



ALIANÇA E COMPETIÇÃO ENTRE CIDADES

Cidades-regiões globais, Allen J. Scott, John Agnew, Edward W. Soja e Michael Storper; Da reestruturação corporativa à competição entre cidades: lições urbanas sobre os ajustes de interesses globais e locais no capitalismo contemporâneo, Ana Cristina Fernandes; Integração ou fragmentação? O impasse gerado pelo fetichismo da desconcentração, Alexandre de Carvalho Tinoco; A cidade: local estratégico para a indústria global do entretenimento, Saskia Sassen e Frank Roost; Debate: Desenvolvimento econômico local: aliança e competição entre cidades; Arquivo: Urbanismo e sua influência no município, José de Oliveira Reis

Espaço & Debates
Revista de Estudos Regionais e Urbanos
Ano XVII - 2001 - nº 41

ESPAÇO & DEBATES

41

ALIANÇA E COMPETIÇÃO ENTRE CIDADES

Coletivo editorial

Adrian Gurza Lavalle, Candido Malta Campos Neto, Celia Rocha Paes, Cristina Freire, Denise Antonucci, Sergio Adorno, Wagner Bessa, Yara Schreider

Coordenação editorial

José Tavares Lira, Maria Cristina da Silva Leme e Sarah Feldman

Secretaria editorial

Denise Antonucci Capelo

Preparação de textos para impressão e revisão

Regina Nogueira

Colaboradores deste número

Ana Fernandes, Ana Cristina Fernandes, Fernanda Fernandes, Jeroen Klink, Nádia Someck

Secretaria

Lina Rosa

Produção gráfica

PW Gráficos e Editores Associados Ltda.

Impressão

Bartira Gráfica e Editora S.A.

ESPAÇO & DEBATES

Publicação semestral sob a responsabilidade do Núcleo de Estudos Regionais e Urbanos - NERU

Correspondência e assinaturas:
Caixa Postal 11028 - CEP 05422-970 - São Paulo - SP - Brasil

Programa de Apoio a Publicações Científicas

SCT/PR



CNPq



FINEP

NERU

SUMÁRIO

- 5 EDITORIAL
- NÚCLEO TEMÁTICO
- 7 Resumos/Abstracts
- 11 Cidades-regiões globais
*Allen J. Scott, John Agnew,
Edward W. Soja e Michael Storper*
- 26 Da reestruturação corporativa à
competição entre cidades: lições
urbanas sobre os ajustes de
interesses globais e locais no
capitalismo contemporâneo
Ana Cristina Fernandes
- 46 Integração ou fragmentação?
O impasse gerado pelo fetichismo
da desconcentração
Alexandre de Carvalho Tinoco
- 66 A cidade: local estratégico para a
indústria global do entretenimento
Saskia Sassen e Frank Roost
- DEBATE
- 75 Desenvolvimento econômico local:
aliança e competição entre
cidades
- ARQUIVO
- 96 Urbanismo e sua influência no
município
José de Oliveira Reis
- RESENHAS
- 102 Espaço intra-urbano no Brasil
Flávio Villaça
- 107 Caracterização e tendências da
rede urbana do Brasil
Ipea/IBGE/Nesur

EDITORIAL

É com grande satisfação que *Espaço & Debates* retorna com um projeto editorial renovado e atualizado. A revista passa a ser publicada em edições semestrais, direcionada por duplo objetivo: promover a reflexão mais aprofundada sobre temas de conjuntura e atualizar o debate de temas consolidados.

No sentido de reforçar o caráter multidisciplinar que deu origem à revista, foi constituído um coletivo editorial composto por pesquisadores das áreas de arquitetura, urbanismo, geografia, economia, antropologia, sociologia, ciência política, história da arte.

A presente edição é uma transição para a renovação editorial, na medida em que introduz algumas das seções propostas e não apresenta o novo projeto gráfico, a ser adotado a partir do número 42.

No novo projeto editorial foram definidas seções para expressar o leque de atividades e experiências que vêm se consolidando nas duas últimas décadas na área de estudos urbanos e regionais.

Um conjunto de artigos nacionais e internacionais constitui o *núcleo temático*, conformando uma abordagem multidisciplinar em torno do tema central de cada edição. Retomamos a seção *Debate*, reunindo pesquisadores e especialistas para desvendar e discutir diferentes enfoques sobre o tema. Uma nova seção denominada *Fórum* irá enfatizar aspectos inovadores de gestão urbana e regional em curso no Brasil.

Alternando com a seção *Debate*, haverá uma *Entrevisa* com depoimentos de pesquisadores e profissionais nacionais e estrangeiros com produção destacada em torno das questões

urbanas e regionais. Passamos a publicar a seção *Arquivo* com textos, mapas, esboços, imagens, plantas, peças legislativas etc. pouco acessíveis. Finalmente, *Pontes e traçados* discutirá premissas teórico-metodológicas relevantes, a partir da colaboração de grupos ou redes de pesquisas constituídas por pesquisadores nacionais e estrangeiros. Cada edição tratará, pelo menos, duas resenhas de publicações nacionais e/ou estrangeiras.

Neste número abordamos um tema polêmico da atual conjuntura – a questão da aliança e competição entre cidades – de forma a problematizar uma das faces mais complexas e controversas do processo de globalização da economia: o papel atribuído e desempenhado pelos governos locais enquanto promotores do desenvolvimento econômico.

Para situar a questão no campo teórico são publicados dois textos. Allen J. Scott, John Agnew, Edward W. Soja e Michael Storper discutem o conceito de cidade-região em termos econômicos, políticos e territoriais, mostrando como as cidades-regiões funcionam, cada vez mais, como nós espaciais essenciais da economia global e como atores políticos específicos na cena mundial. Ana Cristina Fernandes questiona, através de uma revisão da bibliografia recente, a promoção global das escalas locais de decisão a despeito de sua enorme vulnerabilidade contemporânea.

Na seção *Debate*, através da edição da mesa redonda realizada com a participação de Celso Daniel, Pedro Paulo Martone Branco e Afonso Fleury, é abordada a questão do desenvolvimento local, a partir dos processos econômicos mais gerais, da

renovação das estruturas operacionais das indústrias e das estratégias de gestão local e regional em curso no Brasil.

Os textos de Saskia Sassen e Frank Roost e de Alexandre Tinoco discutem dois aspectos importantes na dinâmica urbana e regional contemporânea. Sassen e Roost analisam o papel da indústria de entretenimento na produção contemporânea das grandes cidades como objetos de consumo, tendo como base o projeto de Times Square, em New York. Tinoco analisa a dinâmica regional da indústria paulista e discute as principais contribuições teóricas da literatura de economia regional no Brasil à luz do que chama de "fetichismo da desconcentração".

Arquivo oferece elementos para uma análise histórica da questão regional no Brasil, ao revelar uma palestra proferida pelo engenheiro José de Oliveira Reis, em 1955, em Ribeirão Preto, que já aponta a necessidade de articulação de municípios para direcionar o planejamento regional.

Finalmente, na seção *Resenha* desta edição são discutidos o livro *O espaço intra-urbano no Brasil*, de Flavio Villaga e o estudo do Instituto de Pesquisas Econômicas Avançadas - Ipeal/Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE/Núcleo de Economia Social Urbana e Regional - Nesur, *Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil*.

NÚCLEO TEMÁTICO

Resumo/Abstracts

Cidades-regiões globais Global city- regions

Allen J. Scott, John Agnew, Edward W. Soja e Michael Storper

Os autores discutem o conceito de cidade-região em termos econômicos, políticos e territoriais, num esforço de mostrar como as cidades-regiões funcionam, cada vez mais, como nós espaciais essenciais da economia global e como atores políticos específicos na cena mundial.

A discussão é guiada por cinco questões principais: a relação entre o crescimento das cidades-regiões e as análises que declaram o fim da geografia e a conversão do mundo em um espaço de fluxos; as formas de organização econômica e social nas cidades-regiões em resposta à globalização e os novos problemas criados; as principais tarefas de governança enfrentadas pelas cidades-regiões globais para preservar e melhorar a sua prosperidade e seu bem-estar; as possibilidades das partes economicamente menos avançadas do mundo tirarem proveito do potencial de desenvolvimento das cidades-regiões globais em seu próprio benefício; os desafios para as noções tradicionais de democracia e cidadania com o surgimento das cidades-regiões e de que maneira podem se revelar mais efetivas no novo contexto.

The authors discuss global city-regions concept in economic, political and territorial terms, showing that they increasingly function as essential spatial nodes of global economy and as distinctive political actors on the world stage.

The discussion is driven by five main questions: the relation between city-region growth and the analysis that claim the end of geography and the turning of world into a placeless space of flows; economic and social forms of organization in city-regions responding to globalization and new problems created as a consequence; main governance tasks faced by city-regions as they seek to preserve and enhance their wealth and well-being; the possibilities for less economically advanced parts of the world to harness the potential benefits of global city-region development to their own advantage, and how are traditional notions of democracy and citizenship being challenged by the emergence of global city-regions, and how can they be made more effective in the new context.

Da reestruturação corporativa à competição entre cidades: lições urbanas sobre os ajustes de interesses globais e locais no capitalismo contemporâneo
From corporative restructuring to competition between cities: urban lessons about adjustments of global and local interest in contemporary capitalism

Ana Cristina Fernandes

Desde o início dos anos 90, a economia e sociedade brasileiras vêm passando por significativas transformações, cuja lógica e origens estão bem além das fronteiras nacionais. Por um lado, estratégias empresariais são formuladas com o intuito de reduzir ou passar adiante os efeitos da desvalorização que a atual crise de acumulação desencadeia: elevar taxas de produtividade, reduzir custos do fator trabalho e assegurar e ampliar fatias de mercado. Por outro, lideranças governamentais locais têm sido convencidas a entender suas cidades como a escala geográfica de maior relevância no capitalismo globalizado e a entender que sua atribuição intrínseca na nova ordem global é a produção de ambientes favoráveis à competitividade das empresas. Um ajuste urbano estaria se promovendo em sintonia com o ajuste econômico.

Neste artigo, procuro questionar este inusitado poder de decisão da escala local que estaria sendo potencializada pela globalização e, por consequência, os efeitos desta visão sobre a gestão das cidades sobre o perfil dos gestores das cidades e sobre as interações entre as escalas de poder (estadual, nacional e global). Este questionamento se concentra na hipótese de que esta nova concepção da ação do poder público local consiste num ajuste reativo e subordinado aos interesses econômicos hegemônicos, no mais das vezes inócuo, dramaticamente custoso aos fundos públicos e à integridade do tecido urbano - físico e social - além de extremamente funcional aos interesses rentistas, tanto os urbanos, velhos conhecidos nossos, quanto os financeiros, esses sim, os poderosos protagonistas da nova ordem econômica global. A investigação dos interesses e interações entre os componentes das novas políticas urbanas de cunho estratégico-empresarial constitui, assim, o eixo deste artigo, que tem como objetivo adicional estimular a procura por alternativas de gestão urbana a estes modelos a partir de experiências originadas na sociedade civil e fundamentadas na noção do direito mais coletivo à cidade.

Since the early 1990s, the Brazilian economy and society have been going through significant changes, whose logic and origins are well beyond its national borders. On the one hand, firm strategies that have been formulated in order to reduce the effects of devaluation, which the current accumulation crisis has produced, have affected employment world wide due to efforts to raise productivity rates, reduce factor costs of labour and assure and increase market shares. On the other hand, local government leaderships have been convinced to understand their cities and towns as the most relevant geographical scale level for the current global capitalism, and to understand that their inherent task within the new global economic order is to produce business friendly environments. In this way, an urban adjustment would be in process in consistency with the economic adjustment.

In the present paper, I intend to dispute this peculiar decision power that has been credited to the local government. In consequence, I also challenge the effects of this approach regarding the management of cities and towns, the profile of local government leaderships, and the new interplay among local, national and global scale levels. This argument departs from the hypothesis that this new approach of locality power consists of a reactive adjustment, submitted to hegemonic economic interests, mostly innocuous, dramatically expensive for both the public budget and the integrity of the urban fabric - social and physical. I also understand that the new approach is extremely functional to rentier interests, the old well known ones, and the financial ones, the latter being actually the powerful protagonists of the new world economic order. Investigation of the interests and interplay among the different components of the so-called strategic-entrepreneurial urban policies constitutes the central focus of this paper so as to stimulating the search for alternative urban policies which can lead to a more collective, democratic right to the city.

Integração ou fragmentação? O impasse gerado pelo fetichismo da desconcentração
Integration or fragmentation? The impasse engendered by fetishism of deconcentration

Alexandre de Carvalho Tinoco

Este artigo opera no campo teórico criado pela convergência entre economia regional e economia da inovação no intuito de captar as novas especializações do ser metropolitano hoje no Brasil a partir das transformações estruturais do capitalismo contemporâneo. Para isso analisa as principais contribuições teóricas da literatura de economia regional no Brasil à luz do que chamamos de fetichismo da desconcentração, fetichismo de este que impossibilita uma real aproximação da dinâmica econômica da metrópole paulista. Para tanto, avalia a dinâmica regional da indústria paulista à luz dos dados da Paep/Seade referentes às intensidades, formas e fontes dos processos inovativos das empresas. Como resultado fundamental temos, além de um forte coeficiente de determinação entre concentração industrial na Região Metropolitana de São Paulo - RMSP e intensidade inovadora, uma clara distinção entre três tipos de indústrias: as urbano-dependentes, mais inovadoras e que maior importância relativa dão às fontes de inovação tipicamente relacionadas com a urbanização; as urbano-contingentes menos inovadoras porém concentradas, que maior importância relativa dão às fontes de inovação relacionadas à aglomeração; e as urbano-indiferentes, que dão a maior importância relativa às fontes internas para inovação apesar de pouco inovadoras. Pretendemos, assim, definir o estatuto da RMSP como espaço de fluxos de informação para o processo fundamental do desenvolvimento econômico: a inovação.

This article is situated in the theoretic field that emerges from the convergence between regional economy and innovation economy. Its objective is to capture and understand new specialisations that are occurring in metropolitan areas in Brazil, considering the structural transformations of contemporary capitalism. To do so the article analyses the main contributions of the regional economy literature produced in Brazil. That literature discusses what we called the deconcentration fetishism. In our understanding of the economic dynamic of a real comprehension of the economic structure of the paulista metropolis. The article evaluates the industrial regional dynamics through the analyses of the Paep/Seade data about intensity, forms and sources of the industrial innovative processes. The main results of this analyse are a strong coefficient that establishes the determination between industrial concentration in the Metropolitan Region of São Paulo - RMSP and inovational intensity, and a distinction between three types of industries: the urban-dependents, most innovatives and concentrated and the ones that give more importance to the innovation sources related to urbanisation; urban-contingents, less innovatives but concentrate to the innovative sources related to agglomeration; and the urban-indifferents, that give most relative importance to the innovation internal sources but are the less innovatives. In doing so we intend to define the statute of the RMSP as the space in where the information fluxes, that are essential to the economic development - innovation - occurs.

A cidade: local estratégico para a indústria global do entretenimento *The city strategic site for the global entertainment industry*

Saskia Sassen e Frank Roost

O artigo analisa a produção contemporânea das grandes cidades como objetos de consumo. Tem como base o projeto de requalificação urbana da Times Square, em Nova York, em que o principal investidor, a partir dos anos 1990, tornou-se a Walt Disney Company. O caso particular aqui remete ao surgimento de uma nova modalidade de turismo relacionado às tecnologias da informação e do marketing, no que a experiência da cidade se converte em produto de entretenimento e os cenários urbanos se tornam verdadeiros parques temáticos. A nova urbanidade projetada é inseparável da constituição recente dos conglomerados globais da mídia, da cultura e do lazer, que operam no espaço urbano com o incentivo político e econômico e a mediação jurídica das agências públicas de planejamento e desenvolvimento urbanos.

This article analyses the contemporary production of major cities as objects of consumption. It focuses on the redevelopment of New York City's Times Square, where the key investor, in the 1990s, is the Walt Disney Company. The particular case is referred here to the rise of a new form of tourism, one that is related to informational technologies and marketing, to which the urban experience and converted into an entertainment product and the urban scenery becomes real theme park. This new projected urbanity is inseparable from the recently established media, culture and leisure global conglomerates, which operate on the urban space with the political and economic support and legal mediation of the public agencies concerned with planning and development.

CIDADES-REGIÕES GLOBAIS*

Allen J. Scott, John Agnew, Edward W. Soja e Michael Storper

Tradução: Daniel Julien Van Wilderode

Revisão: Vagner Bessa

Introdução

Existem hoje mais de 300 cidades-regiões no mundo com populações de mais de um milhão de habitantes. Pelo menos vinte cidades-regiões abrigam mais de dez milhões de pessoas. Estas variam desde aglomerações metropolitanas comuns dominadas por um núcleo muito desenvolvido, como a região de Londres ou Cidade do México, até unidades geográficas mais policêntricas como no caso das redes urbanas da Randstad ou Emilia-Romagna. Em toda a parte, essas cidades-regiões estão se expandindo vigorosamente e constituem-se em sérios desafios para os pesquisadores e gestores de políticas públicas na entrada do século XXI. Os processos de integração econômica em escala mundial e de crescimento urbano acelerado tornam as estratégias de planejamento e política urbana tradicionais nessas regiões muito problemáticas, enquanto abordagens mais adequadas permanecem em um estágio mais experimental. Novas formas de pensar esses processos e novos caminhos para alcançar benefícios e controlar os seus efeitos negativos são urgentes.

O conceito de cidades-regiões globais pode ser associado à idéia de "cidade mundial" de Hall (1966) e Friedmann e Wolff (1982), e à idéia de "cidade global" de Sassen (1991). Avançamos a partir desses esforços pioneiros, mas no sentido de estender o significado do conceito em termos econômicos, políticos e territoriais e, sobretudo, num esforço de mostrar como as cidades-regiões funcionam, cada vez mais, como nós espaciais essenciais da economia global e como atores políticos específicos na cena mundial. De fato, em vez das cidades-regiões estarem se dissolvendo como objetos

sociais e geográficos pelo processo de globalização, elas estão se tornando progressivamente centrais à vida moderna e, cada vez mais, a globalização (em associação com várias transformações tecnológicas) vem reativando a sua importância como base de todas as formas de atividade produtiva, seja na indústria ou nos serviços, seja nos setores de alta e de baixa tecnologia. Desde que essas mudanças se iniciaram, vem se tornando evidente que a cidade, no sentido estrito, constitui uma unidade menos adequada ou viável da organização social local que as cidades-regiões ou redes regionais de cidades. Uma expressão palpável desta idéia pode ser observada nas formas de consolidação que começam a ocorrer quando unidades adjacentes de uma organização política local (províncias, *länder*, condados, áreas metropolitanas, municipalidades, departamentos etc.) buscam coalizões em escala regional como meio de enfrentar as ameaças e as oportunidades da globalização. Nesse processo, argumentamos que as cidades-regiões globais emergiram nos últimos anos como um novo e decisivo fenômeno geográfico e institucional no atual estágio da economia mundial.

Procuramos, a seguir, trazer essas observações para um foco conceitual mais preciso. A nossa discussão é guiada por cinco questões principais:

1. Por que as cidades-regiões estão crescendo rapidamente exatamente em um momento histórico em que alguns analistas declaram que o fim da geografia está próximo e que o mundo está se convertendo em um espaço de fluxos?
2. Como as formas de organização econômica e social nas cidades-regiões responderam à globalização e quais os novos problemas que foram criados em decorrência?

* Texto de palestra proferida na Conferência Internacional "Global City-Regions: Trends and Prospects" Policia for Wealth and Well-Being", outubro 1999, School of Public and Social Research, University of Califórnia, Los Angeles.

3. Quais as principais tarefas de governança enfrentadas pelas cidades-regiões globais para preservar e melhorar a sua prosperidade e de seu bem-estar?
4. Será possível as partes economicamente menos avançadas do mundo tirarem proveito dos benefícios potenciais do desenvolvimento da cidade-região global em seu próprio benefício? E, quais são as maiores desvantagens de tal desenvolvimento?

5. Como podemos definir o interesse público nas cidades-regiões globais culturalmente heterogêneas? Em particular, quais os desafios para as noções tradicionais de democracia e cidadania com o surgimento das cidades-regiões e de que maneira podem se revelar mais efetivas neste novo contexto?

Cruzando todas essas questões encontram-se as reivindicações concorrentes das duas maiores ideologias políticas que parecem se contrapor abertamente para assumir papéis prominentes nas sociedades capitalistas modernas nas próximas décadas, a saber, o neoliberalismo dominante corrente e - mais evidente hoje em certas partes da União Européia - uma nova perspectiva social-democrata (ou social liberal). Essas duas visões bastante contrastantes do futuro das cidades-regiões globais.

O novo regionalismo em um contexto global

Nas primeiras décadas pós-guerra quase todos os maiores países capitalistas eram caracterizados por governos centrais fortes e economias nacionais firmemente delimitadas territorialmente. Esses países constituíram um bloco político dentro da estrutura de uma Pax Americana, ela mesma sustentada por uma rede de arranjos internacionais (o sistema de Bretton Woods, o Banco Mundial, o FMI, Gatt) com a qual buscavam regular suas relações econômicas. Embora fluxos de comércio e de investimentos internacionais tenham se expandido rapidamente no período pós-guerra, estes dificilmente colocavam em questão a capacidade dos estados-nação de implementar políticas econômicas domésticas. Uma consequência desta situação foi que cada país dispôs de sua própria estrutura institucional nacional peculiar que, em um grau maior ou menor, moldou processos sociais e demográficos e manteve um sistema urbano com características nacionais próprias.

3. Os Estados soberanos e as economias nacionais permanecem como os elementos dominantes da paisagem política e econômica contemporânea, embora estejam claramente sofrendo profundas transformações. Estados individuais não estão mais usufruindo do mesmo grau de autonomia política soberana que costumavam possuir e, sob condições de globalização intensificada, eles se encontram cada vez menos capazes ou desejosos de proteger todos os interesses regionais e locais dentro de sua jurisdição. Numerosos setores econômicos foram expostos ao transbordamento maciço de suas fronteiras nas últimas décadas, o que torna cada vez mais difícil, quando não impossível, definir onde, por exemplo, termina a economia americana e onde começa a economia alemã ou japonesa. Portanto, algumas das atividades regulatórias que eram antigamente atribuídas ao Estado central estão sendo assimiladas por instituições definidas em níveis supranacionais; ao mesmo tempo, outras funções foram relegadas a instituições cujo âmbito de atuação é mais local ou regional.

4. Conseqüentemente, e de suma importância para os propósitos deste artigo, houve um ressurgimento de formas de organização econômica e política de cunho regional, sendo a maior expressão desta tendência encontrada em algumas grandes cidades-regiões globais. Isto posto, as trajetórias econômicas e políticas destas cidades-regiões não podem ser plenamente entendidas, a não ser em relação à hierarquia complexa de escalas territoriais interpenetradas mencionada acima.

A noção de ressurgimento de organizações econômicas e políticas fundamentadas regionalmente requer mais desdobramentos. A primeira para certos tipos de atividade econômica - setores industriais e de serviços e assemblados - para juntar-se em aglomerações locais densas parece ter se intensificado nos últimos anos. Esta procura por maior proximidade de todos os tipos de agentes econômicos representa, atualmente, uma resposta estratégica significativa ao acirramento da competição econômica que - em muitos segmentos da economia - intensificou a incerteza e premiou a aprendizagem e a inovação. O agrupamento permite às empresas responder a esses desafios, ao dar-lhes maiores níveis de flexibilidade operacional e ao aumentar suas capacidades de inovação. A globalização ampliou este processo, embora

não seja de nenhuma forma a sua causa única, de modo que, com a internacionalização dos mercados, as economias das cidades-regiões cresceram simultaneamente. Grandes cidades cresceram simultaneamente. Grandes cidades passaram, portanto, a funcionar como plataformas territoriais a partir das quais grupos concentrados ou redes de empresas dispõem os mercados globais. Ao mesmo tempo, muitas regiões estão hoje em dia sujeitas à pressões trans-fronteiras intensificadas. Elas estão confrontadas com a escolha entre se submeter passivamente a essas pressões, ou se engajar ativamente na construção institucional e na gestão política, num esforço de tornar a globalização, tanto quanto possível, um processo mais vantajoso para elas. A escolha é particularmente crítica para as cidades-regiões porque os governos centrais de hoje acham particularmente difícil negociar com as diversas demandas de todas as diferentes localidades que elas controlam, especialmente quando estas são caracterizadas por problemas idiossincráticos. Para complicar este estado de coisas, muitas cidades-regiões se encontram também confrontadas com novas e importantes tarefas de integração e representação políticas. Essas tarefas são de uma urgência especial em um momento que as cidades-regiões funcionam cada vez mais como pólos de atração para trabalhadores migrantes com salários baixos do mundo inteiro, fazendo com que em toda parte suas populações tornem-se crescentemente poliglotas e se misturem com grupos sociais marginalizados. O resultado disto é que hoje muitas cidades-regiões estão confrontadas com problemas insistentemente relacionados à participação política e à reconstrução local da identidade política e da cidadania.

O novo mapa do mundo que está se desenhando enquanto essas tendências estão se desenvolvendo pode, em boa medida, ser representado em termos das quatro escalas territoriais interceptadas das relações econômicas e políticas mencionadas acima, junto com uma série de formas relacionais cruzadas, desde associações civis internacionais até longínquas operações das corporações internacionais. Na base geográfica de todo o sistema encontra-se um mosaico ou arquipélago de grandes cidades-regiões constituindo uma das principais redes estruturais da nova economia global (Veltz, 1996). É nas funções econômicas desses sistemas econômicos localizados que focalizaremos agora a nossa atenção.

Cidades-regiões como motores da economia global

Foi muitas vezes prognosticado que os aperfeiçoamentos nas tecnologias de transporte e comunicações, em termos tanto de custo quanto de qualidade, solapariam qualquer necessidade para a concentração urbana. A cada onda de mudança tecnológica nessas áreas, estudiosos e jornalistas continuam afirmando que a urbanização em escala ampla é coisa do passado. Mas, a cada onda de aperfeiçoamento das novas tecnologias do desenvolvimento, as cidades não só não desaparecem, mas tornam-se maiores e mais importantes. Isto se deve ao fato de que, embora progressos nas tecnologias modernas de transporte e comunicações permitam que muitas formas de interação econômica e social ocorram em distâncias cada vez maiores, em outros casos essas, na realidade, ampliam a necessidade de proximidade. A chave para entender porque isto é verdadeiro reside nas formas pelas quais as diferentes atividades econômicas são interconectadas em termos do que poderíamos chamar das relações transacionais ou de rede entre elas mesmas e com o resto do mundo.

Em termos muito esquemáticos, duas espécies diferentes de atividade produtiva são encontradas em qualquer sistema econômico avançado, cada uma delas correspondendo a um tipo fundamentalmente diferente de estrutura de rede. Por um lado, certas espécies de produção são altamente rotineiras: elas se baseiam em formas de conhecimento que são relativamente bem codificadas e em máquinas e processos de trabalho em que a repetição constitui o padrão dominante de ação. Em termos econômicos, isto significa que é possível planejar este tipo de atividade com algum grau de confiança e executá-la em grande escala. Os materiais e insumos necessários usados na produção podem, portanto, ser adquiridos muitas vezes conforme um planejamento preestabelecido e em grandes quantidades. Isto significa também que esses materiais e insumos podem ser trazidos a custo baixo de distâncias longas, porque a capacidade de planejar e comprar em grandes quantidades significa que o preço unitário pode ser mantido em patamares mínimos. Nessas circunstâncias, os vínculos entre empresas funcionalmente relacionadas têm, provavelmente, um impacto mais limitado nas decisões locais e as empresas estarão relativamente livres para procurar localizações bastante

distantes uma da outra. Na prática, e porque a produção é rotineira neste tipo de sistema, as localizações escolhidas coincidirão muitas vezes com lugares onde há mão-de-obra não qualificada e barata, às vezes longe de qualquer centro urbano importante.

Por outro lado, podemos encontrar setores econômicos em que condições bastante diferentes se mantêm. Áreas extensas da economia contemporânea envolvem atividades em que predomina um enorme grau de incerteza e existem limites rígidos à capacidade dos produtores de tomar rotineiras ou simplificar as suas ações, especialmente no que tange às suas interações mútuas. No ramo da indústria de alta tecnologia, por exemplo, os produtores estão frequentemente confrontados não só com mudanças rápidas nas próprias tecnologias básicas, mas também com pedidos dos seus produtos que variam muito de um cliente para outro e de um momento para outro. Nos serviços comerciais e financeiros de alto nível, o produto que muda em função do projeto e do cliente significa que as empresas precisam ser organizadas para diversificar a associação de habilidades e recursos que propiciam para cada caso em particular; além disso, os próprios expedientes e capacidades (especialmente os ativos intelectuais humanos) não se encontram muito disponíveis porque são bastante especializados. Nas indústrias expostas a mercados que flutuam devido a mudanças constantes no *design* ou nos efeitos da moda (de forma mais abrangente, processos de diferenciação do produto), as firmas devem estar preparadas para mudar e recompor o equipamento e a força de trabalho e de monitorar as transformações mercadológicas, muitas vezes, no dia-a-dia.

Nas últimas circunstâncias, as empresas consideram difícil tornar rotineiras as suas operações e planejar as suas relações com outras empresas, ou mesmo com seus próprios trabalhadores a respeito de horários prolongados. Elas chegam a depender de redes que facilitam a mudança e novas combinações, em oposição às formas de redes mais rígidas que sustentam o primeiro grupo de empresas. Mudanças e novas combinações são potencialmente muito onerosas, contudo, porque dependem de altos níveis de acesso a uma ampla variedade de informações e recursos. As empresas precisam saber quais as diferentes espécies de fornecedores e oportunidades mercadológicas (variáveis) estão disponíveis para elas. Os trabalhadores precisam saber as oportunidades de trabalho alterna-

assim como rendimentos crescentes e nichos de mercado que proliferaram estavam estimulando a pesquisa por uma maior variedade de produtos. Por todas essas razões, o segundo tipo de produção descrito acima permeou, até se tornar dominante, as sociedades capitalistas avançadas, de modo que partes cada vez mais importantes da produção e do emprego são atualmente contabilizadas para os sistemas produtivos flexíveis em rede ou cadeias de valor.

Esses argumentos conduzem à questão essencial da relação entre esses sistemas flexíveis em rede e as grandes cidades e esta questão depende fundamentalmente do êxito da produtividade econômica, do desempenho e da inovação. De um lado, as diferentes empresas e atores que participam destas redes recebem todos um tremendo apoio para sua eficiência, fazendo parte dos agrupamentos espacialmente concentrados e estreitamente interligados, não só porque a reunião mitiga os custos transacionais, mas também por causa dos efeitos da flexibilidade e da informação mencionados acima. Por outro lado, a criatividade e a inovação dentro do sistema produtivo são muito valorizadas, em parte por causa da grande variedade de diferentes habilidades, sensibildades e experiências incorporadas pela força de trabalho e, em parte, porque a aglomeração de empresários independentes em um lugar aumenta a probabilidade de encontros nos quais conceitos originais e/ou conhecimentos economicamente úteis são produzidos. Além do mais, as empresas têm maior acesso a um grupo mais diversificado de fornecedores e oportunidades comerciais do que teriam se estivessem todas em localizações distantes. A disponibilidade local de uma série ampla de fornecedores e trabalhadores especializados permite maior flexibilidade para as empresas e as isenta de excessivos investimentos em estoques que, de outro modo, seriam necessários onde os riscos de rompimento na cadeia de fornecedores ou nos mercados de bens e serviços fossem altos. Custos exorbitantes podem ser mantidos em níveis relativamente baixos porque o equipamento e os estoques são dispersos como eram na coletividade em rede de produtores. Os trabalhadores também são capazes de extrair das corporações informações sobre o mercado de trabalho local, favorecendo seu acesso a oportunidades de emprego potencial e, portanto, aumentando suas possibilidades de mudar de emprego ou achar novos postos de trabalho quando desemprega-

dos. Claro, a economia contemporânea é também caracterizada por relações bem desenvolvidas entre fornecedores distantes e atividades de recrutamento longínquas. Mas, muitas vezes, como veremos, essas relações também ocorrem em redes produtivas locais.

A produtividade e o desempenho são, portanto, favorecidos pela concentração urbana de duas maneiras. Primeiro, a concentração garante sobretudo a eficiência do sistema econômico. Segundo, ela intensifica a criatividade, a aprendizagem e a inovação tanto pela flexibilidade crescente dos produtores, quanto pelos enormes fluxos de idéias e conhecimento que ocorrem ao longo dos vínculos transacionais dentro das redes industriais localizadas. Tais redes se encontram de forma característica nos centros econômicos das maiores cidades-regiões do mundo de hoje e, em muitos casos, elas constituem a base para novas fases sucessivas de expansão urbana. Além disso, as economias dessas cidades-regiões estão ligadas em um grau crescente aos mercados mundiais, estimulando portanto mais crescimento que, por sua vez, incentiva mais produtores especializados a aparecer em qualquer rede dada. Os filmes de Hollywood, os semi-condutores do Vale do Silício, os serviços bancários e financeiros de Nova York e Londres, e os desfiles de moda de Paris representam as produções de agrupamentos de redes produtivas flexíveis cujas fortunas são estreitamente dependentes da demanda do mercado mundial. Outros exemplos incluem engenharia mecânica em Baden-Württemberg e Bavária, as pequenas empresas artesanais do norte da Itália, a indústria de joalheria em Banroc, ou a produção de móveis em Guadalajara, México. Nesse sentido, as cidades-regiões globais parecem funcionar cada vez mais como motores regionais da economia global, isto é, como redes locais dinâmicas de relações econômicas inseridas em telas estendidas em escala mundial de competição e troca inter-regional.

Por certo, essa descrição constitui somente um ponto de partida para uma análise ulterior da estrutura econômica das cidades-regiões globais. Mas o ponto crucial para entender porque, em uma área de custos de transporte e comunicação geralmente em declínio, ainda temos um mundo organizado em função de grandes regiões urbanas (mais do que em função de um padrão mais difuso de localização), depende da forma pela qual as economias dessas regiões tornaram-se tão estreitamente interligadas a

um processo complexo e simultâneo de des-centralização e re-centralização da cidade-região. Muitas aglomerações centrais estabelecidas e mais antigas experimentaram um êxodo de certos grupos populacionais e de atividades empregatícias, mas os espaços esvaziados foram também recuperados sistematicamente por novas comunidades de imigrantes e por funções econômicas. Ao mesmo tempo, novos pólos de crescimento urbano estão sendo criados na periferia, alongando e fixando o tecido urbano em uma constelação regional re-centralizada de cidades. Mais uma vez aparecem consequências positivas e negativas para a saúde econômica e o bem-estar.

O terceiro principal efeito da globalização e da reestruturação econômica na geografia social das cidades-regiões é estreitamente relacionado aos dois primeiros, mas é mais desafiador ainda nas suas implicações políticas e públicas diretas. Tornou-se manifesto que a globalização e suas formas associadas de mudança econômica tendem a ampliar a disparidade entre a opulência e a pobreza em termos econômicos, sociais e espaciais. A globalização intensifica essas tendências pela estimulação do crescimento de empregos bem remunerados em grandes cidades enquanto promove (especialmente em um contexto de imigração em escala ampla oriunda dos países com baixos salários) a proliferação de empregos marginais, sem qualificação. Por exemplo, no início da década de 90, foi relatado que a disparidade entre riqueza e pobreza tinha crescido em todos os países industrializados desenvolvidos, tanto em cidades grandes quanto pequenas. Essa tendência tende a se acentuar nas maiores cidades-regiões, particularmente por que uma grande proporção de ricos busca morar nesses lugares. Em muitos desses lugares, há também um crescimento rápido de uma subclasse urbana dependente de cuidados especiais assim como de trabalhadores mal remunerados, como mostram, por exemplo, as famílias com muitos membros empregados, mas que nem sequer são capazes de viver decentemente acima da linha de pobreza.

Cada tentativa de explicar as causas detalhadas da segmentação crescente e das desigualdades socioeconômicas nas cidades-regiões globais é forçosamente altamente controversa e existem muitos analistas dentro do espectro político que argumentam que as disparidades observáveis nessas regiões resultam mais do cresci-

mento econômico acelerado do que da globalização como tal. Qualquer que seja o veredicto final sobre esta questão, há uma boa razão para colocar em evidência o problema dos níveis crescentes de segmentação social e espacial na agenda política de qualquer discussão sobre o desenvolvimento das cidades-regiões globais no novo milênio. No plano da política nacional, por exemplo, parece existir uma relação complexa entre proteção social e geração de empregos. Em comparação com a Europa Ocidental, os EUA foram muito bem sucedidos em relação à geração de emprego, mas muito menos no tratamento das desigualdades socioeconômicas crescentes. Na União Europeia, contudo, houve casos onde os dois objetivos foram atingidos simultaneamente, como na Dinamarca ou nos Países Baixos. Portanto, existem vários contextos políticos diferentes em que a aprendizagem mútua pode se revelar altamente produtiva e onde algum meio caminho progressista ou terceira via (Giddens, 1998) pode ser explorado proveitosamente entre o neoliberalismo desenfreado e o estatismo tradicional do bem-estar.

Na escala da cidade-região, existem mais desafios urgentes de política social. O primeiro desses desafios é como acomodar da melhor forma as populações imigrantes em expansão, porque há pouca dúvida de que a imigração, em particular nas maiores cidades-regiões globais, persistirá no século XXI. Parece óbvio que as populações imigrantes assumem um papel vital no desenvolvimento econômico regional, tanto como força de trabalho barata quanto como empreendedores inovadores, especialmente nos setores caracterizados por uma multidão de pequenas empresas e arranjos de produção flexível como o vestuário, eletrônicos e uma gama extensa de serviços. No entanto, sem medidas apropriadas para a integração social, para a moradia e para a educação, parece difícil manter ou ampliar o papel produtivo dos trabalhadores imigrantes nas cidades-regiões globais e evitar confrontos políticos com a força de trabalho doméstica.

Os níveis crescentes de segmentação social observáveis na maioria das cidades-regiões globais estimularam algumas respostas locais inovadoras. Nos EUA, por exemplo, na ausência de preocupação do poder público local em relação aos seus problemas e prioridades, muitos grupos de baixa renda estão se constituindo em uma diversidade ampla de organizações comu-

nitárias e de auto-ajuda e essa tendência se intensificará, sem dúvida, no futuro. Novas coalizões como essas com seu foco nas necessidades básicas como habitação, água, saúde, empregos decentes e salários aceitáveis assumirão provavelmente um papel crescente na sociedade civil reorganizada das cidades-regiões globais no futuro. Todavia, os méritos deste tipo de substituição da ação governamental pela ação civil são sujeitos à discussão, porque não há garantia de que esta gerará aquelas formas equitativas de proteção social que constituem um dos fundamentos da prática democrática em muitas sociedades. Uma situação muito diferente existe na extremidade oposta do espectro econômico nas cidades-regiões globais. Aquelas que estão no topo da escala de rendas parecem cada vez mais afastadas da sociedade civil e da responsabilidade cívica em lares fortificados e condomínios fechados, criando as suas próprias estruturas de governança residencial privadas ou "privatizadas" (Mackenzie, 1994). Como veremos mais tarde, essa abordagem fundamentalmente antidemocrática na organização do espaço urbano é mais aguda ainda em certos países em desenvolvimento. Na nova geografia da cidade-região global, as distâncias sociais assim como as distâncias econômicas entre aqueles que possuem e os que não possuem ainda cresce firmemente.

A reorganização sócio-espacial das cidades-regiões globais teve ainda mais consequências negativas. Como estas cidades cresceram e se estenderam para fora e como suas populações tornaram-se mais diversificadas, um conjunto complexo de distâncias espaciais na localização dos empregos, moradias e equipamentos de locomoção surgiram, resultando em efeitos adversos sérios para a qualidade de vida assim como (indiretamente) em muitos impactos ambientais negativos. De um lado, este estado de coisas agravou os problemas dos pobres do centro urbano, porque os melhores empregos somem para as *edge cities*, o estoque habitacional torna-se demasiadamente escasso e sobrepovoado e o número de sem-tetos aumenta. De outro lado, a expansão acelerada para fora da franja urbana cria, muitas vezes, áreas periféricas isoladas onde as famílias atraídas por moradia barata encontram-se tão longe de seu lugar de trabalho que o tempo de transporte torna-se muito demorado a cada dia. A cidade-região culturalmente heterogênea, policêntrica, segmentada social e espacialmente

A palavra governança é usada amplamente hoje em dia para descrever os multifacetados tipos de coordenação social e econômica tratados aqui. De modo concreto, muitos processos de governança hoje envolvem não só agências de governo, mas também organizações não-governamentais, associações civis, parcerias público-privadas etc. A palavra pode ser aplicada igualmente à coordenação do complexo ambiente econômico e social da cidade-região global como um todo, assim como à ação coletiva no que tange a segmentos específicos da vida urbana (tais como setores particulares da produção ou de bairros individuais). Um domínio importante da governança pode ser identificado em relação às respostas possíveis e atuais das cidades-regiões à nova competição global. O mercado global e as novas tecnologias do transporte e das comunicações incentivaram uma reestruturação da competição econômica a tal ponto que, hoje, cidades-regiões emergem cada vez mais como locais privilegiados com generalizada vantagem competitiva (Keating, 1997). Neste contexto, o caráter específico de diferentes regiões é de importância crucial: políticas locais são cada vez mais formuladas para intensificar vantagens competitivas, incentivar a instalação de novas empresas, aperfeiçoar o ambiente econômico para empresas locais e tornar o clima local de negócios mais atrativo para o capital móvel. Essas políticas ativistas de desenvolvimento econômico local diferem notavelmente de abordagens (vericais) anteriores do desenvolvimento regional, que tenderam a focalizar questões de equidade entre regiões dentro de um dado território nacional. Com efeito, desde que os incentivos para a intervenção criativa são maiores para aquelas áreas metropolitanas afluentes que apostam no jogo da competição global, as políticas competitivas locais agem frequentemente contra a equidade entre regiões.

Aqui, um número de dilemas persegue as políticas de desenvolvimento econômico local. Um deles é relacionado à prática comum de procurar promover o desenvolvimento pela atração de investimentos internos. Isto envolve geralmente guerras fiscais competitivas entre vários lugares, isto é, torneios locais, especialmente orientados para atrair as novas plantas de empresas transnacionais. Nos EUA, esta prática é geralmente favorecida pelas elites de negócios do centro urbano que dela provavelmente se beneficiam, enquanto vários grupos da vizinhança se encontram excluídos de qualquer benefício da operação. Ademais,

muitas pesquisas tanto nos EUA quanto na Europa Ocidental sugerem que as políticas dedicadas à assistência e retenção de empresas existentes são mais eficazes do que as políticas de crescimento econômico local do que as políticas comprometidas com a procura de investimentos internos. Torneios competitivos com outras cidades-regiões em uma tentativa de atrair capitais móveis oferecem provavelmente uma taxa de retorno menor (talvez até negativa) por dólar despendido para a comunidade local. Mesmo se aceitarmos que a coordenação das diversas sinergias nas cidades-regiões globais é provavelmente o meio mais eficiente de proceder, como promover estas sinergias e como desenhar as estruturas institucionais da melhor forma possível para tal objetivo não parece claro de modo algum.

Em tempos recentes, a palavra governança adquiriu duas conotações claramente opostas com respeito ao papel do setor público. Uma destas significa a fusão do público e do privado em parcerias amplas, em que a idéia de governo no conjunto de relações políticas (envolvendo disputas e discussões sobre objetivos e políticas) é substituída pela idéia de esfera pública como conjunto relativamente limitado de arranjos para harmonizar vários interesses privados sob condições estritas de falha de mercado. Deste ponto de vista essencialmente neoliberal, a governança da cidade-região envolveria a substituição da confrontação ou da competição entre interesses públicos e privados com uma abordagem tecnocrática para a solução de problemas locais. Esta linha de combate tende a dar um prêmio à criação de um "clima de negócio" positivo, de modo que a localidade torne-se mais atrativa para novos investidores e que suas empresas passem a se organizar mais eficientemente para uma competição inter-lugar bem-sucedida. Em outras palavras, o que é bom para as empresas locais é considerado bom para a cidade-região com um todo. Um segundo sentido da palavra vê a governança como o envolvimento de um conjunto de reações institucionais complexas aos maiores problemas provenientes do ajustamento econômico e social do sistema global-local emergente. Deste ponto de vista mais institucionalista, a governança das cidades-regiões faz parte de um problema mais amplo de coordenação global contemporânea. Não existe uma escala geográfica única na qual a regulação política da economia mundial ou de seus componentes pudesse ser assegurada. O problema crucial neste caso é

a coordenação através de escalas geográficas entre as políticas perseguidas nos planos supranacional, nacional e regional, envolvendo a coordenação tanto formal quanto informal e as possibilidades de contribuição popular na sua formulação e implementação em todos os níveis (Hewitt de Alcântara, 1998; Scott, 1998).

À luz das últimas observações e porque as cidades-regiões emergem com eminência como elementos permanentes do sistema global, elas enfrentam muitas tarefas atemorizadoras. Uma delas trata de aperfeiçoar a mistura adequada de cooperação e competição entre empresas: contrabalançar o comportamento competitivo das empresas a curto prazo com a necessidade de cooperação a longo prazo entre elas para assegurar o crescimento econômico local, combinar recursos e aprendizado mútuo, constituir o maior desafio. Uma outra diz respeito à capacidade das unidades políticas nacional e supranacional, dentro das quais as cidades-regiões globais estão inseridas, para coordenar as suas interações. Mais uma tarefa se refere à codificação de políticas locais em termos de regras fixas de governo ou regras flexíveis de negociação inter-organizacional ou inter-individual, a primeira mantendo salvaguardas sobre a representação, mas em detrimento da correspondência em relação às rápidas mudanças econômicas. Por fim, existe o problema delicado da ação pública eficiente e contínua frente às condições externas em mudança rápida versus a responsabilidade pública. Sem um alto grau de responsabilidade, as iniquidades sociais locais (na forma de disparidades na renda e bem-estar, acesso diferencial ao poder local, disparidades na provisão de bens e serviços públicos entre áreas diferentes dentro da cidade-região etc.) criadas pela busca da eficiência estarão prontas a conduzir ao conflito social e à instabilidade (Lessop, 1998).

Cidades-regiões globais em países em desenvolvimento

Os processos de desenvolvimento urbano e regional que estamos descrevendo aqui não são limitados aos países mais ricos. Eles são globais em extensão: de fato, muitas das maiores cidades-regiões globais são localizadas fora do mundo desenvolvido. Alguns dos exemplos mais proeminentes incluem Bancoc, Buenos Aires, Cairo, Jacarta, Cidade do México, Rio de Janeiro, São Paulo, Xangai, ou Teerã.

vezes mais agudos que nos países desenvolvidos, compartilhando contudo certas de suas características básicas. Mesmo com a concentração espacial da infra-estrutura como estratégia para gerar o desenvolvimento industrial moderno, as condições de infra-estrutura nessas cidades-regiões estão, frequentemente, longe de serem adequadas. Os sistemas de transporte, saneamento, habitação e água são geralmente distribuídos desigualdade no espaço metropolitano e carências agudas são comuns. Com efeito, existem importantes e frequentes discrepâncias entre a necessidade social e a oferta economicamente viável que pode-se falar em verdadeiras condições de crise em muitos desses países. A isto é preciso acrescentar um entendimento do poder econômico e social em muitas nações em desenvolvimento. As populações rurais pobres e oprimidas são muitas vezes afastadas da terra por políticas econômicas injustas, pela violência física, ou pela monopolição dos recursos fundiários pelos ricos. Elas acabam nas cidades, onde mais uma vez são sujeitas à turbulência econômica e social implícita na integração ao sub-proletariado urbano.

Nos países em desenvolvimento é ainda mais difícil resolver os problemas e dilemas das cidades-regiões globais do que nos países desenvolvidos. Em primeiro lugar, embora essas regiões sejam muitas vezes e de longe mais ricas que o resto dos territórios nacionais nos quais elas estão localizadas, elas também contêm invariavelmente populações caracterizadas por disparidades econômicas enormes. Na ausência de políticas progressivas de redistribuição de renda, parece efetivamente impossível financiar as melhorias necessárias na infra-estrutura e serviços. Em segundo lugar, precisamente porque há um número limitado de cidades-regiões que podem funcionar como pontos de ancoragem para as partes mais modernas da economia e como pontos de contato com a economia global, existe uma diminuição da tendência à dispersão espacial da população e da atividade econômica, o que faz com que o relaxamento das pressões nesses centros seja improvável. Por exemplo, embora a área metropolitana de São Paulo se responsabilize hoje por uma participação menor na produção da economia nacional do Brasil que em 1970 (45% contra 65%), ela continua a crescer e se estender em termos absolutos a uma taxa que torna muito difícil a oferta em infra-estrutura para responder à demanda. Esta experiência contrasta com aquela de muitos países

desenvolvidos, onde cidades-regiões menores absorvem muitas vezes o crescimento nacional o suficiente em um certo ponto para aplainar a hierarquia urbana (em termos relativos) e para reduzir as pressões nas maiores cidades-regiões. Por isso, a maioria dos países em desenvolvimento permanece presa dentro de um ciclo de crescimento de megacidades.

Por causa da natureza dos processos de desenvolvimento baseados na industrialização rápida e níveis elevados de migração populacional interna, as populações das cidades-regiões globais das economias em desenvolvimento são quase sempre altamente segmentadas em termos de classe social, renda e, às vezes, em termos raciais. Essas cidades-regiões assumem, portanto, formas espaciais que refletem esta segmentação social, como mencionado acima, na segregação entre ricos e pobres. Em um extremo, encontram-se comunidades maciças de pobres morando em cortiços, favelas e *bidonvilles*; e, no outro, as comunidades não densificadas e bem equipadas das classes médias e ricas. Em muitas dessas cidades-regiões globais existem atritos sociais complexos ligados à associação de segregação, desigualdade e proximidade. A violência, ou o medo desta, torna-se uma preocupação central das classes mais altas, empurrando-as para formas de assentamentos-fortalezas, condomínios cercados de paredes elevadas e entradas vigiadas. Esta arquitetura do medo só exacerbou o caráter fragmentado do espaço urbano e gera problemas adicionais para a provisão de infra-estrutura, porque os ricos tentam apartar-se social e politicamente do espaço da comunidade urbana como um todo.

Recentemente, as cidades-regiões globais de muitos países em desenvolvimento foram afetadas por uma orientação econômica dupla. Há, em primeiro lugar, algumas tendências para o movimento das atividades econômicas para fora de seus núcleos metropolitanos e em direção a áreas situadas na extremidade de suas franjas territoriais; em segundo lugar, existe uma tendência limitada em alguns países de migração de atividades produtivas rotineiras para cidades menores, isto é, atividades que tomaram-se menos dependentes dos serviços e insumos avançados presentes encontráveis nas maiores áreas urbanas. Mas, como já anotado, essas tendências não são fortes o suficiente para se opor ao crescimento de grandes cidades na economia nacional ou para reduzir a enorme pressão por infra-estrutura e serviços nas maiores cidades-regiões.

A globalização econômica continua reforçou muito a atração das cidades-regiões globais nos países em desenvolvimento para as principais empresas nacionais e transnacionais. Em muitos países, as empresas que estavam acotumadas a produzir em primeiro lugar para o mercado nacional estão sendo confrontadas com os efeitos da liberalização comercial e o desmantelamento das políticas nacionais que providenciaram proteção e incentivos. A existência concomitante de que elas vendessem mais de sua produção nos mercados globais e passassem a competir contra as importações torna muitas delas mais dependentes das condições de produção avançadas disponíveis somente nas cidades-regiões. Por isso, a globalização, a liberalização e - em alguns casos - a privatização de indústrias formalmente nacionalizadas podem reforçar a atração econômica das principais cidades-regiões e exacerbar os problemas provenientes do desenvolvimento referidos acima. Além disso, muitos países estão abandonando agora as políticas regionais que pretendem incentivar a descentralização dentro do território nacional, por razões orçamentárias ou porque estão redefinindo seus objetivos, abandonando a proteção dos mercados nacionais tendo em vista a promoção dos seus setores industrial e de serviços voltados para a exportação. Em alguns casos, isso desencadeou guerras inter-regionais por novos investimentos, de modo que, embora as atividades avançadas se movam crescentemente para as principais cidades-regiões, outras regiões pagam atualmente um preço elevado - muitas vezes para corporações multinacionais - para conseguir atraí-las, enfraquecendo ainda mais a capacidade de arrecadação fiscal nacional e local para providenciar bens públicos que são dolorosamente necessários para competir com mais eficiência na nova economia globalmente competitiva.

Muitas das tentativas atuais dos países em desenvolvimento para resolver os problemas de suas cidades-regiões são baseadas em estruturas políticas que são provavelmente inadequadas, ou que são importadas dos países desenvolvidos em contextos tão fundamentalmente diferentes que seus resultados se revelam geralmente perversos. Por exemplo, experiências em privatizações de serviços públicos foram sugeridas ou tentadas em um número de lugares. Mas a privatização em um contexto em que o serviço básico universal e a provisão de infra-estrutura ainda não foram conseguidos, provavelmente agravam os problemas.

Democracia, cidadania e cidades-regiões globais

O pensamento moderno a respeito da democracia se desenvolveu a partir da expansão do Estado territorial na Europa desde o século XVI adiante. A prática atual, obviamente, tinha raízes mais antigas em algumas das cidades da Grécia antiga e no ressurgimento medieval tardio do republicanismo cívico nas cidades-estados italianas. Mas, no século XIX, na Europa e em qualquer outra parte, o destino da democracia era cada vez mais ligado àquele do estado territorial. Com efeito, o direito à autodeterminação nacional tornou-se uma das primeiras medidas da prática democrática consagrada na Constituição dos Estados Unidos. Os estados, claro, constituíram tradicionalmente o referencial chave do político; toda uma série de ideais e as práticas erigidas a partir deles - cidadania, obrigações, autoridade geral, direitos, representação política etc. - foram intimamente associados à realização do estado. Debates chave em teoria política e jurisprudência refletem os vínculos estreitos desses ideais e práticas e a história dos estados e as lutas políticas que ocorreram para estabelecer e controlar territórios distintos e guarnecidos. Por exemplo, os papéis da obrigação e dissenso são definidos quase inteiramente em termos de lealdade a estados específicos e suas instituições; discussões a respeito do tamanho ótimo da comunidade para a democracia são sempre conduzidas em termos de várias entidades territoriais; e grupos sociais concebidos como capazes de autocontrole são tipicamente definidos em termos de contigüidade geográfica ou adjacência (Agnew, 1995).

A autoridade dos estados territoriais mais poderosos de hoje, no entanto, está sendo redefinida em relação a uma economia mundial que não constitui mais a soma de economias nacionais distintas em interação altamente controlada, mas é mais baseada nos fluxos econômicos, sociais, culturais e informacionais que derrubam as delimitações fronteiriças e as atividades protegidas territorialmente dentro dos estados. Neste contexto, é cada vez mais difícil pensar em conceitos políticos essenciais como democracia e cidadania como sendo exclusivamente amarrados à entidade territorial unificada do estado-nação. O mundo emergindo das cidades-regiões coloca dois problemas particulares em relação aos entendimentos convencionais da democracia e da cidadania. O primeiro é que as cidades-regiões não se encaixam necessariamente dentro

das fronteiras existentes dos estados. Na Europa contemporânea, por exemplo, esferas urbanas influentes fluem frequentemente e cada vez mais através das fronteiras nacionais. O segundo é que a própria cidade ou região torna-se potencialmente o objeto de lealdade e associação primária em lugar do estado ao qual ela pertence, uma transformação que pareceria já incipiente em curso em países como Canadá, Alemanha ou Itália. Com uma vida econômica e uma existência social cada vez mais ligada ao destino da cidade e de sua região, e não do estado, alguns aspectos da cidadania podem começar a tornar-se associados, mais uma vez, como em períodos históricos recentes, a cidades-regiões e não a estados.

O último ponto tem um número de implicações importantes. Uma delas é que a residência em uma cidade-região, e não somente a cidadania nacional oficial, torna-se agora uma base significativa para a ação política. Por exemplo, em muitas cidades com populações imigrantes substanciais, existem hoje propostas sérias para permitir aos imigrantes votarem nas eleições locais e isto supõe possibilidades reformistas extensas. Uma outra é que, com o aumento na troca de pessoas, bens e capital entre cidades-regiões mundo afora, esses múltiplos fluxos não serão regulados de fato ao nível local. Portanto, ao mesmo tempo que as cidades-regiões estão assumindo responsabilidades econômicas, sociais e fiscais cada vez maiores, elas estão também confrontando forças que elas não podem esperar controlar. Em consequência, a governança efetiva no novo sistema mundial acarretaria também a criação de níveis supranacionais e globais de regulação inter-regional e, por isso, serão necessárias novas formas de organização política. Na ausência de estruturas complementares de regulação em níveis mais elevados de autoridade política, a devolução corrente de poder dos estados às cidades-regiões pode de certa forma somente agravar o déficit democrático no mundo atual de estados territoriais tentando controlar redes cada vez mais difusas de poder econômico (Held, 1991).

A implementação da governança democrática em vários níveis enfrenta duas barreiras cruciais. A primeira é a fusão contínua entre cidadania e nacionalidade. A segunda é que os estados potentes se revelaram os principais advogados da globalização. O governo dos EUA, por exemplo, através de seu apoio à

Organização Mundial do Comércio e à liberalização financeira, foi o agente mais capacitado e mais importante da globalização econômica. Portanto, dificilmente pode-se esperar que ele adote reformas políticas que enfraqueçam o seu poder, a não ser que o processo de globalização se aprofunde de tal maneira que a reafirmação do poder do estado torna-se quase impossível. Estamos ainda bastante longe desta possibilidade hoje.

Desafios ideológicos e políticos no novo sistema mundial

O sistema mundial parece estar se movimentando em uma configuração econômica e política bastante diferente do antigo modelo centro-periferia do desenvolvimento internacional, em que estados inteiros estavam em um ou outro lado da linha divisória de águas do desenvolvimento. As mudanças profundas que ocorreram na frente econômica estão dando lugar cada vez mais a responsabilidades e experimentos institucionais e políticos diversos em coordenação com os diferentes níveis geográficos, do global ao local. As transformações políticas e institucionais em curso a cada escala territorial são compreendidas precariamente, mas a escala que é representada pelo mosaico global emergente de cidades-regiões é com certeza uma das mais enigmáticas. Como essas cidades-regiões constituem exatamente os motores de uma economia em globalização rápida, há muito em jogo porque elas estimulam firmemente as suas identidades políticas e a sua presença institucional.

Uma vez que as tendências complexas aludidas nessas páginas tornam-se cada vez mais aparentes, mais uma questão surge para saber quais formações macro-políticas ou ideológicas são melhor adaptadas para definir os esforços de construção institucional e gestão política nas décadas por vir. Giddens (1998) argumentou fortemente que dois conjuntos principais de princípios políticos parecem se mover em direção a uma disputa maior para o domínio. Um destes corresponde à visão neoliberal correntemente dominante - uma visão que prescreve a interferência mínima do governo e a organização máxima do mercado nas relações econômicas (e isto é, às vezes, mas erroneamente, considerado como uma contrapartida virtualmente inescapável da glo-

balização). Visto o que escrevemos acima, o neoliberalismo, em particular na sua versão que defende cruetamente o *laissez faire* econômico universal para os problemas econômicos, parece oferecer uma visão política seriamente deficiente, apesar da expansão vigorosa atual (em alguns lugares pelo menos) da economia global de cassino. O outro corresponde a uma nova perspectiva social-democrata ou social-liberal que, sobretudo na Europa ocidental, desfrutou ultimamente de um notável sucesso eleitoral. Na frente econômica, abordagens social-democratas estão prontas a reconhecer e trabalhar com a busca de eficiência dos mercados quando essa é compatível com padrões de justiça social e bem-estar econômico de longo prazo, mas para defender a intervenção seletiva onde isto não ocorre. Assim, uma política social-democrata parecia bem armada para enfrentar as tarefas de construir as infra-estruturas políticas e permitir condições (em cada escala territorial) que tornam-se cada dia mais críticas para sustentar níveis elevados de desempenho econômico e estabilidade social porque o novo sistema mundial aparece crescentemente em foco. Na escala da cidade-região, em particular, e para repetir, essas tarefas podem ser identificadas principalmente com a necessidade imperativa de promover esses níveis locais de eficiência, produtividade, competitividade e justiça social que sozinhos os mercados nunca poderiam assegurar plenamente. Ao mesmo tempo, a questão da prática democrática local - como definir o conteúdo substancial da cidadania e como estabelecer fóruns apropriados de participação popular - está inevitavelmente ligada aos problemas mais tecnocráticos levantados pelos desafios da coordenação econômica nas cidades-regiões globais (Ascher, 1998).

A globalização tem potencialmente um lado sombrio, regressivo e um lado mais esperançoso, progressivo. Se a análise apresentada aqui se revelar amplamente correta, as visões que foram expressadas ultimamente por alguns comentaristas sobre o resultado de que qualquer tendência de aprofundamento da globalização deve constituir um passo retrógrado para as massas da humanidade, pode ser considerada como uma advertência saudável a respeito de um mundo futuro potencial, mas de modo nenhum, como uma representação de todos os mundos futuros potenciais. A globalização sob o comando do neoliberalismo triunfante conduziria sem dúvida a desigual-

Notas

1. N.T. Os termos *outer cities* e *edge cities* se referem aos centros urbanos que se desenvolvem em áreas periféricas e não urbanizadas, contendo escritórios, comércio, diversões, além de moradias. Ao contrário dos tradicionais subúrbios americanos, configuram-se como centros de emprego.
2. N.T.: em francês no original, ou seja, favelas.

Referências bibliográficas

- AGNEW, J. (1995) "Democracy and human rights after the Cold War", in JOHNSON, R. J. et alii (eds.) *Geographies of global change*, Oxford, Blackwell.
- FRIEDMANN, J. e WOLFF, G. (1982) "World city formation: an agenda for research and action", *International Journal of Urban and Regional Research*, 6, 309-344.
- GIDDENS, A. (1998) "The third way: the renewal of social democracy", Cambridge, Polity.
- HALL, P. G. (1996) "The world cities, London"; WEIDENFELD and NICOLSON, D. Held (1991) "Democracy, the nation-state, and the global system", in HELD D. (ed.) *Political theory today*, Stanford, Stanford University Press.
- HEWITT DE ALCANTARA, C. (1998) "Uses and abuses of the concept of governance", *International Social Science Journal*, 155, 105-113.
- JESSOP, B. (1998) "The rise of governance and the risk of failure: the case of economic development", *International Social Science Journal*, 155, 29-44.
- KEATING, M. (1997) "The invention of regions: political restructuring and territorial government in Western Europe", *Environment and Planning C*, 15, 383-398.
- MACKENZIE, E. (1994) *Privatopia: Homeowner associations and the rise of residential private government*, New Haven, Yale University Press.
- SASSEN, S. (1991) *The global city: New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press.
- SCOTT, A.J. (1998) *Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition, and political order*, Oxford, Oxford University Press.
- Alan Scott é Ph.D. em Geografia; professor do Department of Geography University of California, Los Angeles; *associate dean* da School of Public Policy and Social Research.
- Autor, entre outras publicações, de *Regions and the world economy* (Oxford University Press, 1998); *Technopolis: high-technology industry and regional development in Southern California*. Berkeley: University of California Press, 1993.
- John A. Agnew é Ph.D. em Geografia; professor da University of California, Los Angeles.
- Autor, entre outras publicações, de *Geopolitics: re-visioning world politics* (London and New York: Routledge, 1998) e, com Paul Knox, de *The geography of the world economy* (3ª edição, London: Arnold; New York: Wiley, 1998).
- Edward W. Soja é Ph.D. em Geografia; professor de Urban Planning da University of California, Los Angeles.
- Autor, entre outras publicações, de *Postmetropolis: critical studies of cities and regions*. (Blackwell publishers, 2000) e *Postmodern geographies: the reassertion of space in critical social theory*, Blackwell, 1996.
- Michael Storper é Ph.D. em Geografia; professor of Urban Planning, Department of Urban Planning, University of California, Los Angeles.
- Autor, entre outras publicações, de *The regional world: territorial development in a global economy*. New York/London: The Guilford Press, 1997 e com S. Thomadakis e L. Tsipouri (editores) de *Latecomers in the global economy*. London: Routledge, forthcoming, 1997.

DA REESTRUTURAÇÃO CORPORATIVA À COMPETIÇÃO ENTRE CIDADES: LIÇÕES URBANAS SOBRE OS AJUSTES DE INTERESSES GLOBAIS E LOCAIS NO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO

Ana Cristina Fernandes

Apresentando o cenário

"Theory in social science may assist in predicting the future, may allow the generation of testable hypotheses, and may define the foundations of a discipline. In our view, however, these functions alone do not define the role of theory. For us, its transcendent purpose is to make sense of the world and to show how particular phenomena form part of a broader scheme."
(Susan Fainstein e Scott Campbell, 1996)

"Pressupomos o trabalho como forma exclusivamente humana. Uma aranha executa operações semelhantes à do tecelão e a abelha supera mais de um arquiteto ao construir sua colmeia. Mas o que distingue o pior arquiteto da melhor abelha é que ele figura na mente sua construção antes de transformá-la em realidade. No fim do processo do trabalho aparece um resultado que já existia antes idealmente na imaginação do trabalhador: Ele não transforma apenas o material sobre o qual opera; ele imprime ao material o projeto que tinha conscientemente em mira..."

(Karl Marx, *O capital*, vol. I: 202, Civilização Brasileira, 4ª ed., 1980)

Desde o início dos anos 90, a economia e sociedade brasileiras vêm passando por significativas transformações, cuja lógica e origens estão bem além das fronteiras nacionais. Aliás, tratam-se de transformações que se encontram muito associadas à própria noção de fronteira, no sentido de sua superação. Como é sabido, a crise de acumulação que atinge as economias capitalistas centrais a partir de meados dos anos 70 tem levado a uma diversidade de ajustes na esfera produtiva. Estratégias empresariais são formuladas com o intuito de reduzir ou passar adiante os efeitos da desvalorização

que a crise desencadeia, elevar taxas de produtividade, reduzir custos do fator trabalho e assegurar e ampliar fatias de mercado. Complementando este, outro tipo de ajuste tem sido implementado e crescentemente difundido, o ajuste urbano. Lideranças governamentais locais têm sido convencidas a entender suas cidades como a escala geográfica de maior relevância no capitalismo globalizado e a produção de ambientes favoráveis à competitividade das empresas (*business friendly environment*) como sendo sua atribuição intrínseca na nova ordem global.

Este ajuste, por sua vez, tem implicado em mudanças não desprezíveis nos fundamentos do planejamento e gestão de cidades e no próprio perfil dos governantes locais, para os quais têm contribuído, como se sabe, consultores internacionais e organismos multilaterais, como o Banco Mundial. Na visão do presidente deste último, James Wolfensohn, *"este Congresso reconhece uma verdade que será auto-evidente para líderes de cidades: que cidades e seus líderes são fatores chave na economia global, que líderes de cidades estão criando uma identidade distinta (embora nunca completamente separada) da identidade nacional, à medida que eles forjam laços econômicos e de comércio que se estendem muito além das fronteiras estaduais e nacionais. (...) Líderes de cidades estão demonstrando diariamente que suas decisões locais têm consequências globais"* (World Bank, 2000: 14).

Neste artigo, procuro questionar este inusitado poder de decisão da escala local que estaria sendo potencializada pela globalização e, por consequência, os efeitos desta visão sobre a gestão das cidades, sobre o perfil dos gestores das cidades e sobre as interações entre as escalas de poder (estadual, nacional e global).

Entendo que a compreensão do processo de globalização permite perceber que esta nova concepção da ação do poder público local consiste num ajuste reativo e subordinado aos interesses econômicos hegemônicos, no mais das vezes inócuo, dramaticamente custoso aos fundos públicos e à integridade do tecido urbano - físico e social - além de extremamente funcional aos interesses rentistas, tanto os urbanos velhos conhecidos nossos, quanto os financeiros, esses sim, os poderosos protagonistas da nova ordem econômica global. Gradativamente, vai-se constituindo uma dinâmica de acumulação fundada no "não-trabalho" e, portanto, em parâmetros crescentemente instáveis e voláteis que vão revestir com novos atributos de caráter financeiro a "solução espacial" (*spatial fix*) de que Harvey (1985) há muito falava. A instabilidade da nova ordem e a realocização facilitada pelo progresso técnico e pela redução da regulação dos fluxos financeiros empurram as cidades para a competição por investimentos por meio da oferta de benefícios e subsídios de toda sorte. Competição, portanto, que deriva da própria crise.

Sendo assim, são as estratégias empresariais globais, liberadas de limites e regulações nacionais e supra-nacionais, as que mais impacto causam sobre a vida das populações urbanas; e a visão da renovada importância das cidades nesta ordem global é, também ela, uma reação à preponderância local que se faz vez que é na escala geográfica local que se faz sentir a concretude do impacto da globalização sobre o emprego e sobre a polarização de rendas, não surpreende que o governo local seja sensibibilizado com facilidade às novas políticas urbanas, tanto mais quando nos recordamos das relações tradicionais que mantêm com a máquina-de-crescimento descrita por Molotch e Logan (1987). Visto por este enfoque, o poder das cidades fica reduzido a proporções bem limitadas. Mais que isso, sua participação na reestruturação em curso compõe, junto com o grande capital - produto e financeiro -, as elites locais de crescimento e os organismos internacionais de assessoria e financiamento do desenvolvimento urbano, o arcabouço sobre o qual se sustentam as novas políticas urbanas.

A investigação dos interesses e interações entre estes componentes das novas políticas urbanas de cunho estratégico-empresarial

constitui, assim, o eixo deste artigo que, para tanto, foi organizado em três seções, além desta introdução. Na primeira seção, focalizo o contexto mais amplo das mudanças mencionadas, os principais aspectos que caracterizam a crise de acumulação em curso no mundo capitalista, a emergência de uma nova ordem econômica mundial e dos novos fundamentos de políticas urbanas e regionais associados a estas transformações. Na seção seguinte, abordo a nova interação entre as escalas global e local que a reestruturação do capitalismo mundial inaugura e a intensificação, agora em escala global, da "máquina de crescimento urbano" e da introdução da idéia de *competitividade* como parâmetro para a ação de governos locais. Idéia esta, lembrarei, difundida ampla e variadamente desde bancos universitários a congressos de prefeituras, passando pelas diretrizes oficiais da agenda urbana do organismo que mais financia investimentos públicos em cidades no mundo em desenvolvimento como é o Banco Mundial.² Na última seção, concluindo, procurarei levantar algumas questões no sentido de estimular a procura por alternativas de gestão urbana a estes modelos importados e excludentes a partir de experiências originadas na sociedade civil e fundamentadas na noção do direito mais coletivo à cidade. Dessa forma, arquitetos, urbanistas, autoridades locais estaremos reconhecendo que este "fenômeno particular [a competição entre cidades] forma parte de um esquema mais amplo", como sugerem Fainstein e Campbell, na epígrafe deste artigo, para cuja superação, como na passagem de Marx, é necessário não apenas transformar a matéria, como também e especialmente adquirir *consciência* do projeto que temos na mira.

Sistema em crise: emergência de nova (des)ordem mundial

A observação dos efeitos espaciais da acumulação de capital constitui um enfoque da análise econômica já bastante estabelecida enquanto campo disciplinar, com a consolidação da geografia humana. A leitura da crise de acumulação sob este enfoque passa a ganhar atenção a partir da crise fordista. Efeito se intensifica a partir da crise fordista. Efeito deste debate, já se observa a força conceitual da noção de que crise de acumulação é fator inerente ao capitalismo em vista dos variados

conflitos que gera entre interesses antagonizados por sua força contínua e destrutivamente criada. Sabe-se também que a cada nova crise, sucede-se ajuste na socioeconomia. Esta, por sua vez, instaura uma nova hierarquia de poder econômico setorialmente definida, novos arranjos institucionais para dar consistência a esta hierarquia e para organizar a sociedade e a relação capital-trabalho, bem como novos arranjos espaciais funcionais à estrutura da produção daí resultante.³ Sendo assim, se a preocupação é entender a configuração territorial da crise ora em curso, é necessário compreender a especificidade desta crise, as atividades que estariam chegando ao topo da hierarquia econômica, quais os arranjos institucionais e espaciais provocados por estas alterações. E ainda, a repercussão em termos de gestão urbana que se poderia apreender dos processos em curso de ajuste à crise.

Harvey (1982, 1985 e 1989) oferecia ainda nos anos 80 boas indicações para tais questões. No seu entender, tanto quanto a intensificação da exploração do trabalho e o emprego de tecnologias "superiores", a busca de um ajuste ou solução espacial (*spatial fix*) é um dos recursos de que a empresa faz uso não só para expandir mercados, mas também para defender seus ativos das crises inerentes ao processo de valorização do capital. Sendo o espaço, portanto, um valioso fator de acumulação de capital, compelida pela compulsão pelo lucro, superação de crises de desvalorização e ampliação de mercados, sua aniquilação pelo tempo através do invento humano tem se tomado cada vez mais crucial.

Não é por acaso que o mesmo discurso que proclama a globalização, associa às virtudes desta importância que passa a deter a esfera local e suas tradições, cultura e personalidades próprias para o desenvolvimento urbano e regional. Foi justo nesta verificação das especificidades da atual crise de valorização que, nos termos de Swyngedouw (1989), a esfera local é ressuscitada numa era de hiper-espaço, em torno da qual se concentraram importantes contribuições do debate urbano-regional internacional nos anos 90, refletido por Benko e Lipietz (1994) numa coletânea já bastante conhecida. Neste debate, pode-se identificar duas correntes de interpretação distintas: a chamada hipótese do desenvolvimento endógeno e o enfoque na divisão inter-

cagem de seu próprio desenvolvimento. Como ressalta Becatini (1994), "o distrito industrial é uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e uma população de empresas num espaço geográfico e histórico-dado. No distrito (...) deve haver uma *osmose perfeita entre a comunidade local e as empresas*" (p. 40). Ou ainda: "no distrito, o centro de gravidade desta noção de pertencimento é mais própria da ideia de pertencer a uma comunidade industrial local, percebida como fundamento do desenvolvimento individual e familiar (...)" (p. 54).

O distrito marshalliano versão anos 1980-90 seria, nesta visão, a forma organizacional e espacial própria para o desenvolvimento pós-fordista, endógeno, inovador, ágil e socialmente solitário e coeso mundo afora, isto é, o foco da política espacial ajustada ao novo padrão de acumulação flexível. A rigidez da linha fordista focada na produção em massa seria superada através da grande capacidade de inovação, competitividade e cooperação em rede de pequenas e médias empresas que o distrito concentraria. Mais que isso, o distrito teria a virtude adicional de estimular solidariedades entre seus membros e uma identidade coletiva determinada essencialmente pelas características sócio-culturais da região geográfica onde está inserido.

Uma outra interpretação do desenvolvimento endógeno, mais ampla, é sugerida por Scott (1988), Storper e Walker (1989). Sua observação da dinâmica do distrito é expandida para a dimensão da metrópole, cujos efeitos externos de aglomeração são destacados entre os fatores de crescimento urbano e regional. Ao invés de externalidades produzidas em um distrito isolado, a metrópole potencializa efeitos multiplicadores vez que permite a constituição de variados distritos. Baseados na realidade particularmente inovativa e robusta da economia californiana, os autores ressaltam a importância de fatores semelhantes aos encontrados na Terceira Itália (grande flexibilidade no processo produtivo, redes de empresas, projetos em cooperação, trajetórias tecnológicas densas e intenso dinamismo inovativo, elevado nível de qualificação profissional e relações interpessoais de confiança). Contudo, o motor do desenvolvimento não se deveria essencialmente à dinâmica intensa e ágil de conjuntos de pequenas e médias empresas, mas sim à ino-

vação, um processo cumulativo por excelência, fomentado por interações que vão consolidando redes de conhecimento e aprendizagem cruciais para a produção flexível, nas quais a grande empresa corporativa desempenha papel fundamental (Scott, 1992).⁴ O distrito teria então como característica básica a inovação tecnológica entendida como fonte "superior" de superação da crise de acumulação. Em sendo um processo cumulativo, a inovação requer contatos diretos, relações de confiança, troca de experiências, diversidade cultural e de informação, dinamismo de tal sorte apenas encontrado na grande metrópole. A experiência californiana sugere, então, um movimento de concentração da acumulação nas grandes cidades, em contraposição ao modelo do distrito de menor porte, baseada na pequena empresa.

Para as duas variantes do desenvolvimento endógeno, entretanto, a fonte do crescimento deriva das condições locais específicas que articulam recursos igualmente locais para a superação da crise de produtividade decorrente da rigidez da acumulação fordista. Sendo assim, a sorte de cada localidade estaria fortemente determinada por suas próprias condições socioeconômicas, fatores localmente produzidos. Aquelas que melhor organizassem estes recursos em benefício do crescimento local, ajustando-os às exigências da produção flexível e inovadora, mais chances de desenvolvimento apresentariam. Com base nesta constatação, partiu-se facilmente para a formulação de políticas urbanas e regionais focalizadas na dinamização de estruturas industriais e sinérgias locais, salientando o dinamismo e especificidades das localidades. A nova agenda regional e urbana propõe então investimento em qualificação de mão-de-obra, em estímulo à inovação tecnológica e construção de mecanismos "avançados" de cooperação e coordenação entre firmas, mediadas não apenas pelo mercado ou por hierarquias, mas pela interação e confiança entre os agentes econômicos e sociais locais, confiança esta fundada na identidade territorial que o lugar permite construir. As condições externas à localidade, os efeitos das políticas macroeconômicas e da intensificação da centralização de capital não são considerados na formulação, de modo que a escala local vai aos poucos se consolidando como a escala mais consistente com o novo padrão de acumulação flexível.

Divisão inter-regional de trabalho: um novo nexó entre escalas global e local

Em reação a estas proposições, é questionado o pressuposto de que estaria encerrada a era da produção em massa. Ao invés, estaria em curso um processo de reestruturação em busca de soluções ainda impreciso para permitir a denominação de um novo regime de acumulação. Sendo assim, nem haveria ainda uma forma espacial típica do novo regime, seja o distrito industrial, seja a grande metrópole, nem uma política urbana para atender uma única espacialidade desconcentrada produzida pelo novo regime. Antes de definir se já há uma nova forma espacial pós-fordista, seria preciso investigar as origens dos processos de ajuste em curso. Entre as contribuições neste enfoque destacam-se as formulações de autores como Lipietz (1986, 1989), Leborgne e Lipietz (1991), Sayer (1992), Sayer e Walker (1992), Amin (1992), Amin e Robins (1994), Martinelli e Shoenberger (1994), além das já bastante conhecidas contribuições de David Harvey (1982, 1985 e 1989).³ Apesar da variedade de análises propostas, em todos os casos está presente o pressuposto de que o capitalismo produz uma avançada divisão de trabalho, em que especialização, fragmentação, interdependência e internacionalização foram desenvolvidas em níveis sem precedentes.

Nesta interpretação, a divisão de trabalho, embora formidavelmente complexa e por isso mesmo capaz de produzir variados formatos de organização e hierarquização da economia e da sociedade, em grande parte é determinada pelas estratégias tecnológicas, institucionais e espaciais das grandes corporações transnacionais. Uma nítida inclinação para entender a expressão espacial do desenvolvimento econômico como resultado de constituição e questionamento de poderes hegemônicos. Para Sayer (1992), apesar das restrições em termos de eficiência organizacional e produtiva decorrentes justamente de suas dimensões, ou seja, das dificuldades em operar sua imensa divisão de trabalho interna, a grande empresa obtém, acumula e aloca capital com tal vigor que tende a assegurar a liderança do processo de valorização de capitais. Suas estratégias corporativas detêm, portanto, influência significativa sobre as demais empresas, regiões e localidades, tanto aquelas

escolhidas para hospedar a empresa, como aquelas que não se qualificam para tanto, como veremos mais adiante.

Esta liderança da grande empresa no processo de acumulação é bem mais enfatizada por Amin e Robins (1994) e Martinelli e Shoenberger (1994). Para estes autores, a capacidade financeira e inovativa da firma corporativa tem-lhe assegurado ganhos de produtividade e ampliação de mercados, inclusive no contexto da acumulação flexível. No seu entender, o enfoque no desenvolvimento endógeno e sua forma espacial (o distrito inovativo) estaria resultando do impacto da turbulência que a crise do fordismo havia desencadeado ao longo dos anos 70 e 80. Enquanto para a grande empresa, o ajuste tende a ser mais demorado em razão de seu porte e dos conflitos sociais inerentes à complexidade da divisão interna de trabalho, argumentam Martinelli e Shoenberger, as pequenas e médias, mais ágeis e de organização mais enxuta, reagem mais rapidamente à crise e por isso conquistam fatias de mercado inusitadas, daí a emergência de fenômenos como a Terceira Itália.

Como evidência da liderança da grande firma corporativa, Amin e Robins destacam que o processo de reestruturação da grande firma à crise e às novas condições macroeconômicas não apenas foi rápido, como também desencadeou efeitos nada desprezíveis em termos de centralização de capital, inovação tecnológica, organização da produção e de regulação da reprodução da força de trabalho em escala mundial. Além disso, ressaltam Martinelli e Shoenberger, *“as diferentes estratégias de reestruturação (aquisições, joint-ventures, externalização de partes do processo produtivo, inovação tecnológica etc.) podem ser empreendidas simultaneamente e, sobretudo, ainda que propiciem a centralização de capital e de comando, não implicam necessariamente uma concentração das operações. De fato, a produção pode manter-se fisicamente atomizada em função de exigências ligadas tanto ao mercado de trabalho, quanto ao de produtos”* (pp. 176-77), tornando desnecessária a concentração espacial de atividades, mas causando intensa repercussão sobre as políticas econômicas das nações, sobre o desenvolvimento das regiões e cidades, sobre a viabilidade dos mercados concorrentes de menor dinamismo e sobre a geração de emprego.⁴ Interesses de

sou a significar uma estrutura institucional rígida diretamente associada ao fordismo, incapaz de assegurar o predomínio da nação em matéria de política econômica frente às estratégias das corporações transnacionais.

Em paralelo à crise fordista, a escala nacional estaria passando por intensa desconstrução, cedendo terreno para as esferas global e local, ambas associadas ao regime de especialização flexível, interpretação esta que se tornaria predominante no curso da transição. Nesta interpretação, no que concerne à escala nacional, a saída para a crise de sobre-acumulação fordista resultaria da flexibilização de formas regulatórias (especialmente dos fluxos de mercadorias e capitais, dos mercados de trabalho e da arbitragem das disputas entre capital e trabalho), à semelhança da capacidade das economias de flexibilizar o processo produtivo e desenvolver economias de escopo ao invés de economias de escala, cuja escala espacial seria a do distrito inovativo.

Sendo assim, o estado nacional é ajustado para desempenhar um novo papel frente às demais escalas geográficas de poder, ou seja, é ajustado no sentido de adequar-se às novas condições do processo de acumulação, o que implica, inclusive, em construções ideológicas necessárias para a legitimação dos ajustes na sociedade. Assim, com a aparência de reformas para “modernização” do estado nacional, vai-se reduzindo sua intervenção sobre a organização da vida social e econômica, em parâmetros regulatórios que terminam por erodir o estado nacional como a escala chave para a regulação e codificação da vida cotidiana. Um duplo movimento, embora contraditório, vai se consolidando: um de globalização da atividade econômica e de decisão política e outro de descentralização da organização da vida cotidiana necessária ao movimento anterior. A emergência do local (*local politics*) reflete assim um movimento mais amplo de reestruturação das condições de acumulação capitalista, em face da crise fordista.

Remetendo-se a Harvey (1984), Swyngedouw recorda a importância que a realocização tem significado para a superação de crises de sobre-acumulação no capitalismo. Assim como o emprego de tecnologias “superiores”, uma locação “superior” pode compensar as perdas produzidas em outro lugar, não apenas pelo fato de propiciar a expansão dos merca-

nações e localidades nos quatro cantos do planeta estariam sendo, assim, crescentemente submetidos aos objetivos estratégicos das grandes corporações transnacionais.

A contribuição de Swyngedouw (1989 e 1994), por sua vez, remete a discussão a uma dimensão pouco trabalhada no debate urbano e regional, em que pesem as análises de Friedmann (1986) e Sassen (1991). O autor lembra que, a despeito de suas elevadas taxas de crescimento e relativa estabilidade da relação produção-consumo, o regime fordista não estava livre de contradições. Estas terminam por introduzir as próprias bases que vão mais tarde desestabilizar o regime como um todo. Sendo assim, chama a atenção para os mecanismos regulatórios que presidem a disputa entre frações de capital e entre capital e trabalho existentes na sociedade. Sendo estes mecanismos estreitamente associados às várias escalas geográficas de poder, as formas de articulação entre estas escalas (internacional, nacional, regional e local) tornam-se foco de atenção para o entendimento da dimensão espacial da crise.

Swyngedouw observa que a autonomização do capital financeiro no processo contemporâneo de acumulação detém importante papel na ruptura e transição do regime inaugurado no pós-guerra que termina desencadeando a financeirização da produção capitalista de riqueza, isto é, a intensificação do recurso a ganhos financeiros como item essencial do leque de estratégias corporativas da empresa produtiva. Dessa forma, o autor encontra um nexó entre a escala global (liderada pelos interesses corporativos) e a escala local (onde se processa a vida cotidiana), a partir da observação das mudanças nas formas regulatórias da vida econômica e social e na autonomização do capital financeiro, constituindo, dessa forma, as principais pistas de sua análise. É preciso voltar a atenção, alerta o autor, aos movimentos globais que constituem as bases para compreender as mudanças referidas.

Reconfiguração de escalas: a nova interação global-local e a emergência da escala local

À medida que o enfoque do desenvolvimento endógeno prosperava, a escala nacional pas-

dos, mas por reduzir custos relativos, alterar relações entre os diversos fatores componentes do capital, inclusive sua composição orgânica. O espaço provê uma fronteira em movimento constante para a acumulação capitalista.⁸ A solução espacial constituiu justamente uma das características do regime fordista. Uma combinação de crescentes facilidades tecnológicas, estabilidade do sistema financeiro internacional⁹ e criação de zonas de baixos salários e trabalho semi-qualificado em países em desenvolvimento favoreceu o movimento sem precedentes da internacionalização de firmas americanas e européias, a partir dos acordos multilaterais do pós-guerra sob a égide da políctia americana.

Em pouco tempo, o sistema tradicional baseado na relação centro-periferia é substituído por um outro, multi-hierarquizado, operado por empresas corporativas que vão aos poucos assumindo uma feição *transnacional*. Esta transnacionalização do grande capital produtivo termina por minar o desenvolvimento fundado na referência nacional que teria sido até então o cerne da expansão fordista. Uma vez localizados nos mais difíceis mercados, onde a solução espacial foi possibilitada por condições favoráveis à acumulação, os capitais vão perdendo o caráter nacional e terminam por dar origem à crise que vai se manifestar mais adiante, pela pressão sobre o emprego nos países de origem e sobre a estabilidade do sistema financeiro internacional.

No centro desta transição, Swyngedouw adverte, está justamente a própria ordem monetária internacional que fundamentou a expansão da produção e a estabilização financeira no pós-guerra. A medida que o dólar foi se consolidando como moeda central das trocas internacionais, ao longo dos anos 60, maior volume da moeda foi se acumulando fora dos Estados Unidos, livre, portanto, da regulação e controle do banco central americano, o Federal Reserve. Mais que isso, diferentemente do ouro, o dólar tinha, além da condição de equivalente de trocas internacionais e reserva internacional de riqueza, o poder de render juros. Um volume crescente de dólares começa então a sair dos EUA, principalmente em direção à Europa, atendendo à demanda por reservas em dólar por parte de bancos centrais, já nos anos finais da década de 50. Longe da tutela do banco cen-

(1994: 52). A solução espacial (*spatial fix*) visualizada por Harvey dez anos antes estava reclicada na solução "rápida" (*quick fix*) de Swyngedouw. A estabilidade relativa do sistema financeiro que favorecia investimentos industriais de longo prazo durante a hegemonia fordista estava sendo substituída pelos ganhos obtidos através de rápidos movimentos de capital financeiro no espaço, coletando lucros à medida que se movia mundo afora.

Mais, esta mudança de ênfase da produção de mercadorias para a especulação financeira impulsiona espetaculares crescimentos no comércio de moedas,¹⁰ o que, por sua vez, conduziu a grande flutuação das taxas de câmbio e revigorada instabilidade da atividade produtiva. Com o objetivo de passar adiante possíveis desvalorizações, as fronteiras espaciais passaram a mudar mais rapidamente, motivando realocações de plantas industriais e outros ativos, em busca agora não apenas de trabalho barato e locações vantajosas, mas também em busca de zonas monetárias favoráveis. Cresce a busca por economias cujas condições macroeconômicas, mesmo que temporárias, viabilizem ganhos no mercado de câmbio, agora fundamentais para a expansão da acumulação mesmo para atividades produtivas. Para a empresa corporativa, a decisão sobre mover-se de um país para outro agora contempla um novo fator locacional: as possibilidades de lucros obtidos com operações financeiras envolvendo mercados de câmbio. Desvalorizações de moeda refletem desvalorizações de ativos reais, ou seja, prejuízos contabilizáveis dos quais as corporações precisam fugir como o diabo foge da cruz.

A acumulação de capital agora se processa em um contexto de grande instabilidade e desordem que se auto-alimenta. Estratégias de reestruturação, tais como fusões e aquisições, alianças estratégicas, empresas "ocas",¹¹ realocações efêmeras, objetivam superar as perdas provocadas pela crise do antigo regime e, ao mesmo tempo, ajustar as empresas às mudanças nas relações inter-setoriais determinadas por um sistema monetário completamente desorganizado e crescentemente especulativo, portanto, instável e incerto. Cada vez mais, este processo deixa lugares, regiões e nações reféns da desvalorização ou revalorização instantânea que as empresas perseguem para expandir seus mercados e elas mesmas

livram-se de desvalorização, o que impulsiona uma "solidariedade" oportunista entre corporações globais e localidades, que dá forma a uma nova interação entre as escalas geográficas de poder político e econômico e contínuas alterações no mosaico do desenvolvimento desigual.

Competitividade: revigorando a "máquina-urbana-de-crescimento"

À medida que a desestabilização do sistema internacional estimula o crescimento da acumulação financeira, amplificando o comando das finanças sobre a dinâmica sócio-espacial e movimentando o pêndulo da acumulação em favor do setor financeiro, a escala nacional vai perdendo poder de comando sobre a vida econômica e social. Em paralelo, o poder exercido pelas corporações transnacionais desencadeia importantes mudanças na articulação entre estas escalas entre si e com as corporações mencionadas, embora as interações destas se deem com várias escalas geográficas simultaneamente.

Com a retirada da escala nacional da arbitragem da relação entre capital e trabalho, da limitação à livre circulação dos fluxos financeiros, e da implementação de políticas ortodoxas de estabilização fiscal (o conhecido Consenso de Washington como sendo uma expressão destas políticas), a diferenciação local, as histórias, tradições e sistemas regulatórios locais, inclusive e em especial aqueles relativos ao funcionamento da relação capital-trabalho, ganham importância. Entretanto, a relação a que esta revigorada escala local se volta é extremamente assimétrica: de um lado, uma estrutura de poder econômico que exerce um comando global sobre a produção de riqueza e do espaço e, de outro, um limitado grau de controle político de populações locais sobre seus próprios espaços.

Diante do recolhimento da escala nacional, o poder local se reconstitui no sentido de constituir um sistema regulatório que guie as práticas da vida cotidiana, através do qual se diferencia de outras localidades com as quais disputa a "hospedagem" de novos investimentos externos. Intensificam-se as diferenciações entre as localidades, o que acentua a fragmentação territorial e regulatória no interior de uma mesma nação. Apesar do processo de homogeneização do espaço que a globalização

induz, essa busca frenética por diferenciações ao mesmo tempo mina a solidariedade nacional e do trabalho, exacerbando a fragmentação da sociedade, do mercado de trabalho e do território e lança a localidade num sistema globalizado de acumulação, sobre o qual exerce comando absolutamente inexpressivo.

A valorização funcional da escala local pavimenta, portanto, um processo de descentralização espacial da codificação e controle de práticas da vida cotidiana. Práticas anteriormente coletivas e reguladas nacionalmente, tais como as condições institucionais que presidem as campanhas salariais e outras barganhas entre capital e trabalho, o controle das organizações trabalhistas no chão de fábrica¹³ e a oferta de condições gerais para a reprodução mais ampla da força de trabalho (políticas de educação, saúde, habitação, bem-estar etc.), vão sendo gradativamente transferidas para os níveis de escala geográfica inferior. Ao mesmo tempo, a localidade passa a se preocupar com a qualidade (e docilidade) da força de trabalho, com o espaço construído e espaços livres e de lazer, com a logística e infra-estrutura locais, enfim, com aspectos relativos às condições específicas locais que vão qualificar a localidade em sua disputa por novos investimentos. Embora possam promover melhorias nas condições de vida da sociedade em geral, são respostas mais às exigências locais das empresas que às mobilizações sociais locais.

O embarque numa trajetória competitiva perante outras localidades em disputa pelos mesmos recursos apresenta-se, assim, como uma tendência funcional aos interesses dos beneficiários do processo de centralização do capital que a globalização e a financeirização da acumulação produzem. Com a gravidade de que o próprio poder local contribui para a centralização de capital ao inverter prioridades desviando recursos públicos para atender aos interesses corporativos em sua movimentação pelo mundo afora, além de intensificar diferenças entre níveis salariais e arranjos nas condições de trabalho nas diferentes localidades que resultaram em padrões de estratificação social territorialmente divergentes e mercados de trabalho altamente fragmentados.¹⁴

O grau de comando que os capitais transnacionais hoje detêm sobre a reprodução do tra-

sistema global de acumulação. Paradoxalmente, ao sofrer o impacto da reestruturação sobre emprego e finanças, além dos efeitos da descentralização das políticas públicas (tendência observada internacionalmente, conforme World Bank, 2000), a localidade necessita avidamente dos investimentos que porventura para ela se dirijam.

Mas estes só vão se realizar às custas de outros investimentos, públicos por excelência, numa inversão de valores que prioriza o grande capital, justo esse que se mostra tão efêmero e facilmente relocável.¹⁶ A descentralização financeira, ou seja, a ampliação da autonomia financeira local (que no Brasil vai se desenvolver a partir da alteração da arrecadação e distribuição do bolo fiscal com a Constituição de 1988), se torna instrumento importante para as novas políticas do local, ao lado dos instrumentos institucionais, formais e não formais, de regulação das práticas cotidianas, dentro e fora do mundo do trabalho. Estas incluem, vale lembrar, aquelas estratégias de formação de identidades territorialmente determinadas, formadoras de um assim chamado "patriotismo local", necessário à constituição do "sentimento concertado" sobre o qual se legitima a inversão de prioridades no uso do dinheiro e instituições públicas, como apontam Arantes (2000) e Vainer (2000). A funcionalidade destas estratégias em relação aos interesses das grandes corporações, junta-se outra, relativa aos interesses das "elites de crescimento local". Neste contexto, fica evidente a atualidade do polêmico conceito de "máquina-urbana-de-crescimento" (*urban growth machine*), que Harvey Molotch havia proposto há mais de 25 anos.¹⁷

A formulação da "máquina-urbana-de-crescimento"

Arantes (2000) observa com acerto que, embora intensificando-se a partir da crise fordista, as estratégias de competição inter-cidades são caras hoje ao mesmo perfil de beneficiários do crescimento urbano, tanto quanto foram nos anos 70, quando ainda se engatinhavam os ajustes à crise de sobre-acumulação fordista na América e antes ainda. Em co-autoria com John Logan (*Urban fortunes*, University of California Press, 1987), Molotch descreve a acirrada competição entre localidades, praticada da largamente na América desde a passagem

do século XIX, especialmente quando as estradas de ferro começam a produzir novas espacialidades, oportunidades de negócios e relações de poder em direção ao oeste. A evidência da familiaridade entre esta competição e interesses rentistas territorialmente organizados já prosperava então.

A semelhança destas práticas competitivas de longa tradição na nação hegemônica com as atuais receitas de planejamento estratégico induz à idéia de que aquelas, as práticas competitivas, não apenas teriam algo de *déjà vu*, como estariam sendo também elas "globalizadas", enfim como qualquer mercadoria que se pretende introduzir na economia de mercado. Sua difusão através das chamadas *best practices* por consultores internacionais, escolas de urbanismo e administração pública e organismos multilaterais sugere que um outro componente para azeitar a engrenagem da reestruturação da ordem econômica é a administração local, com destaque para suas lideranças, mas também incluindo as "abelhas"¹⁸ que de alguma forma assessoram a ação do poder local.

Como procurei mostrar nas seções anteriores, valendo-me fundamentalmente da reflexão de Erik Swyngedouw, a emergência do local tem paradoxalmente implicado em sua maior subordinação às forças globais. Só que no discurso do local, a idéia hegemônica é que não mais existiriam diferenças fundamentais entre os diversos estratos sociais, grupos de interesses, classes, presentes em uma dada localidade. Como observa Arantes (2000), a sociedade local é divulgada como sendo um bloco monolítico em torno do qual as contradições e conflitos sociais se esvanecem. Ou ainda, a *pátria* local a que se refere Vainer (2000) deve substituir os conflitos intra-urbanos, em vista do inimigo em que a crise econômica transforma outras localidades, quaisquer outras com as quais se vai competir por novos investimentos. Não surpreende que neste cenário a sociedade de classes tenha perdido significado.

Este patriotismo local é uma dimensão crucial para por em movimento a máquina-urbana-de-crescimento descrita por Molotch e Logan: "lugar é uma mercadoria que pode produzir riqueza e poder a seus proprietários" (...) (p. 297). De modo que as elites proprietárias urbanas estarão sempre tecendo ou preservando as relações de proximidade com o governo local, cujo poder de regular as práticas coti-

dianas tornou-se fundamental para superação da crise de acumulação. Assim sendo, à pergunta "quem governa?" (ou "quem manda?"), sugerem os autores, o analista urbano deve acrescentar uma outra - "para quê?" - numa alusão sem rodeios à tradicional solidariedade entre poder público e proprietários urbanos sem a qual a máquina-de-crescimento não funciona. É justo nesta visão, digamos, pragmática das relações entre agentes públicos e privados desencadeadas pela sedução do crescimento que reside sua natureza polêmica. Ao invés de uma descrição dos interesses objetivos de classe dos promotores imobiliários, como o fazia à época Topalov (1974) do outro lado do Atlântico, Molotch e Logan se debruçam sobre os "interesses velados", aqueles não publicamente defensáveis, dos promotores e outras frações das elites urbanas e do governo da cidade.

Sucintamente, a tese de Molotch e Logan pode ser assim descrita: uma questão que consistentemente gera consenso entre frações das "elites do crescimento" (*growth elites*), por mais que estas diverjam entre si em outras matérias, e as distingue das demais pessoas que usam a cidade como lugar para viver e trabalhar, esta questão é o crescimento da máquina de crescimento, a partir da qual pode-se promover uso mais intenso da terra, coletar rendas mais elevadas ou capturar riquezas ali produzidas por aqueles na posição adequada para tanto. Sem crescimento, a cidade desvaloriza-se e, junto com ela, desvalorizam-se os ativos nela imobilizados - propriedades, comércio, serviços às empresas e às pessoas, anúncios no jornal, rádio e TV, salários -, enfim, a cidade perde valor como qualquer outra mercadoria quando não encontra demanda no mercado e não consegue passar adiante os efeitos da crise de sobre-acumulação.

Observação nada original, afinal, esta é a lógica das economias de aglomeração que suportam o desenvolvimento das metrópoles e de tendências de concentração espacial de atividades e riqueza, há muito incorporadas nas formulações das teorias de localização e economia urbana (ver Jane Jacobs, 1968) e referendadas nas análises mais contemporâneas de Veltz (1991) a respeito da renovada centralidade de Paris no pós-crise fordista.¹⁹ Pode-se dizer também que a tese de Logan e

culturais, mais que nunca imprescindíveis para o êxito desta construção, completa Arantes (2000). Feiras industriais, mega-exposições de arte, festivais culturais, grandes eventos esportivos, bem como "requalificação" de zonas urbanas de valor histórico-cultural, são elementos também apropriados pela coalizão para "alavancar" massivos lucros imobiliários ou a injeção de bilhões de dólares na economia local num curto espaço de tempo; notam Molotch e Logan. É o que percebemos também quando nos deparamos com as experiências de revitalização de fragmentos urbanos de cidades tão distintas, de Buenos Aires ao Rio de Janeiro, de Salvador a Belém, especialmente aquelas mais atingidas pelo impacto da crise de acumulação, todas evocam o "espírito" da coalizão de crescimento.

Como não podia ser diferente, o amálgama que vai reunir os segmentos dispersos da sociedade local é o argumento tradicional dos novos empregos que as ações da coalizão vão gerar, argumento compreensivelmente de grande apelo entre os trabalhadores, de grande importância, por conseguinte, para a atração destes para a coalizão. Nos termos de nossos autores, "esta alegação é agressivamente propagada por incorporadores, banqueiros e representantes das associações comerciais - pessoas que normalmente demonstram pouca preocupação com os problemas da classe trabalhadora. A ênfase no emprego torna-se parte do discurso tipo-estadista dos editorialistas da mídia. Desnecessário dizer, os benefícios em lucros e rendas são raramente trazidos a público" (p. 321). De fato, a noção de que crescimento local "produz emprego" esbarra numa evidência concreta: são as políticas macroeconômicas exercidas na escala geográfica nacional que, como nos recorda Swyngedouw (1994), exercem maior efeito sobre o nível agregado de emprego, malgrado todas as destregações da vida cotidiana que a escala local vem empreendendo justo com este fim de atrair novos investimentos. Sendo assim, a margem de manobra para a localidade promover alterações significativas no nível de emprego local pode ser considerada desprezível, especialmente diante dos altos custos que estas alterações têm implicado, em termos de retornos fiscais (em vista dos pesados incentivos disponibilizados pelo governo local aos novos investimentos).²⁰ Ainda mais se considerarmos os custos sociais envolvidos, em ter-

mos de perdas de remuneração, proteção e organização sindical sofridas pelo trabalho e em consequência da queda dos investimentos públicos em serviços e equipamentos coletivos.

Embora alertem, acertadamente, para a fragilidade da sustentação do argumento da geração de emprego a partir exclusivamente da análise do caso americano, Molotch e Logan não fazem referência à intensidade com que a globalização potencializa o apelo da geração de emprego sobre os governos locais, pela sua capacidade de promover declínio econômico de regiões e cidades,²¹ mesmo em países avançados e, ao mesmo tempo, lançá-las em competição em escala global por investimentos que lhes permitiriam reverter este declínio. Em sua análise, não previram a pressão política do desemprego sobre os governos locais que cresce com a globalização. Como vimos, a globalização afeta o emprego de várias maneiras, em razão da realocação industrial de que nos fala Swyngedouw, mesmo no país de origem da grande firma que, no caso dos EUA, têm nas *maquiladoras* mexicanas um exemplo paradigmático (ver Cano, 1999). A disputa por novos empregos, portanto, acirrou-se exponencialmente ao ser globalizada, à medida que a oligopolização associada a essa globalização tem implicado reestruturações significativas nos níveis de emprego, particularmente em economias em desenvolvimento.²²

A convergência entre a "máquina de crescimento urbano" e as novas políticas urbanas dos organismos multilaterais

É, portanto, considerável o apelo que o emprego hoje exerce sobre o poder público local, de modo que este enfrenta situação muito mais complexa que aquela descrita por Molotch e Logan. A geração de empregos se tornou de fato um elemento ao mesmo tempo inusitado e crucial para a agenda dos governos locais.²³ No entanto, ainda assim, a competição inter-cidades pode não ser a melhor estratégia para os administradores locais solucionarem seu problema de desemprego. Primeiro, porque o emprego não é solução localmente, como já vimos. Segundo, porque a competição é mais, e ao mesmo tempo, consequência e ingrediente fundamental na formação da nova economia global. E uma vez que esta última é movida pelo grande capital em busca de novos espaços e formas

de valorização, ela encontra fácil recepção entre os membros locais da "coalizão de crescimento", potencializando seus efeitos excludentes. Terceiro, porque, com ou sem planejamento estratégico, a coalizão para o crescimento viabiliza a privatização da valorização de capitais promovida com a ação pública e não considera os custos inflacionários que dela resultam para o restante da população (elevação do preço da terra e das mercadorias em geral, além de dreno de recursos públicos). Mais grave, porque não considera os efeitos potenciais de *gentrificação* desencadeados por tais alianças: o deslocamento de populações de renda mais baixa por outras de renda mais alta de bairros "requalificados" da cidade, no mais das vezes subsidiados com grandes aportes de recursos públicos, financeiros, fiscais e institucionais, ²⁶ como reportam Sassen (2001), com relação a Nova York, Harvey (2000), com relação a Baltimore, e Swyngedouw et al (1999) para o caso de diversas cidades europeias. ²⁷ Aliás, resultados um tanto diferentes daqueles divulgados por seus defensores (lembro a referência já muito conhecida de Castells e Borja, 1994, e World Bank, 1998 e 2000). Interesses privados globais e locais se encontram facilmente na forma das estratégias de competição entre cidades, reciclando assim a máquina-de-crescimento para os novos tempos. Considerando a argumentação provocativa de Molotch e Logan, para os quais o único propósito do governo local é aumentar a máquina-de-crescimento para verter rendas privadas, não é nada fácil encontrar resultados favoráveis decorrentes da construção desta nova coalizão.

De modo geral, os efeitos destas novas políticas urbanas relatados pelos autores mencionados dão conta de que as políticas públicas têm-se deslocado gradualmente de considerações distributivas e de proteção social e visão direta de serviços públicos, para enfoques voltados para a promoção econômica competitiva. Embora assumam formas variadas nas cidades estudadas, esta tendência geral envolve mudanças críticas em termos de prioridades e na ascensão de um estilo mais empresarial de governar a cidade: "planejadores e autoridades locais são persuadidos a adotar uma postura mais pró-ativa e empresarial (...) de suporte ao capital privado, incluindo o uso de financiamentos de alavancagem, subsídios diretos, parcerias público-

mais importantes da cidade, importância esta que a área renovada ajuda a reforçar, ao passo que se dislocaram completamente de vizinhanças decadentes nas redondezas. Finalmente, observamos que a implementação dos grandes projetos de renovação urbana quase sempre acontece às custas dos interesses das classes de renda mais baixa. Nos diversos projetos ocorreu uma gradual mas planejada (*planned gentrification*) exclusão de famílias de baixa renda do centro ou de outras áreas da cidade, para a qual contribuíram investimentos públicos inicialmente previstos para a provisão de habitação social naquela área. Em contrapartida, estes projetos terminaram por elevar os preços fundiários e imobiliários, atraindo grupos de renda mais elevada, portanto, mais interessantes para a ampliação da base de arrecadação da cidade. No que diz respeito ao emprego gerado, o saldo líquido foi considerado baixo, o custo de um posto de trabalho foi considerado exorbitante, refletindo uma elevada intensidade de capital investido por emprego criado, situação preocupante especialmente em vista do predomínio de capital público no total do investimento realizado. Mas não fica por aí. Swyngedouw et al (1999) também registram que a nova postura empreendedora da administração local vem ocasionando o que denominam de fragmentação institucional, isto é, a criação de diversas agências e organismos não governamentais ou paragonamentais à estrutura formal da administração local, com o intuito de "agilizar" os processos decisórios, mas que pervertem a legislação e os procedimentos normativos sobre o uso da cidade, bem como processos decisórios mais democráticos até então prevalentes. Em todos os casos, as novas instituições foram lideradas por coalizões de crescimento, direta ou indiretamente, que agiam em condições de exceção liberal, de normativa e decisória, à margem do planejamento e das normas vigentes, com o apoio de várias lideranças públicas locais, como poderiam prever Logan e Molotch. ²⁹

Fechando o conjunto de interesses articulados às políticas de empreendedurismo urbano estão as agências multilaterais de financiamento e assessoramento ao desenvolvimento urbano de países menos avançados, entre os quais destaca-se o Banco Mundial, pela sua influência sobre a gestão de cidades e nações.

Em sua *Strategic view of urban and local government issues* (2000), o Banco afirma seu papel na difusão de "métodos de planejamento urbano sensíveis ao mercado". Embora ressaltando que sua missão primordial é a redução da pobreza, competitividade, descentralização, produtividade urbana, estratégias pró-ativas, ambientes público-privadas, preservação da herança cultural, além da *bankability* já mencionada (pp. 12-17) são aspectos centrais na sua nova estratégia urbana. Para o Banco, uma variedade de projetos de financiamento do desenvolvimento urbano considerados exemplares desta nova estratégia serve de referência para a implementação da nova agenda empreendedora, através da qual tem tratado o crescente número de solicitações de financiamento por parte de municipalidades em diversos países. Crescimento este que tem ratificado sua avaliação de que a municipalidade é hoje a escala central para o desenvolvimento econômico, o que fundamenta a ampliação dos recursos disponibilizados pelo Banco para o desenvolvimento urbano de 3% para 7%, desde 1980. Nesta agenda, merece o registro, "uma importante parte da boa gestão urbana envolve a adoção de um enfoque comercial a muitos dos serviços e funções administrativos das cidades (...) um enfoque comercial é também pré-requisito para envolvimento do setor privado ou eventual privatização de serviços urbanos" (p. 17), de modo que os projetos urbanos são instrumentos para "servir de apoio para governos locais definirem o escopo da participação do setor privado e facilitar parcerias público-privadas, com o suporte do Departamento de Desenvolvimento do Setor Privado e do trabalho de infra-estrutura da Corporação Financeira Internacional (IFC)" (p. 16) [agências integrantes da estrutura do Banco]. A dimensão de sua influência sobre a gestão das cidades, particularmente sobre suas lideranças, como enfatiza seu presidente, torna esta agenda absolutamente predominante, até porque a aprovação de financiamentos a projetos urbanos requer a adequação da gestão municipal a seus pressupostos.

Entretanto, a estratégia de difusão da nova estratégia não se limita ao atendimento de balcão: inclui a realização do World Committee Cites Congress, que já chega a sua terceira edição em 2001. Além da visão de seus

executivos, a organização dos congressos inclui a apresentação de consultores e executivos de grandes empresas de consultoria (KPMG, Allen & Overy, Siemens Corporation), professores e consultores de renome internacional (Michael Porter, da Harvard Business School, Martin Boddy e Saskia Sassen, da University of Chicago, estavam entre os conferencistas da edição 2000), bem como administradores de cidades apresentadas como modelo da nova estratégia (Barcelona, Bilbao, Dublin, Frankfurt). Na platéia, um conjunto de prefeitos, "gerentes de cidades" e líderes municipalistas que, por sua vez, dependem cada vez mais de financiamentos de órgãos como o Banco Mundial para realizar os investimentos necessários ao desenvolvimento de suas cidades, à medida que a escala nacional vai se retirando do financiamento do desenvolvimento urbano. Não surpreende a convergência alcançada no curso dos últimos 20 anos entre o enfoque do desenvolvimento endógeno, as novas políticas urbanas de caráter empreendedorista, a "máquina-urbana-de-crescimento" em escala global, a agenda urbana do Banco Mundial e a competição entre cidades desencadeada pela crise fordista.

Notas finais: possibilidades alternativas à máquina de crescimento nas cidades do capitalismo globalizado

Neste artigo, procurei descrever as circunstâncias que têm aproximado os interesses de grandes capitais transnacionais - produtivos e financeiros - das fortunas de cidades e regiões, à medida que se desencadeia a crise da regulação fordista. Estimulam esta aproximação enfoques que interpretam a saída da crise a partir da noção de desenvolvimento endógeno. Como procurei mostrar, a deficiência das interpretações endógenas tem origem na sua dificuldade em introduzir em seus modelos a dimensão macroeconômica e as estratégias corporativas que exercem, estas sim, o papel de protagonista sobre a regulação da relação capital-trabalho que tem se descentralizado para a escala local. Descentralização esta bastante funcional às necessidades de realocação industrial que a instabilidade financeira desencadeada pela crise tem provocado no mundo capitalista.

salto do saldo negativo líquido das transações correntes da balança de pagamentos (de US\$ 18,0 bilhões em 1995 para US\$ 33,6 bilhões em 1998), queda da oferta de emprego formal (1,2% ao ano, em média, nos anos 90), baixo desempenho do PIB nacional (2,2% ao ano no mesmo período) e crescimento do endividamento do setor público (a dívida líquida total do setor público pulou de R\$ 308,4 bilhões em 1997 para R\$ 516,6 bilhões, ou seja 46,8% do PIB nacional).

Sendo tão intensa a energia da crise, especialmente depois de quase 50 anos de nacional-desenvolvimentismo e taxas de crescimento elevadas, não resta dúvida que tal conjunção de desequilíbrios acentua as incertezas de um capitalismo tardio e profundamente desigual, cujos efeitos sobre as cidades não tardam. A urgência da crise domina a agenda governamental local e já está a propiciar dividendos às coalizões urbanas, à semelhança daquelas observadas por Logan e Molotch, apesar de implementadas só na década de 1990. Embora um levantamento mais sistemático sobre os efeitos das "novas políticas urbanas" sobre a gestão de cidades brasileiras ainda esteja por ser feito, já se dá conta na literatura de estratégias competitivas para atração de investimentos em andamento no país. No curso dos anos 90, vão se identificando os parâmetros da "nova política urbana" na gestão de cidades como o Rio de Janeiro (Vainer, 2000, Serra, 2000, Oliveira, 1996), Curitiba (Sánchez, 1999) e, de certa forma, até mesmo Santo André (Duarte e Oliveira, 2000), que juntas já se tomaram exemplos recorrentes na literatura e nos acervos de *best practices* disponibilizados pelos estrategistas de cidades, embora evidentemente não sejam os únicos. Apesar de onerosas para o orçamento público, de duvidoso benefício coletivo e de grande efeito no sentido de desviar recursos públicos do atendimento de demandas sociais para investimentos em áreas bem providas de infra-estrutura, o "empreendedorismo urbano" já faz parte da agenda local nestas e em outras cidades brasileiras. Observa-se uma evidente inversão de prioridades e concentração de riqueza por intermediação do poder público, a exemplo da tendência internacional. Situação tanto mais grave no caso brasileiro.

leiro, considerando-se as profundas disparidades sociais e regionais existentes no país, o que se reflete na enorme demanda não atendida por habitação, saúde, educação, saneamento, que presidem o crescimento das cidades brasileiras, sejam elas de grande ou pequeno porte. Reverter recursos escassos para promover a valorização imobiliária em benefício das elites urbanas, com o argumento de que emprego e outros ganhos coletivos retornarão com tais investimentos, não tem sustentação nos termos de uma agenda urbana democrática.

O exemplo europeu permite concluir que a desigualdade da nova interação entre as escalas geográficas instaura uma relação assimétrica de tal sorte (governos estaduais e locais, de um lado, e corporações multinacionais, de outro), que solapa a promulgada importância da escala local na era da globalização, concorrendo para a ineficácia da estratégia endógena que o discurso hegemônico quer tornar predominante. Observa-se, senão um vazamento de receitas públicas, pelo menos uma generalizada nebulosidade em torno da estimativa dos efeitos de tal política sobre as finanças públicas locais e sobre a geração de emprego. Isto sem falar na redução de recursos para investimento em educação, saúde e infra-estrutura.

É este o modelo que, neocolonizados, tratamos de importar. A agenda da reforma urbana que mobilizou amplos segmentos sociais em defesa do direito à cidade durante a Assembléia Nacional Constituinte, lá pelos idos pré-modernos dos anos 80, certamente teria sido um caminho mais apropriado, tanto às características da sociedade brasileira, quanto ao compromisso com a ampliação do direito à cidade. Do jeito que já estão ensinando a nós abelhas, algumas cidades brasileiras mais democráticas.

Ana Cristina Fernandes é arquiteta, mestre em Sociologia Urbana pelo Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas - Unicamp, doutora em Geografia pela Universidade do Texas, Inglaterra, professora adjunta e pesquisadora do Departamento de Engenharia Civil da Universidade Federal de São Carlos (DECIV/UFSCar) e professora visitante do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente, do Instituto de Economia da Unicamp.

Referências Bibliográficas

- AGLIETTA, M. (1979) *A theory of capitalist regulation*. London, New Left Books.
- AGUIA, C. e Fernandes, A. C. (2000) "As instituições regionais da Região do Grande ABC: superposição ou complementação?". Artigo publicado nos *Anais do 3º Colóquio Internacional sobre Transformações Territoriais*, Florianópolis.
- AMIN, A. (1992) "Big firms versus the regions in the Single European Market". In DUNFORD, M. e KAFKALAS, G. (eds.) *Cities and regions in the new Europe*. London, Belhaven Press, pp.127-149.
- AMIM, A. e ROBBINS, K. (1994) "El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible". In BENKO, G. e LIPIETZ, A. (eds.) *Las regiones que ganan*. Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, pp.123-158.
- ARANTES, O. (2000) "Uma estratégia fatal. A cultura nas novas gestões urbanas". In ARANTES, O., VAINER, C. e MARICATO, E. *A cidade do pensamento único. Desmanchando consensos*. Petrópolis, Vozes, pp. 11-74.
- BECCATTINI, G. (1987) "Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento". In BECCATTINI, A. (ed.) *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bolonia, Il Mulino, 7-34.
- BELLANDI, M. *Small firms and industrial district in Italy*. Londres, Routledge.
- BRAGA, J. C. de S. (1997) "Financieirização global - o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo". In TAVARES, M. da C. e FIORI, J. L. *Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização*. Petrópolis, Vozes, pp. 195-242.
- CANO, W. (1999) *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo, Editora Unesp.
- CASTELLS, M. (1989) *The informational city. Information, economic restructuring and the urban-regional process*. London, Blackwell, 2nd ed.
- CASTELLS, M. e HALL, P. (1996) *Technopolies of the world*. Londres, Routledge.
- CASTRO, N. e DEDECA, C. (eds.) (1998) *A ocupação na América Latina: tempos mais duros*. São Paulo/Rio de Janeiro, Alast.
- COMPANS, R. (1999) "O paradigma das global cities nas estratégias de desenvolvimento local". In *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 1: 91-114.
- COURLET, C. e PECQUEUR, B. (1994) "Sistemas industriais locais em França: un nuevo modelo de desarrollo". In BENKO, G. e LIPIETZ, A. (eds.) *Las regiones que ganan*. Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, pp. 81-102.
- DANIEL, C. e SOMECH, N. (1999) "Novas estratégias de ação regional: a experiência recente da Câmara do Grande ABC". In *Anais do VIII Encontro Nacional da ANPUR* em CD-Rom.
- DUARTE, L. e OLIVEIRA, A. (2000) Modelos de gestão urbana: a experiência do município de Santo André. Campinas, IE/Unicamp, mimeo.
- DUNFORD, M. (1994) "Winners and losers: the new map of economic inequality in the European union". In *European Union and Regional Studies*, 1(2).
- DUNFORD, M., FERNANDES, A. C. et alii (1993) "The organisation of production and territory: small firms systems". In *International Journal of Urban and Regional Research*, 17(1).
- FONSECA, R. da (2001) Localização industrial e trabalho: estudo do perfil do emprego no novo pólo automobilístico do Paraná. Unicamp, Instituto de Geociências, dissertação de mestrado.
- FERNANDES, A. C. e NEGREIROS, R. (2000) Economic development and change within the Brazilian urban system (no prelo para GEOFORUM, Londres).
- FREEMAN, C. (1994) "The economics of technical change". In *Cambridge Journal of Economics*, 18: 463-514.
- FRIEDMANN, J. (1986) "The world city hypothesis". In *Development and Change*, 17:69-84.
- GAROFOLI, G. (1991) "The Italian model of spatial development in the 1970s and 1980s". In BENKO, G. e DUNFORD, M. *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*. Londres, Belhaven, pp. 85-101.
- HARVEY, D. (1982) *The limits to capital*. Oxford, Blackwell.
- _____. (1985) *Consciousness and the urban experience. Studies in the History and theory of capitalist urbanization*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- _____. (1989) *The condition of postmodernity*. Oxford, Blackwell.
- _____. (2000) *Spaces of hope*. Edinburgh, Edinburgh University Press.
- JACOBS, J. (1969) *The economy of cities*. New York, Vintage Books.
- MARTINELLI, F. e SHOENBERGER, E. (1994) "Los oligopolos están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible". In BENKO, G. e LIPIETZ, A. (eds.) *Las regiones que ganan*. Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, pp.159-184.
- MATTOSE, J. e POCHMAN, M. (1998) "Mudanças estruturais e o trabalho no Brasil dos anos 90". In *Economia e Sociedade*, 20: 213-243.
- MASSEY, D. (1984) *Spatial divisions of labour*. Londres, Macmillan.
- LOGAN, J. R. e MOLOTCH, H. L. (1996) "The city as a growth machine". In FAINSTEIN e CAMPBELL, *op. cit.*, pp. 291-337.
- LEBORGNE, D. e LIPIETZ, A. (1991) "Two social strategies in the production of new industrial spaces". In BENKO, G. e DUNFORD, M. *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*. Londres, Belhaven, pp. 27-50.
- LIPIETZ, A. (1986) "New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation". In SCOTT, A. e STORPER, M. (eds.) *Production, work, territory. The geographical anatomy of industrial capitalism*, pp. 16-40.
- _____. (1989) "The debt problem, European integration and the new phase of the world crisis". In *New Left Review*, 178:37-50.
- OLIVEIRA, F. (1999) "A metáfora cidade-empresa no planejamento estratégico de cidades". In *Cadernos IPPUR*, 13(1): 141-162.
- PINHO, M., CORTES, M. e FERNANDES, A. C. (2000) A fragilidade das empresas de base tecnológica em economias periféricas: uma interpretação baseada na experiência brasileira. DEP/DECIV/UFSCar, mimeo.
- PIORE, M. e SABEL, C. (1984) *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Nova York, Basic Books.
- RODRIGUES, I. e ARBIX, G. (1996) "Novas estratégias sindicais diante do desemprego". In *São Paulo em Perspectiva*, 10(1): 77-86.
- RODRIGUES-POSE, A. e ARBIX, G. (1999) "Estratégias do desemprego. A guerra fiscal e as incertezas do desenvolvimento". In *Novos Estudos*, 54:55-71.
- SÁNCHEZ, F. (1999) "Políticas urbanas em renovação: uma leitura crítica dos modelos emergentes". In *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 1: 115-132.
- SANTOS, M. (1995) "Salvador: centro e centralidade na cidade contemporânea". In GOMES, M.A. *Pelo Peló: história, cultura e cidade*. Salvador, UFBA, pp. 11-29.
- SASSEN, S. (1991) *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton, Princeton University Press.
- SAYER, A. (1992) "Ownership, division of labour and economic power". In DUNFORD, M. e KAFKALAS, G. (eds.) *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*. London, Belhaven, pp.277-298.
- SAYER, A. e WALKER, R. (1992) *The new social economy. Reworking the division of labour*. Oxford, Blackwell.
- SEADE (1999) "Economia paulista". *São Paulo em Perspectiva*, 13(1/2), jun-jul.
- SERRA, R. (2000) Transição no modo de fazer política urbana nos anos 90: notas sobre o "empreendedorismo urbano" na cidade do Rio de Janeiro. Campinas, IE/Unicamp, mimeo.
- SCOTT, A. (1988) *Metropolises. From the division of labour to urban form*. Los Angeles, University of California Press.
- SCOTT, A. (1992) "The role of large producers in industrial districts: a case study of high technology systems houses in Southern California". In *Regional Studies*, 26(3):265-275.
- SCOTT, A. (1999) *Regions and the world economy*. Oxford, Oxford University Press.
- STORPER, M. (1991) *Industrialization, economic development and the regional question in the Third World*. London, Pion.
- STORPER, M. e WALKER, R. (1989) *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*. Oxford, Blackwell.
- SWYNGEDOUW, E. (1992) "The Mammon quest. 'Globalisation', interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales". In DUNFORD, M. e KAFKALAS, G. (eds.) *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*. London, Belhaven, pp. 39-67.
- _____. (1989) "The heart of the place: the resurrection of locality in an age of hyperspace". In *Geografiska Annaler* 71 B (1):31-42.
- SWYNGEDOUW, E., MOULAERT, F. e RODRIGUEZ, A. (1999) Large scale urban development projects: a challenge to the urban policy in European cities. In www.ifresi.univ-lille1.fr.
- VAINER, C. (2000) "Pátria, empresa e mercadoria. Notas sobre a estratégia discursiva do planejamento". In ARANTES, O., VAINER, C. e MARICATO, E. *A cidade do pensamento único. Desmanchando consensos*. Petrópolis, Vozes, pp.75-104.
- VALADARES, L. do P. (1980) *Passa-se uma casa - Análise do programa de remoção de favelas no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 2ª ed.
- VELTZ, P. (1991) "New models of production organization and trends in spatial development". In BENKO, G. e DUNFORD, M. (eds), *op. cit.*, pp.193-204.
- WORLD BANK (2000) *World urban economic development in 2000*. Washington, World Bank.
- WORLD BANK (2000) *Cities in transition. A strategic view of urban and local government issues*. Washington. The World Bank Infrastructure Group Urban Development.

Notas

1. Pronunciamento feito em maio de 2000, na abertura do 2º Annual World Competitive Cities Congress, iniciativa realizada em parceria com a KPMG, empresa multinacional de consultoria financeira.
2. Ver World Bank 2000 *Cities in transition. A strategic view of urban and local government issues*.
3. Dimensão refinadamente conduzida, no caso brasileiro, por Maria da Conceição Tavares, em seu artigo "Império, território e dinheiro", publicado na coletânea *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*, organizada por José Luís Fiori (1999).
4. Diferentemente da exploração do trabalho pouco qualificado e por isso de baixa remuneração, o emprego de novas tecnologias como mecanismo de ampliação de mercado ou superação de crises de desvalorização assegura vantagens cumulativas que com o tempo tendem à centralização de capital. A inovação tende a se tornar mais onerosa à medida que crescem as exigências em termos de infra-estrutura de pesquisa e desenvolvimento, o que impõe limitações significativas a novos entrantes. Por outro lado, e em decorrência deste fato, os retornos obtidos com P&D são mais que proporcionais ao investimento realizado, propiciando as chamadas rendas diferenciais ou de monopólio, através das quais a firma assegura de forma "superior" seu mercado e sua competitividade em escala global (ver Freeman, 1994). Não surpreende, assim, que sejam as grandes empresas as maiores responsáveis pela inovação tecnológica realizada ao longo do tempo.
5. No rastro desta interpretação da reestruturação produtiva à crise de acumulação agrega-se a chamada hipótese sobre as cidades mundiais de Friedman (1986) e Sassen (1991). Bastante conhecida, basta lembrar que, em contraposição à idéia de um desenvolvimento urbano difuso associado à hipótese do distrito inovativo, a hipótese das cidades mundiais sustenta que estaria em curso um processo de concentração espacial de bens, serviços, renda e população provocado pela reestruturação produtiva em escala global. Esta concentração, estimulada pelo vertiginoso crescimento dos fluxos financeiros internacionais, estaria se dando de forma bastante polarizada em algumas cidades de grande porte que funcionariam como suporte

- material crucial para a reprodução do capital, conectando atividades dispersas espacialmente, movimentando capitais, atendendo aos requisitos e estratégias corporativas necessários aos ajustes à crise de acumulação. Ao mesmo tempo, seriam expressão espacial do estágio atual de centralização de capital que se seguiu à crise fordista e da intensa polarização social resultante deste processo.
6. A capacidade inovativa da corporação transnacional e sua escala de produção lhe permitem intensificar a modernização de processos e produtos, elevar a produtividade e, ao mesmo tempo, reduzir o trabalho numa escala incomparável às firmes de menor porte. Diante deste dinamismo, a margem de manobra que resta às empresas de pequeno porte são claramente restritas para assegurar frações de mercado quando estas se tornam atraentes ao grande capital (Pinho, Côrtes e Fernandes, 2000).
7. Segundo Braga (1997), financeirização é o padrão sistêmico de riqueza, o processo de acumulação capitalista contemporânea em que "a valorização e a concorrência operam sob a dominância da lógica financeira (...) não se trata mais de que os capitais se utilizem da intermediação financeira para um processo de produção que é o meio de valorização (...) buscam valorizar-se simultaneamente através do processo de renda (vinculado diretamente à produção) e do processo de capitalização (...) formam (...) a partir de suas 'microestratégias' de valorização capital próprio, uma macroestrutura financeira" (Braga, 1997:195). À semelhança de Swyngedouw, Braga observa que a financeirização como fenômeno global tem origem nas próprias contradições da dinâmica da acumulação fordista, e que enquanto seu efeito sobre o dinamismo das rendas nacionais e acumulação de capital produtivo como fonte de crescimento é mínimo, promove grande instabilidade monetário-financeira e cambial.
8. É claro que a solução espacial encontra limites, lembra nosso autor: limites físicos para a atividade econômica decorrentes de condições locais, territoriais inapropriadas para a realização de capital, ou porque baixos salários travam o crescimento do mercado, ou porque a mão-de-obra é desqualificada, ou de difícil adaptação à cultura do trabalho, ou porque infra-estruturas econômicas inexistem ou são insuficientes etc. Fica evidente, neste sentido, a importância da dimensão espacial, das condições específicas que o território apresenta para a expansão e reestruturação do processo de acumulação. O papel do espaço não se restringe a um mero conteúdo ou receptáculo da ação antrópica, de relações sociais de produção, portanto.
9. Com a paridade fixa entre o ouro e o dólar, este se torna efetivamente uma moeda comum nas trocas internacionais, tornando não lucrativas operações especulativas no mercado financeiro e de moedas. A estabilidade incentiva a concentração dos investimentos em atividades do setor produtivo e, com ela, a expansão de mercados, internacionalização da produção e progresso técnico.
10. Neste sentido, entende que as Docklands de Londres não são mera empreitada ambiciosa de incorporadores e urbanistas ávidos por valorização imobiliária. São, ademais, nítido efeito da aproximação entre capitais financeiros e imobiliários estimulada pela quebra dos mecanismos regulatórios e consequente expansão da
- localidade que a "hospedou". São José dos Pinhais, na Grande Curitiba. As condições das taxas de câmbio em vigor, assim como os baixos salários e as isenções ou reduções fiscais, além da estrutura global da empresa, devem ter colaborado para a realização de lucros de tal monta que o curto espaço de tempo em operação não ocasionou perdas relevantes, se é que houve.
17. Otilia Arantes lembra que essa tese foi primeiramente publicada em artigo de Harvey Molotch, em 1976, no *American Journal of Sociology*. Minha introdução à máquina-urbana-de-crescimento se deu através do exemplo de *Urban fortunes* publicado como capítulo na coletânea *Urban theory* organizado por Susan Fairstein e Scott Campbell, Blackwell, 1996.
18. Em seu recente *Spaces of hope* (2000), Harvey desenhava argumento singular com o objetivo de restaurar, entre seus leitores incréditulos a importância da utopia enquanto fator de mobilização social. Neste argumento, nosso autor utiliza passagem de Marx reproduzida na epígrafe deste artigo, em que este compara o trabalho humano, representado pelo arquiteto, com o da abelha: para Marx, o arquiteto não apenas efetua uma transformação no material sobre o qual trabalha, mas demonstra ter capacidade de realizar um propósito que, no entender de Harvey, pode consistir inclusive em iniciativas políticas de resistência à globalização. Valhe-me desta metáfora pelo que ela sugere: "abelhas" reproduziriam idéias, práticas, estratégias que afetam a natureza, sem contudo sobre elas refletir na proporção exigida pelas consequências de sua construção.
19. A tendência não é diferente para o caso da Região Metropolitana de São Paulo - RMSP. Segundo a Fundação Seade (1999), em 1996, no curso do atual processo de reestruturação, portanto, ao invés de descentralizar, a RMSP respondeu por cerca de 60% do valor adicionado industrial paulista, sendo que seu entorno, que corresponde às regiões de Campinas, São José dos Campos, Sorocaba e Santos, respondia por outros 30%.
20. Embora tenha publicado *Os limites ao capital* pela primeira vez em 1982, depois portanto da publicação do primeiro artigo de Molotch, Harvey não faz ali qualquer referência aos autores americanos.
21. A revista *Exame*, em seu já tradicional número anual dedicado ao ranking das cidades brasileiras mais atraentes para a realização de negócios, já incluiu referências sobre a docilidade da mão-de-obra, não apenas sua qualificação.
22. Quantificar a extensão destes benefícios pode-se dizer que constitui matéria de "espionagem industrial". Con-
- tudo, esforços importantes vêm sendo realizados, entre os quais encontra-se Dunford (1994), no caso europeu, e, no caso brasileiro, Rodríguez-Pose e Arbiz (1999).
23. O argumento da crise econômica está sempre presente nas justificativas para a adoção de planos estratégicos e de "competitividade" de cidades. Ver Compans (1999) e Daniel e Somech (1999).
24. Ver Mattoso e Pochman (1998) para referências destas reestruturações no mercado de trabalho brasileiro.
25. Novidade esta particularmente relevante no caso brasileiro, depois de 20 anos de forte expansão do emprego urbano, em geral, e na metrópole paulista, em particular (Cano, 1994).
26. A bem da verdade, embora restrita a populações de renda bem inferior, desprovida do propósito empresarial e do refinamento cultural, portanto, incapaz de produzir as elevadas rendas que hoje se praticam, substituição de população por outra de maior renda após "requalificação" é movimento não desconhecido entre nós, como atestam as substituições que se seguiram à "urbanização" de favelas nos anos 70 e 80 em diversas cidades brasileiras, ali também viabilizadas com fundos públicos (ver Valadares, 1980).
27. Atenas, Berlim, Bilbao, Birmingham, Bruxelas, Copenhague, Dublin, Lille, Lisboa, Londres, Nápoles, Roterdã e Viena.
28. Entre os parâmetros da nova agenda local defendida pelo Banco Mundial está o de *bankability*, ou seja, "consistência financeira no tratamento das fontes de receitas e nos gastos - e, para algumas cidades, um nível de credibilidade que permita acesso a mercados de capitais" (p. 17). (como proposto na nova Lei de Responsabilidade Fiscal, por sinal). Isto é, a gestão urbana deve reconhecer que uma "importante parte da boa gestão financeira urbana envolve a adoção de um enfoque comercial a muitas das funções administrativas e de serviços do técnico" (p. 17), para o qual o banco disponibiliza apoio técnico (pacotes de reestruturação financeira para municípios), inclusive com análises de risco para implantação de parcerias público-privadas para a provisão de serviços públicos com financiamento obtido no mercado financeiro privado).
29. A experiência da organização Viva Rio e seu conselho de "notáveis", de acordo com Serra (2000), não se difere muito desta configuração. No mesmo caminho parecem estar se dirigindo as novas organizações de planejamento regional do Grand ABC, segundo Duarte e Oliveira (2000) e Agüena e Fernandes (2000).

INTEGRAÇÃO OU FRAGMENTAÇÃO? O IMPASSE GERADO PELO FETICHISMO DA DESCONCENTRAÇÃO

Alexandre de Carvalho Tinoco

Do ponto de vista industrial, São Paulo, em especial sua região metropolitana, sempre apresentou um papel de primazia perante o restante do sistema urbano brasileiro. Nunca foi possível entender a dinâmica econômica brasileira do pós-guerra sem entender a dinâmica econômica da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). Se podemos dizer que o período compreendido desde o início da industrialização brasileira até 1970 é considerado pela literatura, de forma consensual, como um período de intensa concentração da atividade industrial brasileira, bem como de consolidação da importância metropolitana no cenário econômico nacional, o mesmo não podemos dizer sobre os períodos subsequentes, ou seja, nem sobre o auge do processo de desconcentração, entre 1970 e 1985 (segundo período), nem sobre o que aqui chamamos de período de impasse, entre 1985 e 1995.

O período de auge da desconcentração será abordado, aqui, pelas análises de autores que, se podemos dizer que apresentam consenso sobre o caráter integrador da desconcentração da atividade industrial brasileira ocorrida entre 1970-85, também podemos afirmar que chegam a resultados distintos acerca da nova configuração da economia regional brasileira, o que inclui, necessariamente, um forte dissenso acerca do papel destinado à dinâmica econômica da RMSP nesse novo cenário nacional. Para alguns autores, o processo de desconcentração do parque produtivo nacional pôde colocar aquela primazia em questão, de diversas formas, fazendo surgir novos atores regionais para a dinâmica do processo de desenvolvimento econômico brasileiro.

Em relação ao terceiro período, entre 1985-95, indicamos aqui um impasse porque, como veremos adiante, a literatura de economia regional tornou-se incapaz de medir seu próprio objeto, condição necessária para o estabelecimento de qualquer diálogo neste campo, ao

se apegar ao forte conceito de desconcentração que marcou o debate entre os autores no período anterior. Com isso, verificamos que essa literatura não chega a qualquer tipo de consenso acerca do próprio processo, ou seja, é incapaz de afirmar se vivenciamos um período de concentração ou desconcentração da atividade industrial brasileira, nem sobre as consequências desse processo para a dinâmica regional brasileira e para o papel da RMSP nela inserida. É o que aqui chamamos de "fetichismo da desconcentração" e que apontamos como o principal empecilho para o refinamento de nossos instrumentos de análise.

Para tratarmos das manifestações desse fetichismo, propomos que a literatura de economia regional, além de desconsiderar outras variáveis explicativas importantes para a compreensão da atividade econômica brasileira recente a partir de transformações estruturais do capitalismo contemporâneo, insistiu em utilizar instrumentos empíricos e conceituais construídos para o estudo do período anterior e, portanto, inadequados para uma nova realidade econômica que se configura desde a metade da década de 80.

Para finalizar o texto, proporemos novos instrumentos de avaliação da atividade industrial que, sendo construídos por meio da convergência de economia regional e economia da inovação, possibilitam uma melhor aproximação do real significado da dinâmica econômica dos fluxos de passageiros e de mercadorias (como faz a hipótese clássica das *Cidades globais*), pretendemos elaborar uma análise que consiga medir os impactos das transformações estruturais do capitalismo contemporâneo que permitem definir o estatuto da RMSP como um espaço de fluxos de informação para o processo fundamental do desenvolvimento econômico: a inovação. Esperamos, com isto, que

novas linhas de pesquisa sejam incentivadas tanto no âmbito da economia regional como no dos estudos da questão urbana no Brasil.

Do auge da desconcentração ao período do impasse: de 1970-1985 a 1985-1995

Interessa aqui estudar as interpretações acerca das possíveis formas de interação entre as distintas regiões do país a partir do processo de diminuição da importância relativa da RMSP como pólo dinâmico da indústria nacional. Entre tais interpretações, podemos destacar três que tratam do processo de desconcentração industrial ocorrido no Brasil a partir da década de 70. Mesmo quando interpretadas de maneira inadequada, elas são a base da literatura sobre o estatuto do "metropolitano", no Brasil, por discutirem, explicitamente ou não, o processo de integração/fragmentação do sistema produtivo brasileiro. Como em boa parte do campo da ciência econômica, o debate fundamental se dá entre interpretações de matrizes teóricas completamente diferenciadas. Como interlocutores privilegiados, destacaremos os trabalhos de Cano (1998), Azzoni (1986) e Diniz (1991) que, cada um a seu modo, constituíram a base de discussão do problema. Boa parte do debate posterior se dá a partir desses trabalhos primordiais.

Podemos iniciar pelo trabalho de Azzoni (1986) que busca dialogar com autores, como Richardson (1980), que, analisando a desconcentração industrial ocorrida nos EUA, indicam a existência de um processo chamado de "reversão da polarização". Esse processo estaria fortemente relacionado com o desenvolvimento de "deseconomias de aglomeração" em contrapartida às "economias de aglomeração" que, genericamente, favoreceram a anterior polarização de determinada atividade industrial em determinada região. Essas "deseconomias de aglomeração" seriam tipicamente relacionadas com o inchamento das grandes cidades e com a escalada do caos urbano que acabariam por gerar um aumento de custos à localização industrial nos grandes aglomerados urbanos. Concomitantemente às deseconomias nas grandes cidades, presenciariamos o surgimento de "economias de aglomeração" em regiões novas que passariam a atrair a atividade industrial "expulsa" do pólo central.

Esta abordagem insere-se em tradição antiga. Já Marshall, em 1890, em seus *Princípios de economia*, dedicou-se a estudar o processo de concentração espacial da atividade econômica com forte ênfase nas questões de organização industrial. Conforme Marshall, a atividade industrial pode, sob determinadas condições, apresentar tanto economias de escala interiores à própria firma, o que chama de economias de escala microeconômica, como economias de escala externas às firmas, ou, em seus termos, economias de aglomeração. As primeiras levariam à concentração de capital, à formação de oligopólios e à diferenciação de forças entre as firmas - em suma, a uma economia desigual na relação de forças dos agentes econômicos. As segundas, por sua vez, levariam à concentração da atividade econômica em regiões específicas, em detrimento de outras que, por diversos motivos, começaram com atraso a atividade industrial. Seguindo o arcabouço geral do conceito de "reversão da polarização", temos alguns autores (Redwood, 1985; Townrow & Keen, 1984) que, ao estudarem o caso brasileiro, apontaram o esvaziamento produtivo da RMSP como a primeira ocorrência desse processo, tão característico de economias avançadas em países em desenvolvimento.

É a partir dessa discussão que o trabalho de Azzoni (1986) se desenvolve. Em certa medida, seu interesse foi justamente mostrar as limitações da aplicabilidade desse arcabouço teórico à realidade brasileira. Para Azzoni, as decisões locais das empresas industriais são, efetivamente, determinadas tanto pelos fatores aglomerativos quanto pelos custos associados a essa aglomeração. Seguindo a tradição marshalliana, Azzoni busca qualificar a questão das "forças aglomerativas" em ação no processo de concentração e posterior desconcentração da atividade produtiva da RMSP. Elas podem ser classificadas em três tipos que resultam do desmembramento das duas formas de economias de escala de Marshall: a primeira corresponde às próprias economias de escala (internas à empresa); em seguida, vêm as economias de localização (referentes às economias de escala provenientes da proximidade de empresas de um mesmo setor de atividade); em terceiro lugar, temos as economias de urbanização. Estas últimas estão mais ligadas à problemática da concentração industrial da RMSP relacionada tanto à infraestrutura urbana como à oferta de serviços capazes de gerar uma razoável aglomeração de fatores de produção e demanda.¹

Segundo Azzoni, dada a dimensão da concentração da atividade econômica na RMSP, as economias de urbanização não se restringiriam ao seu centro urbano. As economias de urbanização da atividade econômica na RMSP não coincidiriam com o lugar específico dessas atividades, a cidade. O argumento central de sua tese afirma que as economias de urbanização da capital paulista foram tão fortes que, principalmente por não encontrarem forças concorrentiais próximas, acabaram por exercer sua influência em um raio de atuação bem maior - conforme o autor, de cerca de 150 km, a partir da capital. Com tal raciocínio, o que presenciaramos na RMSP, a partir de 1970, não seria uma "reversão da polarização", mas sim um aumento da extensão do conceito de pólo dinâmico aplicável à região, que passaria a incluir o entorno metropolitano (regiões de Sorocaba, Campinas, São José dos Campos e Santos).

Uma segunda análise, já consolidada na literatura, da dinâmica da atividade econômica brasileira pode ser encontrada em Diniz (1991). Neste trabalho, podemos observar grande esforço em interpretar o mesmo processo por seus condicionantes quase particulares, como a efetiva contribuição das políticas governamentais, a disponibilidade relativa de recursos naturais, a unificação do mercado nacional, entre outros. Diniz estuda setor por setor, região por região, no intuito de produzir uma matriz explicativa mais ampla, que dê conta também de fenômenos como o crescimento de cidades fora do campo aglomerativo estabelecido por Azzoni. Nesse sentido, podemos incluir as cidades de Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e os Estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais e Santa Catarina, que teriam apresentado expressivo crescimento industrial, apesar de serem externos àquele campo aglomerativo.

Diniz acaba por propor que o "processo de polarização da RMSP, e mesmo no Estado de São Paulo, foi revertido no período pós-1970. Entretanto, não parece que essa tendência de reversão, em sentido amplo, continuará até o final do século" (Diniz, 1991). Aceitando a idéia de uma "reversão da polarização" para o caso brasileiro, negada por Azzoni, nomeia o processo, descrito por este como "desconcentração concentrada", de "aglomeração poligonal". Conforme Diniz, estaria efetivamente havendo, a partir da década de 70, uma desconcentração da atividade econômica no Bra-

Para Cano (1998: 312), este fato atesta bem o que chama de complementaridade do processo de acumulação capitalista brasileiro. Ao iniciar seu processo de industrialização, o Brasil já apresentava grande disparidade em termos de heranças econômicas, políticas, sociais e culturais definidoras de "...diferentes graus de pobreza absoluta e relativa e de diferentes estruturas produtivas" (1998: 312). Após 1930, quando o país desenvolve seu projeto industrializante, este se dá a partir de tais disparidades e é a elas referenciado. O processo de integração do mercado nacional, com o aumento das relações econômicas entre o pólo central interno e a periferia do país, cobrou transformações das estruturas produtivas periféricas, induzindo um crescimento econômico significativo nas diversas regiões brasileiras. Só assim foi possível que, entre 1930 e 1970, o país apresentasse uma das maiores taxas de crescimento do mundo capitalista, crescimento concentrador, porém integrador.

"Ou seja: a economia paulista, sendo o núcleo da acumulação produtiva do país, ao crescer imprimiu também determinações (regionalmente diferenciadas, é claro) de crescimento aos seus complementos econômicos espaciais (as demais regiões). Assim, embora a dinâmica de acumulação fosse concentradora, em seus resultados concretos, articulava, entretanto, também o crescimento regional." (Cano, 1998: 313)

Sem uma matriz analítica deste tipo, não somos capazes de entender o processo de desconcentração relativa da indústria brasileira verificado a partir da década de 70. Se o desenvolvimento brasileiro fosse marcado pela contínua exploração regional, o processo de desconcentração seria um resultado da oposição entre as regiões, mais do que de sua complementaridade. Precisaríamos suportar uma supra-capacidade política que invertesse o equilíbrio de forças, dado no plano econômico, em detrimento do pólo dinâmico, capacidade política essa como chave explicativa *ad hoc* do desenvolvimento econômico brasileiro. Seguindo com o argumento de Cano, vemos que o processo de desconcentração responde justamente a uma maior integração da economia nacional. Para ele, o período que vai de 1970 a 1985 é de consolidação da matriz industrial brasileira. Com isso "...a acumulação exigia esforço periférico de articulação ainda mais intenso, usamos ainda mais nossa base de recursos naturais - água, terra,

minérios - e, com isso, a periferia mais bem dotada [e mais próxima] foi mais acionada. A maior parte do conjunto de projetos de larga envergadura (como hidrelétricos, não-ferrosos, químicos e petroquímicos) foi implantada na periferia, acelerando ainda mais seu crescimento." (Cano, 1998: 313 (colchete nosso)).

A periferia foi acionada justamente quando os gargalos da capacidade produtiva afloraram, no momento em que o pólo central demandou maior crescimento e investimentos em bens de origem natural e de insumos, ou de melhorias nos sistemas de transporte nacional. Nas palavras do autor:

"Contudo, cabe assinalar que no período a taxa de crescimento de São Paulo foi também muito alta, intensificando ainda mais as articulações com o restante do país; ocorre que o grande pacote de investimentos periféricos imprimiu ritmo ainda maior de crescimento regional, desconcentrando, assim, parte da produção" (Cano, 1998: 313).

Esse padrão de análise será fundamental no final deste trabalho, quando discutirmos as implicações de uma nova dinâmica industrial, a partir de uma nova configuração do capitalismo contemporâneo, para o segundo período, de 1985 em diante.

Em suma, as principais análises sobre a economia regional brasileira do período de auge da desconcentração são, fundamentalmente, diferentes em termos de filiação teórica e, também, diferentes quanto ao papel reservado para a RMSP nesse processo. Por ser tão explícita a desconcentração relativa, não há, nos autores estudados, divergências quanto à direção do processo, mas implicações diferenciadas para a compreensão do caráter da metrópole paulista. Em Azzoni, quando observamos a não-ocorrência de uma "reversão da polarização" no Brasil, mas sim o alargamento do pólo central metropolitano, temos ainda a RMSP como pólo dinâmico da economia nacional, sendo este o responsável pelo ritmo do dinamismo (ou não) da indústria brasileira. Por sua vez, a análise de Diniz permite inferir a emergência de pólos secundários internos ao polígono por ele proposto. Algo mais afinado, enfim, com o processo de metropolização do sistema urbano brasileiro muito bem apontado por ele e pelo próprio Azzoni em outros trabalhos. Se ainda não se

pode dizer que a RMSP perde a posição de cidade primaz do Brasil, somos impelidos a aceitar que ela divida esse poderio com outras cidades emergentes no panorama nacional. E, por último, com a análise de Cano, somos levados a pensar no caráter integrador do processo de desconcentração relativa da indústria nacional, o que reforça o poderio de São Paulo, por fortalecê-lo, ao mesmo tempo em que aumenta sua dependência para com a periferia nacional. Poderíamos dizer que seria uma análise que leva a consequências que ficam entre as induzidas tanto por Azzoni como por Diniz. Ao aumentar a integração da economia nacional, a RMSP se fortalece justamente porque fortalece a periferia nacional, enfraquecendo-se, relativamente, em um movimento dialético por excelência.

Voltemos, contudo, para as análises referentes ao terceiro período. Em relação a este (1985-95), a despeito da precariedade das estatísticas disponíveis sobre o nível de atividade, temos os mesmos autores defendendo posições ligeiramente conflitantes.

Diniz (1999) aponta a efetiva reversão da polarização na RMSP em benefício das cidades médias incluídas em seu polígono. Para São Paulo, a diferença em relação ao segundo período é que agora a perda de empregos industriais não seria apenas relativa, como ocorreu entre 1970 e 1980. Segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), Diniz estima que a perda de empregos industriais formais foi da ordem de 681 mil postos de trabalho entre 1986 e 1996. O próprio autor reconhece as deficiências desta proxy da atividade industrial, ao argumentar que apenas uma parte desses postos perdidos poderiam efetivamente ter sido resultantes de terceirizações, uma vez que o aumento da ocupação no setor de serviços foi de apenas 422 mil postos de trabalho no mesmo período. Discutiremos os problemas relativos à utilização dos dados da Rais mais adiante.

No entanto, e mais importante, apesar de não conseguir medi-lo adequadamente, Diniz aponta o risco de uma reconcentração da atividade produtiva a partir dos impactos da reestruturação produtiva e da mudança do padrão tecnológico das indústrias, verificados a partir de meados da década de 80.

"Adicionalmente, deve-se ressaltar que a cidade de São Paulo possui condições para

atrair vários segmentos da indústria de alta tecnologia, especialmente nos segmentos leves, a exemplo da microeletrônica e informática (Lage, 1993). A disponibilidade de recursos de pesquisa, mercado de trabalho profissional, a mais avançada rede universitária do país, dimensão do mercado e facilidades para o contato face a face indicam ser esta uma alternativa para a localização das indústrias de alta tecnologia, como demonstram várias experiências mundiais, a exemplo de Londres, Paris, Munique, Tóquio etc." (Diniz, 1999: 1351)

E mais:

"... nossa interpretação é de que as mudanças em curso tenderão a reforçar o processo de reaglomeração na região Centro-Sul, especialmente nas cidades dotadas de boas condições locacionais..." (Diniz, 1999: 1345).

Em trabalho anterior (Diniz, 1995), já apontava vários outros fatores que poderiam inviabilizar a continuidade do processo de reversão da polarização. *"Como na economia brasileira as transformações regionais da indústria se fazem fundamentalmente em função da orientação locacional de novos investimentos, e não pela realocação de plantas já existentes, o processo de crise freou ou congelou as alterações regionais de produção. Em segundo lugar, as transformações tecnológicas e estruturais em curso parecem dificultar o processo de desconcentração macroespacial, reconcentrando as atividades modernas na área mais desenvolvida do país"* (grifo nosso). A esses problemas, acrescenta-se a diminuição dos investimentos estatais (grande indutor da desconcentração do segundo período), além da péssima distribuição da renda pessoal e regional que *"se apresenta como o grande obstáculo para uma efetiva política de desconcentração regional da indústria no Brasil"* (Diniz, 1995: 36), por impedir a formação efetiva de um mercado consumidor verdadeiramente nacional.

Por sua vez, Azzoni & Ferreira (s/d) qualificam o processo robusto de uma tendência reconcentradora a partir da construção de indicadores de competitividade que *"revelam uma retomada da competitividade da área industrial tradicional, com São Paulo revertendo tendência declinante observada na década dos 70 e na primeira metade da década de 80 ... A julgar por essa*

competitividade, tanto em seus níveis como em

suas tendências, a área industrial tradicional requalifica-se com grande potencial para receber novos investimentos industriais, tanto no referente a novas plantas quanto ao próprio aumento da produção nas plantas existentes. Os resultados dos indicadores de competitividade não apenas explicam a reconcentração havida entre 1985 e 1995 como apontam consequências concentradoras para o futuro."

Por outro lado, Cano (1998) evidencia a reconcentração apenas em alguns setores, neste período que chama de "inflexão da desconcentração", o que não chega a ser tão radical como falar em uma reconcentração industrial. Para o autor:

"Os dados mostram a continuidade da queda da participação de São Paulo no total nacional. Contudo, o exame mais atento dessas cifras mostra a diminuição da velocidade do fenômeno, mas oculta uma provável reconcentração que estaria ocorrendo dentro de alguns ramos industriais" (Cano, 1998: 328, grifo nosso).

Entre esses setores que estariam apresentando uma reconcentração de atividade, Cano cita:

1. os que se reconcentram no Estado de São Paulo durante toda a década, altamente oligopolizados (farmacêutico, plásticos, perfumaria e bebidas);
2. minerais não-metálicos, papel e celulose e química reconcentraram suas atividades no Estado, principalmente devido ao avanço das refinarias de Paulínia e São José dos Campos e do declínio do pólo petroquímico da Bahia.

Em oposição radical às conclusões dos autores acima, encontramos em Pacheco (1998) uma forte necessidade de firmar um processo de desconcentração. De filiação teórica próxima à de Cano, Pacheco é hoje um dos principais interlocutores na área de economia regional, tendo seu recente trabalho sobre o caráter fragmentador do desenvolvimento brasileiro intensa repercussão.

Pacheco (1998) aposta firmemente na continuidade da desconcentração, porém, com uma mudança significativa quanto ao período de auge. Saliêntia que seu trabalho *"... busca entender os desafios que se colocam a uma nação das dimensões continentais do Brasil diante de um mundo em mudanças tão rápidas, ditadas muitas vezes pelas estratégias globais das empresas transnacionais e submetido a um processo de crescente abertura comercial e à reestruturação de seu parque produtivo"* (Pacheco, 1998: 18).

Seu trabalho tem por objetivo a discussão dos condicionantes e das possibilidades do desenvolvimento regional brasileiro a partir de 1980. Defende que a desconcentração que continua a ocorrer nos quinze anos entre 1980-95 tem fatores condicionantes distintos dos que condicionaram a desconcentração relativa da década de 70. Neste percurso, aceita as interpretações de Cano acerca da desconcentração integradora até 1964/67 e da desconcentração integradora do mercado e do parque produtivo nacionais, através da geração de complementariedades entre as regiões no período de 1970 a 80. Como contribuição sua, propõe que, nos últimos anos, teríamos passado por um período de desconcentração desintegradora, portanto fragmentária. Neste, as regiões, devido às conjunturas políticas de abandono fiscal e maior abertura à competição internacional, entrariam no jogo econômico muito mais solidárias em busca da "formação da nação", ou seja, os "vínculos de solidariedade" entre as regiões (fundamentais no período de auge entre 1970-85) estariam desaparecendo com o ganho de autonomia frente ao mercado internacional e às grandes empresas multinacionais que cada região pode postular para si.

"... quero dizer que há desconcentração sim, mas que ela se manifesta mais sob a forma de uma flagrante fragmentação da economia nacional do que no crescimento solidário das regiões, com acréscimos de capacidade produtiva nos principais espaços econômicos da nação" (Pacheco, 1998: 226).

Se Pacheco aceita na definição de seu problema ao dizer que: *"Parte importante da desconcentração que se seguiu ocorrendo nos anos 80 já não pode ser explicada por seus antigos determinantes"* (1998:21), não obtém o mesmo êxito, contudo, na análise deste: *"... nestes últimos quinze anos, em razão das mudanças das estruturas setoriais da indústria, em função da crise, mas também pelas transformações na forma de inserção do país no comércio internacional, atenou-se em parte a solidariedade inter-regional que foi, no passado, importante mecanismo auxiliar na determinação de altas taxas de crescimento da economia nacional."* Aqui fica claro o preço a pagar pela utilização indiscriminada de conceitos provenientes de realidades econômicas distintas. Mesmo percebendo as transformações estruturais no novo modo de inserção brasileira no capitalismo mundial, Pacheco

continua a trabalhar com o arcabouço teórico construído para a realidade brasileira anterior: as tais transformações. Quando o referencial teórico adequado a uma situação de mercado fechado é aplicado a uma situação de mercado aberto, chega-se à conclusão de que a integração não existe - ou seja, conclui-se o que já estava dado nas premissas. Assim, para se evitar o anacronismo, deve-se propor que o fenômeno em referência não pode ser conceitualmente abordado como continuidade do processo de desconcentração do período anterior. Se o tipo de inserção internacional sai de um padrão fechado para um padrão aberto, é claro que as questões norteadoras das preocupações da formação do mercado nacional ficam relegadas a segundo plano. A preocupação agora é também com o mercado externo, pois entrou um novo jogador no jogo econômico, um jogador dono da banca, que determina o ritmo e as características do jogo. É só a partir do estudo das características desse novo jogo que podemos estudar a dinâmica regional brasileira recente.

A análise de Pacheco é um exemplo da utilização parcial de conceitos criados para o estudo de outros períodos da economia brasileira que citamos na introdução. Será que é possível falar em integração, nos moldes dos anos 1960 e 70, para o atual estado da economia brasileira? E o que seriam, hoje, "vínculos de solidariedade"? O que seria a integração do mercado nacional, se este não pode mais ser definido em justaposição ao território nacional? Com a abertura comercial à concorrência internacional, o que se chamou de "integração do mercado nacional" deixa de fazer sentido para os agentes econômicos. Se seus competidores atuam em diversos mercados, é necessário às empresas que também passem a atuar em competição direta por esses mercados, seja de insumos, de fatores ou de consumidores. Ou será que, em um contexto de economia fechada, os "vínculos de solidariedade" eram dados por uma consciência superior do empresário brasileiro? Claro que não. Eles são definidos pelas possibilidades de interação dadas pelo arcabouço institucional de sua época. Se este arcabouço institucional muda, o sentido da integração também deve mudar. Por definição, em uma economia aberta, a integração deve também ser considerada como integração ao mercado internacional. Teríamos, então, dois níveis de integração. Uma integração ao mercado internacional, que Pacheco define, parcialmente, como fragmentação, e uma integração no mercado

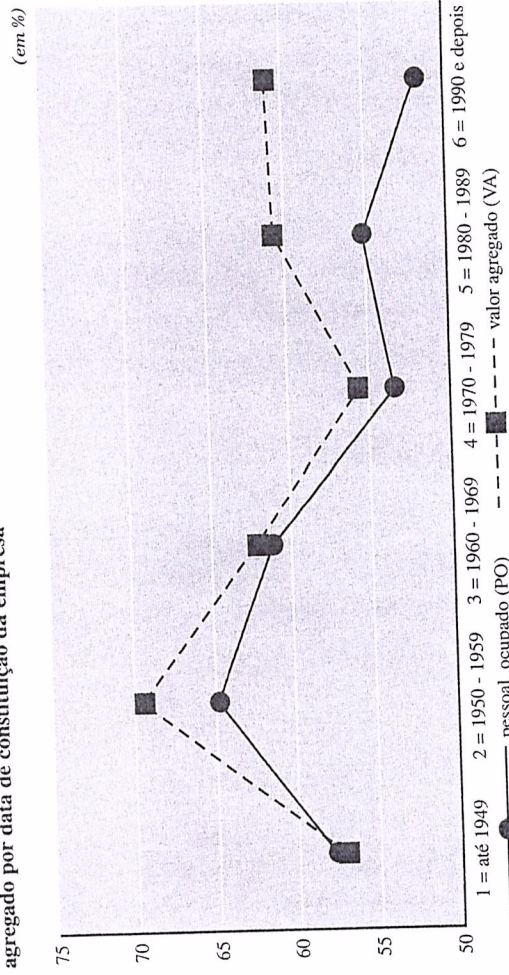
Vale ressaltar que as conclusões a que os autores acima chegaram baseiam-se ou em estimativas de produção industrial (uma vez que o último censo industrial é de 1985), que são viesadas por uma matriz de produção defasada, ou em dados de pessoal ocupado da Rais, como proxy da atividade industrial. O primeiro uso - estimativas de produção industrial - gera um viés que recalca a atividade econômica de diversos novos setores. O segundo uso - dados da Rais - é o mais complicado porque, como bem salienta Andrade & Serra (1999), é necessário estabelecer uma série de pressupostos sobre a ubiquidade da produtividade no território nacional, bem como sobre os mais diferentes graus de precarização, terceirização e informalização do trabalho tanto regional como setorialmente. Tais pressupostos são inaceitáveis para a compreensão de uma dinâmica regional marcada tão fortemente pelas desigualdades como a brasileira. Ou seja, pessoal ocupado na indústria está longe de ser uma boa proxy do nível de atividade, além de não indicar quais são as relações sociais de dominação entre os empregos das diversas regiões. Um emprego na RMSP não pode ser contabilizado como igual a um emprego na Zona Franca de Manaus. Se é difícil avaliar essas diferenças, isso não nos credencia a ignorá-las. É isto que, brevemente, tentaremos demonstrar a seguir.

A insuficiência dos instrumentos da economia regional: o problema da produtividade

Neste tópico, pretendemos demonstrar porque a utilização de dados de pessoal ocupado (PO), atualmente um dos principais instrumentos disponíveis para a economia regional, não é suficiente para captarmos as diferenças definidoras das tendências existentes na RMSP e no interior do Estado de São Paulo, no que se refere à dinâmica da atividade industrial. É pertinente restringir-se ao estudo do Estado de São Paulo por ter sido este o principal receptor dos novos investimentos que não se localizam no pólo principal durante o período de auge da desconcentração.

Para avaliarmos o quão inconsistente pode ser a utilização dos dados de PO da Rais como proxy da atividade industrial, desmembramos as informações de PO e de valor agregado (VA) (e posteriormente de produtividade) fornecidos pela Pesquisa da atividade econômica paulista - Paep e a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados - Seade para o ano de 1996 em termos regionais e em termos da década de constituição da empresa. Com isso, verificamos que a participação da RMSP sobre o total do Estado na oferta de emprego apresenta uma tendência ligeiramente diferente da mostrada pela análise de VA. Observemos o gráfico 1 a seguir.

Gráfico 1
Participação da Região Metropolitana de São Paulo no Estado em pessoal ocupado e valor agregado por data de constituição da empresa

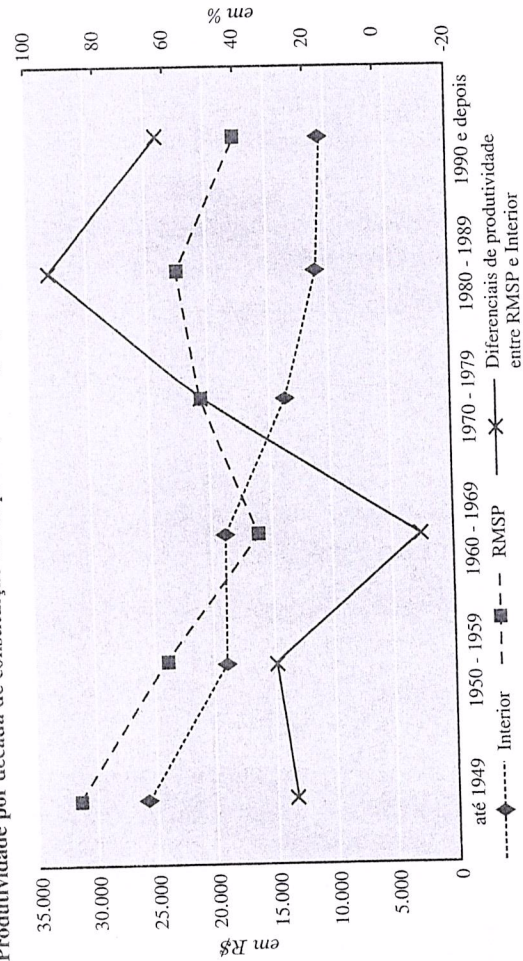


Nele, observamos que as participações relativas a RMSP no Estado, em termos de VA e PO atuais para empresas constituídas antes da década de 50, são muito próximas e estão em cerca de 57%. Ou seja, cerca de 57% do PO e do VA do Estado localizam-se na RMSP para as empresas com mais de 40 anos de fundação no ano de 1996. Para as empresas constituídas na década de 50, a participação em VA da RMSP em 1996 sobre o total do Estado dá um salto para cerca de 70%, enquanto a participação em termos de PO fica bem abaixo, próxima de 65%, indicando que as empresas constituídas na década de 50 são, hoje, mais produtivas na RMSP do que as do Interior. Uma tendência igualmente declinante, porém com uma ênfase um pouco maior para VA, apresenta-se para a oferta atual de empregos e produção de valor por empresas constituídas nos anos 60 e 70. Para as empresas constituídas na década de 80, a recuperação da participação da RMSP em termos de VA é bem maior do que em termos de PO, alcançando uma distância maior do que o máximo observado até então. Sinal de que essas empresas possuem um grau de utilização/produtividade maior na RMSP do que as empresas constituídas no Interior. No entanto, o mais contundente é a discrepância entre oferta de emprego e VA para as empresas constituídas na década de 90. Apesar de toda a perda de postos de trabalho da RMSP, fê-lo muito bem demonstrado pelos dados da Raus, como vimos acima, e base dos principais trabalhos contemporâneos de economia regional,

a participação da RMSP em termos de VA apresenta até uma ligeira recuperação, fechando o período com a maior recuperação já observada em termos da relação das variáveis **década de constituição da empresa, PO e VA** e suas distribuições entre RMSP e Interior. Ou seja, a utilização da variável pessoal ocupado da Raus, além de sofrer com os problemas relacionados com a terciarização e informalização da mão-de-obra (que atingem diferencialmente as empresas localizadas na RMSP ou no Interior), tende a desprezar o fato de que os diferentes e sucessivos ciclos de demandas locais da indústria paulista se deram com produtividades diferenciadas. Não podemos deduzir, assim, que um emprego perdido na década de 80 (segundo a Raus) represente o mesmo montante em produção, hoje, que um emprego perdido na década de 90. Além disso, essas diferenças temporais também se aplicam regionalmente, isto é, por causa do diferencial de produtividade, um emprego industrial perdido no Interior, em média, representa uma perda de produção menor que a perda causada pelo desaparecimento de um emprego industrial na RMSP.

O que aqui confirmamos é o caráter de maior capacidade de agregação de valor metropolitana em relação à utilização de mão-de-obra. Quase uma noção de produtividade que será a próxima variável que iremos detalhar e cujas trajetórias (do Interior, da RMSP e dos diferenciais) são mostradas no gráfico 2 a seguir.

Gráfico 2
Produtividade por década de constituição da empresa (valor agregado/pessoal ocupado)



Para o ano de 1996, calcula-se a razão entre VA e PO total, não apenas o PO vinculado diretamente à atividade produtiva. Confirmando nossa análise anterior, vemos que, na média dos setores da RMSP, essa razão apresenta-se com o valor de R\$ 20.409,00, enquanto a produtividade média do Interior é de apenas R\$ 12.811,19. Vemos que a produtividade média da RMSP, hoje, é cerca de 60% maior que a produtividade média do Interior, ou seja, um trabalhador metropolitano produz, em média, cerca de 60% mais valor que um trabalhador do Interior. Muito provavelmente, isso se deve aos diferentes tipos de empresa localizadas nessas duas regiões. Para sustentarmos que estaria havendo um processo de desconcentração industrial na década de 90 seria necessário que, para cada cinco empregos gerados na RMSP, ocorresse um aumento de mais oito empregos no Interior. A explicação mais plausível seria que essa discrepância se deve às empresas mais tradicionais, com fortíssimo peso na estrutura industrial da RMSP (cerca de 46% do VA na RMSP é proveniente de empresas com mais de 40 anos). Afinal de contas, após 1970, a atividade industrial só fez desconcentrar, "enfraquecendo" o pólo dinâmico da economia brasileira. O processo de reversão da polarização contempla, em suas hipóteses básicas, uma perda de dinamismo desse pólo central com uma devida diminuição da rentabilidade do setor que aí se instala, se é que se instala. Será isso válido?

Ora, a ideia básica, aqui, não é negar o processo de desconcentração relativa da indústria, mas demonstrar que o que ocorre a partir da metade da década de 80 é uma mudança de patamares de decisão locacional, em resposta a uma mudança de padrão de desenvolvimento. Não negamos a existência de desconcentrações de aglomeração metropolitana, desconcentrações de urbanização. Justamente por existirem é que as empresas que ali se instalam só o fazem porque são suficientemente lucrativas para transpor as barreiras dessas desconcentrações. Por mais pujante que possa ser o setor tradicional da economia metropolitana, a exorbitante diferença, a maior em relação ao Interior, em termos de produtividade, não pode ser devida única e exclusivamente a esses ramos mais tradicionais. Outra forma, não teria havido a possibilidade de desconcentração. Voltamos a insistir que são dois processos distintos. O processo de desconcentração da indústria (em seu auge) deu-se em padrões clássicos de localização industrial, com forte influência das desconcentrações de

urbanização do pólo metropolitano. Um padrão ainda fordista com forte influência da proximidade de insumos naturais e acesso à mão-de-obra barata. As empresas que vieram a se instalar na RMSP, nas décadas seguintes, só puderam fazê-lo porque, por sua estrutura e pelos novos fatores locacionais da indústria moderna, puderam driblar as desconcentrações clássicas, pelo menos por algum tempo. Portanto, a diferença de produtividade entre as empresas da RMSP e do Interior só pode ser dada, logicamente, pelas empresas instaladas na RMSP nos últimos 20 anos, uma vez que elas aí só se instalaram, se sua produtividade elevada assim o permitisse, para se contrapor às desconcentrações de urbanização, até mesmo gerando novas economias de aglomeração inerentes aos setores. Ou seja, o que nos é importante nem é tanto o nível de produtividade na RMSP ou no Interior, nem o nível por idade do setor, mas sim a evolução do diferencial de produtividade, em termos atuais, no decorrer das décadas locacionais nas últimas décadas. Porque é justamente o diferencial de produtividade das indústrias que decidiram localizar-se na RMSP ou no Interior que indica o nível de produto e a qualidade deste. É esse diferencial que nos dá a diferença de dinâmica regional, aproximada, aqui, pela participação das decisões locacionais década a década.

Na realidade, a pergunta é: o que explica as contribuições médias de produtividade de cada uma das seis décadas em questão serem sempre declinantes para o Interior e apresentarem um ponto de inflexão para a RMSP a partir de 1970? Analisar os diferenciais de uma década para outra em cada região não tem significado relevante para o nosso propósito. São ciclos diferentes, com setores diferentes e, portanto, com estruturas diferentes. Mas por que a discrepância de tendência entre uma região e outra? Vemos que aquele diferencial de 60% de produtividade média para a RMSP deve-se muito aos diferenciais de produtividade das empresas que tomaram suas decisões de localização nas décadas de 80 e 90. Na de 80, a diferença chega a ser de 93,10% a favor da RMSP. Ou seja, as empresas, em média, que se localizaram na RMSP na década de 80, apresentam hoje, uma produtividade de quase o dobro das que se localizaram no interior do Estado, o que nos daria uma *proxy* razoável de que, para cada 10 empregos industriais novos criados no Interior na década de 80, seria necessário a criação de no máximo cerca de cinco postos de trabalho

lho na RMSP, para podermos apontar um processo de desconcentração a partir da dinâmica de pessoal ocupado, utilizando os dados da Rais. Por outro lado, confirmando a lógica que subjaz à desconcentração industrial da década de 70, as empresas que se localizaram na RMSP na década de 60, ainda em padrões clássicos de localização, apresentam, hoje, uma produtividade 10,18% menor que aquelas que se decidiram pelo Interior. O que indica que a desconcentração integradora se deu justamente em um processo de esgotamento das possibilidades do modelo de desenvolvimento então vigente e que, já na década de 70, apresentamos a introdução, cuja porta de entrada é a RMSP, de um novo padrão de desenvolvimento capitalista. É o que alguns autores chamam de declínio do fordismo e ascensão do processo de acumulação flexível. Não que um padrão substitua o outro, mas convivem e se interrelacionam continuamente, gerando dois padrões simultâneos de desenvolvimento, o fordista, até a década de 70, e que continua a existir dando liga ao sistema produtivo nacional, apesar de cada vez mais vinculado ao Exterior (as indústrias de insumos, bens intermediários e o complexo metal mecânico, por exemplo) e o pós-fordista - na ausência de um termo mais abrangente e exato - que dá suporte à integração do padrão fordista ao mercado internacional (as indústrias de equipamentos eletrônicos, de informática, de instrumentos de precisão, telefonia etc.), que ou se desprendem das necessidades de insumos naturais ou se desligam dos vínculos ao mercado interno, relacionando-se diretamente com fornecedores, compradores e competidores internacionais.

O fetichismo da desconcentração

Com os argumentos expostos nos itens acima, podemos dizer que boa parte das interpretações acerca do desenvolvimento regional brasileiro das últimas três décadas sofre de certo "fetichismo da desconcentração". Alguns autores demonstram estarem muito mais preocupados em verificar se alguns decimais após a virgula representam uma concentração, uma desconcentração concentrada, uma continuidade da desconcentração em seu auge (1970-85) ou coisificação do gênero, que em verificar se essas modificações representam ou não indícios de mudanças estruturais da economia brasileira. Ou seja, coisificam (através da continuidade da utilização de conceitos e instrumentos de análise defa-

ria se desindustrializando e virando um centro de prestação de serviços ou uma cidade sem dinâmica industrial. O país mudou, mas isso não quer dizer que a RMSP tenha mudado na mesma magnitude. É claro que mudou, mas o fetichismo a que nos estamos referindo encobre suas mudanças e cega-nos para algumas obviedades. Principalmente devido à inadequação dos conceitos e dos instrumentais analíticos à nova realidade econômica brasileira. Infelizmente, as análises sobre a terceira etapa ainda se apropriam das análises sobre a primeira e a segunda, propondo que sua aplicação é válida hoje. O que seria um bom sinal, se as primeiras não fossem datadas e, portanto, historicamente, validadas.

Um exemplo muito esclarecedor da problemática aqui apresentada nos é apresentado por Massey (1995) que afirma, ao estudar o processo de esvaziamento e reestruturação do espaço econômico do Sudeste inglês no início dos anos 90 e as respectivas análises mais alarmistas, que esses diagnósticos iniciais pecavam por uma simplificação da realidade sócio-espacial decorrente da utilização direta dos índices de participação e emprego das regiões como representação das mudanças em curso. Sem querer minimizar os problemas por que vinha passando o Sudeste inglês, avalia que "... to try to interpret economic space through the distribution of unemployment numbers (or to interpret any space simply through distributions of such phenomena) is to underestimate the complexity of social space; most particularly is to evade reading it relationally" (Massey, 1995,2). Para fazer-se entender, Massey argumenta que "... what constructs economic spaces as relational are the social relations on which those objects/jobs themselves depend, and which link them together (or not) in their mutual constitution" (Massey, 1995,3). Com tal pressuposto, foi capaz de entender que, apesar da perda relativa (e absoluta) de importância em termos de emprego, o Sudeste inglês ainda apresentava uma função de dominação estrutural em relação às restantes regiões do país. Ele seria o locus de controle, de planejamento estratégico, de finanças e de fontes de pesquisa e inovação, atuando de modo a influenciar todo o restante da economia. Sua importância, além de não diminuir, poderia estar aumentando devido às novas exigências impostas pelas transformações do capitalismo contemporâneo. Massey termina o argumento enfatizando que "... this way of looking at

things, as spatialised social relations, is like to lead to more interesting questions and more enlightening enquiry" (Massey, 1995,3).

É justamente o que pretendemos fazer: buscar uma nova forma de entendimento da construção do espaço econômico da RMSP. Por outras palavras, não nos parece suficiente pensarmos em concentração ou desconcentração dos índices de emprego e produção. O que queremos é saber como os empregos e a produção que permanecem na RMSP se interrelacionam com o restante das atividades econômicas e com as restantes regiões do país. Para o entendimento do espaço econômico da RMSP, é fundamental estudarmos o processo que, segundo a herança schumpeteriana, melhor sintetiza as relações econômicas entre os vários agentes econômicos, ou seja, o processo de geração, difusão e apropriação da inovação e dos ganhos advindos de seus usos.

Portanto, o que pretendemos a seguir, ainda em caráter heurístico, é propor novos instrumentos de análise da dinâmica industrial brasileira capazes de medir o real significado econômico do ser metropolitano no Brasil e, conseqüentemente, da dinâmica regional brasileira. Instrumentos estes provenientes da convergência da economia regional e da economia da inovação, que nos podem fornecer as relações de formas, intensidades e fontes de inovação com a dinâmica regional dos setores industriais.

O urbano como espaço do aprendizado

Propomos, neste item, de maneira pragmática e resumida, a utilização das informações sobre intensidade, formas e fontes de inovação empresarial, constantes da Pesquisa da atividade econômica paulista - Paep / Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados - Seade, como meio de conceituação da diferença entre o espaço econômico metropolitano e o seu entorno, o que nos possibilitará uma melhor compreensão da dinâmica regional brasileira.⁶ Este procedimento se justifica teoricamente a partir da constatação da existência de uma convergência entre as contribuições da economia industrial e as da economia urbana e regional em vários países, principalmente europeus. O principal trabalho que coloca importantes temas em discussão é o organizado por Rallet e Torre (1995), onde identificam essa convergência, entre outros temas, no estudo da dinâmica

das inovações e das mudanças tecnológicas em contexto espacializado. Esse tema foi pioneiramente abordado pelo trabalho de Hågers-trand (1967) de forte apelo empírico e, mais recentemente, por Bellet (1992), Kirat e Le Bas (1995), por evolucionistas como Dosi (1984) e é indiretamente ligado à literatura de sistemas nacionais de inovação. Sobre estes, o trabalho de Lundvall (1992: 9) é um excelente exemplo, ao reforçar a ideia de que parte das informações necessárias ao processo inovativo, ou seja, de rotina da produção, da distribuição e do consumo das mercadorias, o que necessariamente traz de volta a questão acerca do modo como essas relações de rotina se dão espacialmente.

Ou, como afirmam Bertuglia, Fisher e Preto (1995: 1), de forma mais contundente:

"There is, of course, also a spatial dimension to the changes occurring and it is important to underline that the spatial aspect is not merely a consequence, but an integral part of the process of change (inherently spatial phenomena such as incubator niches and diffusion process are fundamental to technological innovation)."

Essa interrelação do caráter inovativo das empresas e de sua apresentação espacializada é o que define um "communicative paradigm" para Mela (1995: 76) pelo fato de que:

"... innovation process is always an interactive phenomenon. In other words, innovation, in all its various aspects and fields of application, can occur, be adopted, and have significant consequences for social systems only when it involves the activation and modification of circuits of communicative interaction of varied extent and different levels of institutionalization. These circuits can be seen as networks of spatial relations, since neither the actors involved nor the material and non-material resources which they use have a homogeneous spatial distribution."

Para a tradição neo-schumpeteriana da economia heterodoxa, o processo de acumulação de capital é fundamentalmente dependente da capacidade inovativa dos agentes econômicos. A inovação é o motor do desenvolvimento econômico e, portanto, estudar os processos pelos quais inovações são introduzidas e difundidas é um de seus maiores desafios.⁷

Como atividade eminentemente criativa, a inovação pressupõe o aprendizado, a acumulação de

conhecimento. As formas mais conhecidas e importantes de inovação empresarial são resultantes de pesados investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), atividade de risco patrocinada no interior das firmas no intuito de desenvolver novas combinações a partir das informações disponíveis. Mas isso não esgota toda a vasta gama de possibilidades de inovação, no sentido schumpeteriano. Principalmente se considerarmos que a principal atitude frente às inovações, características de países em desenvolvimento, é a difusão e adaptação de novas tecnologias.⁸ Com isso, o processo de aprendizado passa a ser considerado, principalmente em um contexto de difusão de inovações, como um processo em que as trocas de informações relevantes, ou seja, nos termos de Mela citado acima, "a *ativação e modificação dos circuitos de interação comunicativa*", são atividades das mais importantes para o desenvolvimento industrial. Conseqüentemente, de modo sumário, as relações de aprendizado empresarial (trocas comerciais, prestação de serviços, proximidade etc.), que se realizam espacialmente condicionadas, são chaves importantes para a compreensão da dinâmica dessas empresas. Ou seja, a localização de uma empresa condiciona (não exclusivamente) as relações de troca de informações que ela pode realizar, uma vez que a troca de informações pressupõe a formação de redes de relacionamento espacialmente localizadas e regionalmente homogêneas. Essas trocas de informações condicionam uma maior ou menor capacidade de acumular e processar conhecimento que, por sua vez, condiciona a velocidade de adoção de novas tecnologias que, por último, condicionam as possibilidades de acumulação de capital no arcabouço schumpeteriano. Com isso, localizações diferentes levam a diferentes possibilidades de acumulação de capital, justamente pela importância do espaço para a determinação do conjunto de relações sociais possíveis.

Benko (1999) qualifica o aprendizado e a aglomeração como as duas dimensões do desenvolvimento econômico que se condicionam mutuamente, como o espaço e o tempo para a Física. A utilização dos instrumentos aqui propostos busca, justamente, a partir dessas duas dimensões do desenvolvimento econômico, descrever a realidade econômica metropolitana.

Com os dados da Paep/Seade para 1996, podemos verificar um coeficiente de determinação de 0,4064⁹ para a relação existente entre o grau de concentração setorial na RMSP, em relação ao

based, com forte necessidade de pesquisa científica, fundados principalmente nos avanços tecnológicos da microeletrônica; o segundo é formado por setores intensivos em escala e que, portanto, teriam seu grau de inovação condicionado pelos possíveis ganhos de escala; o terceiro é o grupo dos que pouco inovam.

O problema desta classificação é que desconstrói o caráter não-indutor de novas tecnologias dos processos inovadores no Brasil. Se, para criar tecnologia, é necessário ter ganhos de escala, para adotar tecnologia talvez outros fatores sejam mais importantes que o tamanho relativo da indústria. Como os processos inovadores não podem descolar-se das relações

Tabela 1

Grau de inovação setorial para o Estado de São Paulo e de concentração na Região Metropolitana de São Paulo

Setores	Inovação - produto ou processo (94-96)	Concentração de grandes empresas na RMSP
3000 - Fab. de máquinas escritório e equipamentos de informática	81,56%	93,50%
3200 - Fab. mat. eletrônico e aparelhos e equipamentos de comunicações	66,28%	75,96%
3300 - Fab. equipamentos médicos, ótica e relógios, instrumentos precisão, automação industrial	62,36%	67,36%
2400 - Fabricação de produtos químicos	57,52%	73,28%
3100 - Fab. de máquinas, aparelhos e material elétrico	53,78%	72,71%
3400 - Fab. e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	50,76%	74,88%
2900 - Fab. de máquinas e equipamentos	50,07%	63,36%
3500 - Fab. outros equipamentos de transporte	46,18%	65,50%
2800 - Fab. prod. metal (exclusive máquinas e equipamentos)	45,53%	73,68%
2500 - Fabricação de artigos de borracha e plásticos	44,35%	76,07%
2700 - Metalurgia básica	40,84%	71,74%
1500 - Fabricação de alimentos e bebidas	39,88%	40,71%
1700 - Fabricação de produtos têxteis	38,69%	58,90%
2200 - Edição, impressão, reprodução de gravação	37,95%	76,12%
1900 - Preparação e confecção de artefatos de couro	35,73%	23,17%
2100 - Fabric. de celulose e papel	35,29%	72,00%
2300 - Fab. e refino de petróleo, álcool	33,78%	13,50%
2600 - Fab. produtos minerais não-metálicos	32,13%	29,06%
1800 - Confec. de vestuários e acessórios	26,69%	60,96%
1134 - Indústria extrativa	14,99%	39,54%
Total (contagem de empresas)	42,40%	61,10%

Fonte: Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados - Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 1996.

Elaboração própria.

sociais localmente situadas, de acordo com as asserções dominantes na literatura de sistemas nacionais/regionais de inovação, entendemos que a compreensão da dinâmica regional da economia brasileira recente pode ser aproximada por meio das formas assumidas pelos processos inovativos das indústrias aqui localizadas, já que observamos um significativo grau de determinação entre as duas variáveis e uma vez que a possibilidade de acumulação capitalista é dada pela capacidade inovadora das empresas, capacidade de acumulação de conhecimento.

Nesse sentido, é interessante notar que a classificação de Quadros et alii (1999) expressa razoavelmente, também, a concentração regional dos setores na RMSP. Os setores *science-based* são também os mais concentrados na metrópole; os setores intensivos em escala, em boa parte, também o são, apesar de em menor quantidade e menos inovadores; e, em geral, os setores não inovadores não se encontram espacialmente concentrados. A pergunta que nos resta é: por que e como isso ocorre? Existe realmente alguma relação entre caráter inovador e propensão à concentração espacial setorial?

Tabela 2
Grau de utilização e importância por tipo de fonte para a Região Metropolitana de São Paulo

	Em % do número de empresas inovadoras	Importância de acordo com a empresa	Índice ponderado por tipo de fonte
Fontes internas de inovações			0,1844
Pesquisa interna em departamentos de P&D	34,16	3,41	
Outros departamentos	37,43	3,00	
Outras empresas do grupo	17,57	2,72	
Fontes externas de aglomeração			0,2521
Clientes	40,22	3,97	
Competidores	38,74	3,22	
Fornecedores de bens de capital	35,63	2,84	
Fornecedor de materiais	39,83	2,98	
Fontes externas de urbanização			0,1681
Universidades	27,31	2,40	
Consultorias	31,59	2,40	
Conferências públicas	34,36	2,79	
Licenças	28,82	2,61	
Feiras e exposições	36,88	3,18	
Instituto de pesquisa	28,86	2,59	

Fonte: Elaborada a partir dos dados da Paep/Seade.

sentam com poder explicativo maior para a dinâmica regional do Estado. Ou seja, diferentes padrões inovativos possuem uma forte relação tanto com o grau inovativo (dimensão de aprendizado) quanto com a concentração metropolitana (dimensão de aglomeração).

Com uma classificação dos 20 setores industriais em três padrões diferentes de relacionamento entre inovação e concentração, relação sugerida pelo coeficiente de determinação apresentado acima, pudemos estabelecer essas diferenças. Definimos o padrão tipo 1 (os setores urbanos dependentes) pelo conjunto dos setores de instrumentos e automação, máquina de escritório e equipamento de informática, produtos químicos, eletrônica e aparelhos de comunicação e material eletrônico, setores que apresentam grande concentração regional e os mais altos graus inovadores. Nesses, incluímos os setores *science-based* de Quadros et alii (1999) mais produtos químicos e material elétrico, resultado de nossa taxonomia bidimensional. O padrão tipo 2 (urbano-contingentes) é formado pelos setores consideravelmente concentrados na RMSP, sendo, contudo, pouco

Tabela 3
Importâncias relativas entre as fontes de inovação

Tipo Setores	Escala	Aglomeração interna	Urbanização interna	Urbanização/aglomeração
1 3300 - Instrumentos e automação	1,0000	1,2168	0,8260	0,6789
1 3000 - Máq. de escritório e equip. de informática	1,0000	1,2852	0,8466	0,6587
1 2400 - Produtos químicos	1,0000	1,3633	0,7493	0,5497
1 3200 - Eletrônica e aparelhos de comunicação	1,0000	1,2055	0,6595	0,5471
3 1900 - Couro e calçados	1,0000	1,6290	0,8446	0,5184
3 1500 - Alimentos e bebidas	1,0000	1,5877	0,7824	0,4928
2900 - Máquinas e equipamentos	1,0000	1,5504	0,7403	0,4775
3 2600 - Minerais não metálicos	1,0000	1,9012	0,9014	0,4741
2 2200 - Edição, impressão e gravação	1,0000	2,0243	0,9515	0,4700
3 2300 - Refino de petróleo e álcool	1,0000	1,4633	0,6750	0,4613
2 2700 - Metalurgia básica	1,0000	1,7483	0,7973	0,4560
2 2500 - Borracha e plásticos	1,0000	1,8761	0,8526	0,4545
1 3100 - Material elétrico	1,0000	1,3578	0,5868	0,4322
3 1134 - Extração mineral	1,0000	1,2340	0,5143	0,4168
3400 - Veículos automotores e autopeças	1,0000	1,4020	0,5770	0,4115
2 2100 - Papel e celulose	1,0000	1,6317	0,6621	0,4058
2 2800 - Produtos de metal	1,0000	1,7592	0,6971	0,3963
2 1700 - Produtos têxteis	1,0000	1,7154	0,6691	0,3901
2 1800 - Vestuário e acessórios	1,0000	1,7392	0,6707	0,3856
3500 - Aeronaves e ferrovias	1,0000	1,5829	0,4852	0,3065

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Paep/Seade.

cia relativa às fontes externas de informação para o processo inovador ligadas a serviços urbanos, tipo universidades, institutos de pesquisa, feiras e exposições e consultorias, que o ressaltante dos setores, indicando uma forte necessidade de localização urbana para a manutenção de seu alto grau inovador. Em média, esses setores apresentam um diferencial de importância das fontes ligadas à urbanização, relativamente à importância que dão para suas fontes ligadas à aglomeração (as principais para todos os setores), da ordem de 36% acima dos setores **urbano-confinantes** e da ordem de 21% superior aos setores **urbano-indiferentes**. Este diferencial caracteriza um grupo de setores extremamente dependentes, para suas performances econômicas inovadoras, da proximidade tipicamente urbana de relações que extrapolam o simples contato comercial entre os agentes.

Analisando os diferenciais do ponto de vista das fontes ligadas ao tamanho do mercado, da aglomeração, sem que necessariamente estejam vinculadas ao aspecto urbano, saltam aos olhos os setores **urbano-confinantes**, não tão inovadores, porém concentrados, que atribuem uma maior importância relativa às fontes típicas de aglomeração comercial, não necessariamente de grandes metrópoles, como clientes, fornecedores e competidores, em relação à importância das fontes internas da ordem de 38% maior que os **urbano-dependentes** e da ordem de 15% maior que os **urbano-indiferentes**. Caracterizam a forte hipótese de que são setores que se concentram em regiões urbanas apenas porque o sistema produtivo brasileiro (desigual e primário) impede o desenvolvimento das demais regiões, ou seja, como uma contingência do tipo de desenvolvimento urbano brasileiro. É de se supor que estes setores, em países desenvolvidos, não se encontrem concentrados em uma região determinada e sim razoavelmente bem espalhados pelo território. Sendo que os **urbano-indiferentes** se caracterizam não apenas como pouco inovadores e não concentrados, mas como os que dão maior importância relativa às fontes internas de inovação, P&D, outros departamentos e outras empresas do grupo, caracterizando um grupo de setores que, para o pouco que inovam, são-lhes quase suficientes seus investimentos em P&D. Se tivessem a necessidade de serem mais inovadores, por uma maior concorrência, por exemplo, talvez tivessem que buscar os centros urbanos para poderem adequar-se ao padrão de adoção de tecnologias. Teriam que se aparelhar melhor na busca de novas tecnologias fora de seus domínios.

obscurido pelo fetichismo da desconcentração. Se há um país que se fragmenta, então este não apresenta vínculos (não mais de solidariedade, obviamente) com o pólo central. É este pólo central que tem a capacidade de adaptar as informações que vêm do Exterior para o restante do sistema produtivo brasileiro. Este é o seu vínculo e o seu possível papel numa possível forma de integração. É a concentração desse enorme poder na RMSP o que nos preocupa para o futuro.

Da análise aqui feita, podemos sugerir que, para que a continuidade da modernização do parque produtivo nacional seja realizada com a nascente indústria de alta tecnologia local (antes que seja inviabilizada pelos altos custos da metrópole, quando os lucros de monopólio forem mais difíceis), seria desejável que fossem ativadas políticas públicas de descentralização dessas indústrias. Como isso poderia ser feito? Pelos dados aqui avançados, teríamos duas estratégias, fundamentalmente complementares. Primeira, incentivar, por meio de fundos de investimento conjuntos entre o setor privado e o público - como, por exemplo, o que já vem sendo feito pela Fapesp - um maior grau de indução de inovações dessas indústrias. Se elas passassem a depender mais de informações desenvolvidas no interior das empresas para o processo inovador, menos **urbano-dependentes** elas seriam, o que aumentaria a probabilidade de se viabilizar uma localização alternativa. Segunda, incentivar o desenvolvimento, no Interior, das fontes de inovação ligadas à urbanização, por meio de parcerias com as universidades públicas do Interior e do estabelecimento de incubadoras de empresas de alto conteúdo tecnológico, e estimular a formação de distritos industriais específicos para alguns setores (como, por exemplo, iniciativas desenvolvidas pela Fiesp). Ou seja, fundamentalmente, é necessário um rearranjo espacial da indústria de alta tecnologia, uma vez que, mais cedo ou mais tarde, o aumento de competitividade deste setor baixará sua rentabilidade a tal nível que as antigas descentralizações de aglomeração da metrópole paulista se farão sentir, impedindo, definitivamente, o desenvolvimento desse setor. Quando isso acontecer, será muito bom que já existam alternativas em localidades mais propícias para seu desenvolvimento.

Alexandre de Carvalho Tinoco é economista, mestre em Economia pela Universidade Federal de Minas Gerais, com a dissertação "Competitividade, inovação e localização: repensando a centralidade", bolsista Capes/Cebrap; professor da Faculdade Associada de Cotinga - FAAC.

Referências bibliográficas

- ABU-LUGHOD, J. (1995) "Comparing Chicago, New York and Los Angeles: testing the world cities hypothesis" in KNOX, P. L. e TAYLOR, P. J. *World cities in a world economy*. Londres. Cambridge University Press.
- ANDRADE, T. A. & SERRA, R. V. (1999) "(Des)concentração espacial da indústria brasileira: possibilidades e limites da investigação". In *Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia*. Belém, ANPEC, vol. 2.
- AZZONI, C. R. (1986) "Indústria e reversão da polarização no Brasil". In *Ensaio Econômico - IPE-USP*. São Paulo, n. 58.
- _____, & FERREIRA, D. A. (s/d) "Competitividade regional e reconcentração industrial: o futuro das desigualdades regionais no Brasil". Trabalho desenvolvido junto ao Núcleo de Estudos e Modelos Espaciais Sistêmicos - Nemesis.
- BELLET, M. (1992) "Technologie et territoire. L'organisation comme objet de recherche". In *Revue Française d'Économie*, 7, 1, 85-138.
- BENKO, G. (1999) *Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI*. Hucitec. São Paulo.
- BERTUGLIA, C. S., FISHER, M. M. e PRETO, G. (1995) *Technological change, economic development and space*. Springer-Verlag Berlin, Heidelberg.
- CANO, Wilson (1998) *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1995*. Campinas, SP: Unicamp, IE.
- DINIZ, Clélio Campolina (1995) "A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas." Texto para discussão Ipea, nº 375.
- _____. (1991) *Dinâmica regional da indústria no Brasil: início de desconcentração, risco de reconcentração*. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais (tese de titulação).
- _____. (1992) "Poligotized development in Brazil: neither decentralization nor continued polarization", working paper nº 41, Center of Urban Policy Research.
- _____. (1999) "A nova configuração urbano-industrial no Brasil". In *Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia*, Belém, Anpec, Vol. 2.
- _____. & LEMOS, M. B. (1989) "Dinâmica regional e suas perspectivas no Brasil". In *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília: Ipea-plan, v. 3.
- DOSI, G. (1984) *Technical change and industrial transformation*. Macmillan, Londres.
- FRIEDMANN, J. (1986) "The world cities hypothesis". *Development and Change* nº 4.
- FRIEDMANN, J. (1995) Where we stand: a decade of world city research. In KNOX, P. L. e TAYLOR, P. J. *World cities in a world economy*. Londres. Cambridge University Press.
- HÄGERSTRAND, T. (1967) *Innovation diffusion as a spatial process*. Chicago U.O., Chicago.
- KNOX, P. L. e TAYLOR, P. J. (1995) *World cities in a world economy*. Londres. Cambridge University Press.

Notas

- LE BAS, C. & KIRAT, T. (1995) "Apprentissage technologique et interactivité dans les systèmes localisés de production et d'innovation". In RALLET, A. & TORRE, A. (1995) *Économie industrielle et économie spatiale*. Económica, Paris.
- LUNDEVALL, Bengt-Ake (1992) *National systems of innovations: towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter, London.
- MAILLAT, D. (1995) "Milieux innovateurs et dynamique territoriale!". In RALLET, A. & TORRE, A. (1995) *Économie industrielle et économie spatiale*. Económica, Paris.
- MARKUSEN, Ann et alii. (1986) *High tech America: the what, how, where and why of the sunrise industries*. Boston: Allen & Unwin.
- MASSEY, D. (1995) *Spatial divisions of labor: social structures and the geography of production*, 2^a ed. Routledge, New York. Printed in Malaysia.
- MELA, A. (1995) "Innovation, communication networks and urban milieus: a sociological approach". In BERTUGLIA, C. S., FISHER, M. M. & PRETO, G. *Technological change, economic development and space*. Springer-Verlag Berlin, Heidelberg, 1995.
- MOLLEKOPF, J. & CASTELLS, M. (1991) *The dual city: restructuring New York*. New York: Russel Sage.
- NEGRI, B. (1996) *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*. Campinas, Ed. Unicamp, 1996.
- PACHECO, C. A. (1998) *Fragmentação da nação*. Campinas, SP: Unicamp, IE, 1998.
- QUADROS, R. & FURTADO, A., & BERNARDES, R. C. & FRANCO, E. (1999) "Padrões de inovação tecnológica na indústria paulista: comparação com os países industrializados". In *São Paulo em perspectiva*, Seade, 13, 1-2.
- RALLET, A. & TORRE, A. (1995) *Économie industrielle et économie spatiale*. Económica, Paris.
- SASSEN, S. (1991) *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton. Princeton University Press. (1998) *As cidades na economia mundial*. Nobel. São Paulo.
- REDWOOD III, J. (1985) "Reversion de polarização, cidades secundárias y eficiência en el desarrollo nacional; una visión teórica aplicada al Brasil contemporáneo". *Revista Eure*, março.
- RICHARDSON, H. W. (1980) "Polarization reversal in development countries". *Paper of the Regional Science Association*, v. 45, p. 97-85.
- SCHUMPETER, J. A. (1988) *A teoria do desenvolvimento econômico* - S. Paulo, Nova Cultural. Coleção Os Economistas.
- TORRE, A. (1993) "Proximidade geográfica et dynamiques industrielles". *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 431-508.
- TOWNROW, P. M. & KEEN, D. (1984) "Polarization reversal in the state of São Paulo", *Regional Studies*, v. 18, p. 45-54.

5. Fundamentalmente induzida por novos investimentos.
6. Uma diferenciação semelhante tem sido tentada a partir da instrumentalização da literatura das cidades globais (Friedman (1986) e posteriormente Sassen (1991), Mollempf e Castells (1991) e Abu-Lughod (1995)) à realidade da metrópole paulista. Pelas hipóteses básicas desta literatura, uma cidade tipicamente global é caracterizada pela diminuição da importância do emprego industrial (algumas passando até mesmo por processos de desindustrialização), pela concentração das atividades de comando e sedes empresariais e pela concentração e forte expansão das ocupações e do produto dos setores de serviços à produção (avariado setor financeiro, advocacia, consultorias, marketing, serviços de informática etc.). Aliado a isso, essas cidades teriam um forte campo de influência em vários mercados ao redor do mundo, ou seja, seriam os nós mais importantes que dão ligação às redes internacionais de fluxos de capital e de informações. Um passo quase automático foi sair pelo mundo a cada de cidades não tão globais ou de segunda ordem e uma extensa hierarquia passou a ser produzida (Knox e Taylor (1995), Friedman (1995), Sassen (1998) entre outros). Aqui, para a análise desses fluxos, são utilizados dados de movimentação de carga e passageiros de aeroportos, número de agências bancárias, fluxos financeiros e de comércio internacional etc. O problema é que essa perspectiva leva apenas à hierarquização das cidades em nível mundial. O que resta avaliar é a ligação de uma cidade global de segunda ordem (como São Paulo costumamos ser chamada) com o restante da dinâmica regional brasileira. Conseguir medir a importância para capacidade para a economia global não é suficiente para captarmos a importância dessa cidade para o restante da economia de seu país, ou, pelo menos, de sua região.
7. A inovação, no sentido schumpeteriano, deve ser entendida como um instrumento de geração e apropriação de rendas transitórias de monopólio, lucros de monopólio. Longe de poder ser considerada como uma invenção, a inovação se constitui pela "realização de novas combinações" (Schumpeter, 1988, 48) no processo produtivo. O fenômeno que caracteriza o desenvolvimento econômico (e não apenas o crescimento) é o surgimento de novas combinações de maneira descontínua, condicionadas por um conjunto de características tanto do arcabouço institucional vigente (disponibilidade de crédito a custo baixo) como pela capacidade de um empresário inovador, tipicamente schumpeteriano.
8. O que os dados da Paep confirmam.
9. Com a estatística t para o coeficiente da intensidade inovadora de 3,51.
10. Empresas que representam cerca de 91% do valor adicionado no Estado de São Paulo.
11. Esse índice é uma média ponderada entre o grau de uso de cada tipo de fonte para as empresas inovadoras de determinado setor e as respectivas notas de importância. Poderia ser no máximo 1, se todas as empresas inovadoras utilizassem todas as fontes daquela classificação, atribuindo-lhes a nota máxima 5. As fontes foram classificadas, como anteriormente, em fontes internas, externas de aglomeração e externas de urba-

nização. Assim, buscamos um índice que nos forneça a importância média de cada classificação de fonte, para que possamos comparar, setor a setor, fontes diferentes de inovação. Isto não poderia ser feito fonte a fonte, uma vez que, isoladamente, não têm significado econômico. Universidade é uma fonte importante, mas não é determinante por si só. O índice do conjunto das fontes externas de urbanização nos fornece um indicador de quanto, na média, instituições como universidades, institutos de pesquisa, consultorias etc. são importantes para o processo inovador, mesmo que, internamente à média, haja enorme variação.

Formalmente temos:

$$I_i = \sum_j (G_j \times N_j) / 51.$$

Onde I_i é o índice para cada grupo de fonte; J é a quantidade de fontes em cada grupo; G_j é o percentual de empresas inovadoras em cada setor e N_j é a nota média de cada fonte.

12. Aqui, adotou-se este procedimento para eliminar o viés de que os setores mais inovadores são sempre os que atribuem maior importância e uso para todas as fontes. Como a análise entre os setores nos indicaria sempre a dominância dos setores urbano-dependentes, mais inovadores, optamos por estudar as importâncias relativas internamente a cada setor. Para isso, fixamos o valor do índice calculado de importância das fontes internas em 1 e calculamos o percentual em que os outros tipos de fontes se distanciam da importância das fontes internas.
13. Esse risco decorre do fato de as deseconomias de aglomeração provenientes ainda do padrão fordista de desenvolvimento estarem presentes e de, consequentemente, os onze requisitos locais dos setores de alta tecnologia apontados por Markusen et alii (1986) para países industrializados não se observarem sem forças contrárias fortes:
1. Facilidades de acesso, como aeroportos de grande porte, com capacidade para vôos de carga e de passageiros;
 2. Áreas de clima ameno;
 3. Oferta de boas casas a preços razoáveis;
 4. Estão articulados com a existência de centros de ensino e pesquisa, áreas de elevado nível cultural e educacional, baixo nível de poluição e boas oportunidades de recreação;
 5. Regiões com fraca sindicalização, baixa taxa salarial e altas taxas de desemprego;
 6. Áreas com relações industriais geograficamente articuladas;
 7. Áreas com uma boa infra-estrutura de serviços empresariais especializados;
 8. Áreas com um bom clima de negócios, uma ideologia do empresário inovador e livre;
 9. Áreas com centros industriais de pesquisa e desenvolvimento;
 10. Áreas que apresentem concentração de pesquisas científicas fundamentais custeadas pelo governo;
 11. Áreas com elevada concentração de despesas governamentais na área de defesa.

A CIDADE: LOCAL ESTRATÉGICO PARA A INDÚSTRIA GLOBAL DO ENTRETENIMENTO*

Saskia Sassen e Frank Roost

Tradução: José Tavares Correia de Lira
Revisão: Sarah Feldman

Além de serem centros de serviços financeiros e empresariais (isto é, indústrias que servem outros negócios, empresas de direito corporativo, consultorias administrativas e coisas do tipo), as grandes cidades são locais estratégicos para a coordenação de conglomerados globais de entretenimento. Como a indústria financeira, a indústria do entretenimento requer acesso a uma multiplicidade de insumos altamente especializados, apenas acessíveis em lugares de alta diversidade. Ocorre que as cidades que produzem o entretenimento são as mesmas que o consomem, dando origem também a uma nova forma de turismo urbano relacionada à mídia que faz da própria cidade, especialmente a cidade global, um objeto de consumo - a cidade como parque temático. Em um momento no qual, nos países altamente desenvolvidos, a maior parte das pessoas reside em subúrbios e pequenas cidades, a grande cidade assume o status de exótica. O turismo moderno deixa o monumento histórico, a sala de concertos e o museu e se concentra na cena urbana e, precisamente, em alguma versão da cena urbana adequada ao turismo.

Desde os anos 80, tem ocorrido um rápido crescimento no uso da urbanidade como arma de propaganda, ao mesmo tempo que a música e os estilos de vida urbanos ascendem como objetos de consumo. Nos anos 90, grandes empresas de entretenimento apareceram entre os principais investidores e promotores de projetos urbanos importantes destinados a turistas e suburbanitas. Tal processo trouxe em seu bojo um incremento na participação da indústria da mídia no planejamento e desenvolvimento urbano e é particularmente evidente na requalificação urbana¹ da Times Square, na cidade de Nova York, em que o principal investidor é a Walt Disney Company, e da

Potsdamer Platz, em Berlim, que se ancora no imenso complexo de entretenimento da Sony. As necessidades de produção e marketing da indústria global do entretenimento reconfiguram assim o cenário urbano e os seus locais emblemáticos, fortalecendo a dinâmica da cidade global. Ainda que apenas envolvam uma fração do emprego e das vendas totais da indústria, os complexos específicos de entretenimento nessas grandes cidades são estratégicos em um duplo sentido: como locais de administração e coordenação de uma indústria global e como ímãs do turismo urbano. Nesse último papel, em contraste com a reprodução de materiais produzidos em outros ramos, a produção do entretenimento vem sendo definida e mercantilizada como um item exótico de consumo.

A globalização da indústria da mídia

As inovações tecnológicas e a desregulação governamental conduziram ao extraordinário crescimento dos mercados internacionais da mídia e à globalização da indústria do entretenimento. Como nos outros setores da economia, esse processo se caracteriza pela concentração e internacionalização. Tal como se observa nas grandes fusões e aquisições realizadas nos últimos anos, as empresas mais importantes buscam a diversificação através da aquisição e investimento em outras indústrias relacionadas ao entretenimento. A companhia alemã Bertelsmann, a maior casa editorial do mundo, adquiriu a gravadora RCA com vistas à promoção de seus negócios, cada vez maiores, com música e entretenimento. Via-com, uma importante produtora de televisão, fundiu-se à Blockbuster, a gigante do home-

video, de modo a apoderar-se da Paramount, proprietária de estúdios de cinema e parques temáticos. O empreendedor mais importante de parques temáticos, a Walt Disney Company, que já então se constituía em uma grande produtora de televisão e cinema, fundiu-se à rede Capital Cities/ABC. A Time Warners Inc., empresa já bastante diversificada, fundiu-se à Turner Broadcasting Corporation, líder internacional das corporações de notícias.

Tal estratégia permitiu às corporações de entretenimento otimizar o seu marketing: personagens e temas de suas produções passaram a fomentar a lealdade da clientela, ajudando também a promover o consumo de outros produtos em todos os tipos de mídia. Ao lado da sinergia habitual entre música, cinema, televisão e mídia impressa, a forma mais recente de telecomunicações, a Internet, também está se tornando uma parte desse círculo de consumo.² É o caso da Walt Disney que já introduziu os seus famosos personagens em um conjunto de portais da Internet.³ O fato é que, de uma maneira geral, toda uma nova versão do turismo começa a orientar-se para o consumo nos ambientes da Internet e da realidade virtual.

Como uma segunda estratégia, as corporações de entretenimento intensificaram as suas atividades transnacionais, o que lhes permitiu vender seus produtos estandarizados em novos e mais amplos mercados. Investimentos importantes têm refletido essa tendência. A Time Warner internacionalizou as suas atividades de TV paga fundando a HBO Asia e a HBO Olé, na América Latina, e, expandindo-se na indústria de parques temáticos, recentemente inaugurou a Warner Bros. Movie World na Alemanha. Tendo construído a EuroDisney na França, agora chamada de Disneyland Paris, a Walt Disney Corp. iniciou o canal Disney na Europa. Viacom levou os seus canais da MTV e do Nickelodeon para a Europa, enquanto os investimentos estratégicos mais importantes da Bertelsmann e da Sony, desde os últimos anos da década de 1980, foram as aquisições de corporações de entretenimento sediadas nos Estados Unidos.

A globalização da indústria do entretenimento conduziu a "um processo de homogeneização do tipo que Hollywood já tornou familiar" e a uma concentração de atividades econômicas pois "os novos gigantes da mídia engolem os gigantes menores em toda parte, de Buenos Aires e Hollywood a Paris e Tóquio."⁴ Combinadas à desregulação, a diversificação e as fusões estão

produzindo uma estrutura dual na indústria da mídia que passa a ser dominada por um número limitado de conglomerados maiores, enquadrando em nichos de mercado.

A indústria das telecomunicações está também atravessando uma rápida mudança e as forças decisivas nesse processo são a globalização, a desregulação, a digitalização e, para a maior parte do mundo, a privatização. A desregulação e a privatização estão facilitando a formação de mega-empresas e alianças globais. Os desenvolvimentos tecnológicos estão facilitando a convergência de telecomunicações, computadores e televisão, levando à formação de um setor de mega-multimídia.⁵ A globalização é um traço decisivo desse setor e tudo indica que ela continuará a se expandir. Por volta de 1997, três grandes alianças globais de empresas de telecomunicações ocorreram e o controle da indústria foi alcançado por meio de parcerias estratégicas. Tais alianças são montadas para não apenas oferecer serviços telefônicos e computacionais mas também a transmissão de dados, video-conferências, home shopping, televisão, notícias e entretenimento. Fusões e aquisições também emergiram com vigor no setor especializado de tecnologias de informação à medida que pequenas empresas pretendiam alcançar o tamanho e a tecnologia necessários para competir nos mercados globais. Em 1995, as transações chegaram a um recorde de 2.913 acordos, um crescimento de 57% sobre os 1.861 registrados em 1994. O valor combinado desses acordos foi de US\$ 134 bilhões, um crescimento de 47% sobre os US\$ 90,5 bilhões de 1994. A desregulação é um elemento vital na expansão dos serviços e na formação de alianças globais. Os especialistas antevêm que após um período de aguçada competição global, uns quantos atores globais mais importantes irão monopolizar o negócio.⁶

A indústria global do entretenimento caracteriza-se pela exigência de entrar em mercados de consumo em todo o mundo e pelo uso intensivo de tecnologia. A despeito dos efeitos dispersivos da internacionalização e das novas tecnologias, os fatores de produção e marketing levaram a indústria do entretenimento a conservar as suas instalações produtivas em localidades tradicionais. Novelas americanas e sitcoms são um exemplo: o mero nível técnico desses programas - que quase nunca requerem efeitos especiais, grandes estúdios ou um elenco muito numeroso - indica que esse tipo de entretenimento pode ser pra-

* In JUDD, Denis R. e FAINSTEIN, Susan S. (eds.), The tourist city, New Haven/London, Yale University Press, 1999, pp. 143-154.

ticamente produzido em qualquer parte. No entanto, a maioria desses programas é produzida em Los Angeles e seus arredores ou então em Nova York. E se a produção televisiva declinou nos anos 1980 em Nova York com relação à de Los Angeles que foi capaz de oferecer espaços de produção mais flexíveis, também ali é um setor em crescimento e novos estúdios continuam a ser construídos, especialmente no West Side de Manhattan.⁷ Estas duas cidades continuaram dominantes porque estão entre os poucos lugares nos quais a indústria do entretenimento pode encontrar profissionais criativos (atores, diretores e escritores, assim como especialistas em marketing) em número suficiente para assegurar o sucesso internacional dos seus produtos.⁸

O acesso a um grande leque de talentos, especialistas de ponta e tecnologia avançada evidencia-se na concentração de empresas de multimídia em Manhattan.⁹ Com financiamento internacional, é irônico que tal concentração ocorra, tanto mais quando se trata de uma indústria baseada em processos digitais que desconhecem quaisquer limites geográficos. Ainda assim o processo produtivo requer ele mesmo um tipo particular de lugar e, como nas finanças, uma extrema concentração espacial - no caso da cidade de Nova York, o assim chamado Silicon Alley em Lower Manhattan.¹⁰ As empresas do Silicon Alley têm ao mesmo tempo acesso à criatividade e apóioses financeiras de Wall Street, aos múltiplos recursos dos setores de publicidade, rádio e televisão da cidade e ao anárquico talento criativo que nela se concentra.¹¹ A esse respeito, o complexo de multimídia de Nova York possui vantagens estratégicas sobre o mesmo setor de São Francisco e o que recentemente emergiu em Los Angeles. O crescente conhecimento especializado necessário à inovação e coordenação no interior da indústria eleva a importância dos centros tradicionais. As escolhas locais do grupo Bertelsmann revela o efeito desse magnetismo.¹² Apesar da *holding* ainda ser comandada a partir da pequena cidade alemã de Guetersloh, onde foi fundada há um século, após a intensificação dos esforços de diversificação, a companhia reestruturou a sua organização e fundou o Bertelsmann Music Group, com sede administrativa na cidade de Nova York.¹³ Os Estados Unidos são agora o seu maior sítio de investimento estrangeiro e a companhia também transferiu para a cidade de Nova York as suas iniciativas de publicação, mudando-se recentemente para um prédio localizado na Times Square.

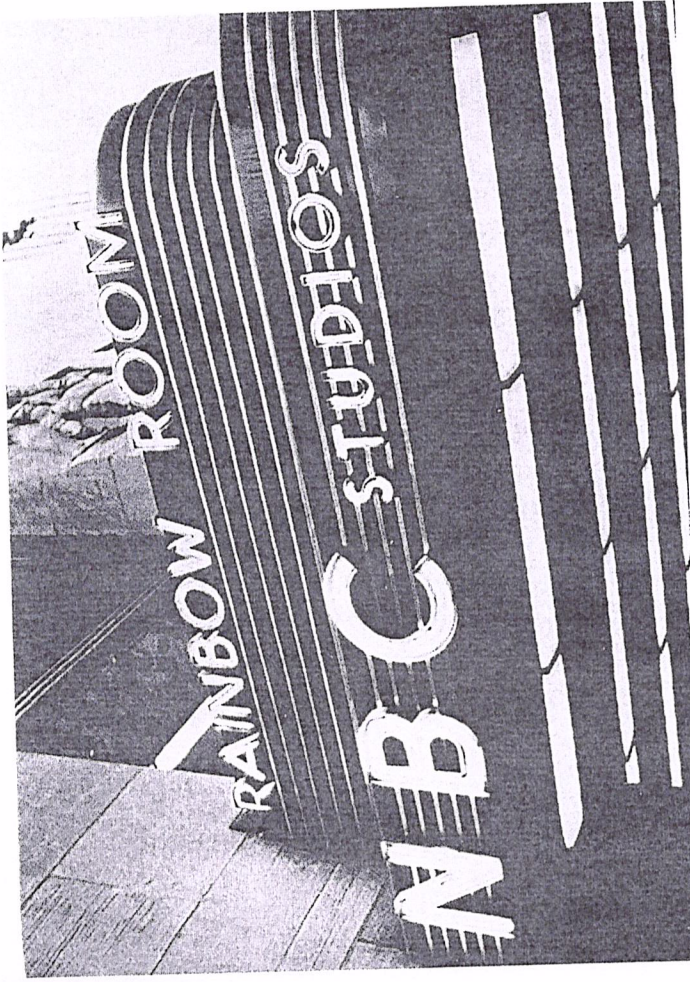
Assim como ocorre com as finanças internacionais e com alguns serviços corporativos avançados, a globalização do entretenimento eleva o nível de complexidade de certos aspectos do mercado, uma vez que os sistemas legais, contábeis, publicitários, administrativos e mercadológicos de vários países são diferentes e precisam ser racionalizados. Em contrapartida, esse processo coloca a necessidade de acesso a insumos profissionais de alto nível, múltiplos e muitas vezes simultâneos.¹⁴ Desse modo, a preexistência de um vasto setor de serviços de negócios em cidades globais aumenta as suas vantagens locais para a indústria do entretenimento.

As cidades como locais de consumo

Para a indústria do entretenimento, as cidades não são apenas locais estratégicos para a produção e coordenação, mas locais de consumo cada vez mais importantes. Ao longo dos anos, a indústria focalizou as suas atividades de expansão em áreas não metropolitanas na forma de parques temáticos destinados não apenas à venda direta de produtos mas também à criação da lealdade de sua clientela. Parques temáticos são uma parte integral do círculo do consumo de entretenimento.¹⁵ A Walt Disney Company tem uma longa tradição nesse ramo de negócios. Além de oferecer diversão, os seus parques se constituem em vastos centros comerciais de mercadorias vinculadas aos filmes da Disney. A Paramount (agora integrada ao grupo Viacom) é também um ator importante, tendo adquirido cinco parques temáticos em 1992. A Time Warner Inc. é hoje a proprietária de uma cadeia de nove parques temáticos (Six Flags Entertainment), onde está introduzindo os famosos personagens de cinema e desenho animado da Warner Brothers.

Desde os anos 1980, a indústria começou a utilizar áreas urbanas com o mesmo propósito. Ao identificar as novas possibilidades para promotores, o Urban Land Institute rotulou esses lugares de "destinações para o entretenimento urbano" e classificou os mais importantes como segue:

- varejistas orientados ao entretenimento, como as cadeias da Disney Store e da Warner Bros. Studio Store, que vendem qualquer coisa relacionada aos produtos da indústria da mídia, tais como videotapes, livros, CDs e bens de consumo que levam as imagens de seus famosos personagens;



O anúncio do NBC Studios no Rockefeller Center, em New York. Um "tour" do NBC Studios permite aos visitantes conhecer o local de uma produção de entretenimento.

- centros de entretenimento de alta tecnologia, como as Sega Arcades, que oferecem tecnologia de realidade virtual de última geração - conhecidas como "experiências de imersão";

- restaurantes temáticos, como o Hard Rock Café e o Planet Hollywood, cujos ambientes retratam as *memorabilia* das estrelas da mídia;

- complexos de cinema e salas equipadas para criação de efeitos cinematográficos, renomeados tanto por seu tamanho quanto por suas tecnologias especiais.

Estas destinações para o entretenimento urbano não podem ser caracterizadas em termos usuais, como as conhecidas lojas de departamento que agem como locais-âncora no interior de complexos comerciais. Ao contrário, para as corporações do entretenimento esses investimentos além de serem em si mesmos entidades lucrativas são meios para outros fins, tornando-se parte integral de estratégias de marketing voltadas à "exploração total do valor de suas propriedades intelectuais e das identidades de suas marcas comerciais."¹⁶ Não obstante a artificialidade dessas atrações, tal segmento do mercado parece cada vez mais se materializar

no cenário urbano.¹⁷ Algumas vezes a estratégia levou ao conflito, como quando da resistência de organizações comunitárias e outros atores urbanos à apropriação das ruas da cidade pelas produtoras de filmes e vídeos.¹⁸ As autoridades públicas, entretanto, têm acolhido bem essa tendência para o entretenimento urbano na crença de que o entretenimento é uma indústria de crescimento, ademais geradora de boas relações públicas para as suas cidades.

Certas localidades tradicionais têm uma extraordinária concentração de destinações de entretenimento. Por exemplo, os 222.000 metros quadrados da Universal City Walk da MCA, na Universal City, Califórnia, são uma mistura de destinação de entretenimento, atração turística, centro comercial e *main street* artificial, atraindo indistintamente visitantes e residentes. Localiza-se no interior de um complexo ainda maior que inclui a sede administrativa mundial da MCA e os Universal Studios.¹⁹ Ainda mais espantosa é talvez a concentração de tais negócios em Midtown Manhattan. Ainda que sempre tenha sido uma destinação turística importante, ao longo dos



Os Beatles (em cera) no Madame Trussaud, em Londres. Os quatro fabulosos de Liverpool ficam perpetuamente expostos.

últimos anos a importância das atrações relacionadas ao entretenimento cresceu dramaticamente: a área em torno da Fifty-Seventh street tem inúmeros restaurantes temáticos e alguns visitantes hoje vão a Nova York apenas em função das experiências ali oferecidas.²⁰ Para além desses sítios artificiais, Midtown Manhattan oferece o apelo especial dos locais de mídia "real" como o estúdio da NBC News no Rockefeller Center ou o Late Night Show de David Letterman na Broadway.

O sucesso dessa mistura singular de produção de mídia e destinações turísticas tradicionais parece ser a razão pela qual a indústria do entretenimento cada vez mais explora e modera esse mercado. Depois de comprar o antigo prédio da AT&T na Fifty-Sixth street leste, a Sony transformou a área livre pública ao nível da rua na Sony Plaza. O complexo incluiu lojas de venda de produtos eletrônicos da Sony e acessórios relacionados aos artistas contratados por suas divisões de música e cinema, além de um museu interativo das ciências. A Sony está seguindo a mesma estratégia em

A requalificação urbana da Times Square: tematização urbana

A requalificação urbana da Times Square refletiu a mudança recente nas estratégias dos planejadores do desenvolvimento econômico e urbano que, há até pouco tempo, focalizavam exclusivamente os serviços financeiros e empresariais como chave do crescimento futuro. A área da Times Square tem longa tradição como distrito de entretenimento mais famoso da cidade de Nova York e, provavelmente, de toda a nação: na virada do século, a área começou a atrair teatros, restaurantes, bares, hotéis e palácios de cinema - cujos anúncios à noite iluminavam a área. O crescimento do rádio durante os anos 20 somou-se a essa mescla: "quando as redes de rádio tornaram-se um grande negócio, toda operação de relevância na indústria do rádio praticamente se dava em Midtown Manhattan... Executivos do rádio, como produtores de cinema, queriam avidamente avaliar o talento teatral."²³ A concentração impressionante de negócios de entretenimento na área tornou-a importante como uma localidade de produção, inovação e coordenação assim como de consumo.

Mas o período do pós-guerra operou mudanças dramáticas na Times Square. Com o êxodo da classe média urbana para os subúrbios e a introdução da televisão, os cinemas e os teatros legítimos perderam muitos de seus frequentes e um grande número de negócios teve que ser fechado. Diversões baratas de carnaval e prostituição (que sempre existiu por lá) tornaram-se prevalentes; *sex shops* e teatros que exibiam filmes pornó logo apareceram em decorrência da legalização da pornografia. Como parte dessa transformação econômica e social, a área decaiu de uma maneira geral, eventualmente atraindo pessoas sem teto e traficantes de drogas.

Em um esforço de mudar o caráter específico da área e trazer mais investimento para a ponta ocidental do Midtown Manhattan, a Urban Development Corporation (UDC) do estado de Nova York e a Public Development Corporation da cidade de Nova York procuraram avidamente por investidores interessados na requalificação urbana da área em torno à Times Square e à Forty-Second street.²⁴ Em 1982, a cidade e a UDC selecionaram vários promotores de partes do projeto. A componente mais importante devia ser a construção de quatro grandes torres de

escritório na interseção da Forty-Second street, Seventh avenue e Broadway. O *design*²⁵ das torres foi pensado para mudar o caráter da área ao refletir a sobriedade dos novos locatários que fariam da Times Square um lugar menos frívolo e menos ameaçador. Em troca da permissão de construir as torres, o promotor foi requisitado a pagar por um conjunto de benfeitorias públicas. A Park Tower Realty venceu o concurso para o projeto geral que deveria ser concebido pelos arquitetos Philip Johnson e John Burgee. Para financiar a sua parte do projeto, a Park Tower Realty passou a cooperar com a Prudential Insurance Company e as duas companhias formaram o consórcio Times Square Center Associates (TSCA). Inúmeros problemas ocorreram depois que a cidade aprovou o projeto. Dúzias de ações judiciais e objeções foram movidas pelos habitantes do bairro de baixa renda nos seus arredores que temiam que a gentrificação elevasse o valor das propriedades. O projeto terminou sendo adiado por anos.²⁶

Em face de um prazo de conclusão bem mais demorado que o prometido, os pretensos inquilinos das torres de escritório desistiram. Não obstante isso, em 1989, a Prudential lançou uma carta de crédito de 241 milhões de dólares para a desapropriação de um grande trecho da área objeto de requalificação urbana.²⁷ Em 1990, teve início a desapropriação, relocação de negócios e alguma demolição. Por volta de 1992, mais de duzentos negócios (principalmente pequenas lojas de varejo e empresas relacionadas ao sexo) haviam sido fechados ou relocados. Naquele momento, as condições de mercado tinham mudado dramaticamente: o *boom* de escritórios da cidade de Nova York, aguilhoado com o enorme crescimento da produção e dos serviços financeiros, tinha chegado ao seu fim. Mas, um certo número de torres de escritórios já havia sido construído ao redor da área do projeto. Porque qualquer outra solução tinha se tornado impossível, o TSCA foi liberado de suas obrigações e a UDC concordou que os promotores pudessem esperar até que as condições de mercado melhorassem antes de iniciarem a construção dos edifícios de escritório planejados.²⁸

No início da década de 90, a construção das torres de escritório parecia improvável em um futuro próximo. E como a maioria dos negócios havia sido relocada, os prédios na Forty-Second street oeste - antigo coração do distrito de entretenimento - permaneceram vazios. Em 1993, a

UDC e a cidade editaram um novo plano, concebido principalmente pelo arquiteto Robert Stern. O plano, nomeado 42nd Street Now! consistia de três partes principais: a construção de um hotel na Eighth avenue (onde um hotel havia sido originalmente planejado) com lojas de varejo nos lotes adjacentes; uma reforma³⁰ dos teatros nas quadras centrais; e, a parte mais inovadora do conceito, uma reforma dos pavimentos téreos vazios nas áreas de escritórios, a ser financiada pelos promotores, para uso misto de lojas varejistas e restaurantes. O plano também sugeria um *design* mais fantasioso para os prédios existentes e futuros, a ser alcançado pela alteração da altura dos edifícios e colocação de grandes sinais em neon em toda estrutura da área. O objetivo era gerar animação e refletir o caráter específico da área como um distrito de entretenimento.³⁰

Em 1994, depois de muita negociação, o novo plano parecia aproximar-se da realização: a Walt Disney Corporation, na esteira de seu primeiro musical da Broadway, concordou em reformar o New Amsterdam Theater, marco histórico da Forty-Second street, para as suas próprias produções teatrais, na condição que a cidade arcaísse para a área dois outros edifícios voltados para o entretenimento. Tal cláusula foi eventualmente cumprida, mas a Disney então passou a barganhar junto ao governo municipal um empréstimo de 26 milhões de dólares a juros baixos, de modo que a companhia tivesse apenas que investir 8 milhões de dólares de seu próprio capital na reforma.³¹ Os promotores dos escritórios também obtiveram concessões da cidade: os 9,2 milhões de dólares dos fundos, que o TSCA concordou em conceder como parte do conjunto de benfeitorias públicas, foi usado para a reforma de um dos teatros. Sob a égide do The New 42nd Street, uma organização não lucrativa que se empenhava na reforma dos teatros históricos ao longo daquela rua, o centenário Victory Theater foi reconstruído e aberto ao público em dezembro de 1995 como um "teatro para a juventude".³²

O compromisso da Disney produziu um efeito bola de neve. Em julho de 1995, anunciou-se que a Forest City Ratner, uma incorporadora especializada em projetos no centro da cidade, construía um complexo de entretenimento na Forty-Second street para o American Multiplex Cinemas Entertainment e o Tussaud's Group Ltd., que deveria incluir a restauração

escala jamais imaginada. Enquanto os locais produzidos por outras indústrias raramente se constituem em pólos de atração de visitantes (exceto quando recuperados como sítios históricos ou turísticos), a produção real do entretenimento - as lojas e restaurantes temáticos que dão ao visitante um sentimento vicário de participação no processo criativo - torna-se em si mesma uma atração importante. Além disso, a cultura urbana se torna um objeto exótico de turismo, crescentemente mediado pela indústria do entretenimento. Tal resultado solapa antigas distinções entre locais de produção e locais de consumo³³, traço em toda parte característico do turismo urbano.

Saskia Sassen é professora titular de Sociologia na Chicago University, autora de *The mobility of labor and capital* (1988), *The global city* (1991), *Immigrants and refugees* (1995), *As cidades na economia mundial* (1998).

Frank Roost é professor de Sociologia urbana na Technische Universität Berlin, autor de *Die Disneyfication der staedte* (2000).

Notas

1. Do inglês *redevelopment*, termo oficialmente adotado pelos organismos de planejamento do estado e da cidade de Nova York para o projeto Times Square/ 42nd Street. Sua tradução é incerta. Não consta do dicionário organizado por François Chosy e Pierre Merilin (Paris, PUF, 1988) e no *Glossario di Urbanistica* (Veneza, Arsenal, 1990) de Marco Venuri, a palavra é dada como sinônimo de *rehabilitation*, sendo traduzida para o italiano como *risanamento, réhabilitation e assainissement*, no francês; *saneamiento*, no espanhol; *santierung*, no alemão, soluções de tradução que, em português, não se aproximam das operações descritas por Sassen e Roost. A criação do neologismo "redesenvolvimento" além de oneroso sonoramente, parece redundante enquanto ignora o sentido de processo que o termo original carrega. *Developer*, por outro lado, dá nome a uma categoria central de agentes imobiliários, comumente traduzida por *incorporador*, aquele agente responsável pela realização especulativa dos empreendimentos, desde a aquisição do terreno até o lançamento do produto no mercado. Outro neologismo plausível, o termo *reincorporação*, sugerido pela profa. Ana Fernandes (UFBA), bem que reteria a crescente associação de tais operações ao investimento privado. A expressão "renewal urbana", ainda recorrente, não parece a mais adequada. Além de sua imediata associação a uma geração anterior de experiências, historicamente designadas como de *urban renewal*, reincide no termo *renovation*, que, ao longo do texto, descreve práticas de reforma, restauração ou reconstrução interna ou externa de uma edificação. Diante das várias alternativas, optamos pela expressão *requalificação urbana*, para denominar o investimento coordenado do poder público sobre áreas urbanisticamente consolidadas, consideradas ociosas e estratégicas do ponto de vista da competitividade da

As cidades como produtos de entretenimento

As estruturas econômicas e espaciais da indústria do entretenimento demandam cada vez mais funções específicas proporcionadas pelas cidades. As cidades globais, em particular, estão emergindo como locais estratégicos para ambos, o consumo e a produção. As necessidades de produção e *marketing* da indústria do entretenimento resultam em uma reformulação da cidade global como uma Meca turística em

cidade ou da ampliação e diversificação de um setor terciário qualificado; operações que, por definição, são inseparáveis da atração, mobilização e parceria do capital imobiliário e financeiro, da indústria de serviços e da mídia (NT).

2. A Internet e, de maneira mais geral, o espaço eletrônico - seja ele público (como a Internet) ou privado - é um tópico demasiado amplo para ser referido nesse breve capítulo. Mas é importante tanto como espaço de entretenimento (por exemplo, clubes de bate-papo *on line*); como espaço de consumo dos produtos do entretenimento; quanto como um espaço que engendrou todo um novo conjunto de relações com o espaço urbano real. Veja-se, por exemplo, RÖTZER, F. *Die Telepolis: Urbanität im digitalen Zeitalter*, Manheim, Bollmann, 1995; SASSEN, S., "Electronic space and power" in *Journal of Urban Technology* 4(1), 1997: 1-18; GRAHAM, S., e MARVIN, S., *Telecommunications and the city: electronic spaces, urban places*, London, Routledge, 1996; *Futur antérieur: la ville-monde aujourd'hui: entre virtualité et ancrage* (special issue), vols. 30-32, Paris, L'Harmattan, 1995.
3. SCOTT, M. S., "Entertainment in cyber space" in *Black Enterprise* 47(4), dez. 1995: 66-72.
4. SMITH, A., *The age of behemoths: the globalization of mass media firms*, New York, Priority Press, 1991.
5. Isto é sustentado e tomado possível graças a um leque de inovações e desenvolvimentos técnicos: digitalização, fibras óticas, compressão, navegação *software*, as novas capacidades dos PCs, redes como a Internet e outras internet. Além disso, as corporações globais requerem tecnologias de redes mundiais contínuas capazes de suportar utilizações como o intercâmbio de dados eletrônicos, produção integrada por computadores, bases de dados para a gestão de informação, vídeo-conferências etc.. Tudo isso requererá enormes investimentos e pericia e favorecerá atores (jogadores) globais.
6. SASSEN, S., *Globalization and its discontents*, New York, Free Press, 1998, pp. 187-88.
7. NEW YORK CITY ECONOMIC POLICY AND MARKETING GROUP, *Film and television production in New York City*, New York, New York City Economic Policy and Marketing Group, 1993; SLATIN, P., "Wanted: studios for TV productions" in *New York Times*, 2/4/1995.
8. Um ponto importante, e com o qual lidamos aqui, é a transformação dos mercados de trabalho associados a tais indústrias. A produção de cinema e televisão tornou-se mais flexível o que levou a uma polarização extrema de rendas: uns poucos no topo recebem enormes salários ao mesmo tempo que a des-sindicalização resultou em salários baixos para os trabalhadores técnicos e artesanais. Paul e Kleingartner (1994) relatam que a despeito das significativas concessões por parte dos sindicatos, cerca de metade do emprego técnico e artesanal de Hollywood tornou-se não-sindicalizada por volta de 1988.
9. COLUMBIA UNIVERSITY, *Lower Manhattan: economic development at the core*, New York, Department of Urban Planning, Columbia University, 1995; ROCHE, E. M., "Cyberopolis: the cybernetic city faces the global economy" in CRAHAN, M. e VERVOULIAS-BUSH, A. (eds.), *The city and foreign policy*, New York, Council on Foreign Relations, 1997.

Desenvolvimento econômico local: aliança e competição entre cidades

Edição: Sarah Feldman e Maria Cristina da Silva Leme

quências de um processo crescente de dualização social e econômica.

A mesa redonda se desenvolveu pautada por estas questões, mas também pelas colocações de todos os participantes convidados: Lucio Kowarick, Ana Cristina Fernandes, Vera Silva Teles, Fátima Araújo, Sarah Feldman, José Tavares de Lira, Maria Cristina da Silva Leme, Vagner de Carvalho, Celia Rocha Paes e Flora Gonçalves.

Pedro Paulo Martone Branco

A pauta que eu recebi possibilita uma tal diversidade de abordagens que resolvi delimitar um espaço territorial e algumas informações mais relevantes para fundamentar as considerações que vou fazer. Vou falar do Estado de São Paulo e das mudanças que ocorreram ao longo dos últimos vinte anos que, evidentemente, guardam relações com outros fenômenos parecidos que vêm acontecendo no Brasil e estão inseridas em um contexto mundial de transformações e de processos de reestruturação.

Processos associados à globalização

Não sou dos que recorrem ao entendimento de um determinismo puramente econômico sobre os problemas sociais. Entretanto, nos últimos anos, os processos associados à globalização e aos ajustes econômicos que se processaram em inúmeros países, a partir, marcadamente, do Consenso de Washington multilaterais, da presença hegemônica norte-americana no cenário mundial, acabaram por atribuir aos fenômenos econômicos um poder de determinação ante outros que, se não é único, é por demais importante para ser ignorado.

A mesa redonda formada pelo engenheiro Celso Daniel, professor da FGV e da PUC-SP, atual prefeito do município de Santo André, SP, Afonso Fleury, engenheiro, professor da Escola Politécnica (Departamento de Engenharia de Produção), presidente da Fundação Vanzolini e Pedro Paulo Martone Branco, economista, conselheiro do Instituto Cidadania, diretor executivo da Fundação Seade (1991-2000), se realizou em 28 de novembro de 2000, na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo.

Na pauta proposta para o debate destacamos três aspectos relacionados ao tema "Desenvolvimento econômico local: aliança e competição entre cidades": o papel assumido pelas cidades no contexto de globalização da economia e de introdução de novas tecnologias; as estratégias adotadas pela indústria brasileira na geração de empregos e na geração de conhecimentos e competências para responder ao processo de reestruturação produtiva; as respostas da Região Metropolitana de São Paulo ao impacto das transformações econômicas.

Sugerimos que na abordagem destes aspectos fossem enfocadas: as mudanças no papel dos governos locais no tocante à economia e ao desenvolvimento local; as contradições e os limites das novas formas de gestão urbana e regional marcadas pela negociação, participação e pela divisão compartilhada de responsabilidades que buscam assegurar as vantagens comparativas das cidades num quadro de competitividade urbana; o destaque dado à visão local da cidade como negociador, aglutinador e articulador de forças; a capacidade do nível local influir sobre as decisões locais das empresas transnacionais e os riscos e conse-

mos manter a palavra no original, flexionando a sua forma verbal à maneira de *conceber*, no português contemporâneo, de modo a não confundir-lo, como de praxe, com a expressão *project*, termo empregado no texto no sentido de idéia, intento, esquema de empreendimento a ser viabilizado (NT).

26. Para uma descrição detalhada, ver FAINSTON, S. S., *The city builders: property, politics, and planning in London and New York*, Cambridge, Mass., Blackwell, 1994, cap. 6.

27. Tal a quantia emprestada a UDC. Em entrevista, o sr. Frank Roost esclarece a operação de parceria entre o órgão estadual e a Prudential Insurance no início dos anos 1990: a UDC tinha o direito - acessível a bem poucas agências no estado de Nova York - de desapropriação dos edifícios e lotes. Mas não tinha os recursos necessários ao financiamento da transação. A Prudential entrou com o capital necessário à desapropriação e o fez até 1994, quando praticamente todos os edifícios na área haviam sido desocupados ou demolidos (NT).

28. DUNLAP, D.W., "Long delay likely in rebuilding plan for Times Square" in *New York Times*, 3/8/1992.

29. Reforma, reformat, traduzem, *renovation, to renovate* (NT).

30. NEW YORK STATE URBAN DEVELOPMENT CORPORATION, *42nd street now!*, New York, New York State Urban Development Corporation, 1993.

31. PULLEY, B., "A mix of glamour and hardball won Disney apiece of 42nd street", in *New York Times*, 29/07/1995.

32. GOLDBERGER, P., "An old jewel of 42nd street reopens, seeking to dazzle families", in *New York Times*, 11/12/1995.

33. PULLEY, B., "Tussaud's and movie chain join Disney in 42nd street project", in *New York Times*, 16/07/1995. *Ibid.*

35. MERKEL, J., "Fireworks on 42nd street: too much about economics, too little about architecture", *Competition* 5(3), may 1995: 44-9.

36. Regime de partilha de aluguel ou propriedade de casas de férias, com uso alternado por certos períodos (NT).

37. KENNEDY, S. G., "Disney and developer are chosen to build 42nd street hotel complex", *New York Times*, 12 may 1995.

38. Típicas da maior parte das indústrias de bens de consumo (NT).

10. SASSEN, S., *op. cit.*, 1997.

11. ROCHE, E. M., *op. cit.*, 1997.

12. Bertelsmann tenta reduzir a sua visibilidade por meio de subsidiárias com nomes diferentes. Em 1986, adquiriu Bantam Doubleday e RCA Records e em 1998, Random House.

13. LIEDTKE, R., *Wem gehoert die Republik? Die Konzepte und ihre Verflechtungen*, Frankfurt am Main, Eichborn, 1991.

14. SASSEN, S., *Cities in a world economy*, Thousand Oaks, CA, Pine Forge, Sage Press, 1994, cap.4.

15. ZUKIN, S., *Landscapes of power: from Detroit to Disney World*, Berkeley, University of California Press, 1991.

16. BRAUN, R. E., "Exploring the urban entertainment center universe" in *Urban land*, Supplement 54(8), ago. 1995: 11-7.

17. Um desenvolvimento diferente, ainda que reforçando a atratividade da cena urbana, é o rápido crescimento no número de filmes passados em grandes cidades como Nova York ou Londres em que a própria cidade ou algum de seus bairros legendários torna-se um ingrediente importante.

18. Ver, e.g., WARREN, S., "Disneyfication to the metropolis: popular resistance in Seattle" in *Journal of Urban Affairs* 16(2), 1994: 89-107.

19. FADER, S., "Universal city walk" in *Urban land* 54, Suppl. 1/8/1995.

20. SEDARIS, D., "Too much fun on 57th street: the New York that only tourists see" in *New York Magazine*, 5/9/1994, pp. 30-9.

21. ROOST, F., "Recreating the city as entertainment center: the media industry's role in the transformation of Times Square and Potsdamer Platz" in *Journal of Urban Technology*, (no prelo).

22. RICHARDS, D., "Disney does Broadway, dancing spoons and all", in *New York Times*, 19/4/1994.

23. HAMMACK, D. C., "Developing for commercial culture" in TAYLOR, W. R. (ed.), *Inventing Times Squares*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1991.

24. Esta área compreendia uma quadra pequena e duas grandes entre a Eighth Avenue, a Forty-Third street e Broadway assim como partes de duas quadras adjacentes (na Forty-First street e Eighth avenue e na Forty-Second street e Broadway).

25. A língua portuguesa perdeu a antiga distinção entre a concepção da forma e a representação gráfica que o inglês ainda preserva no par *design/drawing*. Preferi-

ções que ocorreram na nossa estrutura produtiva, com forte reatamento no social. Eu vou aludir a alguns aspectos bastante evidentes do que aconteceu na economia brasileira compreendendo mais a indicadores paulistas. Do ponto de vista dos impactos, o que se fez, efetivamente, a partir de 1994 foi, muito mais, uma busca da estabilização monetária do que propriamente um modelo alternativo inserido globalmente mas com algum poder real de manejo interno de um projeto de desenvolvimento econômico.

Perda de emprego industrial sem desindustrialização

O Plano Real foi, muito mais, uma bem-sucedida incursão no terreno da estabilização monetária. De fato, a inflação baixou. Não está sob controle conforme os indicadores mais recentes, mas o país tornou-se prisioneiro de uma estabilização pela estabilização, muito mais do que de uma política econômica que pudesse apontar uma perspectiva exitosa e consequente de promoção do desenvolvimento econômico. Mas, nem por isso, nós produzimos aqui o que aconteceu em outros países que perseguiram caminhos semelhantes. O exemplo mais próximo é a Argentina com uma desestruturação irreversível e irreversível da atividade produtiva.

Por outro lado, as evidências trazidas pela Pesquisa de Atividade Econômica Paulista (Paep) revelam que no caso do Estado de São Paulo não houve nada que se aproximasse de alguns entendimentos que chegaram a ser levantados em meados dos anos 90 de que estaria havendo uma desindustrialização do Estado. Pelo contrário, houve um revigoreamento da competitividade industrial, um reforço da inserção da produção industrial local, tanto no mercado doméstico, quanto no espaço internacionalizado.

Os dados da pesquisa mostram de maneira bastante eloquente que conseguimos muito mais reforçar os espaços da atividade produtiva onde ela já havia se desenvolvido de maneira importante, do que propriamente alargar essas fronteiras e penetrar em setores mais sofisticados, especialmente da atividade industrial de altíssima tecnologia. O parque produtivo moderno que tínhamos consolidado ao longo dos anos 50, 60 e 70 passou por um processo de revigoreamento e ganhou novos atributos que preservaram a sua competitivi-

dade e mantêm, portanto, a sua sobrevivência em condições bastante favoráveis.

Na Região Metropolitana de São Paulo assistimos a uma reciclagem dessa capacidade produtiva em termos de introdução de inovações tecnológicas importantes e reforço de competitividade muito mais do que a eliminação de capacidade industrial.

Não obstante este fato, assistiu-se a uma devastação do emprego na indústria, ao longo do período entre 1985 e 1997. O emprego industrial caiu na Grande São Paulo de uma proporção de 33% da PEA, para algo ao redor de 20%, quer dizer uma queda de um terço. Quinhentos mil postos de trabalho foram eliminados no período. Houve momentos mais agudos da conjuntura em que a pesquisa de emprego e desemprego da Fundação Seade/Dieese mediu ao redor de 1.900.000 trabalhadores ocupados no setor industrial. Esses números hoje estão em torno de 2.000.000. Há uma estabilidade em torno dessa cifra mas, dificilmente, haverá uma recuperação mais importante da ocupação industrial do que a que vem ocorrendo mais recentemente. Jamais retomaremos o patamar dos anos 80 que, nos momentos de atividade econômica mais intensa, chegaram a elevar a ocupação industrial ao redor de 2.700.000 pessoas ocupadas e ocupação média ao redor dos 2.500.000. Entretanto, isso não significa que a região metropolitana tenha se desindustrializado. Há, inclusive, evidências ainda mais fortes na região do ABC, conforme mostram os estudos desenvolvidos em uma sub-amostra da Paep, da existência de um bolsão de fortíssima competitividade e introdução de inovações de recuperação da atividade industrial muito relevante. A região metropolitana como um todo abarca algo ao redor de 58% do valor adicionado pela indústria no conjunto da indústria paulista e cerca de 60% da ocupação. No entorno imediato, compreendendo as regiões de Campinas, São José dos Campos, Baixada Santista e Sorocaba, estão instalados 90% da ocupação industrial e também ao redor de 90% do valor adicionado pela atividade industrial. Em outros setores, as proporções são equivalentes. No caso do comércio, há uma pequena elevação do espraio da atividade e do valor adicionado por ela para o restante do Estado. Mas, ainda assim, o valor adicionado pela área metropolitana e

pelas regiões de Campinas, São José dos Campos, Baixada Santista e Sorocaba, superam os 80%. Portanto, se estamos falando na relação entre território, espaço, população e atividade produtiva, o que assistimos é um processo de transformações estruturais que sacudiram o complexo produtivo industrial, as atividades comerciais e de serviços, especialmente aquelas mais associadas à ponta tecnológica, revelando que houve o reforço da concentração que já havia sido precisamente caracterizada e constatada por outros estudos realizados ao longo dos anos 80. Não houve nenhuma mudança significativa, ainda que surjam, um pouco mais além dessas regiões, alguns espaços privilegiados de instalação de novas plantas industriais e de dinamização de uma atividade competitiva como é o caso de São Carlos e Rio Claro. Mas, ainda assim, estas áreas se constituem muito mais como um transbordamento natural desta concentração que se dá nesse entorno de não mais do que 150 km da nossa praça da Sé, do que propriamente como fruto de uma estratégia de desenvolvimento regional puxado por políticas públicas específicas voltadas para isso.

Temos observado, mais recentemente, um empenho muito grande daqueles que propõem estratégias para o planejamento do desenvolvimento, em destacar a importância do local, face ao supralocal e especialmente ante o nacional. São algumas das questões propostas na pauta deste debate. No caso brasileiro assiste-se, inclusive, de maneira localizada em determinadas regiões e cidades do país, a um empenho muito grande pela atração de investimentos industriais, com a expectativa de que eles puxariam as demais atividades e instaurariam nessas regiões processos mais auto-sustentáveis de crescimento da atividade econômica, por consequência da capacidade pública de financiar políticas de desenvolvimento social. Isto, enquanto discurso, acaba encobrindo os instrumentos que frequentemente são utilizados para ampliar esta atratividade e que não raro ou quase sempre estão associados a medidas de política fiscal e, portanto, desdobrando-se no que se acostuma chamar de guerra fiscal.

Um episódio bastante dramatizado que aconteceu recentemente foi a migração do investimento da Ford, do Rio Grande do Sul para a

Bahia, quando o novo governador gaúcho anunciou que não faria a mesura que o anterior havia se disposto a fazer para aquela empresa. Mas esta é uma situação de exceção. Em todos os outros casos, os governos ofereceram tudo e mais um pouco e supõe-se que isto influenciou decisivamente as definições de alocações de investimentos por parte das empresas. A rigor, as empresas quando se definem pelo mercado brasileiro, já se definem a partir de uma análise global. Os poderes de decisão associados à localização dos investimentos são muito pouco influenciados pelas instâncias locais. Do ponto de vista da capacidade de atração de investimentos, o posicionamento do país depende do que os analistas recolhem em termos de políticas macroeconômicas vigentes, analisadas friamente ante as alternativas que se colocam. No caso brasileiro, o país ostenta padrões de competitividade muito interessantes.

A despeito de inúmeros maus momentos que políticas macroeconômicas equivocadas andaram proporcionando, inclusive nos últimos três ou quatro anos, as decisões de investimentos têm sido favoráveis, entre outras, ao nosso país em função de análises muito frias e bem calculadas que esses investidores têm feito, a luz das expectativas de retorno para os seus investimentos e, enfim, para o controle dos resultados que eles esperam obter com essas decisões empresariais. O governo brasileiro tem feito tudo e mais um pouco para sensibilizar positivamente estas decisões. Não obstante, frequentemente ele é objeto de críticas quanto às concessões ainda consideradas insatisfatórias. As decisões, portanto, são tomadas em função de fatores muito objetivos. O fator local, o fator regional têm um peso complementar e é, frequentemente, um ganho marginal.

Então decidir-se pelo mercado brasileiro e por colocar uma planta industrial do setor automotivo no eixo Rio-São Paulo-Minas seria a decisão de dez em cada dez investidores, se algum outro fator relevante não fosse colocado. Ainda que o Rio Grande do Sul pudesse estar mais próximo da fronteira com a Argentina e pudesse haver algum ganho locacional, pelo aspecto da integração do setor automotivo, o que acabou levando a GM para lá, e levaria também a Ford, foi uma concessão abusiva de vantagens fiscais que fatalmente não seriam compensadas pelos ganhos em emprego, em polarização na

mento dos principais macro-problemas urbanos nas áreas de habitação, de transportes públicos, de poluição ambiental, de devastação das reservas ambientais, enfim uma série de mega-problemas que são de gestão supralocal em alguma medida não totalmente definida quanto às suas responsabilidades.

A parte mais pesada, a cobrança da fatura, recai diretamente nos ombros dos municípios, porque as pessoas moram nas cidades e todos esses fenômenos, essa disfuncionalidade e essas decorrências dos fenômenos econômicos acabam se cristalizando nos territórios municipais e as prefeituras têm que lidar em condições bastante desvantajosas sob todos os pontos de vista.

Os governos estaduais são, hoje, em vasta medida, intermediários dos modelos de descentralização e contemplados pelas políticas públicas de corte social especialmente nas áreas de saúde e educação. Estamos vivendo uma transição para a municipalização que, em São Paulo, avança mais lentamente na educação do que na saúde. Com a escassez de recursos nos modelos de transferência financeira, os municípios são obrigados a complementar para prover políticas mais adequadas. Os recursos que são transferidos pelos sistemas existentes são insuficientes especialmente nas grandes concentrações urbanas. Mas estas têm uma capacidade de produzir receita também. Embora nós tenhamos modelos bastante centralizadores na implementação dessas políticas e autonomias importantes foram ganhas a nível local, a coordenação das políticas fiscais é extremamente centralizadora e as prefeituras têm uma baixíssima autonomia para produzir modelos próprios de geração e partição de suas receitas e das alocações das suas diferentes políticas.

Vivemos, inclusive, um impasse fiscal. É muito difícil avançar com reforma tributária. A União, face ao modelo macroeconômico que preside a estabilidade, não abre mão das megareceitas que ela passou a abocanhar para produzir superávit fiscal primário, a salvaguarda do modelo de estabilização monetária. Portanto, somos todos reféns desta situação. Com isso também a economia tem o seu crescimento limitado a tetos claramente anunciados. Já se discute até que ponto se conseguirá crescer 4% ou pouco menos, em função de desequilíbrios que certamente incidirão sobre a balança de transações correntes.

O Brasil continua extremamente dependente de uma parcela importante de capitais externos que são captados via prevalência de taxas de juros muito elevadas no mercado doméstico. O crescimento mais importante da atividade econômica certamente pressionará a balança comercial pelo lado das importações produzindo novos desequilíbrios que não seriam facilmente financiáveis.

Temos, portanto, uma limitação de crescimento que por sua vez limita a geração de emprego, que por sua vez limita a produção de receitas públicas, de receitas fiscais que proporcionam as condições para que políticas sociais estratégicas pudessem ser realizadas para compensar todos esses desequilíbrios que foram produzidos pela forma como se reestruturou a atividade produtiva. Por outro lado, é o poder central que enfeixa os principais ou a totalidade dos poderes decisórios, quer sobre a realidade estratégica de política macroeconômica, quer sobre a base política que teria a possibilidade de votar as alterações tributárias e fiscais fundamentais.

Há estados que são beneficiados pelo modelo, na medida em que estão sob um comando mais associado ao interesse federal e vivem muito mais das transferências fiscais que são feitas. Eles estão especialmente no norte e no nordeste do país e exercem um contrapeso importante como maioria congressual que paralisa o avanço dessas transformações da estrutura fiscal e tributária. Com isso, temos restrições muito fortes ao exercício de prerrogativas que o poder local deveria estar efetivamente promovendo para a gestão desses espaços territoriais. Isso também inibe a constituição de ações consorciadas a nível imediatamente supralocal, micro-regiões e municípios que partilham a mesma bacia hidrográfica, por exemplo, ou um território mais homogêneo do ponto de vista das principais atividades econômicas e das suas localizações comuns.

Do ponto de vista das políticas sociais, os municípios estão sob claras limitações de financiamento a seus gastos e investimentos e com barreiras muito logo aí a frente que acabam impondo um cerceamento à sua governabilidade sobre esses problemas que se manifestam expressamente a nível local. Os estados, constringidos por acordos de rolagem da dívida pública e imposições na gestão das suas próprias finanças, também muito drásticas,

então têm portanto, a capacidade muito limitada. Uma parte do poder local, especialmente no que diz respeito à criação de alternativas que poderiam fecundar esquemas mais autônomos de desenvolvimento social e econômico, acaba não se colocando concretamente por força dessas restrições todas.

Processos de exclusão social

Uma contradição aparece até entre as leituras mais otimistas, sobre as expectativas de assistências à emergência, a partir local, de modelos de gestão melhor qualificados para lidar com o desafio de vencer as desigualdades mais acentuadas e a capacidade efetiva do poder local de responder concretamente com políticas públicas que requerem financiamentos e autonomia negadas pela prevalência do modelo que continua colocando esses desafios sociais.

Estamos, de um lado, embaraçados por limitações ao crescimento econômico e, de outro, pelo seguimento de processos de transformação nas estruturas produtivas que, se serviram para preservar e até para melhorar em alguns casos a inserção competitiva da economia brasileira num padrão global, por outro produziram seqüelas dramáticas no tecido social. Estas seqüelas vêm se agravando, na medida em que não se consegue sequer impedir que haja um crescimento no número de pobres e miseráveis como, de fato, vem acontecendo nos últimos dois anos. Os indicadores da pesquisa de emprego e desemprego revelam que não apenas todos os ganhos de rendimento do trabalho proporcionados pelo primeiro ciclo fecundo da estabilização monetária e de crescimento econômico ocorrido nos dois e meio primeiros anos após o Real foram totalmente eliminados como ainda estamos em patamares inferiores à situação preexistentes a julho de 1994, imediatamente anterior ao Real. Isso quer dizer que não apenas retiraram-se aqueles ganhos como recuamos a uma situação de inferioridade com relação ao avanço que se deu nos dois primeiros anos e meio pós-Real. Embora estejamos vivendo, agora, um modelo de recuperação de parte desse prejuízo já há claras indicações de que os limites estão logo ali. Ainda que tenha havido importante recuperação da ocupação dos níveis de emprego, é incrível como a memória é curta, como as

sempre se desapercebem da situação que havia anteriormente. É como se de fato estivesse em curso uma fantástica recuperação da atividade econômica, uma superação dos dilemas sociais mais dramáticos que foram colocados e densificados por todas as mudanças que se processaram e as nossas cidades são depositárias desses acúmulos de problemas sociais que são apenas algumas das inúmeras pontas desse iceberg.

Celso Daniel

O tema proposto dá margem a um debate extenso, portanto, eu vou me ater a fazer um conjunto de ponderações mais telegráficas do que os temas exigiriam. Os processos de transformação das últimas décadas combinam determinações de ordem econômica do tipo acirramento da competição intercristalista, processos de transformação tecnológica com decisões de natureza política que têm desdobramentos no âmbito econômico. Me refiro, particularmente, a decisões políticas das grandes potências internacionais, Estados Unidos em primeira instância, e que levaram a processos bastante generalizados de abertura produtiva comercial, financeira e desregulamentação de mercado. É evidente que isso teve desdobramento no que se refere ao papel da cidade. Um desses impactos é a tendência para o aprofundamento do processo de exclusão social muito ligado a vertentes das decisões políticas que acompanharam essas grandes transformações. São processos de aumento das desigualdades entre nações e internamente às nações que têm impactado de maneira decisiva os países periféricos. Trata-se de uma nova exclusão que se soma a processos já herdados de exclusão social. Por outro lado, essas transformações de natureza econômica e política levaram à configuração de novos requisitos locais.

A autonomia relativa do local

Abre-se um espaço novo de autonomia relativa da esfera local no que se refere ao desenvolvimento econômico. Autonomia evidentemente relativa, tanto em termos do âmbito nacional, como do internacional, mas efetiva, ou seja, significando a possibilidade concreta de se ter processos de desenvolvimento econômico local mais ou menos sintonizados às tendências mais amplas. Podem não estar sintonizados. É o que ocorreu no bastante comhe-

segunda mais importante, depois da Região Metropolitana de São Paulo, tem uma participação no valor da transformação industrial mais ou menos equivalente à sua participação na geração de emprego. Isso é diferente na Região Metropolitana de São Paulo em que a participação no valor da transformação industrial é superior à participação no emprego industrial.

No interior da região metropolitana também existem especificidades territoriais. Podem também ser chamadas de regiões com autonomia relativa. A própria capital, sem dúvida, tem um peso de polarização muito grande, e a região do Grande ABC, uma identidade econômica extremamente importante tanto em termos daquilo que François Perroux chama de região polarizada enquanto região econômica e agora, também, como região administrativa, portanto dentro de um conceito de região do Grande ABC o valor de transformação industrial é superior ao emprego industrial.

Existe muito mais uma crise de emprego do que uma crise da indústria propriamente dita. Existem, também, especificidades no nível local, como, por exemplo, no município de Santo André, no interior do Grande ABC. Ele sofreu um processo de esvaziamento industrial muito maior que os outros municípios da região por ter sido o local onde se implantou a primeira leva da industrialização que transbordou as fronteiras da capital ao longo da estrada de ferro e não ter feito parte da segunda que se deu a partir da via Anchieta. São características que marcam possibilidades de ação concreta da sociedade, dos protagonistas econômicos e políticos no que se refere ao desenvolvimento econômico local.

Isso tem implicações no que se refere a instucionalização de diferentes configurações: nas regiões em termos de perfil econômico: há regiões mais marcadamente industriais, outras mais vinculadas ao terciário, por exemplo, à atividade de lazer e entretenimento, ao turismo. Essas diferenças têm desdobramentos no maior ou menor equilíbrio econômico e político do ponto de vista territorial, ou seja, em situações mais marcadas pela relação centro-periferia. Por exemplo, na dimensão sub-metropolitana, a região do Grande ABC tem uma configuração tendendo

a democracia funcionar.

Faço uma observação a respeito da operacionalização do conceito de cidade e região ou, em outras palavras, o que significa a dimensão econômica da esfera local. A idéia de cidade-região deve ser pensada de uma maneira relativamente aberta, compreendendo desde as formulações de teóricos, como François Perroux, da antiga escola de geografia francesa, com as idéias de região polarizada, região econômica, região administrativa. Na verdade, a região não pode ser definida apenas sob o ponto de vista territorial. Ela precisa ser entendida a partir de diferentes dimensões, o que pode parecer um pouco abstrato, mas na realidade não é.

O esvaziamento industrial do ABC

Quanto ao processo de desconcentração concentrada na indústria, os dados apontados pelo Paulo mostram que se a indústria paulista ainda se mantém com uma importância muito grande no conjunto da Federação brasileira, ela está fundamentalmente concentrada nessa macro-metropole com 90% do valor da transformação industrial. É verdade, também, que existem distinções importantes no interior dessa macro-metropole. Por exemplo, a região de Campinas, além de ser a

mais ao equilíbrio entre os diferentes municípios. É claro que existem desigualdades importantes, mas ela tende ao equilíbrio. No caso do restante da Região Metropolitana de São Paulo, existe uma polarização muito forte exercida pela capital. Para pensar um processo de institucionalização é preciso levar em conta essas diferenças. É diferente estabelecer políticas públicas, processos de cooperação, em uma situação fortemente marcada pela relação centro-periferia ou em uma situação mais marcada por um relativo equilíbrio do ponto de vista econômico e político.

Como observou o Pedro Paulo, a Região Metropolitana de São Paulo tem tido uma resposta positiva, ainda que limitada, a essas transformações mais amplas. Os dados da Paep mostram isso claramente e outros dados ligados ao setor terciário certamente mostram a mesma coisa. Não é, portanto, uma região em decadência, muito pelo contrário, a despeito da quase absoluta ausência de instituições, instrumentos e mecanismos de formulação e implementação de políticas voltadas a fomentar o desenvolvimento econômico local no município de São Paulo e muito menos ainda no âmbito metropolitano da região de São Paulo.

Competição e competitividade

Acho fundamental diferenciar dois termos muito próximos, mas que não podem ser confundidos. Uma coisa é falar de competitividade em determinadas cidades e regiões e outra coisa é falar de competição entre as cidades. Competitividade corresponde a potencial maior e melhor que se tenha para desenvolvimento econômico local no âmbito da divisão territorial de trabalho. Competição entre as cidades significa, na verdade, guerra entre as cidades. A competição é um tema que cabe perfeitamente no âmbito do mercado, ou seja, nas atividades econômicas. Não cabe quando se trata de espaços institucionais e, portanto, envolvem relações políticas. No âmbito de relações políticas é muito mais adequado falar em guerra e não exatamente em competição.

A competitividade de uma determinada região pode ser obtida por processos essen-

cialmente diversos. Ela pode ser alcançada com ou sem a existência ou a perspectiva de uma competição predatória entre as cidades. Existem diferentes modelos de desenvolvimento local possíveis, partindo-se da idéia de que o local tem uma autonomia relativa que se refere a desenvolvimento econômico. A questão é como essa autonomia relativa pode ser trabalhada. Eu acredito que ela pode ser abordada de diferentes formas. Há, por exemplo, um modelo de desenvolvimento econômico local que põe ênfase na redução dos custos locais e regionais para conseguir atrair investimentos ou ganhar competitividade. Isso significa a redução de custos tributários, de custos trabalhistas, portanto, a evidente perda de condições básicas de direitos dos trabalhadores e cidadãos e, de uma forma geral, redução do direito a cidade. Se não tem como prestar serviços básicos trabalhistas, evidentemente, também a cidadania, no âmbito de trabalho, está sendo negada. A redução dos custos tributários trabalhistas é um de seus desdobramentos - a renúncia fiscal - é a contrapartida da guerra fiscal ou da guerra entre as cidades. David Harvey fala da guerra entre as cidades no texto sobre empreendedurismo¹ e comenta que não é exatamente guerrilha fiscal. Mas, aqui no Brasil, ela é sobretudo guerra fiscal, se expressa sobre tudo como guerra entre cidades, regiões ou entre estados. Essa é uma alternativa que pode ser bem-sucedida do ponto de vista do desenvolvimento local mas, evidentemente, tem como contrapartida um esgarçamento da Federação, por um lado e, por outro, o eventual aprofundamento do processo de exclusão ou de desigualdade em diferentes setores e entre diferentes classes sociais.

Eu não creio que esse seja o único modelo possível. Só para fazer uma contraposição esquemática: um modelo de desenvolvimento local que seja baseado muito mais na incorporação de vantagens locais como benefícios locais que se rebatem em melhorias de qualidade de vida, de qualidade ambiental, portanto, também melhorias para o conjunto da população pode, perfeitamente, garantir condições para que os empreendimentos econômicos tenham um tal desempenho em termos de produtividade que mais do que compensem eventuais custos tributários e

trabalhistas mais elevados do que em outras regiões. Por exemplo: o acesso à pesquisa, o apoio ao desenvolvimento tecnológico; se as relações capital-trabalho são abertas a processos de negociação e, portanto, abertas à implementação de transformações econômicas ou tecnológicas que exigem de alguma maneira a adesão dos trabalhadores; se têm relações entre empresas e suas fornecedoras que jogam peso na idéia do fornecimento local e não do *global source* - conhecimento global; relações horizontais entre pequenas empresas, de tal maneira que, à semelhança dos processos da Terceira Itália, se consiga produzir os chamados serviços reais à disposição dos pequenos empreendedores, da mesma forma que esses serviços estão à disposição de uma grande empresa; qualificação da mão-de-obra adequada a essas novas tecnologias, uma série de elementos, portanto, como qualidade ambiental e qualidade de vida.

Infelizmente, para nós da Região Metropolitana de São Paulo, o problema da violência urbana é absolutamente crucial. Quando se implantam novas indústrias, os executivos dessas empresas, muitas vezes multinacionais, também vêm junto e é complicado para eles viver numa situação de permanente insegurança. Isso pode afetar as decisões locais de empresas nacionais e, principalmente, de empresas internacionais. Isso tem a ver com qualidade de vida, com uma configuração que se tem do espaço local, da cidade-região mais ou menos adequada a atração de investimentos.

Um modelo de desenvolvimento local mais baseado na idéia de introdução de benefícios enquanto vantagens locais, sem abrir mão, portanto, de custos tributários e trabalhistas, é muito mais suscetível de integrar os processos de inclusão social e inclusão urbana e, portanto, resgatar, fazer uma ponte entre processos produtivos e distribuição de renda no âmbito urbano no sentido de reduzir as brechas que opunham a chamada cidade legal, cidade formal, à cidade clandestina. Além disso, esses modelos de desenvolvimento podem perfeitamente integrar, embora não devam ser substituídos à idéia de economia solidária, o estímulo a cooperativas, novas formas de produção local e micro-crédito. Quero enfatizar que desenvolvimento econômico local não pode ser entendido apenas como resultado de condicionamento de

ordem econômica, mas também de iniciativas e decisões de natureza política que nunca são neutras.

Não estou entre aqueles que considera que seja possível entender os processos de desenvolvimento econômico local apenas no sentido de entender as localidades das cidades, das regiões como uma espécie de paisagem.

No âmbito internacional ou nacional, as grandes corporações definem onde vão fazer os investimentos, dependendo das configurações das diversas cidades-regiões. É evidente que isso é absolutamente decisivo. É o que poderia se chamar de processo de desenvolvimento exógeno. Mas, existe, também, potencialidade no âmbito local para o desenvolvimento do que os economistas chamam de endógeno, ou seja, processos de desenvolvimento muito mais fortemente marcados pela ação dos protagonistas locais. Parece-me claro que isso é muito mais provável de acontecer na medida em que esses processos de desenvolvimento econômico local tenham uma presença forte de pequenos empreendimentos. É mais fácil ter protagonistas locais, solidamente ancorados no local, na medida em que sejam empreendimentos pequenos.

Tem o exemplo de Sabadell, uma cidade na periferia da Região Metropolitana de Barcelona, que foi governada, pelo menos nos últimos 20 anos, pelo mesmo prefeito de esquerda, do antigo Partido Comunista. Esta cidade levou a efeito um processo de reconversão econômica, de desenvolvimento econômico local. Uma das características desse processo foi o desenvolvimento de uma aliança entre a cidade e o banco de Sabadell. É um banco da cidade mas com dimensão nacional. Portanto, mesmo no caso de um grande empreendimento, na medida que esteja solidamente ancorado no local, ele pode ser muito importante para desatar ou potencializar processos de desenvolvimento econômico no local.

O marketing de cidades

Tem sido feita uma reflexão crítica a propósito do assim chamado urbanismo catailão que seria caudatário de uma visão conservadora no âmbito urbanístico, das tendências neoliberais. Sem entrar diretamente nesse debate, eu queria fazer uma ponderação a respeito da questão do *marketing* de cidades. A condensação em bloco do *marketing* de cida-

1. HARVEY, David. "Do gerenciamento ao empresariamento: a transformação da administração urbana no capitalismo tardio". in Revisão Espaço e Debates 39 Neta, São Paulo, 1996.

des está ligada também a idéia de uma cidade pós-moderna, como cidade baseada na construção de imagens.

Parece-me importante fazer uma distinção no que se refere a *marketing* de cidades. Tenho visto manifestações de prefeitos de cidades importantes que realmente me deixam um pouco constrangido como prefeito. Eles parecem caixeiros viajantes dessas cidades. As aparições públicas são marcadas pela idéia de dizer "olha a minha cidade é a melhor do mundo" "minha cidade só tem vantagens" "investidores, por favor, venham a minha cidade". Eu ouvi uma apresentação desse tipo pelo prefeito de Berlim e pelo prefeito de Los Angeles. O prefeito de Los Angeles, por exemplo, fazia uma média com o de Curitiba que estava no mesmo encontro num seminário e dizia: "*Curitiba é a segunda melhor cidade estilo americana*". A primeira é Los Angeles, evidentemente. Isso me deixa um pouco constrangido e realmente é fazer *marketing* no sentido de imagem o mais pejorativo que é tematizado de maneira crítica, por essa vertente do pensamento do urbanismo.

Porém, me parece completamente equivocado deixar de considerar que o *marketing* de uma cidade-região como o Grande ABC é absolutamente decisivo e não tem nada a ver com essa utilização manipulativa da imagem de cidade. O que ocorre é que à região foi imposta e ela absorveu uma imagem pública de região em decadência. Descobri, recentemente, que essa imagem foi na verdade fortemente influenciada pelos organismos de comunicação da grande empresa, particularmente do setor automotivo, que tem peso para colocar esse tipo de coisa na agenda pública através dos meios de comunicação de massa. A Paep mostra que isso não é verdade. Quem não conhece a região do Grande ABC tem a idéia de que se trata de uma região deteriorada. Faz uma visita e observa que a região não é deteriorada, pelo contrário. Passa por transformações, tem dilemas e desafios, mas não é uma região deteriorada. Então, trabalhar do ponto de vista da formação da opinião pública, não apenas com a percepção que as pessoas têm sobre a qualidade de vida, mas também com as condições mais ou menos adequadas para atração ou geração de investimentos, isso exige trabalhar, também, com a imagem com que a cidade-região é conhecida.

Ela é conhecida como região deteriorada, fundamentalmente, por causa dos altos custos tra-

contexto, as empresas locais passam por um processo que muitos definem como estratégia defensiva para sobreviver. Houve um enorme esforço de racionalização que diz respeito à focalização, um termo muito usado em engenharia da produção que se refere à redução do grau de horizontalização. Ou seja, a partir do momento em que as empresas deixam de produzir diferentes produtos para vários mercados diferentes, têm que encontrar o mercado no qual são realmente competentes e depois terceirizar. Enquanto empresas verticalizadas, realizavam todas as seqüências produtivas, como, por exemplo, a Romi - uma empresa de máquinas e ferramentas - que fazia desde a fundição até o comando numérico que a máquina usava.

Essa verticalização total, absoluta, deixou de ser competitiva no novo mercado. Por isso, as empresas nacionais, num primeiro momento, buscaram desenvolver a atividade de racionalizar, de focalizar, para depois olhar para fora e ver com quem estabelecer parcerias. Portanto, ao mesmo tempo que entrávamos num novo modelo de operação, que não é só típico das nacionais, houve a busca de novos arranjos empresariais, o que também é sinal dos novos tempos. Foi-se o tempo em que uma empresa podia ser eficiente isoladamente e ser bem-sucedida. Cada vez mais a questão é a eficiência coletiva e o coletivo assume várias formas. Cada vez menos uma empresa consegue competir baseada nas próprias pernas. Ela precisa estar sempre articulada a outras empresas e, a partir disso, surge a questão: empresas e, a partir disso, surge a questão: como negociar, como cooperar para competir. Nos trabalhos que eu tenho feito com Maria Teresa Fleury, estamos utilizando três modelos de eficiência coletiva.

O primeiro modelo é o de alianças entre grandes empresas. Temos observado que as grandes empresas estão, cada vez mais, criando formas de cooperação temporária muito fortes, porque a competição está cada vez mais pesada, principalmente nas áreas específicas de tecnologia. Ninguém tem cacife para montar um desenvolvimento no ritmo que está sendo exigido, o que vem ocasionando alianças das mais inusitadas e até bizarras. Uma das últimas que observamos e que considero interessantíssima é entre a Microsoft, a IBM e a Amway, para criar o que eles chamam de Armazém Mundial. Ou seja, o software é a Microsoft, o hardware é a IBM e a Amway

entra com a rede de cinco milhões de participantes. Com isso, criam uma estrutura de comercialização que, provavelmente, será revolucionária. Essa união temporária para explorar determinados tipos de mercado é bastante comum, hoje, mas, infelizmente, a participação das empresas brasileiras não está muito forte nessa área.

Um segundo tipo de arranjo organizacional é a cadeia produtiva. O problema é como organizar uma série de empresas, com uma relação de fornecimento bastante bem definida e que, diferentemente das alianças, têm uma relação hierárquica e uma assimetria de poder absolutamente óbvias. O setor automobilístico, o eletroeletrônico, o alimentício, o têxtil, são alguns exemplos de setores nos quais o efeito da criação de cadeia está cada vez mais forte. A criação das cadeias tem efeitos extremamente significativos e relevantes do ponto de vista da inclusão e da exclusão - quem entra e quem não entra - e tem uma série de regras de operação.

Se observarmos a cadeia automobilística, que é uma das que nos dizem respeito, inclusive por causa do ABC, a questão de quem pode ser incluído e quem não pode começa por atender à norma ISO. A questão fundamental é até que ponto essas empresas que se propõem a participar de cadeias produtivas conseguem manter uma dinâmica de aprendizagem, tanto no plano tecnológico como no plano gerencial, que lhes permita se manter nesse processo. Estamos estudando, por exemplo, a cadeia alimentícia, onde se observa uma briga de gigantes - entre os supermercados, grandes redes e grandes produtores internacionais - para ver quem fica com a margem. Cada vez mais os supermercados estão trucidando, estrangulando, as empresas fornecedoras. A briga entre gigantes que ocorre numa ponta da cadeia de alguma forma se reflete no resto da cadeia e quem acaba levando a pancada final é o pequeno fornecedor que está na outra ponta.

Em relação à cadeia produtiva, ainda temos algumas coisas a destacar. Em primeiro lugar, para ilustrar a colocação que o Celso fez, o conceito de *governance*. O termo é bastante eclético, como ele afirmou. Nós o utilizamos para nos referir a quem manda na cadeia. Na cadeia automobilística, por enquanto, quem manda são as montadoras e da forma que elas quiserem. É impressionante a força que elas

tém: é aquela história "manda quem pode e obedece quem tem juízo".

Em segundo lugar, para pensar o que vem no futuro, a questão é como analisar o processo de transformação, contínuo, profundo e muito inovador das pequenas e médias empresas locais. Por mais que se tente acompanhar, tem sempre coisa nova. A primeira idéia de cadeia veio dos japoneses, com uma empresa mãe no topo, empresas um pouquinho menores no primeiro nível e pequenas empresas abaixo, como se fosse uma árvore.

Mas as coisas não necessariamente funcionam assim. O que estamos observando, especialmente na cadeia eletrônica e na cadeia automobilística é, antes de mais nada, que essa figura não é muito real, porque lá embaixo, onde deveriam estar os pequenos, tem empresas fornecedoras de insumos básicos grandes e globalizadas. Por exemplo, o segmento de plástico está absolutamente "ensanduichado". Tem a montadora e a Bosch, de um lado, e tem a Petrobrás e a Ciba Geigy, do outro. Quem está no fim da linha não fica tranqüilo na posição, pois tem alguém comprimindo e, lenta e gradualmente, estão surgindo novas formas de organização para ocupar essa posição do meio. São grandes empresas que têm uma competência equivalente a conjuntos de pequenas empresas. Isso é muito interessante, pois estão surgindo empresas que, com a idéia da eficiência coletiva, devem conseguir se apropriar do modelo, criando novas formas de trabalhar e que, aos poucos, devem desalojar outras empresas ou mudar o panorama. A questão é onde vamos encaixar a pequena e média empresas na cadeia produtiva, uma vez que vai ser um jogo no qual todo mundo na cadeia é grande, todo mundo na cadeia fala a mesma língua, todo mundo na cadeia tem a mesma cultura.

A terceira forma que estamos pesquisando é a dos *clusters*, os distritos industriais. Estamos observando um enorme esforço para desenvolver os *clusters* aqui, porém, o da Terceira Itália não é o que temos aqui. Percebem-se incriveis desperdícios, uma vez que fazer decolar um *cluster* não é trivial, pois envolve questões não só de política pública, mas relações empresariais e predisposição para cooperar, o que não é muito simples aqui.

Quero introduzir um outro elemento, ainda na linha da discussão das cadeias produtivas e que me preocupa muito. Desde que entramos

no processo de globalização, o nosso parque industrial vem assumindo, cada vez mais, um perfil manufatureiro, menos criativo, menos inteligente e menos projetista.

Existe o modelo de indústria "maquiladora", que foi criado no México em 1965 e foi adaptado aqui, como é o caso da Zona Franca de Manaus. O modelo "maquilador" mexicano é essencialmente exportador, enquanto o da Zona Franca de Manaus é essencialmente importador. A maquiladora é, em essência, um modelo de manufatura de uso intensivo de mão-de-obra e de baixíssimo nível de valor agregado. Esta questão está cada vez mais presente, não apenas no discurso, mas nas práticas, nas escolhas, e afeta o nosso modelo industrial. É preocupante. Se o México começou em 1965, nós estamos começando atrasados e as condições são diferentes. O Paraguai já anunciou publicamente que vai adotar a maquiladora e o Uruguai também já manifestou o seu interesse em adotar o modelo no contexto do Mercosul. A nossa experiência de instalação das Zonas de Processamento para Exportação, no Brasil, em 1988, já foi redefinida e já temos cinquenta e quatro zonas alfandegadas autorizadas a funcionar, entre elas, em Campinas e em Itajubá. Na nova configuração do modelo, a produção se torna cada vez mais manufatureira e dependente das estruturas das empresas multinacionais. Isso nos coloca numa situação de extrema vulnerabilidade do capital. Hoje, já conseguimos fazer essa transposição para a vulnerabilidade produtiva, pois as grandes empresas conseguem mudar a sua instalação industrial rapidíssimo, inclusive usando avião. A coisa toda é pensada para ser móvel.

Eu gostaria de dar um exemplo marcante e ao mesmo tempo chocante. Há três anos eu visitei uma *twin plant*, uma planta gêmea de uma empresa de autopeças. A idéia da *twin plant* é a seguinte: metade da planta estava do lado dos EUA e a outra metade do lado do México. No lado americano tinham administração, desenvolvimento, equipamento pesado etc. Do lado mexicano, tinham operações manuais que ocupavam três mil mulheres e 94% das operações eram *poka yoke*, uma expressão japonesa que significa trabalho a prova de burrice. É impossível o trabalhador errar; são desenvolvidos dispositivos e ele pode fazer o que quiser, mas não consegue fazer a operação errada. Se alguém faltar, pode-se colocar qualquer pessoa no lugar. Pode ser que a pro-

ductividade diminua um pouco, mas não ocorre erro. Esta planta tinha recebido um prêmio, justamente porque 94% das suas operações já eram *poka yoke*. Alguns desenvolvimentos dessa linha são preocupantes, ou, usando uma palavra que eu não gosto muito, perversos.

Para fechar, eu gostaria de falar de um livro que considero muito importante, do William Reich, de Harvard, escrito em 1991: *Trabalho das nações*. O autor diz que no futuro vão existir três tipos de trabalho: o primeiro, o trabalho rotineiro de produção que não interessa aos EUA; o segundo, o trabalho rotineiro de serviços que também não interessa, mas que não dá para exportar; o terceiro, o trabalho do analista simbólico - é aquele que consegue trabalhar com a cabeça, com a inteligência, sobre símbolos abstratos e que não tem nenhuma manualização. É esse tipo de trabalho que interessa aos EUA e é significativo que o Reich tenha sido secretário de Trabalho no primeiro mandato do Clinton. Para os EUA manufatura e *commodity* são a mesma coisa, qualquer um no mundo faz.

Nosso grande desafio é, ao mesmo tempo, trabalhar com a série de questões básicas que o Pedro Paulo colocou e pensar como vamos nos posicionar num contexto de imposições e resistências cada vez mais fortes. A questão fundamental é a vulnerabilidade do modelo industrial, o que pode ser uma dificuldade, em termos de curto, médio e longo prazo. A curto prazo, talvez, os indicadores econômicos sejam razoáveis. O problema é a não renovação ou a não criação de um modelo que seja realmente sustentável ou, pelo menos, auto-sustentado, a longo prazo.

Pedro Paulo

O local como legitimador das decisões globais

Estou tentando a achar e entender que esses movimentos mais recentes que vêm do global para o espaço local fazem com que, no caso do nosso país, ocorra uma combinação extremamente perversa que interfere no interesse do local vir a exercer de fato a sua autonomia relativa. Essa conformação de determinantes subtrai essa possibilidade do local. A industrialização brasileira é, em grande medida, a combinação de uma intervenção muito forte do Estado, no provimento de algumas infra-estruturas e do desenvolvi-

mento de algumas indústrias estratégicas com investimentos de capital privado nacional. Em alguns ramos, há uma atração forte do investimento transnacional, especialmente no setor de material de transportes e materiais elétrico, dois exemplos bastante marcantes. Essa combinação era exercida a partir de um projeto que tinha uma substância nacional e uma política macroeconômica que corria para isso.

Hoje, as nossas políticas macroeconômicas não concorrem para determinar esse exógeno, ele é absolutamente autônomo. Portanto, as regiões e localidades são muito mais caudatárias das consequências de decisões do que capazes de influenciá-las. É o caso do investimento industrial e dos esforços fiscais que decorrem da guerra fiscal. Não há um centavo do mobilizado na fábrica da Ford, lá na Bahia, que tenha sido relevantemente bancado pelo controlador externo. É dinheiro do BNDES em condições muito favorecidas, mais renúncia fiscal do governo da Bahia e da prefeitura da localidade que hospeda a fábrica. A desativação dessa planta produtiva não impõe à controladora nenhuma perda patrimonial e assegurada, no momento que o investimento se realiza, o domínio de uma determinada porção importante do mercado em condições de competitividade econômica determinadas e acrescidas pela renúncia fiscal. Isto nos deixa muito vulneráveis e o local mais ainda. Aquela região, por algum tempo, vive algum surto de desenvolvimento, agregando empregos, melhorando algumas condições sociais daquele espaço territorial, mas com impactos complicados.

É impressionante como forças políticas locais concorrem para legitimar esse tipo de estratégia, porque no discurso se afirma que se está promovendo o desenvolvimento local e regional, o que confere a essas decisões macro-políticas uma legitimidade fantástica. O local está servindo muito mais para isso, do que propriamente para interferir nos processos e dinâmicas mais autônomas ou relativamente autônomas de desenvolvimento.

Celso Daniel

A questão do pacto federativo abrange, necessariamente, combinar um pacto territorial interno às regiões com um pacto federativo que integre a possibilidade, a virtualidade desses pactos territoriais.

Um desafio muito grande está colocado para os prefeitos que pretendam ter uma inserção além dos seus municípios, motivados pela percepção de que só atuar internamente a eles, não vai ajudar a resolver os problemas de âmbito nacional. Mas existe um obstáculo importante que é a nossa herança municipalista, extremamente atrasada e autárquica. Na prática, é um desafio grande romper as estruturas estaduais e municipalistas existentes. É impressionante o peso que as lideranças, que ainda se nutrem das referências antigas, têm nesta questão do municipalismo. Até este momento, não foi possível romper com isto, até mesmo pela falta de mobilização relativa dos municípios e, mesmo, pelo peso destas instituições.

Há uma instituição que reúne municípios que têm vocação para tomar iniciativa para assumir um papel importante nesta mobilização. É a Frente Nacional de Prefeitos. É um espaço mais oxigenado que permite a discussão da articulação entre o interesse dos municípios e a discussão do que interessa para o conjunto da Nação, ou seja, um espaço para se discutir as questões específicas de cada região, de cada município, a partir de uma compreensão adequada a respeito de um projeto nacional. Eu considero as experiências de gestão partilhada regional, extremamente relevantes, mas também concordo com as críticas de que isso possa ser a solução por si só em face da fragilização do estado nacional. Sem um excesso de otimismo, creio que tanto os processos de integração regional, quanto a gestão de um movimento municipalista, com uma preocupação maior, com uma redefinição do pacto federativo, dependem de condições dadas na sociedade, na economia, mas dependem, crucialmente, da vontade política dos governantes. Sem ufanismo, acho que parte das condições está colocada neste momento, de maneira muito mais positiva do que esteve no período anterior, de 1997 a 2000.

Tenho defendido, de forma enfática, a tese de que pensar nos graus de liberdade do espaço local exige muito mais do que pensar política defensiva de geração de trabalho e renda. O Afonso colocou, com muita propriedade, a dificuldade que enfrentamos aqui em algumas experiências iniciais para conseguir a cooperação entre pequenas empresas. Sem querer fazer nenhuma transposição mecânica,

áreas que hoje são mais empobrecidas. Esta é uma discussão que ainda não está adequadamente posta na reflexão sobre economia solidária. Ela está muito marcada por uma cultura intelectual, política ou sindical mesmo, da superação, do enfrentamento direto da pobreza. Mas eu acho que este salto de qualidade é muito importante. Estas agências de desenvolvimento econômico combinadas com aquilo que hoje a gente chama de capital social e que é algo que pode ser criado, ou seja, associativismo, a propensão a cooperação, a solidariedade, abordar questões de interesse público.

Em uma região como o Grande ABC, proporcionalmente mais marcada pela grande empresa, pela grande indústria, do que o município de São Paulo e o Estado de São Paulo, este desafio é maior. É necessário pensar em uma inserção produtiva do ponto de vista do circuito econômico, principalmente das pequenas empresas, mas, também, do nosso fosso de disparidades, criar condições para começar a implantar as políticas mais universais e efetivas de combate à pobreza, à exclusão social. É por isso que considero a luta federativa tão importante. Eu creio que temos condições efetivas de implantar estruturas como estas em nível local, desde que os municípios possam ter recursos e haja predisposição para isto. Hoje não é esta a situação colocada. O Governo Federal, através de processos de recentralização de recursos, conseguiu, no espaço de uma década, recuperar a mesma parcela de tributos que tinha em 1988, contando, no mínimo, com o acordo tácito dos prefeitos e sobretudo dos governadores.

Isto é tão fundamental quanto a configuração do modelo de desenvolvimento local. Municípios que entrem declaradamente na guerra fiscal e que não apresentem qualquer predisposição para processos de cooperação, entram em processos que são círculos viciosos e complicados, do ponto de vista da arrecadação. Como vai ter condição de atacar o problema da exclusão social numa situação como esta? É impossível. A formulação é a implementação dos modelos de desenvolvimento inclusivo, entendidos no sentido de incorporar valores que sejam caros à cidadania e, portanto, com condições de dar conta dos problemas de disparidades e inclusões. Isso me parece absolutamente decisivo,

trata-se na verdade de uma disputa ideológica em torno do que seja o modelo de desenvolvimento local, ou as possibilidades de desenvolvimento local.

Não apenas no Brasil, eu não tenho dúvida, o que dá a tônica é esta idéia de que o espaço local aparece, fundamentalmente, como um legitimador na busca de atrair recursos ou investimentos do grande capital. Mas, esta não é a única alternativa. Por exemplo, no caso da região do ABC, um dos desafios que nós temos é, dada a presença do grande capital, conseguir criar condições mais adequadas para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos, cooperativas dos trabalhadores, de tal maneira que o pequeno capital deixe de ser meramente o que sempre foi na região do Grande ABC, um satélite de grande empresa. Portanto, levar a efeito processos que estimulem a criação de novas e pequenas empresas e o fortalecimento das existentes é um desafio imenso mas é necessário, porque senão não se consegue criar esta capilaridade e se ficará sempre dependente do grande capital e, portanto, em última instância, de decisões exógenas.

As observações do Afonso, infelizmente, são a mais pura realidade no caso para o setor de plástico no ABC. É uma dificuldade muito grande colocá-los juntos e a partir daí estabelecer o processo de cooperação. É um problema cultural, eu diria.

Empreendedorismo local

Entrando em um campo que envolve a ciência política, a região do Grande ABC tem conseguido criar novas instituições voltadas a enfrentar o problema do desenvolvimento local. Em grande medida, isso é possível porque nós temos um certo tipo de capital social, alguns elementos de uma comunidade cívica, sem dúvida, fortemente derivados do associativismo, vinculado ao movimento sindical, a presença de uma classe operária forte e uma tendência oposicionista, portanto, uma propensão maior a dar valor a processos de cidadania e, não tanto, não é que não existam, ao cliente-lismo ou ao paternalismo.

Isto tem criado condições, inclusive, para a produção de lideranças políticas e de algumas lideranças sociais, às vezes empresariais, às vezes movimentos sindicais, abertas ao estabelecimento de processos de cooperação e, a partir daí,

à criação e consolidação de algumas instituições. Contudo, este estilo de comunidade cívica é muito limitado, porque não alcança os pequenos empreendimentos que são, por um lado, muitos dependentes do grande capital e, por outro lado, muito individualistas e extremamente isolados. Não atinge, também, em termos de cultura empreendedora, esta grande massa de trabalhadores industriais que tem sido desempregada pelo grande capital em função dos processos de transformação já referidos antes. Esta grande massa de trabalhadores seria potencialmente muito importante para criação deste tecido mais disseminado, mais enraizado de pequenas empresas na região.

Em Santo André, temos uma incubadora de cooperativas. A experiência mais avançada é a Coopécia, de reciclagem do lixo em plástico, metal etc. Porém, estamos com dificuldade de criar condições para que esta cooperativa se torne auto-sustentável e, sobretudo, consiga agregar valor ao seu próprio empreendimento. Esta é a condição necessária para as pessoas saírem da pobreza, senão é apenas transformar pessoas desempregadas ou antigos catadores de lixo em pessoas com pouco mais organizadas, mas ainda no nível da pobreza.

É um salto importante: conseguir criar uma cultura voltada à cooperação, mas também ao empreendedorismo local, baseado na pequena empresa. Este é um desafio muito grande, por exemplo, no tecido industrial e econômico como o do Grande ABC. Envolve problemas culturais e não apenas de políticas públicas. É um desafio que não está posto apenas no nível municipal muito menos a política nacional vai resolver esse tipo de problema.

Afonso Fleury

Quero colocar duas coisas para entender esse novo tecido industrial. Como país, ainda somos muito introvertidos. Olhamos muito pouco para fora quando estamos diante de uma discussão como a que o Celso colocou - a questão competição e competitividade -, falamos muito em competitividade, mas estamos falando da competição entre regiões e não da competição entre nações.

Competição entre regiões e competição entre nações

Estamos competindo com todas as outras nações emergentes em termos de como atrair o

investimento. Enquanto olhamos para dentro e criamos guerras fiscais internas, outros países estão conseguindo se sair muito melhor, para se reposicionar no jogo internacional.

Estou participando de dois grupos que estão procurando entender essa nova dinâmica internacional. Algumas questões estão emergindo de uma maneira muito interessante, como por exemplo, a questão das pequenas e médias empresas. Quando analisamos as empresas brasileiras podemos observar que, comparadas com a pequena e média empresa em Taiwan, são completamente diferentes. O grau de intensidade e de conhecimento tecnológico das empresas de Taiwan é diferente. Temos ainda uma pequena e média empresa que é familiar e, na maioria das vezes, não criou competência em área nenhuma e num jogo competitivo fica difícil encontrar o seu espaço. Na indústria eletroeletrônica, por exemplo, os desenvolvimentos que são devidos às pequenas e médias empresas de Taiwan são fantásticos. Ao mapeá-las, observamos que elas estão junto das grandes empresas mundiais, numa atitude de incorporar a inovação, criando coisas novas para as grandes empresas e não ficando na posição de "deixa eu ver o que fica só para mim". Então, é uma questão política, é uma questão de cultura local, de orientação, inclusive, para esse jogo mais competitivo que leva à questão da política industrial.

Que tipo de política industrial temos? o que devemos fazer? Certamente não aquela política industrial que tivemos nos anos setenta e oitenta. A política industrial vai ter que passar pelo modelo que a Câmara Regional do ABC está tentando criar. Quer dizer, vamos nos unir e tentar criar um projeto. Não tem política industrial para fazer, a não ser que se criem cenários. Faltam uma atitude não apenas externa, mas prospectiva. No final das contas, quais são os cenários sobre os quais temos que nos pautar para tomar qualquer tipo de atitude?

Uma característica, inclusive política, é que somos muito reativos, mais do que prospectivos. Na questão de criar cenário, temos metodologia forte, mas o contexto político não é muito propício. Na USP, recentemente, passamos por um processo no qual nós ganhamos, mas não levamos. Ao fazer um estudo sobre prospecção tecnológica para o Brasil, fizemos a proposta, ganhamos a licitação, mas acabamos não levando. Aquela história de sempre: isso não é importante. Não podemos e não

devemos copiar ninguém. Não somos a Índia, que adotou outra trajetória, não somos nenhum dos asiáticos, não somos o México, não somos nenhum país da América Central. Temos que ser extremamente criativos e tentar entender como podemos nos reconfigurar. É fundamental termos empresas fortes. Por enquanto, a única fusão e aquisição que ocorreu aqui foi um caos, levou dois anos.

Outra questão que queria colocar é sobre o empreendedorismo que é o outro lado da questão. Neste país, ser empreendedor é muito difícil. Se existe alguma coisa que pode ser feita para criar condições ao empreendedorismo entre pequenas e médias empresas é limpar minimamente a parte tributária. Não é que ela seja pesada. É impossível de ser entendida. Então, queira ou não, o empreendedor está na contramão. São coisas que, inclusive, já começaram a ser trabalhadas lá em Santo André. Como é que você cria uma estrutura para minimizar o problema de corrupção que querendo ou não está na cena... e isso pode inibir qualquer iniciativa empreendedora.

Celso Daniel

A construção da metrópole

Sobre a questão da construção futura de uma metrópole, estou convencido de que é necessário que as comunidades locais, regionais atuem simultaneamente em diferentes dimensões. No município de Santo André, por exemplo, necessitamos de forma urgente criar condições para passar por um processo de reconversão econômica e, portanto, também social e cultural. Santo André perdeu muito da base material que sustentava sua identidade muito marcada pela cultura de trabalho industrial. O esvaziamento industrial foi muito drástico e se debate, por exemplo, sobre as finanças públicas, mas isso é apenas um aspecto do problema. O sentimento de perda da comunidade de Santo André tem a ver com essa transformação econômica. A possibilidade de passar por um processo de reconversão econômica, necessariamente, tem que ser também um processo de reconversão cultural. Apesar de ser um problema específico de Santo André, não pode ser enfrentado isoladamente. Há uma interação de problemas urbanos e econômicos que exige interação com o conjunto da região do Grande ABC e precisa de uma política metropolitana que hoje não existe.

É possível pensar o equacionamento de um problema urbano, ambiental, como, por exemplo, o das enchentes no âmbito estrito da região do Grande ABC. É possível por causa da configuração topográfica. As águas correm do Grande ABC para a capital. Portanto, para resolver o problema das enchentes não dependemos da capital, só de nós mesmos. Porém, não é possível superar o estigma de região suburbana ou periférica que é o estigma do Grande ABC, por mas potente industrialmente que ela já tenha sido ou que ainda continue a ser, se não houver, por exemplo, uma integração em termos de transporte público. Enquanto o metrô continuar a ser pensado apenas como municipal, as regiões suburbanas ou periféricas da área metropolitana continuarão periféricas e suburbanas. Isso exige uma abordagem metropolitana. O rodanel foi pensado de forma voltada apenas para equacionar uma questão de transporte de cargas da capital, da região metropolitana. É fundamental que o rodanel seja repensado, de maneira que sirva de apoio para as regiões que estão próximas a ele e que são exatamente as regiões periféricas e suburbanas da região metropolitana. Para vencer os desafios que temos na região, em uma perspectiva de longo prazo, é necessária uma política de caráter metropolitano. Esta política hoje não existe, como também não existe uma política urbana nacional e não existem recursos articulados a ela.

O governo do Estado não tem interesse em fazer investimentos pesados na região metropolitana. Na minha avaliação é uma questão de natureza política eleitoral, porque os dividendos políticos que se consegue com o investimento no interior do Estado de São Paulo são muito superiores aos que se consegue com esse mesmo investimento na região metropolitana. E o que a gente herda, em termos de regiões metropolitanas, na verdade, é um modelo hierárquico de cima para baixo, comandado pelo Estado, com fragilíssima participação dos municípios. Um modelo que foi criado pela ditadura militar. A nova institucionalidade que está apontada pelo desdobramento da Constituição de 1988 também não tem um caminho diferente deste, com a vantagem de que não existem recursos, que antes existiam. O desafio está posto. Criar, praticamente do nada, um novo modelo de gestão metropolitana. Existe hoje uma possibilidade maior. Há um compromisso público assumido, produto de uma discussão, mesmo

que limitada, sobre a importância de uma gestão metropolitana com a capital assumindo a liderança desse processo. Se ela vai se concretizar ou não eu não sei, porque os problemas colocados para a gestão de São Paulo são tão grandes que não sei se esta possibilidade vai se perder, espero que não.

Por outro lado, a capital assumir a liderança desse processo é outro problema. Ela é tão grande que não consegue olhar o resto da região metropolitana. Venho defendendo, há alguns anos, a idéia de que para a gestão metropolitana ter condições efetivas de se implantar, tem que acontecer em conjunto com uma radical descentralização da gestão do município de São Paulo, subprefeituras de peso, com autonomia efetiva. As disparidades internas a São Paulo constituem um problema até mais grave do que aqueles enfrentados pelos municípios do resto da região metropolitana. Os municípios têm uma identidade, constituída por instituições, uma elite local, um empresariado. Isso está quase ausente nas várias regiões do município de São Paulo, pela falta de referências institucionais com condições de catalisar a presença de um empresariado, ou de movimentos sindicais e populares. Referências institucionais e, portanto, identitárias. Não existem aqui em São Paulo. A criação de subprefeituras é realmente decisiva para se repensar São Paulo de uma maneira completamente diferente, mesmo que os resultados não sejam de curto prazo.

Tem municípios na região do Grande ABC com predisposição a participar da montagem de um processo de gestão metropolitana assim como existe uma predisposição, em princípio, do governo que vai assumir a Prefeitura da capital. Eu acho que se se conseguir puxar alguns dos municípios importantes eventualmente estavam à margem de qualquer interesse desse tipo. É fundamental integrar Osasco, Guarulhos e a região do Grande ABC à capital descentralizada. Criam-se condições muito mais adequadas para uma re-fundação de uma gestão metropolitana de outro tipo, baseada muito mais na cooperação em relações horizontais e verticais e não apenas verticais. Uma gestão que comprometa, também, o Governo do Estado, como tem acontecido na região do Grande ABC. A presença do governo do Estado é muito concreta nesta gestão regional e a mesma coisa pode-

decisões que são travadas em nível local. O grande capital leilou investimentos derivados de decisões tomadas centralmente entre regiões, de acordo com aquilo que elas possam oferecer de melhor. Em parte é isso, mas o tecido econômico não depende apenas das decisões do grande capital. Por outro lado, essas decisões podem privilegiar esta ou aquela região, dependendo do modelo assumido de desenvolvimento local. Partir para a guerra fiscal é uma alternativa. Outra alternativa é quando também se agrega uma série de vantagens à localidade.

A análise do Afonso é ancorada nas pesquisas que vem desenvolvendo e muitas das coisas que estão acontecendo passam por aquilo que ele apresentou. Porém, não podemos correr o risco de absolutizar tendências. Refiro-me também a um exemplo apontado por Pedro Paulo. A razão da Volks Motores se localizar em São Carlos não foi crucialmente por causa da renúncia fiscal mas por causa da proximidade de duas universidades que trabalham pesquisas e desenvolvimento na área de materiais. Se houve algum elemento marginal que pesou nesta decisão foi este. Estou me baseando no que me falou o diretor da Volks. Condições de qualidade de vida e qualidade ambiental costumam ser muito importantes para determinadas empresas, mesmo quando as decisões são centrais. Executivos e profissionais gabaritados dessas empresas continuam a trabalhar junto a essas empresas. A Pirelli está deslocando a sua área administrativa para Santo André e a violência urbana é um problema sério para eles. Essa questão tem pouco a ver com a renúncia fiscal. Eles precisam garantir que executivos se dispõem a morar e a trabalhar nessas localidades. São questões que podem ser produzidas em nível local para o bem ou para o mal.

As políticas ligadas ao urbanismo têm sido uma coisa mais frágil em termos da Câmara Regional do Grande ABC. Isso tem sido exercitado mais no município de Santo André, mas temos consciência de que a incorporação do urbanismo na problemática urbana só será viável se for incorporada também por outros municípios do Grande ABC. Isso, por sua vez, tem a ver com o que está acontecendo no tecido econômico relacionado ao setor terciário. A vinculação entre o urbanismo, a qualidade de vida urbana e empresas modernas do setor terciário é muito importante.

São perfeitamente possíveis as estratégias regionais e locais, onde não haja conurbação e problemas urbanos comuns tão agudos. Refiro-me a agências de desenvolvimento econômico, processos regionalizados, que dêem conta de dinâmicas econômicas conjuntas, mesmo que não envolvam problemas diretamente urbanos. Esse é um caminho que provavelmente vai ser trilhado pela região de Ribeirão Preto, que não envolve uma região metropolitana, conurbação, mas que já tem experimentado iniciativas mesmo que preliminares de integração econômica regional. Também São Carlos, Araraquara e a região cuja referência maior é Ribeirão Preto.

Para discutir melhor a questão da institucionalidade que poderia ser criada, seria necessário avançar um pouco mais para refletir a respeito das possibilidades do que conseguimos fazer na região do Grande ABC. Tive a oportunidade de perceber que, afinal das contas, em termos de institucionalidade, a região metropolitana que está sendo criada em Campinas não tem nenhuma vantagem em relação às instituições que nós criamos de maneira autônoma lá no Grande ABC, com a desvantagem de que ela é mais tutelada.

Pedro Paulo

A desindustrialização do emprego atinge também o comércio

A última intervenção do Celso foi um sobrevôo completo sobre vários aspectos. Acho que, até por uma questão de método, precisamos fazer algumas separações em determinados pontos que foram abordados. Quero renovar a minha ênfase no fato de que, a despeito das leituras corretas frequentemente expeditas pelo Celso sobre como fazer prever a importância do local, no sentido de ser efetivamente pró-ativo numa determinação especialmente econômica, aqui no nosso país, na realidade substantiva com a qual estamos lidando, não há grande espaço para isso. Esse é um dado.

Nós esbarramos em limitações de toda ordem, além das últimas que o Afonso Fleury acaba de mencionar, que dizem respeito aos fortes inibidores que fazem das nossas micro e pequenas empresas a antítese das italianas e espanholas. Poderíamos infestar esta mesa de inúmeros casos paradigmáticos de como estas são bem-sucedidas. Na Itália, há séculos de

acumulação de uma cultura intencionalmente voltada para esse tipo de empreendedorismo, fundada na qualidade técnica, no aprendizado permanente, na integração de atividades entre os artesãos e ofícios que depois se converteram em micro-empresários etc.

Aqui no Brasil, na micro e pequena empresa, temos o espaço de compensação, da sobrevivência. Muitas das estratégias de sobrevivência que percorrem os caminhos do auto-emprego vão desembocar em inúmeras possibilidades de micro e pequenas empresas, que nada mais são do que um quadro de precariedade muitas vezes mais grave do que as inserções mais precárias de assalariamento sem carteira que se oferecem no mercado de trabalho, ou de outras atividades autônomas dos indivíduos. Este é o cenário que circunda grande parte do ambiente em que são fecundadas as nossas micro e pequenas empresas. É lógico que é exatamente na esfera local que nós teríamos que difundir essas condições pró-ativas para que prosperassem as micro e pequenas empresas. O Celso mencionou uma quantidade de alternativas que oferecerem um quadro completo de possibilidades de apoio, de suporte para fazer com que elas pudessem prosperar e este é um papel eminentemente local e da instância imediatamente supra-local. Por que isso prospera pouco, mesmo quando há ações concretas nesta direção, como, no caso do ABC, a agência de desenvolvimento e a Câmara Regional, exemplos de intervenções frequentemente colocados? Por que, mesmo assim, os resultados são muito escassos? Porque os determinantes macroeconômicos são muito mais fortes e limitam essas possibilidades.

Nós tivemos uma recuperação importante da ocupação, inclusive industrial, nestes últimos três meses na Grande São Paulo. Não obstante, a massa real de salários não cresceu. E não é que não cresceu com relação aos últimos três ou quatro meses, ela não cresceu com relação a níveis baixos que foram alcançados no aprofundamento da crise durante o ano. Portanto, nós estamos falando de demanda agregada que não cresce, significando perspectivas muito limitadas, principalmente para as micro e pequenas empresas que dependem, essencialmente, do mercado local. Elas não estão equipadas para competir em qualquer outro mercado; a gente sabe "com que patas são feitas canoas", dos nossos micro-empresários. Eles navegam aqui neste mercado consumidor que não se expande e o setor de serviços vai a reboque.

expectativas mais, ou menos otimistas com relação ao que se pode fazer a partir do local. Eu acho que se pode muito mais, especialmente no plano político de mobilização dos nossos atores, para nós revertermos os sinais do modelo. Se nós não temos um Banco Central estruturado para operar dessa forma, com uma regulação financeira de inserção subordinada com uma estratégia de inserção subordinada como essa que nós estamos praticando, é evidente que as consequências não podem ser diferentes e as limitações à intervenção do local são essas que eu tentei sublinhar aqui.

Temos manifestações contraditórias, o edifício não é absolutamente monolítico e há projetos na área social que concorrem contraditoriamente. Na medida em que se melhora a educação e se dissemina qualificação profissional, em que se cuida ou se procura cuidar melhor de políticas públicas estratégicas para elevar minimamente a qualidade da sobrevivência das pessoas, está se empreendendo a formação de atores políticos que serão melhores, estarão melhor estruturados para influir, para levar adiante essas mudanças.

Agora, a hegemonia é da política econômica. É uma hegemonia extremamente conservadora que olha para esse lado das políticas públicas como nós temos assistido. Estão aí as inúmeras manifestações, quando se trata da questão social, da miséria, da pobreza, com uma focalização que paga um tributo a leituras neoliberais. Não gosto de ficar empregando esse tipo de

adjetivação, porque corremos o risco de cometermos erros graves, mas nada mais neoliberal do que políticas que segmentam determinados focos na sociedade e se propõem a circunscrever as suas consequências mais perniciosas e a prover soluções para deslocar patamares, sem mexer nas estruturas, nos determinantes que produzem aquelas situações. No nosso campo, temos praticado, muitas vezes, exageradamente, propostas dessa natureza.

Dediquei-me muito à construção de projetos tipo Banco do Povo, renda mínima, que nasceu em Campinas, como primeira experiência concreta na administração do Magalhães Teixeira. Estive no desenho daquela proposta, aquilo foi construído sobre a base de dados que extraímos da pesquisa de condições de vida da Fundação Seade. Mas não dá para perder de vista que são programas focalizados. Precisamos ter leituras mais compatíveis com a complexidade dessas questões - todas que foram discutidas aqui - senão vamos tratar só das consequências sociais e estamos acumulando um contencioso imenso que não pára de crescer. Quer dizer, socorremos as consequências e uma mudança no paradigma tecnológico, uma mexida na taxa de juros gera cem mil desempregados, da noite para o dia, e joga metade dessas pessoas numa situação de caminhar da pobreza para a miséria. E aí vamos fazer o quê? Mais um pouco de "renda mínima"? Não é possível. Acho que precisamos olhar para a magnitude desses problemas, com esses olhos também.

As contradições dos projetos da área social

Da conversa aqui sobressai que temos divergências pontuais, com relação a graus, doses,

URBANISMO E SUA INFLUÊNCIA NO MUNICÍPIO

Palestra de José de Oliveira Reis em Ribeirão Preto em agosto de 1955

Apresentação

Rodrigo Santos de Faria

"É isso que se propõe o urbanismo moderno dentro da nova técnica de planejamento social. É mais do que dar um bonito plano de cidade no papel e cuja realização muitas vezes fica na aspiração".
José de Oliveira Reis

Elaborado em 21 de julho de 1955 pelo engenheiro José de Oliveira Reis, o texto "Urbanismo e sua influência no município" faz parte de um conjunto de documentos referentes ao Plano Diretor de Ribeirão Preto de 1945 encontrados no Arquivo Público e Histórico de Ribeirão Preto. Integram o conjunto dessa documentação, o próprio plano diretor elaborado por Oliveira Reis - constituído por um documento manuscrito, mapas, estudos preliminares do plano, projeto de sistema viário, proposta de zoneamento - cartas, fotografias, recortes de jornais, um conjunto de leis de 1951 até 1955 e o texto aqui publicado, sendo que todos os documentos se localizam no referido Arquivo com a denominação: Fundo Oliveira Reis.

José de Oliveira Reis nasceu em Ribeirão Preto no ano de 1903 e formou-se aos 22 anos no curso de Engenharia Civil da Escola Politécnica do Rio de Janeiro. A partir de 1933, ocupa o cargo de engenheiro da prefeitura do Distrito Federal. A trajetória profissional de Oliveira Reis foi marcada por cargos de chefia na administração pública municipal do Rio de Janeiro. De 1938 a 1945, foi chefe da Comissão do Plano da Cidade e de 1946 a 1948, foi diretor do Departamento de Urbanismo da Secretaria Geral de Viação e Obras. Entre os anos de 1952 e 1955, ocupou novamente a diretoria do Departamento de Urbanismo, tornando-se em seguida chefe da Comissão de

idéia de urbanismo, destacando a idéia de planejamento enquanto uma nova técnica social. Defende a idéia de um planejamento que não mais se restrinja à área do município, devendo, portanto, abranger a escala regional. Ainda nessa primeira parte, verifica-se um discurso relacionado à problemática da autonomia dos municípios e à necessidade de união das municipalidades através, segundo Reis, de uma "operação município".

Em seguida, o texto faz uma abordagem mais específica sobre o caso de Ribeirão Preto. Apon-ta para a necessidade de um plano de urbanização para uma cidade que é tida como exemplo de progresso, indicando também a necessidade de um órgão técnico ou departamento, na Municipalidade, para a elaboração do plano.

Finalmente, a preocupação de Reis se volta para o plano de 1945. Aborda novamente a problemática gerada pela falta de planejamento na cidade nos dez anos que se passaram entre 1945 e 1955. Neste momento do texto, as referências teóricas que fazem parte da prática urbanística de Oliveira Reis são explicitadas. São referên-

cias para o seu trabalho, verificadas através de citação do próprio Oliveira Reis, as idéias de Thomas Adams - membro da Garden City Association e coordenador do Regional plan of New York and its environs - e do urbanista francês Gaston Bardet, assim como os conceitos de unidade de vizinhança e *parkways*.

A publicação da palestra de Oliveira Reis contribui para o entendimento, atávés do caso específico da cidade de Ribeirão Preto, do pensamento e das práticas urbanísticas preconizadas no Brasil nos anos 50. Além disso, é extremamente oportuna, no documento, a discussão sobre o planejamento regional e a necessidade de articulação entre municípios. Fundamentalmente, sua publicação contribui para o estudo da obra de um engenheiro civil que dedicou sua vida profissional às questões urbanas, em diferentes cidades brasileiras.

Segue o texto transcrito respeitando, integralmente, a grafia utilizada pelo autor.

Rodrigo Santos de Faria é arquiteto e urbanista, mestreando em História Social do Trabalho no Instituto de Filosofia e Ciências Humanas - IFCH / Unicamp.

1. LEME, Maria Cristina da Silva (1999). *Urbanismo no Brasil: 1895 - 1965*. São Paulo: Studio Nobel, FAUUSP, Fupam. pp. 503-505.

2. Uma análise do Plano pode ser encontrada em CALLIL JR., Osório e FERRARINI JR., Luiz (1999) *Ações do executivo e do legislativo municipal na formação do território de Ribeirão Preto (1883-1996)* - trabalho apresentado à disciplina Urbanismo e Planejamento no Brasil pós-40 - do Programa de Pós-Graduação do Departamento de Arquitetura e Urbanismo da EESCUSP.

“Notas para a Palestra em Ribeirão Preto em 8 de agosto de 1955” Tema: Urbanismo e sua influência no município

Começemos por conceituar o Urbanismo na sua acepção mais moderna na técnica do planejamento. Outra definição de Urbanismo como arte de projetar as cidades. A preocupação dominante fixava-se no aspecto físico no qual sobressaia-se o efeito artístico, seja paisagístico ou arquitetônico. Os traçados visavam obter perspectivas deslumbrantes, ainda que com sacrifício das condições topográficas, (Belo Horizonte), ou ligados a uma rigidez ortodoxa do sistema de xadrez, como da nossa cidade (Ribeirão Preto) e de muitas outras.

Essa fase primária do Urbanismo evoluiu expandindo-se além dos limites da cidade, para o campo, para a região, para o Estado e a Nação e até Nações para se transformar em “ORBS” - Universo - ou “ORBANISMO” como propôs Gaston Bardet - extrapolando assim no espaço e no tempo. A conceitualização moderna de Urbanismo pode ser encontrada na definição de Thomas Adams - urbanista americano - quando diz:

“Urbanismo é a arte de planejar o desenvolvimento das cidades, com o objetivo de assegurar *saúde, segurança e condições de trabalho* aos seus habitantes, prevendo eficientes e convenientes formas de circulação e fomentando o *bem-estar geral*.”

Verifica-se que além das condições físicas deve o urbanismo moderno preocupar-se com a saúde, segurança, condições de trabalho, em suma, com o bem estar geral. Nestas condições, cresce o âmbito de suas prerrogativas anteriores e a nova técnica de planejamento vai lhe fornecer os meios para alcançar a sua nova finalidade.

O Planejamento nada mais é do que a previsão organizada, a coordenação e a adaptação dos meios aos fins, estabelecendo a ligação entre a pesquisa e a realização. Hoje, mais do que nunca, é necessário planejar todos os atos da atividade humana. Por isso mesmo, o planejamento é, também, uma nova técnica social. Com mais forte razão, a cidade sendo um organismo vivo, a neces-

um todo. Há o planejamento estadual bem como o municipal adstrito às fronteiras administrativas de cada Estado ou Município.

Essa limitação de ordem político-administrativa é, na maioria dos casos, a observada na prática atual. Assim, cada município tem a sua prerrogativa de organizar o seu plano de desenvolvimento e expansão de sua cidade, vilas e povoados.

De certo modo, há uma lógica no planejamento municipal condicionada à prescrição constitucionai que estabelece a autonomia do município. E, ainda que assim não fosse, bastava a conceitualização do município definida pela “Carta dos Municípios” que diz:

“O Município é um grupo natural da sociedade, constituído por um conjunto de famílias e organizado como unidade política primária”.

A idéia do planejamento de área inicia-se por essa “unidade política primária” e se amplia por toda uma região.

Eis porque a influência do Urbanismo na Município torna-se um imperativo elementar que toda Administração Municipal, independentemente das questões político-partidárias, tem que considerar, se realmente quer fazer alguma coisa de útil aos seus municípios.

Ocorre, então, em primeiro lugar, estabelecer um plano de urbanização para a cidade. Este pode ser na forma de um plano diretor no qual as linhas mestras das vias arteriais são figuradas, a distribuição dos espaços verdes acha-se assinalada, o zoneamento regulamentado, emfim, as características físicas do planejamento urbano ficam definidas. Pode ainda ser por um estudo mais aprofundado de planejamento consentâneo onde as diversas fases do mesmo se processem de acordo com a técnica específica e na seguinte ordem:

1 - definição do problema a resolver

2 - pesquisa

3 - plano

4 - programa

5 - aprovação

6 - execução

7 - revisão

Aplica-se essa técnica aos cinco tipos de planejamento enunciados anteriormente: físico, econômico, social, cultural e de área. Este último abrange, por assim dizer os quatro primeiros

Visamos, com esta explanação, procurar esclarecer algumas dúvidas, porventura existentes, com relação a função do urbanismo e situá-lo dentro da moderna concepção.

A evolução dos fatos vai obrigando instintivamente as municipalidades a se unirem umas às outras. Um exemplo magnífico desse entendimento é a realidade dos Congressos dos Municípios. Dessa congregação um grande número de medidas salutaras aos municípios tem surgido. Ainda há pouco no último Congresso realizado em S. Lourenço instituiu-se a “Operação Município” pela qual os auxílios financeiros aos municípios será um fato. Sem uma sólida base financeira, não haverá autonomia do município. Essa autonomia é tanto mais necessária quanto mais o progresso desejamos para o município. Vale dizer: maiores recursos financeiros, mais independência, mais iniciativa, mais arrojo, mais desenvolvimento, o que exige, para tudo isso, mais organização, ou seja, o planejamento adequado. Entende-se por planejamento adequado aquele que abrange o Município e não fique restrito apenas à área urbana da cidade. Já vimos que a extrapolação do urbanismo de sua concepção primária para outra mais ampla estendendo-se pela região, do “City Planning” para o “Regional Planning” e deste para o “National Planning”, é uma conquista superada. Os problemas que afetam as cidades estendem-se aos municípios.

Esses problemas em Urbanismo segundo, ainda, Gaston Bardet, podem ser enquadrados em cinco grandes classes gerais:

1) - Problemas de Circulação

2) - Problemas de Higiene e Conforto

3) - Problemas Sociais e Economicos

4) - Problemas Estéticos

5) - Problemas Intelectuais e espirituais

Ao encarmos cada um desses problemas devemos ter em vista a solução do conjunto. Existe entre eles uma interligação íntima.

Do mesmo modo, uma solução isolada pode afetar desfavoravelmente outra parte. Por exemplo, os problemas de circulação numa cidade estão ligados ao da região e por consequência de outras cidades. É função precípu das municipalidades cooperar com o plano rodoviário, quer estadual, quer nacional.

O plano rodoviário marcará as diretrizes do sistema de circulação regional ao qual o plano diretor da cidade deverá estar jungido. De igual modo, o plano ferroviário determinará condições explícitas ao município às quais o planejamento regional ficará, obviamente, adstrito.

Poderíamos nos alongar em citações e exemplos sobre cada um dos problemas distribuídos nos cinco grande classes. É, porém, desnecessário esclarecer um assunto que está no consenso de todos.

Vejam, agora, em poucas palavras, o caso objetivo de Ribeirão Preto.

Ribeirão Preto é o município, sem favor nenhum, padrão de progresso entre os municípios brasileiros. De acordo com o último censo - 1º de julho de 1950 - tinha somente a cidade a população de 62.081 habitantes dos 92.160 apurados para o município. A sua área em relação a de muitos outros municípios não é das maiores, pois abrangia 1.142 Km², ou seja praticamente a mesma do Distrito Federal que é de 1.171 Km². Corresponde a uma densidade 80 hab/km².

De acordo com uma publicação do IBGE - intitulado - "S. Paulo - População - 1954", verificamos que essa população se distribui pelos 50.731 domicílios de todo o município dos quais cerca de 20.000 são urbanos, 3.500 suburbanos e os restantes 27.600 pela zona rural.

Ainda de acordo com o recenseamento de 1950 haviam, naquela data, cerca de 11 mil prédios na cidade, o que corresponde quase a 2 domicílios por prédio. Em publicação recente de 14 de Maio do corrente ano, no jornal "A Cidade", vemos que o progresso desta cidade tem sido de tal ordem que mais de 1.000 prédios são construídos mensalmente, sejam 12.000 por ano.

Deve haver engano. Provavelmente o jornal "A Cidade" quis dizer anual, o que já é bastante para uma população que está atingindo a casa dos 100.00 habitantes.

Em 1940 pelo recenseamento de 1º de Setembro a população do Município de Ribeirão Preto era de 79.183 almas; quer dizer que no período de 10 anos cresceu de 12.377 habitantes, ou seja um aumento grosso modo de 1.200 almas por ano, ou ainda 100 habitantes por mês.

Pelo censo realizado pelo S.N.F.A. em Março de 1955, segundo recentes informações fornecidas pela Prefeitura Municipal, a população da cidade é de 82.814 habitantes, e o número de prédios é de 15.241. Parece que o surto de construção de novos prédios acompanha o rápido crescimento da população.

É inofensível que Ribeirão Preto é uma cidade progressista e como seu título de "Capital do Oeste de S. Paulo", vai vencendo inúmeras dificuldades e ultrapassando todas as expectativas.

O seu desenvolvimento, a sua expansão não podem ser feitos a mercê das imprevistas e indiscriminadamente. É preciso controlá-los. Já é tempo, pois, de dotar o Município de um Plano Regional, abrangendo não só o plano diretor da área urbana da cidade como também a zona rural e regiões limítrofes, interessando os Municípios

Partindo dessa premissa, estou bem a vontade para discutir o esboço, cuja apresentação teve o mérito de, a meu ver, ser um início de conversa. Como afirmei, também, não havia rigidez absoluta na sua programação, o que significa uma porta aberta para uma série de melhores sugestões que seriam analisadas e discutidas por quem de direito.

É evidente que a análise e a discussão já deveriam ter sido iniciadas, pois dez anos já decorreram. Desconheço, entretanto, qualquer iniciativa a esse respeito. De qualquer modo, é preciso que seja instituído um órgão departamental para a elaboração do planejamento regional, como frisei.

O esquema foi baseado em presunção de possibilidades, pois os elementos de que dispunha eram escassos, como já disse, não me sendo fornecidos outros por inexistência. Tanto que na época a informação segura a respeito da Mogiana era ter esta abandonado o estudo da variante do Zé Jaques e preferido atingir o Barracão pelo alto da Vila Tibério. Em virtude disso, o esquema procurou se orientar nessa direção resultando, daí, disposições no traçado que possivelmente hoje seriam totalmente modificadas.

Outro pormenor do esquema que provavelmente seria profundamente alterado é o que diz respeito às novas áreas de expansão, cujos arruamentos não mais obedeceriam a pragmática dos traçados habituais de simples prolongamentos dos logradouros existentes, na observância rígida de suas respectivas continuidades. Hoje procurar-se-ia estabelecer um sistema de vias arteriais de caracter periférico às super quadras, dentro das quais seriam projetadas as "Unidades de Vizinhança" ("Neighborhood Unit" - "Unité de Voisinage"), cujas populações de 5 ou 6 mil habitantes gozariam das mais amplas vantagens que oferecem estes tipos celulares da cidade moderna. Por outro lado, o sistema de parques, espaços livres, áreas verdes, os parkways ao longo dos corredores e zonas baixas inundáveis e desvalorizadas deveriam ser objeto de séria cogitação da Municipalidade, pois o benefício a economia, a salubridade

de que essas áreas proporcionam à população, justificam plenamente as despesas que a Prefeitura teria com a sua aquisição e transformação em parques. Nesse particular o esquema sugeriu providências que se tivessem sido postas em prática há dez anos estaria hoje Ribeirão Preto usufruindo os seus benefícios. Nunca é tarde, porém, para começar uma boa ação. Daqui a dez anos não teremos que lamentar, como agora, a sua falta. Além do cinturão verde preconizado no esquema ligado ao sistema de parques, bosques, etc., como aproveitamento existente e ampliando-o de cerca de 3 vezes, bem como o reflorestamento das várzeas dos córregos do Ribeirão Preto, Retiro, Tanquinho e Republica, havia a preocupação de dotar a área urbana de uma série de pequenas praças e jardins de amenização tão necessárias à vida da cidade.

Tratou, também, o esquema da reserva de área necessária à expansão do aeroporto, num retângulo de 2 km x 3 km, permitindo assim construção de pistas de mais de 3 km de comprimento, hoje preconizado para aviões a jato.

Pela nova planta na escala de 1:10.000 da cidade que recentemente recebi do Sr. Prefeito José da Costa verifiquei que houve uma expansão bem grande de novos loteamentos neste espaço de dez anos, além dos limites urbanos.

Urbanisticamente seria de desejar que tal loteamento fosse mais restrito. É fácil explicar, pois, os mesmos visaram antes de mais nada o sucesso financeiro em detrimento do lado urbanístico.

Contudo, não é para se desesperar porquanto muito coisa ainda pode ser salva e corrigida.

É esperando que isso aconteça para o futuro que peço licença para insistir mais uma vez, pois, nunca é tarde para começar.

Procuramos formar uma sã mentalidade da urgente necessidade de um plano de urbanização para Ribeirão Preto, estendendo para todo Município e se transformando no plano Regional da Capital do Oeste abrangendo toda a zona de influencia nos municípios vizinhos."

RESENHAS

Espaço intra-urbano no Brasil

Flávio Villaça - São Paulo
Studio Nobel, Lincoln Institute,
Fapesp, 1998, 373 p.

por *Maria Lucia Refinetti Martins*

Os temas centrais deste livro de Flávio Villaça são a constituição do espaço da metrópole brasileira e a proposta de uma abordagem teórico-metodológica capaz de interpretá-la. Para tanto, o autor estabelece e discute algumas bases conceituais como as noções de "espaço intra-urbano", que dá título à obra, do papel da mobilidade na cidade e de "segregação". A partir de extenso trabalho empírico, que envolve as cidades do Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife, Villaça recorre a esses conceitos para desenvolver sua interpretação dos fenômenos que observa.

Villaça é arquiteto, professor titular da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. A temática do espaço urbano e de sua estruturação é, desde há muito, o elemento central de sua atividade acadêmica e também prática.

Espaço intra-urbano no Brasil é produto de um longo trabalho com direção bastante precisa, que vem sendo amadurecido desde o doutoramento, em Geografia, em 1983. Villaça desenvolve seus argumentos a partir de uma constatação empírica: a generalizada concentração das classes de renda alta em determinadas regiões da cidade, nas metrópoles e cidades grandes no Brasil. Assim, visando interpretar/explicar a organização interna das metrópoles brasileiras, o autor, conforme suas próprias palavras, procura nesse trabalho: "1) detectar traços e movimentos comuns a todas as estruturas territoriais analisadas; 2) rela-

O primeiro ponto - natureza do espaço intra-urbano, é trabalhado no capítulo 2 - *Espaço intra-urbano: esse desconhecido*. Procedendo à discussão do espaço urbano, Villaça o conceitua, delimita e contrapõe ao espaço regional: "Nesta obra procura-se desenvolver a tese de que os processos que, de um lado, podem ser identificados com a estruturação das redes urbanas, com o elemento urbano das estruturas espaciais regionais, ou com o processo espacial de urbanização, e de outro, os processos de estruturação interna do espaço urbano não seguem a mesma lógica, não passam pelas mesmas mediações e não podem ser abordados pelos mesmos paradigmas teóricos" (p. 18). Oferece assim, logo de início, o que pode ser uma interessante alternativa de iluminar o debate sobre a permanente questão do objeto do urbanismo.

Por outro lado, ao estabelecer a contraposição entre espaço urbano e componentes urbanos do espaço regional e precisar que "é a possibilidade de deslocamento do ser humano que especifica o espaço urbano, enquanto o deslocamento de mercadorias especifica o espaço regional" (p. 355), traz também significativa contribuição ao tema regional, particularmente nesse momento em que conceitos, bases e propósitos do estudo regional e particularmente do planejamento regional estão em causa.

Essa discussão conceitual é retomada no capítulo 4 - *Direções da expansão urbana que discute sobre a natureza do valor do espaço urbano*. Daí deriva o segundo ponto do tripé de sua argumentação: *o papel primordial da mobilidade para a definição do espaço urbano*. A mobilidade envolve as condições de deslocamento mais o tempo e custo gastos para tanto. Nesses termos, conforme o autor, "sendo os transportes intra-urbanos os maiores determinantes das transformações dos pontos, as vias de transporte têm enorme influência não só no arranjo interno das cidades, mas também sobre os diferenciais de expansão urbana" (p. 80).

Assim, com esse capítulo, "inicia-se o estudo das localizações intra-urbanas. Privilegia-se a investigação das localizações das classes sociais e sua articulação com outros elementos da estrutura urbana, particularmente o centro principal" (p. 69). São investigadas as formas e as direções de expansão territorial das metrópoles, ou melhor, da área edificada mais ou menos contínua de nossas áreas metropolitanas.

Entre os dois, o capítulo 3 - *Os processos espaciais de conurbação* qualifica e delimita o objeto de seu trabalho empírico: as metrópoles brasileiras. Assume-as como produto de um processo de conurbação, a partir da absorção por um centro principal de outros centros ou agregações secundárias. Esse processo se dá segundo quatro procedimentos que vão da incorporação de subúrbios mais ou menos consolidados à absorção de núcleos urbanos preexistentes, mais ou menos autônomos que passam funcionalmente a ser "bairros" da aglomeração maior. Exemplifica com cidades como: Santos, Florianópolis, Campinas, Vitória, Goiânia que representam cidades que, ainda que não sejam oficialmente áreas metropolitanas, se estendem por mais de um município: "a conurbação metropolitana se apresenta assim como um processo devorador de cidades e produtor de bairros."

A partir do capítulo 5 - *A estrutura urbana básica*, o autor passa a descrever a estrutura urbana das cinco metrópoles: Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife. Para tanto recorre ao modelo de Hoyt (setores de círculo - 1959) enquanto modelo descritivo.

Considerando o sítio geográfico como um dos condicionantes das particularidades que o modelo assume em cada cidade, identifica organizações semelhantes: a metrópole interior - São Paulo e Belo Horizonte, e a metrópole litorânea - como Rio e Salvador (que dispõem de um território para expansão de aproximadamente 90°) e aquelas que dispõem de 180° - Recife, Fortaleza e Rio (quando considerada em conjunto com Niterói).

A partir daí, e até o capítulo 11, dedica um capítulo a cada elemento da estrutura urbana, discutindo sobre suas características e localização em cada uma das cinco metrópoles. Inicia com os *Setores industriais*, prossegue com *Os bairros residenciais das camadas de alta renda*, *Os bairros residenciais das camadas populares*, *Os centros principais*, *Os subcentros*.

Ao abordar de forma correlacionada os centros principais e o percurso dos bairros residenciais de alta renda lança as bases sobre as quais constrói suas conclusões.

São os bairros residenciais das classes de renda alta que efetivamente desenharam a cidade, inclusive deslocando o próprio centro: "comprovadamente nas metrópoles brasileiras, talvez nas latino-americanas em geral, o centro se desloca

segundo o mesmo caminhar dos bairros residenciais das camadas de alta renda" (p. 248). O quadro que se evidencia é que "as diferentes classes sociais têm condições distintas de acessibilidade aos diferentes pontos do espaço urbano. Têm diferentes condições de manipular a acessibilidade ao centro e a localização do centro em relação a elas" (p. 243). Nesses termos se delineia o conceito de centralidade assumido pelo autor: "os centros não são centros porque neles se localizam os palácios, as catedrais ou os bancos. O oposto também não é verdadeiro. Não é verdade que os palácios, catedrais ou bancos se localizam nos centros porque eles são centros. E por que eles são centros? Qual a origem ou a fonte da centralidade? Está na possibilidade de minimizar o tempo gasto e os desgastes e custos associados aos deslocamentos espaciais de seres humanos" (p. 242).

A essa altura, o livro chega ao terceiro e certamente mais significativo núcleo de proposições formuladas por Villaça nesse trabalho: o conceito de segregação urbana. Recurso utilizado para a hipótese explicativa, construída ao longo do livro, representa efetivamente a principal contribuição e criação do autor. Apresentado no capítulo 12 - *Segregação e estruturação do espaço intra-urbano*, é seguramente a parte mais decisiva do livro, onde o texto flui mais fácil, com maior tensão e se desdobra naturalmente na demonstração da evidência empírica a que se refere o autor na *Introdução*.

Finalmente, no capítulo 13 - *Reflexões finais*, Villaça estrutura suas conclusões: "A segregação espacial das burguesias é um traço comum presente em todas as nossas metrópoles. É um processo que está longe de ser uma particularidade das décadas recentes e de uma eventual atuação do capital imobiliário ou das leis de zoneamento contemporâneo" (p. 327). Ele vem se constituindo no Brasil há mais de um século, "sob o impacto da força mais poderosa (mas não única) atuante sobre a estrutura urbana: o domínio, pelas burguesias, das condições de deslocamento espacial do ser humano enquanto consumidor" (p. 313). Nesses termos, "As burguesias produzem para si um espaço urbano tal que otimiza suas condições de deslocamento. Ao fazê-lo tornam piores as condições de deslocamento das demais classes" (p. 328). A principal manifestação desse processo é a tendência à concentração desses grupos em áreas específicas da

e não privada do valor socialmente produzido na cidade). No entanto Villaça acrescenta a esse acúmulo o conceito de segregação que, articulando os diversos processos observados, opera como argamassa e consegue estabelecer hipótese explicativa. Essa articulação é riquíssima, apresentada com precisão e de fácil leitura. É um trabalho completo e consistente; em si já daria conta de fertilizar o debate conforme propõe o autor.

Mas o trabalho teórico permite ir além. Em termos de fundamentação teórica Villaça referencia-se nas contribuições de autores como Lefebvre, Castells, Lofjkinne, Harvey e Gottdiener que trabalharam a questão urbana sob a ótica de uma análise sócio-espacial.

É particularmente interessante a relação entre seu trabalho e o de Gottdiener: *A produção social do espaço urbano* (1985). Não por acaso, é um dos autores mais citados por Villaça. Ambos trabalham a partir da mesma filiação marxista mas, enquanto Gottdiener discute o papel da acumulação de capital, introduzindo sua dimensão espacial e urbana, com isso privilegiando Lefebvre (1972, 1974), Villaça associa a dimensão espacial urbana à esfera do consumo, na linha da abordagem de Castells (1978). Assim, se a perspectiva que apóia a argumentação de Gottdiener é a da produção social do espaço, a de Villaça é a da apropriação social do espaço, entendendo-se apropriação menos como propriedade do que como usufruto.

O *Espaço intra-urbano no Brasil* de Villaça é uma visão da metrópole brasileira que se mostra como imagem em espelho daquela apresentada por Gottdiener em *A produção social do espaço urbano*, com sua observação empírica da região de Los Angeles. Villaça vê a cidade segregada segundo sessões de círculo, Gottdiener a polinucleada. Este último vive no subúrbio americano, Villaça no centro expandido de São Paulo.

Conforme Villaça, a estrutura da metrópole brasileira se explica muito mais pela estrutura/funcionamento tradicional da sociedade brasileira no que diz respeito à distribuição de renda e poder do que pelas transformações do capitalismo no país e no mundo. A estrutura patrimonialista pesa muito mais do que as transformações econômicas. O autor observa e compreende a metrópole brasileira e seu espaço à luz da sociedade brasileira e de suas práticas. Assim, apesar da base marxista a que recorre em sua interpretação, não há como del-

xar de identificar a forte presença da cultura e da antropologia.

Ainda no plano teórico, outro interessante debate pode ser lançado: Villaça, no presente trabalho, observa e demonstra empiricamente com diversos tipos de dados que, nas metrópoles brasileiras, as classes de renda alta se concentram e expandem sua localização numa única direção. No entanto, algumas das construções que elabora são efetivamente escolhas - e não produto de observação empírica. Consequentemente, não só admitem como fomentam o debate. Por exemplo:

"No tocante às localizações intra-urbanas todas as atividades têm um interesse em comum: a acessibilidade ao centro. Esse interesse na centralidade é a própria razão de ser das cidades como organismo espacial. Sem ele, as cidades não existiriam. Portanto, por mais diferentes que sejam, os requisitos locacionais da residência, do secundário e do terciário, todos disputam proximidade ao centro urbano... Esse trabalho tenta mostrar exatamente essas disputas e seu papel na estruturação do espaço intra-urbano. Ao fazê-lo, mostra, entre outras coisas, que a luta pela localização entre as classes sociais é uma luta em torno de condições de consumo, não em torno de condições de produção" (p. 329).

Essa última afirmação se estenderia também às atividades dos setores secundário e terciário? Para as atividades econômicas as vantagens locais são vantagens para o consumo ou para a produção? Esta Villaça estendendo a noção de consumo (afeta à força de trabalho) também às atividades produtivas (setores secundário e terciário)? O que é exatamente o consumo para setores que são por natureza de produção? O secundário tradicionalmente disputa vantagens para produção. Já em relação ao terciário, o que seria exatamente produção nesse setor?

Sem dúvida, na cidade, residência, secundário e terciário disputam espaço. Só que em termos econômicos têm naturezas distintas. Buscando equipará-los ou pelo menos tratá-los de forma semelhante, Villaça opta por atribuir-lhes uma dimensão de consumo colocando-os na mesma disputa que entre si travam as classes sociais: "a luta pela localização entre as classes sociais é uma luta em torno de condições de consumo, não em torno de condições de produção" (p. 330). Na medida inversa, Gottdiener joga a todos no campo da produção e, sob essa categoria, interpreta suas relações: "as cidades são

uma força de produção". Villaça, ainda que admita serem "a cidade, a rede urbana, o espaço territorial, enfim, forças de produção, o espaço intra-urbano, no entanto, é estruturado sob a dominação dos interesses de consumo, e nisso não há qualquer contradição" (p. 330).

Desdobramentos

Em síntese, o livro, buscando explicitar a forma da estruturação das metrópoles brasileiras e explicar as razões do porquê se dá dessa forma, desenvolve hipótese explicativa consistente e irrefutavelmente documentada. No entanto, a elaboração teórica não se dá por finalizada, expressando um empenho do autor em avançar teoricamente, em adiantar proposições, fomentando seu prosseguimento. Villaça deixa isso claro, ao apresentar o desejo de que seu trabalho fertilize o debate posterior. Espera atuar como motivador de pesquisas - certamente será.

Nessa perspectiva, cabe formular algumas questões. Observemos inicialmente o tema da segregação urbana por ele desenvolvido: "a segregação dos excluídos na periferia das metrópoles brasileiras seria uma segregação involuntária. O que cabe registrar nessas considerações é o caráter de luta da segregação. Trata-se portanto de uma luta de classes" (p. 147). "A dimensão de luta aparece quando se introduz a segregação por classe" (p. 148). Por outro lado, afirma também que "a segregação é um processo dialético, em que a segregação de uns provoca ao mesmo tempo e pelo mesmo processo, a segregação de outros. Segue a mesma dialética do escravo e do senhor" (p. 148).

Tais condições configuram um quadro mais próximo do feudalismo que propriamente do capitalismo, supostamente em curso. De fato, Villaça associa a estruturação do espaço intra-urbano mais à estrutura tradicional de renda e poder na sociedade brasileira do que às transformações do capitalismo. Na prática, no que isso implica? No capitalismo, com a transformação do trabalho em mercadoria, a mais-valia constitui um valor divisível e portanto negociável entre capital e trabalho. O espaço físico ocupado, assim como a condição escravo x senhor, é excludente, não contém essa mediação.

Qualidade do ambiente urbano bem como o tempo de deslocamento, apesar de diferencialmente apropriados, não são quantificados. Seu efetivo valor material não é socialmente reco-

designa por avaliação contingente. Poder-se-ia falar em valor ambiental agregado?; orientar critérios de avaliação para as políticas urbanas e a legislação, sua efetividade e modelos - por que funcionam, por que não, quem ganha com elas?;

- subsidiar o debate sobre o conteúdo e efetivo propósito dos planos diretores e o que é urbanismo hoje, quais seus papéis;
- subsidiar o debate sobre o IPTU como disputa - podendo atribuir-lhe o caráter de "luta de classes".

Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil

IPEA/IBGE/INESUR, Campinas, Instituto de Economia, Universidade de Campinas, 1999.

por Pedro Pinchas Geiger

No fim do ano de 1999, foi lançado o título acima, preparado por três das mais prestigiosas instituições nacionais que tratam do urbano no Brasil. Em dois volumes, num total de 618 páginas, o leitor encontra um rico conjunto de informações, pontuais, quantitativas e qualitativas, que se referem a instâncias econômicas, regionais e urbanas, no Brasil. O segundo volume se constitui, em sua maior parte, como um anexo de tabulações e de cartogramas.

Na Apresentação, lê-se o sentido da produção. "O projeto de pesquisa em pauta orientou-se pelo objetivo de proceder a uma análise da configuração e tendências da rede urbana brasileira, enfocando as transformações no processo de urbanização e no processo de crescimento demográfico, bem como as mudanças funcionais e espaciais no sistema de cidades do país, tendo por base as principais transformações espaciais da economia, nas décadas de 80 e 90, de forma a contribuir com indicações para a formulação das políticas públicas nacionais, em especial as políticas de desenvolvimento territorial e urbano".

O emprego diferenciado da contração da preposição **de**, no período acima, servirá como uma chave para a primeira parte da crítica. Note-se, o emprego de **de**, em "proceder a uma análise da configuração e tendências da rede..." e o emprego de **de**, em "enfocando as transformações nos

Assim, voltando à idéia de que o livro permite dois níveis de leitura, também contém dois níveis de proposições e informações - um direto, acabado: o dos achados e certezas de Flávio Villaça, outro mais aberto: o das dúvidas e possibilidades que levanta - ficam como oportunidade e apelo do próprio autor para que pesquisadores e profissionais se sintam desafiados e os enfrentem. São caminhos que Villaça nos oferece... sorte nossa!

Maria Lucia Refinetti Martins é arquiteta, docente e pesquisadora da FAU/USP.

processos de urbanização..." Esta diferenciação, aliás, se repete nos títulos que compõem a parte I, *Transformações espaciais da economia*, e *Processo de urbanização*. Esta diferenciação na linguagem, como que revela a priorização dada à descrição formal da organização urbana, à sua configuração, no sentido clássico de estudar a distribuição geográfica das hierarquias de cidades e de suas áreas de influência. Como se afirmasse que a perspectiva histórica das mudanças na configuração da rede e de suas tendências se restringisse ao papel das transformações da economia e de sua espacialidade, tratadas detalhadamente no trabalho. Nele, dá-se a entender, a economia explica o processo de urbanização, como se não houvesse um outro lado, o da história da urbanização atuando sobre o processo econômico.

Assim, a troca do **da** pelo **de** urbanização como que sinaliza a dimensão, menor, oferecida ao urbano e ao social, ao tratá-los, praticamente, como meros resultados do processo econômico. Apesar de ressalvas, como se lê, na página 3, de não querer incorrer "em determinismos que levem à dedução de tendências de transformações do sistema urbano diretamente dos padrões na distribuição da atividade econômica... [que] a urbanização, contudo, não [é] como resultado, mas antes como parte constituinte dessas determinações", não se observa nenhum trato maior com a urbanização enquanto formadora de "contingências". Estas foram definidas por Gilles Deleuze e Félix Guattari (*O que é a filosofia*, Editora 34), como "encontros, conjunções... uma conexão de componentes, que poderia ter sido outra, com outras vizinhanças (...) não há história universal senão da contingência" (p. 123). Lembre-se que, no Brasil, é o forte estímulo à urbanização, praticado pelo governo federal a

partir da década de 30, que deveria influir na industrialização, na criação de classe média, ou seja, fazer da urbanização, um agente ativo sobre a economia. E, para Ignácio Rangel, o Brasil surpreendeu, ao se industrializar, sem passar previamente por uma reforma agrária. Agora, quando o país alcança taxas de urbanização de 80% e a urbanização gera novas dimensões para a força de mercado, fazendo emergir a economia do consumidor, num país que, desde os tempos coloniais, privilegiou (relativamente) o produtor, quando a urbanização constitui-se num "meio" de alterações na composição de classe, gênero, nível cultural (ao mesmo tempo em que mantém as fortes desigualdades sociais); pergunta-se, que novas tendências estão sendo sinalizadas para o País, através destas variáveis? Como estas variáveis ligadas à urbanização se distribuem geograficamente, influem em novos padrões espaciais e qual a sua repercussão política?

Note-se, por exemplo, o papel da instância cultural no contexto do urbano contemporâneo e que chega a provocar mudanças no paradigma marxista, no desaparecimento de separação entre infra e superestrutura (a cultura é produção, ideologia, ou ambas?), como propõem autores marxistas, como Denis Cosgrove. Fazer, na atualidade, uma geografia da rede urbana e da espacialidade da urbanização deve incluir a análise dos "efeitos de vizinhança" presentes no urbano, das contingências criadas pela urbanização e que atuam no movimento circular de interações do conjunto do processo econômico, social e espacial do país. Evidentemente, a crítica ao escopo do trabalho, tendo em vista, inclusive, o seu amplo título, expressa expectativas e anseios por narrativas mais complexas que acompanhem a complexidade crescente da sociedade brasileira, sem desmerecer a profusão e riqueza de informações sobre a economia, a região e o urbano brasileiros.

No entanto, deve-se dizer, que, mesmo deixada de lado a crítica a um certo historicismo, ou, economicismo e ficando-se, com os autores, no propósito descritivo, restrito, de uma configuração que pretende reunir o regional e urbano, haveria reparos a fazer. A configuração espacial não se restringe à descrição do modelo da centralidade, com suas hierarquias urbanas e áreas de influência.

Milton Santos (em "A dinâmica territorial brasileira", *Atlas do Brasil*, 3ª edição, IBGE, 2000) registra três períodos na ocupação do espaço

fazem como num caleidoscópio. Regra geral, tem-se uma arqueologia de superposição de sistemas, os de baixo mantendo-se vivos, mas influenciados pelos de cima. Daí o fato de que, se de um lado, levantam-se críticas à obra sob exame, por outro lado, se aponta para um cuidadoso registro de mudanças funcionais, embora sem a melhor identificação da formação de novas categorias de sistemas, bastando-se em historicismo e bastante economicismo.

Este quadro rebate sobre o capítulo final, *Tendências e implicações para a formulação de políticas públicas*. Embora lá se encontrem observações pertinentes, não falta um recitório tecnocrático e generalista. Em relação às regiões metropolitanas, se lê, no item h, "aumentar a competitividade das metrópoles brasileiras mediante investimentos em infra-estrutura e na produção de bens e serviços urbanos". E onde fica a cooperação? Cooperação competitiva é o princípio que caracteriza a globalização que, na expressão do "juntos/sozinho" de John Friedmann, se refere também às relações da cidade global com a região glo-

bal. É o princípio que governa as organizações regionais supra nacionais, como o Mercosul.

Quando se aprofunda o conhecimento da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, por exemplo, observa-se a simultaneidade do aumento das conexões entre todas as partes e com o entorno regional, para a produção da cidade-região global, de um lado, e de fragmentações e compartimentações, de outro lado. A compartimentação, por exemplo, identifica a Baixada Fluminense, que por sua vez, também se divide. Duque de Caxias, por exemplo, cresce como pólo industrial, particularmente como pólo petroquímico, enquanto Nova Iguaçu passa a sediar amplo pálio logístico para a região, de armazenagem e transbordos intermodais de transporte. Já de Santa Cruz ao porto de Sepetiba, se organiza outro conjunto geoeconômico. O que se deve concluir destes fatos para a idéia de gestão metropolitana?

Pedro Pinchas Geiger é geógrafo, pesquisador associado do Laget / Departamento de Geografia da UFRJ. Autor de *Evolução da rede urbana brasileira* (1963), Rio de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, Inep/MEC.

Lançamento de número comemorativo

A PÓS-GRADUAÇÃO DA FAUUSP NOS 500 ANOS DO BRASIL

O número 8 de *POS* - Revista do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo da FAUUSP, que se junta às celebrações pelo quinto centenário do descobrimento, foi lançado em 27 de março.

O número conta com três partes principais. Na primeira, oito professores, titulares de projeto de edifícios, planejamento urbano, história e tecnologia da arquitetura e do urbanismo são entrevistados, discutindo as perspectivas atuais do curso de pós-graduação tendo em vista sua bagagem de quase trinta anos. Na segunda, são apresentados balanços do conhecimento acumulado em teses e dissertações em algumas áreas de interesse da escola, tais como habitação, paisagismo, avaliação pós-ocupação. Uma terceira parte reúne análises do meio construído no país em diferentes séculos.

Colaboram nesta produção como entrevistados e como autores: Nestor Goulart Reis, Paulo Mendes da Rocha,

Gian Carlo Gasperini, Joaquim Guedes, Sylvio Sawaya, Flávio Villaga, Ermínia Maricato e Geraldo Gomes Serra. Como autores: Júlio Katinsky, Maria Ruth Amaral de Sampaio, Sheila Walbe Ornstein, Ualfrido del Carlo, Sílvio Soares Macedo, Miranda Martinielli Magnoli, Benedito Lima de Toledo, Jorge Hajime Oseki, Maria Irene Szmrecsanyi, Philip Gunn, Telmo Pamplona, Wilson Edson Jorge e João Sette Whitaker. O projeto gráfico é de Rodrigo Sommer e a capa reproduz foto de Cristiano Mascaro.

O lançamento foi acompanhado de recital de música brasileira do início do século XX a cargo da mezzo-soprano Anna Maria Kieffer e do pianista Leonardo Fernandez interpretando Alberto Nepomuceno, Chiquinha Gonzaga, Ernesto Nazaré, entre outros.

A publicação contou com apoio da Capes e da Universidade Estadual de Londrina - UEL. A Pianos Fritz Dobbert também ofereceu apoio cultural ao evento.

Revista de Estudos Regionais e Urbanos

ESPAÇO & DEBATES

Solicito uma assinatura da revista *Espaço & Debates* relativa a dois números a partir do nº _____
Assinatura pessoal: R\$ 38,00; número avulso (do 1 ao 40): R\$ 15,00 e (a partir do 41) R\$ 20,00.
Assinatura institucional: R\$ 90,00; números avulsos: R\$ 50,00.

Números anteriores disponíveis

11 12 13 21 22 23 24 25 26 27 28
 29 30 31 32 33 35 36 37 38 39 40

Estou enviando o cheque nº _____ do Banco _____ (no valor total de R\$ _____) cruzado em nome do Núcleo de Estudos Regionais e Urbanos.

Dados do assinante

Nome: _____
Endereço: _____ nº _____
Bairro: _____ DDD _____ Tel.: _____ CEP _____
Cidade: _____ Estado: _____ Profissão: _____
Local de trabalho: _____ Endereço: _____
(Se pessoa jurídica): C.G.C.M.F. nº _____
Inscr. Estadual nº _____
Enviar para Caixa Postal 11028 - CEP 05422-970 - São Paulo - SP - Brasil