



Universidade Federal
de São João del-Rei

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – PPGEOG

RAQUEL MARIA ALVES

**O USO CORPORATIVO DO TERRITÓRIO BRASILEIRO: LIMITES PARA O
DESENVOLVIMENTO DO SUL FLUMINENSE**

SÃO JOÃO DEL-REI/MG

DEZEMBRO/2023

RAQUEL MARIA ALVES

**O USO CORPORATIVO DO TERRITÓRIO BRASILEIRO: LIMITES PARA O
DESENVOLVIMENTO DO SUL FLUMINENSE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal de São João del-Rei, como requisito à obtenção do título de Mestre em Geografia.

Área de concentração: **Análise Ambiental e Territorial**

Linha de pesquisa: Dinâmica do Espaço Rural e Urbano

Orientador: Prof. Márcio Roberto Toledo

SÃO JOÃO DEL-REI/MG

DEZEMBRO/2023

Ficha catalográfica elaborada pela Divisão de Biblioteca (DIBIB)
e Núcleo de Tecnologia da Informação (NTINF) da UFSJ,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

A474u Alves, Raquel Maria .
 O USO CORPORATIVO DO TERRITÓRIO BRASILEIRO :
Limites para o desenvolvimento do sul fluminense /
Raquel Maria Alves ; orientador Márcio Roberto
Toledo . -- São João del-Rei, 2023.
 165 p.

 Dissertação (Mestrado - Programa de Pós-Graduação em
Geografia) -- Universidade Federal de São João del
Rei, 2023.

 1. Uso do território. 2. Multinacionais. 3.
Desenvolvimento regional. 4. Incentivos fiscais. 5.
Sul fluminense. I. Toledo , Márcio Roberto , orient.
II. Título.



Universidade Federal
de São João del-Rei

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – PPGEOG

O USO CORPORATIVO DO TERRITÓRIO BRASILEIRO: LIMITES PARA O DESENVOLVIMENTO DO SUL FLUMINENSE

Autora: Raquel Maria Alves

Orientador: Márcio Roberto Toledo

A Banca Examinadora composta pelos membros abaixo aprovou esta dissertação:

Documento assinado digitalmente
gov.br MARCIO ROBERTO TOLEDO
Data: 19/12/2023 14:24:08-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Márcio Roberto Toledo – Orientador
Universidade Federal de São João del-Rei – UFSJ

Documento assinado digitalmente
gov.br MIRLEI FACHINI VICENTE PEREIRA
Data: 19/12/2023 11:38:22-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Mirlei Fachini Vicente Pereira
Universidade Federal de Uberlândia – UFU

Prof. Dr. Francisco C. Nascimento Jr
Slape 2093080
Dep. de Geografia - IM UFRRJ

Prof. Dr. Francisco das Chagas do Nascimento Junior
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro – UFRRJ

AGRADECIMENTOS

Durante o percurso de elaboração desta pesquisa, pude contar com o apoio de pessoas incríveis, que ao meu lado ou à distância, sempre se dispuseram a ouvir minhas angústias e preocupações, me incentivar quando eu mesma desconfiava da minha capacidade, me fazer companhia em momentos mais que necessários de descanso e que contribuíram de alguma forma para a conclusão desta dissertação de mestrado.

Agradeço primeiramente à minha mãe Ana Lucia, às irmãs Rayane e Roberta, ao meu avô e tios andrelandenses, e à minha vizinha (já falecida), que sempre me apoiam e incentivam da melhor forma que podem, não medindo esforços desde a graduação, para que eu fosse a primeira da família a concluir o ensino superior.

À Universidade Federal de São João del-Rei (UFSJ), que foi literalmente a minha casa por anos, e ao Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPGeog), pela oportunidade de cursar essa ciência tão querida e pela qualidade de ensino, infraestrutura e apoio oferecidos, que foram fundamentais para o meu desenvolvimento pessoal e profissional.

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) pela bolsa concedida durante o período da pós-graduação.

Ao meu orientador Prof. Márcio Roberto Toledo, pela orientação, amizade, paciência, apoio e confiança, desde a Iniciação Científica até o Mestrado.

À Iola Boëchat (UFSJ), Flamarion Dutra Alves (UNIFAL) e demais professores do Programa de Pós-graduação de Geografia da UFSJ, que contribuíram para o êxito desta dissertação, por todo o empenho dedicado durante às aulas e ensinamentos.

Aos professores Francisco das Chagas do Nascimento Junior e Mirlei Fachini Vicente Pereira pela presença e contribuições na banca de qualificação e na defesa, que certamente me fizeram questionar e avançar em muitos dos aspectos abordados nesta pesquisa.

À secretária do curso graduação Wânia Longatti, pelas conversas, cafés e maravilhosa companhia durante anos. O período na faculdade jamais seria o mesmo sem você Waninha. Obrigado por todo amor e carinho!

Ao meu melhor amigo Rafael César, que me acompanha desde o primeiro ano de graduação, vivendo os melhores e piores momentos, compartilhando discussões sobre temas variados, novelas, almoços, passeios e finais de semana pelo CTan, surtos etc., construindo dia a dia uma relação de amizade linda. Sou muito grata por cada mimo, cada incentivo, pela parceria e por tê-lo conhecido amigo.

Aos também melhores amigos, Lucimélia Romão, Iolete Miranda, Mariana Santos, Marco Délia, Mariana Barros, Gabriela Souza e Amandita (Amanda Rodrigues) que convivem comigo em uma relação de muita aprendizagem, parceria, reclamações e conflitos (essenciais), cervejas, lágrimas e as melhores risadas. Vocês são os melhores amigos que a faculdade e a vida poderiam ter me dado.

À Cidiane Cardoso, Mariana Chaves e Cleide Mara que sempre estiveram comigo durante o mestrado, seja para uma conversa, incentivos, auxílio, companhia e apoio na imersão da pós-graduação.

RESUMO

A presença de multinacionais em quase todo o mundo é um fato que se consolida na atualidade, mas que desde o século XX já se estruturava, aproveitando-se de contextos mundiais específicos e apoiando-se em discursos sobre sua importância para o desenvolvimento de países, influenciando assim, em questões internas dos mesmos, obtendo benefícios fiscais e territoriais para incrementarem seus lucros, em um processo conhecido como corporatização do território. Partindo do pressuposto de que devido à natureza deste uso não é possível desenvolver-se econômica e socialmente de forma autônoma, buscamos nesta dissertação contribuir com estudos sobre os impactos decorrentes deste uso corporativo do território no Brasil e sua contribuição para o desenvolvimento do mesmo. Se apoiando na noção de território usado, buscou-se apresentar características gerais sobre estes agentes, sua atuação e implicações territoriais em países periféricos e as contribuições do Estado brasileiro para a efetivação do uso ao longo do tempo e a situação encontrada no século atual a partir de avaliações realizadas na Região Imediata de Resende (RJ), através de análises quali e quantitativas de dados obtidos em fontes secundárias, com o intuito de apreender a constituição de técnicas, normas e ações passadas e presentes e impactos econômicos e sociais da chegada destes agentes na região. Constatamos que, assim como vem sendo demonstrado por pesquisadores da temática, além de criar densidades técnicas que posteriormente foram transferidas para o setor privado, ao longo do século XX, o Estado brasileiro sempre considerou em maior ou menor grau, demandas de agentes externos que não têm fidelidade ao lugar, que atuam de forma seletiva contribuindo para reforçar desigualdades já existentes seja em escala nacional ou regional, que extorquem o lugar à medida que demandam densidades técnicas e normativas específicas e induzem à mudanças de comportamentos, criando situações que impossibilitam a busca por um desenvolvimento autônomo. A análise da Região Imediata de Resende, demonstra todas essas situações, evidenciando uma busca constante por um “desenvolvimento econômico e social” desde a década de 1990 a partir da criação de situações que fortalecem o uso corporativo do território, o qual, dada sua natureza, não contempla a todos. Acreditamos que, através da análise dessas situações, conseguimos avançar na busca por outros caminhos possíveis para se alcançar um desenvolvimento mais inclusivo e que priorize interesses internos.

Palavras-chave: Uso do território; Multinacionais; Desenvolvimento regional; Incentivos fiscais; Sul fluminense.

ABSTRACT

The presence of multinationals in almost the entire world is a fact that is consolidated today, but which has already been structured since the 20th century, taking advantage of specific global contexts and relying on discourses about their importance for the development of countries, thus influencing their internal issues, obtaining tax and territorial benefits to increase their profits, in a process known as corporatization of the territory. Based on the assumption that due to the nature of this use it is not possible to develop economically and socially autonomously, we seek in this dissertation to contribute to studies on the impacts resulting from this corporate use of territory in Brazil and its contribution to its development. Based on the notion of used territory, we sought to present general characteristics about these agents, their performance and territorial implications in peripheral countries and the contributions of the Brazilian State to the implementation of use over time and the situation found in the current century from of assessments carried out in the Immediate Region of Resende (RJ), through qualitative and quantitative analyzes of data obtained from secondary sources, with the aim of understanding the constitution of techniques, norms and past and present actions and economic and social impacts of the arrival of these agents in the region. We found that, as has been demonstrated by researchers on the subject, in addition to creating technical densities that were later transferred to the private sector, throughout the 20th century, the Brazilian State has always considered, to a greater or lesser extent, demands from external agents that did not have loyalty to the place, which act selectively, contributing to reinforce existing inequalities whether on a national or regional scale, which extort the place as they demand specific technical and normative densities and induce changes in behavior, creating situations that make it impossible to search for autonomous development. The analysis of the Immediate Region of Resende demonstrates all these situations, highlighting a constant search for “economic and social development” since the 1990s through the creation of situations that strengthen the corporate use of the territory, which, given its nature, does not cover everyone. We believe that, through the analysis of these situations, we can move forward in the search for other possible paths to achieve more inclusive development that prioritizes internal interests.

Keywords: Use of territory; Multinationals; Regional development; Tax breaks; South of Rio de Janeiro.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Região Imediata de Resende -RJ.	60
Figura 2: Logística do estado no Rio de Janeiro (em destaque a Região Imediata de Resende).	61
Figura 3:Parte do limite entre os municípios de Resende e Porto Real no final da década de 1990.	71
Figura 4:Maiores empresas presentes em Resende (RJ) e leis de atração de empreendimentos existentes.	96
Figura 5:Maiores empresas presentes em Itatiaia e leis de atração de empreendimentos existentes.	97
Figura 6:Maiores empresas presentes em Porto Real e leis de atração de empreendimentos existentes.	98
Figura 7: Vista aérea da fábrica da Volkswagen em Resende.....	108
Figura 8:Rua Engenheiro Alan da Costa Batista (em amarelo).....	108
Figura 9:Avenida Renato Monteiro e Polo Industrial de Porto Real.....	109
Figura 10:Vista aérea da fábrica da PSA Peugeot-Citroen e Tecnopolos I e II (ao fundo) em Porto Real.	110
Figura 11: Fábrica da Galvasud (CSN Porto Real) em 2009.	110
Figura 12: Localização do Acesso Oeste em Resende.	111
Figura 13: Vias de acesso e Polo Industrial de Itatiaia.....	112
Figura 14:Área antes e depois da construção da unidade industrial da Nissan em Resende.....	112
Figura 15: Mapa do Desenvolvimento do estado do Rio de Janeiro.	116
Figura 16: Declividade do município de Quatis, RJ.....	118
Figura 17:Rodovia Presidente Dutra (em vermelho), linha férrea (em preto), municípios da RIR, Barra Mansa e Volta Redonda..	119
Figura 18: Principais vias de acesso à BR-116 em Quatis e Porto Real.	122
Figura 19:Coca-Cola FEMSA (em Porto Real) e Zona Especial de Negócios (em Quatis).	123
Figura 20:Imagem aérea da zona oeste de Resende.	130
Figura 21: Polo Industrial de Itatiaia e zona oeste de Resende.	131

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Composição das receitas orçamentárias de Resende (RJ), 1997-2020.	100
Gráfico 2: Composição das receitas orçamentárias de Itatiaia (RJ), 1997 - 2020.....	102
Gráfico 3: Composição das receitas orçamentárias de Porto Real (RJ), 1997 - 2020..	104
Gráfico 4: Composição das receitas orçamentárias de Quatis (RJ), 1997 - 2020.	105
Gráfico 5: População total residente na Região Imediata de Resende, 1991 - 2022....	126
Gráfico 6: Região Imediata de Resende, salário médio mensal, 2006 - 2021.....	135
Gráfico 7: Região Imediata de Resende, vínculos empregatícios, 2002 - 2021.....	136
Gráfico 8: Porto Real, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.	137
Gráfico 9: Itatiaia, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.	138
Gráfico 10: Resende, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.....	139
Gráfico 11: Quatis, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.....	140
Gráfico 12: Itatiaia, PIB geral e por setor, 2002 - 2020.	141
Gráfico 13: Porto Real, PIB geral e por setor, 2002 - 2021.	142
Gráfico 14: Quatis, PIB geral e por setor, 2002 - 2020.	143
Gráfico 15: Resende, PIB geral e por setor, 2002 - 2020.....	143

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Incentivos territoriais que multinacionais da RIR receberam	76
Quadro 2: Benefícios normativos às empresas em Resende	82
Quadro 3: Benefícios normativos à empresas em Itatiaia	86
Quadro 4: Benefícios normativos à empresas em Porto Real	89
Quadro 5: Benefícios normativos à empresas em Quatis	92

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Índice de atendimento total de água e esgoto na RIR em 2019.....	134
--	-----

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ALERJ – Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro
AEDB – Associação Educacional Dom Bosco
CODIN – Companhia de Desenvolvimento Industrial do Estado do Rio de Janeiro
CONFAZ – Conselho Nacional de Política Fazendária
CSN – Companhia Siderúrgica Nacional
CVM – Comissão de Valores Mobiliários
EADI – Estação Aduaneira do Interior
ERJ – Estado do Rio de Janeiro
FED – Federal Reserve Bank
FMI – Fundo Monetário Internacional
FIRJAN – Federação da Indústria do Estado do Rio de Janeiro
FUNDES – Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDHM – Índice de Desenvolvimento Humano Municipal
IED – Investimento Externo Direto
IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPTU – Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana
IRRF – Imposto de Renda Retido na Fonte
ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
ITBI – Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis
ITR – Imposto Territorial Rural
MTE – Ministério do Trabalho e Emprego
MCVM – Minha Casa, Minha Vida
NFI – Novas Formas de Investimento
PAC – Programa de Aceleração do Crescimento
PIB – Produto Interno Bruto
PMAIR – Programa Municipal de Atração de Investimentos para Resende
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento
PRODEMI – Programa de Desenvolvimento Econômico do Município de Itatiaia
RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
RESEINDUSTRIA – Programa de Atração e Investimentos Industriais
RESEINVEST – Programa de Atração de Estruturantes no Município de Resende
RIOINVEST – Programa de Atração de Investimentos Estruturantes
RIR – Região Imediata de Resende
SAPRE – Sociedade Amigos de Porto Real
SEFAZ-RJ – Secretaria de Estado da Fazenda do Rio de Janeiro
SEDEERJ – Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico
SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
TCE- RJ – Tribunal de Contas do Estado do Rio de Janeiro
UERJ – Universidade Estadual do Rio de Janeiro
UFIR-RJ – Unidade Fiscal de Referência do Estado do Rio de Janeiro

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
CAPÍTULO 1: AS MULTINACIONAIS E O ESPAÇO	17
1.1. Multinacionais: definições, formação e escalas de ação	17
1.2 As multinacionais e a globalização	27
1.3. Presença de multinacionais nos países subdesenvolvidos.....	32
CAPÍTULO 2: BRASIL — PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO E USOS DO TERRITÓRIO	39
2.1 Formação territorial do Brasil: alguns apontamentos.....	40
2.2 Industrialização (Concentração e Desconcentração) e integração nacional.....	44
2.3 Globalização, neoliberalismo e fragmentação.....	51
CAPÍTULO 3: REGIÃO GEOGRÁFICA IMEDIATA DE RESENDE: USOS DO TERRITÓRIO	60
3.1 A Região na atualidade: breve apresentação	60
3.2 A ocupação e desenvolvimento do sul fluminense.....	63
3.2.1 A Região Imediata de Resende e o período atual: Fatores que influenciaram a mudança.....	68
3.3. As densidades normativas estaduais no período atual.....	72
3.4 As densidades normativas municipais no período atual.....	79
3.4.1 As densidades normativas em Resende	80
3.4.2 As densidades normativas em Itatiaia	84
3.4.3 As densidades normativas em Porto Real.....	88
3.4.4 As densidades normativas em Quatis	91
3.4.5 A relação empresas x normas	94
3.5 As densidades técnicas no período atual	107
3.5.1 O caso de Quatis	118
CAPÍTULO 4: O USO CORPORATIVO DO TERRITÓRIO E AS PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO	125
4.1. As dinâmicas sociais e econômicas diante do processo de reestruturação produtiva.....	125
4.1.1 Indicadores sociais e econômicos.....	131
4.2 Os limites ao desenvolvimento no sul fluminense	144
CONSIDERAÇÕES FINAIS	150
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	154
ANEXOS	164

INTRODUÇÃO

A atuação de uma mesma empresa em diferentes partes do mundo, de forma direta — por meio da criação de filiais, compra de empresas e de marcas já existentes — ou indireta — através de parcerias, consultorias, exportação/importação de produtos etc. — ocorre desde o início do século XX e se ampliou à medida que avanços técnicos-científicos-informacionais autorizaram mudanças organizacionais e estruturais no interior das empresas, avanços dos meios de transporte e de comunicações, bem como diante de mudanças em regulamentações nacionais que significavam barreiras aos interesses destes agentes.

Conhecidas popularmente como “multinacionais” ou “transnacionais”, estas empresas estão presentes em nosso dia a dia por meio do que comemos, do que vestimos, de como nos comunicamos e nos locomovemos, de como nos entretemos, na prestação de serviços variados, na geração de emprego, entre outros, atuando, na maioria das vezes, de uma forma complexa, e produzindo impactos nem sempre perceptíveis para a maioria da população, mesmo que afete a todos.

A literatura sobre o tema tem demonstrado que a instalação destes agentes em determinados territórios implica em modernização de infraestruturas físicas, sociais e em aparatos normativos, em sua maioria, alheios aos interesses das populações locais, sob a justificativa de alcançar o desenvolvimento econômico e social. Além disso, demonstra também sua influência na reorganização do espaço, no direcionamento das políticas adotadas por determinados governos, no comprometimento dos fundos públicos, em conflitos socioambientais, reestruturações econômicas, especializações regionais, intensificação de disputas entre estados, províncias, municípios para recebê-las, entre outras.

Estas questões, que continuam sendo debatidas no século XXI, colocam em xeque o discurso de que a presença de multinacionais, por si só, promove o desenvolvimento. O uso que estes agentes fazem do território, assim como outros atores hegemônicos como as grandes empresas nacionais, instituições transnacionais, agentes financeiros entre outros, é marcado por um uso de forma privilegiada de infraestruturas criadas ou modernizadas pelo Estado para atender seus anseios, influência na criação de regulações que os beneficiem e ampla utilização de recursos públicos.

Nem sempre evidenciadas, tais questões expõem uma forma de desenvolvimento subordinada, sobretudo, nos países periféricos do sistema capitalista, e demonstram a necessidade de se deixar explícito a forma e os impactos negativos que a presença destes agentes pode causar na busca por um desenvolvimento autônomo e menos dependente de atores externos.

Devido à ampla atuação geográfica das multinacionais e à sua busca crescente por lucros, há um aproveitamento das diferenças entre países, da disponibilidade de recursos naturais, da fragilidade de legislações ambientais e trabalhistas, além da possibilidade de especular com uma parcela cada vez maior de territórios nacionais.

No Brasil, estes agentes estão presentes desde o início do século XX, antes mesmo de haver uma política industrial oficial do Estado, que só seria criada na década de 1930 com a política de substituição de importações. Ainda no século XX, a presença das multinacionais foi se ampliando, sobretudo no final, quando os aspectos do uso corporativo do território se tornaram mais evidentes, diante de mudanças no papel que o Estado vinha desempenhando até então, da emergência da globalização, de ideias neoliberais e do avanço da financeirização.

Nesse cenário, verifica-se, conforme apontam Santos e Silveira (2006), uma maior seletividade geográfica das empresas, que ocasiona maior pressão para que os lugares se tornem e se mantenham atrativos frente ao capital internacional como forma de garantir a presença e continuidade de determinado empreendimento em seu território (Ibañez, 2006). Isenções fiscais, doações de terrenos, construção/duplicação de trechos de rodovias, acesso facilitado a portos, a sistemas de telecomunicações de qualidade, mão-de-obra qualificada, longas concessões para exploração de recursos naturais entre outros, estão entre as formas de manter um lugar atrativo.

A busca por estes lugares, como definiu o geógrafo Milton Santos, evidencia que estes agentes veem o território como um recurso, usando-o de forma seletiva, contando com uma importante participação dos Estados Nacionais, responsáveis por criar, nos lugares, as condições necessárias para a produção e reprodução do capital, facilitando um uso corporativo do território.

Partindo das relações que as multinacionais estabelecem com os territórios e suas contribuições para o desenvolvimento, a presente pesquisa buscou contribuir com os estudos sobre os impactos da instalação destes agentes em países periféricos do sistema capitalista. Acredita-se que se muitos dos fatores apresentados na literatura sobre o tema

persistem, outros mudaram, outros são fatores novos, o que ressalta a importância de serem analisados à luz da atualidade.

As mudanças identificadas, por autores de diversas áreas do conhecimento, nos municípios com a chegada de empresas; os diferentes usos do território; a velocidade com que pedaços do território são valorizados e desvalorizados frente ao capital internacional; a especialização urbana e regional em produções voltadas para o exterior; os amplos incentivos fiscais e territoriais exigidos e oferecidos, e a necessidade de manutenção de um ambiente atrativo, também são fatores que motivam a pesquisa.

Partimos do pressuposto de que a natureza do uso corporativo do território dificulta o desenvolvimento econômico e social. Há interesses conflitantes entre atores hegemônicos, como as multinacionais (que têm suas demandas atendidas pelo Estado) e a sociedade civil. Além disso, acreditamos que houve um aprofundamento do uso corporativo do território brasileiro no decorrer do atual período histórico que afasta o país e seus entes federativos de alcançar um desenvolvimento que inclua toda a população e que considere as diversidades do país (o que inclui as diferenças regionais), e que é evidenciado na análise de três municípios que compõem a Região Imediata de Resende (RIR), situada no sul do estado do Rio de Janeiro.

Assim, buscou-se analisar o uso que grandes empresas estrangeiras fazem do território nacional, considerando as características já presentes e as criadas, para a efetivação desse uso, assim como seus impactos na sociedade, na economia e no território. Como objetivos específicos, buscamos entender aspectos deste uso corporativo na Região Imediata de Resende, quais as estratégias empreendidas pelas grandes corporações presentes, para terem suas demandas atendidas e as respostas políticas a estas, além de identificar as reais chances de desenvolvimento econômico e social em cada município que forma a RIR.

Parte-se de contribuições, sobretudo, do geógrafo brasileiro Milton Santos, e de Maria Laura Silveira (geógrafa argentina), ao tomarem como categoria de análise, “território usado”, sinônimo de espaço geográfico e espaço de todos os agentes (espaço banal), que permite a análise do território feito e do território se fazendo, com técnicas, normas e ações, passadas e presentes, que se combinam e conferem um sentido ao que preexiste (Santos, 2020b).

Entende-se que a análise do povoamento e ocupação econômica, as infraestruturas presentes, as dinâmicas econômicas e sociais, as políticas dos governos e das empresas, os sistemas de movimento de homens, capitais, produtos, mercadorias, serviços e ordens,

nos diferentes momentos históricos, permitem que se identifiquem os usos que se faz do território, incluindo-se aí o seu uso corporativo (Santos; Silveira, 2006).

Devido à extensão do território nacional e a impossibilidade de se realizar um estudo completo e aprofundado do mesmo, escolheu-se como área de estudos a Região Imediata de Resende — RIR (IBGE, 2017), localizada no sul do estado do Rio de Janeiro, que conta com a presença de multinacionais de setores variados, se apoiando em densidades técnicas e normativas criadas para atraí-las, e de sua posição geográfica. Assim, apesar de apresentar aspectos gerais do Brasil, sobretudo as políticas em âmbito Federal, que são necessários para se entender a situação atual do uso corporativo de seu território, a análise de impactos sociais e econômicos será realizada em escala local ou regional.

Os municípios que integram a RIR passaram por diferentes usos do território desde o século XVIII, e é ao longo do século XX que seu processo de industrialização se consolida, tendo o Estado como importante agente. O estudo da região nos mostra características importantes do processo de desenvolvimento brasileiro, sendo importante ressaltar que se trata de uma área que recebeu investimentos em infraestruturas ao longo de sua formação territorial diante da importância que assumiu para a economia nacional.

A reunião prévia de uma série de condições (entre elas: a localização da região entre Rio de Janeiro e São Paulo, as duas maiores metrópoles brasileiras; a presença de uma densa infraestrutura de transporte e comunicação e a existência de um parque industrial relativamente moderno e diversificado; a força de trabalho abundante e qualificada disponível, além de outros fatores atrativos para empresas) permitem à Região Imediata de Resende se destacar diante de outras regiões que, buscando atrair empresas, utilizam os mesmos mecanismos e concedem vantagens similares ou até mais atrativas. Portanto, apesar da delimitação da área para o estudo, pretende-se contribuir para a análise do uso corporativo do território brasileiro de maneira geral. Deve-se ressaltar a importância de analisar cada caso, dada à formação territorial desigual de um país com proporções continentais como o Brasil.

Foi dada ênfase à constituição de técnicas, normas e ações passadas e presentes que podem ser consideradas uma preparação para os posteriores usos corporativos do território, a partir da década de 1990. Assim, além de buscar evidenciar características gerais destes agentes, a atuação do Estado brasileiro ao preparar o território para essa atuação na busca pelo desenvolvimento, buscou-se também realizar uma volta ao passado

entendendo este como um elemento fundamental para a compreensão do presente em vias de se fazer.

Foi realizada uma revisão da literatura pertinente sobre o tema, análise de dados obtidos através de fontes secundárias como site das prefeituras, da Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro (ALERJ), Companhia de Desenvolvimento Industrial do Estado do Rio de Janeiro (CODIN), Federação da Indústria do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Tribunal de Contas do Estado do Rio de Janeiro (TCE-RJ) e Ministério do Trabalho (MTE).

Esta dissertação está dividida em quatro capítulos, além desta introdução e das considerações finais. No primeiro, buscamos abordar aspectos gerais sobre as multinacionais, como definições, formação, expansão ao longo do século XX e diante da globalização. O segundo, apresenta questões acerca da formação e uso do território brasileiro, do papel desempenhado pelo Estado na criação de infraestruturas, na industrialização do país, em estratégias de desenvolvimento, as mudanças de rumo das mesmas no final do século XX, e o cenário nas primeiras duas décadas do século XXI.

No terceiro capítulo é realizada uma apresentação e análise da Região Imediata de Resende (RJ), os usos de seu território e as densidades técnicas e normativas criadas visando atrair grandes empresas, principalmente, a partir da década de 1990. Já no quarto capítulo, busca-se apresentar alguns impactos da chegada destes agentes na economia, no emprego e renda, no crescimento dos municípios que a compõem e em sua dinâmica social, além de refletir sobre contribuições e/ou limitações para o desenvolvimento regional, diante do uso corporativo de seu território.

Longe de se esgotar o assunto, espera-se que os dados e as reflexões expostas nesta dissertação possam colaborar com outras produções que investiguem usos do território, em geral, e na formulação de outros caminhos possíveis para se alcançar um desenvolvimento mais inclusivo e que priorize interesses internos.

CAPÍTULO 1: AS MULTINACIONAIS E O ESPAÇO

Analisar e entender o uso que grandes empresas fazem de territórios variados, exige uma busca por entender sobre sua constituição, atuação e expansão no mundo e, especialmente, no Brasil. Este é o objetivo desta primeira parte da dissertação, que busca realizar aproximações com fatores (complexos) que podem ajudar a entender aspectos por trás da multinacionalização de empresas e as consequências desta para a economia global e para os territórios.

Estes agentes vêm sendo estudados a partir de diversos enfoques teóricos que, sobretudo a partir dos anos 1960 e 1970, apresentam os impactos decorrentes de sua instalação em territórios específicos e sua influência na sua reorganização, levando em conta, sobretudo, os interesses e as relações que passam a estabelecer com os lugares enquanto buscam uma acumulação ampliada de capital.

1.1. Multinacionais: definições, formação e escalas de ação

Caracterizadas pela presença e atuação em vários países, apresentando diferenças em termos de tamanho, extensão geográfica e modo de funcionamento, além de serem importantes atores na organização e reorganização do espaço geográfico, as multinacionais começaram a se constituir no final do século XIX, passando por diversas e rápidas modificações no século seguinte.

O termo multinacional é utilizado desde a década de 1960, quando se verifica um aprofundamento dos estudos voltados especificamente para estes agentes, diante do crescimento de sua atuação no mercado internacional (Hymer, 1983). Entretanto, também são conhecidas como “transnacionais”, devido à falta de consenso sobre uma definição específica e às mudanças que passaram, sobretudo, no final do século passado.

Portanto, encontra-se na literatura (nacional e internacional) sobre o tema, várias formas de se referir a estes agentes, sendo a palavra “multinacional” usada por muitos autores que não lhe atribuem a mesma significação, enquanto outros utilizam a expressão “transnacional”, sem precisar o alcance ou significado (Martinez, 1987), mas ressaltando a sua característica essencial que é estar presente em mais de um país.

Essa presença em mais de um país não ocorre da mesma forma, uma vez que estes agentes estabelecem uma hierarquia entre os lugares, privilegiando certas áreas e aproveitando-se de condições locais de ordem técnica (equipamentos, infraestrutura,

acessibilidade) e organizacional (leis locais, impostos, relações trabalhistas, tradição laboral), havendo, portanto, uma valorização diferente das localizações (Santos, 2020a).

Dicken (2010), se referindo a estes agentes como transnacionais, os caracteriza como aqueles que têm o poder de coordenar e controlar operações em mais de um país, mesmo que não seja proprietária delas, e através de suas decisões, formar grande parte da geografia variável da economia global. Segundo o autor, existem poucos lugares no mundo em que a influência direta ou indireta da empresa transnacional não é importante.

Harvey (2005) caracteriza a multinacional como a empresa capaz de deslocar capital e tecnologia rapidamente para diversos lugares no mundo, controlando diferentes recursos, mercados de trabalho, de consumo e oportunidades de lucro enquanto organiza sua própria divisão territorial do trabalho, obtendo parte de seu poder devido à sua capacidade de dominar o espaço e usar os diferenciais geográficos de uma maneira que a empresa familiar não é capaz.

Outros autores se referem a estes agentes como “grupos econômicos ou industriais”. Entre eles pode-se citar o economista François Chesnais (1996), para quem esta denominação é uma forma de diferenciar a grande empresa moderna internacionalizada da multinacional ou transnacional de meados do século XX, uma vez que estas passaram por mudanças no seu modo de funcionamento, de atuação e em seu alcance que se tornou global, sobretudo nas últimas décadas daquele século.

Para este autor, uma definição que facilita a compreensão do que são estes agentes, sua formação e transformação ao longo dos anos foi elaborada por Charles-Albert Michalet na década de 1980, apresentando-os como “empresa (ou um grupo) de grande porte, que a partir de uma base nacional, implantou filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial” (Chesnais, 1996, p.72-73).

De acordo com Chesnais (1996, p.72) esta definição,

lembra que a companhia multinacional invariavelmente começou por se constituir como uma grande empresa no plano nacional, o que implica, ao mesmo tempo, que ela é resultado de um processo, mais ou menos longo e complexo, de concentração e centralização do capital, e que, frequentemente, se diversificou, antes de começar a se internacionalizar, que a companhia multinacional tem uma origem nacional, de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e a ajuda que tiver recebido de seu Estado serão componentes de sua estratégia e de sua competitividade; que essa companhia é em geral, um grupo cuja forma jurídica contemporânea é a de holding internacional; e por fim, que esse grupo atua em escala mundial e tem estratégias e uma organização estabelecida para isso (Chesnais, 1996, p. 72).

Essa definição faz referência à formação destes agentes enquanto dominantes de mercados nacionais antes de se internacionalizarem. Ela introduz também, a importante participação do Estado (direta ou indiretamente) nesse processo, o que segundo Sposito e Santos (2012) está ausente em muitas proposições teóricas, que buscam analisar a formação destes agentes.

De acordo com estes autores, muitas abordagens não dão conta dos inúmeros fatores complexos que envolvem a multinacionalização, não conseguem explicar onde, como e porque, não apresentam a realidade dos países periféricos, nem abordam sobre o ambiente social, econômico e político no qual as empresas estão circunscritas, e principalmente, abordam pouco ou nada, sobre leis imanentes ao modo capitalista de produção, suas contradições e as suas articulações com os Estados de origem (Sposito, Santos, 2012, p. 18).

Algumas destas perspectivas teóricas voltaram-se para processos internos às empresas, fatores externos influenciando as tomadas de decisões internas, focando assim, nas formas de internacionalização, na aprendizagem organizacional, na cooperação, no papel do empreendedor (perspectivas comportamental e empresarial); na busca por entender o porquê da internacionalização a partir de fatores de produção inerentes à empresa (perspectiva econômica); na parte da ideia de competição global, segundo a qual as empresas precisam “pensar” e agir globalmente (Sposito, Santos, 2012).

Na Geografia algumas contribuições importantes vieram de Robert McNee, que inicialmente tratavam da identificação de diferenças entre processos de tomada de decisão no interior das grandes empresas formadas, mas posteriormente (na década de 1970), após os estudos sobre estes agentes passarem por novas formulações teóricas, colocam a multinacional como um agente central da mudança espacial (Silva, 2000).

Sposito e Santos (2012), ressaltam que cada uma dessas abordagens abre muitas possibilidades de análise. Algumas também auxiliam na compreensão do processo de concentração e centralização no qual empresas passaram, no âmbito nacional, antes de se tornarem multinacionais e o papel do Estado nesse processo, mesmo que não apresentem isso como ponto principal para se entender a formação e expansão das empresas. Este é o caso das contribuições do historiador norte-americano Alfred Chandler, sobre a história da empresa industrial nos Estados Unidos da qual emergiria a grande empresa moderna multinacional.

No artigo intitulado “Os primórdios da grande empresa na indústria norte-americana” (1959), Chandler evidencia que apesar de se concretizar no final do século

XIX, as condições para a formação de grandes empresas no país, já vinham ocorrendo desde a construção de ferrovias em seu território (estimulada pelo Estado), que além de facilitar a expansão da ocupação deste e mudanças na administração empresarial nos EUA, estimulou o crescimento urbano e a criação de um mercado nacional demandando principalmente bens de consumo, o que teve seus impactos nas transformações na indústria do país.

Estas, até então de pequeno porte e a serviço de uma economia agrária, vendendo seus produtos no âmbito local, passam a partir daí por mudanças, tanto internamente, em suas estruturas e formas de organização e de lidar com o crescimento de mercado, quanto externamente, ao expandirem sua atuação a partir de estratégias de integração vertical, onde fabricantes criaram suas empresas inicialmente montando grandes organizações de venda e só posteriormente de compras; ou integração horizontal, por meio da associação de atividades do mesmo ramo se concentrando em lugares bem situados para atender às novas demandas crescentes do mercado e, posteriormente, sistematização e padronização de processos de fabricação, criação de departamentos de vendas e compras (Chandler, 1998).

As fusões e incorporações, fundamentais para a concentração e acumulação de capital, foram importantes estratégias adotadas, de acordo com Chandler (1998), permitindo a constituição de grandes empresas modernas que, no início do século XX, já haviam criado suas próprias organizações de distribuição e seus próprios sistemas de aprovisionamento, em certos casos controlando seu suprimento de matérias-primas e semiacabados (Chandler, 1998, p. 175).

Grandes empresas europeias (principalmente alemãs) e japonesas seriam formadas posteriormente por processos de organização interna e tomada de decisões semelhantes, motivadas, entretanto, por fatores variados.

Vale ressaltar que além das diferenças na formação da grande empresa em diferentes países, também houve variação nas estratégias de indústrias ligadas a diferentes setores. Nos EUA as indústrias de bens de consumo foram pioneiras na integração vertical, enquanto as indústrias de bens de produção montaram suas organizações integradas anos mais tarde (Chandler, 1998, p. 72).

Novos enfoques teóricos emergiram na década de 1970, acrescentando às análises, processos de tomada de decisão que envolvem a dispersão geográfica das multinacionais. A teoria marxista passa, nesta década, a ser utilizada como base na busca por compreender

a empresa multinacional, apresentada como um fenômeno do capitalismo, determinante e determinada pelo processo de internacionalização do capital (Silva, 2000).

A partir daí muitos estudos sobre a origem e organização espacial da grande empresa moderna, a ligam à expansão do capitalismo e à passagem do capitalismo concorrencial para o monopolista (Silva, 2000). Entre os autores que contribuíram com estudos seguindo essa linha teórica, tem-se o economista canadense Stephen Hymer, que, se apoiando nos estudos de Chandler, também apresenta a formação das grandes empresas monopolistas norte-americanas, sua expansão e atuação internacional ao longo do século XX.

A expansão destes agentes ocorreu, segundo Hymer (1983, p. 71), após o processo de formação da grande empresa nacional no final do século XIX, que posteriormente viria a se internacionalizar. Esse processo foi marcado pela passagem da oficina para a fábrica, da fábrica para a empresa nacional, à empresa multidivisional até à empresa multinacional, através de fusões e incorporações de pequenas empresas que levaram à formação de monopólios.

Ocorreram mudanças na estrutura e organização administrativa de algumas empresas, que passaram do controle de um único empresário ou grupo familiar, para uma estrutura mais complexa — pirâmide administrativa da corporação — atuando em variadas funções em diferentes regiões do país, a partir de uma nova estratégia de produção e comercialização de horizontes continentais e integração vertical. De acordo com Hymer (1983, p. 46), “as empresas se descentralizaram em várias divisões, cada uma vinculada a uma linha de produtos e caracterizada por um escritório central para coordenar a divisão e planejar a empresa como um todo”.

Além disso, ao longo desse processo, verificaram-se mudanças nas formas de financiamento de atividades produtivas, nas relações de trabalho e nas relações estabelecidas com países subdesenvolvidos por meio dos “Investimentos Externos Diretos” (IED), principalmente após as duas guerras mundiais.

Essas mudanças já podiam ser verificadas nas empresas norte-americanas no final do século XIX, não só pelos tipos de indústria em que ocorriam, mas também pelo modo de serem promovidas e financiadas. De acordo com Chandler (1998, p. 50), antes de 1897 as associações e a integração vertical nas indústrias de bens de consumo foram quase todas empreendidas e financiadas pelas próprias, de modo que o controle dos estoques ficava em mãos dos industriais. A partir deste ano, os financiadores e investidores

externos, geralmente financistas de Wall Street, passaram a ter papel cada vez mais importante nas associações e consolidações industriais.

Durante as guerras mundiais, muitas empresas buscaram diversificar suas operações, ao juntarem recursos para a fabricação de produtos diferentes de suas linhas tradicionais (Chandler, 1998, p. 192). Também é nesse momento (especificamente a partir da 2ª Guerra), que o regime de acumulação fordista implementado por Henry Ford em sua empresa de automóveis e caracterizado por mudanças na organização do trabalho, com inovações tecnológicas e organizacionais e produção em massa, é implementado em outras fábricas dos EUA, devido ao esforço de guerra (e com intervenção estatal) (Harvey, 2008).

Segundo Harvey (2008), o fim dessa guerra marca a consolidação da expansão destes agentes no mundo capitalista, tendo a ascensão de uma série de indústrias baseadas em tecnologias amadurecidas no período entreguerras e levadas a novos extremos de racionalização na 2ª Guerra Mundial. Estas, se concentraram numa série de regiões de grande produção da economia mundial e buscaram dominar o mercado com seus produtos. A organização corporativa (não somente produção, como também relações pessoais, treinamento no local de trabalho, marketing, criação de produtos, estratégias de preços, obsolescência planejada de equipamentos e produtos) e suas decisões se tornaram hegemônicas na definição de caminhos do crescimento sustentado do produto capitalista (Harvey, 2008).

Este autor ainda aponta que, a expansão geográfica e a ampliação dos fluxos de comércio mundial e de investimento internacional se tornaram essenciais para a expansão da acumulação capitalista, com isso tem-se grandes empresas modernas principalmente norte-americanas e, posteriormente, europeias e japonesas, expandindo sua área de atuação no mundo.

De acordo com Martinez (1983), após a Segunda Guerra, as multinacionais vão buscar aumentar seus lucros em mercados considerados pouco exigentes quanto à qualidade dos produtos, à segurança dos operários e à preservação de sua ecologia, a partir da transferência de máquinas e equipamentos obsoletos nas indústrias dos países de origem. Este interesse se soma à busca por controlar e explorar recursos naturais ou tudo que tivesse valor comercial ou estratégico em países subdesenvolvidos, como já vinha ocorrendo, na América Latina por exemplo, desde o final do século XIX.

Hymer (1983), descrevendo o processo de internacionalização destes agentes, distingue dois períodos: (1) do final do século XIX até a crise de 1929, período em que,

através de investimentos diretos em clientes, fornecedores e concorrentes no estrangeiro, busca-se garantir a obtenção de matérias primas provenientes de outros países ou da fusão ou associação com uma empresa local que estaria entre seus concorrentes; e (2) após a II Guerra Mundial, quando se intensifica a implantação de filiais em outros países, motivada por: a) visualização de horizontes mais amplos e uma perspectiva global de atuação; b) avanços tecnológicos favorecendo as comunicações e transportes; c) aumento da concorrência internacional diante da recuperação e crescimento de países europeus e do Japão, que também passam a buscar a ampliação de seus mercados no exterior (Hymer, 1983).

Essa internacionalização vai ocorrer até a década de 1970, segundo Chesnais (1996, p. 75), a partir de três tipos de estratégias:

- (1) estratégias de aprovisionamento, característica das multinacionais do setor primário, especializadas na integração vertical a partir de recursos minerais, energéticos e agrícolas, situados nos países chamados de “Terceiro Mundo”; (2) estratégias de mercado, com o estabelecimento de filiais intermediárias; (3) estratégias de “produção racionalizada”, isto é, de produção integrada internacionalmente, mediante o estabelecimento de filiais “montadoras” (Chesnais, 1996, p. 75).

Além da internacionalização por meio de IEDs, Gouveia e Oliveira (2017), identificaram na literatura sobre a internacionalização de empresas, mais duas formas básicas: a exportação de mercadorias e o licenciamento de tecnologia, além do investimento externo de portfólio.

O período compreendido entre o fim da Segunda Guerra até a década de 1970, denominado de “30 anos gloriosos”, ou “período fordista”, ou ainda “fordista-keynesiano”, é considerado uma fase prolongada de acumulação de capital, importante para a consolidação da atuação de grandes empresas modernas em vários países (Chesnais, 1996; Harvey, 2008).

É importante ressaltar, como apontam Sposito e Santos (2012), que a multinacionalização de empresas é um fenômeno decorrente de outro mais amplo — um complexo processo de internacionalização do capital — sendo resultado de dinâmicas próprias do modo capitalista de produção e de suas contradições inerentes.

De acordo com Harvey (2008), o período fordista-keynesiano teve como base um conjunto de práticas de controle do trabalho, tecnologia, hábitos de consumo e configurações do poder político e econômico (acordo entre Estado, grandes empresas e trabalho) que levaram a expansões internacionalistas de alcance mundial.

Ainda segundo o geógrafo, o fordismo deve ser entendido como mais do que um modo de produção, já que teve impactos no modo de vida da população mundial. Já o keynesianismo (ideias elaboradas pelo economista John Maynard Keynes, que defende a participação do Estado como estabilizador da atividade econômica), marcou a assunção de novos papéis e novos poderes institucionais do Estado. Ambos beneficiaram as multinacionais que se tornaram hegemônicas na definição dos caminhos do crescimento do consumo de massa (desde que Estado e trabalho garantissem condições de absorver o crescimento sustentado da produção capitalista) (Harvey, 2008, p. 129).

O Estado, mais uma vez aparece como importante agente ao assumir uma variedade de obrigações que de certa forma eram vitais para o crescimento da produção e do consumo de massa. Este posicionamento estatal variava entre os países capitalistas avançados, mas não deixavam de ser suporte à expansão e manutenção do fordismo.

Entretanto, conforme apresenta Harvey (2008), tendo o capitalismo contradições inerentes e que culminam em crises no sistema, já se observa fatores que foram levando, ao longo dos anos, à mudanças internas nas empresas, que se intensificam no final do século XX. O aumento da concorrência no mercado internacional é um exemplo disso.

No processo de reconstrução das economias assoladas pela Segunda Guerra, Alemanha Ocidental e Japão absorveram capital excedente dos EUA e logo emergiram como seus principais centros competidores, na busca de mercado externo para seus excedentes. Países asiáticos e latino-americanos também se industrializaram e buscaram inserir seus produtos no mercado internacional aumentando ainda mais a competitividade neste (Harvey, 2008).

Críticas em relação ao fordismo também eram realizadas desde a década de 1960, por sua disseminação desigual, com benefícios atendendo a parcelas específicas da população (homens brancos que trabalhavam em alguns ramos industriais e países específicos), tendo pressão por parte da população marginalizada para acessar aos seus benefícios (sobretudo nos EUA), exigindo, portanto, medidas do Estado-keynesiano. Também apresentava problemas em relação à rigidez de produção em massa em um mercado com a competitividade ampliada (Harvey, 2008).

Na década de 1970, soma-se a estes fatores, a crise do petróleo, as tentativas do governo norte-americano de frear a inflação ascendente em 1973, a fuga de capitais da economia norte-americana (que era regulamentada) e pressões da classe empresarial pela desregulamentação (Furno, Rossi, 2023).

Harvey (2008) sintetiza o período como,

[...] o mundo capitalista estava sendo afogado pelo excesso de fundos e, com as poucas áreas produtivas reduzidas para o investimento, esse excesso significava uma forte inflação. A tentativa de frear a inflação ascendente em 1973 expôs muita capacidade excedente nas economias ocidentais, disparando antes de tudo uma crise mundial nos mercados imobiliários e severas dificuldades nas instituições financeiras. Somaram-se a isso os efeitos da decisão da OPEP de aumentar os preços do petróleo para o Ocidente durante a guerra árabe-israelense de 1973 (Harvey, 2008).

Neste cenário, as corporações multinacionais vão buscar se ajustar à queda dos seus lucros, através de reestruturações internas que incluem mudanças tecnológicas e organizacionais, maior controle do trabalho, novas expansões geográficas. Harvey (2008), aponta que há a partir daí, uma busca pela automação, por novas linhas de produtos e nichos de mercado, medidas para acelerar o tempo de giro do capital, novos sistemas de produção e de marketing entre outras que marcam um período de acumulação flexível.

Antunes (2002), também se referindo à adoção de uma estrutura produtiva mais flexível, aponta uma busca destes agentes pela desconcentração produtiva, terceirização de atividades, utilização de novas técnicas de gestão da força de trabalho inspiradas no sistema industrial japonês — Toyotismo — que se diferencia do fordismo por:

- I) buscar vincular a produção à demanda, visando atender exigências mais individualizadas do mercado consumidor;
- II) fundamenta-se no trabalho em equipe, com multivariabilidade de funções;
- III) a produção se estrutura de modo flexível, permitindo ao operário operar simultaneamente várias máquinas;
- IV) tem como princípio o “*just-in-time*”, o melhor aproveitamento possível do tempo de produção;
- V) estoques mínimos (sistema *kanban*, placas ou senhas de comando para reposição de peças e de estoque);
- VI) organização horizontalizada (incluindo as terceirizadas);
- VII) organiza os Círculos de Controle de Qualidade (CCQs) constituindo grupos de trabalhadores que são instigados pelo capital a discutir seu trabalho e desempenho, com vistas a melhorar a produtividade das empresas (capital se apropriando do *savoir faire* intelectual e cognitivo do trabalhador) entre outras (Antunes, 2002).

Segundo este autor, teve-se uma adaptação do Toyotismo no Ocidente, favorecida também pela vigência do neoliberalismo, ou políticas sob sua influência, que marcam mudanças na atuação dos Estados diante da crise do capitalismo (Antunes, 2002).

Uma das medidas adotadas pelos Estados Unidos, foi a elevação das taxas de juros internacionais pelo Federal Reserve Bank (FED), o que levou a escassez de financiamentos estrangeiros. Essa medida recuperou a força do dólar como moeda

reserva internacional, o banco passou a atrair massas de capital espalhadas de forma inédita, levando à valorização dessa moeda, mas em contrapartida, se tornou caro para as empresas produzirem no EUA e na Europa (Furno, Rossi, 2023).

Outra mudança observada na atuação dos Estados está ligada à governança urbana (que compreende além destes, empresários e grupos sociais), até então sob uma abordagem “administrativa”, passa a lidar a partir de uma abordagem “inovativa e empreendedora” diante das dificuldades enfrentadas pelas economias capitalistas, que passavam por desindustrialização, desemprego disseminado e aparentemente “estrutural”, austeridade fiscal, entre outras (Harvey, 2005).

Verifica-se, nesse momento, segundo Harvey (2005), uma tendência ascendente do neoconservadorismo e um apelo à racionalidade do mercado e à privatização que ajudam a entender o porquê de os governos locais estarem adotando medidas tão parecidas. Furno e Rossi (2023) também consideram o destaque que o neoliberalismo passa a ter, sendo definido como uma ideologia que privilegia o livre mercado como instrumento capaz de organizar a sociedade de forma eficiente e que necessita destas e outras medidas na política econômica para seu funcionamento.

Para estes economistas, a emergência de ideias de cunho neoliberal, foi uma reação da classe dominante e dos bancos à queda da taxa de lucro no modelo de desenvolvimento anterior, onde a participação do Estado na economia era decisiva. Estes passaram a culpar o Estado interventor e conjunto de direitos sociais pela crise que atingiu as nações no final da década de 1970.

Governantes recém-eleitos, a primeira-ministra do Reino Unido Margareth Thatcher e o presidente do EUA, Ronald Reagan (associados à classe empresarial e instituições), aplicaram medidas, que já vinham sendo “testadas” no Chile sob a ditadura militar de Augusto Pinochet (1973-1990), visando as políticas neoliberais, contribuindo para facilitar as operações dos grupos industriais multinacionalizados e de investidores do mercado financeiro. Promoveram maior liberalização, privatização, desregulamentação e desmantelamento de conquistas sociais e democráticas, e ainda realizaram pressões para que outros governos ao redor do mundo adotassem tais medidas¹ (Chesnais, 1996), o que ocorreu de modo cronologicamente desigual, assim como os impactos da crise do capitalismo mundial.

¹ Na América Latina isso ocorreu através do Consenso de Washington, que será tratado no próximo capítulo.

De acordo com Spósito e Santos (2012, p. 33), entre as medidas adotadas por estes governos, estava a descompartimentação bancária e financeira que culminou no fim de bancos comerciais e de investimento e na ascensão dos fundos de pensão, fundos de investimento e bancos de grupos, que estão atualmente, entre os principais compradores e vendedores de títulos nos diferentes segmentos do mercado financeiro, estando presentes também no interior dos grupos industriais, contribuindo para a intensificação de mudanças na esfera produtiva e na vida social, e uma superexploração do trabalho e do meio ambiente.

Tal cenário não teria sido possível sem a atuação (conjunta) de diferentes agentes, como aponta Chesnais (1996),

Sem a intervenção destes governos e de outros agentes e da implementação de políticas, o capital financeiro e os grandes grupos multinacionais não teriam podido destruir tão depressa e tão radicalmente os entraves e freios à liberdade deles de se expandirem à vontade e de explorarem os recursos econômicos, humanos e naturais, onde lhes for conveniente (Chesnais, 1996, p. 34).

A partir daí se aceleram algumas mudanças que já vinham ocorrendo no mundo capitalista que, no início da década de 1990, vê alargar suas possibilidades de atuação diante da desintegração da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), e que passa a ter, de acordo com Chesnais (1996), uma nova configuração diante de sua mundialização.

1.2 As multinacionais e a globalização

As transformações que o capitalismo e que o mundo sofreram no final do século XX marcam um processo ainda maior de internacionalização do capital, não só por causa das multinacionais e de seus fluxos comerciais, mas também do capital financeiro, resultado, de acordo com Chesnais (1996, p. 29), de uma longa fase de acumulação ininterrupta de capital (desde 1914), e das políticas liberalizantes adotadas por diversos Estados (de formas variadas).

Tem-se uma maior internacionalização da produção e do produto, do dinheiro, do crédito, da dívida, da política e da cultura em um processo conhecido como globalização ou mundialização, como preferem muitos estudiosos, onde há uma integração dos mercados de maneira inédita, novas modalidades de organização das empresas e uma nova relação entre política e economia (Santos, 2020a, p. 204; Furno, Rossi, 2023).

Esse processo é acompanhado de uma ideologia que, segundo Antunes (2002, p. 24), cultua o subjetivismo e possui um ideário fragmentador, que faz apologia ao individualismo exacerbado contra as formas de solidariedade e de atuação coletiva e social. De acordo com Santos (2010), a globalização é apresentada como fábula, ao se fazer acreditar que é o destino inevitável da humanidade e que todos podem usufruir de modo igual dos benefícios de “um mundo sem fronteiras”, entretanto, se manifesta de uma forma perversa, onde cresce o desemprego, a pobreza, a fragmentação dos territórios etc., enquanto o capital e os atores hegemônicos veem alargar seu espaço de atuação.

Para Santos e Silveira (2006, p. 101), a globalização que se observa a partir do final do século XX, é uma criação para a atuação das multinacionais e as políticas liberalizantes adotadas (neoliberalismo), seu braço político, que levam ao aumento do poder que estes agentes já possuíam.

Chesnais (1996, p. 25), aponta a mundialização como expressão das forças de mercado por fim liberadas dos entraves erguidos durante parte do século. Tanto este autor, quanto Santos e Silveira (2006), apontam um momento anterior a este, em que as fronteiras nacionais estavam parcialmente protegidas e os mercados domésticos regulamentados, limitando, de certo modo, a atuação de agentes externos, mesmo que houvesse pressão dos mesmos para que em algumas partes do mundo (exemplo os países latino-americanos) governos atendessem suas demandas.

As multinacionais são importantes agentes desse processo, mas não os únicos, visto que os agentes financeiros, que “personificam o novo capitalismo de fins do século XX” (Chesnais, 1996), se beneficiam desse novo momento ao conseguirem se ajustar a esse “novo capitalismo”, ao mesmo tempo que também induzem mudanças no mesmo.

Estes atores hegemônicos passam a se apoiar, utilizar e difundir a ideia de globalização, de um mundo “sem fronteiras” e “empresas sem nacionalidade” para deslocalizarem suas produções e/ou etapas produtivas para áreas que possibilitam maiores lucros (Chesnais, 1996, p. 23).

Contando com um suporte maior do mercado financeiro, e associando-se a governos de países ricos e a instituições internacionais (exemplo, o Fundo Monetário Internacional, FMI), estes agentes intensificam a pressão sob países receptores de seus investimentos para ajustar suas regulamentações (Furno; Rossi, 2023).

No primeiro caso passa a ocorrer, de acordo com Harvey (2008), uma integração dos capitais mercantil, industrial e imobiliário às estruturas e operações financeiras, de

modo que se torna cada vez mais difícil precisar onde começam os interesses comerciais e industriais e terminam os interesses estritamente financeiros, o que dificulta a realização de estudos sobre estes agentes.

Chesnais (1996), também aponta a dificuldade, senão impossibilidade, de separar as operações direta ou indiretamente ligadas à valorização do capital na produção de um lado, e de outro as operações dirigidas à obtenção de lucros de tipo puramente financeiro. Segundo o mesmo, vai se criando no interior dos grandes grupos, uma situação em que,

[...] por um lado, eles estão se tornando organizações cujos interesses identificam-se sempre mais com os das instituições estritamente financeiras, não apenas por seu comum apego à ordem capitalista, mas pela natureza “financeira-rentista” de parte de seus rendimentos. Por outro, continuam sendo locais de valorização do capital produtivo sob a forma industrial (Chesnais, 1996, p. 275).

Como já observado anteriormente, desde o final do século XIX, e ao longo do século XX, algumas grandes empresas já seguiam a organização corporativa, ou seja, a separação entre comando (mãos do administrador e/ou conselho administrativo) e propriedade (acionistas investidores). Com as mudanças que foram ocorrendo a partir de meados do século XX, as desregulamentações e a abertura de capital em bolsas de valores, esse processo vai se aprofundar e agentes financeiros emergentes, como fundos de pensão e *mutual funds*, vão ampliar seu poder, também no interior dos grupos econômicos. Além disso, os próprios grupos vão criar “bancos de grupos”, tornando-se importantes operadores em certos segmentos de mercados (Chesnais, 1996).

Passa a haver uma pressão para que grupos industriais acentuem de maneira qualitativa, seu caráter de centro financeiro (Chesnais, 1996, p. 275), e a partir daí, os operadores financeiros passam a buscar uma valorização de seus ativos industriais pelos mesmos critérios que os seus ativos financeiros como um todo. A empresa tem que lucrar o máximo, porém gastar o menos possível em um curto espaço de tempo, e fazer render os fundos investidos.

As consequências disso são várias, refletindo em uma mudança de comportamento do grupo industrial como um todo, na implantação (por imposição dos investidores) de novas normas de rentabilidade, um controle e uma fiscalização maior da administração industrial e financeira dos grupos, na intensidade da exploração dos assalariados, marcada por demissões massivas em momentos específicos, rebaixamento do nível salarial e precarização do trabalho (Chesnais, 1996; 2001).

Passa a ser observada uma nova estratégia de internacionalização de algumas multinacionais, denominada por Michalet no final dos anos 1980 (*apud.* Chesnais, 1996, p. 77) de “tecnofinanceira”, em que há uma passagem da produção material direta para o fornecimento de serviços com sua competitividade alicerçada na definição de um *know-how* e na Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), buscando valorizar essa vantagem em todos os setores onde for possível aplicar suas competências tecnológicas.

Nesse cenário, marcado por um “liberou geral” da globalização financeira, passa a haver uma busca crescente de diversas empresas, por lucros cada vez mais desvinculados da produção propriamente dita, tendo uma migração do lucro sobre os processos produtivos como eixo central, para a maximização dos rendimentos financeiros, materializados em dividendos para os acionistas (Dowbor, 2023).

O marketing e os avanços tecnológicos assumem um papel crucial para o desenvolvimento de novas formas de se obter lucros. Empresas como a Coca Cola, a Nike e o McDonalds, entre outras, passaram a “vender a imagem” de suas marcas, e investir muito mais em marketing, uma vez que o valor da marca reflete no valor das ações da empresa, enquanto externalizam a produção para empreendedores locais em diferentes partes do mundo, repassando o ônus produtivo para empresas contratadas.

Andreff (2000, *apud.* Sposito, Santos, 2012) aponta o predomínio, desde a década de 1970, de Novas Formas de Investimento (NFI) nas quais as multinacionais controlam suas contrapartes em outros países, prescindindo de capitais, por meio de acordos de licença, assistência técnica, de *franchising* e da terceirização internacional.

Há uma atuação a partir de diversos tipos de empresas-rede, com ramificações e interdependências globais, que levou alguns autores como Dulong (1993), Velts (1993) entre outros citados por Santos (2020a, p. 205), a se referirem a certas empresas como globais, distinguindo-as das multinacionais por sua atuação em um âmbito geográfico maior. O autor aponta que uma das diferenças entre a firma multinacional e a global é a mudança no conceito de autonomia operacional, que passa a ser subordinada a uma estratégia de conjunto, adaptada às novas condições de concorrência. As empresas ligadas à informação são as que se globalizam com mais força (Santos, 2020a, p. 206).

Multinacionais de médio porte e ligadas a setores variados também se internacionalizam, muitas vezes acompanhando empresas de maior porte, como ocorre com as automobilísticas, que passam a se instalar em outros países acompanhadas de alguns dos seus fornecedores.

Outra estratégia das multinacionais diante da globalização é a formação das Cadeias Globais de Valor (CGV), que contribuem para o aprofundamento da divisão internacional do trabalho e possibilita que países com industrialização pouco desenvolvida participem do mercado global, isso porque passa a ocorrer uma maior fragmentação internacional da produção sendo que algumas operações realizadas, utilizam maiores investimento tecnológicos e de pesquisa, por exemplo, e com isso se situam em determinados países, enquanto outras ramificações desempenham o papel de fornecedoras de matéria-prima ou realizam parte da produção que utilizam menos tecnologia (Vasconcellos, 2016; Siqueira, Santos, 2022).

Vasconcellos (2016), aponta a CGV como uma oportunidade que permite a industrialização e inserção econômica de um país no mercado internacional de forma mais rápida do que ocorreria se estes tivessem que passar por todo o processo de industrialização que países como o Brasil passaram, por exemplo. Segundo a autora, alguns países vão buscar se industrializar atraindo etapas ou tarefas da produção de multinacionais.

Para Blyde (2014 *apud* Vasconcellos 2016), dentre os aspectos negativos da CGV, está a divisão internacional do trabalho que se impõe e leva a países periféricos a receberem os segmentos que utilizam recursos naturais, menos tecnologia e menos exigência em qualificação da mão de obra, a instabilidade econômica devido à volatilidade dos preços de commodities e deterioração dos termos de troca e mudanças na alocação das empresas.

Chesnais (1996; 2001), se referindo à internacionalização das empresas de modo mais geral, também aponta algumas características que refletem em impactos negativos para determinados países, como a elevada mobilidade dos investimentos, diante da capacidade de redirecionar constantemente as atividades e, no que diz respeito aos países periféricos, pela total ausência de enraizamento ou de compromisso. Para o autor, estas características levaram a retrocessos nestes países que se intensificaram ainda mais, diante de elevadas exigências daqueles que vivem de juros e de dividendos, que fazem recair suas exigências sob diversas multinacionais.

Em uma análise mais recente sobre impactos de agentes que atuam mundialmente e são cada vez mais voltados para as finanças, Dowbor (2023) aponta um cenário de crescente drenagem de riquezas para os acionistas e queda de investimentos em processos produtivos; grandes avanços tecnológicos enquanto as economias estagnam; aumento da desigualdade, do desemprego e de empregos precários e informais;

fragilização política; uso de dados pessoais de cidadãos transformados em parte dos negócios; concentração de riquezas ocorrendo de modo ampliado sem que haja produção, entre outras (Dowbor, 2023).

Esse cenário é marcado por mudanças na feição de algumas multinacionais e o crescimento de outras, que atualmente figuram entre as maiores empresas mundiais e estão ligadas às finanças (investimentos, bancos, seguradoras), e a serviços (de informação e comercialização), e não diretamente à produção industrial, como em momentos anteriores como aponta Dowbor (2023),

O mais alto poder emergente já não está nas mãos de empresas como a Ford ou a Toyota, mas de plataformas de comunicações e intermediação, como Google, Apple, Facebook, Amazon e Microsoft (GAFAM), ou plataformas de gestão de ativos financeiros como BlackRock, State Street, Vanguard ou Crédit Suisse/UBS, para citar apenas algumas (Dowbor, 2023).

Estes agentes se tornaram grandes corporações digitais globais, possuintes de enorme poder financeiro de mercado, tecnológico e controle sobre imensos volumes de dados relativos a seus usuários (Dowbor, 2023). Se juntam a bancos (sobretudo norte americanos e chineses) como o JPMorgan Chase (EUA), ICBC (China), China Construction Bank (China), Agricultural Bank of China (China), Bank of America (EUA)², e também ligadas a investimentos como a Berkshire Hathaway (EUA), como as maiores empresas do mundo dos últimos anos.

1.3. Presença de multinacionais nos países subdesenvolvidos

Como já exposto, ao longo do século XX, a expansão geográfica da grande empresa moderna ocorreu se beneficiando de avanços tecnológicos, informacionais e organizacionais, e também da relação centro-periferia no interior do sistema capitalista e de desigualdades econômicas existentes entre países.

A busca por obter lucros ao produzir em países que apresentavam legislações ambientais e trabalhistas menos exigentes do que seus países de origem, permitiu que estes agentes ampliassem seu poder, sendo capazes de interferir nos rumos e nas decisões governamentais dos mesmos, o que culminou em transformações territoriais, econômicas e sociais.

² Todos estes bancos estão entre as 10 maiores empresas do mundo presentes na The Global 2000, lista da Forbes que classifica as maiores empresas mundiais a partir de valores de vendas, lucros, ativos e valor de mercado, desde 2017. Os 4 primeiros figuram entre as maiores desde 2014.

Não à toa, as multinacionais passaram a ser consideradas importantes agentes atuantes na reorganização do espaço, na remodelação de territórios nacionais. Elas exercem, segundo Corrêa (1991, p. 33), um poderoso controle sobre a organização espacial e sua dinâmica, e contam com uma possibilidade de uso do território que outros agentes (a exemplo a sociedade civil), não possuem.

A viabilidade desta atuação em países periféricos do sistema capitalista se apoiou na difusão de discursos de que a presença desses atores hegemônicos é indispensável para um país ser considerado “moderno”, “desenvolvido” e, posteriormente, se inserir na globalização.

Esse discurso encontra amplo terreno nos países subdesenvolvidos onde, de acordo com Santos e Silveira (2006, p. 47), se junta ao imperativo de afirmar o Estado sobre a nação e a um maior requinte à adaptação ao capitalismo internacional, ultrapassando o domínio industrial, impondo-se ao setor público, à manipulação da mídia, a organização e o conteúdo do ensino em todos os seus graus, a vida religiosa, a profissionalização, as relações de trabalho etc.

Utilizado, sobretudo, por empresas e governos, este discurso minimiza ou mascara para a maioria da população a forma e as condições que ocorre a entrada e permanência das multinacionais em determinado país, impossibilitando assim um amplo debate público sobre até que ponto essa presença tem sido benéfica ou prejudicial. Entretanto, apesar da ausência desse debate público de modo amplo, autores em diferentes partes do mundo já indicam em seus estudos diversos impactos decorrentes da atuação da empresa multinacional ou global.

Estes evidenciam que, por mais que em um primeiro momento as empresas ligadas a setores específicos criem boas condições para a população, gerem empregos, renda, levem ao aumento de receitas públicas e outros benefícios, em um segundo momento, em virtude de suas características, atuação e interesses, podem abandonar tais lugares, além de impactar nos rumos que um país pode tomar.

Tendo em vista a sua busca constante por lucros, quando uma grande empresa se instala, ela chega com suas normas, às quais os lugares interessados em sua instalação devem se adaptar, o que gera novas formas de relacionamento e grandes distorções, conforme aponta Santos (2010). Segundo o geógrafo, a instalação destes atores,

muda a estrutura do emprego, assim como as outras relações econômicas, sociais, culturais e morais dentro de cada lugar, afetando igualmente o orçamento público, tanto na rubrica da receita como no

capítulo da despesa. Um pequeno número de grandes empresas que se instala acarreta para a sociedade como um todo um pesado processo de desequilíbrio (Santos, 2010, p. 68).

Hymer (1983, p. 57) também aponta algumas consequências da presença destes agentes que abrem questionamentos sobre o discurso de alcançar o desenvolvimento. De acordo com o economista, o que ocorre é uma redução das opções para o alcance de tal objetivo, uma vez que estes agentes debilitam o controle político e contornam a legislação nacional. Eles também já se instalam com uma hierarquia organizacional (da empresa como um todo) estabelecida e que não é modificada, independente das ações dos governos locais; e impactam (negativamente) o recolhimento de impostos, uma vez que a capacidade de um governo de cobrar das multinacionais é limitada pela capacidade destas empresas de manipular os preços e de deslocar seus recursos produtivos para outro país, estimulando a uma concorrência entre estes para atraí-las (Hymer, 1983, p. 57).

Ambos os autores evidenciam as implicações gerais da chegada de multinacionais em países da periferia do sistema capitalista, que afetam direta ou indiretamente toda a sua população, e que estão relacionadas com a atuação exigida aos Estados desses países para abrigar agentes hegemônicos externos em seus territórios, mas que também interessam aos próprios, que leva de acordo com Santos (2020a) a um processo de “corporatização do território”.

Nestes os espaços são regulados, organizados e usados de forma privilegiada pelos principais agentes da economia, onde se reproduz uma divisão territorial do trabalho hegemônica. Há uma captura do orçamento público para atender às demandas de grandes empresas, seja através de “apoio financeiro” direto a partir de fundos públicos, como ocorreu em diversos países da América Latina e África, seja indiretamente, através da construção de infraestruturas físicas e sociais de suporte ou indispensáveis à atuação de grandes empresas (Santos, 2008b).

Considerando, por um lado, o interesse e a necessidade das empresas em expandir suas operações e investimentos para lugares que se mostram mais favoráveis à produção e, por outro lado, o interesse de um seleto grupo de agentes presentes nos lugares em atraí-las, numa busca por desenvolver e modernizar seus territórios a qualquer custo, enxergando a chegada de grandes empresas como único caminho para alcançar tal objetivo, Pereira (2006), aponta como os lugares se tornam “presa fácil” para as grandes empresas.

De acordo com o autor, considerando o caso brasileiro, há um “efeito modernizador” em que todo o conteúdo territorial (objetos e ações), que se impõe como novo, ganha destaque em relação aos demais, centraliza a atenção e a ação do poder público, mas beneficia os interesses de agentes específicos — as grandes empresas — sob uma expectativa futura que é difundida para a população, de que a mera presença deste agente leva ao desenvolvimento econômico e social para o lugar como um todo. Nas palavras de Pereira (2006, p. 66), verifica-se “recursos públicos socialmente constituídos no lugar, financiando projetos privados, na expectativa de que estes sejam capazes de produzir novos recursos para uso social”.

Conforme aponta o autor, há uma entrega, por parte dos lugares, de todos os seus recursos territoriais (isenção de impostos, doação de terrenos e outras infraestruturas territoriais) a agentes que também veem o próprio território como um recurso, sem, contudo, trazer ganhos ou melhorias para todos os que habitam o lugar, em uma situação em que,

tirando proveito político da situação de renovação territorial, e invertendo e distorcendo as atenções da sociedade, o poder público (nas suas diferentes escalas territoriais) apoiando na legitimidade aparente dos projetos de modernização e desenvolvimento, se volta para a razão das ações privadas promovendo, desta forma um uso corporativo do território (Pereira, 2006, p. 66).

Esse processo de corporatização de territórios, ainda que muitas vezes se torne aceitável aos olhos da população, uma vez que é apresentado como a única forma de melhorar os índices econômicos e sociais, muitas vezes entra em “choque” com interesses de populações locais, trazendo para o debate um conflito entre os interesses internos *versus* os interesses externos, que são, na maioria das vezes, tornados prioritários pelo Estado.

De acordo com Santos (2007, p. 20), nos países subdesenvolvidos, muitas vezes a chegada destes agentes significa a realização de uma produção sem relação com as necessidades reais da população, uma superutilização dos recursos sociais em homens e em matérias primas, em benefício das grandes firmas mundiais, e uma subutilização da força de trabalho e dos recursos efetivamente indispensáveis à sobrevivência, além de endividamento crescente do Estado e distorção na destinação dos recursos.

Este autor, assim como Boscariol (2017), entre outros, indicam uma transferência de capitais para os países ricos, que se intensifica ainda mais diante do avanço da financeirização, tendo um fluxo de recursos que é extraído a partir da precarização das

relações de trabalho e da superexploração do meio ambiente dos países periféricos em direção aos países centrais.

Verifica-se, nesse cenário, conflitos pelo uso do território entre atores hegemônicos, que o veem como um recurso a ser explorado visando alcançar um objetivo, no caso do Estado é o desenvolvimento econômico, no caso das grandes empresas, vantagens lucrativas ao considerarem este mera base de operações que podem ser abandonadas quando as condições de competitividade deixam de ser favoráveis às suas estratégias de acumulação; enquanto para a população em geral, o território é considerado um abrigo, ou seja, o lugar fundamental de sua existência, da produção e reprodução de sua vida (Santos, Silveira, 2006; Nascimento Júnior, 2011).

Marcados por interesses, escalas de ação e capacidade de intervenção diferentes em relação ao uso do território, estes conflitos se tornam mais evidentes para a população no geral, quando ocorre algum “acidente”, como denominado por atores hegemônicos, ou “crime” como denominado por atores de menor poder e que geralmente são os afetados de diversas formas. O “desastre de Bhopal”, na Índia em 1984, os rompimentos de barragens de rejeitos em Mariana e Brumadinho, no estado de Minas Gerais, Brasil, em 2015 e 2019, respectivamente, o desabamento do prédio onde funcionava uma fábrica de tecidos em Bangladesh em 2013, entre outros relacionados a grandes empresas multinacionais, são exemplos disso³.

Gerando grande comoção na sociedade, estes acontecimentos demonstram, o que Martinez (1987) já evidenciava no final da década de 1980 e que marcam o uso corporativo do território: o desprezo que as multinacionais tratam populações dos territórios em que exploram. Além dos impactos já referidos (na estrutura do emprego, no orçamento público, etc.), muitos destes grandes agentes internacionais deixam um

³ O “Desastre de Bhopal” ocorreu em 1984 em Bhopal, Índia, quando 40 toneladas de gases letais vazaram de uma fábrica da multinacional norte americana — Union Carbide Corporation — matando cerca de 8 mil pessoas, contaminando a área e deixando sequelas para a população local sobrevivente e seus descendentes. O rompimento de uma barragem de rejeitos da mineradora Samarco ocorrido em 2015 em Mariana, MG, é considerado um dos maiores desastres socioambientais do Brasil, tendo a lama tóxica atingido municípios próximos ao longo do Rio Doce em Minas Gerais e no Espírito Santo. Houve mortes, pessoas desabrigadas, degradação de áreas de preservação ambiental, prejuízos ao abastecimento de água e a vida aquática do Rio Doce, inviabilização de atividades de pesca e turismo. Três anos após o rompimento da Barragem em Mariana, outra barragem de rejeitos da mineradora Vale, se rompeu em Brumadinho, também em Minas Gerais, deixando mais de 200 mortos, contaminando o Rio Paraopeba, causando danos ambientais e sociais similares aos ocorridos anos antes.

Em 2013 ocorreu na capital de Bangladesh o desabamento do edifício Rana Plaza, onde funcionava uma fábrica de tecidos, fornecedora de grandes marcas mundiais, descumprindo normas básicas de segurança do trabalho e matando mais de 300 pessoas.

ônus ambiental direto para as populações de países em que instalam determinadas atividades.

Impactos negativos também são vistos quando se considera territórios nacionais como um todo, que passam por um processo de fragmentação impulsionado pelo uso seletivo que as multinacionais fazem do território, que leva também a um agravamento de diferenças e disparidades regionais, com partes do território sendo mais valorizadas ou desvalorizadas que outras (frente à acumulação) de forma rápida, especializações produtivas em determinadas regiões e uma intensa competição entre partes do mesmo para atrair empreendimentos.

Neste cenário, parcelas do território são incorporadas às estratégias de acumulação das multinacionais, e cada empresa vai agir preocupada com suas próprias metas e arrastando, a partir dessas metas, o comportamento do resto das empresas e instituições presentes nestas partes, o que impossibilita a criação de uma regulação que consagre todos os atores e a totalidade do território (Nascimento Júnior, 2011; Santos, 2010).

Essa fragmentação faz com que dentro de um mesmo país, de acordo com Santos (2010, p. 87),

[...] se criam formas e ritmos diferentes de evolução, governados pelas metas e destinos específicos de cada empresa hegemônica, que arrastam com sua presença outros atores sociais, mediante a aceitação ou mesmo a elaboração de discursos “nacionais-regionais” alienígenas ou alienados (Santos, 2010, p. 87).

É nesse processo que se tem especializações produtivas que vão formar regiões competitivas inseridas em mercados internacionais que detém parte significativa do controle técnico da produção, ao mesmo tempo em que a regulação lhes escapa (Castillo, 2008). Essas regiões recebem investimentos públicos e privados em detrimento de outras áreas e do conjunto do território nacional conformando, segundo Araújo (2000 *apud* Frederico, 2012) ilhas de competitividade.

Santos (2010) ressalta que a adaptação de comportamentos locais aos interesses globais, que podem mudar rapidamente, leva o processo organizacional a se dar com discontinuidades e em uma estrutura vertical, onde as decisões essenciais concernentes aos processos locais são estranhas ao lugar e obedecem a motivações distantes, interesses privatísticos que não tem compromissos com a sociedade local (Santos, 2010, p. 106).

Estes são processos que se intensificam no final do século XX, diante da globalização, do receituário neoliberal e da financeirização da economia e, ao contrário

do que muitos autores alegaram, contam com uma importante participação de governos dos países, que adotam medidas que viabilizam o uso do território como um recurso aos atores hegemônicos (Nascimento Júnior, 2011).

A questão que se impõe é: como poderia um país se desenvolver de forma independente e inclusiva, diante dessas implicações que impedem de se pensar o território como um todo e afeta sua população e meio ambiente? No próximo capítulo, buscamos realizar análises mais aproximadas sobre a situação observada no Brasil, os usos de seu território ao longo do tempo e o fortalecimento do uso corporativo do mesmo.

CAPÍTULO 2: BRASIL — PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO E USOS DO TERRITÓRIO

Como vimos no capítulo anterior, o surgimento e a expansão das multinacionais, além de estarem ligadas a questões que permeiam o capitalismo em seu país de origem (contradições), também foi possível devido à atuação dos Estados, seja em seus países de origem, seja nos receptores de seus investimentos, por meio de proteções variadas (através de legislações), seja por meio de financiamentos diretos e indiretos, entre outros.

Essas ações trouxeram consequências para a sociedade, para a economia e para a política de certos países, contribuindo para que se tornassem cada vez menos independentes. Essa “ajuda” fornecida pelo Estado, fortalece o uso corporativo do território, e se tornou ainda mais evidente com a emergência da globalização e do neoliberalismo, quando estes agentes, ao verem alargar suas possibilidades de uso do território em várias partes do mundo, se tornam ainda mais seletivos (Santos, 2010; Santos, Silveira, 2006).

No Brasil, a presença de multinacionais ocorre desde o final do século XIX, antes mesmo de se ter uma política industrial oficial do governo federal, criada somente na década de 1930, através da política de substituição de importações. Essa inserção ocorreu de formas variadas: por meio da obtenção de concessão para atuar na construção de infraestruturas físicas no território, na comunicação, transporte e na exploração de minério; construção de instalações industriais em pontos específicos do território brasileiro; por meio da associação com empresas nacionais, através do aluguel de suas marcas, auxílio em serviços de marketing, assessoria, aquisição de fábricas já operantes ou de ações das mesmas (Martinez, 1987; Oliveira, 2018, p. 48; Corrêa, 1991, p. 37; Silva, 1997).

Associados ou não ao capital nacional e com benefícios que foram sendo ampliados ao longo do século XX, estes agentes passaram a fazer parte da vida do brasileiro em todos os setores da economia, se aproveitando da busca do Estado brasileiro por “desenvolver o país” e combater desigualdades regionais, adotando uma série de medidas que foram cruciais para a sua operação de modo lucrativo no país.

Contudo, ao se aproveitarem e influenciarem ações do Estado, contribuem para aprofundar desigualdades regionais no país e para a criação de uma divisão territorial do trabalho específica. Para um maior entendimento sobre essas questões, consideramos necessário abordar sobre a formação do território brasileiro e seus usos ao longo do

tempo, buscando explicitar, conforme aponta Brandão (2007), algumas heranças deixadas por uma história complexa, marcada por rupturas e continuidades, às quais se somaram novos fatores, influenciados por alterações externas e internas, produzindo configurações territoriais específicas e que serão usadas e reconfiguradas por grandes empresas.

2.1 Formação territorial do Brasil: alguns apontamentos

A formação do território brasileiro está profundamente associada à colonização e às atividades econômicas que foram desenvolvidas a partir do século XVI, e que deixaram evidentes o papel que o território colonial assumiu em relação ao mundo — o de fornecedor de matérias primas para a metrópole e, posteriormente, para o mercado internacional.

Enquanto Colônia, ou como grande empresa comercial, como denomina Caio Prado Júnior (2011), estava subordinada à Metrópole europeia (Portugal) que determinava o que ocorreria quanto à exploração do território de maneira lucrativa, o que refletiu em uma estruturação da ocupação do território (por parte dos portugueses), voltado para o exterior e formando “ilhas econômicas” e “ilhas de infraestruturas” de produções que atendiam a demanda internacional e aparatos técnicos que permitiam essa produção (Santos, Silveira, 2006; Moraes, 2005; Brandão, 2007).

Trata-se, conforme apontam Becker e Egler (2003), da formação de um “arquipélago”, com regiões pouco comunicáveis entre si, e que em maior ou menor grau, vai durar até meados do século XX.

Inicialmente litorânea, a interiorização dessa ocupação ocorreu a partir de atividades como a pecuária e a mineração, esta última tendo contribuído para uma maior interligação deste com o litoral e para a constituição de importantes centros urbanos.

Entretanto, como apontam Santos e Silveira (2006), apesar dessa interiorização, ainda se observava na Colônia, no Império e nos primeiros anos da República, as “ilhas econômicas”, mesmo que, sobretudo a partir do Império, se buscasse uma integração nacional, sob discursos de que era preciso “construir o Brasil” através de ações dos Governos, rompendo com a fragmentação e o isolacionismo de partes de seu território (Moraes, 2005, p. 33).

Brandão (2007, p. 98), se referindo aos três primeiros séculos da economia colonial, também evidencia a orientação para o exterior, sendo a colônia possuínte de

“grandes unidades produtoras (agrícola, mineradora, extrativista), rígida ordem escravocrata e senhorial, altíssima concentração de renda, riqueza e poder”. A mineração, de acordo com o autor, foi um primeiro ensaio de articulação entre as partes do território, sem, contudo, ter impactos maiores.

Na virada do século XVIII para o XIX, e ao longo deste, ocorreram mudanças importantes no uso do território brasileiro, passando, conforme Moreira (2011), por alterações no arranjo econômico-demográfico e institucional do Estado. Cria-se um arranjo político plantacionista, tem-se a presença da família real na Colônia, ocorre a independência política, a emergência do trabalho assalariado, a abolição da escravatura, a Proclamação da República, a construção de infraestruturas técnicas no território e uma industrialização incipiente.

Entretanto, segundo Brandão (2007, p. 102), o território brasileiro ainda vai se constituir por unidades regionais esparsas,

O país se constituía de inúmeras “células exportadoras” espalhadas e dispersas, formando um compósito de unidades regionais esparsas. Assim, tivemos a produção açucareira nordestina nos séculos XVI e XVII; a mineração mineira, goiana e mato-grossense, no século XVIII, a pecuária estendendo-se pelo *Hinterland* e terras rio-grandenses; a madeira e o mate em áreas paranaenses e do Centro-Oeste, no século XIX, o algodão no Nordeste, e a economia do aviamento da borracha na Amazônia do último quartel do século, para a virada do século XX, e outros menos importantes e mais localizados (Brandão, 2007, p. 102).

Ao longo deste século, elites locais/regionais se firmam como importantes agentes políticos e econômicos capazes de interferir nos rumos da colônia e executarem seus interesses. O apoio à Independência em 1822 e os projetos para formação do Estado Nação, buscando controlar “fundos territoriais”, áreas ainda não exploradas para o plantio, exemplificam isso.

Houve também crescimento populacional de algumas capitais (Rio de Janeiro, Bahia, Recife, São Luiz do Maranhão e São Paulo), que se tornaram centros políticos administrativos importantes e, nelas, foram se adensando infraestruturas e serviços inexistentes em outras partes do território, como algumas faculdades, sistema de calçamento, abastecimento de água, abertura de estradas, aperfeiçoamento dos transportes urbanos (carris e bondes elétricos), melhoramento de portos, construção de hotéis, jardim e passeios públicos, teatros e cafés, infraestruturas para fornecimento de energia e iluminação pública, serviços telefônicos e melhorias no sistema de comunicações, entre outras (Vargas; Naganimi; Katinsky, 1994; Brandão, 2007; Costa, 1999, p. 256).

Contudo, as bases da economia colonial se mantiveram por boa parte do século: a grande propriedade, a monocultura e o trabalho escravo. Além disso, a expansão destes aparatos técnicos sob o território não seguia qualquer racionalidade estratégica, sendo desenvolvidas de acordo com a rentabilidade privada, de disputas políticas e do poder (Brandão, 2007).

A atividade cafeeira assume grande importância na economia nacional em meados do século XIX, e é a ela que muitos autores associam a emergência do trabalho assalariado, o aumento do poder de elites, mudanças na relação campo-cidade, o acúmulo de recursos que foram usados na expansão das infraestruturas e na criação de fábricas, sobretudo em São Paulo.

É somente no final deste século, que a presença industrial no país aumenta, se localizando, principalmente, no Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. A presença destas na Colônia, a primitiva indústria artesanal, conforme denomina Caio Prado Jr. (1987), não era incentivada, pois provinha da antiga metrópole a maioria dos produtos manufaturados considerados essenciais à população. Apesar das restrições, desenvolveram-se no interior algumas pequenas indústrias artesanais, ligadas ao setor têxtil, alimentício, metalurgia entre outros. A partir de 1808, com a abertura dos portos, estas têm de competir com produtos manufaturados importados, o que, segundo o Prado Jr. (1987), contribuiu para aniquilá-las.

Entre os fatores que permitiram este aumento no final do século, estão mudanças em políticas adotadas, mudanças para o trabalho assalariado, imigração e formação de um mercado consumidor, disponibilidade de recursos internos e externos (financiamentos), entre outros (Prado Júnior, 1987).

Contudo, o uso do território brasileiro continuou “voltado para fora”, não podendo se falar em integração nacional no século XIX. Ele continuou, assim como nos séculos anteriores, sendo formado por unidades regionais esparsas, algumas com mais relações entre si do que outras, com uma industrialização incipiente voltada para bens de consumo, situando-se nas áreas, ou próximo a elas, que contavam com infraestruturas (Brandão, 2007, p. 102).

Tanto Brandão (2007), quanto Santos e Silveira (2006), apontam um adensamento de infraestruturas de comunicação, transporte e energia em Minas Gerais, São Paulo, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro, o que já demonstrava desníveis regionais no Brasil quanto à distribuição destes.

Considerando o exposto até aqui, e os momentos de sucessão de meio geográficos no Brasil, identificados, grosso modo, por Santos e Silveira (2006), na busca por apresentar uma história dos usos do território nacional, pode-se identificar um período marcado pelo “meio natural” e duas fases de um grande período — período técnico — onde inicia-se e se expande a mecanização de partes do território.

O primeiro é, conforme os autores, “marcado pelos tempos lentos da natureza comandando as ações humanas de diversos grupos indígenas e pela instalação dos europeus”. Já o segundo é marcado em um primeiro momento pela emergência da mecanização da produção (caso do açúcar) e, posteriormente, da circulação (ferrovias, navegação a vapor), e da comunicação (telégrafo), podendo-se também observar os primórdios da urbanização interior, a industrialização incipiente e o início da formação do que Milton Santos e Ana Clara Torres Ribeiro denominaram de Região Concentrada — uma região constituída pelos estados de Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Santos, Silveira, 2006, p. 27).

Moreira (2011), se referindo à região formada por estes estados como Centro-Sul, aponta a economia cafeeira (e sua influência na sociedade), no Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais e a integração que foi ocorrendo no espaço sulino entre áreas das estâncias de gado com os núcleos de colonização alemã e italiana⁴ (que desenvolviam a policultura de subsistência e industrialização caseira das sobras, e foram se complexificando posteriormente), como importantes para uma integração dessas áreas, o que ajuda a entender porque elas são vistas como uma única unidade espacial regional.

De acordo com o autor, formaram-se ali modalidades distintas de acumulação, que permitiram transformar uma geografia rural-plantacionista em uma geografia de corte urbano-industrial. Já no Nordeste e na Amazônia, por exemplo, tem-se a acumulação se realizando de formas diferentes (e com vários fatores limitantes), impedindo uma integração de forma ampliada (Moreira, 2011).

A esta desigualdade nos processos de integração, acumulação e presença de infraestruturas entre partes do território brasileiro vão se somar novas camadas técnicas, em uma terceira fase identificada por Santos e Silveira (2006), ainda dentro do período técnico, observada no pós-segunda Guerra Mundial, e a emergência do período técnico-

⁴ De acordo com o autor, nesses núcleos coloniais, além das famílias receberem do Estado ou de particulares pequenas parcelas de terras, estas já incluem o traçado de estradas destinadas ao escoamento da produção, que foram se adensando à medida que as trocas comerciais se intensificaram (MOREIRA, 2011).

científico-informacional, no interior do qual também pode ser identificados subperíodos.

Estes períodos são marcados por um aprofundamento das ações estatais visando à integração do território e do mercado nacional, a industrialização, ampliação da participação do país no mercado mundial, participação nos processos globais, entre outros fatores que serão apresentados nos tópicos seguintes.

2.2 Industrialização (Concentração e Desconcentração) e integração nacional

A partir de 1930, observa-se no Brasil transformações na economia, sociedade e nas bases materiais, mais profundas do que no período anterior. Algumas que já vinham acontecendo e outras inteiramente novas, orientadas pela ação direta (através de planejamentos) e indireta do Estado, contribuindo para uma maior integração de partes do território.

De modo geral, a partir da referida década e ao longo do século XX, verifica-se a expansão, interligação e modernização de sistemas de circulação — ferrovias, rodovias, hidrovias, portos, aeroportos —, a criação de importantes indústrias de base, que contribuíram para o surgimento de outras indústrias, expansão da geração e distribuição de energia elétrica, construção e modernização de infraestruturas de telecomunicações, de sistemas de irrigação, mecanização no campo, investimento em biotecnologia, entre outras.

Houve crescimento do número de cidades, incluindo no interior, uma intensificação do processo de urbanização, crescimento populacional permitido por melhorias em aspectos sanitários, mudanças no modo de vida e na distribuição geográfica desta, considerando tanto as regiões quanto o campo e a cidade (Santos, Silveira, 2006; Scarlato, 2005).

É um período em que cidades médias próximas a importantes rodovias também apresentaram crescimento, enquanto outras surgiram associadas a novas atividades econômicas desenvolvidas em áreas de expansão da fronteira agrícola e mineral a partir de meados do século, e também, de ampliação do mercado de consumo, diante do crescimento populacional e da difusão de uma ideologia que o estimula (Santos, Silveira, 2006).

Essa ideologia também pregava o crescimento econômico e a modernização do país, ora pensando em questões internas, como a integração e formação do mercado

nacional e a redução das desigualdades regionais, ora privilegiando questões externas, como as demandas de agentes que atuam em um mercado global, fazendo com que o Brasil se tornasse um *espaço nacional da economia internacional*, ou seja, passasse por um processo mais amplo de internacionalização, que tem como base o espaço nacional e cuja regulação continua sendo nacional, ainda que guiada em função dos interesses de empresas globais (Santos, Silveira, 2006, p. 257).

Essas transformações podem ser observadas em processos que marcam uma menor ou maior unificação e conhecimento do território, que apresenta avanços após a Segunda Guerra Mundial. Contudo, de acordo com Santos e Silveira (2006), é somente na segunda metade do século XX (a partir da década de 1970), que este pode ser considerado completamente apropriado, ainda que subsistam descontinuidades, principalmente na região amazônica.

Verifica-se a partir de 1930, de acordo com Oliveira (2018), uma reforma no Estado brasileiro, que passou a ser mais centralizado e intervencionista. Sob a ideia de “modernizar” o território, integrá-lo e combater as desigualdades regionais, o que significaria reorganizá-lo e ocupá-lo, dotá-lo de infraestruturas e conectar suas partes (Moraes, 2005) e, sob diferentes governos⁵, o Estado vai promover e estimular, por meio de ações variadas, a criação ou modernização de aparatos técnicos em pontos do território brasileiro, dentro de uma política de desenvolvimento econômico conhecida como “nacional-desenvolvimentista”.

A industrialização se tornou central nesse processo, e através de medidas como criação de legislações de suporte às indústrias, a extinção de barreiras à circulação de mercadorias entre estados da União, permissão para uma maior entrada de capitais estrangeiros, além da criação de aparatos técnicos já citados, que permitem a realização e escoamento da produção no território nacional, esta foi aprofundada no país (Furno, Rossi, 2023; Oliveira, 2018, p. 48).

Furno e Rossi (2023) consideram o período 1930-1980 de destaque mundial para a economia brasileira, que foi capaz de superar seu atraso industrial ao acelerar a industrialização primeiramente de setores mais simples, posteriormente, a indústria pesada, a de bens intermediários e de insumos e de bens de consumo duráveis. Contudo, do ponto de vista territorial, esse período é marcado por várias dinâmicas de concentração e desconcentração.

⁵ De Vargas até o fim da ditadura militar.

Furtado (1992, p.11) aponta por exemplo, como nos anos 1930, a economia brasileira assume um elevado dinamismo em grande parte fruto do processo de reajustes nas relações entre economias regionais envolvendo importantes migrações demográficas internas, transferências de recursos financeiros e capacidade de importar da Nordeste para o Sudeste, que estava em rápido processo de industrialização. Assim, além de uma concentração geográfica de população, de densidades técnicas e da produção industrial, passou a haver também uma concentração de renda, tanto no plano espacial como no funcional.

Os planos estabelecidos pelos governos foram importantes para alterações nessa dinâmica concentradora, e acompanhando uma industrialização pulsante, observava-se a criação de densidades técnicas e normativas em outros pontos do território nacional, levando à dinâmicas de desconcentração na década de 1970.

O Plano de Metas, adotado pelo governo de Juscelino Kubitschek (1956 -1960), por exemplo, de acordo com Batista (2006), era voltado para o desenvolvimento industrial, associado às políticas aduaneiras e cambiais protecionistas, e investimentos na construção e recuperação de rodovias federais, no setor de transportes, na instalação de energia hidrelétrica, na produção de petróleo e de aço, além da construção de Brasília iniciada em 1956, simbolizando a interiorização do processo nacional de desenvolvimento (Batista, 2006, p. 111).

Os Planos Nacionais de Desenvolvimento⁶ (PNDs) elaborados na década de 1970, durante a ditadura militar, previam investimentos nas indústrias de base e bens intermediários e na busca pela autonomia em insumos básicos, expansão das áreas de fronteiras, de rodovias e de telecomunicações (Batista, 2006, p. 113).

O regime militar investiu pesadamente nas indústrias de base, multiplicando a capacidade de produção de muitas delas; comprou e também construiu satélites; ampliou as hidrelétricas estatais, da gigantesca Itaipu em cooperação com o Paraguai ao sistema de Furnas e às sucessivas barragens no rio São Francisco, entre outras (Oliveira, 2018).

Verifica-se uma busca, por parte do regime, de promover a desconcentração produtiva em direção às regiões Norte e Nordeste, através da criação de um conjunto de normas territoriais, além de promover a ocupação populacional em áreas do território nacional, sob um discurso de baixa densidade demográfica na Amazônia por exemplo,

⁶ O primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento foi elaborado para o período de 1972- 1974, enquanto o segundo, para o período 1975-1979.

implementando para isso, grandes projetos de criação de rodovias, como a Transamazônica, projetada para interligar a região Norte ao restante do país.

Essas ações apontam para um reconhecimento da existência de uma concentração de indústrias, pessoas, dinheiro etc., no Centro-Sul brasileiro, reforçada diante das ações adotadas desde 1930, que, conforme apontam Santos e Silveira (2006), facilitaram uma concentração econômica e espacial.

Desde o desenvolvimento inicial da industrialização no país no final do século XIX, já se observava, como demonstrado anteriormente, uma concentração dos aparatos técnicos, investimentos e indústrias em áreas das regiões Sul e Sudeste que foram gradualmente estabelecendo relações comerciais.

A partir de 1930, essas regiões vão receber ainda mais investimentos, uma vez que já apresentam condições para uma nova etapa da industrialização, ou para a implantação de novas variáveis sobrepostas às já existentes. Verifica-se um adensamento de aparatos técnicos em regiões que já apresentavam “*heranças ou rugosidades*”, ou seja, formas herdadas de períodos anteriores que acabam constituindo uma condição para a nova fase (Santos, 2020a).

São Paulo se beneficiou amplamente disso, uma vez que contava com as melhores condições para o desenvolvimento industrial, como por exemplo, uma rede estadual de transportes, construídas ainda no início do século XX, com objetivo inicial de ser usada para corridas, mas que em 1924, mesmo sob condições ruins, já irradiava do município em todas as direções, enquanto em outros estados a construção rodoviária foi menos intensa (Vargas, 1994).

A esta rede de estradas (pavimentada e modernizada posteriormente), serão interligadas novas rodovias construídas em outras áreas do país, induzindo assim, os deslocamentos para São Paulo, que apresentava também uma indústria dinâmica, contribuindo para um alargamento de sua zona de influência (Santos, Silveira, 2006).

Esta, se firmou como metrópole econômica do país, se tornando receptora de uma forte e constante drenagem de recursos e migrantes provenientes de outras áreas, enquanto o Rio de Janeiro, não diversificou sua atividade fabril e deixou de ser a capital da nação, com a construção de Brasília (Moreira, 2011).

Apesar da importância que São Paulo assume para o país, os demais estados que formam a Região Concentrada, também se beneficiam de uma maior mobilidade e integração econômica entre si, que tem, no período, dificuldade para se difundir para o resto do país, como apontam Santos e Silveira (2006),

O eixo Rio-São Paulo desponta como uma área de acumulação da produção industrial, permitindo uma diversificação da atividade fabril, que beneficia igualmente os estados da Região Sul. Esse eixo, capaz de oferecer produtos mais variados e mais baratos, afirma-se em detrimento dos núcleos industriais dispersos (Santos, Silveira, 2006, p. 252).

Diante disso, a busca pela desconcentração produtiva, se deu através da construção de complexos e polos industriais em estados do Nordeste (Bahia, Maranhão, Alagoas), novas áreas do sul, alguns pontos do Centro-Oeste, e do Norte (Manaus), que passaram a contar com produção industrial. Nesse processo, verifica-se a criação de densidades técnicas e a disponibilização de incentivos fiscais oferecidos pela União (Santos, Silveira, 2006).

Diniz e Crocco (1996), destacam o surgimento de novas áreas industriais e o rápido crescimento de cidades de porte médio e pequeno, situadas próximas às infraestruturas criadas. Contudo, chamam a atenção para o fato de que apesar dos esforços governamentais, a desconcentração foi relativamente contida dentro da Região Centro-Sul, em um grande polígono que vai da região central de Minas Gerais ao nordeste do Rio Grande do Sul.

Em São Paulo, as empresas se transferiram da área metropolitana para o interior, próximo a grandes eixos viários dentro da Região Concentrada. A instalação de indústrias em outras áreas além destas, deve-se segundo os autores, a fatores atrativos historicamente presentes, somados a novos fatores criados pelo Estado. De acordo com estes autores,

As áreas industriais, dispersas no restante do território nacional, ou fazem parte de antigas áreas industriais vinculadas a uma grande concentração populacional, em regiões de ocupação antiga — a exemplo de Salvador, Recife, Belém —, ou nasceram e se desenvolveram nas últimas décadas graças à recursos naturais, inclusive agrícolas, ou aos sistemas de incentivos fiscais regionais (Diniz, Crocco, 1996).

Pacheco (1999), e Santos e Silveira (2006), também apontam que a desconcentração produtiva buscada, não diminuiu a importância da Região Concentrada. Por isso, o primeiro denomina o processo de “desconcentração concentrada”, já os segundos, ressaltam que as áreas industriais já consolidadas ganham dinamismos diferentes dos que definiram a industrialização em períodos anteriores.

Verifica-se também, a partir dos governos militares, a busca por atrelar o crescimento econômico nacional à sua participação no mercado internacional através das exportações de produtos mais demandados, o que leva à destinação de recursos para

uma renovação da materialidade (e imaterialidade) no território, de forma a permitir que o grande capital presente no país encontre condições de produzir, circular a produção e exportá-la (Santos, Silveira, 2006).

É nesse cenário que constatamos uma busca pela modernização da agricultura e amplos recursos sendo destinados à exportação de produtos primários em um processo que vai se ampliar com a globalização (Frederico, 2012). Isso exige deslocamentos rápidos, crescimento das agroindústrias, disponibilização de créditos, construção de terminais especializados para exportar *commodities* dentro dos portos, novas áreas a serem incorporadas à lógica da produção capitalista no campo, tendo o surgimento de novos *fronts*, ou seja, áreas antes “vazias”, que já nascem tecnificados, cientificados, informacionalizados, e a formação de *belts*, heranças e cristalizações de *fronts* próprios de uma divisão territorial do trabalho anterior, e que passaram a se densificar e tecnificar (Santos, Silveira, 2006, p. 119).

Tem-se a partir daí (década de 1970), a emergência do meio técnico-científico-informacional, “resultado de um trabalho permanente e, sobretudo, da progressiva incorporação de capitais fixos e constantes”, um novo sistema técnico que é marcado por uma modernização em manchas com áreas descontínuas e especializadas, caracterizado pelos conteúdos de técnica, ciência e informação (Santos, Silveira, 2006, p. 101).

Nesse novo meio geográfico, vê-se a imposição de novos comportamentos, o território ganhando novos conteúdos, um aprofundamento das exigências das empresas, novas desigualdades territoriais, com um processo de criação de fluidez no território que é seletivo e não igualitário (Santos, Silveira, 2006).

São vários os fatores que podem ter levado à essa mudança de orientação na política de crescimento econômico do governo brasileiro. O país chegou a ser classificado como a oitava economia do mundo, enquanto grande parte de sua população convivia com péssimas condições de vida, com uma enorme desigualdade de renda.

Como aponta Oliveira (2018, p. 49), as transformações estimuladas a partir de 1930 não tocaram em questões da desigualdade social, não houve nenhuma inovação social, a velha estrutura agrária permaneceu intocada começando a contar a partir de meados da década de 1960 com o complexo agroindustrial. Essa também é a visão de Moraes (2005, p. 100), para quem as noções de modernização e de desenvolvimento amplamente difundidas no período, perderam seu componente social e político,

passando a qualificar apenas os aparatos produtivos e as infraestruturas, sobretudo, durante a ditadura militar.

Verificou-se no período aumento da concentração de terras e das migrações campo-cidade diante da Revolução Verde, aumento da violência e dos conflitos sociais no campo, crescimento de cidades que não estavam preparadas para receber novos contingentes populacionais (Oliveira, 2001).

Maricato (2003, p. 152), aponta que parte considerável da população de muitas cidades, conviveu com saneamento básico precário e difícil acesso aos serviços de saúde, falta de luz elétrica domiciliar, menos oportunidade de emprego (particularmente do emprego formal), difícil acesso à justiça oficial, ao lazer etc. Teve-se, segundo a autora, uma industrialização com baixos salários que refletiu na produção do espaço urbano, com o crescimento de favelas, ocupações de áreas de risco e um aumento da segregação socioespacial, diante de um mercado imobiliário privado excludente. Formou-se na cidade “ilhas de primeiro mundo”, cercada de ocupação ilegal manifestadas através de favelas, cortiços e loteamentos clandestinos (Maricato, 2003).

Apesar da industrialização, a partir da qual se acreditava possível tornar o Brasil um país desenvolvido, questões estruturais que marcam o seu subdesenvolvimento não foram solucionadas, como apontam Santos e Silveira (2006),

[...] apesar da industrialização, o país conserva uma série de condições de subdesenvolvimento, muitas vezes agravadas pelo crescimento econômico, a saber, as disparidades regionais pronunciadas, enormes desigualdades de renda e uma crescente tendência ao empobrecimento das classes subprivilegiadas, a despeito do aumento do Produto Nacional Bruto e do Produto Nacional per capita (Santos, Silveira, 2006, p. 51).

O dinamismo industrial não foi acompanhado de melhora do poder aquisitivo das massas, o que forçou as empresas a procurarem mercados em outros lugares, ou a economia reduzir o seu próprio crescimento. Isso como já dito, beneficiou o grande capital, e as densidades técnicas criadas e modernizadas representaram, conforme aponta Tozi (2009), uma preparação para os posteriores usos corporativos do território, uma vez que a partir da década de 1980 passaram a ser transferidas para o comando privado em um momento de fortalecimento das empresas transnacionais.

Nessa década, já se observa sinais de crise no modelo de desenvolvimento, influenciada por mudanças no panorama internacional e pela forma como se deu a expansão da economia brasileira. Mudanças em políticas governamentais e na própria

organização do Estado, diante do processo de redemocratização, a adoção assumida de um novo modelo de desenvolvimento econômico que vincula ainda mais o crescimento econômico ao mercado contribui para intensificar essas mudanças.

2.3 Globalização, neoliberalismo e fragmentação

No cenário internacional ao longo dos anos 1970, como já evidenciado, começam a despontar fatores que levam a mudanças no modelo de desenvolvimento adotado por diversos países até então, diante de uma crise do sistema capitalista impulsionada pelos choques do petróleo. Governos de países centrais, empresas e instituições transnacionais adotaram medidas que impactaram nos países periféricos e estimularam sua readequação.

No Brasil, a referida década, ainda pode ser considerada um período relativamente pródigo, com o Estado sustentando uma série de investimentos que mantiveram o país como uma economia em crescente expansão, tendo apresentado os Planos Nacionais de Desenvolvimento I e II e a criação de diversas empresas estatais (como a Telecomunicações Brasileiras S.A -Telebrás; Computadores e Sistemas Brasileiros S.A - Cobra, e Empresa Digital Brasileira – Digibrás, entre outras).

Entretanto, esse crescimento ocorreu diante de um endividamento do Estado, que realizava empréstimos no mercado externo para a realização de suas políticas, e durou até fins da década de 1970, tendo o país na década seguinte, entrado em crise econômica.

A valorização do dólar após a elevação das taxas de juros internacionais promovida pelo FED (banco norte americano), fez com que a dívida externa brasileira se tornasse impagável. Isso gerou, segundo Furno e Rossi (2023), um colapso na gestão da política econômica brasileira, e ao longo da década seguinte o governo passou a adotar medidas que aproximavam cada vez mais o país do neoliberalismo.

Para pagar essa dívida, e sob recomendação do FMI, o governo brasileiro, remodelou normas, limitando a expansão de seus gastos, reduziu gastos com serviços públicos no geral, congelou investimentos nas estatais e direcionou seus lucros para pagamento desta, entre outras. Isso levou ao sucateamento das empresas, que foram perdendo condições de competir (Furno, Rossi, 2023).

A classe empresarial nacional, seguindo o exemplo do exterior (e se juntando a esta), também começou a pressionar o Estado para promover uma maior desregulamentação, permitindo assim o avanço da financeirização da economia

brasileira. Esta, teve início em 1965 diante da edição de uma lei que buscava criar e organizar o mercado de capital no Brasil, criar bancos de investimentos e sociedades corretoras, além de incentivos para investimentos em compras de ações.

Segundo Boscarol (2017), este mercado de capitais se tornou limitado devido ao pouco conhecimento que pessoas e empresas detinham sobre como atuar nele, e a pouca liberdade pela existência de um fluxo intenso de capitais em um país onde tem-se o Estado como principal financiador das atividades econômicas, apresentando juros baixos e sendo um financiador sólido.

Apesar disso, na década de 1970 ainda vai se criar a Lei das Sociedade Anônimas (Sociedades por Ações), e uma instituição específica para regular os investimentos na bolsa, fiscalizar e garantir a qualidade desses investimentos e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Foi na década de 1980, quando o Estado teve dificuldades para obter financiamento barato no exterior, que as empresas começaram a buscar novas fontes de financiamento, que ainda são submetidas a uma série de barreiras, as quais a classe empresarial nacional vai pressionar para deixarem de existir (Boscarol, 2017).

Já nos governos de José Sarney (1985-1989)⁷ e de Fernando Collor de Mello (1990-1992), é possível observar algumas medidas de caráter neoliberal. Viu-se a defesa de empresas privadas, o Estado promovendo mudanças na política industrial e a abertura ao mercado externo, influenciados por medidas recomendadas por bancos internacionais, como parte da renegociação da dívida externa e para aquisição de novos empréstimos (Iaderoza, 2007).

Estas instituições, reuniram-se com governo norte americano, economistas e políticos de orientação neoliberal, para discutir os problemas vividos pelas economias do continente americano e para a elaboração de um programa composto de dez medidas, que se fossem implementadas pelos países da América Latina, América Central e Caribe, os fariam voltar a crescer, no que é conhecido como Consenso de Washington⁸ (Iaderoza, 2007).

As medidas sugeridas foram: disciplina fiscal com o Estado limitando seus gastos e eliminando o déficit público; focalização dos gastos públicos em educação, saúde e infraestrutura; reforma tributária com maior peso para os impostos indiretos e menor

⁷ O país já passava pelo processo de redemocratização.

⁸ Reunião e medidas ficaram conhecidas como Consenso de Washington e foi realizada em 1989 quando o economista inglês John Williamson reuniu os principais representantes do *establishment* econômico do Primeiro Mundo.

progressividade nos impostos diretos; liberalização financeira, com o fim das restrições às instituições financeiras internacionais e o afastamento do Estado do setor; políticas cambiais competitivas; liberalização do comércio exterior, com a redução das alíquotas de importação e estímulo às exportações; eliminação das restrições ao capital externo; privatização das empresas estatais; desregulamentação, com redução da legislação de controle do processo econômico e das relações trabalhistas; propriedade intelectual, lei da propriedade industrial e sistema de patentes (Iaderoza, 2007).

A partir daí, observa-se uma expansão ainda maior da atuação de empresas multinacionais e outros agentes externos no Brasil, através da compra de empresas estatais ou outras empresas nacionais, obtenção de concessão para administrar rodovias, portos e ferrovias, sistemas de energia e de telecomunicações, financiamento de produções agrícolas e minerais, fornecimento de uma ampla gama de serviços, entre outras.

O uso do território por estes agentes se tornou ainda mais seletivo, uma vez que atuam na escala global, buscam as localizações mais favoráveis à sua atuação de forma competitiva, conforme apontam Santos e Silveira (2006),

O neoliberalismo conduz a uma maior seletividade na distribuição geográfica dos provedores de bens e de serviços, levados pelo império da competitividade a buscar sob penas de seu próprio enfraquecimento, as localizações mais favoráveis. A tendência à concentração econômica agrava essa tendência. Desse modo a acumulação em certos pontos, das respectivas atividades pode conduzir a maiores dificuldades quanto ao acesso à respectivos produtos, sejam eles bens ou serviços (Santos, Silveira, 2006, p. 302).

Tais agentes hegemônicos selecionam em um território que já apresenta disparidades quanto à disponibilidade de densidades técnicas e normativas, as localizações mais adequadas a seus projetos, ou seja, aqueles que têm maior capacidade de oferecer maior rentabilidade aos investimentos.

Tozi (2009) evidenciou tal situação ao analisar a privatização do sistema de telecomunicações nos anos 1990, quando agentes escolheram as regiões que contavam com densidade técnicas/rugosidades de redes de informação ou aqueles que a produção exige uma comunicação rápida e flexível, como as áreas ligadas à agricultura moderna, enquanto as demais regiões ficaram à margem disso.

Por outro lado, nesse novo momento, passa a estar mais escancarada, a busca dos lugares, por disponibilizar as condições almejadas pelas empresas, visando recebê-las (ou reter as já presentes), o que leva à uma busca por adaptar as formas e as normas

públicas a interesses de agentes privados, que produzem “privatisticamente” suas normas particulares, e as necessidades do mercado.

Como aponta Santos (2020a), com a globalização observa-se a criação ou renovação de formas e normas no território, visando atrair agentes que se tornaram ainda mais seletivos quanto à sua localização diante de uma maior cognoscibilidade do planeta. Estes agentes também passam a “sugerir”, para não dizer “ditar”, a criação de novas infraestruturas, ligadas diretamente às suas demandas. Os sistemas de engenharia passam a ser reorganizados em função dessas grandes empresas e as normas públicas, criadas intencionalmente, tendem a ser configuradas por normas do mercado.

Verifica-se nos lugares uma preparação de um conjunto de normas — que incluem principalmente renúncias fiscais e doações de infraestruturas — que se constituem em referenciais territoriais na busca pela atração de investimentos, e que culminou na intensificação de disputas travadas entre estados e municípios brasileiros.

Amplamente conhecida como guerra fiscal, essa disputa envolve também a disponibilização de infraestruturas físicas e sociais e de um conjunto de circunstâncias vantajosas do ponto de vista da empresa, configurando uma verdadeira busca por lugares produtivos. Devido a isso, Santos e Silveira (2006), se referem à disputa por atrair empreendimentos para seus territórios como “guerra dos lugares”.

Observada no Brasil desde a década de 1960, durante o governo militar, houve uma busca focada nos incentivos fiscais, por restringir tais disputas travadas entre estados, que utilizavam o ICM (atual ICMS), um imposto criado sob a circulação de mercadorias, para atrair empreendimentos. Para isso, foram criadas a Lei nº 5.172 de 25 de outubro de 1966 e o Ato Complementar nº 34, de janeiro de 1967.

A primeira “dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e municípios”, e traz em seu artigo nº 213 o estabelecimento de convênios entre estados pertencentes a uma mesma região para o estabelecimento de uma alíquota para o cálculo do ICM (antigo ICMS). Já o segundo, reforça esse artigo ao estabelecer uma política comum em matéria de imposto de circulação de mercadorias.

A definição da alíquota interna para o ICM passou a ser competência do Senado, e estados de uma mesma região deveriam ter políticas de incentivos comuns e sob uma mesma alíquota para o cálculo do imposto. Entretanto, conforme aponta Alves (2001), estas medidas acabaram culminando em disputas inter-regionais, tendo as “decisões de

alguns convênios provocado medidas idênticas e retaliatórias em outros, num movimento de ação e reação”.

Diante da situação, o governo federal teve que intervir mais uma vez, o que não impediu o surgimento de novos programas estaduais individuais de incentivos que contornavam a legislação sobre a temática, como mecanismos de financiamento, por exemplo. Barcelos (2018), expõe alguns destes programas estaduais, desenvolvidos no final da década de 1970 e 1980, por Rio Grande do Sul (RS) e Goiás (GO), Ceará (CE), Espírito Santo (ES), Mato Grosso do Sul (MS), Paraná (PR), Amazonas (AM), Rio de Janeiro (RJ) e Bahia (BA).

Alves (2001), também apresenta iniciativas criadas pelos governos de Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul, sendo os primeiros criados ainda na década de 1960, readequados para escapar das restrições impostas pelo governo federal, e do RS, na década de 1970.

Segundo Ibañez (2006), os estados utilizavam diferentes políticas de atração de investimentos que tinham na utilização do ICM um importante instrumento, mas que não atenderam à premissa propalada de desenvolver as diferentes regiões e diminuir as disparidades regionais. Assim, tanto as iniciativas estaduais quanto a federal, não foram capazes de resolver a questão das disparidades regionais.

A guerra dos lugares se intensificou no final da década de 1980 quando os municípios⁹ e estados passam a legislar sobre questões financeiras próprias e a lançar programas de atração de empreendimentos para seus territórios, formulados com a experiência adquirida nos anos precedentes, sob a justificativa de alcançar o desenvolvimento econômico e social (Alves, 2001). Essa situação continua sendo observada no presente século.

As privatizações ocorridas a partir deste período, que para Iaderozza (2007), e Bentes (2014), representaram uma dilapidação do patrimônio público nacional, e a abertura comercial contribuíram para a intensificação de um processo de desindustrialização, uma vez que, de acordo com Furno e Rossi (2023), intensificou a competição de multinacionais com empresas locais que não estavam preparadas para tal transformação no mercado.

⁹ Com a maior descentralização político-administrativa promovida pela Constituição Federal de 1988 municípios passaram a ter maior autonomia para legislar sobre questões fiscais próprias.

Também impactaram nos lugares, uma vez que as estatais traziam consigo um conjunto de empresas privadas que também investiram e contribuíram para a geração de emprego, renda e arrecadações para os estados e economias municipais e regionais, e que uma vez privatizadas, passaram por processo de reestruturação interna que em muitos casos significou demissões, revisão de contratos com empresas fornecedoras e compradoras, conflitos entre a empresa e atores locais ¹⁰ (Furno, Rossi, 2023).

Multinacionais que já estavam presentes no Brasil, atuando sob forte protecionismo estatal, tiveram que realizar reestruturações internas para competir com as recém-instaladas, o que também contribuiu para alterações em dinâmicas regionais¹¹. Nesse processo, incorporações, fusões e aquisições foram práticas importantes.

Aquelas ligadas ao agronegócio, que já vinham ampliando sua atuação no país desde meados do século, se expandiram ainda mais, aumentando rapidamente sua área de atuação também se utilizando destas estratégias. Empresas nacionais ligadas a variados setores, também aprofundam processos de internacionalização, sobretudo, a partir do governo de Fernando Henrique Cardoso (1995 - 2002) (Gouveia, Oliveira, 2017).

Verifica-se um aprofundamento de ações que posicionam o agronegócio como atividade central para a recuperação da economia brasileira, e as pesquisas realizadas no setor passam a ser articuladas com multinacionais, que também vão suprir a demanda de financiamento de produtores não atendidos pelo Estado, operando na comercialização de produtos agropecuários, contribuindo para uma reestruturação produtiva do agronegócio brasileiro, marcada por uma regulação frouxa do mercado de terras, estímulos às exportações por meio da isenção do ICMS, a partir da desvalorização do real (Silva, 2021).

Essa atuação como principais agentes reguladores e financiadores pode ser observada, de acordo com Silva (2021), a partir da última década do século XX, e também contribuiu para a expansão da fronteira agrícola e do meio técnico-científico-informacional em direção às regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste, com o aumento da concentração fundiária, das especializações produtivas regionais e da divisão territorial do trabalho.

¹⁰ Um exemplo dessa situação é encontrado no estudo realizado por Bentes (2014) sobre a privatização da Companhia Siderúrgica Nacional-CSN.

¹¹ Um exemplo desta situação pode ser observado no caso da Fleischmann&Royal, analisado por Silva (1997).

Evidencia-se, conforme aponta Frederico (2012),

o “imperativo das exportações”, decorrente da articulação entre uma política neoliberal hegemônica e o domínio da lógica financeira na esfera pública e privada, tem levado ao aumento das exportações de produtos básicos, com o aprofundamento da especialização regional produtiva do território brasileiro. Evidencia-se uma *commoditização* não só da economia, mas também do território, uma vez que determinadas regiões passam a atrair uma grande quantidade de investimentos públicos e privados e a reunir uma série de infraestruturas e normas que as tornam funcionais à produção de determinados gêneros agrícola ou mineral e subordinado à lógica do mercado globalizado (Frederico, 2012, p. 6)

A partir dessas políticas que buscam colocar o agronegócio como atividade central da economia brasileira, verifica-se, sobretudo no presente século, uma reprimarização da pauta exportadora brasileira, ou seja, volta-se a haver maior exportação de produtos primários em detrimento dos produtos manufaturados, que durante a década de 1970 havia superado os primeiros (Lamoso, 2020).

Observa-se um aumento da exportação de produtos básicos nos estados do Acre, Pará, Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do Sul e muitos investimentos sendo direcionados ao agronegócio, enquanto o país passa por um processo de desindustrialização (Lamoso, 2020), que, no entanto, não impede a criação e manutenção de políticas de atração empresarial a partir de isenções de impostos, destinadas ao setor industrial, sobretudo, por municípios e estados brasileiros.

Nesse cenário, a região Centro-Oeste, que passou por um processo de modernização da agricultura na década de 1970, recebeu a partir de então grandes investimentos e atualmente é responsável por uma grande parte da produção de grãos do país e da maior parte da produção de gado bovino.

No presente século também verifica-se novos planos ou programas federal de criação de infraestruturas, de estímulos a setores específicos dominados pelo capital internacional, privatizações e concessões, redução de direitos trabalhistas, entre outros, que direta ou indiretamente, beneficiam atores externos e grandes empresas (nacionais e internacionais), sendo implementadas por governos sob diferentes vieses ideológicos.

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), lançado no segundo mandato de Luiz Inácio Lula da Silva (2007-2011), visava a construção e ampliação de rodovias, ferrovias, portos, aeroportos e hidrovias; a geração e transmissão de energia elétrica, produção, exploração e transporte de petróleo, gás natural e combustíveis renováveis; expansão de infraestruturas de saneamento, de habitação, metrô, trens urbanos, entre

outras (Deporte, 2011), e não deixou de atender demandas de atores hegemônicos e de influenciar em disputas pelo uso do território.

Silva e Façanha (2019) demonstram isso, ao analisarem a implantação da ferrovia Transnordestina no Piauí, apresentada como “elemento para fomentar melhorias no escoamento da produção de grãos e minério para o mercado internacional” e que ocasiona transformações territoriais no município de Paulistana (PI), afetando negativamente o modo de vida de comunidades locais.

Conforme apontam Santos e Silveira (2006, p. 140), a economia atual necessita de áreas contínuas dotadas de infraestruturas coletivas, unitárias, construídas com dinheiro público, mas que na verdade são feitas para o serviço das empresas hegemônicas, e aprofundam o uso seletivo do território.

O Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), lançado em 2009, que, de acordo com Maricato (2015), apresentou pela primeira vez uma política habitacional com subsídios do governo federal, retomou a visão empresarial da política habitacional, ou seja, de construção de novas casas, sem levar em consideração o espaço urbano em seu conjunto e a cidade já comprometida pela baixa qualidade de vida, além de formalizar as condições para um *boom* imobiliário no país.

Como aponta Boscariol (2017), foi criada uma política de financiamento imobiliário, com o MCMV, totalmente voltada para o interesse do mercado que contribuiu para que o processo de financeirização de nossa economia se fortalecesse.

Agentes financeiros, também se aproveitaram da fluidez criada no território. As finanças, juntamente com a informação passaram a ser dados importantes na arquitetura da vida social, sendo possível distinguir no país áreas onde a informação e as finanças têm maior ou menor influência (Santos, Silveira, 2006, p. 53).

Durante o governo de Michel Temer (2016-2018), que assumiu a presidência após o impeachment de Dilma Rousseff, as medidas adotadas na agenda econômica passaram a ser orientadas para o ajuste fiscal e a contenção de despesas e subsídios. Furno e Rossi (2023) apontam que a partir desse governo houve uma série de reformas que ao longo prazo incapacitaram o Estado, enquanto participante efetivo nas estratégias de desenvolvimento, e um aprofundamento do neoliberalismo no país, com aprovação do “teto de gastos” que limitou o crescimento do gasto público durante 20 anos e o atrela à mera correção da inflação do ano anterior, a Reforma Trabalhista, privatizações e/ou descapitalização de empresas estatais (exemplo: Petrobrás).

O governo de Jair Bolsonaro, eleito presidente em 2018, sob um discurso de “redução do Estado” e privatizações, apresentou uma continuidade de algumas medidas que já vinham sendo buscadas desde o governo Temer. Durante este mandato, houve a privatização da Eletrobras (2022), a aprovação da Reforma da Previdência (2019), foi garantida autonomia ao Banco Central, foram aprovadas regulações setoriais — como os marcos legais do gás natural, do saneamento básico e das ferrovias — que na prática, incentivam uma maior participação de empresas privadas nestas áreas, entre outras medidas.

Contudo, como aponta Mello (2021), a agenda neoliberal adotada desde o governo Temer, não vinha entregando nem crescimento, nem emprego e havia um processo de deterioração social e do mercado de trabalho que foram aprofundadas diante da pandemia de Covid-19¹².

Observa-se no país, com a globalização neoliberal e a emergência do meio técnico-científico-informacional, o reforço e o aprofundamento de situações já existentes e a criação de situações novas. A Região Concentrada e, especialmente, São Paulo, ganharam novos dinamismos e seguem se destacando, mas também há outros pontos e manchas que traduzem, frequentemente, interesses distantes, que, em muitos casos, entram em conflito como atendimento das necessidades das populações locais.

Além disso, recursos públicos continuam sendo destinados para atender as demandas de agentes que, como já demonstrado, veem o território como um recurso, impactam nas dinâmicas econômicas, sociais e culturais e não temem em abandonar estes se as condições deixarem de ser vantajosas à sua atuação.

No próximo capítulo, analisaremos a Região Imediata de Resende (RJ), apresentando brevemente os usos de seu território ao longo do tempo e aspectos do uso corporativo de seu território, marcado atualmente pela criação de densidades técnicas e normativas que foram fundamentais para que a Região recebesse a instalação de diversas multinacionais.

¹² Doença causada pelo coronavírus (denominado SARS-CoV-2) que levou a Organização Mundial da Saúde (OMS) a declarar, no dia 11 de março de 2020 estado de pandemia.

CAPÍTULO 3: REGIÃO GEOGRÁFICA IMEDIATA DE RESENDE: USOS DO TERRITÓRIO

A Região Imediata de Resende, é atualmente uma das regiões mais industrializadas do estado do Rio de Janeiro, abrigando multinacionais de setores variados, com destaque para o ramo automobilístico.

Devido à sua posição geográfica, às rugosidades formadas graças à importância que a área assumiu em diferentes momentos do uso do território nacional, e a novos fatores — como a formação e renovação de densidade técnicas e normativas —, desperta o interesse de agentes globais que desde meados do século XX instalam unidades fabris em municípios que a compõe. Este capítulo busca explicitar estes fatores e demonstrar como o uso corporativo do território regional se fortaleceu ao longo destes 20 primeiros anos do século XXI.

3.1 A Região na atualidade: breve apresentação

A Região Imediata de Resende é formada pelos municípios de Itaitiaia, Porto Real, Quatis e Resende e está inserida na Região Intermediária de Volta Redonda-Barra Mansa (Figura 1), constituída por 17 municípios do sul do estado do Rio de Janeiro (IBGE, 2017).

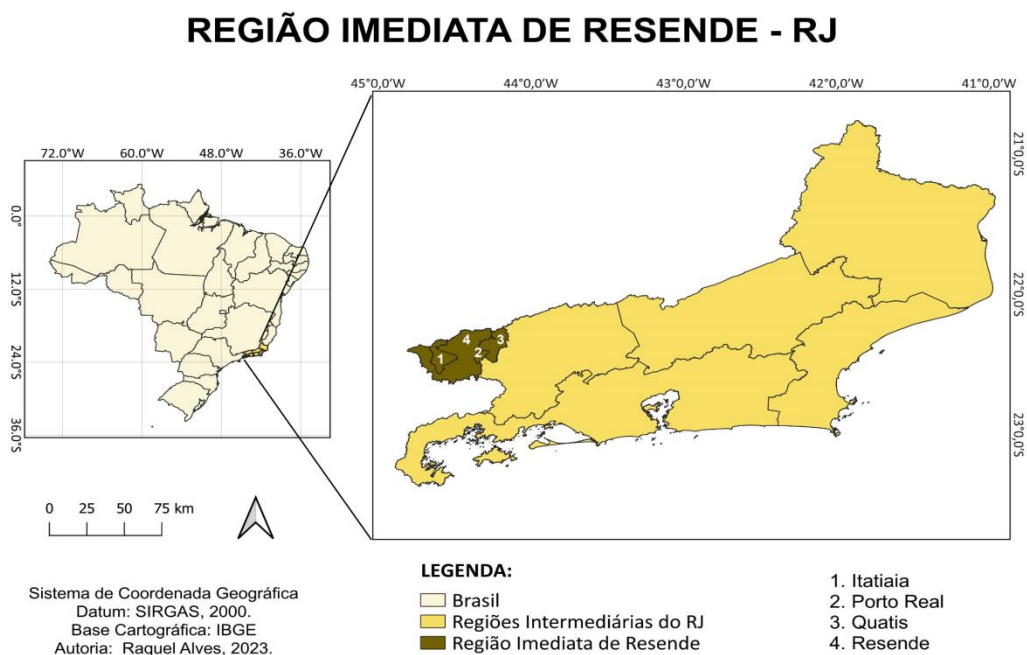


Figura 1: Região Imediata de Resende -RJ.
(Elaborado pela autora, 2023).

Situada em uma área geográfica próxima a grandes metrópoles, centros econômicos e grandes mercados consumidores nacionais (Rio de Janeiro e São Paulo), aos portos de Santos (média de 359 km via BR-116), Rio de Janeiro (aproximadamente 166 km), Itaguaí (média de 153 km aproximadamente) e Angra dos Reis (média aproximada de 128 km), e contando com infraestruturas já presentes ou criadas, com suporte logístico facilitado pela disponibilidade de rodovias, ferrovias, de energia elétrica de qualidade, energia a gás, mão de obra abundante e qualificada, além de amplos incentivos fiscais — estaduais e municipais —, a RIR abriga multinacionais ligadas sobretudo, aos setores metalmeccânico, automobilístico e químico-farmacêutico (em Resende, Itatiaia e Porto Real — com exceção de Quatis).

A Região é cortada pela BR-116, que perpassa longitudinalmente grande parte do território sul fluminense, conecta as metrópoles Rio de Janeiro e São Paulo, além de ser a principal ligação entre o Nordeste e o Sul do Brasil. Já a malha ferroviária abrange parte das estradas de Ferro Central do Brasil, Ferrovia do Aço (atualmente ambas sob administração da MRS Logística) e pela antiga estrada de Ferro Oeste de Minas, atualmente Ferrovia Centro Atlântica, FCA (administrada pela VLI Logística) (Figura 2).



Figura 2: Logística do estado no Rio de Janeiro (em destaque a Região Imediata de Resende).

Fonte: Setrans/RJ, 2021, adaptado pela autora.

Os municípios que a compõem apresentam diferenças quanto à extensão territorial, tamanho populacional, desenvolvimento humano e economia, e passam por um processo de reestruturação produtiva iniciado na década de 1990, que provoca

mudanças nos papéis que estes vinham assumindo na região até então, sobretudo, Itatiaia, Porto Real e Resende.

Resende é o maior município, tanto em extensão territorial (1.099, 336 km²), quanto em população (129.612 habitantes), sendo o 25º mais populoso do estado. Itatiaia, tem cerca de 30.908 habitantes e território correspondente a 241,035 Km². Porto Real possui a menor extensão territorial (50,892 km²) e população de 20.373 habitantes. Quatis apresenta população total de 13.682 habitantes e segunda maior área da região imediata (284,826 km²) (IBGE, 2022).

A população em todos os municípios é majoritariamente urbana e em idade economicamente ativa (entre 16 e 65 anos), com salários médios (emprego formal) variando entre 3,1 salários-mínimos (maior média salarial registrada em Porto Real em 2021) e 1,7 salários-mínimos (menor média registrada em Quatis no mesmo ano). A expectativa de vida média na região é 74,46 anos, sendo maior em Resende e Itatiaia, e o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM), no qual a variável longevidade se destaca em todos os municípios, é considerado alto nos três municípios industrializados (valores variando entre 0,700 e 0,799), situados entre os 20 maiores valores do estado, e baixo em Quatis (0,690) (IBGE, 2010).

A indústria da transformação em Itatiaia, Porto Real e Resende, apresentou um importante papel na geração de emprego nos últimos anos, enquanto em Quatis esse papel é da Administração Pública (IBGE, 2023). Este último, também se distingue dos demais em relação à economia e às finanças.

No Ranking do Produto Interno Bruto (PIB) estadual, Resende ocupa a 17ª posição, Itatiaia a 26º, Porto Real 38º, e Quatis a 81º. No referente ao PIB per capita, Itatiaia ocupa a 4ª posição, Porto Real a 5º, Resende a 11º e Quatis a 70º (IBGE, 2020).

A participação de cada setor da economia no PIB variou nos últimos anos, tendo maior destaque em Resende e Itatiaia, o setor Serviços, seguido pela Indústria, Administração Pública e Agropecuária. Em Porto Real, é a indústria que adiciona maiores valores ao PIB, seguida por Serviços, Administração Pública e Agropecuária. Já em Quatis, a Administração Pública se destaca, seguida por Serviços, com ampla diferença dos valores adicionados pela Indústria e pela Agropecuária.

Quatis é o único município da região que não apresenta nenhuma grande indústria instalada em seu território, não tendo, segundo Paiva (2016, p. 73), semelhanças na atualidade em termos de desenvolvimento com os demais. Além de o setor agropecuário ter destaque sobre o industrial (o que não ocorre nos demais), este apresenta diferenças

quanto aos cultivos das lavouras permanente e temporária, que são mais diversos, no número de estabelecimentos e da quantidade de população empregada no setor.

Em relação aos aspectos financeiros, os municípios que são os responsáveis por oferecer serviços públicos que refletem diretamente nas condições de vida da população, como saúde, educação (manutenção de escolas e hospitais), gastos com a prefeitura, entre outros, arrecadam ISS, IPTU, ITBI e taxas administrativas municipais, que, entretanto, são insuficientes para financiarem suas despesas próprias.

Eles também recebem repasses de recursos provenientes da União e dos Estados, que são fundamentais para a execução de políticas públicas, representando valores acima de 60% de suas receitas totais nos anos recentes (TCE-RJ, 2021). Tais valores de transferências externas evidenciam como estes agentes são dependentes das mesmas, mesmo os que apresentam atividades econômicas diversificadas.

3.2 A ocupação e desenvolvimento do sul fluminense

O sul fluminense é constituído por 14 municípios¹³ com históricos de ocupação associados. Por isso, apresentaremos um quadro geral da ocupação fazendo referência à toda região até meados do século XX. Trata-se de uma área que passou por diversos usos do território, associados a diversas atividades econômicas desenvolvidas no país, que o fez adquirir importância na economia nacional e receber investimentos, propiciando sua ocupação e mudanças em contextos social e econômico locais, que apesar de apresentarem algumas discontinuidades ao longo do período, se firmaram na metade do século XX.

Considerando estes diferentes usos do território e os elementos técnicos que foram se adensando, pode-se distinguir quatro períodos: 1º — marcado por uma ocupação rarefeita, abertura de estradas de terra e início da agricultura de subsistência; 2º — verifica-se o surgimento, auge e declínio da monocultura de café, que contribuiu para a constituição de cidades, mecanização e industrialização incipiente na região; 3º — consolidação da industrialização, construção de rodovia e hidrelétrica, urbanização; e, por fim, o período atual (4º), iniciado com a reestruturação produtiva regional e a chegada de novas empresas que atuam no mercado global, a construção e elaboração de novas (ou reformuladas) densidades técnicas e normativas, além da intensificação da urbanização.

¹³ Angra dos Reis, Barra do Piraí, Barra Mansa, Itatiaia, Parati, Pinheiral, Piraí, Porto Real, Quatis, Resende, Rio Claro, Rio das Flores, Valença, Volta Redonda.

O primeiro período foi por muito tempo caracterizado pelo meio natural, definido por Santos e Silveira (2006) e já descrito no capítulo anterior. Por volta do século XVIII, a região começou a ser explorada por colonizadores na busca por riquezas, tornando-se, posteriormente, área de passagem para tropeiros que escoavam o ouro da Província de Minas para os portos de Angra e Paraty, o que levou à abertura de estradas na região, que se constituiu em uma importante “zona de passagem” e, com intenso movimento de pessoas e mercadorias, começou a apresentar os primeiros pontos de ocupação, que, entretanto, não caracterizavam ainda uma continuidade (Cardoso, 1991; Ramos, 2005).

A primeira estrada de terra ligando as províncias de Rio de Janeiro a São Paulo foi aberta neste contexto, e foram concedidas sesmarias ao longo de seu trajeto, o que impulsionou o povoamento e o desenvolvimento da agricultura de subsistência nestas áreas, já ao final do período (Cardoso, 1991).

Em um segundo período (meados do século XVIII), verifica-se o desenvolvimento da monocultura de café em grandes fazendas da região, e devido à importância que a cafeicultura assumiu na economia nacional, recebeu investimentos que influenciaram na intensificação de seu povoamento, na constituição de cidades, de infraestruturas físicas e no início de sua industrialização.

Houve, de acordo com Oliveira (2003, p. 59), o desenvolvimento de uma industrialização incipiente, ligada, essencialmente, ao atendimento dos mercados locais e regionais de produtos manufaturados, que se beneficiou do capital gerado pela cafeicultura. Além disso, linhas férreas começaram a ser implantadas quase uma década depois de começarem a ser construídas no Brasil (início em 1850), permitindo a intensificação do desenvolvimento da economia cafeeira.

De acordo com Ramos (2005, p. 84),

[...] o transporte ferroviário foi o grande responsável pela intensificação do desenvolvimento da economia cafeeira. Os cafeicultores fluminenses, em especial os da região de Vassouras, tiveram papel importante na aquisição da construção da Estrada de Ferro Dom Pedro II. Esta ferrovia (cuja construção foi iniciada em 1855) atravessou a Serra do Mar, alcançando Barra do Piraí em 1864. [...] Posteriormente, a referida ferrovia desceu o Vale, vindo a atingir Três Rios em 1867, a partir de onde tomou a direção de Ouro Preto, alcançando Juiz de Fora em 1875. Na década de 1870, a E. F. D. Pedro II prolongou-se, ainda, em direção a São Paulo (agora subindo o Vale), atingindo Barra Mansa em 1871 (a qual tornou-se um importante entroncamento ferroviário com a chegada da E. F. Oeste de Minas), Resende em 1873, Cruzeiro em 1874 e Cachoeira Paulista em 1875 (Ramos, 2005, p. 84).

Alguns anos após a instalação da ferrovia, facilitando o escoamento da produção cafeeira até os portos (agora do Rio de Janeiro e de Santos, o que levou à falência dos portos de Angra dos Reis e Parati), a produção cafeeira na região começou a dar sinais de declínio.

Vários fatores são apontados por Ramos (2005), Simões (2017), Oliveira (2003), Fusco (2005), Cardoso (1991), como responsáveis por este declínio: surtos da doença do café, dificuldade dos fazendeiros em obter crédito e empréstimos dando como garantia os escravizados, em virtude do receio da abolição, limitações ao tráfico negreiro, má conservação do solo que levou à necessidade de constante incorporação de terras virgens e a abolição da escravatura.

Diante da crise do café, muitos cafeicultores da região foram à falência, o que os levou a abandonar suas propriedades (Ramos, 2005, p. 87), migrar para o oeste paulista em busca de terras em melhores condições, ou buscar meios de diversificar suas atividades. Os produtores que optaram por esta última, encontraram na pecuária leiteira, que já era praticada em pequena escala, uma forma de impedir uma estagnação econômica completa de cidades. O impulso ao desenvolvimento desta atividade ocorreu devido ao baixo preço das terras degradadas, quando comparadas com outras terras próximas, como as do sul de Minas Gerais (Simões, 2017, p. 60).

A atividade assumiu um papel importante em alguns municípios e contribuiu, segundo Cardoso (1991, p. 83), para uma primeira fase industrial. Neste ponto, a autora diverge de Oliveira (2003, p. 53), que aponta uma industrialização incipiente ainda durante os tempos áureos da economia cafeeira, mas que, entretanto, não se sustentou após a decadência desta.

Em Porto Real, desde 1870, já era realizada a substituição de plantações de café por cana-de-açúcar, sobretudo em áreas da Colônia Porto Real, criada para incentivar a vinda de imigrantes europeus para a região. Logo, a cana-de-açúcar se tornou o principal produto cultivado e para beneficiá-la foi construída uma usina açucareira (Simões, 2017, p. 112), que se tornou a maior da região e que seria vendida e modernizada várias vezes, até ser comprada por Antônio Ribeiro França Filho, passando a se chamar Açucareira Porto Real S/A (Lima, 2006, p. 56).

No terceiro período, que se inicia por volta da década de 1940, verifica-se a consolidação da industrialização regional, tendo como marco, a construção da estatal Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), no então distrito de Volta Redonda (subordinado ao município de Barra Mansa).

Contribuindo para o desenvolvimento econômico da região e para a transformação de uma área basicamente rural em industrial, a escolha do local para construção da estatal levou em conta alguns aspectos já existentes (rugosidades), como a extensa malha ferroviária criada no período anterior, a existência de dois produtores de ferro e aço — Metalúrgica Barbará e a Siderúrgica Barra Mansa, fundadas em 1937 —, indicando o lugar como favorável para a fabricação de aço (Bentes, 2014, p. 267; Ramos, 2005, p. 88. Cardoso, 1991, p. 127).

Nesse período também são construídas a Rodovia Presidente Dutra (BR-116), inaugurada em 1951 e, posteriormente, duplicada na década de 1960, permitindo maior articulação da região, e a usina hidrelétrica de Funil (em Resende), com operação iniciada em 1969, que, assim como a CSN, contribuíram para a intensificação da industrialização regional e para o crescimento de várias cidades, sobretudo, as cortadas pela rodovia (Oliveira, 2003, p. 63).

Conforme aponta Bentes (2014), a estatal passou a fornecer o aço que serviu de base para a industrialização brasileira e sua construção no distrito influenciou na dinâmica socioeconômica, política e espacial de outros municípios da região, e de outras regiões nos estados de São Paulo e Minas Gerais, formando uma importante centralidade-regional. A construção da BR-116 e da Hidrelétrica de Funil, garantem boas condições para se produzir na região.

Simões (2017, p. 62) aponta a inauguração da rodovia como determinante para a industrialização de Resende. Nas décadas de 1950-1960 chega ao município as primeiras empresas de grande porte, relacionadas principalmente aos setores químico-farmacêutico, alimentício e de bebidas, como a Cyanamid Química do Brasil LTDA. (multinacional pertencente ao grupo American Cynamid Company), Indústrias Química do Brasil S/A, a Sandoz Brasil S/A, e a Indústria Química de Resende, a Wander do Brasil S/A (Ex-Ovomaltine), a Cooperativa Agropecuária Resende de Responsabilidade LTDA., a Açucareira Porto Real S/A e a Companhia Fluminense de Refrigerantes S/A.

Esta última, foi criada nas dependências da Usina Açucareira Porto Real em 1949, diante da concessão da produção e do engarrafamento dos refrigerantes da The Coca-Cola Company, até então pouco conhecida no Brasil (Lima, 2006, p. 57).

Nas décadas de 1970 e 1980, em meio ao processo de desconcentração produtiva de áreas metropolitanas e tradicionais, mais fábricas foram construídas na região, sobretudo, após a duplicação da Rodovia Presidente Dutra. Instalam-se em Resende a

Indústrias Nucleares do Brasil –INB¹⁴ (1982), a Babcock-Wilcox Caldeiras (1988), Cerâmica Bela Vista, Mannesmann Irrigação e a Cerâmica São Caetano, a Xerox do Brasil (1973) e a Michelin (1981), no distrito de Itatiaia (Lima, 2006).

A Companhia Brasileira de Filmes Sakura (posteriormente KODAK), a destilaria Continental Seagram's, a Porto Real de Pavimentação e Construção (Uni-Stein), entre outras, se instalaram no Polo Industrial Privado de Porto Real — iniciativa, inédita no país, segundo Lima (2006). O Polo começou a ser instalado em 1974 no projeto denominado Polo Urbano Industrial de Porto Real e poderia receber plantas fabris de médio e grande porte, sendo administrado pela Porto Real S.A Comércio, Indústria (Lima, 2006).

A criação do Polo representou uma importante atuação da iniciativa privada no distrito, que se tornaria ainda mais evidente no final do século diante da reestruturação produtiva regional. Ela partiu do empresário Renato Monteiro da Costa, que adquiriu a Usina Açucareira e todas as terras ligadas a ela no final da década de 1950. Ele criou o Grupo Renato Monteiro, grupo empresarial fundamental no desenvolvimento industrial diretamente de Resende e de Porto Real, e indiretamente de toda a região (Lima, 2006).

Antes do Polo Industrial, empresários e políticos de Porto Real, criaram a Sociedade Amigos de Porto Real (SAPRE), com o objetivo de discutir a emancipação do distrito, diante do que afirmavam ser um descaso por parte da prefeitura de Resende com o distrito. Após dois anos de funcionamento, a Sociedade teve suas atividades interrompidas devido ao Ato Institucional nº5 (AI-5), que poderia suspender os direitos políticos dos participantes da sociedade, acusando-os de subversivos (Lima, 2006), uma vez que o distrito não possuía os critérios necessários para se tornar um município, estabelecidos pela Lei Complementar nº 1 de 1967¹⁵.

Arelado ao processo de industrialização de municípios da RIR houve, segundo Fusco (2005), crescimento populacional. A população total de Resende (considerando todos os seus distritos, inclusive Itatiaia e Porto Real), passou de 34.816 (1950) para 87.335 (1980) e deixou de ser predominantemente rural no distrito de Itatiaia. Isso também ocorreu em Quatis — até então distrito pertencente à Barra Mansa — já na

¹⁴ Nome atual.

¹⁵ Entre as exigências desta Lei está: população estimada superior a 10.000 habitantes ou não inferior a 5 milésimos da população existente no Estado, eleitorado não inferior a 10% da população, centro urbano com mais de 200 casas entre outras exigências.

década de 1970, enquanto Porto Real permanece predominantemente rural até o final dos anos 1990.

O quarto período, inicia-se com o processo de reestruturação produtiva da região no final dos anos 1980, impulsionado pelas mudanças no cenário internacional e nacional já expostas, marcando uma nova etapa da busca pelo desenvolvimento econômico e social dos municípios da Região Imediata de Resende e novas dinâmicas espaciais. Verifica-se a implantação e renovação de densidades técnica e normativa, a instalação de empresas ligadas a setores até então ausentes, a criação dos municípios de Itatiaia, Porto Real e Quatis e a consolidação da urbanização. A privatização da CSN e a chegada da Volkswagen, são apresentadas por Bentes (2014) e Ramos (2005), como marcos dessa nova fase.

3.2.1 A Região Imediata de Resende e o período atual: Fatores que influenciaram a mudança

No final dos anos 1980, diante da mudança no modelo de desenvolvimento econômico adotado pelo Estado brasileiro e a adoção de medidas do Consenso de Washington, a CSN foi uma das primeiras estatais a ser privatizada. Já na preparação para esse processo, houve adoção de programas de demissões voluntárias visando reduzir o número de funcionários e que continuaram após a privatização, junto com alterações no processo produtivo e no relacionamento com diversos atores: funcionários, fornecedores, clientes, poder público e a sociedade em geral (Bentes, 2014).

Nesse momento a empresa passou por um processo de reestruturação interna para concorrer no mercado globalizado que impactou também em outras empresas presentes. Isso porque, foram rompidos contratos com compradores e fornecedores que haviam se instalado na região devido à proximidade com a empresa, e que empregavam a população local, o que significou ainda mais desemprego (Bentes, 2014, p. 314).

Lima (2012, p. 440), aponta o impacto dessas mudanças internas da Companhia em empresas associadas a esta. Segundo o autor,

Em 1996, a Associação Sul Fluminense das Indústrias Metalmeccânicas (Asimec), uma entidade integrada por cerca de 30 empresas prestadoras de serviços para a siderúrgica, testemunhou a fragmentação do incipiente cinturão de fornecedores existentes na região, formado por cem pequenas e médias empresas fornecedoras de peças à CSN e a fundições e metalúrgicas locais dedicadas à manutenção de equipamentos da Companhia. Há tempos, os segmentos empresariais locais planejavam canalizar o aporte institucional da Companhia para

a construção de um novo distrito industrial. Entretanto, alegando buscar mais qualidade com preços menores, a CSN optou por substituir esses fornecedores por empresas de outros estados, reduzindo suas compras anuais na região, o que levou o cinturão a perder em torno de 70% dos seus negócios e a demitir aproximadamente 1,5 mil dos seus 3 mil trabalhadores. O fracasso do cinturão de fornecedores provocou o fechamento de diversas empresas da região por falta de capital para investimento, ao passo que outras sobreviveram ao cortar gastos e reduzir o número de empregados. Esse preocupante cenário de demissões complementava o *downsizing* iniciado na Companhia no final da década de 1980, o que previa um enxugamento a fim de se adaptar a um padrão mundial de empregos (Lima, 2012, p. 440).

Além da saída de empresas, a privatização da CSN levou também à saída de trabalhadores da região, e isso atingiu também os municípios vizinhos que eram utilizados como cidades-dormitórios e tinham nos gastos de trabalhadores e aposentados da CSN importante fonte de desenvolvimento da economia local (comércio e serviços foram atingidos) (Bentes, 2014).

A situação foi agravada, ainda mais, pela saída de empresas do Polo Industrial Privado de Porto Real, afetando diretamente os municípios estudados. De acordo com Simões (2017, p. 115), o surgimento de escândalos relacionados à degradação do rio Paraíba do Sul expôs a fragilidade do compromisso das empresas com a localidade e também contribuíram para a saída de empresas.

Lima (2006, p. 56), aponta essa fragilidade do compromisso das empresas com o município de Resende e características da guerra dos lugares nessa saída,

Expondo a fragilidade do compromisso com a localidade, as empresas, na sua maioria, preferiram paralisar suas produções e se transferiram para municípios de estados que, naquele momento, ofereciam uma série de vantagens comparativas compensatórias (novos incentivos fiscais). E, naquele antigo condomínio industrial, acabou emergindo um vasto cemitério de galpões e instalações industriais abandonadas (Lima, 2006, p. 56).

No início desse período, também se observa a consolidação de novos municípios (após processos emancipatórios de distritos), inserindo-se em uma nova forma de lidar com questões referentes à administração municipal, diante de uma abordagem inovativa e empreendedora onde os poderes locais fazem o possível para maximizar a atratividade do lugar na busca por investimentos.

O distrito de Itatiaia se emancipa de Resende em 1988, atendendo aos critérios estabelecidos pela Lei Complementar nº1/1967 para a criação de novos municípios no país. A sua primeira administração foi instalada em 1º de junho de 1989 e o novo município possuía cerca de 12.294 habitantes, residindo majoritariamente em área

urbana, e já contava com a arrecadação de impostos de duas multinacionais (Michelin e Xerox), que permaneceram na região, além de fontes provenientes de atividades ligadas ao turismo no Parque Nacional que leva seu nome.

Em 1991, sob novo regime jurídico acerca das emancipações, Quatis se emancipa de Barra Mansa. O município foi instalado em 1993, sendo constituído pelo distrito-sede, e os distritos de Ribeirão de São Joaquim e Falcão, que também estavam subordinados à Barra Mansa. O novo município tem uma população total de 8.798, residindo, majoritariamente, em área urbana.

Por fim, Porto Real se emancipa de Resende, através da Lei Estadual nº 2494, de 28 de dezembro de 1995, em um processo que se diferenciou do de Itatiaia e Quatis por estar diretamente relacionado à instalação de uma filial da multinacional Volkswagen (VW).

Segundo Lima (2006), o processo pela emancipação política deste distrito já ocorria na Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro (ALERJ), quando começaram as negociações para a instalação de uma montadora da VW em Resende. Parte do terreno em que a montadora se instalaria fazia parte do território do distrito, o que criou um impasse entre a prefeitura de Resende e os porto-realenses, e levou a pressões do governo Federal que temia mudanças nos planos da montadora. O autor aponta que,

Naquele momento, a negociação com a montadora ficou travada pela disputa geográfica entre dois projetos aparentemente paralelos e antagônicos, configurando-se uma encruzilhada cuja não-superação resultaria no fracasso do acordo com a montadora alemã ou (o mais curioso), na constituição de um município de pequena proporção geográfica e populacional, mas com um grande símbolo de poder no seu interior: a Volkswagen (Lima, 2005, p. 24).

Como forma de resolver o impasse, a comissão pró-emancipação apresentou um requerimento popular com assinaturas da população do distrito que concordavam com a exclusão da área em que a VW ocuparia no futuro município. O documento foi analisado, aprovado e anexado junto ao processo de emancipação pela Comissão de Justiça da ALERJ (Lima, 2006, p. 49).

O município foi instalado em 1997 com população aproximada de 9.948 habitantes (Fundação CIDE, 1991-2002). Se antes o Rio Paraíba era a divisão natural que marcava os limites dos territórios de Resende e Porto Real, agora essa é marcada pela estrada (Figura 3).

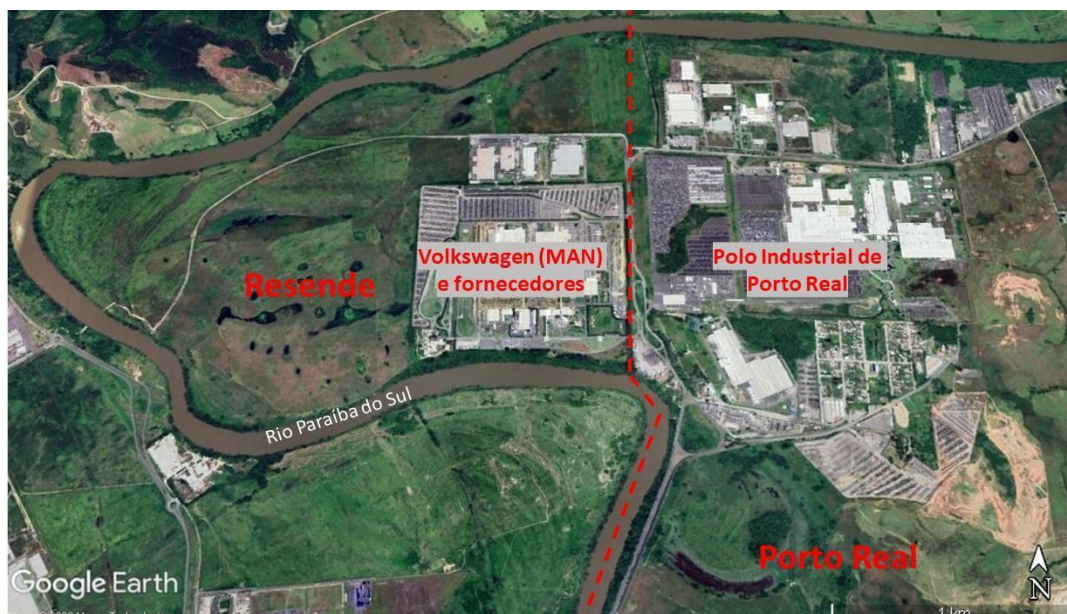


Figura 3: Parte do limite entre os municípios de Resende e Porto Real no final da década de 1990. (Fonte: Edição da autora a partir de imagem do Google Earth Pro, 2023).

A inauguração da montadora em 1996 foi, segundo Ramos (2005, p. 93), fundamental para a entrada de novas empresas na região. Em 1997, tem-se o anúncio de três multinacionais que construíram fábricas no recém-criado município de Porto Real: a Peugeot-Citroen que buscava instalar sua primeira fábrica no país, a Guardian do Brasil, grupo americano que fabrica vidros planos flexíveis (toda a parte de fibra do vidro, plástico, vidros e espelhos do automóvel), e a Galvasud empresa criada por uma associação da CSN com a empresa alemã ThyssenKrup Stahl (TKS) (planta de galvanização), diante da possibilidade de se tornarem fornecedoras das automobilísticas.

Empresas ligadas aos ramos de transporte, autopeças, siderurgia e metalurgia, distribuição de produtos diversos, de grande, médio ou pequeno porte, multinacionais ou não, também iniciaram operações na região, enquanto outras encerraram suas operações. Processos de aquisições e fusões entre grandes empresas também passaram a ser observados, sobretudo, entre empresas do setor químico-farmacêutico, presentes em Resende desde fins da década de 1950 (Simões, 2017).

Na década de 2010, novas filiais automobilísticas (junto com algumas de suas fornecedoras) foram construídas em Resende e em Itatiaia, empresas ligadas à produção de cobre e ligas de aço, eletrodomésticos, além de centros de distribuição (galpões logísticos) também foram inaugurados.

Essa instalação de multinacionais e outras grandes empresas ocorre mediante a modernização dos equipamentos e a remodelação e/ou flexibilização de normas locais, tendo uma articulação entre dados técnicos e políticos (envolvendo agentes públicos

estadual, municipais e privados). A chegada da VW e toda a densidade técnica e normativa criada segundo os interesses da empresa, posteriormente, atendeu também às demandas de outras empresas e serviu de base para as ações das prefeituras locais na busca por atrair outros empreendimentos.

De acordo com Ramalho e Santana (2006, p. 8), a chegada desta montadora, e também da Peugeot-Citroen, criou grandes expectativas no que diz respeito às possibilidades de desenvolvimento regional e contribuiu para reforçar um discurso de necessidade de adotar medidas e participar ativamente da guerra dos lugares como o único caminho possível para se alcançar o desenvolvimento econômico e social. Assim, a destinação de parte do orçamento público para atender a demandas de grandes empresas, a renúncia ou redução de impostos entre outros passou a ser vista como normal e justificável, o que levou a um fortalecimento do uso corporativo do território na região.

3.3. As densidades normativas estaduais no período atual

A criação de um conjunto de normas locais com a intenção de atrair empreendimentos para os municípios da Região Imediata, se soma à criação destas no âmbito estadual. Desse modo, verifica-se no Estado do Rio de Janeiro (ERJ), o estabelecimento de um conjunto de normas voltadas à promoção da atividade industrial buscando retomar o crescimento econômico, levando em conta a totalidade de seu território (recém unificado), e inserir-se no novo momento de um mundo globalizado em que a guerra dos lugares se aprofunda.

Tais normas estaduais, existem no ERJ desde a década de 1960, mas é na década de 1990, diante globalização, do neoliberalismo e das novas exigências impostas a lugares, que são aprofundadas, no sentido de tornar o estado do Rio de Janeiro altamente competitivo frente a outros estados brasileiros, na guerra dos lugares.

Santos (2022) distingue quatro períodos relativos a estas políticas no ERJ:

Durante os anos 1960 e início dos anos 1980, ocorreu a criação de fundos de apoio à implantação e expansão de projetos industriais [...]. Entre o início dos anos 1980 e início dos anos 1990, as iniciativas se deram no sentido de dilatar os prazos de recolhimento de ICMS. Ao longo dos anos 1990, as ações tenderam a apoiar o financiamento do ICMS a ser recolhido, o financiamento do capital de giro e o apoio ao investimento em capital fixo. O quarto e último momento compreendeu os primeiros anos deste século, em que os subsídios deixaram de ser financeiros e passaram a ser extraorçamentários (crédito presumido, diferimento de ICMS, tributação pela saída, redução de base de cálculo) (Santos, 2022, p. 93).

No primeiro momento a que se refere o autor, verifica-se a criação do Banco de Desenvolvimento do estado do Rio de Janeiro-BD/RIO, que buscava financiar projetos de pequenas e médias empresas fluminenses, e do Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social - FUNDES, visando estimular o investimento em infraestruturas e projetos prioritários para o desenvolvimento do estado. Tais iniciativas não tiveram tantos resultados, devido às barreiras impostas pela União na busca por restringir as disputas travadas entre estados da federação na atração de empreendimentos (Barcelos, 2018; Santos, 2022).

Entretanto, a pressão política e empresarial, exercidas por instituições como a FIRJAN e grandes empresas para que o estado disputasse por novos empreendimentos continuou (Barcelos, 2018) e, a partir do momento em que o estado obteve maior liberdade para legislar sobre o assunto, houve a criação de novos mecanismos normativos de atração empresarial e uma retomada e reformulação de outros já criados, como o FUNDES, que passou a ser a principal fonte de financiamento de inúmeras atividades industriais no território fluminense (Santos, 2022).

Dentre o amplo aparato normativo criado a partir daí, destacamos a Lei nº 2.273 de 27 de junho de 1994, que estabelecia prazo de 5 anos de pagamento de ICMS para empresas que realizassem investimento produtivo, que desejasse realocar-se para as regiões Norte, Noroeste, Nordeste e Centro Oeste ou incrementar sua capacidade produtiva no Estado. As empresas conseguiriam o adiamento de até 75% do pagamento no primeiro ano de instalação, e essa porcentagem diminuiria nos anos seguintes.

Esta lei, destinada à permanência de uma fábrica da Brahma no estado, foi ampliada no sentido de abranger também a dotação de infraestrutura com a chegada da Volkswagen. Foi considerada inconstitucional após contestação do estado de São Paulo, o que levou à sua suspensão (Alves, 2001).

Devido a isso, em 1995 por meio do Decreto nº 21.550 (alterado no ano seguinte pelo Decreto nº 22.266 de 12 de julho de 1996), estabeleceu-se vantagens fiscais direcionadas à Volkswagen, que também garantiam o adiamento do pagamento do ICMS por 5 anos.

As mudanças relacionadas ao FUNDES, regulamentado pelo decreto nº. 22.921 de janeiro de 1997, tendo o objetivo de financiar total ou parcialmente órgãos e entidades públicas e privadas, que realizem obras, projetos e programas considerados importantes para o desenvolvimento econômico e social fluminense, também diz respeito ao aumento das fontes de financiamento.

Ligado a este fundo foi criado o Programa de Atração de Investimentos Estruturantes - RIOINVEST (1997), de caráter mais geral, destinado à atração de empreendimentos industriais que apresentassem um investimento superior a 40.000.000 de UFIR's-RJ (Unidade Fiscal de Referência do estado do Rio de Janeiro); gerassem 400 novos postos de trabalho; ou introduzissem tecnologia de ponta de efeito multiplicativo, sendo os benefícios oferecidos segundo cada projeto.

Nos anos seguintes foram criados outros programas que também utilizavam recursos do Fundo¹⁶, se diferenciando do RIOINVEST por terem caráter mais seletivo e setorial, ou caráter regional, buscando, neste caso, reduzir a desigualdade na distribuição geográfica dos grandes empreendimentos no estado.

No início do século XXI, verifica-se o aprofundamento de políticas setoriais seletivas em determinadas áreas geográficas, como por exemplo, as leis nº 4.174 de 2003, que dispõe sobre a concessão de incentivos fiscais às empresas que se expandam ou implantem atividades na área de influência do Porto de Sepetiba, e a Lei nº 4.169 de 29 de setembro do mesmo ano, que concede incentivos fiscais à indústria de transformação e reciclagem de produtos plásticos que se instalem na Baixada Fluminense entre outras.

As Leis nº 4.533/2005, nº 5636/2010 (ambas revogadas), e nº 6979/2015 que versam sobre a “recuperação econômica” de municípios do estado, levam para o primeiro plano, uma preocupação territorial, objetivando, principalmente, diminuir as desigualdades entre as regiões do estado, oferecendo benefícios independentemente da atividade econômica. Estas leis favoreceram uma redução do ICMS, concedeu em caráter opcional, regime especial de tributação e recolhimento deste imposto e sobre a Prestação de Serviços de Transporte Interestadual ou Intermunicipal e de Comunicações (Santos, 2022).

Apesar dessa preocupação com as desigualdades regionais, municípios que já concentravam empresas e já se beneficiavam de isenções fiscais setoriais ou específicas, foram incluídos na lei nº 6.979 de 31 de março de 2015, caso dos municípios da Região Imediata de Resende.

¹⁶ Riopetróleo (1998), Riotêxtil (1998), Riofármacos (1998), Rioplast (1998), Riopeças (1998), Rioindústria (1998), Riotecnologia (2002), Rioinfra (2003), Rioportos (2003), Riomóveis (2001), Moeda Verde Frutificar (2001) Moeda Verde – Prosperar (2002), Moeda Verde – Cultivar Orgânico (2003), Rionorte-Indústria, Rionorte/noroeste (2000)

A análise de leis e decretos disponíveis no site da Secretaria de Estado de Fazenda do Rio de Janeiro (SEFAZ-RJ), evidencia que algumas multinacionais presentes na região estudada se beneficiaram dessas normas estaduais, principalmente via RIOINVEST, obtendo financiamento do FUNDES, e em leis específicas de “Tratamento Tributário Especial”, com adiamento do pagamento de ICMS em operações específicas, por longos períodos, e em muitos casos, conseguiram renovar esses benefícios. Além disso, os mesmos também passaram a ser destinados a fornecedores que possuem estabelecimentos próximos às multinacionais.

É possível observar como as montadoras se destacam através de legislações específicas, em meio a inúmeras leis gerais voltadas para a concessão de isenções fiscais e financiamentos no estado. Além disso, é importante ressaltar a existência de normas voltadas para o setor no âmbito federal, como o Novo Regime Automotivo de 1995, que buscou consolidar e atrair novos investimentos para o setor, considerando as montadoras os principais instrumentos de financiamento da modernização industrial e de reestruturação tecnológica, capazes de permitir novos acessos ao mercado mundial (Arbix, 2000).

O Inovar Auto — Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores — criado em 2012 (vigência de 2013 a 2017), também foi uma política de âmbito federal, que visou fornecer condições para o aumento da competitividade no setor automotivo.

Os benefícios recebidos por empresas que se comprometessem a cumprir as metas estabelecidas no Programa (Investimentos mínimos em P&D; Aumento do volume de gastos em engenharia, tecnologia industrial básica e capacitação de fornecedores; produção de veículos mais econômicos, aumento da segurança dos veículos produzidos) eram créditos presumidos do Imposto sobre Produtos Industriais (IPI). Isso evidencia a sobreposição de incentivos fiscais nos três níveis do Estado — federal, estadual e municipal — e o grande interesse na instalação de tais agentes.

O Quadro 1 apresenta uma síntese de pontos importantes de leis e decretos que concedem incentivos territoriais às multinacionais presentes na RIR, no âmbito do ERJ, disponíveis no site da SEFAZ-RJ.

QUADRO 1: INCENTIVOS TERRITORIAIS QUE MULTINACIONAIS DA RIR RECEBERAM

Multinacional	Lei/Decreto de enquadramento	Tipo de isenção recebida	Prazo para recebimento
Hyundai Heavy Industries Brasil - Indústria e Comércio de Equipamentos de Construção Ltda e centro de distribuição da BMC Hyundai S.A. (Itatiaia/RJ)	Decreto n.º 43.603 de 18/05/2012 Tratamento Tributário Especial	- Diferimento do ICMS incidente em importações e nas aquisições internas e interestaduais. - Crédito presumido de ICMS na saída de produtos e peças do Centro de Distribuições.	20 anos
Jaguar e Land Rover Brasil Importação e Comércio de Veículos LTDA. (Itatiaia/RJ)	Lei n.º 6.661 de 08/01/2014 RIOINVEST	- Montante de crédito correspondente ao valor de R\$ 629.000.000,00.	30 anos
	Lei n.º 6.662 de 8/01/2014 Tratamento Tributário Especial	- Diferimento do ICMS incidente em importações, em aquisições internas e interestaduais e na prestação de serviços de transporte. - Isenção do ITCMD ¹⁷ no caso de doação ou outra forma de transferência sujeito a este imposto, do terreno no qual serão construídos os empreendimentos das sociedades. - O tratamento tributário especial é estendido às demais sociedades ligadas à JLR localizadas no raio de até 65km de sua planta industrial.	50 anos
Man Latin America Indústria e Comércio De Veículos Ltda. (Resende/RJ)	Lei n.º 6.948 de 05/01/2015 RIOINVEST	- Limite de crédito de R\$ 2.100.000.000,00 ¹⁸	25 anos
	Lei n.º 6.953 de 05/01/2015 Tratamento Tributário Especial	- Diferimento do ICMS incidente em importações e nas aquisições internas e interestaduais e na prestação de serviços de transporte. - O tratamento especial é estendido a todas as sociedades integrantes e as que vierem integrar o complexo industrial da cadeia produtiva, incluindo os microempreendedores que, comprovadamente, contribuírem para atividade da MAN situados no estado.	50 anos

¹⁷ ITCMD = Imposto Sobre Transmissão Causa Mortis e Doação.

¹⁸ Com reajuste anual do saldo remanescente pela taxa de juros SELIC média do período.

Sociedade Michelin De Participações Indústria E Comércio Ltda. (Itatiaia/RJ)	Decreto n.º 35.622 de 02/06/2004 RIOPORTOS	- Financiamento via FUNDES com contrato redigido conforme legislação vigente à época de sua assinatura (critérios gerais do fundo).	Revogado em 2008
	Decreto nº 36.460 de 29/10/2004 RIOINVEST	- Financiamento via FUNDES com contrato redigido conforme legislação vigente à época de sua assinatura (critérios gerais do fundo). - Diferimento do ICMS incidente na importação e na aquisição interna de máquinas, equipamentos, partes, peças e componentes destinados a compor o ativo fixo da empresa, para o momento da saída do bem.	Até 31/12/2032
	Decreto nº 42.683 de 04/11/2010 RIOINVEST	- Financiamento via FUNDES - limite de crédito: R\$ 1.028.000.000. - Diferimento do ICMS incidente em importações e nas aquisições internas e interestaduais.	Até 31/12/2032
Nissan Do Brasil Automóveis Ltda. (Resende/RJ)	Lei nº 6.077 de 18/11/2011 ¹⁹ RIOINVEST	- Montante de crédito correspondente ao valor de R\$5.908.906.000.	50 anos
	Lei nº6.078 de 18/11/2011 ²⁰ Tratamento Tributário Especial	- Diferimento do ICMS incidente em importações e nas aquisições internas e interestaduais e na prestação de serviços de transporte. - Isenção do ITCMD no caso de doação ou outra forma de transferência sujeito a este imposto, do terreno no qual serão construídos os empreendimentos das sociedades. - O tratamento tributário especial é estendido às demais sociedades ligadas à Nissan localizadas no raio de até 65km de sua planta industrial.	50 anos

¹⁹ Ação de Inconstitucionalidade 4995.

²⁰ Ação direta de Inconstitucionalidade em 2013

Peugeot Do Brasil Automóveis Ltda. (Porto Real/RJ)	Decreto nº 28.120 de 11/04/2001 RIOINVEST	- Financiamento via FUNDES com contrato redigido conforme legislação vigente à época de sua assinatura (critérios gerais do fundo).	Até 31/12/2032
	Lei nº 6.108 de 18/12/2011 Tratamento Tributário Especial	- Diferimento do ICMS incidente em importações e nas aquisições internas e interestaduais e na prestação de serviços de transporte. - Isenção do ITCMD no caso de doação ou outra forma de transferência sujeito a este imposto, do terreno no qual serão construídos os empreendimentos das sociedades. - O tratamento tributário especial é estendido às demais sociedades ligadas à Peugeot Citroen localizadas no raio de até 65km de sua planta industrial.	50 anos
Procter & Gamble (Grupo P&G) (Itatiaia/RJ)	Decreto nº 41.483 de 18/09/2008 Tratamento Tributário Especial	- Diferimento do ICMS incidente em importações e nas aquisições internas e interestaduais e na prestação de serviços de transporte e em saídas internas entre os estabelecimentos das empresas do Grupo P&G – Brasil. - Redução da base de cálculo do ICMS incidente nas operações internas realizadas pelos estabelecimentos atacadistas com produtos de perfumaria, cosméticos e de toucador, de forma que a carga tributária seja equivalente a 13%, sendo 1% destinado ao Fundo Estadual de Combate à Pobreza e às desigualdades Sociais – FECF.	Até 31/12/2032
Volkswagen Do Brasil Ltda. (Atual Man Latin América) (Resende/RJ)	Decreto n.º 31.077 de 26/03/2002 RIOINVEST	- Financiamento via FUNDES com contrato redigido conforme legislação vigente à época de sua assinatura (critérios gerais do fundo).	Não identificado

Fonte: Secretaria de Estado de Fazenda do Rio de Janeiro, 2023. Adaptado.

Empresas de outros setores presentes na RIR, podem se beneficiar de outras leis voltadas para setores específicos como, por exemplo, para cobre e produtos de cobre (Decreto nº 43.503 de 05/03/2012), fármacos (Decreto nº 36.450 de 29/10/2004), químicos (Decreto nº 40.286 de 01/11/2006), produção e comercialização de produtos eletroportáteis e de utilidades domésticas (Decreto nº 45.631 de 12/04/2016) entre outros, que promovem, sobretudo, diferimento do ICMS, e evidenciam que no âmbito estadual não faltam aparatos normativos que beneficiam empresas.

Muitos desses benefícios sofreram alterações em seu prazo de fruição, diante da crise econômica do estado iniciada em meados de 2015, e das críticas aos incentivos oferecidos pelo estado. Em 2016 houve a edição da Lei nº 7.495 de 5 de dezembro, que impedia o governo do estado de conceder novos incentivos, ou realizar renúncias fiscais e novos financiamentos a empresas já instaladas ou que se instalem no estado por tempo determinado por lei federal (Lei Complementar Federal nº 159/2017). Entretanto, essa Lei foi alterada nos anos de 2017 e 2018, com mudanças que foram relativizando o impedimento, e revogada em 2020 pela Lei nº 8.983 de 21 de agosto, que também convalida em seu artigo 4º todos os benefícios e incentivos fiscais concedidos pelo Estado e autorizados e/ou estabelecidos pelo CONFAZ.

Desse modo, e como destaca Barcelos (2018), houve no estado a manutenção da política de atrair e manter empresas no território estadual mediante incentivos fiscais e financeiros, sob a justificativa da importância da presença destes agentes para o desenvolvimento do Estado, diante da crise.

Contrapartidas exigidas a estes agentes que continuaram se beneficiando mesmo em um cenário de crise vão, desde ações que refletem diretamente no trabalho, como garantia do oferecimento de vagas destinadas ao primeiro emprego, a mulheres, negros, até a obrigatoriedade de destinar 1% dos recursos para projetos sociais, culturais, esportivos, ambientais, ciência e tecnologia e ao ensino técnico profissionalizante e de qualificação, próprios ou de terceiros. Também, devem buscar adquirir produtos e serviços de fornecedores locais.

3.4 As densidades normativas municipais no período atual

No âmbito municipal, as densidades normativas analisadas são organizadas principalmente em leis gerais sobre o tema, que estabelecem programas para a atração de

grandes empreendimentos, criação de fundos econômicos (repasse diretos de verbas públicas) e de infraestruturas físicas e concessão de uso de terras.

Apesar da dificuldade para acessar tais leis, constatou-se a existência das mesmas nos municípios estudados desde o último quartel do século XX. Tais aparatos normativos foram passando por mudanças ao longo dos anos e, apesar de suas especificidades, também apresentam algumas características em comum como: todos são operados por Comissões que avaliam e aprovam os pedidos de empresas; se destinam a novas e a empresas já instaladas; estabelecem que se cancelados os incentivos antes do prazo as beneficiárias precisam pagar todos os impostos que haviam recebido isenção, com atualização monetária; já criaram mecanismos que reembolsavam empresas que gastaram com infraestruturas em sua instalação.

3.4.1 As densidades normativas em Resende

Em Resende, verificou-se a existência de leis sobre a temática desde a década de 1970, mesmo não sendo permitido ainda aos municípios legislar sobre essas questões²¹. Tais leis, ao mesmo tempo que foram se tornando mais claras e objetivas (no que diz respeito a quais impostos e qual o percentual das isenções), foram aumentando os prazos para recebimento dos benefícios e apresentando outras formas de tornar o município mais atraente ao grande capital, como a criação de fundo de apoio às empresas e doações de terras mediante investimento e geração de novos postos de trabalho em quantidade determinados.

Da década de 1970 até o final da década de 1990, verifica-se a existência de leis que ofereciam incentivos parecidos, como por exemplo a isenção de impostos municipais e da licença de localização para empresas que se instalassem no município até determinados prazos, geralmente até dois anos após a promulgação de leis correspondentes. Criou-se também o Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial destinado a reembolsar empresas que gastaram com obras de infraestrutura na instalação de novas indústrias no Município.

Já a partir dos anos 2000, tem-se a criação de programas de atração de investimentos que passaram a ser os principais caminhos para se obter isenções fiscais no

²¹ No documento que institui o RESEINVEST, disponível no site da prefeitura municipal de Resende consta uma lista de leis que indicam que isenções de impostos e financiamentos municipais já eram oferecidos desde a década de 1970.

município e, de certa forma, agruparam (e simplificaram) informações sobre os incentivos oferecidos, além de ampliarem os prazos para usufruto dos mesmos.

Foram criados o Programa de Atração de Estruturantes no Município de Resende — RESEINVEST em 2005, o Programa de Atração e Investimentos Industriais — RESEINDUSTRIA em 2011, e o Programa Municipal de Atração de Investimentos para Resende – PMAIR, em 2018.

Estes se destinam a todas as empresas que se enquadrem em seus critérios quantitativos de investimento e novos postos de trabalho mínimos gerados, tendo os dois primeiros coexistido. A única contrapartida exigida das empresas é a contratação de uma porcentagem específica de mão de obra local (caso do RESEINVEST e do PMAIR), ou um quantitativo de empregos diretos, sem especificar que é necessário contratar mão de obra local (caso do RESEINDUSTRIA).

O RESEINVEST, que foi por muitos anos o único meio pelo qual as grandes empresas conseguiam isenções fiscais e o RESEINDUSTRIA foram revogados em 2018, diante da criação do PMAIR em vigência atualmente. Apesar dessa revogação, foram mantidos os benefícios concedidos na vigência dos mesmos, cuja variação dos prazos poderia chegar até 20 anos. Já no PMAIR o prazo limite é de oito anos prorrogáveis por mais cinco anos.

O quadro 2 apresenta um resumo de normas criadas no município as quais tivemos acesso para a realização da pesquisa. Além de quais impostos, porcentagem e critérios estabelecidos para receber os benefícios, nele também se encontra norma que versa sobre a doação de terras.

QUADRO 2: BENEFÍCIOS NORMATIVOS ÀS EMPRESAS EM RESENDE (RJ)

Lei	Tipo de isenção	Prazo para recebimento
Lei nº 1181 de 02/04/ 1974	- Isenção de impostos municipais e da licença de localização a todas as empresas que se instalem em Resende até os 3 anos seguintes com valor de investimento de um milhão de cruzeiros.	10 anos
Lei nº 1351 de 21/06/ 1977	- Ficam isentas de impostos municipais e da licença de localização a empresas industriais contribuintes do ICM, que dentro de 2 anos se instalarem no Município de Resende com valor de investimento de três milhões de cruzeiros.	10 anos
Lei 1272 de 20/11/81	- Estabelece redução de 50% do ISS a toda empresa que se instalar no Município até 31/12/85 com capital social mínimo de 16.000 ORTN e dá outras providências.	Não identificado
Lei 1751 de 27/04/92	- Redução de 75% de ISS a todas as empresas que se instalarem no Município até 31/12/94.	10 anos
Lei 1880 de 30/05/95	- Redução de 75% do ISS para toda empresa que se instalar no Município até 31/12/96.	Não identificado
Lei nº 1886 de 23/06/95	- Isenção de impostos e taxas municipais às empresas que se instalarem no município com capital social mínimo de 62 mil UFM.	15 anos
Lei 1986 de 16/12/96	- Criação de FUNDO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (FADI), destinado a reembolsar os gastos efetuados com obras de infraestrutura relativos à instalação de novas indústrias no Município.	Não identificado
Lei nº 2545 de 29/12/ 2005	<ul style="list-style-type: none"> - Institui o Programa de Atração de Estruturantes no Município de Resende –RESEINVEST. - Adoção de alíquota de 0,05% para cálculo do ISS; isenção de IPTU e de ISTI pelo prazo de 8 anos. - A empresa deve realizar investimento superior a 300.000 UFIR – RJ e gerar, no mínimo, 80 novos empregos, dos quais 70% deverão ser preenchidos por mão-de-obra local. - Nos casos de expansão de empresa poderão ser enquadrados como beneficiárias, projetos que apresentem investimento igual ou superior a 75.000 UFIR-RJ e que gerem, no mínimo, de 15% do quadro de empregos vigente à época da apresentação do projeto. 	Até 8 anos (para IPTU e ISTI) 10 anos para recebimento do repasse do ICMS (a partir de 2010)

	<ul style="list-style-type: none"> - Caso a empresa se retire do Município antes de decorrido o prazo de 16 anos da data da concessão do benefício, deverá recolher os impostos relativos ao período de fruição, com os acréscimos legais. - A partir de 2010 (Lei nº 2780, de 16/11/2010) Repasse proporcional, baseado no aumento da participação do Município, decorrente do repasse do ICMS, feito pelo estado, limitado a 50% do investimento total declarado. 	
Lei nº 4324 de 18/12/2006	<ul style="list-style-type: none"> - Autoriza a doação de terras a indústrias que se instalem no município, e a empresas já instaladas em caso de expansão de sua capacidade de produção com geração de emprego. - Os investimentos deverão ser superiores a 300.000 UFIR-RJ com geração de, no mínimo, 80 novos empregos. 	Não identificado
Lei nº 2876, de 14/10/2011	<ul style="list-style-type: none"> - Dispõe sobre o Programa de Atração e Investimentos Industriais – RESEINDUSTRIA, no Município. – Isenção de IPTU e do ITBI e aplicação da alíquota de 0,05% para o ISS. - Empresas devem realizar investimento superior a 240.000.000 UFIR-RJ; e gerar, no mínimo, 750 novos empregos diretos. - Subsídio anual de natureza orçamentária, em razão do incremento das empresas ao Valor Adicionado do Município. 	Até 20 anos
Lei nº 3447 de 13/12/ 2018	<ul style="list-style-type: none"> - Institui o Programa Municipal de Atração de Investimentos para Resende – PMAIR - Isenção de IPTU e do ITBI e adoção de alíquota de 1,5% para o ISSQN ou ISS em serviços relacionados a com a construção ou a ampliação, de forma direta ou indireta, de unidades empresariais. - Empresas devem realizar investimento superior a 300.000 UFIR - RJ; ou, gerar, no mínimo, 100 novos empregos. 	Até 8 anos (IPTU) 5 anos prorrogáveis pelo mesmo período

Fonte: Adaptado da Câmara Municipal de Resende, 2023.

3.4.2 As densidades normativas em Itatiaia

Em Itatiaia, que já contava com duas multinacionais instaladas em seu território nas décadas de 1970 e 1980, enquanto ainda era distrito de Resende e que, portanto, poderiam se inserir nas leis resendenses de atração de empresas, verifica-se em 1996 a criação de lei geral oferecendo incentivos e isenções especiais que podiam chegar a 100% em um período de 8 anos, além de repasses de verbas municipais para empresas. Tal lei passou por alteração posteriormente (1998), ampliando o prazo para recebimento e os impostos a que seriam aplicadas as isenções.

Outra lei sobre o assunto, disponível nos sites da Prefeitura e da Câmara Municipal data de 2009 e cria o Programa de Desenvolvimento Econômico do Município de Itatiaia — PRODEMI, visando atrair indústrias, operadoras logísticas e afins, comércio atacadista, prestação de serviços, produtoras e distribuidoras de gás e energia, condomínios e loteamentos empresariais e comércios varejistas interessados em se instalar no município ou expandir suas fábricas, em um contexto em que os municípios vizinhos já vinham recebendo investimentos de grandes empresas nacionais e internacionais.

O Programa, que passou por alterações em 2014 e 2017, estabelece critérios mais claros para recebimento dos benefícios, se comparado com as normas da década de 1990. Também garante isenção sobre IPTU, ITBI, ISS e taxas municipais, além de estabelecer condições para repasse de verba pública para empresas.

Assim como os Programas de Resende, para usufruir de isenções e repasses de verbas estabelecidos no PRODEMI, as empresas precisam investir e gerar novos postos de trabalho a serem preenchidos preferencialmente por mão de obra local, com quantitativos específicos.

Em 2022 foi criada a Lei Nº 57 de 23 de dezembro, que além de revogar as leis anteriores sobre o assunto, estabeleceu novos critérios para as empresas interessadas em se instalar no município receberem isenções fiscais. Aumentou as atividades industriais que podem se enquadrar na lei; retirou a necessidade de realização de investimento mínimo (mas solicita informações para verificar os impactos financeiros e orçamentários); define que qualquer empresa, independente do porte, pode se enquadrar; estabelece a obrigatoriedade de se publicar no Diário Oficial do Município, os incentivos e termos de compromisso e responsabilidade, o que pode trazer mais transparência.

Estabelece que a análise dos pedidos das empresas consideram alguns fatores como: além de contratar preferencialmente mão de obra local, destinem porcentagem dessas contratações ao primeiro emprego, a pessoas acima de 45 anos, vítimas de violência doméstica; realizem doações ao FUNCRIA municipal, e estimulem atividades culturais e esportivas; aderirem às Diretrizes do Plano Diretor; participar do “Adote uma Casa” para promover a construção ou reforma de moradia para famílias carentes do município; adquirir bens, produtos e serviços além de priorizarem contratação de empresas e microempreendedores do próprio município sempre que possível. Também considerará projetos de empreendimentos ambientalmente sustentáveis, com reaproveitamento de água e geração de energia limpa, entre outros.

Ao mesmo tempo em que podemos ver que a nova lei passa a considerar questões importantes a serem analisadas antes da instalação das empresas, ela também não apresenta pontos que estavam presentes em legislações anteriores, como: quantidade mínima de novos empregos que cada empresa deve gerar; a porcentagem das isenções (parcial ou total).

Em caso de cancelamento por motivos de descumprimento de condições estabelecidas para o recebimento dos benefícios fiscais, o município terá restituição completa dos impostos não pagos. Além disso, os incentivos concedidos em leis anteriores permanecem inalterados e a lei já prevê a prorrogação de novos incentivos.

Tal lei apresenta mais critérios para se considerar a instalação de empresas no município, mas também estabelece a possibilidade destes serem cumpridos ou não, dependendo da decisão de uma Comissão Executiva formada por quatro secretários municipais (Desenvolvimento Econômico; Finanças; Planejamento; Administração Tributária), Procuradoria Geral do Município e dois vereadores.

Não foram encontradas, entre as normas disponíveis, leis ou decretos referentes à doação de terrenos, como em Resende. Isso pode constituir-se em um diferencial territorial entre os municípios, tornando um mais atraente que o outro, à instalação de grandes empresas quando levados em conta as diversas variáveis consideradas pelas mesmas. O quadro 3 apresenta os principais pontos dos aparatos normativos criados no município fluminense e prazos para utilizá-los.

QUADRO 3: BENEFÍCIOS NORMATIVOS À EMPRESAS EM ITATIAIA (RJ)

Lei	Tipo de isenção	Prazo para recebimento
Lei Nº 186 26 /12/ 1996	<ul style="list-style-type: none"> - Isenção de 100% de emolumentos e Taxas de Licença de toda espécie; e de 50% a empreiteiras contratadas para execução de projetos de instalação. - Repasse de até 50% da quota recebida do ICMS para a empresa que tenha realizado: aquisição e preparo de terreno para a implantação do parque industrial; construção de espaços de lazer, moradia, infraestruturas para captação e tratamento de águas e de acessos ao parque industrial. - Benefícios se estendem a empresas já instaladas nos municípios. 	8 anos
Lei Nº 228 de 1998	<ul style="list-style-type: none"> - Isenção dos impostos IPTU, ITBI e ISS e de taxas municipais de até 100% 	12 anos
Lei Nº 018 de 10/06/2009	<ul style="list-style-type: none"> - Institui e regulamenta o Programa de Desenvolvimento Econômico do Município de Itatiaia – PRODEMI. - Define o estabelecimento de alíquotas diferenciadas para o ISSQN (atual ISS) variando de 2,5 a 2%; redução de 35%, 50% ou isenção total sobre a alíquota de incidência do ITBI; redução de 35%, 50% ou 95% sobre a alíquota de incidência do IPTU; Isenção total de taxas municipais²². - Prevê repasse proporcional baseado no aumento da participação do município, decorrente da atividade empresarial beneficiada, do repasse ICMS feito pelo estado (até 75%), a empreendimentos que utilizam imóvel de terceiros, mediante contratos de locação ou leasing imobiliário, através de parcelas mensais por até 96 meses. - Para se enquadrar na Lei os investimentos de instalação ou expansão deverão ser referentes a valores de 150.000 a mais de 20.000.000 UFIR – RJ. - Geração mínima de novos empregos variando entre 50 e 200 a depender dos valores de investimento realizados destinados à mão de obra local. - Atinjam um faturamento bruto mínimo mensal previamente estabelecido. 	- Não estabelece período limite para a realização das isenções.

²² Taxa de Localização e Verificação do Funcionamento; Taxa Decorrente da Expedição de Alvará de Construção; Taxa de Fiscalização para a Concessão de Licença para Publicidade; Taxas decorrentes de aprovação de projetos para a instalação da empresa ou ampliação da indústria; Taxa de Numeração de Imóvel por Unidades; Taxa Anual de Licenciamento e Inspeção Sanitária;

<p>Lei Nº 027 de 30 de 2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Altera a Lei Nº 018 de 10/06/2009. - Reduz a alíquota para cálculo do ISSQN para empresas prestadoras de serviços estabelecidas ou registradas no município ligadas à construção e/ou ampliação de empresas beneficiadas pelo PRODEMI²³ - Investimentos de instalação ou expansão passam a ser de 20.000.000 a 100.000.000 UFIR – RJ. - Geração mínima de novos empregos variando entre 200 e 500, dependendo dos valores de investimento realizados . - Acrescenta a possibilidade de redução de 75% total sobre a alíquota de incidência do ITBI. - Especifica critérios acerca do repasse da quota do ICMS recebida pelo município, para empresas que utilizam imóvel de terceiros, mediante contratos de locação ou leasing imobiliário. 	<p>Varia entre 10 a 25*</p>
<p>Lei Nº57 de 23 de dezembro de 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Revoga a Lei Complementar nº18 de 10 de junho de 2009 e suas alterações. - Não estabelece quantidade mínima de novos postos de trabalho a serem gerados e de investimento inicial. - Empresas que favorecem o aumento da arrecadação municipal. - Se direciona a novas empresas ou às já existentes que ampliem suas atividades. - Isenção do IPTU; redução da alíquota do ISS até 2%; Isenção do ITBI. - Prevê prorrogação dos benefícios . 	<p>De 1 a 10 anos (podendo ser prorrogado) Até 15 anos em taxa de Vigilância Sanitária Até 35 anos a empresas prestadoras de serviços</p>

Fonte: Adaptado da Câmara Municipal de Itatiaia,2023.

²³ Revogado pela **Lei Nº 040 de 28 de dezembro de 2017**.

3.4.3 As densidades normativas em Porto Real

Porto Real, já em seu primeiro ano enquanto município emancipado, iniciou uma estratégica e agressiva política de atração de investimentos que levou à rápida modernização de seu parque industrial, com a diversificação das atividades (Bentes, 2014, p. 326).

A partir de uma lei geral criada em 1997, que especifica sobre quais impostos serão concedidos as isenções e o prazo, o município também foi aprofundando seus mecanismos de atração industrial ao longo dos anos oferecendo, assim como Resende, isenção do IPTU, ITBI, ISS e taxas municipais, verbas públicas para a criação de infraestruturas além da doação de terras.

Leis municipais criadas passaram por alterações ao longo dos anos buscando atender interesses de grandes empresas, como foi o caso da Lei nº 008 de 26 de junho de 1997, alterada para estender os incentivos às empresas subsidiárias que se instalassem junto a outras grandes empresas. Essa alteração reflete diretamente os interesses do grupo francês PSA, controlador, na época, das montadoras Peugeot e Citroen, que implantou a primeira fábrica no Brasil juntamente com suas fornecedoras que formam um cinturão ao redor das instalações da empresa (conhecido como Tecnopolo), e que provavelmente se beneficiaram desta alteração da legislação.

Outras leis que tratam do tema foram editadas em 2004, em 2013 e em 2021. Nesse percurso, observa-se um alargamento do prazo para o pagamento de impostos, que atualmente chega a 35 anos, alteração na alíquota para cálculo do ISS e no valor mínimo dos investimentos realizados.

Para se enquadrar nessas legislações, empresas precisam realizar investimentos e novos postos de trabalho em quantidades determinadas. O município também criou em 1997 um Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial que reembolsa indústrias que gastaram com obras de infraestrutura desde que atendam a condições pré-estabelecidas pela Lei.

A lei em vigência atualmente, apresenta de forma clara a possibilidade de empresas receberem “estímulos econômicos” relacionados à implantação ou ampliação de infraestruturas, uso de áreas ou imóveis públicos entre outros, se o empreendimento for considerado de relevante interesse para o município. O quadro 4 apresenta alguns pontos dos aparatos normativos consultados.

QUADRO 4: BENEFÍCIOS NORMATIVOS À EMPRESAS EM PORTO REAL (RJ) ²⁴

Lei	Tipo de isenção	Prazo para recebimento
Lei nº 007 de 30/05/1997 (Revogada)	<ul style="list-style-type: none"> - Isenção IPTU, ISS e das taxas municipais (não especifica se é isenção total ou parcial). - Para se enquadrar na Lei os investimentos de instalação ou expansão deverão variar entre duzentos mil e dez milhões de reais. - Geração de pelo menos 30 novos empregos no início das suas atividades*. - Ficam também isentos das taxas, os serviços prestados ao empreendedor beneficiário das isenções durante o período de implantação de um novo empreendimento ou de expansão de empreendimento já existente. 	Entre 3 e 15 anos (depende do investimento realizado pela empresa)
Lei Nº 009 25/07/1997 (Revogada)	<ul style="list-style-type: none"> - Cria o Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial do Município de Porto Real (FADIPRE), como forma de garantir auxílio econômico às indústrias que vierem a se instalar no município. - Reembolsa dispêndios efetuadas pelas novas indústrias com obras de infraestrutura, inclusive terraplenagem e aterramento a ser concedido mensalmente levando em conta o incremento da receita municipal. - Para se beneficiarem dos recursos, os novos empreendimentos industriais, deverão apresentar pelo menos 2 das seguintes condições: incrementar significativamente a participação municipal nas transferências constitucionais de recursos; criar empregos diretos ou terceirizados permanentes; possuir programas de treinamento de mão-de-obra e de elevação do nível de escolaridade dos seus empregados; promover a adequada instalação de creche. 	Não identificada
Lei Nº 211 de 15/12/2004	<ul style="list-style-type: none"> - Isenção entre 40 e 100% do ISS. - A empresa deverá gerar no mínimo 25 novos postos de trabalho no início das atividades e apresentar um investimento inicial de ao menos duzentos e cinquenta mil reais. - Incentivos fiscais poderão atender também, às subsidiárias que exerçam atividades-fim descentralizadas pela beneficiária direta da Lei. 	Entre 1 e 10 anos (dependendo do número de novos postos de trabalho criados e do investimento realizado no empreendimento)

²⁴ Além dessas normas gerais, foram encontradas no site da Câmara Municipal de Porto Real, normas específicas que estabeleciam condições adicionais à Guardian do Brasil Vidros Planos Ltda. e a empresas contratadas por ela para a construção de sua unidade industrial, com redução de até 50% do ISS (Lei nº 018 de 14/11/1997), ou dispensa de pagamento de tarifa de coleta de esgoto por 15 anos (Lei nº 023, de 08/01/1998), e permissão para uso de imóvel, para a construção de um estacionamento (Lei nº 056 de 21/05/1999).

<p>Lei Nº498 de 11/12/2013</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Concessão de isenção do IPTU, do ISS, e do ITBI (50% da base de cálculo) - O investimento realizado pelas empresas deve ser superior a um milhão de reais e deve-se gerar no mínimo 10 novos empregos no início das atividades do empreendimento. - As empresas já instaladas e que já recebem isenções de tributos municipais concedidos por leis anteriores podem requerer nova isenção, desde que expandam seus empreendimentos. 	<p>Varia entre 3 e 14 anos (dependendo do valor do investimento ou da receita bruta)</p>
<p>Lei Nº708 de 25/08/2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Isenção do ISSQN ou ISS (redução da alíquota para cálculo até o limite de 2%), do IPTU e do ITBI. - As empresas podem receber estímulos econômicos como: I. Subsídios à execução no todo ou em parte dos serviços de infraestrutura necessários à implantação ou ampliação; II. Autorização de uso gratuito ou oneroso de áreas de terras ou galpões, pertencentes ao Patrimônio Público Municipal; III. Autorização de uso gratuita ou onerosa de espaços em condomínio empresariais incubadoras de empresas ou em unidades individuais, em imóvel pertencente ao Patrimônio Público Municipal ou em imóveis alugados pelo Executivo Municipal; IV. Elaboração de projeto e/ou serviços de consultoria; V. Subvenção referente às despesas de transporte de maquinários, móveis e utensílios quando da instalação de novas empresas no Município; VI. Outros estímulos econômicos e materiais, quando o empreendimento for considerado de relevante interesse para o Município. 	<p>Até 35 anos</p>

Fonte: Adaptado da Câmara Municipal de Porto Real, 2023.

3.4.4 As densidades normativas em Quatis

Por fim, os incentivos oferecidos por Quatis, existem desde 1996, inseridos no Programa de Apoio ao Desenvolvimento Econômico do município de Quatis - PADEQ, sendo este o primeiro a criar um programa geral de atração de empreendimentos na Região Imediata de Resende, três anos após sua instalação enquanto município.

Os benefícios oferecidos neste, e em outros sobre o assunto, não diferem muito das normas editadas pelos demais municípios da Região Imediata, apresentando assim, isenção sob o IPTU, ITBI, ISS, e de taxas municipais, com prazos que se alargaram ao longo dos anos, adoção de diferentes alíquotas para o cálculo do ISS. Também criou normas que versam sobre cessão de terrenos e garantia de obras de infraestrutura em sua Zona Industrial.

Para usufruto de tais benefícios também precisam realizar investimentos em valores específicos e gerar novos postos de trabalho diretos e a serem ocupados por mão de obra local em quantidades também determinadas.

As leis da década de 1990, não possibilitaram a prorrogação do prazo para recebimento dos benefícios, entretanto, a lei nº 764 de 15/12/2011, além de aumentá-lo, também prevê sua prorrogação. Além disso, a partir deste mesmo ano, lei municipal passa a prever repasse proporcional baseado no aumento da participação do município no ICMS, a empreendimentos que utilizam imóvel de terceiros, mediante contrato de locação ou leasing imobiliário, desde que destinem 3% dos valores repassados pela Prefeitura Municipal de Quatis para o projeto de meio ambiente municipal.

A adoção desse mecanismo também foi observada em Itatiaia a partir de 2009 e em Resende a partir de 2010 evidenciando que a criação destas normas podem influenciar umas às outras, na busca por ser mais efetivo na atração de empreendimentos para seus territórios. O quadro 5 apresenta um resumo das leis quatienses que tivemos acesso para a realização da pesquisa.

QUADRO 5: BENEFÍCIOS NORMATIVOS À EMPRESAS EM QUATIS (RJ)

Lei	Tipo de isenção	Prazo para recebimento
Lei Nº131 de 12/11/1996	<ul style="list-style-type: none"> - Institui o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Econômico do município de Quatis – PADEQ. - Isenção de 100% do IPTU, ITBI, ISS, Taxas pelo exercício de poder de Polícia e pela Prestação de Serviços Públicos. - Não prevê prorrogação de prazo e nem nova concessão de incentivo para a mesma empresa. 	10 anos
Lei Nº 208 de 17/12/1998	<ul style="list-style-type: none"> - Altera a Lei nº 131 de 12/11/1996 e estabelece critérios para o recebimento dos incentivos: Previsão de receita bruta anual mínima, de 30 mil UFIQ'S; geração de no mínimo 20 empregos diretos. - Empresas do ramo de hotelaria ou de incremento ao turismo poderão fazer jus aos benefícios. - Altera as porcentagens das isenções: IPTU (50%) para empresas que se expandam, 100% para novas empresas; ISS desconto gradativo de 70% nos dois primeiros anos, 50% nos dois anos subseqüente e 30% a partir do 5º ano até o final do enquadramento. - Empresas beneficiadas que decidirem encerrar suas atividades no município poderão ter que pagar de 50 a 100% dos tributos correspondentes até a data, acrescidos de juros de 6% ao ano mais atualização monetária. - Não prevê prorrogação de prazo e nem nova concessão de incentivo para a mesma empresa. 	10 anos
Lei nº 255 de 24/03/2000	<ul style="list-style-type: none"> - Destina terrenos a empresas por Cessão de Uso. - Autoriza o executivo municipal a implementar obras de infraestrutura necessárias à instalação de indústrias no condomínio industrial, referentes à urbanização da área doada ao município. - Após o término do prazo de cessão de uso do terreno, a escritura pública será passada à empresa que ali mantenha suas atividades de forma ininterrupta. - As empresas devem empregar mão-de-obra local. 	10 anos
Lei nº 560 de 06/08/2007	<ul style="list-style-type: none"> - Reestabelece a instituição do PADEQ e cria novos incentivos fiscais. - Isenções sob o IPTU (de 50 a 100%), ITBI (100%) e ISS (de 30 a 70%) - Empresas precisam comprovar previsão de receita bruta anual mínima de 30 mil UFIQ'S e gerar no mínimo 20 empregos diretos. - Empresas do ramo de hotelaria ou de incremento ao turismo poderão fazer jus aos benefícios. 	10 anos

<p>Lei nº 764 de 15/12/2011</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Transforma o Condomínio Industrial do Município de Quatis em Zona Especial de Negócios e autoriza o poder executivo a alienar bens do patrimônio disponível do município para instalação de novas empresas no local. - Empresas beneficiadas devem contratar mão de obra local. 	<p>15 anos (pode ser renovado pelo mesmo período).</p>
<p>Lei nº765 de 15/12/2011</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Para isenção do ISS será adotada alíquota de 2,0%; para o ITBI prevê-se isenção total e para o IPTU redução de 100% sobre a alíquota de incidência, além de isenção total de taxas administrativas²⁵. - Empresas precisam realizar investimentos no projeto de instalação ou expansão no valor correspondente a 250 mil UFIR/RJ e geração de no mínimo 50 novos empregos, e que atinjam um faturamento bruto mínimo mensal pré-determinado em decreto. - Prevê repasse proporcional baseado no aumento da participação do município, decorrente da atividade empresarial beneficiada, do repasse ICMS feito pelo estado, a empreendimentos que utilizam imóvel de terceiros, mediante contrato de locação ou leasing imobiliário através de parcelas mensais por até 180 meses. As empresas beneficiárias desse repasse devem destinar 3% dos valores repassados pela Prefeitura Municipal de Quatis para o projeto de meio ambiente municipal. 	<p>15 anos</p>

Fonte: Adaptado da Câmara Municipal de Quatis, 2023.

²⁵ Taxa de Localização e Verificação do Funcionamento; Taxa decorrente da Expedição de Alvará de Construção; Taxa de Fiscalização para a Concessão de Licença para Publicidade; Taxas decorrentes de aprovação de projetos para a instalação da empresa ou ampliação da indústria; Taxa de Numeração de Imóvel por Unidades; Taxa Anual de Licenciamento e Inspeção Sanitárias.

3.4.5 A relação empresas x normas

Como já observado, é possível constatar similaridades nas normas criadas pelos municípios da Região Imediata de Resende, que ocorrem, sobretudo, em contrapartidas exigidas das empresas, ou na falta delas. No geral, exige-se uma quantidade mínima de novos postos de trabalho, de investimentos a serem realizados pelas empresas interessadas, e do estabelecimento de um prazo mínimo para a permanência das empresas nos municípios.

Itatiaia e Resende exigem que empresas que se beneficiem de repasses de verbas das Prefeituras, destinem valores acima de 3% do recebido para Centros de Capacitação municipais. Em Quatis, essa porcentagem deve ser repassada a projetos voltados para o meio ambiente, enquanto Porto Real exige que as empresas se esforcem para que fornecedores também se instalem no município, mesmo que não recebam isenções de impostos e adquiram suprimentos ou serviços de fornecedores situados no município (sempre que possível), e que contratem pessoas em seus primeiros empregos, e oriundo de programas de estágio.

Já quanto às diferenças, que podem parecer pequenas, porém quando associadas a um conjunto diverso de fatores já existentes ou criados em cada município, podem ser determinantes para a escolha locacional das grandes empresas. Observa-se que ocorrem, sobretudo, nas alíquotas para cálculo do ISS, porcentagens de isenção de outros impostos municipais e prazos para usufruto dos mesmos.

Itatiaia, Porto Real e Resende também ofereceram a possibilidade de reembolso às empresas que gastassem com obras de infraestruturas em sua implantação na década de 1990. Na década seguinte, os dois últimos municípios e Quatis, ofereceram doação ou cessão de terras públicas.

Desde a criação destas normas e incentivos territoriais na região, observa-se a chegada de grandes empresas (nacionais ou não) ligadas a diferentes setores. Contudo, corroboramos com Barcelos (2018) ao constatar a falta de transparência e critérios claros em relação às empresas receptoras das isenções. O autor se refere aos incentivos estaduais, mas acreditamos que isso também se aplique aos municípios, quando constatamos que há a existência de leis e decretos versando sobre, e que há a entrada de empresas, mas raramente se encontra documentos indicando o que e como cada empresa está recebendo de benefícios.

Essa falta de transparência dificulta a análise, mas apesar disso, é possível realizar aproximações considerando o ano de chegada ou de expansão de algumas das grandes empresas presentes nos municípios de Itatiaia, Porto Real e Resende e a criação das leis.

Ao realizar tal aproximação constatamos que logo após a criação ou reformulação de leis voltadas para a atração de empreendimentos para seus territórios, novas empresas, ligadas principalmente às grandes multinacionais já presentes, anunciaram a implantação de unidades industriais, ou a expansão de suas operações nos três municípios (Figuras 4, 5 e 6), o que não ocorreu em Quatis.

Essa relação direta é ainda mais evidente no caso de Itatiaia, que após a criação do PRODEMI, recebe a instalação de mais de 5 multinacionais. No site da prefeitura de Resende, há notícias disponíveis sobre a chegada de determinadas empresas, a expansão e o enquadramento em leis apresentadas (sem apresentar detalhes aprofundados) e que demonstra a eficácia do Reseinvest (Lei nº 2545 de 29/12/ 2005) ao passar por alteração em 2010, e ter aumentado o prazo de isenção que pode chegar a 12 anos. De acordo com a mesma, foram atraídas para a cidade 47 empresas de vários setores, como indústria, comércio, turismo e serviços, sendo a alteração da lei vital para esta chegada²⁶. Entre os beneficiados pela nova lei estão: a Transportadora Braspress, 3Corp Technology, Aethra Sistemas Automotivos, Distribuidora Epson, Ferragens Negrão e Politex.

²⁶ <https://resende.rj.gov.br/noticias/nova-lei-de-incentivo-fiscal-atrai-quase-50-empreendimentos-para-resende>

RESENDE-RJ

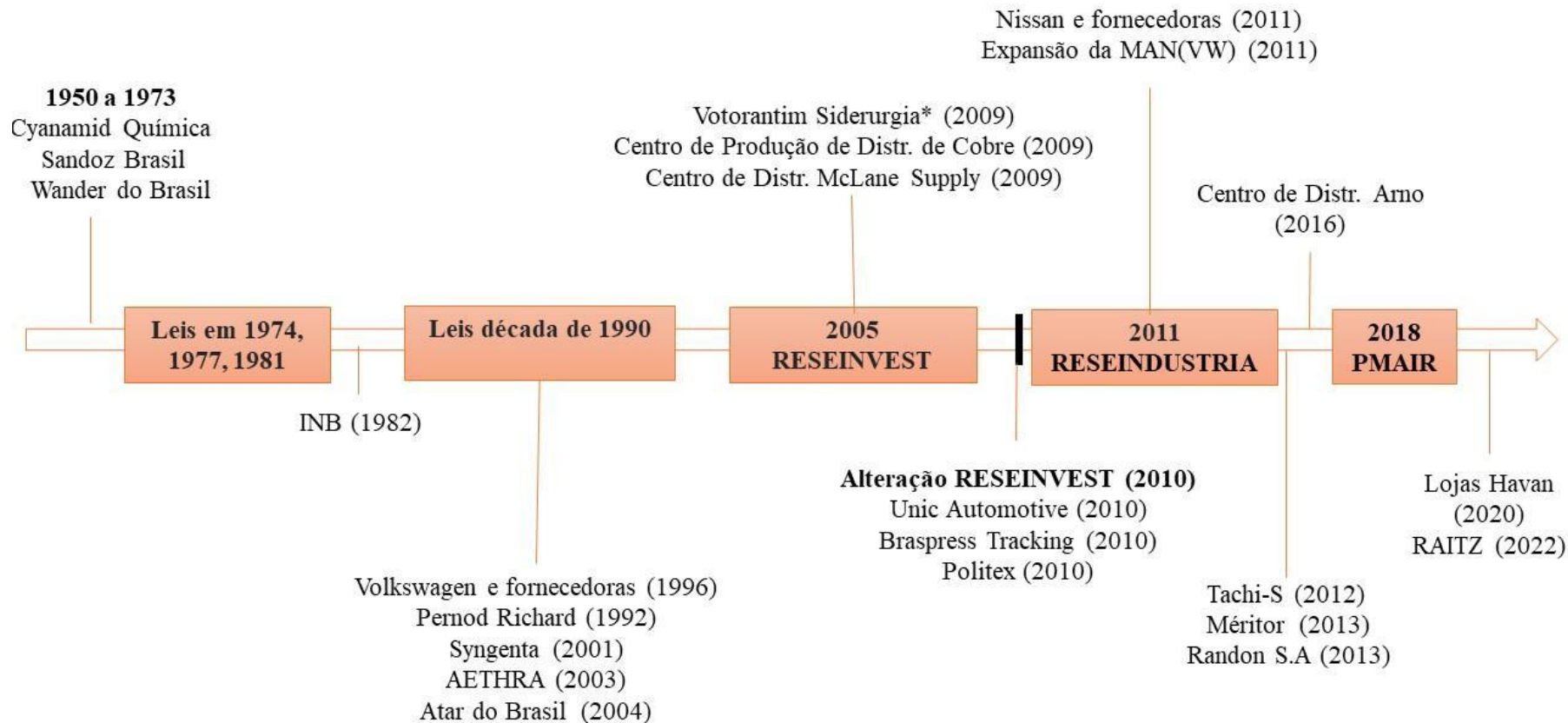


Figura 4:Maiores empresas presentes em Resende (RJ) e leis de atração de empreendimentos existentes.
(Fonte: Prefeitura Municipal de Resende. Elaborado pela autora, 2023).

ITATIAIA-RJ

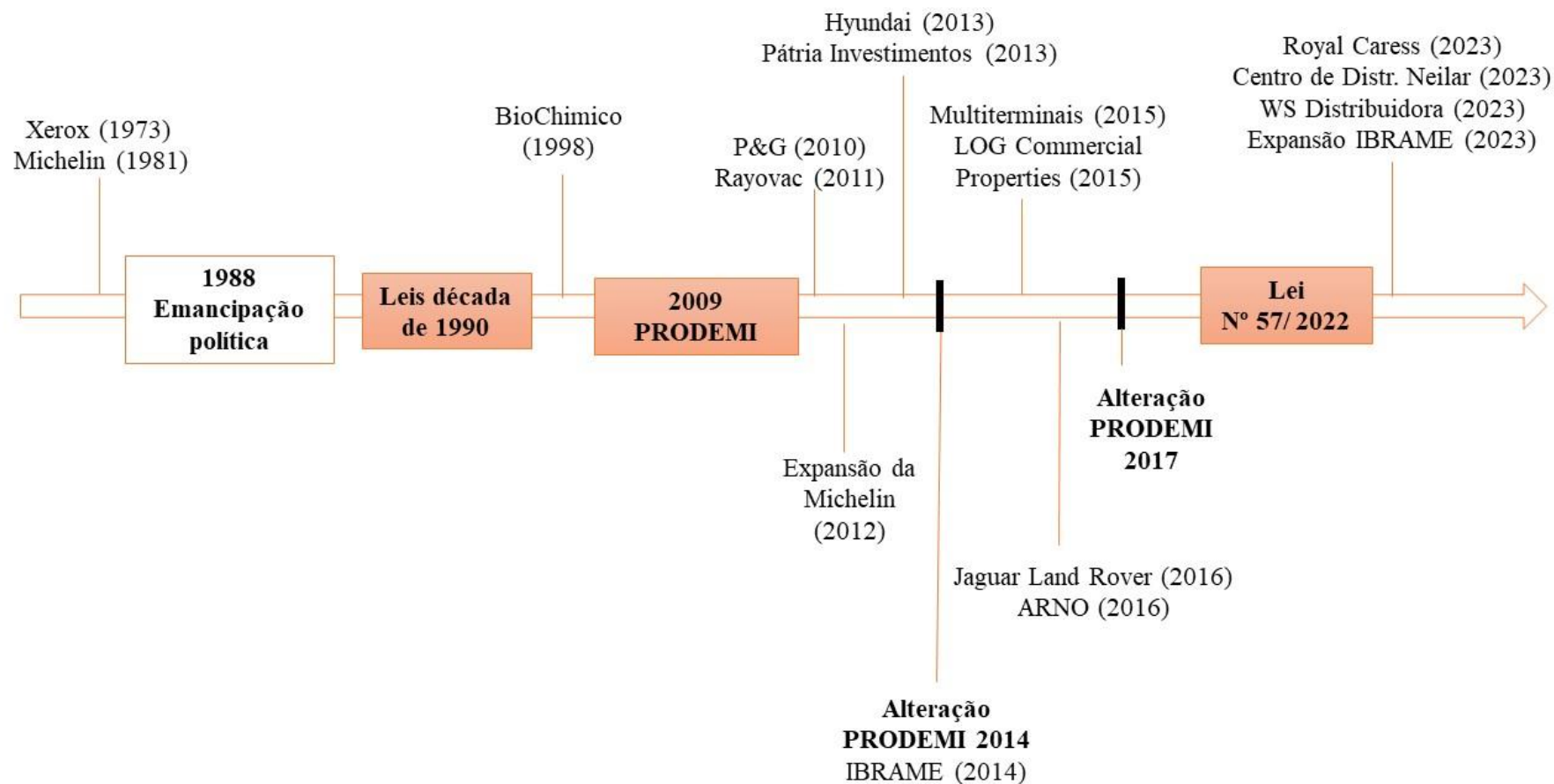


Figura 5:Maiores empresas presentes em Itatiaia e leis de atração de empreendimentos existentes.
(Fonte: Prefeitura Municipal de Itatiaia. Elaborado pela autora, 2023).

PORTO REAL - RJ

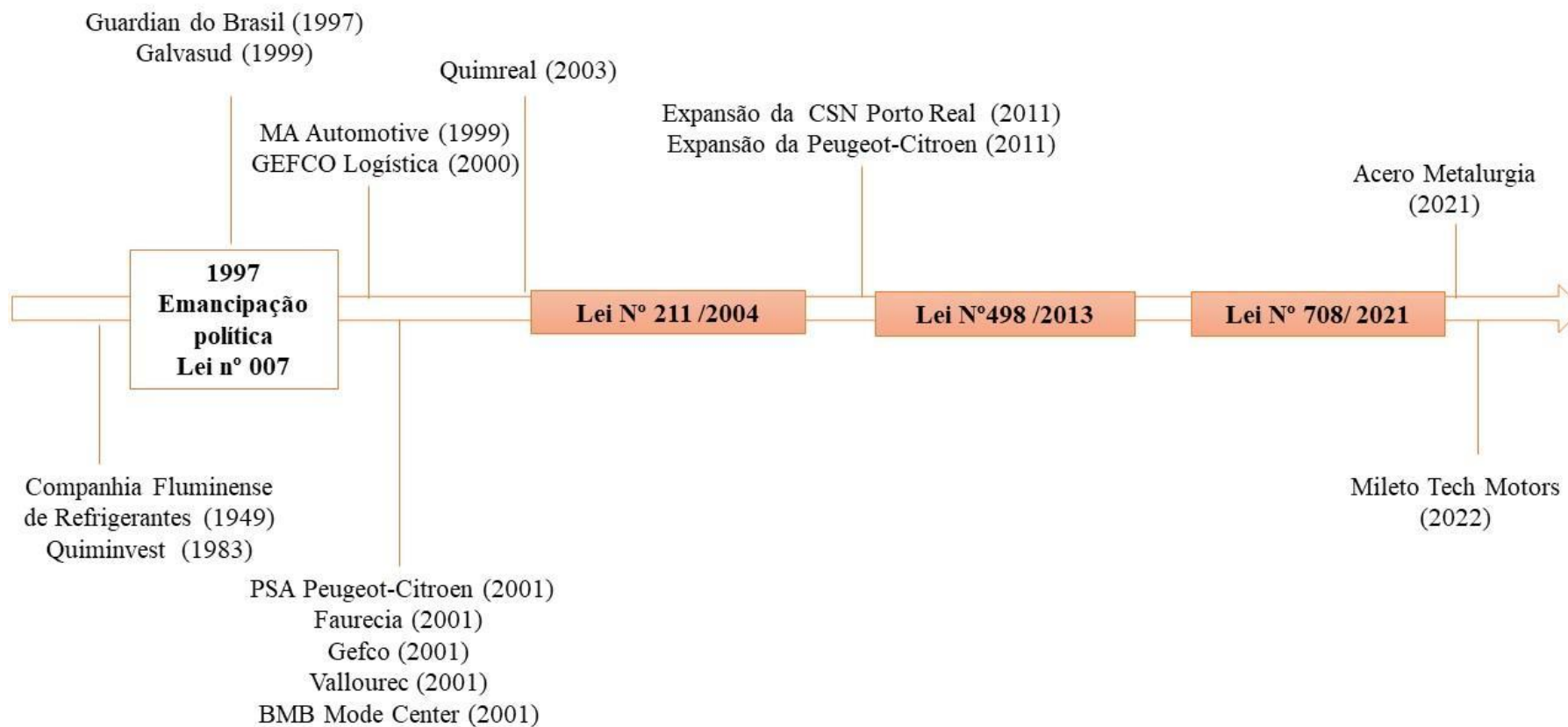


Figura 6:Maiores empresas presentes em Porto Real e leis de atração de empreendimentos existentes.
(Fontes: Prefeitura Municipal de Porto Real (Elaborado pela autora, 2023).

Nos anos mais recentes, mesmo diante da edição de novas normas, que em alguns casos (Itatiaia e Porto Real) ampliam os benefícios territoriais oferecidos, não se observa a chegada de indústrias de grande porte (como as montadoras, por exemplo). Algumas empresas já presentes se aproveitam desses novos benefícios para ampliar suas unidades industriais; outras que chegaram, são ligadas à cadeia automotiva, entretanto, o que parece estar se destacando na região é a abertura de centros de distribuição e outras unidades ligadas ao setor de serviços.

Tal cenário parece indicar um certo esgotamento das políticas de atração de grandes empreendimentos industriais, em um momento em que os investimentos produtivos no país como um todo diminuem diante do avanço do neoliberalismo e da financeirização da economia.

É possível também identificar o impacto dessas leis de incentivos fiscais no âmbito municipal, ao analisar a evolução de suas receitas tributárias²⁷, entre 1997 e 2020, a partir de dados enviados pelas próprias prefeituras ao Tribunal de Contas do Estado do Rio de Janeiro (TCE-RJ), publicados em relatórios anuais.

Em Resende (Gráfico 1), tais receitas variaram entre 10 e 20% na receita total ao longo do período analisado, apresentando algumas quedas em anos específicos (como entre 1999 e 2002), e leves aumentos (sobretudo em 2005, 2009, e entre 2017 e 2019), que podem estar ligadas à abertura ou reativação de novas empresas ligadas a diversas atividades, como: indústria da transformação, à construção, alojamento e alimentação, atividades profissionais, científicas e técnicas, atividades administrativas e serviços complementares, a outras atividades de serviços, comércio, atividades imobiliárias, transporte e armazenagem, educação e, nos anos mais recentes, à atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados, que eram passíveis de cobranças de impostos.

No geral, estes foram momentos que antecederam a inauguração de grandes empresas na região. Contudo, excetuando o ano de início das operações da Votorantim e do Centro de Produção e Distribuição de Cobre, em 2009, não houve acréscimos importantes na receita tributária local, quando multinacionais como a Nissan, por exemplo, começou a operar, ou diante da expansão das operações da MAN Latin América (ex-Volkswagen).

Tal fato pode ser indicativo das isenções de tributos municipais concedidos às grandes empresas localizadas no município. Vale lembrar que Resende já possuía grandes

²⁷ Transferências dos Royalties do petróleo, não foram contabilizadas.

empresas em seu território desde meados do século XX, e oferecia isenções de tributos desde pelo menos a década de 1970, e suas receitas locais estavam em torno de 13% no final dos anos 1990 e 15% em 2019.

Enquanto a arrecadação de impostos locais sofreu pequenas alterações, aquelas agrupadas em outras receitas (provenientes de receitas patrimoniais, de contribuição e outras), apresentaram crescimento. As transferências da União, nas quais estão incluídos repasses do Fundo de Participação Municipal, o IRRF, ITR, ICMS Exportação, também variaram pouco, com quedas relacionadas a repasses não discriminadas nos relatórios do TCE-RJ, estando entre 10 e 30% da receita total do município.

Já as transferências do estado corresponderam a valores acima dos 50% da receita total do município até 2005 em decorrência, principalmente, de repasses em todos os impostos estaduais. A partir de 2006, verifica-se uma queda em repasses do ICMS, e variações negativas maiores em seus valores a partir daí, contribuindo para uma queda geral nas transferências do estado do Rio de Janeiro, que passaram a estar abaixo de 50% da receita total municipal.

Vale ressaltar que, em 2005, foi criada a lei estadual nº 4.533/2005 que favoreceu uma redução do ICMS para empresas que preenchessem condições específicas já demonstradas e que de 2010 a 2018, havia no município Lei que assegurava um repasse proporcional, baseado no aumento da participação do Município, decorrente do repasse do ICMS, a empresas enquadradas no RESEINVEST.

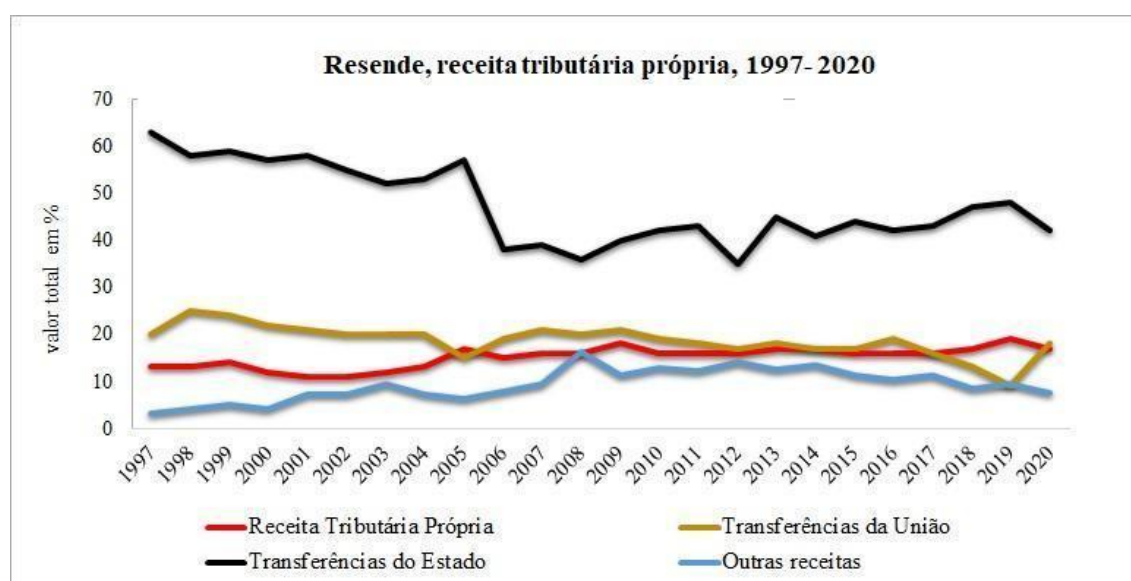


Gráfico 1: Composição das receitas orçamentárias de Resende (RJ), 1997-2020.
(Fonte: TCE-RJ, 2022. Elaborado pela autora).

Em Itatiaia (Gráfico 2), pequenos aumentos na arrecadação tributária própria também são observados somente em anos específicos (2009 a 2011; 2015 para 2016 e 2018 para 2019), principalmente após a edição do PRODEMI, em 2009, quando ela passa a variar, assim como em Resende, entre 10 e 20% da receita total.

Também se verifica nestes momentos de crescimento, aumento no número de estabelecimentos ligados à indústria da transformação, construção, comércio, alojamento e alimentação, atividades administrativas e serviços complementares, transporte, armazenagem e correios, outras atividades de serviços entre outras, que também são passíveis de cobrança de impostos. O início das operações de multinacionais e grande empresa nacional (caso da IBRAME), não refletiu em aumento significativo e contínuo na arrecadação local de impostos.

Essa arrecadação no final dos anos 1990, era tão alta quanto às transferências estaduais (entre 30 e 50%), devido, sobretudo, a altas alíquotas definidas para cálculo dos impostos. Isso mudou em 2004, diante de alterações no Código Tributário Municipal (Lei n. 399, de 29 de dezembro de 2004), que reduziu as alíquotas para cálculo dos impostos locais, reduzindo, portanto, os valores de IPTU, ISS e ITBI.

As outras receitas (variação entre 0 e 20%) e as transferências da União (entre 10 e 30%), apresentaram crescimento a partir de 2004, nestas últimas relacionados principalmente a repasses do Fundo de Participação Municipal e em outras transferências (que apresentaram queda maior entre 2017 e 2019).

Os repasses realizados pelo Estado, permaneceram entre 40 e 60% das receitas totais ao longo de todo o período analisado, tendo altas e quedas também relacionadas aos valores repassados do ICMS. A partir de 2005, assim como em Resende, verifica-se queda nesses repasses, o que pode ser um reflexo da lei estadual já citada, que concede isenção deste imposto. Outros repasses, como IPVA, IPI e do FUNDEF, também apresentaram aumentos.

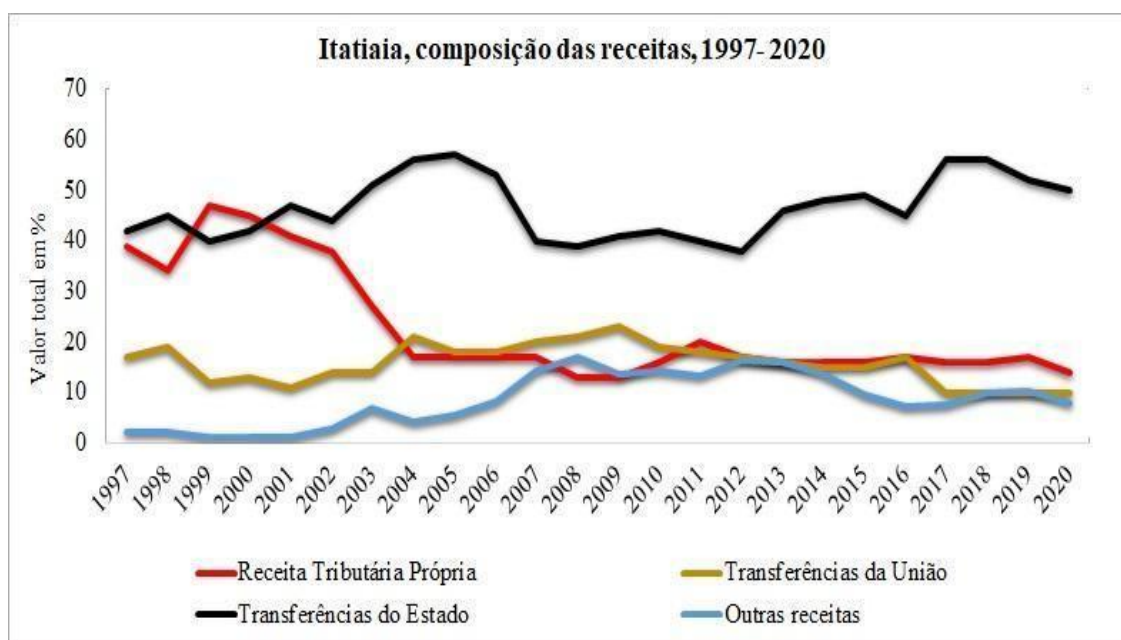


Gráfico 2: Composição das receitas orçamentárias de Itaitiaia (RJ), 1997 - 2020.
(Fonte: TCE-RJ -2022. Elaborado pela autora).

Em Porto Real (Gráfico 3), a receita própria, também inferior a 20% da receita total no período, apresentou pouca variação, enquanto a dependência de repasses estaduais permaneceu elevada.

No primeiro caso, houve um pequeno crescimento entre 1997 e 2000, motivado principalmente por aumento da arrecadação do ISS. Foi um período em que aumentou o número de estabelecimentos locais ligados à indústria da transformação, construção, alojamento e alimentação, transporte e armazenagem, atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas e outros serviços coletivos, sociais e pessoais e de início da construção de unidades industriais da Guardian do Brasil, da Galvasud e da Peugeot-Citroen.

Já havia, desde 1997, uma lei que garantia isenção de IPTU, ISS e das taxas municipais a empresas que investissem determinada quantia em sua instalação e gerasse pelo menos 30 empregos e que isentava do pagamento de taxas municipais todas as empresas que prestassem serviços durante o período de implantação das empresas beneficiárias no primeiro caso, ou seja, já no primeiro ano de existência do novo município, já haviam fatores que limitavam o crescimento das receitas tributárias locais, mesmo que não tenha impedido este de acontecer, principalmente, porque enquanto isentava as grandes empresas em todos os impostos e taxas, não fazia o mesmo com as prestadoras de serviços envolvidas na construção das unidades industriais (que só recebiam isenção nas taxas municipal).

Entre 2000 e 2002 essa arrecadação de impostos local que vinha crescendo pouco, apresenta queda. É nesse período que tem a inauguração da PSA Peugeot-Citroen (2001) e a chegada de inúmeras fornecedoras que se instalam próximas a essa, sem, contudo, mudar a situação da receita tributária local.

O município só vai voltar a arrecadar maiores montantes em impostos locais em 2016, tendo o período entre 2000 e o referido ano, apresentado pouca variação, com leve crescimento a partir de 2011, ano em que o Grupo PSA anunciou a expansão da fábrica em obras que durariam até 2015, havendo novamente aumento no número de estabelecimentos ligados à construção e a alojamento e alimentação.

Entre 2016 e 2018 verifica-se aumento no número de estabelecimentos ligados a transporte, armazenagem e correio e atividades profissionais e científicas, o que pode ter contribuído para o aumento na arrecadação.

As porcentagens de valores provenientes de transferências da União e outras receitas também permaneceram entre 0 e 20% das receitas totais, enquanto as transferências do estado foram acima dos 50%, desde o final da década de 1990. Esse predomínio é decorrente principalmente de repasses do ICMS, sendo todas as altas e baixas ao longo do período extremamente relacionadas a esses repasses.

É importante ressaltar que quando Porto Real se emancipou, em 1996, ele já abrigava em seu território a Companhia Fluminense de Refrigerantes (Grupo Coca-Cola), que, como afirmou o então prefeito Sérgio Bernardelli, era a principal responsável por altos repasses do ICMS (dentro dos 25% repassados pelo estado), e principal fonte de renda do município até o ano de 2003, quando esperava-se que outras grandes empresas contribuíssem para o aumento dos repasses nesse imposto (Ramos, 2005, p. 126).

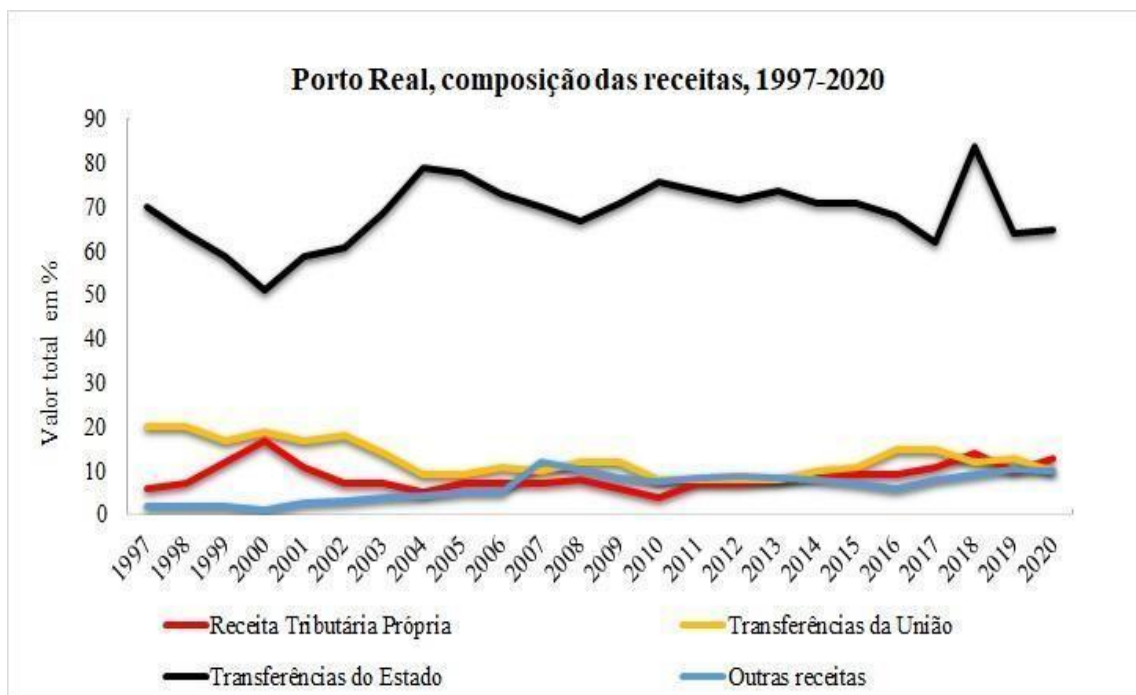


Gráfico 3: Composição das receitas orçamentárias de Porto Real (RJ), 1997 - 2020.
(Fonte: TCE-RJ, 2022. Elaborado pela autora).

Em Quatis (Gráfico 4), a situação observada na composição da receita difere dos demais municípios em muitos aspectos. O município também é altamente dependente de repasses estaduais, sendo estes a maior porcentagem de sua receita total (entre 40 e 70%), seguido por repasses da União (entre 10 e 40%). Sua receita tributária própria, não ultrapassou 10% dentro da receita total, contudo, outras receitas municipais, relacionadas a serviços prestados pela prefeitura, patrimônio, contribuição e outras receitas correntes não especificadas, apresentou porcentagem maior do que a registrada nos demais municípios da região, ultrapassando 20%.

O que contribuiu para que os repasses estaduais corresponderem à maior porcentagem dentro da receita total, foram os repasses do ICMS, que são os maiores valores dentro destas transferências e a repasses não especificados realizados pelo estado do Rio de Janeiro. Ao contrário de Itatiaia e Porto Real, em que a queda desses repasses está diretamente associada ao ICMS, em Quatis está mais associada à queda de repasses não especificados. O mesmo vale para os repasses da União, que incluem o Fundo de Participação Municipal e a outras transferências não especificadas.

As transferências estaduais de recursos do ICMS, muito provavelmente se devem aos setores de comércio e serviços existentes no município, muitos dos quais a partir de 2006 apresentaram queda no número de unidades locais.

A arrecadação própria de impostos, a menor em toda a Região Imediata em todo o período, provavelmente reflete a situação observada no município, que não conseguiu atrair grandes empresas para seu território e com isso não conseguiu colher pequenos frutos provenientes da chegada de outras empresas, passíveis de cobranças de impostos e de uma dinamização de outras atividades.

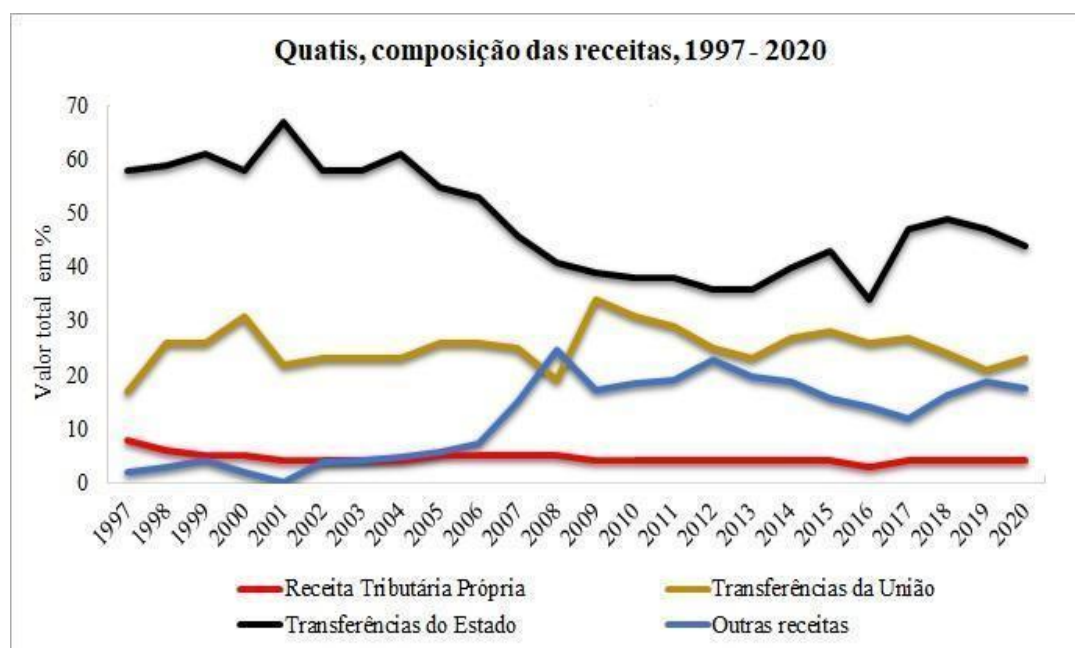


Gráfico 4: Composição das receitas orçamentárias de Quatis (RJ), 1997 - 2020.
(Fonte: TCE-RJ -2022. Elaborado pela autora).

É importante ressaltar que a evolução das receitas dos municípios estudados não são comparáveis entre si, pois cada município tem seus critérios de cobrança de impostos, e apresentam receitas maiores ou menores decorrentes de suas dinâmicas econômicas e do tamanho de suas populações. Além disso, as transferências do estado predominarem sobre as demais não é um fato novo, uma vez que os municípios brasileiros são os entes federativos que têm menor poder de arrecadação, apesar de terem encargos sociais altíssimos, como manutenção de escolas, hospitais e gastos com a prefeitura (Ibañez, 2006, p. 61).

Chamamos atenção para como as receitas tributárias locais dos municípios que abrigam multinacionais sofreram poucos aumentos, um possível reflexo das políticas de isenção fiscal no âmbito municipal. Aqui já se evidencia um comprometimento de parte das receitas locais com impostos que não são cobrados de agentes específicos em sua totalidade.

Uma arrecadação própria, que já é baixa, não apresentou ao longo de mais de 20 anos, aumentos significativos, tendo pequenos aumentos possivelmente mais relacionados às empresas associadas ou que prestam serviços às grandes (quando estas não recebem isenções), que surgiram enquanto se construía novas unidades industriais de grande porte, por exemplo.

Os municípios estudados também criaram a possibilidade de repasse de verbas municipais a empresas pelo menos em algum momento, desde o início do processo de reestruturação produtiva regional, o que pode afetar ainda mais o orçamento público, capturado para atender a demandas de grandes empresas.

Essa renúncia de recursos públicos, como já demonstramos, não se restringe à esfera municipal. O estado do Rio de Janeiro também oferece renúncia fiscal, diferimento de impostos, crédito fácil e farto.

Barcelos (2018), baseando-se em relatório elaborado por um grupo de Auditores Fiscais da Receita do Estado e integrantes da Secretaria de Estado de Fazenda que formaram um grupo chamado Observatório dos Benefícios, destaca o quantitativo de receita que o Estado renunciou (considerando tributos, crédito e financiamento), entre 2015 e 2016, e a dificuldade de equacioná-los.

De acordo com o Relatório, quase 95% das renúncias aprovadas foram efetivadas privilegiando empreendimentos e empresas sediadas em regiões que já contavam com um adensamento produtivo, como é o caso da Região Metropolitana do Rio de Janeiro (62% do total renunciado), a Região do Médio Paraíba (15,4%), na qual estão os municípios estudados, e Centro-Sul (11,5%). O setor de material de transporte (incluindo o automobilístico) respondeu por cerca de 56% dos desembolsos do FUNDES entre 1996 e 2015 (Barcelos, 2018, p. 106).

Mas além do recebimento destes benefícios às custas dos recursos públicos, também há os gastos com modernizações territoriais, uma vez que, conforme aponta Ibañez (2006, p. 64), os custos de locação não se restringem aos valores cobrados em tributos, mas também a uma boa rede de infraestrutura, estabilidade política, mão de obra qualificada e outros fatores, que são elementos caros para aquelas localidades ainda destituídas desses recursos.

3.5 As densidades técnicas no período atual

A busca por criar densidade técnica nos lugares, envolve os municípios, mas também o estado e a União, que em muitos casos entram como “parceiros”, orientando recursos para fins específicos ligados à modernização dos territórios, de acordo com interesses de agentes hegemônicos privados. No caso de Resende, essa busca tem início em meados do século XX, já associada à atração de grandes empresas.

Conforme aponta Lima (2005, p. 20), desde a década de 1950, quando a Volkswagen anunciou que instalaria uma fábrica no país, políticos de Resende demonstraram o desejo de atraí-la, entretanto, o município não contava com infraestruturas físicas e sociais consideradas fundamentais para o desempenho da fábrica, o que fez a empresa optar por São Paulo. Isso despertou, segundo o autor, a atenção dos políticos do município para a importância de se criar infraestruturas para incentivar o desenvolvimento industrial do município. Tais medidas foram tomadas a partir daí e se aprofundaram na última década do século.

No geral, os incentivos territoriais criados na Região Imediata de Resende, diante do início do processo de reestruturação produtiva vão desde a doação, venda a preços baixos ou concessão de terrenos (já preparado ou não), até a criação de acessos à Rodovia Presidente Dutra, abastecimento de energia elétrica e a gás, antenas de telefonia fixa e móvel, cabos de fibra óptica, qualificação da mão de obra, instalação de Estação Aduaneira do interior (porto seco).

A instalação da VW (Figura 7) marca um aprofundamento da criação destes aparatos técnicos voltados diretamente para as empresas na região. Para essa multinacional foram garantidas, de acordo com Ramalho e Santana (2002, p. 88), a partir de uma parceria entre estado e município, aproximadamente R\$15 milhões de dólares (na época), a serem gastos em infraestrutura viária, melhoria dos portos para exportação, qualificação da mão de obra.

Além disso, verificou-se a criação de estação de força elétrica, nova linha de canalização de gás (de aproximadamente 14km no valor de US\$ 7,3 milhões), estrada asfaltada, recursos para que as autoridades municipais providenciassem para as fábricas postes de luz, sinalização, água, esgoto, transporte etc., infraestrutura de telecomunicações com ligações através de fibra óptica e doação de terreno à empresa (200 ha) (Ramalho, Santana, 2002, p. 88).



Figura 7: Vista aérea da fábrica da Volkswagen em Resende.
(Fonte: Volkswagen Caminhões e Ônibus, 2023).

A unidade industrial da empresa foi construída em uma área antes pertencente ao antigo distrito de Porto Real, e foi necessário a construção de via de acesso à BR-116, denominada Rua Engenheiro Alan da Costa Batista (também conhecida como Rua Volkswagen), com cerca de 3,4 km no valor de US\$ 2,3 milhões (Ramalho, Santana, 2002). Esta, beneficiou também Porto Real e o acesso de seu Polo Industrial à Rodovia Presidente Dutra (Figura 8).

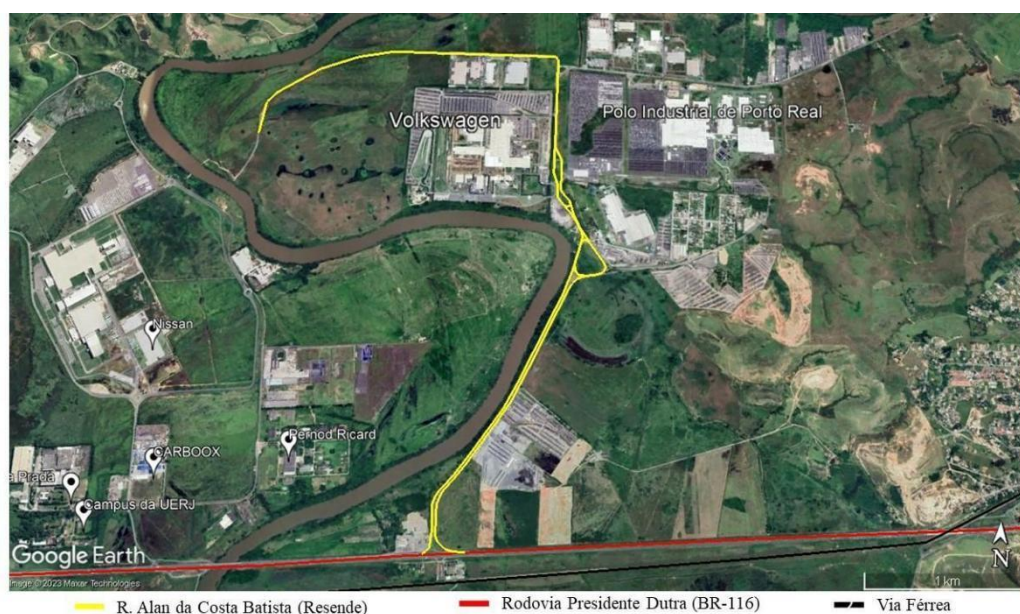


Figura 8: Rua Engenheiro Alan da Costa Batista (em amarelo).
(Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

Em Porto Real também foi necessário construir a Avenida Renato Monteiro (antiga estrada de mesmo nome), que liga o Polo Industrial à cidade, sem precisar passar pela Rodovia Presidente Dutra, e que foi concedida à Peugeot-Citroën para uso exclusivo em 1997 (Concessão de Direito Real de Uso), por isso ficou conhecida como Viaduto Peugeot. Atualmente, há outras empresas fornecedoras ou prestadoras de serviços instaladas próximas a esta Avenida (Figura 9), que se beneficiam tanto desta quanto da Rua Engenheiro Alan da Costa Batista.

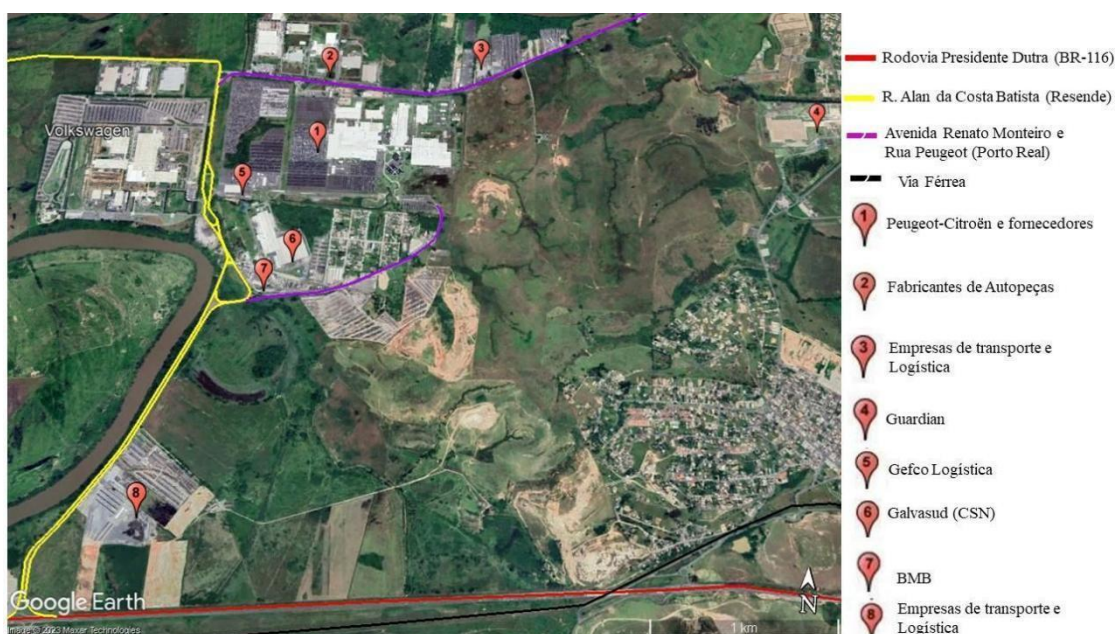


Figura 9: Avenida Renato Monteiro e Polo Industrial de Porto Real. (Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

Como apontou Bentes (2014), outras infraestruturas construídas para atender as demandas da VW, beneficiaram o Polo Industrial de Porto Real, e foram fundamentais para a atração da Peugeot-Citroën (Figura 10), tendo mecanismos de atração que não diferiram muito daqueles utilizados com a Volkswagen.

No caso desta automobilística, o Grupo Porto Real doou um terreno com 3 milhões de metros quadrados (300 ha), sendo que 1 milhão deles foram destinados à implantação dos fornecedores para a fábrica principal (Tecnopolo). A empresa ocupa cerca de 5% do território do município e também contou com recursos estaduais via FUNDES, como já evidenciado, e financiamento do BNDES (Bentes, 2014, p. 328; Ramos, 2005).



Figura 10: Vista aérea da fábrica da PSA Peugeot-Citroen e Tecnopolos I e II (ao fundo) em Porto Real. (Fonte: Site Stellantis, 2023).

Para a Guardian, localizada mais afastada deste Polo Industrial, em uma área de 46 mil metros quadrados, foi destinada por meio de concessão uma área pertencente ao Patrimônio Municipal, de 7.191,00 m² para a construção de um estacionamento. Já a Galvasud (Figura 11), inaugurada em 1999, que produz bobinas de aço galvanizado para abastecer principalmente as indústrias automotivas, também contando com financiamento do BNDES e do banco alemão KFW, foi implantada num terreno de 150 mil metros quadrados (15 ha), em que cada metro quadrado foi vendido a 2 reais, próxima às fábricas da VW e da PSA (Lima, 2006; Bentes, 2014, p. 328; Ramos, 2005).



Figura 11: Fábrica da Galvasud (CSN Porto Real) em 2009. (Fonte: Bentes, 2014).

Outros trechos de rodovias também foram construídos para atender a demandas da Votorantim Siderurgia (atual ArcelorMittal), inaugurada em 2009 em Resende, e da Jaguar Land Rover e da IBR-Lam em Itatiaia.

No primeiro caso, a unidade industrial foi instalada do outro lado da cidade (a oeste), afastada, portanto, da VW e de outras empresas presentes no Polo Industrial de Resende e da infraestrutura que atende às mesmas. Foi implantada num terreno com área de 430 ha, com investimentos iniciais de 550 milhões de dólares em uma parte da cidade que vinha apresentando crescimento urbano.

O anúncio da escolha pelo município ocorreu no mesmo período de anúncio da construção da Avenida Francisco Fortes Filho, a partir de 2007, através de uma parceria entre estado e município e posterior construção de uma ponte ligando a Avenida à Via Dutra, em Itatiaia, facilitando assim, a entrada e saída por esta parte da cidade. A ponte, antes mesmo de ser inaugurada em 2011, já era utilizada pela Votorantim (Figura 12).

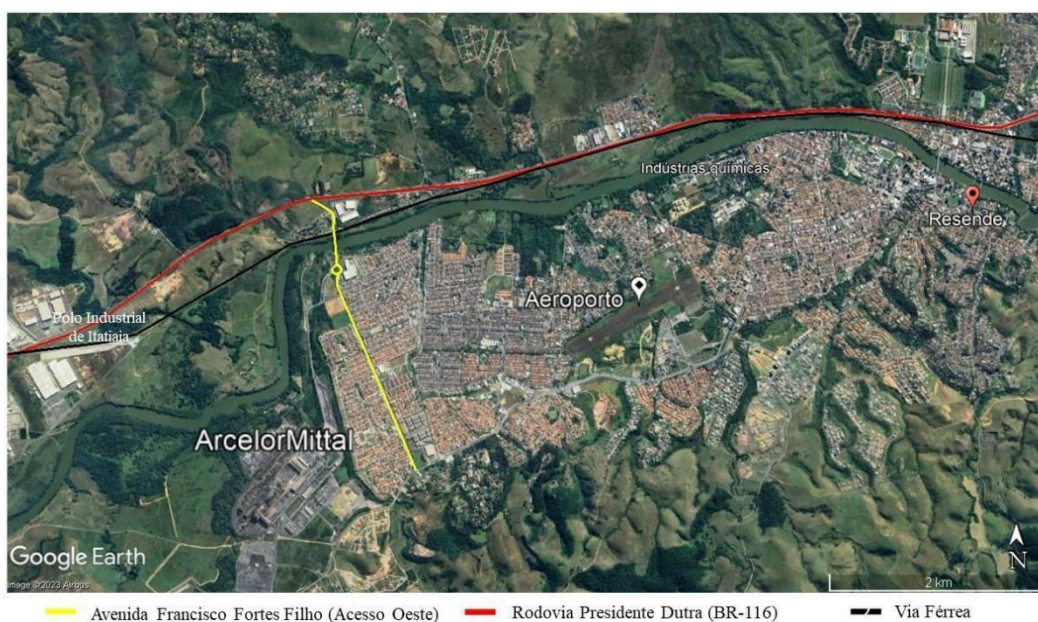


Figura 12: Localização do Acesso Oeste em Resende.
(Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

Em Itatiaia, no ano de 2015, foi inaugurada a Avenida Industrial Alda Bernardes de Faria e Silva, posteriormente expandida como uma demanda direta da Jaguar Land Rover, que iniciou suas operações em 2016, e que atende a outras empresas instaladas próximo a esta, sendo o principal acesso rodoviário de entrada e saída das empresas. A obra envolveu recursos da prefeitura e do Estado do Rio de Janeiro. Anteriormente a isso, já havia sido criado outro trecho garantindo o acesso da IBRAME, inaugurada em 2014, à BR-116 (Figura 13).

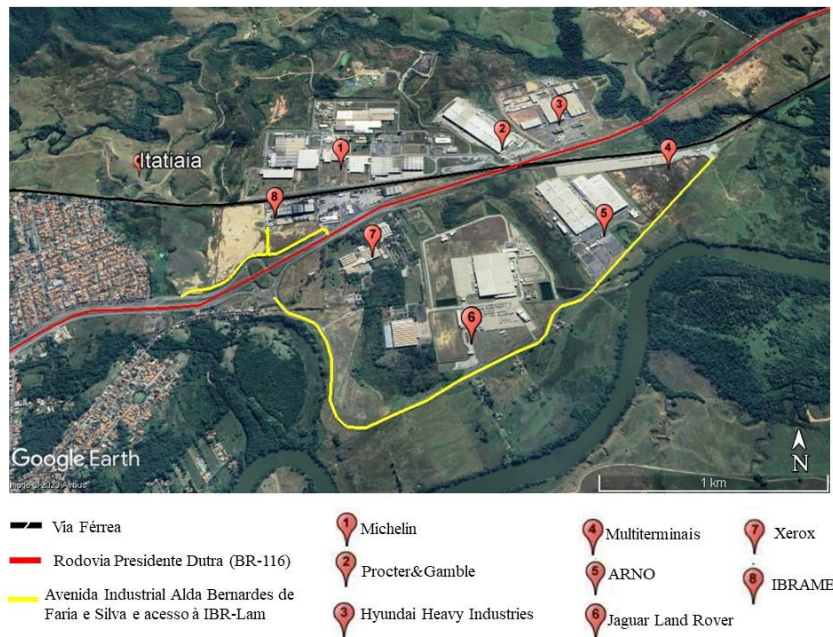


Figura 13: Vias de acesso e Polo Industrial de Itatiaia.
(Fonte: Adaptada do Google Earth Pro, 2023).

Já no caso da Nissan, não foi necessário a criação de via de acesso, uma vez que ela se instalou próximo a outras empresas já existentes, ao campus da Universidade Estadual do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e à Estação Aduaneira (EADI) (Figura 14). Contudo, o terreno em que a empresa foi construída, com 3 milhões de metros quadrados (300 ha), foi, conforme aponta Bentes (2014), comprado e doado pelo Estado do Rio à montadora, após essa escolher o local.

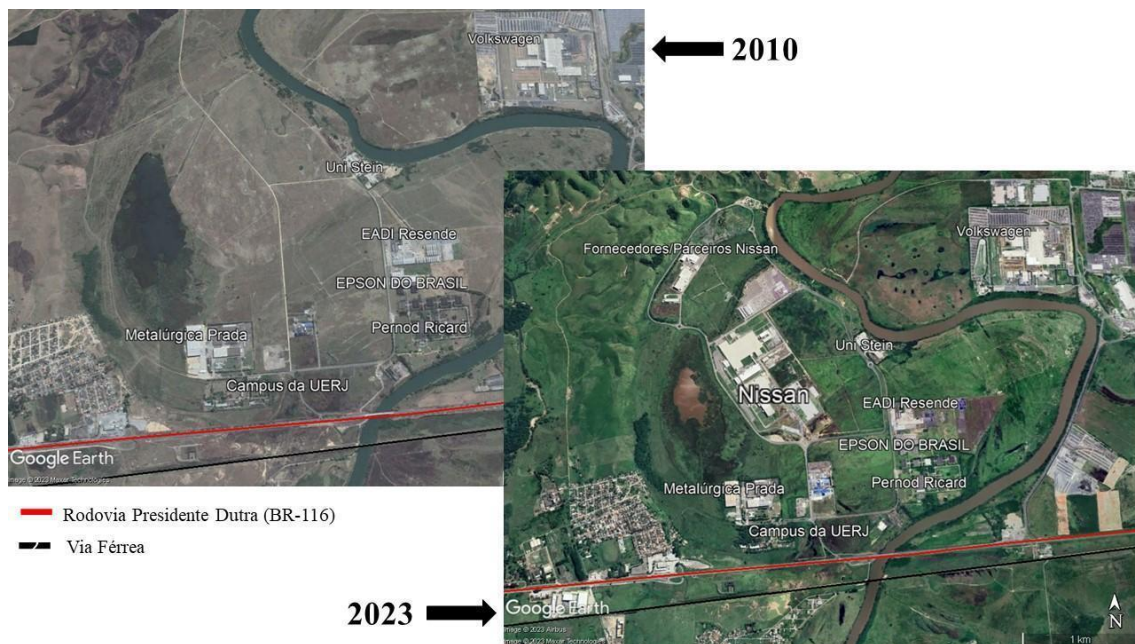


Figura 14: Área antes e depois da construção da unidade industrial da Nissan em Resende.
Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023.

Essa doação ocorreu, por meio da Companhia de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro (CODIN), uma sociedade de economia mista criada na década de 1960 para implantar e comercializar distritos industriais no estado, vinculada à Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Energia e Relações Internacionais (SEDEERI), desde 2007, quando passou a atuar na atração de investimentos nacionais e internacionais para o estado.

Essa Companhia oferece suporte a investidores e a municípios fluminenses interessados em atrair novos investimentos, disponibilizando estudos sobre áreas disponíveis para instalação das empresas, informações, relatórios e mapas dos indicadores socioeconômicos e demográficos dos municípios, orientações sobre logísticas, apoio na obtenção de licenciamento ambiental e questões de infraestrutura, orientações e apoio acerca das tributações e financiamentos no estado e no país (CODIN, 2022), facilitando assim o processo de escolha e instalação de investidores no estado.

Em troca do terreno recebido a empresa deveria implantar e iniciar as operações em até 5 anos; realizar um investimento em quantidade específica; criar 800 empregos (próprios ou terceirizados) por 20 anos; reservar 3% dos postos de trabalho ao primeiro emprego nos primeiros 3 anos de operação. Caso a empresa descumpra essas especificações ou encerre suas atividades no município, o terreno será reincorporado ao patrimônio da CODIN²⁸.

A Região, já considerada estratégica em relação à proximidade com importantes mercados consumidores do país, com importantes infraestruturas rodoviária e ferroviária, e que já vinha recebendo empresas de setores variados desde meados do século XX, já indicando um ambiente favorável à operação de empresas, também buscou ampliar o fornecimento de gás natural tanto em Resende e Porto Real, que já forneciam estes desde o final da década de 1990, enquanto em Itatiaia o fornecimento se iniciou a partir da década de 2010.

O caso de Itatiaia evidencia um fator fundamental para se entender o uso que estes agentes fazem dos territórios, sua seletividade espacial e a rápida valorização de alguns lugares. No período anterior ao PRODEMI, o município já foi considerado desfavorável à instalação de grandes empreendimentos²⁹, quando considerados aspectos como

²⁸ Lei Ordinária nº 6079, de 18 de novembro de 2011.

²⁹ Como indicou um estudo da antiga Fundação Centro de Informações e Dados do Estado do Rio de Janeiro - CIDE (atual CEPERJ), de 1998, ao lançar o Índice de Qualidade dos Municípios - IQM, cuja finalidade era avaliar as condições destes para atrair investimentos e a capacidade em multiplicar os benefícios advindos.

centralidade e vantagem locacional, representando a capacidade de estabelecer vínculos com mercados vizinhos; qualificação da mão-de-obra; riqueza e potencial de consumo; facilidades para negócios; infraestruturas para grandes empreendimentos, dinamismo da economia local e cidadania (representada pelas condições de atendimento das necessidades básicas da população).

Mesmo que o município já abrigasse duas multinacionais e que seus vizinhos, Resende e Porto Real, viessem recebendo grandes investimentos e sediando várias multinacionais, Itatiaia não recebeu nenhuma outra grande empresa até a criação do PRODEMI e a oferta de infraestruturas, uma vez que, como aponta Santos (2020a), a utilização dos lugares, sobretudo, pelas grandes empresas, depende da existência indissociável de formas geográficas e de arcabouços normativos.

No caso do fornecimento de gás natural, o município estabeleceu parceria, em 2009, com a CEG-RJ, uma das multinacionais líderes do setor de gás e eletricidade, para a instalação de mais de 8 mil metros de tubulações no subsolo, ligadas às já instaladas em Resende (na Votorantim, atual ArcelorMittal), desde o início do século, para captar gás natural e distribuí-lo em dois ramais em Itatiaia, um ao lado da Xerox do Brasil, atendendo as empresas próximas, e outro no Posto Graal, disponibilizando energia para a Michelin e para o próprio posto.

A instalação ficou pronta no final de 2011, e o então secretário de desenvolvimento econômico destacou-a como fundamental para atrair novos investimentos para o município³⁰. Assim, o município passou juntamente com Resende e Porto Real a fornecer gás natural para as empresas.

A construção da Estação Aduaneira do Interior (EADI) em Resende, mais conhecido como Porto Seco, foi fundamental para facilitar tanto a aquisição de material quanto o escoamento da produção das empresas presentes na região (Ramos, 2005, p. 89). Este é um terminal alfandegário destinado à prestação de serviços de movimentação e armazenagem de mercadorias sob o controle da Receita Federal. Foi inaugurado em 2001 e construído pelo grupo Multiterminais Logística Integrada, que em 2015 também atuou na construção do terminal logístico de Itatiaia.

Outras demandas das empresas presentes nos três municípios que foram atendidas pelas prefeituras estão relacionadas à formação da mão de obra. Para isso, as prefeituras

³⁰ Matéria disponível em: <https://focoregional.com.br/Noticia/G%C3%A1s%20natural%20chega%20%C3%A0%20Itatiaia>

buscaram (e ainda buscam), desde a década de 1990, estabelecer convênios com escolas técnicas e universidades (locais e regionais), como a Escola Técnica Pandiá Calógeras, pertencente à CSN, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI/FIRJAN), com a Associação Educacional Dom Bosco (AEDB), presentes em Resende, a Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), inaugurado no final dos anos 1990, entre outras. Algumas destas foram cruciais para a formação da mão de obra no início do processo de reestruturação produtiva.

Como já demonstrado, a presença destes aparatos também se constitui em exigências das empresas, no entanto, devido à sua atuação global, a necessidade de se manter competitiva e a busca incessante por lucros crescentes, faz com que gestões municipais, estaduais e até federais tenham que renovar e ampliar as obras no território, mantendo as condições para a operação destes agentes vantajosas, fazendo com que o lugar continue sendo extorquido. Assim, como apontam Santos e Silveira (2006, p. 116), o lugar deve a cada dia conceder mais privilégios, criar permanentemente vantagens para reter as atividades das empresas, sob ameaça de um deslocamento dessas empresas.

Na Região, uma demanda conjunta de grandes empresas por renovação e ampliação das densidades técnicas já presentes ocorre de dois modos principais: através do Cluster Automotivo Sul Fluminense, formado por empresas instaladas nos três municípios, e através da Federação da Indústria do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), representante legal de sindicatos patronais industriais do estado.

No primeiro caso, algumas empresas do ramo automobilístico, sob a liderança da PSA Peugeot-Citroën, se associaram à partir de 2013 para criar o Cluster Automotivo Sul Fluminense, buscando garantir condições de concorrência e competitividade estrutural na região, apresentando demandas como: aumento e qualidade da energia fornecida diante do aumento das demandas que os municípios vinham tendo, o aumento da mão de obra qualificada, resolução da questão de saturação da rodovia Presidente Dutra, e melhorias das telecomunicações, uma vez que havia poucas torres de retransmissão de celular, o que dificulta a qualidade do serviço de telefonia e acesso à internet em comparação com outras regiões que têm a mesma importância para o setor industrial (Paiva, 2016).

Em 2022, sob a liderança da Stellantis (resultante da fusão entre PSA Peugeot-Citroën e da Fiat no final de 2019), e tendo como integrantes 22 empresas do segmento, como Nissan, Land Rover, Hyundai, Volkswagen e Michelin, as metas do Cluster foram conseguir investimentos estadual em infraestrutura rodoviária, de modo a reduzir a dependência da Via Dutra; melhorar a conexão entre os diversos polos industriais

presentes no eixo Volta Redonda-Resende-Itatiaia; capacitação técnica, com a expectativa de criação do Polo Tecnológico em Resende (RJ), que de fato começou a ser construído no mesmo ano; trabalhar com as universidades e escolas próximas para buscar maior conexão com as necessidades industriais; monetização dos créditos de ICMS (transformar créditos em caixa, para as empresas utilizarem) e desenvolvimento de fornecedores locais³¹.

As demandas apresentadas via FIRJAN, sobretudo diante do resultado apresentado pelo estado no Ranking de Gestão e Competitividade dos Estados de 2015, organizado pelo CLP - Centro de Liderança Pública em parceria com a B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), Economist Intelligence Unit e Tendências Consultoria Integrada, constam no “Mapa do Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro”, que apresenta 46 propostas divididas em 5 temas (Figura 15) e 158 ações para melhorar a situação do estado frente a outros, no período 2016-2025.



Figura 15: Mapa do Desenvolvimento do estado do Rio de Janeiro.

Fonte: Firjan, 2023.

Dentre as propostas voltadas especificamente para o sul fluminense, verifica-se a demanda por duplicação da BR-116 entre Volta Redonda e Taubaté, em São Paulo;

³¹ Informações disponíveis em: <https://www.media.stellantis.com/br-pt/corporate-communications/press/stellantis-conduzira-o-cluster-automotivo-sul-fluminense-em-2022>

construção de novo acesso de Resende ao Polo Industrial, pelo bairro Paraíso, entre Porto Real e Quatis; construção de passagem em desnível, conjunto de rotatórias e acessos urbanos na BR-116, no centro de Itatiaia, ligando as ruas São Jorge e Antônio Gomes de Macedo.

Há ainda a demanda por garantia a estabilidade no fornecimento de energia nas áreas de concentração industrial, nos distritos e condomínios industriais e empresariais; impedimento de ocupação irregular, em especial habitacional, nas áreas industriais e seus entornos; agilizar o processo de emissão da outorga de autorização para a captação direta de água pela indústria (construção de poços artesianos, uso de mananciais subterrâneos etc.); criar um Plano Diretor Regional de Desenvolvimento Integrado; preservar as áreas destinadas à instalação de distritos e condomínios industriais, e universalizar a rede de distribuição de gás natural nas áreas industriais consolidadas e potenciais.

Através de um documento denominado “Rio Canteiro de Obras” lançado em 2021³², a Firjan também apontou a necessidade de investimentos de melhoria de acesso às áreas industriais e escoamento da produção, como construção de ponte de ligação dos polos industriais Nissan – Volkswagen/Stellantis; recapeamento das estradas de acesso ao polo industrial Volkswagen/Stellantis; ampliação de acesso para as fábricas na Avenida Renato Monteiro (Porto Real); melhorias nas rodovias RJ-143 e RJ-153.

Essas demandas apresentadas pelas empresas evidenciam a busca constante por melhorias que permitam sua atuação de modo cada vez mais lucrativo na RIR. Trata-se, como já observado por diversos autores que estudam a temática, da indicação de formas de ação ao poder público, a ser realizada com recursos públicos, também representando uma drenagem desses recursos para atender a demandas do setor privado, que podem ou não beneficiar a população. O atendimento destas demandas fortalece o uso corporativo do território.

Se até aqui expusemos a criação de densidades técnicas em Itatiaia, Porto Real e Resende, municípios que desde o início do processo de reestruturação produtiva receberam multinacionais e outras grandes empresas, a seguir analisaremos a situação observada em Quatis, que como já exposto, não segue o mesmo caminho.

³² Disponível em: <https://static.poder360.com.br/2021/06/Rio-Canteiro-de-Obras-1.pdf>

3.5.1 O caso de Quatis

De acordo com Harvey (2005), com a diminuição de barreiras espaciais no final do século XX e o aumento da competição entre capitalistas, as vantagens locais relativas adquiriram muita importância, principalmente por permitir a exploração, com bom proveito, de minúsculas diferenciações espaciais. Diante disso, e conforme aponta Santos (2020a), os lugares se distinguem pela diferente capacidade de oferecer rentabilidade aos investimentos, com as empresas considerando um conjunto de fatores (ou variáveis) que articuladas, conferem ao lugar um valor particular.

Estes fatores podem ser resultantes do adensamento de camadas técnicas em partes do território que serão aproveitadas no novo momento (rugosidades), da criação de novos fatores influenciada por acordos políticos, decisões econômicas etc., de recursos e/ou condições naturais presentes, da mão de obra (qualificada ou não, sindicalizada ou não etc.), logística, entre outros.

Na Região estudada, verifica-se que, apesar de os municípios apresentarem similaridades em sua formação e desenvolvimento, também apresentam diferenças ao longo desse processo, que confere a uns “valores particulares” frente aos interesses do capital, sobretudo no presente século.

Uma primeira diferenciação de Quatis em relação aos demais municípios, são as características físicas do terreno municipal (Figura 16). Apesar de possuir a segunda maior área territorial da região, esta é mais íngreme, tendo poucas áreas planas disponíveis para a instalação de grandes empresas.

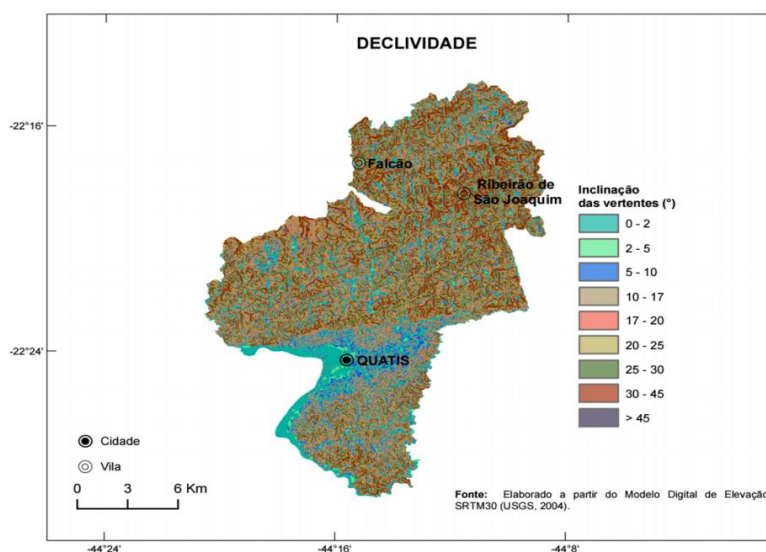


Figura 16: Declividade do município de Quatis, RJ.
(Fonte: Repositório Institucional de Geociências -CPRM, 2023).

Quando analisamos a localização das empresas nos territórios municipais, constatamos que em Itatiaia, Porto Real e Resende, principalmente as multinacionais se instalaram próximas ao Rio Paraíba do Sul, em áreas onde o terreno é plano.

Para além de características físicas da área, há especificidades relacionadas aos usos do território regional, mesmo que, como já evidenciado, ao longo dos séculos XVIII e XIX estes usos estivessem ligados às mesmas atividades econômicas (como a cafeicultura e pecuária), que influenciaram na criação de algumas infraestruturas na região, como a ferrovia e a abertura de estradas e para a emergência das primeiras indústrias ligadas à pecuária.

Essas especificidades se tornam mais explícitas ao longo do século XX, com a consolidação da industrialização regional, diante da construção da CSN, da BR-116 e da Hidrelétrica de Funil. Tem-se na região algumas cidades adquirindo um maior dinamismo em suas atividades e serviços, que beneficiaram algumas das povoações associadas a estas, porém nem todas da mesma forma.

Enquanto Itatiaia e Porto Real existiam como distritos subordinados a Resende por boa parte do século, se beneficiando de sua proximidade com o distrito-sede (ambos distantes aproximadamente 19 km pela Via Dutra), sua posição geográfica e de suas políticas de atração de empresas, Quatis era distrito de Barra Mansa, localizada a cerca de 27km (pela via Dutra) de sua malha urbana, não se beneficiando diretamente (no sentido de também receber) da implantação de unidades industriais ao longo do século (Figura 17).



Figura 17: Rodovia Presidente Dutra (em vermelho), linha férrea (em preto), municípios da RIR, Barra Mansa e Volta Redonda. (Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

*BM/VR significam Barra Mansa e Volta Redonda.

Barra Mansa (distrito-sede) se tornou um dos maiores produtores de leite do estado do Rio de Janeiro no início do século XX, e já possuía algumas empresas ligadas à pecuária leiteira e a indústria moageira, representada pelo Moinho Fluminense, entre as décadas de 1920 e 1930, que se beneficiavam da rede ferroviária existente, formada pela antiga Estrada de Ferro Central do Brasil e pela Oeste de Minas (Rede Mineira) (Moreira, 2002).

O entroncamento das estradas de ferro, a proximidade e ligação com os mercados do Rio de Janeiro e de São Paulo, de acordo com Moreira (2002), serviram de atrativos locais também para a Cia. Nestlé de Alimentos, a Siderúrgica Barra Mansa e a Cia. Metalúrgica Barbará, que se instalaram no município no final da década de 1930, também na margem direita do rio Paraíba do Sul, mesmo lado em que o núcleo urbano havia surgido.

A construção da CSN, da rodovia federal e da hidrelétrica de funil, e, anos mais tarde (década de 1970), da ferrovia do Aço, contribuíram para a instalação de mais empresas em Barra Mansa, Volta Redonda e Resende (distrito-sede). A localização destas empresas em Barra Mansa era distante do distrito de Quatis, impedindo assim, que o mesmo pudesse se beneficiar da instalação de outras empresas ligadas a estas.

A ausência de empresas de grande, médio e pequeno porte neste distrito em meados da década de 1960³³, em um momento em que a industrialização da região era crescente, aponta um desinteresse de empresas frente a condições que já não eram tão boas quanto as existentes em Resende e alguns dos seus distritos. Itatiaia, por exemplo, cortada pela Rodovia, com maior população urbana já nesta década, contava com algumas pequenas empresas locais ligadas à produção de bebidas, artigos de caldeiraria e madeira.

Poucos anos depois, em 1971, recebe a instalação da Xerox, especializada na produção de máquinas copiadoras, e na década seguinte da Michelin, às margens da BR-116, evidenciando desde aí a importância da rodovia, em um momento em que se iniciava no país o processo de desconcentração produtiva. A chegada de novas grandes empresas posteriormente (já na década de 2010), como já demonstrada, continuou sendo às margens dessa rodovia, influenciada pela disponibilidade de densidades técnicas e normativas.

³³ O Cadastro de empresas no estado do Rio de Janeiro publicado pelo IBGE para o ano de 1965, indica apenas um estabelecimento empresarial no distrito — a Cooperação Agropecuária de Quatis —, empregando entre 20 e 44 pessoas, em um momento em que a produção de frango teve um curto apogeu.

Por outro lado, Porto Real, mesmo que predominantemente rural até a década de 1990, e também não atravessado pela BR-116, já tinha, desde o final do século XIX (com a crise do café na região), a maior usina de açúcar do sul fluminense, em uma ampla área, que deu origem à Açucareira Porto Real S/A e que com investimentos de empresários norte-americanos e brasileiros, abrigou a Companhia Fluminense de Refrigerantes (instalada no interior da Usina para produzir Coca-Cola na década de 1950) (Lima, 2005).

Os empresários donos dessa Companhia influenciaram na chegada de mais empresas para o distrito ao criarem o Polo Industrial Privado de Porto Real, instalado em terras da Usina Açucareira S/A que foi desativada, disponibilizando loteamentos com infraestruturas para receber indústrias de médio e grande porte, e na participação das negociações para a chegada da VW e, diretamente, de outras empresas em Porto Real, já emancipado (Lima, 2005, p. 64).

Se por um lado, em Itatiaia somado à existência de condições de acesso à energia (através da usina de Funil) e a isenções fiscais disponibilizadas pela prefeitura de Resende, é notória a importância da Rodovia Presidente Dutra para a chegada das primeiras multinacionais, em Porto Real, também se somando às condições de acesso à energia e a isenções fiscais, tem-se um importante papel desempenhado por empresários, na chegada das mesmas³⁴, e que vai se fortalecer ainda mais nos anos seguintes.

Com as emancipações, o início do processo de reestruturação produtiva regional, e um novo contexto neoliberal onde os lugares são responsáveis por se fazerem “atraentes aos olhos do capital”, os três “ex-distritos” criam suas normas de atração de empreendimentos, conforme “a moda do momento”, que permanece atual, visto que continuam se utilizando destes mecanismos.

Contudo, após anos de existência, tais normas, em Quatis, não têm efeito, evidenciando que o município, diante do elevado grau de seletividade espacial das empresas, não é atraente a estes agentes, mesmo estando em uma área geográfica considerada estrategicamente vantajosa, caso contrário, não teriam empresas ali.

O fato de o município não ser cortado pelo BR-116, pode ser um dos fatores cruciais para isso, entretanto não o único, devendo ser analisado dentro de um conjunto de variáveis, que no caso específico de Quatis abrange áreas disponíveis para a

³⁴ Verifica-se que o papel desempenhado por esses empresários se sobressai a outras condições na instalação de multinacionais no distrito, porque conforme aponta Lima (2006, p.57), estes reclamavam de estarem sendo abandonados pela Prefeitura de Resende.

implantação, condições históricas associadas à sua ocupação e seu desenvolvimento, e condições presentes a serem usufruídas exclusivamente pelas empresas, marcando assim o uso corporativo do território.

Vale ressaltar que Porto Real também não é cortado pela Rodovia Presidente Dutra, contudo, se beneficiou da construção da Rua Engenheiro Alan da Costa Batista, sendo a mesma, assim como a Avenida Renata Monteiro, usadas preferencialmente pelas empresas. Em Quatis, isso não ocorre porque a rodovia RJ-159 e a Estrada Floriano-Porto Real (já em Porto Real) são, atualmente, os únicos acessos da população à BR-116³⁵. Mesmo que a área destinada à sua Zona Especial de Negócios (anteriormente denominada de Condomínio Industrial) esteja localizada antes de seu perímetro urbano, as empresas que se instalassem ali teriam que dividi-la com a população (Figura 18).

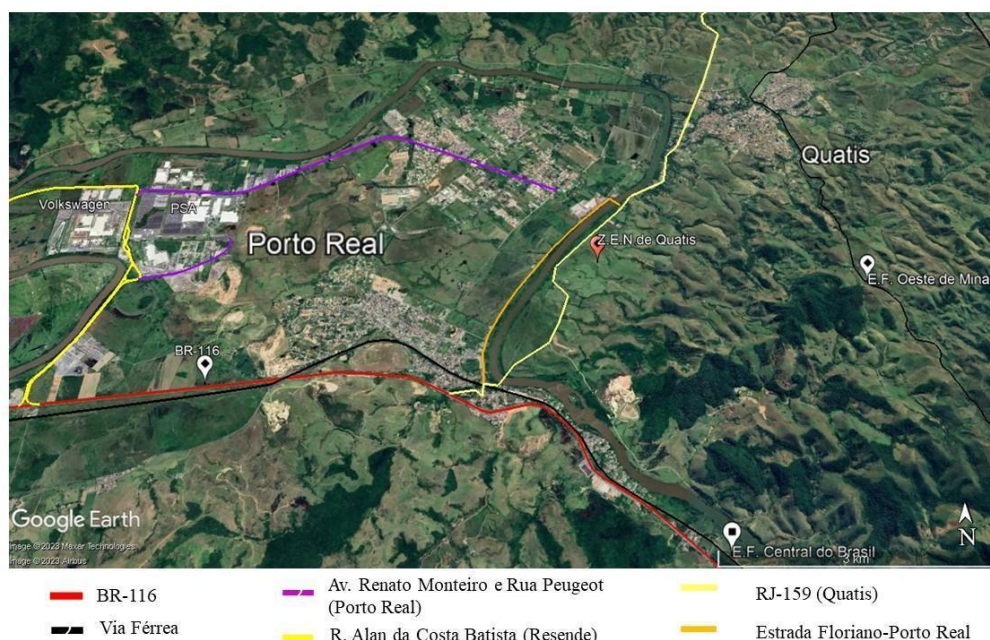


Figura 18: Principais vias de acesso à BR-116 em Quatis e Porto Real.
(Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

Essa Zona Especial de Negócios está localizada próxima ao Rio Paraíba do Sul e à unidade industrial da Coca-Cola FEMSA, em Porto Real (Figura 19), que também não possui acesso direto à BR-116. Contudo, está presente na área desde meados do século XX, antes da construção e duplicação da rodovia federal e da ocupação urbana às margens desta.

³⁵ O atual perímetro urbano do município, encontra-se a cerca de 7 km da Rodovia Presidente Dutra.

A Zona Especial de Negócios foi criada em 2011, a partir da alteração na denominação do Condomínio Industrial de Quatis (como evidenciado na Lei nº 764 de 15/12/2011) e expansão de sua área, passando a ter mais de 100 mil metros quadrados, prevendo um investimento de 2 milhões de reais.



Figura 19: Coca-Cola FEMSA (em Porto Real) e Zona Especial de Negócios (em Quatis).
(Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

O projeto de criação da Zona previa parcelamento de módulos que originaria lotes com dimensões específicas (e com possibilidade de aumento conforme demanda de empresas)³⁶, além da implantação de sistema de coleta de água, tratamento de esgoto e eletricidade. Contudo, tais obras não foram realizadas e a área continuou desprovida dessas infraestruturas básicas.

Em maio de 2023, mais de uma década depois da criação do projeto da Zona Industrial, através de parceria entre governos municipal e estadual (com investimento de

³⁶ Disponível em:

<https://focoregional.com.br/Noticia/Prefeito%20de%20Quatis%20busca%20investimentos%20para%20Zona%20Especial%20de%20Neg%C3%B3cios>

mais de R\$ 4.000.000,00), obras de construção de rede coletora de esgoto, distribuição de água potável, drenagem pluvial, calçadas e pavimentação tiveram início³⁷.

Levando em conta também as normas criadas com o objetivo de atrair empresas para o município, e comparando com as dos demais integrantes da região imediata, constatamos que em um primeiro momento estas eram mais vantajosas, ao conceder isenção de até 100% de todos os impostos municipais por 10 anos e não exigir contrapartidas. Contudo, posteriormente, essa situação se altera, e até na disponibilidade de densidades normativas o município se torna pouco atraente.

Assim, vemos que Quatis apresenta muitos fatores, que comparados com os presentes nos outros municípios da Região Imediata, a tornam pouco interessante a agentes que consideram mínimos detalhes na sua escolha locacional.

Essa situação, e a observada em Itatiaia (que só passou a receber mais multinacionais a partir de 2009, quando criou o PRODEMI e infraestruturas físicas) evidencia o que já se sabe sobre a seletividade destes agentes, e como a simples disponibilização de aparatos normativos, representando renúncia de parte das receitas ou doações (cessão) de terrenos e repasses de verbas, por si só não são suficientes.

Deve haver uma combinação de fatores, que em muitos casos, como ocorre na Região Imediata de Resende, leva em conta fatores formados em períodos passados, e que contribuem para diferenciação de seus municípios.

Além de explicitar a seletividade destes agentes, que se torna ainda maior no período atual, a Região Imediata de Resende também evidencia uma possibilidade de aprofundamento do uso corporativo do território, já que vemos, a partir do final da década, primeiramente uma “arrumação” dos municípios (em termos normativos e técnicos) para atrair empresas específicas passando para a exposição destas demandas de forma coletiva nos anos mais recentes (através do Cluster e da FIRJAN).

Nesse novo momento, as densidades técnicas já existentes, construídas em um contexto de busca por formação de mercado interno, integração do território e pela industrialização, não sendo diretamente ligadas a demandas das multinacionais, passam por modernização, ampliação, entre outros, que são demandas diretas desses agentes, que conforme já se sabe sobre características gerais, veem o lugar como uma mera base de operações e estão interessados apenas nos lucros crescentes a serem obtidos.

³⁷ Disponível em: <https://avozdacidade.com/wp/prefeito-assina-ordem-de-servico-para-obras-da-implantacao-da-zona-especial-de-negocios-em-quatis/>

CAPÍTULO 4: O USO CORPORATIVO DO TERRITÓRIO E AS PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO

Desde o início do processo de reestruturação produtiva na Região Imediata de Resende, já se passaram quase 30 anos. Nesse período verificam-se mudanças nas dinâmicas econômicas e sociais de seus municípios que, direta e/ou indiretamente, estão relacionadas a esse processo.

Se, por um lado, e de modo geral, verifica-se crescimento populacional e urbano, melhorias em índices de saúde, educação e saneamento básico, na quantidade de estabelecimentos locais, por outro lado, questões urbanas, econômicas e financeiras revelam as diferentes condições em que cada município se inseriu no processo de reestruturação e os diferentes impactos na vida de suas populações.

Este último capítulo da dissertação analisa e reflete sobre algumas destas alterações frente à chegada de agentes hegemônicos, e os caminhos ou limites ao alcance do desenvolvimento econômico buscado principalmente por governos locais. Inicialmente será realizada uma exposição geral sobre indicadores sociais e econômicos dos municípios no período e, posteriormente, discutida a situação observada e seus impactos como promotores ou não do desenvolvimento.

4.1. As dinâmicas sociais e econômicas diante do processo de reestruturação produtiva

A Região Imediata de Resende vem apresentando, desde 1991, crescimento populacional e urbano, seguindo uma tendência que já vinha ocorrendo nas décadas anteriores, e tendo, segundo Ramos (2005), Fusco (2005) e Lima, (2012), uma importante participação de imigrantes, que se dirigiram à região influenciados pelo seu processo de industrialização e da expectativa de trabalhar nas fábricas³⁸.

Esse crescimento populacional apresentou ao longo do período variações em cada município, porém, em todos, foi maior entre os anos de 1991 e 2000, período em que se iniciou o processo de reestruturação produtiva. Nos anos posteriores (2000, 2010 e 2022), enquanto em Itatiaia, Porto Real e Quatis, apesar de contínuos, apresentaram variações

³⁸ Dados dos Censos Demográficos de 2000 e 2010, indicam o aumento da chegada destes, vindos sobretudo de outros estados da região Sudeste (Minas Gerais, São Paulo, Espírito Santo). Entre estes migrantes, assim como na população total de cada município, as mulheres predominam.

menores em relação ao período 1991-2000, em Resende, tal crescimento continuou sendo expressivo (Gráfico 5).

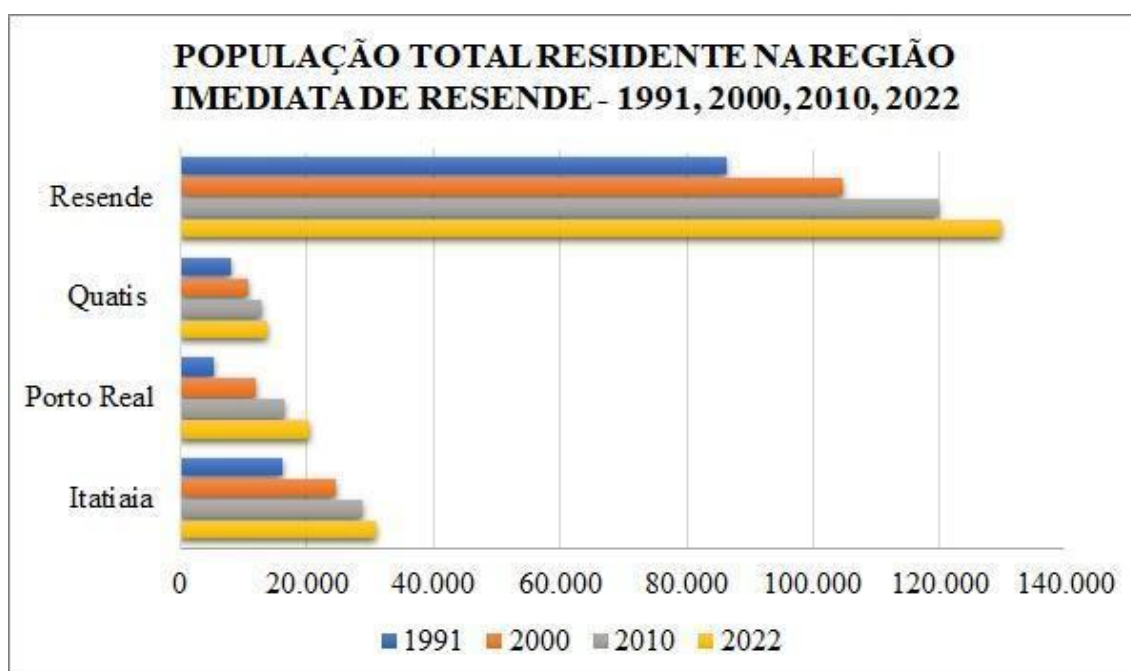


Gráfico 5: População total residente na Região Imediata de Resende, 1991 - 2022.
(Fonte: IBGE, 2023, elaborado pela autora).

Em Porto Real, por exemplo, esse crescimento populacional foi acompanhado de uma rápida passagem de uma população predominantemente rural, em 1991, para uma predominantemente urbana, em 2000 (IBGE, 1991 e 2000). Tal fato se deveu mais à transformação de áreas antes denominadas rurais para urbanas através de leis específicas, do que um deslocamento da população.

Ao longo de todo esse período a expansão da malha urbana é mais evidente no município de Resende do que nos demais, assim como a concentração de empreendimentos de grande porte — como hipermercados, condomínios residenciais, hotéis de grandes redes etc. —, e de serviços especializados, se devendo, em grande parte, às melhores infraestruturas urbanas disponíveis neste município.

Além de crescimento populacional próprio, Resende também vinha recebendo, desde meados do século XX, migrantes que preferiram residir no município em detrimento dos demais, devido às melhores condições de infraestrutura — habitação, asfaltamento, saneamento básico, escolas, hospitais, comércio, lazer etc. (Ramos, 2005).

Vale ressaltar que, apesar de próximos e com histórico de usos do território parecidos, os municípios da região apresentaram estágios de desenvolvimento diferenciados. Quando o processo de reestruturação produtiva teve início, Resende já

contava com infraestruturas e serviços urbanos de atendimento à população — hospitais, instituições de ensino básico, estabelecimentos hoteleiros, população urbana com acesso a água e acesso à rede geral de esgoto (acima de 90%), biblioteca pública, instituições bancárias, entre outras — que continuaram sendo expandidos nas décadas seguintes —, que os recém criados municípios de Itatiaia, Porto Real e Quatis ainda buscavam construir.

Itatiaia, emancipada no final dos anos 1980, depois de Resende, era o município que apresentava melhores condições de infraestruturas urbanas e de lazer (tendo o Parque Nacional de Itatiaia e a colônia finlandesa de Penedo como importantes atrativos), na virada do século. Quatis e Porto Real não possuíam nenhum equipamento cultural (como cinema, biblioteca etc.), e contavam com poucos hotéis, poucos estabelecimentos comerciais (menos de 50) entre outros.

Porto Real, logo em seu primeiro ano de existência recebeu a instalação de empresas multinacionais para as quais foram garantidas condições de infraestruturas urbanas e viárias, porém, para a população, tais infraestruturas (ou o melhoramento das já existentes), vieram posteriormente. Tratou-se de uma situação em que, conforme aponta Cataia (2001), as grandes empresas obtêm vantagens ainda maiores do que as que obteriam se instalando em municípios já consolidados, uma vez que em um município recém-criado a empresa já possui, desde a sua instalação, vantagens.

De acordo com Lima (2006), infraestruturas como o Centro Administrativo Municipal, maternidade, ginásio poliesportivo e quadras, duas creches, casas populares, foram construídas até 2005, contudo, ainda havia taxa elevada de desemprego e ausência de um hospital de grande porte, tendo a população que se deslocar para os municípios de Resende, Barra Mansa e Volta Redonda. Segundo o autor,

Apesar de todos os avanços citados, sobretudo em infraestrutura, fazendo com que aproximadamente 80% da população esteja residindo em domicílios com água encanada, luz elétrica e coleta de lixo, tendo ruas e avenidas em sua grande maioria calçadas e asfaltadas, os oito anos do governo Bernardelli aparentemente não reduziram as principais carências dos habitantes locais, tidas como motivos suficientes para a emancipação: a elevada taxa de desemprego e a carência de um hospital de grande porte (Lima, 2005, p. 41).

É nesse cenário que Resende era (e ainda é) um lugar buscado pela população dos demais municípios, seja para residir, seja para atender demandas por compras, lazer,

trabalho, serviços de saúde, educação, entre outros³⁹. Este município, além de oferecer uma gama variada de serviços, recebeu nos anos 2000 e 2010 a instalação de grandes empreendimentos e redes de hotéis (como a empresa francesa Accor, da bandeira Ibis) condomínios e conjuntos habitacionais voltadas para atender a classes com rendas específicas⁴⁰, shopping center (PátioMix em 2011), hipermercados (Spani, 2008), que foram instalados próximos à Rodovia Presidente Dutra, buscando atender à população de municípios vizinhos (Bentes, 2014).

Desde o início do processo de reestruturação produtiva, vemos na região o aumento do número de novos estabelecimentos e vínculos empregatícios, ligados sobretudo, ao comércio e aos serviços em todos os municípios, e à indústria da transformação em Itatiaia, Porto Real e Resende, em diferentes momentos entre 2002 e 2021. Em Quatis, ao longo destes 19 anos, foram abertos 70 novos estabelecimentos, enquanto em Resende, foram 892; Itatiaia, 297 e em Porto Real, 157 novos estabelecimentos (RAIS, 2023).

O quantitativo de estabelecimentos ligados a atividades administrativas e de serviços, atividades profissionais, técnicas e científicas, construção civil, cresceram em todos os municípios, enquanto aqueles ligados a alimentação, alojamento, comércio e atividades imobiliárias, aumentaram nos municípios que receberam novas empresas inseridas no processo de reestruturação produtiva, sobretudo em Resende.

Bentes (2014) aponta que assim como os grandes empreendimentos que chegavam, estes estabelecimentos também se instalaram de forma dispersa, o que impactou na expansão da malha urbana e para que a rodovia Presidente Dutra assumisse cada vez mais características de via urbana (com congestionamentos em horários específicos, movimentada nos finais de semana etc.).

O fluxo intenso na BR-116, seja para atividades de lazer em Resende ou Itatiaia (no Parque Nacional de Itatiaia, ou no distrito de Penedo), trabalho, ou questões do dia-a-dia, como ir a consultas médicas, fazer compras (grandes supermercados de Resende são mais baratos) entre outras, nos ajuda a entender a demanda de empresas da região por novos trechos de rodovias que reduza a dependência das mesmas, em relação BR-116,

³⁹ Essa situação é evidenciada na sua própria agregação em uma mesma Região Geográfica Imediata na regionalização realizada pelo IBGE em 2017, que considera fatores como a rede urbana, classificação hierárquica dos centros urbanos, detecção de fluxos de gestão etc., e que leva o nome de Resende, devido ao papel desempenhado pelo município.

⁴⁰ Em Porto Real, Quatis e Itatiaia, os empreendimentos residenciais são loteamentos e condomínios fechados de pequeno e médio porte, localizados em áreas de antigas fazendas (Bentes, 2014, p.372),

que em períodos anteriores, associada a outros fatores já demonstrados, foi fundamental para a instalação das empresas.

Conforme aponta Bentes (2014), para muitos habitantes da Região Imediata tornou-se comum morar em um município, trabalhar em outro e estudar ou se divertir em um terceiro. A partir da reestruturação produtiva, houve um reforço de uma relação que já existia entre Resende e os demais municípios, mas que nem por isso deixou de impactar modos de vida das populações locais, em processo que penaliza a população mais pobre.

Ramos (2005), ao analisar as atividades imobiliárias em Resende e Porto Real diante da instalação da Volkswagen e da Peugeot na virada do século, evidenciou que enquanto no primeiro houve uma intensificação da especulação imobiliária, com aumento nos preços dos aluguéis e do valor dos imóveis, no segundo, houve valorização apenas de terrenos, diante das estratégias de seus proprietários (empresários da região) de doar ou vender a preço baixo para as primeiras grandes empresas que chegavam, e vender, a um preço já valorizado, outras terras para empresas interessadas. A compra ou aluguel de imóveis em Porto Real foi preterida, diante de possibilidades melhores nos municípios vizinhos.

Em Resende, o aumento no preço dos aluguéis em áreas centrais, levou à concentração de população (sobretudo daquela que chegava), em áreas afastadas, que inicialmente não contavam com infraestruturas urbanas básicas. A prefeitura municipal, incentivou a ocupação dessas áreas ao construir conjunto habitacionais, na parte oeste da cidade na década de 1980, em uma área que até então era uma fazenda (Simões, 2019).

Esta região da cidade posteriormente continuou crescendo, tendo a construção de novos conjuntos habitacionais destinados à população de baixa renda do município, e autoconstruções, que contribuíram para o surgimento de novos bairros que, assim como o Cidade Alegria, só foram atendidos com infraestruturas urbanas (distribuição de água, iluminação, postos de saúde, transporte público, entre outros) posteriormente à sua criação (Silva, Bispo, 2015).

Conforme apontam Silva e Bispo (2015), formou-se nesta parte da cidade uma grande região periférica, conhecida como Grande Alegria, na qual o bairro Cidade Alegria é o maior, conhecido pela violência, mas que a partir dos anos 2000 também passou a abrigar conjuntos residenciais e condomínios voltados para as classes média e alta na região (como o AlphaVille), formando um “cinturão de bairros de classes média alta e alta renda” que circundam os bairros populares da Grande Alegria (Simões, 2019).

Próximo ao Grande Alegria também está instalada a ArcelorMittal (ex-Votorantim), que construiu sua fábrica na região oeste de Resende a partir de 2007 (Figura 20).



Figura 20: Imagem aérea da zona oeste de Resende.
(Fonte: Bentes, 2014).

O Estudo de Impacto Ambiental da Siderurgia Votorantim, feito em 2007, indicou que a contínua expansão do bairro poderia, no futuro, levar à conurbação de Resende e Itatiaia (Bentes, 2014). Contudo, uma das demandas apresentadas pelas empresas presentes na região através da FIRJAN no Mapa de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro (2016-2025), se atendida, impossibilita tal expansão uma vez que “sugerem” o impedimento da ocupação irregular, em especial habitacional nas áreas industriais e em seus entornos. Caso a expansão habitacional ocorresse, ela estaria ainda mais próxima da Votorantim e do Polo Industrial de Itatiaia (Figura 21). Trata-se aqui, de “sugestão” de ação ao poder público em relação ao ordenamento urbano.

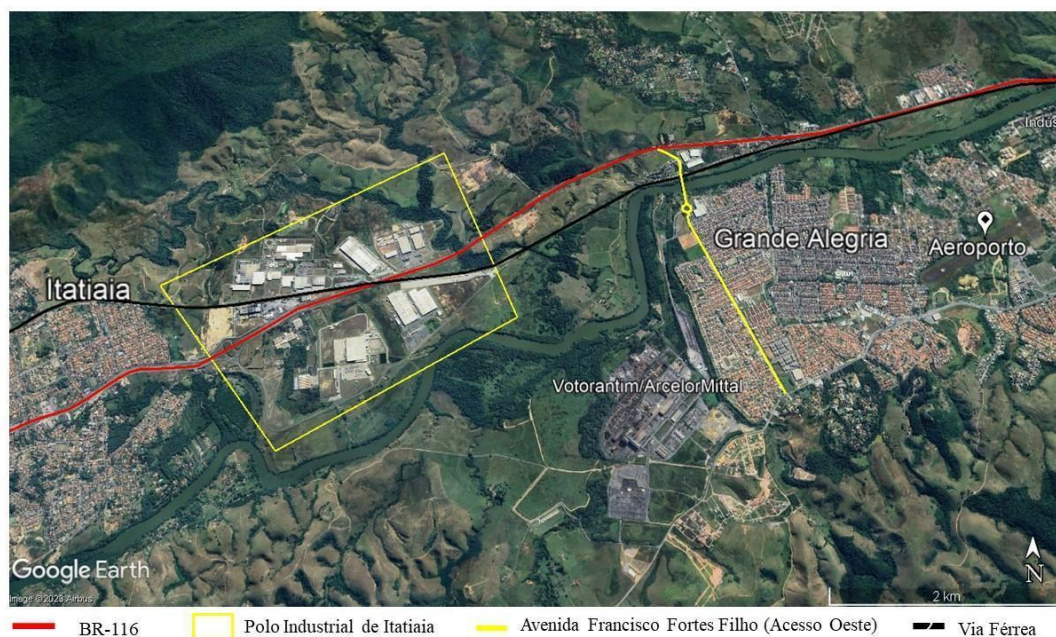


Figura 21: Polo Industrial de Itatiaia e zona oeste de Resende.
(Fonte: Adaptado do Google Earth Pro, 2023).

Diante de tais questões vemos que, pelo menos em Resende, desde o início do processo de reestruturação produtiva, houve a intensificação de um processo de segregação socioespacial em que a população mais pobre é penalizada, tendo que ir morar em áreas afastadas do centro da cidade, com infraestruturas precárias.

Nos demais municípios, podemos constatar que aqueles que têm condições de se deslocar conseguem usufruir de atividades de lazer, estudos e trabalho em cidades vizinhas. Essas atividades surgiram, sobretudo, diante da grande expectativa de desenvolvimento da região, com a chegada das empresas automobilísticas.

As melhores condições existentes em Resende ficam evidentes quando são analisados os indicadores sociais e econômicos, apesar de também evidenciarem avanços em toda a Região Imediata de Resende durante estes quase 30 anos.

4.1.1 Indicadores sociais e econômicos

Em grande parte deste período (1991 a 2010), verificam-se avanços em aspectos sociais que levaram a aumentos no IDHM em cada um dos municípios, permitindo que passassem de muito baixo (entre 0 e 0,499) e baixo (entre 0,500 e 0,599), em Porto Real, Itatiaia e Resende em 1991 para alto (entre 0,700 e 0,799) em 2010, e de muito baixo para médio (entre 0,600 e 0,699) em Quatis no mesmo período.

Tais avanços são atribuídos, sobretudo, ao crescimento do índice educacional, com aumento do percentual de pessoas que concluíram o ensino fundamental e o médio (no tempo determinado ou posteriormente), o número de crianças e adolescentes em idades específicas matriculadas em escolas; e no índice longevidade, com aumento na expectativa de vida ao nascer (que em média passou de 50,32 para 74,46 anos), em todos os municípios.

No primeiro caso, para além de uma busca nacional por ampliar o acesso à educação e a permanência na escola⁴¹, verifica-se na região, diante da chegada das primeiras automobilísticas, uma demanda por mão de obra escolarizada (principalmente, com segundo grau completo), e com formação técnica básica (Ramalho, 2006), que, contudo, não se encontrava disponível em grande quantidade, sendo necessário além da preparação massiva de mão-de-obra realizada pelas próprias empresas em parceria com o SENAI, a contratação de imigrantes qualificados para os cargos mais altos (Ramos, 2005).

A situação mudou a partir dos anos 2000, diante da oferta de cursos de qualificação oferecidos pelas prefeituras em parceria com instituições locais e regionais, e com a busca da população regional por formação educacional (Ramos, 2005).

Também se verifica aumento no número de instituições ligadas ao ensino básico, técnico e superior. As prefeituras da região buscam, desde o fim da década de 1990, estabelecer convênios com escolas técnicas e universidades (locais e regionais), visando a preparação da mão de obra para atender a demandas de empresas. Contudo, enquanto em Resende, que apresenta maior quantidade de estabelecimentos ligados à educação, esse aumento ocorreu de modo crescente, nos demais municípios houve uma grande variação no período 2006-2021, indicando a abertura de instituições de ensino (públicas e privadas) que não deram continuidade às suas atividades (IBGE, 2023).

Resende, que como já evidenciado, contava com universidades e escolas de formação de mão de obra desde período anterior, como o SENAI/FIRJAN e a Associação Educacional Dom Bosco (AEDB), recebeu nos anos 1990 um campus da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e um campus da Universidade Estácio de Sá (UNESA). Na década de 2010 foram inaugurados o Instituto Politécnico e um campus do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio de Janeiro (IFRJ), além de

⁴¹ Presentes em artigos da Constituição Federal de 1988 que abordam sobre a Educação, na Lei de Diretrizes e Bases (LDB), de 1996, no Plano Nacional da Educação (PNE), entre outras

polos de mais de cinco universidades privadas (sobretudo de ensino à distância). Já os demais municípios receberam até 2 polos de universidades privadas (Estácio de Sá, Universidade Paulista, e UniCesumar) ao longo do mesmo período.

O aumento da expectativa de vida, que contribuiu para aumento nos índices de longevidade, segue uma tendência observada no Brasil e, em geral, pode estar relacionada à uma redução na taxa de mortalidade infantil em todos os municípios⁴², nos anos 2000 e 2010, maiores acessos a hospitais, tratamentos e medicamentos oferecidos pelo Sistema Único de Saúde (SUS), além de melhorias relacionadas ao saneamento básico.

Este último, que leva em conta aspectos relacionados ao abastecimento de água, esgoto e coleta de lixo e, de acordo com dados do IBGE referente aos anos 2000 e 2010, foi expandido, sendo considerado adequado em mais de 70% dos domicílios em cada município.

Resende, já em 2000, contava com 90% dos domicílios com um nível de saneamento básico considerado adequado, porém sua evolução ao longo de 10 anos foi pequena, assim como em Itatiaia. Porto Real apresentou a maior expansão ao longo do mesmo período (passou de 64,4 para 90,1), enquanto Quatis apresentou pouca evolução (de 60,3 para 73,9) e ainda contava com muitas condições consideradas inadequadas em sua zona rural, com a utilização de poço, nascente ou água de armazenamento de água da chuva, no abastecimento de água, o lixo era queimado, enterrado ou jogado em terreno baldio, não dispunham de banheiro e/ou utilizavam fossa rudimentar, rio, lago ou vala (IBGE, 2010).

Dados mais recentes do Sistema Nacional de Informações sobre Saneamento Básico (SNIS), coletados junto aos prestadores de serviços e órgãos gestores dos municípios, evidenciam que o Índice total de atendimento de água em todos os municípios da Região está acima dos 90%, o mesmo não ocorrendo para o esgotamento sanitário, que em Itatiaia está abaixo dos 20%.

Este é o município da Região Imediata de Resende que menos investiu para aumentar o acesso de sua população à rede de esgoto sanitário e no tratamento do mesmo, atendendo no ano de 2019 somente 3.550 habitantes, tendo um Índice de atendimento total de esgoto igual a 11% e Índice de tratamento igual a 0%.

⁴² A redução da Mortalidade infantil e o aumento da esperança de vida ao nascer apresentaram evoluções diferentes em cada município. No geral, foram maiores em Porto Real.

No mesmo ano, Quatis já atendia 14.302 de seus habitantes, com um Índice de atendimento total igual a 100% e de tratamento de esgoto acima dos 80%; em Porto Real 18.000 da população era atendida com esgotamento sanitário, com Índice de atendimento igual a 91,45% e de tratamento de esgoto igual a 95,73%. Por fim, em Resende, 125.137 habitantes foram atendidos (índice de atendimento igual a 95,28% e índice de tratamento de esgoto igual a 71,89%).

TABELA 1: ÍNDICE DE ATENDIMENTO TOTAL DE ÁGUA E ESGOTO NA RIR EM 2019

Município	Atendimento de água	Atendimento de esgoto
Itatiaia	99,98	11
Porto Real	94,35	91,45
Quatis	100	100
Resende	96,7	95,28

(Fonte: SNIS, 2023. Elaborado pela autora).

O Índice Renda, ainda que não tenha apresentado grande variação, quando comparado aos demais índices, refletiu impactos da chegada de novas empresas, demonstrando que houve aumento da renda per capita em todos os municípios.

Em Resende e Porto Real o crescimento desse índice foi maior entre 1991 e 2000 (passando de 0,661 para 0,723 e 0,557 para 0,643 respectivamente). Já em Itatiaia, esse aumento significativo ocorreu entre 2000 e 2010, passando de 0,689 para 0,735 (o que equivale à passagem de uma renda per capita de R\$581,18 para R\$773,48), enquanto em Quatis esse índice é considerado médio em todos os anos analisados (entre 0,600 e 0,699). Nos três municípios que receberam grandes empresas em momentos específicos, é notável o aumento da renda, contribuindo para o aumento deste índice.

O salário médio mensal na região (Gráfico 6), entre 2006 e 2021, apresentou variações, sendo mais alto em Porto Real (média de 4,9 a 3,1); seguido por Resende (entre 3,6 e 2,7) e Itatiaia (média entre 3,6 e 2,7). Em Quatis, a média mensal não passou de 1,9 salários-mínimos.

A partir de 2011, a média salarial mensal apresentou queda em Porto Real, aproximando-se da média dos salários em Resende e Itatiaia, o que pode indicar estagnação econômica municipal, com mão de obra disponível maior do que a demanda

das empresas, com efeitos direto nas remunerações e salários de contratação. De fato, a partir de 2011, houve em Porto Real queda no número de vínculos empregatícios ligados à indústria da transformação, especificamente, à fabricação de automóveis, camionetas e utilitários, na qual a Peugeot-Citroen é a única representante.

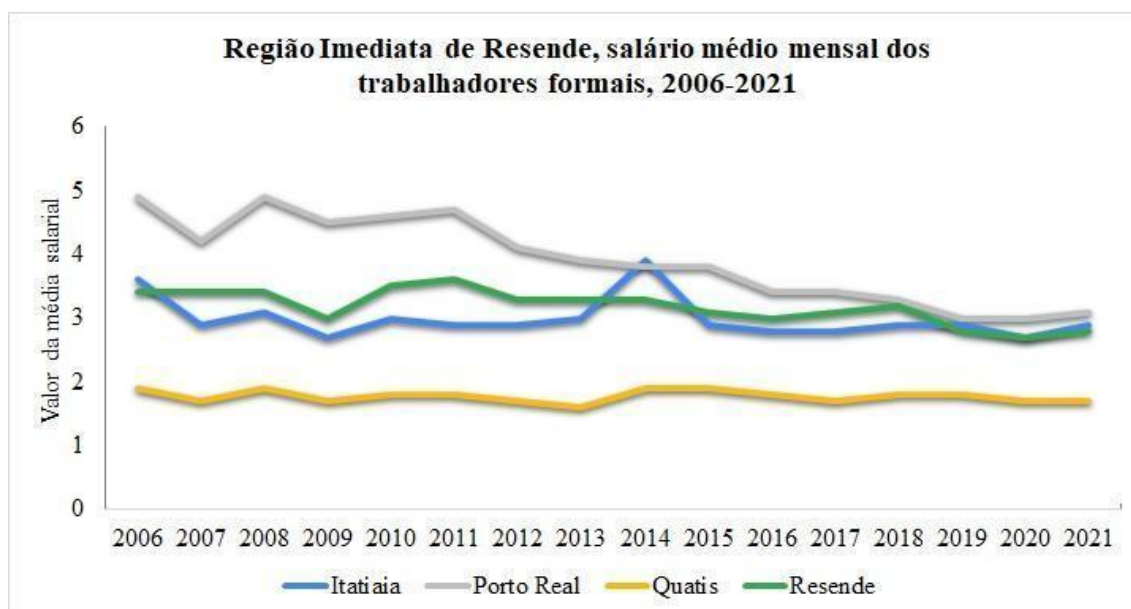


Gráfico 6: Região Imediata de Resende, salário médio mensal, 2006 - 2021.
(Fonte: IBGE, 2023. Elaborado pela autora).

Os dados apresentados até aqui evidenciam, em parte, situações que já se esperava encontrar na área estudada, diante do processo de reestruturação produtiva e que já vinham sendo demonstradas por autores que a pesquisam, como o aumento populacional e melhorias de indicadores sociais, como escolaridade, trabalho e renda. Contudo, há muitos fatores que influenciam esses aumentos, ligados a uma escala mais ampla, não apenas à chegada de multinacionais. O aumento populacional e urbano, por exemplo, segue uma tendência observada no país, o mesmo sendo observado em relação a melhorias em saúde, educação, e condições básicas de habitação, que integram planos nacionais, a serem executados de forma conjunta entre os três níveis da federação, na busca por universalizar o acesso a esses serviços.

Já os aumentos na renda per capita, no número de estabelecimentos e de empregos formais no geral e no PIB em Itatiaia, Porto Real e Resende, refletem mais diretamente os impactos decorrentes da chegada da instalação destes agentes, tendo uma diferenciação muito clara em relação a Quatis.

As novas plantas que se instalaram na região até os anos mais recentes, já inseridas em um modelo de produção pós-fordista ou de acumulação flexível, não empregaram a

quantidade de mão de obra esperada, nem mesmo a quantidade que anunciavam nos anos que antecederam a inauguração, porém, atraíram outras empresas ou já se instalaram junto com fornecedores, o que também contribuiu para a geração de novos postos de trabalho.

Assim, vemos na região, além da quantidade de novos estabelecimentos, aumento no número de vínculos empregatícios (Gráfico 7), ocorrendo de modo diferenciado em cada um dos municípios. Enquanto Quatis apresentou o menor crescimento em todo o período, principalmente ligada à Administração Pública, Serviços e Comércio respectivamente, nos demais municípios observa-se variações, com aumentos e quedas nos mesmos setores, ligadas à chegada de empresas e a crises das mesmas, ou transformações ocorridas em conjunturas externas (do país ou do mercado internacional).

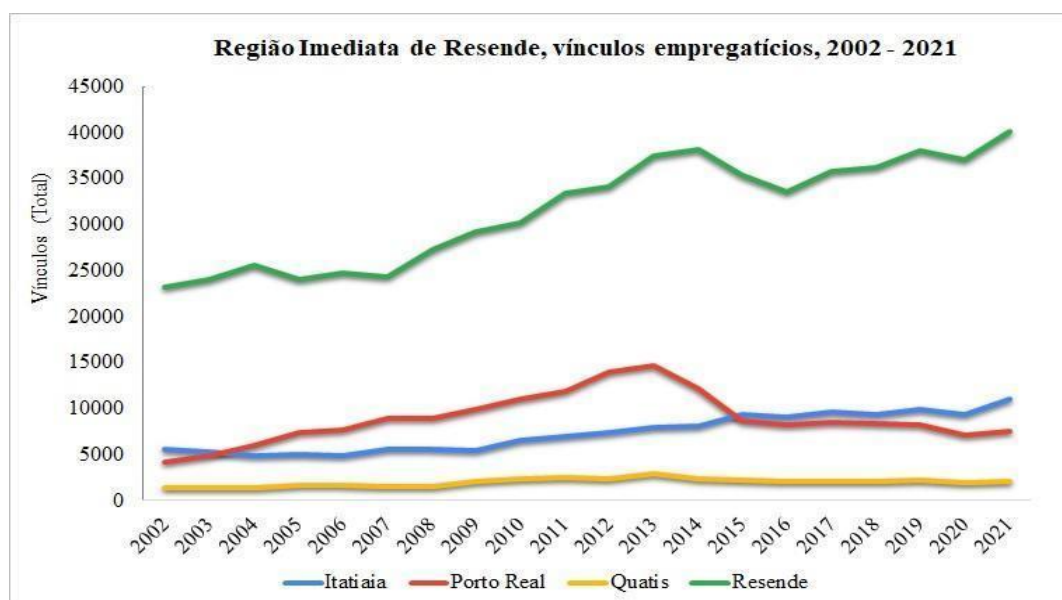


Gráfico 7: Região Imediata de Resende, vínculos empregatícios, 2002 - 2021.
(Fonte: MTE / RAIS, 2023. Elaborado pela autora).

Em Porto Real, a relação entre emprego e o setor industrial é mais evidente, sendo o maior empregador formal do município, entre 2002 e 2021, ao empregar entre 50% e 80% da população, tendo apresentado crescimento até 2011, e queda a partir do ano seguinte, sem, contudo, deixar de ser o maior empregador.

O setor industrial é seguido pelo setor de Serviços, que empregou entre 19% e 35% da população, tendo maior crescimento entre 2011 e 2014 (período em que houve o anúncio e a expansão da fábrica da PSA Peugeot Citroen) e, Administração Pública e Comércio, responsáveis por até 20% dos postos de trabalho formais.

Outros setores como Agropecuária, Extrativa Vegetal, Caça e Pesca, Construção Civil, Extrativa Mineral e Serviços Industriais de Utilidade Pública não ultrapassaram os

3% dos vínculos empregatícios do município, entre 2002 e 2021, por isso não estão apresentados no Gráfico 8.

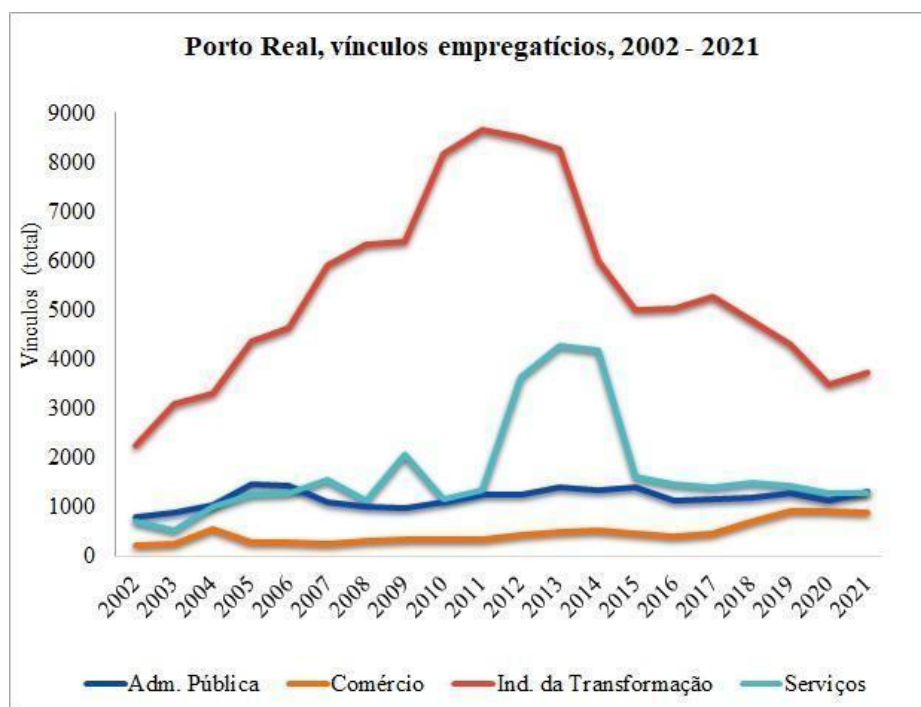


Gráfico 8: Porto Real, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.
(Fonte: MTE / RAIS, 2023. Elaborado pela autora).

O período de queda no percentual da população empregada no município, coincide com um período de queda no salário médio mensal e nos valores adicionados pela indústria ao PIB, que também é observado no PIB estadual, apontando para retração do setor (TCE-RJ, 2015).

Nesse setor, observa-se o importante papel da PSA Peugeot-Citroen, única empresa enquadrada no subsetor “Fabricação de automóveis, camionetas e utilitários”, que gerou desde 2003, acima de 40% de todo o emprego na indústria da transformação. Demissões em massa nessa única empresa — como ocorreu a partir de 2014, quando houve redução de quase metade dos postos de trabalho na empresa — impactam grandemente o mercado de trabalho porto-realense.

Outros subsetores da indústria da transformação também apresentaram queda, enquanto os ligados à produção de laminados planos de aço e produção de outras peças e acessórios para automóveis aumentaram, mas não o suficiente para absorver os trabalhadores demitidos pela PSA Peugeot-Citroen.

Em Itaitiaia e em Resende, a queda do número de vínculos empregatícios a partir da crise econômica de 2015, também esteve ligada à Indústria da Transformação e ao

Comércio. No primeiro (Gráfico 9), a Administração Pública foi a maior empregadora até 2013. Nos anos seguintes, o setor de Serviços e a Indústria da Transformação a ultrapassam, empregando entre 30 e 36% da população formalmente empregada.

Na Indústria da Transformação, assim como verificado em Porto Real, uma única empresa — a Michelin (que atua na fabricação de pneumáticos) — é responsável por mais de 40% de todo o emprego gerado no setor desde 2003. O início das operações da Hyundai em 2012, produzindo máquinas de terraplanagem, da Jaguar Land Rover (fabricação de automóveis, camionetas e utilitários) e da Arno (fabricação de eletrodomésticos) em 2016, também refletiu na geração de empregos no setor, com postos de trabalho gerados entre 3 e 20%, contribuindo para o aumento no numérico geral de postos de trabalho da indústria da transformação.

Indústria da transformação e Serviços, são seguidos pelo Comércio, que empregou no período entre 8 e 14%, e pela Construção Civil (entre 1 e 6% dos vínculos empregatícios). Outros setores, como Extrativa Mineral, Serviços Industriais de Utilidade Pública e Agropecuária, Extração Vegetal, Caça e Pesca, além de apresentarem pouca variação, não representaram mais de 1% dos vínculos empregatícios no período.

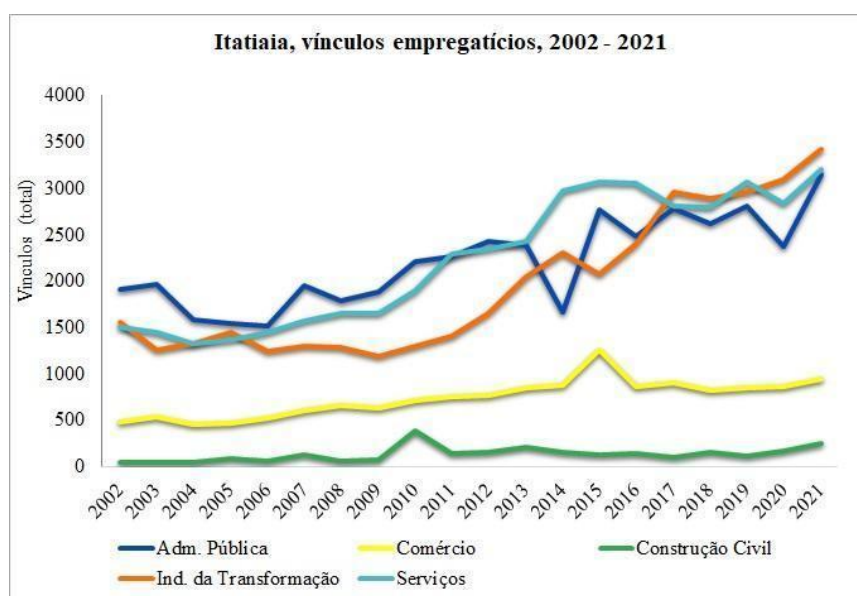


Gráfico 9: Itatiaia, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.
(Fonte: MTE / RAIS, 2023. Elaborado pela autora).

Em Resende (Gráfico 10), mesmo abrigando grandes empresas ligadas ao setor da Indústria de Transformação desde o final dos anos 1990, é o setor de Serviços que foi o maior empregador durante o período de 2002-2021, correspondendo a cerca de 35 e 49% dos vínculos empregatícios. A seguir estão os setores Comércio, Indústria de

Transformação e Administração Pública, responsáveis por valores entre 10 e 30% dos vínculos empregatícios do município, com variações (desde 2017, por exemplo, a Indústria da Transformação gerou mais emprego do que o Comércio), e Construção Civil.

Na Indústria da transformação, diferentemente do que acontece em Porto Real e em Itatiaia, não há, até 2016, uma única grande empresa como a maior empregadora do setor, o que se altera com o início das operações da Nissan em 2017, que sozinha gera 22,9% de todo o emprego gerado no setor. A forma de organização da Volkswagen — chamada Consórcio Modular — pode ter influenciado na distribuição de postos de trabalho em outros subsetores, como fabricação de outras peças e acessórios para automóveis, fabricação de cabines, carrocerias e reboques etc., uma vez que nessa organização, empresas parceiras trabalham dentro da planta da VW, enquanto esta concentra maior atenção nas atividades de engenharia do produto, garantia de qualidade do produto final e atendimento ao consumidor (Ramos, 2005).

Outros setores como a Construção Civil (até 7%), Agropecuária, Extrativa Vegetal, Caça e Pesca, Extrativa Mineral e Serviços Industriais de Utilidade Pública que não ultrapassaram 2% dos vínculos gerados, não estão apresentados no Gráfico 10.

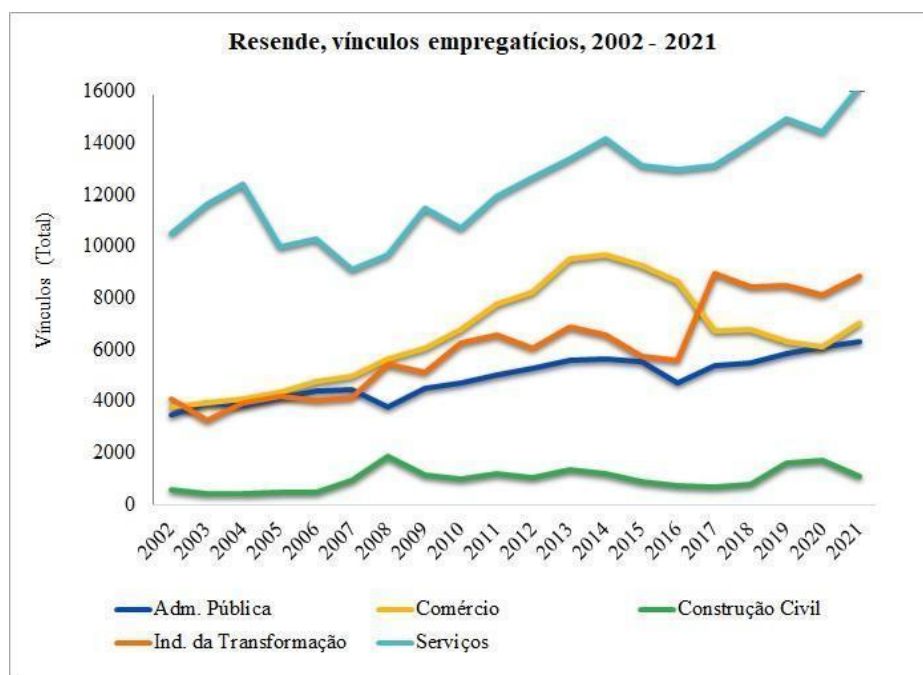


Gráfico 10: Resende, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.
(Fonte: MTE / RAIS, 2023. Elaborado pela autora).

Em Quatis, a Administração Pública, apesar de variações, foi a maior empregadora (acima de 30% dos postos de trabalho) durante todo o período analisado, seguida por serviços e comércio (entre 10% e 30% do total de empregos).

A Construção Civil apresentou crescimento no número de postos de trabalho gerados em momentos em que os demais municípios da região anunciavam a instalação de grandes empresas, podendo ser reflexo de um momento de alta demanda para o setor.

Indústria da Transformação e Agropecuária, Extração vegetal, Caça e Pesca, empregaram em torno de 0 e 12% do saldo total de pessoas empregadas no município. Já setores como Extrativa Mineral, Serviços Industriais de Utilidade Pública, não apresentaram ao longo do período analisado quantidade de vínculos empregatícios acima dos 50, por isso, não constam no Gráfico 11.

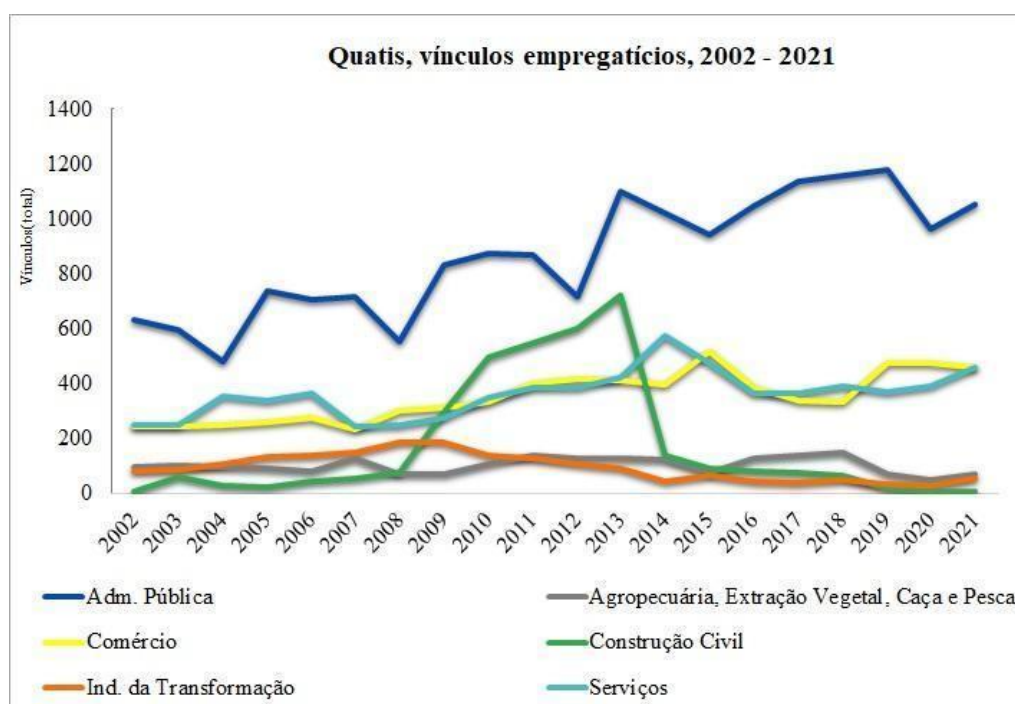


Gráfico 11: Quatis, vínculos empregatícios por setor, 2002 - 2021.
(Fonte: MTE / RAIS, 2023. Elaborado pela autora).

Em Quatis, Resende e Porto Real, a estrutura do emprego não teve grandes alterações a ponto de modificar a participação dos maiores empregadores durante todo o período analisado, como em Itatiaia, onde houve, a partir de 2013, variações em qual setor era o maior empregador. Contudo, se nos dois primeiros, Administração Pública e Serviços desempenham um papel importante para a geração de emprego, em Porto Real é a indústria, demonstrando a importância do setor para o município.

Dados referentes ao PIB no período 2002 a 2020, demonstram o crescimento do mesmo em todos os municípios, devido aos valores adicionados pelos setores Serviços e Indústria em Itatiaia, Porto Real e Resende, e dos setores Serviços e Administração Pública em Quatis, durante grande parte do período.

Em Itatiaia destaca-se crescimento do PIB a partir de 2009, ano de estabelecimento do PRODEMI, tendo contribuído para tal o aumento nos valores adicionados pelo setor de Serviços, seguido pelos valores adicionados pela Indústria, sobretudo entre 2014 e 2015, e 2016 e 2018 (períodos em que passaram a operar no município, a Hyundai, a IBRAME, a Jaguar Land Rover e Arno).

Os valores adicionados pela Administração Pública apresentaram pequeno crescimento ao longo de todo período, enquanto os valores adicionados pela Agropecuária permaneceram pouco expressivos e baixos (Gráfico 12).

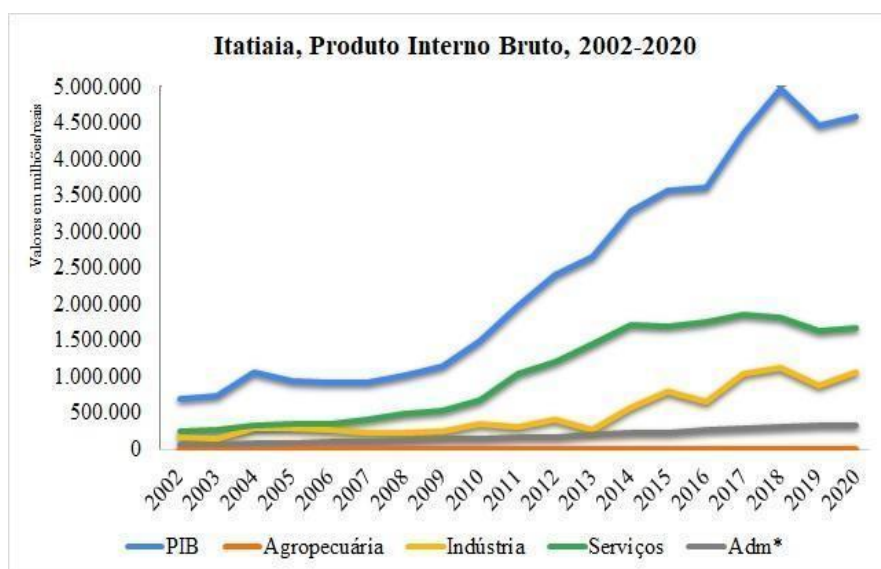


Gráfico 12: Itatiaia, PIB geral e por setor, 2002 - 2020.
(Fonte: IBGE, 2023. Elaborado pela autora).

Em Porto Real (Gráfico 13) houve crescimento dos valores adicionados ao PIB pela Indústria e Serviços entre 2002 e 2010, seguida de queda. Mais uma vez, fica evidente a importância que a indústria possui para o município, ao verificarmos comportamentos parecidos entre os aumentos e quedas do PIB total e dos valores adicionados pela Indústria. Este foi o setor que adicionou maiores valores, seguido por Serviços (que em 2016 e 2017 adicionou valores superiores aos da primeira), e Administração Pública. A agropecuária, que não é uma atividade expressiva no município, adiciona os menores valores ao PIB.

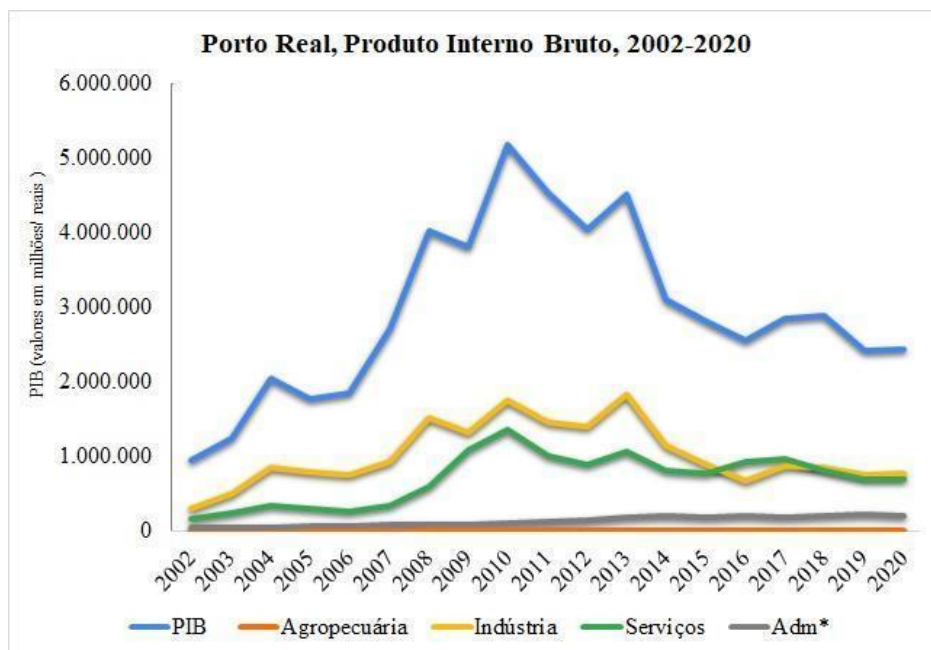


Gráfico 13: Porto Real, PIB geral e por setor, 2002 - 2021.
(Fonte: IBGE, 2023. Elaborado pela autora).

O PIB de Quatis (Gráfico 14) apresentou crescimento elevado em um ano específico (2004), associado principalmente a um aumento nos valores adicionados pela indústria (extrativa), podendo estar relacionado à chegada de empresas em Porto Real no mesmo ano. O mesmo ano também foi o ponto alto de crescimentos relacionados à construção civil, comércio varejista e aluguéis, que integram o setor de serviços e vinham apresentando crescimento desde 2000 (TCE-RJ, 2004).

A partir de 2007 houve crescimento (que não chega aos valores apresentados em 2004), com aumentos nos valores adicionados pela Indústria, Serviços e Administração Pública, até 2011. A partir daí, houve queda nos valores adicionados pela indústria, enquanto os outros setores apresentaram pequeno crescimento. A agropecuária, apesar de ser uma atividade mais presente do que em Porto Real e Itatiaia, por exemplo, não agrega altos valores ao PIB.

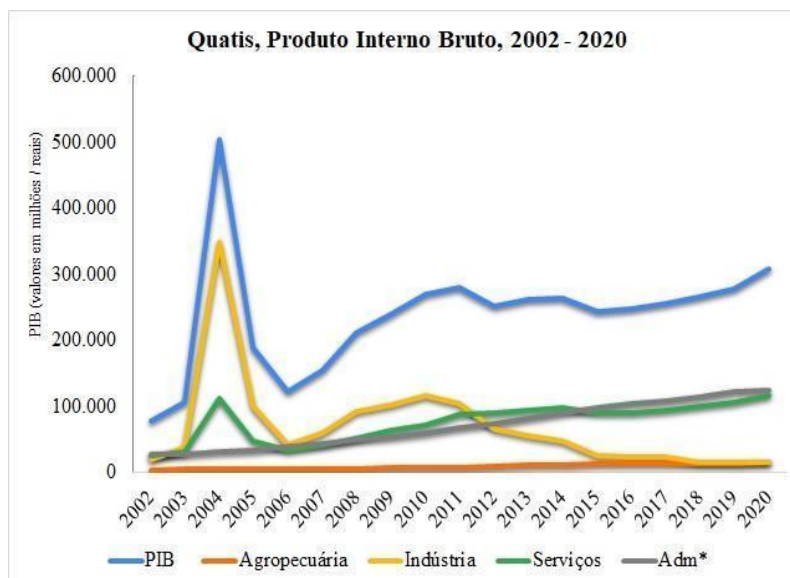


Gráfico 14: Quatis, PIB geral e por setor, 2002 - 2020.
(Fonte: IBGE, 2023. Elaborado pela autora).

Por fim, o PIB de Resende (Gráfico 15), que é o maior da Região, apresentou crescimento entre 2002 e 2013, com aumento nos valores adicionados pela Indústria, Serviços e em menor valores pela Administração Pública. Entre 2014 e 2016 verifica-se queda brusca nos valores adicionados pela Indústria e, conseqüentemente, queda brusca no PIB em geral, já evidenciando a importância do setor para o município.

Os valores adicionados pelos setores de Serviços e Administração Pública variaram, porém, no geral apresentaram crescimento no período. Já a Agropecuária, adiciona valores mais baixos comparados aos demais setores.

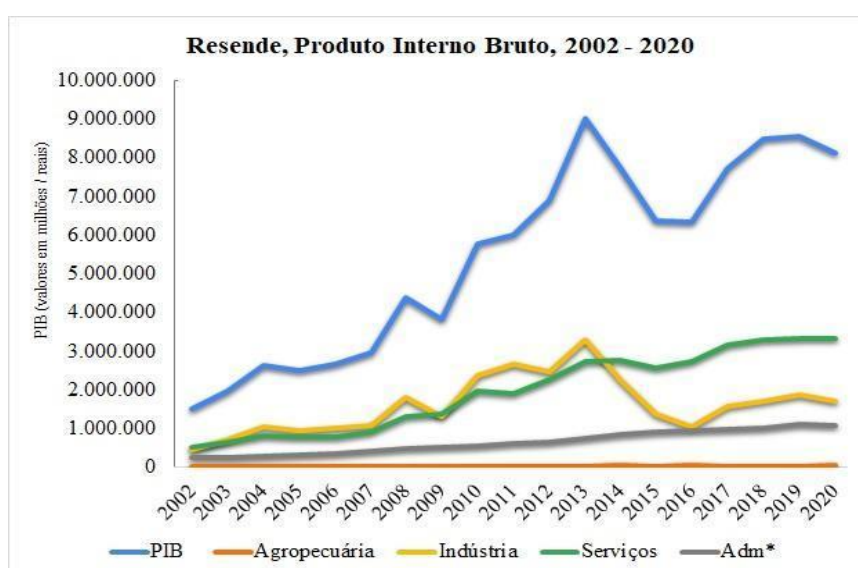


Gráfico 15: Resende, PIB geral e por setor, 2002 - 2020.
(Fonte: IBGE, 2023. Elaborado pela autora).

Exceto em Itatiaia, os valores adicionados ao PIB pela Indústria já apresentavam queda desde 2013 e a crise de 2015 contribuiu para a continuidade dessa queda. Uma lenta retomada pode ser observada a partir de 2017, porém, até 2020 os valores adicionados pela indústria em Porto Real e Resende foram abaixo dos valores adicionados em períodos anteriores.

Tanto os dados referentes aos dos vínculos empregatícios quanto os do PIB demonstram, a partir de evoluções diferentes, a importância que a indústria possui, ou já possuiu para Itatiaia, Porto Real e Resende, de modo direto e indireto, enquanto em Quatis, assim como em muitos outros municípios brasileiros, é a Administração Pública que assume um papel importante.

Porto Real exemplifica o primeiro caso, uma vez que este setor é o maior empregador e o que mais adiciona valores ao PIB em quase todo o período analisado. Assim, o desempenho de indústrias presentes no município se torna fundamental tanto para a geração de renda, quanto para o crescimento econômico municipal. Já em Itatiaia, apesar do crescimento do setor industrial em ambos, é o setor de serviços que mais cresceu desde 2009, demonstrando ser uma relação indireta.

Em Resende, observamos que o setor de serviços foi o maior empregador durante todo o período analisado e os valores adicionados por este superaram o da indústria, a partir de 2014, reforçando uma situação em que, apesar da importância da indústria para o município, os serviços têm se destacado.

4.2 Os limites ao desenvolvimento no sul fluminense

A presença de multinacionais e grandes empresas nacionais na Região Imediata de Resende, é marcada pela ampla gama de benefícios fiscais e territoriais disponíveis e por diferentes relações estabelecidas com os municípios que a compõem. Apesar de ser apresentada como um caminho para o desenvolvimento, ambos fatores evidenciam limites nessa busca.

No primeiro caso, de forma similar em alguns aspectos e diferentes em outros, houve na Região a criação e o aprofundamento de políticas voltadas para a atração e fixação de empresas, que significaram a renúncia de receber impostos (ou seja, verbas públicas) em sua totalidade, refletindo na composição das receitas orçamentárias que, apesar de valores diferentes, apresentam ao longo do tempo, comportamentos parecidos

entre os três municípios que receberam grandes empresas e Quatis que não recebeu nenhuma.

Uma arrecadação de impostos locais, que já é baixa, continua baixa diante da chegada de grandes empreendimentos, enquanto transferências de receitas do estado do Rio de Janeiro, sobretudo, da quota do ICMS, são as maiores porcentagens dentro da receita total, mas também não sofreram grandes acréscimos.

Vale lembrar que esse imposto é o principal mecanismo de isenção estadual, ou seja, o estado o recolhe já oferecendo isenções a grandes empresas, o que nos leva a acreditar que a manutenção de altos repasses provenientes deste imposto se deva mais diretamente à setores de comércio e serviços, ou a outras empresas, que vieram a reboque das grandes, e que contribuem com geração de ICMS.

Assim, apesar das isenções concedidas, a presença de multinacionais, ainda que de modo indireto, influencia positivamente nas receitas de Itatiaia, Porto Real e Resende, ao estimular o desenvolvimento de outras atividades que não são isentas de impostos. As multinacionais funcionariam mais como recursos/ trunfos dos municípios, que diante da grande expectativa de desenvolvimento criada a partir da instalação destas, faz com que outros setores, que pagam impostos, ganhem um maior dinamismo.

Contudo, saber o quanto estas atividades, que não são isentas de impostos, são diretamente relacionadas às multinacionais é fundamental, uma vez que a saída destas últimas pode levar à saída de outras atividades que pagam impostos, afetando diretamente as receitas.

Além disso, não é apenas no âmbito de isenções fiscais que tais agentes obtêm benefícios. Em pelo menos algum momento entre a década de 1990 e 2022, os municípios da região criaram formas de repassar verbas à grandes empresas que gastaram com terraplanagem e aterramento, construção de infraestruturas para captação e tratamento de águas, trechos de estradas etc., ou mesmo subsidiar a sua implantação. Essa destinação de verbas públicas, também pôde ser realizada a empresas que favorecessem um aumento nos valores repassados pelo estado, referentes à quota de 25% do ICMS.

Mesmo acabando de serem estabelecidos como municípios e tendo uma série de demandas sociais por infraestruturas urbanas para atender, Itatiaia e Porto Real já ofereciam a possibilidade de reembolso ainda na década de 1990, deixando clara a estratégia de alavancar suas economias mediante a presença de agentes hegemônicos.

A essas formas de repassar diretamente recursos públicos para as multinacionais, soma-se os gastos em infraestruturas demandadas pelas mesmas, que na Região são

expostas através da FIRJAN e do Cluster Automotivo Sul Fluminense. Tais demandas relacionadas principalmente com a construção de infraestruturas voltadas para a circulação, energia e ordenamento urbano, evidenciam o impacto de tais agentes nas contas públicas e também nas cidades.

Para citar alguns exemplos na Região estudada, Itatiaia, apesar de abrigar (e se orgulhar) empresas conhecidas mundialmente, receber inúmeros turistas que visitam o Parque Nacional de Itatiaia e Penedo, não recolhe em sua totalidade nem trata o esgoto gerado na cidade. Resende, apesar de oferecer infraestrutura para as grandes empresas que chegavam, demorou a fornecê-la para uma população crescente do bairro Grande Alegria.

Já no segundo caso, relacionado ao primeiro, as diferentes relações estabelecidas com os municípios da região, em virtude das condições de desenvolvimento díspares, evidenciam tanto características destes agentes, quanto a presença e importância das rugosidades e também das novas densidades técnicas e normativas.

As multinacionais estão interessadas, acima de tudo, no lucro e nas vantagens competitivas que os lugares onde estão instaladas podem oferecer, não hesitando em abandonar o lugar se tais condições deixarem de lhes beneficiar. Trata-se de uma seletividade espacial que, na Região Imediata de Resende, fez com que Quatis não recebesse nenhuma empresa e Itatiaia recebesse anos depois de iniciado o processo de reestruturação produtiva, mesmo que ambos já oferecessem desde a década de 1990 incentivos fiscais e territoriais.

É somente na combinação destes últimos fatores que um lugar pode se tornar atraente, contudo, em um cenário de guerra dos lugares, são considerados pequenas vantagens já existentes em Resende – município mais antigo, que já abrigava multinacionais e oferecia infraestruturas urbanas em melhores condições do que os demais —, e facilmente obtidos em Porto Real — município recém-criado, que ainda se organizava política, social e economicamente.

Itatiaia, mesmo também estando situada em uma área próxima a grandes metrópoles, centros econômicos e grandes mercados consumidores nacionais, a portos, cortada por uma importante rodovia nacional (BR-116) e com áreas planas disponíveis, só despertou o interesse do grande capital a partir de 2009 quando, através de parcerias com o governo do estado, criou novas normas e formas referentes à questões parecidas com as que já estavam disponíveis em Resende e Porto Real desde a virada do século.

Em Quatis estas infraestruturas não foram disponibilizadas e o município continua até 2023 sem a presença de multinacionais.

Essa presença de modo diferenciado nos demais municípios, influenciou adaptações nos lugares, no comportamento do poder público, de outras empresas, que buscaram se adaptar para prestar serviços às grandes, nos currículos de instituições de ensino superior e técnico, na estrutura do mercado de trabalho entre outras, de modo que tais agentes assumiram papéis importantes na geração de empregos, na renda, no PIB etc., de modo que, um possível deslocamento de tais agentes, afeta diretamente o dinamismo criado.

Assim, tendo obtido efetividade em suas políticas de atração empresarial, os mesmos criaram uma situação em que precisam manter um “ambiente bom para os negócios”, com condições que permitam a atuação lucrativa e competitiva de tais agentes, sob uma ameaça velada e constante de deslocamento, em uma situação que, conforme apontam Santos e Silveira (2006), o lugar é constantemente extorquido, tendo que, a cada dia, conceder mais privilégio, criar permanentemente vantagens para reter as atividades das empresas.

Nos anos mais recentes, enquanto não houve nenhuma nova lei com isenções e outros benefícios voltados para a atração industrial editada em Quatis, em Resende houve a edição de uma nova lei que diminui os anos para isenção de impostos a novas empresas, e aumenta alíquotas, enquanto em Itatiaia e Porto Real, as isenções e benefícios são ampliados, podendo chegar até 35 anos.

Diante deste uso corporativo do território, em que recursos públicos — verbas e infraestruturas — são permanentemente destinadas a agentes privados, externos, com alcance global e que não têm fidelidade ao lugar, e que vão usá-los privilegiadamente e às vezes de modo exclusivo, como falar em um desenvolvimento autônomo e que considere as diversidades existentes no país nos lugares?

Como viemos ressaltando ao longo desta dissertação, a presença de multinacionais, a criação de densidades técnicas e normativas aliadas a interesses destes agentes e o atendimento às suas demandas sem grandes hesitações por parte do poder público, se apoiam em discursos difundidos desde o início do século XX, mas que foram reforçados diante da globalização neoliberal, sobre o discurso da indispensabilidade da presença das mesmas para que um país seja considerado “moderno”, “desenvolvido”.

Nesse cenário mais recente, da virada do século, vimos muitos municípios brasileiros, recém-criados que, antes de buscarem outras formas menos dependentes de

agentes externos para o crescimento econômico e melhorias sociais, buscaram associar seu desenvolvimento à presença de tais agentes, optando, conforme aponta Pereira (2006), por um “desenvolvimento territorial fácil”, a exemplo de Porto Real. Mas com o passar do tempo tiveram que lidar com demandas crescentes que drenam recursos públicos que poderiam estar sendo usados para atender diversas demandas sociais de um país profundamente desigual como o Brasil.

Contudo, nem todos os municípios, como nos demonstra o caso de Quatis, obtiveram sucesso em sua empreitada, devido à seletividade espacial de atores hegemônicos que contribuem para reforçar desigualdades, tanto considerando o território nacional quanto regiões dentro de um mesmo estado, ou municípios que compõem uma mesma região.

As multinacionais instaladas no sul fluminense no atual período escolheram o Rio de Janeiro, estado que faz parte da Região Concentrada, dentro do mesmo escolheram o sul fluminense, que desde a década de 1940 recebe investimentos voltados para a constituição de densidades técnicas, e dentro do sul fluminense, escolheram se instalar em municípios que já abrigavam multinacionais, e que contam com elementos técnicos passados e atuais que se combinam.

Se, dentre estes agentes que se instalaram na região a partir da década de 1990, considerarmos aqueles voltados para comércio e alguns tipos de serviços, vemos que eles se concentram em Resende. Assim, as empresas hegemônicas vão estabelecendo ou reforçando uma hierarquia existente entre os lugares, que também impacta no modo de vida das populações locais.

No último caso apresentado, a situação reforça uma relação que as populações dos demais municípios já tinham com Resende há pelo menos 40 anos, com o hábito de se deslocarem para lá. Apesar de Porto Real e Itatiaia também abrigarem agentes hegemônicos, é Resende que parece ter se beneficiado de uma valorização da região, uma vez que continuou apresentando um crescimento mais elevado do que os demais, concentrando serviços, comércio que por serem mais vantajosos/baratos são buscados pelas populações dos municípios vizinhos, e que dificulta o desenvolvimento destas atividades nos demais territórios.

Quatis parece ser a mais impactada negativamente nesse processo, uma vez que o salário médio mensal, o quantitativo de vínculos empregatícios e de estabelecimentos pouco se alterou ao longo destes anos.

Há ainda outras questões: em prol do desenvolvimento, que na maioria das vezes está ligado exclusivamente a “crescimento econômico” (e só pode ser obtido a partir da presença destes agentes), ignora-se que, além da extorsão dos lugares através de recursos públicos, estes agentes buscam também aumentar seus lucros às custas da precarização do trabalho, da superexploração do meio ambiente e de desigualdades geográficas.

As empresas que se instalaram na região a partir do período atual, seguem o modelo de produção pós-fordista que não demanda tantos trabalhadores, fazendo com que, apesar do estímulo e das facilidades criadas à formação e qualificação profissional, nem toda a mão de obra seja absorvida, formando-se um exército de reserva, que ameaça constantemente o trabalhador empregado com o desemprego.

Os municípios que compõem a Região e municípios próximos, já tiveram exemplos próximos de situações em que decisões de atores privados (“donos da CSN”), levaram à uma saída de empresas e elevado desemprego na região. Esse foi, inclusive, um dos motivadores para se lançarem na “guerra dos lugares”. Também tiveram que lidar diretamente com a saída de empresas diante do fim de incentivos fiscais, degradação ambiental (empresas instaladas no Polo Privado de Porto Real) e intensificação dessa guerra no final do século. Porém, ainda buscam um desenvolvimento através de agentes que, como já amplamente demonstrado nesta pesquisa, não têm fidelidade ao lugar, estabelecendo relações verticais com os mesmos e criam fragmentações e desordem.

Como aponta Ramos (2005), trata-se de uma busca por um desenvolvimento através da criação de cenário benéfico e favorável às empresas, mas que é extremamente frágil para os demais atores: trabalhadores, fornecedores, comércio, serviços e, até mesmo, para o próprio Estado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta pesquisa apresentamos elementos que demonstram como a presença de grandes empresas no país impacta na busca por um processo de desenvolvimento que inclua toda a população e que considere as diversidades do Brasil (e suas diferenças regionais).

Partindo da categoria de análise “território usado” e de importantes contribuições de autores ligados à Geografia, Economia e a outras áreas, buscamos evidenciar como, de maneira geral, multinacionais vêm usando o território brasileiro, sobretudo no século XXI, de formas diferenciadas, contribuindo e/ou reforçando desigualdades já existentes, influenciando em sua reorganização e em sua fragmentação, na destinação de recursos públicos, em políticas adotadas, entre outras, tendo o Estado (intencionalmente ou não), como um importante aliado.

Antes disso, consideramos importante evidenciar alguns aspectos por trás da formação e expansão destes agentes a partir do final do século XIX, em um processo marcado por mudanças estruturais e organizacionais, que se intensificaram à medida que ocorriam avanços técnicos-científicos-informacionais e alterações nas relações entre países do centro e da periferia do sistema capitalista, que contribuíram para que tais agentes se tornassem importantes para a expansão do mesmo.

Essas mudanças, verificadas sobretudo no século XX (impulsionadas por diversos acontecimentos como as duas Guerras Mundiais, a Guerra Fria, os choques do petróleo, expansão de medidas neoliberais, etc.), intensificaram um movimento de concentração e centralização de capital, fundamental na formação de multinacionais, conferindo grande poder a determinados agentes que passaram assim a influenciar em processos econômicos tanto nos países de origem quanto em outros territórios nacionais, na busca por lucros através de processos produtivos, da exploração da mão de obra, de bens naturais abundantes e legislações frágeis, isenções de impostos, financiamentos, sistemas de engenharias modernos disponibilizados pelo Estado, da valorização artificial de ativos financeiros, de dados de usuários que se tornaram “parte dos negócios”, sobretudo, no século atual, entre outras.

Em todo esse processo, o Estado, seja nos países de origem, seja o país receptor de investimentos, desempenha um papel importante, ao criar e manter densidades técnicas e normativas alinhadas aos interesses de agentes externos, permitindo assim, maiores

lucros e expansão da atuação dos mesmos em territórios nacionais sem grandes entraves, mesmo que se choquem com interesses de atores locais.

Nos países subdesenvolvidos a criação destas densidades, que direta e/ou indiretamente e em diferentes períodos, beneficiaram as multinacionais e agentes do mercado financeiro, se apoia em discursos de indispensabilidade de tais agentes para o desenvolvimento do país. Contudo, como demonstra a extensa literatura sobre o assunto e a presente pesquisa, há inúmeras outras questões por trás desta presença que não são evidenciadas e discutidas de modo amplo no debate público.

Fala-se em geração de emprego e renda, modernização e participação no mercado global, aumento de receitas tributárias e outros benefícios, enquanto não se explicita questões como a destinação de recursos públicos para atendimento de demandas de agentes externos, que em sua maioria, são alheios aos interesses de populações locais; direcionamento de políticas adotadas por governos, considerando tais demandas externas; comprometimento dos fundos públicos; conflitos socioambientais; reestruturações econômicas; especializações regionais; intensificação de disputas entre estados, províncias, municípios para recebê-los, entre outros fatores relacionados à chegada destes agentes.

Presentes no Brasil, desde o início do século XX, se aproveitaram de políticas adotadas pelo Estado ao longo do século, ora pensando em questões internas, como a integração e formação do mercado interno nacional, ora privilegiando questões externas, ao buscar aumentar a participação do país no mercado internacional.

De todo modo, as multinacionais presentes no país se aproveitam desta atuação do Estado e também de rugosidades territoriais, ou seja, formas herdadas de períodos anteriores que representam um adensamento de aparatos técnicos em certas regiões brasileiras, e que foram usadas em momentos posteriores, além de não deixarem de sugerir políticas que permitam maiores lucros.

A partir de meados do referido século e com a emergência da globalização neoliberal, as “sugestões” foram se tornando cada vez mais “imposições” aos lugares que desejavam abrigá-las (e assim se desenvolver), levando a uma situação de subordinação do poder público, seja através da criação e/ou modernização de densidades técnicas para atrair e manter os mesmos, seja através da criação de densidade normativas alinhadas a interesses destes, como políticas de isenções de impostos, financiamentos, desregulamentação financeira etc.

A Região Imediata de Resende evidenciou todo esse processo, tendo passado por diferentes usos do território até o período atual. Hoje, é evidente o uso corporativo que se faz dela, num processo que se fortalece cada vez mais, à medida que novos atores globais se implantam na região, e têm suas demandas atendidas, recebendo isenções de impostos, repasses de verbas públicas, terras para implantação, entre outros benefícios, tanto no âmbito municipal quanto no estadual.

A Região evidenciou também características importantes desse uso corporativo do território, como a maior seletividade locacional das empresas no período atual, considerando mínimas diferenciações entre municípios que buscam se tornar viáveis à implantação destes agentes em seus territórios. É a disponibilização conjunto de formas e normas, às quais se somam as rugosidades, que fazem determinado lugar se tornar mais ou menos vantajoso para a operação destas empresas. Na Região, nem todos os municípios obtiveram efetividade em suas políticas.

Além disso, a Região evidencia a rápida valorização de alguns lugares no período atual, frente ao capital multinacional, que, contudo, pode se desvalorizar rapidamente, caso as condições existentes deixarem de ser atrativas e vantajosas sob o risco de perda de competitividade no mercado nacional ou global. Assim, as condições criadas para atrair multinacionais para a Região devem ser mantidas e aprofundadas (às custas de recursos públicos), para evitar a saída destes agentes.

A presença dos mesmos na Região Imediata de Resende é frequentemente associada a um desenvolvimento econômico e social que parece nunca chegar. Se por um lado verifica-se desde o início do processo de reestruturação produtiva da região (década de 1990), aumento populacional e melhorias de indicadores sociais, como escolaridade, trabalho e renda e condições básicas de habitação que podem estar ligados a muitos fatores como esforços de todos os níveis da federação, na busca por melhorias (como planos nacionais, estaduais e municipais na busca por universalizar o acesso a esses serviços), por outro, aumentos na renda per capita, no número de estabelecimentos e de empregos formais no geral e no PIB em Itatiaia, Porto Real e Resende, que refletem mais diretamente os impactos decorrentes da chegada da instalação destes agentes, tendo uma diferenciação muito clara em relação a Quatis, também evidenciam o quanto alguns destes fatores estão amplamente relacionados às multinacionais presentes, podendo ser grandemente impacto pela saída de tais agentes, impactando a dinâmica econômica e social atual de certos municípios da Região.

Cientes da impossibilidade de debater na presente pesquisa todos os impactos decorrentes da presença e da ação destes agentes na região estudada, buscou-se aqui apresentar os fatores que podem e devem ser analisados mais profundamente em pesquisas futuras, como: os impactos na expansão urbana de Itatiaia, Porto Real e Quatis; aspectos do circuito inferior da economia urbana, ao qual provavelmente fazem parte a população mais pobre que não possui condições de se deslocar até Resende; uma possível especialização regional em torno das automobilísticas presentes e a atuação do cluster automotivo; e a associação dos municípios para resolver questões no âmbito regional e desenvolver atividades turísticas, são alguns dos estudos que podem ser desenvolvidos a partir dessa pesquisa.

Como já afirmamos, se muitos dos fatores apresentados na literatura sobre o tema persistem (e a análise da Região Imediata de Resende aponta para essa persistência), outros mudaram; são novos o que ressalta a importância de serem analisados à luz da atualidade e levando em conta especificidades da história e desenvolvimento de cada lugar (associado à história e desenvolvimento do país).

O anúncio de fechamento de fábricas da empresa Ford, no estado da Bahia, em janeiro de 2021, após mais de um século de atuação no mercado brasileiro, os questionamentos levantados sobre isenções e financiamentos a empresas promovidas por diferentes governos estaduais, diante da crise econômica/financeira do estado do Rio de Janeiro em meados da década 2010; as crescentes contestações da sociedade em outras partes do Brasil sobre inúmeros benefícios fiscais e territoriais concedidos pelo Estado a atividades produtivas que prejudicam nossa saúde (através da alimentação, por exemplo) e que exploram privilegiadamente recursos, estão associadas a casos e denúncias de trabalho análogo à escravidão; o fato de cada vez mais a busca por lucros se deslocar dos processos produtivos para o setor financeiro e de serviços, entre outros, apontam para essas mudanças e para a necessidade de novas pesquisas.

Outro fator recente indicativo de mudanças futuras é a reforma tributária em discussão no Congresso Nacional em 2023 que, se aprovada, trará mudanças em relação a impostos amplamente utilizados como mecanismos de atração industrial (ICMS e ISS).

Espera-se que os dados e as reflexões expostas nesta dissertação possam colaborar com outras produções que investiguem usos do território, em geral, e na formulação de outros caminhos possíveis para se alcançar um desenvolvimento mais inclusivo e que priorize interesses internos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, Maria Abadia da Silva. **Guerra fiscal e finanças federativas no Brasil**: o caso do setor automotivo. Dissertação de Mestrado, IE, UNICAMP.2001.

ANDRADE, Pablo R. M. **O Programa Inovar -Auto**: os resultados e as controvérsias do Novo Regime Automotivo. 2018. 57 p. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro/RJ.

ANTUNES, Ricardo. As novas formas de acumulação de capital e as formas contemporâneas do estranhamento (alienação). **Caderno CRH**, Salvador, n.37, p.23-45, jul./dez. 2002.

ARBIX, Glauco. Guerra Fiscal e Competição Intermunicipal por Novos Investimentos no Setor Automotivo Brasileiro. Dados - **Revista de Ciências Sociais**, IUPERJ, Rio de Janeiro, v.43, n.1, julho de 2000.

BARCELOS, Daniel Ribeiro. **Guerra Fiscal e alienação no estado do Rio de Janeiro**.2018. 160p. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Federal Fluminense, Campo dos Goytacazes/RJ.

BATISTA, Ivone L. **Redes produtivas e novas territorialidades no Sul Fluminense**. 2006.282p. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Programa de Pós-graduação em Geografia, Rio de Janeiro.

BECKER, B. K.; EGLER, C. G. **Brasil: uma nova potência regional na economia mundo** 4. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003.

BENTES, Júlio C. da G. **Dispersão urbana no Médio Paraíba Fluminense**. 2014. 431f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, São Paulo, São Paulo.

BISPO, Thamires L. C; SILVA, Raiza Carolina Diniz. Novas Formas de Produção do Espaço Urbano: Segregação Socioespacial do Município de Resende – RJ. **Revista Continentes**, UFRRJ, Rio de Janeiro, ano 4, n.6, 2015.

BOSCARIOL, Renan Amabile. **Mercado e moderna incorporação imobiliária nas cidades médias do Oeste Paulista**: Araçatuba, Marília, Presidente Prudente e São José

do Rio Preto. 2017. 311 f. Tese (Doutorado em Geografia) —Universidade de Brasília, Brasília.

BRANDÃO, Carlos. As heterogeneidades estruturais e a construção da unidade nacional: integração do mercado nacional e a construção social de uma “economia urbana complexa”. In.: BRANDÃO, Carlos. **Território e Desenvolvimento**: as múltiplas escalas entre o local e o global. São Paulo: Editora da Unicamp, 2007, pp. 89-146.

CARDOSO, Maria F. T. Organização e Reorganização do Espaço no Vale do Paraíba do Sul: Uma análise geográfica até 1940. **Revista Brasileira de Geografia**, v. 53, n.1, pp.81-135, 1991.

CASTILLO, R. Região competitiva e logística: expressões geográficas da produção e da circulação no período atual. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL SOBRE DESENVOLVIMENTO REGIONAL. Santa Cruz do Sul RS. **Anais...** Santa Cruz do Sul RS: Unisc, 2008.

CATAIA, M. **Território Nacional e Fronteiras Internas**: a fragmentação do território brasileiro. Tese de doutorado, Departamento de Geografia da FFLCH, USP.2001.

CHANDLER, Alfred. Os primórdios da “grande empresa” na indústria americana. In: MCCRAW, Thomas K. (Org) CHANDLER, Alfred. **Alfred Chandler: Ensaios para uma teoria histórica da grande empresa**. 1º ed. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998. pp.33-65.

CHANDLER, Alfred. Estradas de ferro: pioneiras da moderna administração de empresas. In: MCCRAW, Thomas K. (Org) CHANDLER, Alfred. **Alfred Chandler: Ensaios para uma teoria histórica da grande empresa**. 1º ed. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998. pp.141-168.

CHANDLER, Alfred. Desenvolvimento, diversificação e descentralização. In: MCCRAW, Thomas K. (Org) CHANDLER, Alfred. **Alfred Chandler: Ensaios para uma teoria histórica da grande empresa**. 1º ed. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998. pp.67-118.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. Trad. Silvana Finzi Foá.1ªed. São Paulo: Xamã, 1996. 335p.

CHESNAIS, François. **Mundialização: o capital financeiro no comando**. Revista outubro, São Paulo, n. 5, artigo 2, pp. 7- 28, 2001.

CORRÊA, Roberto L. A. Corporação e organização espacial: em estudo de caso. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, v.53, n.3, p.33-66, jul./set, 1991.

COSTA, Emília Viotti da. A urbanização do Brasil no século XIX. In.: COSTA, Emília Viotti. **Da monarquia à república: momentos decisivos**. 6.ed. – São Paulo: Fundação Editora da UNESP, 1999. Cap. 6, p.233-269.

DANTES, Maria Amélia. SANTOS, Joseleide Souza. Siderurgia e tecnologia (1918-1964). In: MATOYAMA, Shozo (Org.). **Tecnologia e industrialização no Brasil: Perspectiva histórica**. 1ª ed. São Paulo: Editora UNESP, 1994, Parte II, Cap. 1, pp. 209-232.

DEPORTE, Henrique F. S. **A política de crescimento econômico do governo Lula: O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)**. 2011.103p. Dissertação (Mestrado em Economia Política) -Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo/SP.

DICKEN, P. Empresas transnacionais: principais “agentes e formadores” da economia global. In.: DICKEN, P. **Mudança global: mapeando nas novas fronteiras da economia mundial**. Porto Alegre: Bookman, 2010. Cap. 4, pp.125-157.

DINIZ, Clélio Campolina. Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização. **Nova Economia**. Belo Horizonte, v.3, n.1, p.35-64,1993.

DINIZ, Clélio Campolina; CROCCO, Marco Aurélio. Reestruturação econômica e impacto regional: o mapa da indústria brasileira. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v.6, n.1, p.77-100, jul. 1996.

DOWBOR, Ladislau. Dowbor: Reflexões às vésperas do caos. **Outras Palavras**, 16 jan. 2023. Disponível em: https://outraspalavras.net/crise-civilizatoria/dowbor-reflexoes_-as-vesperas-do-caos/ Acesso em: 22 dez. 2023.

_____. As entranhas do capitalismo. **Outras Palavras**, 17 abr. 2023. Disponível em: <https://outraspalavras.net/crise-civilizatoria/as-entranhas-do-capitalis-mo-sanguessuga/> Acesso em: 22 dez. 2023.

_____. Dowbor: A era das corporações-abutres. **Outras Palavras**, 13 set. 2023. Disponível em: <https://outraspalavras.net/crise-civilizatoria/dowbor-a-era-das-corporacoes-abutres/> Acesso em: 22 dez. 2023.

_____. A “Economia da Atenção” e a captura da vida. **Outras Palavras**, 04 dez. 2023. Disponível em: <https://outraspalavras.net/mercadovsdemocracia/a-economia-da-atencao-e-a-captura-da-vida/> Acesso em: 22 dez. 2023.

FREDERICO, Samuel. Imperativo das exportações e especialização Agrícola do território brasileiro: das regiões competitivas à necessidade de regiões cooperativas. **GEOGRAFIA**, Rio Claro, v. 37, n. 1, p. 5-18, jan./abr. 2012.

FURNO, Juliane; ROSSI, Pedro. **Economia para transformação social: Pequeno manual para mudar o mundo**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo; Autonomia Literária, 2023. 226p.

FUSCO, Fabrício M. O planejamento territorial como instrumento de desenvolvimento local: o Médio Vale do Paraíba Fluminense-RJ. In.: **Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina – 20 a 26 de março de 2005 – Universidade de São Paulo**.

FURTADO, Celso. **Brasil: a construção interrompida**. Rio de Janeiro: Paz e Terra.1992.

GOUVEIA, Luis A. M; OLIVEIRA, Elzira L.A seletividade espacial das multinacionais brasileiras nos governos de Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva. Espaço e Economia: **Revista Brasileira de Geografia Econômica** (Online), n.11, p.18, 2017. Disponível em: <https://journals.openedition.org/espacoeconomia/3061>

HARVEY. David. A Geopolítica do capital. In: HARVEY, David. **A produção do espaço capitalista**. Trad: Carlos Szlak- São Paulo: Annablume, 2005. (Coleção Geografia e adjacências) cap. 5, p.129 a 162.

HARVEY. David. Do administrativismo ao empreendedorismo: a transformação da governança urbana no capitalismo tardio. In: **A produção do espaço capitalista**. Trad: Carlos Szlak- São Paulo: Annablume, 2005. (Coleção Geografia e adjacências). Cap.6 p.163 a 188.

HARVEY, David. A transformação político-econômica do capitalismo no final do século XX. In.: HARVEY, David. **Condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. Trad. Adail U. Sobral e Maria Stela Gonçalves. São Paulo, Edições Loyola, 17ª ed. 2008. Parte 2. 115-184.

HYMER, Stephen. **Empresas multinacionais**: a internacionalização do capital. Trad. Aloísio Teixeira. 2ª ed. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983. 118p.

IADEROZZA, Fábio Eduardo. O Consenso de Washington e o Debate Sobre o Sistema de Patentes no Brasil Durante a Década de 1990: A Privatização da Biodiversidade Nacional. In: Rodrigues, Arlete M.; Toledo, Marcio; Souza, Edson B. C. de (Org.). **Problemática Ambiental Urbana**: abordagens contemporâneas. Textos Didáticos, n.63, dezembro, 2007.

IBAÑEZ, Pablo. **Território e Guerra fiscal**: A perversidade dos incentivos territoriais. 2006. 174f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Universidade de São Paulo - São Paulo, São Paulo. 2006.

LIMA, Raphael J. da Costa. **Açúcar, Coca-Cola e automóveis**: ação político-empresarial na construção de um "município modelo" em Porto Real (RJ). 2005. 163p. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro/RJ.

_____. Empresariado local, indústria automobilística e a construção de Porto Real (RJ). In: RAMALHO, José R.; SANTANA, Marco A. (orgs.). **Trabalho e desenvolvimento regional**: Efeitos sociais da indústria automobilística no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Mauad: UFRJ -PPGSA; Brasília, DF: CAPES, 2006.

_____. Estratégias integradas de regeneração em regiões industriais: uma aproximação com a conjuntura pós-década de 1990 no Sul Fluminense. **Caderno CRH**, Universidade Federal da Bahia, Salvador, vol.24, n.66, pp. 433-449, set/dez. 2012.

MARICATO, Ermínia. Metrôpole, Legislação e desigualdade. **Estudos avançados**. São Paulo, v. 17, n; 48, p.151-167. mai./ago. 2003.

MARICATO, Ermínia. Cidade e luta de classes no Brasil: o urbano da conjuntura do início do século XXI. In.: MARICATO, Ermínia. **Para entender a crise urbana**. 1ªed. São Paulo: Expressão Popular. 2015. pp.17-54.

MARTINEZ, Paulo. **Multinacionais: desenvolvimento ou exploração?** 1ªed; São Paulo: Moderna, 1987.64p.

MELLO, Guilherme. **Economia para transformação social**. Curso online organizado e oferecido pela Fundação Perseu Abramo no ano de 2021. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=MGKT5zAjVSk&list=PLtsJqckMj3D6Eewd9BYVwE3wuKOiqfRX2>

MORAES, Antônio Carlos Robert de. Ideologias Geográficas e Projetos Nacionais no Brasil. In: MORAES, Antônio Carlos Robert de. **Território e História no Brasil**. 2ª ed. São Paulo: Anablume. 2005. Cap.6, p.91-103.

MOREIRA, Andréa Auad. **Barra Mansa: Imagens e Identidades Urbanas**. 2002. 200f. Dissertação (Mestrado em Urbanismo) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2002.

MOREIRA, Ruy. Da fazenda à cidade à fábrica. In.: MOREIRA, Ruy. **Sociedade e espaço geográfico no Brasil: constituição e problemas de relação**. São Paulo: Contexto, 2011.

NASCIMENTO JÚNIOR, Francisco das C. Do uso corporativo ao uso subversivo do território nos países periféricos. **Mercator**, Fortaleza, v. 10, n. 23, p. 49-58, set./dez. 2011.

OLIVEIRA, Floriano J. G. de. **Reestruturação produtiva e regionalização da economia no território fluminense**. 2003.231f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo. 2003.

OLIVEIRA, Francisco de. **Brasil: Uma biografia não autorizada**. São Paulo: Boitempo. 2018.174p.

PACHECO, C.A. Novos padrões de localização industrial? Tendências recentes dos indicadores da produção e do investimento industrial. **Texto para discussão**, n.633, Brasília: IPEA, 1999.

PAIVA, Alexandre Duarte de. **O cluster Automotivo Sul Fluminense: experiência de aglomeração industrial ou ação coletiva empresarial?** 2016. 115p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal Fluminense. Volta Redonda, Rio de Janeiro, 2016.

PEREIRA, Mirlei Fachini V. O território sob o “Efeito Modernizador”: a face perversa do desenvolvimento. **INTERAÇÕES** - Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Vol. 8, N. 13, p. 63-69, set. 2006.

PRADO JR., Caio. **História Econômica do Brasil**. 35ª ed. Editora brasiliense, 1987.

_____. **Formação do Brasil contemporâneo**: Colônia.1ª ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

RAMALHO, José Ricardo; SANTANA, Marco Aurélio; A indústria automobilística no Rio de Janeiro: relações de trabalho em um contexto de desenvolvimento regional. In: NABUCO, Maria Regina; NEVES, Magda A.; CARVALHO NETO, Antônio M. (org.). **Indústria automotiva: A nova Geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A. 2002.

RAMALHO, José Ricardo; SANTANA, Marco Aurélio (Orgs.). **Trabalho e desenvolvimento regional: efeitos sociais da implantação do polo automotivo Sul Fluminense**. Rio de Janeiro: Mauad X, 239 p. 2006

RAMALHO, José Ricardo. Novas Conjunturas industriais e participação local em estratégias de desenvolvimento. In: SANTANA, Marco Antônio. (orgs). **Trabalho e Desenvolvimento regional: Efeitos sociais da indústria automobilística do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Mauad: URFJ – PPGSA; Brasília, DF: CAPES, 2006.

RAMOS, Tatiana Tramontini. **Reestruturação produtiva e desterritorialização no Médio Vale do Paraíba Fluminense**. 2005. 170f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Federal Fluminense, Niterói, Rio de Janeiro. 2005.

SANTOS, Leandro Bruno. Políticas de subsídios fiscais e dinâmica industrial no estado do Rio de Janeiro. **Caminhos de Geografia**. Uberlândia-MG v. 23, n. 88 ago./2022 p. 85–102. Disponível em: <https://doi.org/10.14393/RCG238858899>

SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. 9ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SANTOS, Milton. O Estado e o circuito Moderno. In.: SANTOS, Milton. **O espaço dividido**: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. 2ª ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004. pp.161-175.

_____. **Pensando o espaço do homem**. 5ªed., São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2007.96p.

_____. **Técnica Espaço e Tempo**: Globalização e Meio Técnico-científico-informacional. 5. ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2008. 176 p.

_____.**Por uma outra globalização**: do pensamento único à consciência universal. 19ªed. Rio de Janeiro: Record, 2010. 174p.

_____. **A natureza do espaço**: Técnica e Tempo, Razão e Emoção. 4ª ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2020a.384p.

_____. **Espaço e Método**. 5.ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2020b. 120p.

SCALARTO, F. C. População e Urbanização Brasileira. In: ROSS, J. **Geografia do Brasil**, São Paulo: EDUSP, 2005, p.383-400.

SILVA, Augusto C. P. da. Gestão e território: o caso da empresa Fleischmann & Royal no noroeste fluminense. **Revista TERRITÓRIO**, ano II, n.3, jul./dez 1997.

SILVA, Carlos A. F. da. A dimensão geográfica das corporações industriais: uma proposta metodológica. **Geo UERJ**-Revista do Departamento de Geografia, Rio de Janeiro, n.7, p.19-29, 2000.

SILVA, Jerri A. da; TSUKAMOTO, Ruth Y. A modernização da pecuária leiteira e a exclusão do pequeno produtor. **Geografia**, Londrina, v. 10, n. 2, p. 147-162, jul./dez. 2001. Disponível em: <http://www.uel.br/revistas/geografia/v10n2.pdf>

SILVA, Clayton Luiz. **Alienação e uso corporativo do território de São Paulo: incentivos territoriais e investimentos privados**. Dissertação (Mestrado) -Universidade Federal de Campinas, Instituto de Geociências. Campinas/SP. 2005.

SILVA, G. J., LIMA, V. J. R. de.; PEREIRA, A. J. Uma análise sobre a política industrial durante o governo Lula (2003-2010). **Revista Catarinense De Economia**, v. 2, n.1, p. 102-122. 2018. Disponível em: <https://www.apec.pro.br/rce/index.php/rce/article/view/30>.

SILVA, Simone R.; FAÇANHA, Antônio C. A ferrovia transnordestina e as transformações territoriais no município de Paulistana-PI. **ACTA Geográfica**, Boa Vista, v.13, n.32, maio. /ago. 2019.p.76-91.

SILVA, Yasmin dos S. **Agronegócio e a MetrÓpole de São Paulo: o controle da produção de soja pelas tradings ABCD e o papel dos sistemas informacionais**. 2021.142p. Dissertação (Mestrado em Geografia) -Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Rio Claro/SP. 2021.

SIMÕES, Marília Baldo. **A dinâmica imobiliária residencial a partir da reestruturação produtiva em Resende/RJ**.2017.185f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) -Universidade Federal Fluminense, Niterói, Rio de Janeiro. 2017.

SIMÕES, Marília Baldo. Do Plano do Polo Urbo-Industrial de Porto Real, ao desenvolvimento da Zona Oeste de Resende-RJ: Agentes transformadores e contradições. In.:XVI Simpósio de Geografia Urbana, 14 a 17 de novembro de 2019, Vitória, Espírito Santo.

SIQUEIRA, Julia. P.; SANTOS, Leandro. B. Corporação e espaço: um estudo das estratégias de consolidação e internacionalização da Oxiteno. **Revista Formação** (Online), v. 29, n. 54, p. 305-330, 2022.

SPÓSITO, Eliseu S.; SANTOS, Leandro B. **O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras.** 1 ed. São Paulo:Outras Expressões, 2012, 296p.

TOZI, Fábio; O território como recurso: a privatização das telecomunicações no Brasil. Do leilão dos fragmentos à totalidade do território. **Geosul**, Florianópolis, v. 24, n. 48, p 47-66, jul./dez. 2009.

VARGAS, Milton; Construção de estradas. In: MOTOYAMA, Shozo (Org), **Tecnologia e Industrialização no Brasil: Perspectiva histórica.** 1a ed. São Paulo: Editora UNESP, 1994, Parte I, Cap 6, p.137-156.

VARGAS, Milton; KATINSKY, Júlio Roberto; NAGANIMI, Marilda. Indústria da Construção e a tecnologia no Brasil. In: MOTOYAMA, Shozo (Org) **Tecnologia e Industrialização no Brasil: Perspectiva histórica.** 1a ed. São Paulo: Editora UNESP, 1994, Parte I, Cap. 1, p.29-36.

VASCONCELLOS, Bianca L. X. **Desenvolvimento Regional e Estrutura Produtiva: Um Estudo sobre a Região do Médio Paraíba (RJ).** 2016. 185p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Territorial e Políticas Públicas) - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Nova Iguaçu/RJ.

ANEXOS

Sites consultados

Assembleia Legislativa do Estado do Rio De Janeiro -ALERJ:

<https://www.alerj.rj.gov.br/?AspxAutoDetectCookieSupport=1>

Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil:

<http://www.atlasbrasil.org.br/>

Companhia de Desenvolvimento Industrial do Estado do Rio de Janeiro -CODIN:

<https://www.codin.rj.gov.br/>

DataViva

<https://www.dataviva.info/pt/>

Federação da Indústria do Estado do Rio de Janeiro –FIRJAN:

<https://firjan.com.br/pagina-inicial.htm>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE) - SIDRA:

<https://sidra.ibge.gov.br/home/pnadcm>

Ministério do Trabalho: <http://pdet.mte.gov.br/acesso-online-as-bases-de-dados>

Prefeitura Municipal de Porto Real: <https://www.portoreal.rj.gov.br/>

Prefeitura Municipal de Itatiaia: <https://itatiaia.rj.gov.br/>

Prefeitura Municipal de Resende: <https://resende.rj.gov.br/>

Prefeitura Municipal de Quatis: <https://quatis.rj.gov.br/home-page/>

Tribunal de Contas do Estado do Rio de Janeiro: <https://www.tcerj.tc.br/portalnovo/>