



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

ALÉM DA METRÓPOLE TERCIÁRIA

Miguel Matteo

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômicas – área de concentração: Teoria Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. Jorge Ruben Biton Tapia.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por Miguel Matteo em 12/12/2007 e orientada pelo Prof. Dr. Jorge Ruben Biton Tapia.

CPG, 12 / 12 / 2007

A handwritten signature in blue ink, which appears to read "jorge ruben 35", is written over a horizontal blue line. The signature is stylized and includes a large, looping flourish at the bottom.

Campinas, 2007

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
da Instituto de Economia/UNICAMP**

M429a Matteo, Miguel.
Além da metrópole terciária / Miguel Matteo. – Campinas, SP:
[s.n.], 2007.

Orientador: Jorge Ruben Biton Tapia.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de
Economia.

1. São Paulo, Região metropolitana de. 2. Industria de serviços -
São Paulo, Região metropolitana de. I. Tapia, Jorge Ruben Biton, 1953-
II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

08-009-BIE

Título em Inglês: Beyond the tertiary metropolis..

Keywords : Sao Paulo Metropolitan Area; Industry and services in RMSP.

Área de concentração : Teoria Econômica.

Titulação : Doutorado em Ciências Econômicas.

Banca examinadora : Prof. Dr. Jorge Ruben Biton Tapia.

Prof. Dr. Fernando Sarti.

Profa. Dra. Sonia Nahas de Carvalho.

Prof. Dr. Carlos Américo Pacheco.

Prof. Dr. Álvaro Augusto Comin.

Data da defesa: 12/12/2007.

Programa de Pós-Graduação: Economia.

Tese de Doutorado

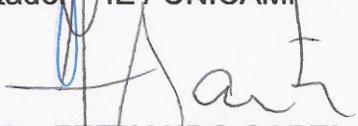
Aluno: MIGUEL MATTEO

“ Além da Metrópole Terciária “

Defendida em 12 / 12 / 2007

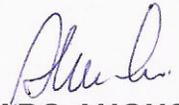
COMISSÃO JULGADORA


Prof. Dr. JORGE RUBEN BITON TAPIA
Orientador – IE / UNICAMP


Prof. Dr. FERNANDO SARTI
IE / UNICAMP


Profa. Dra. SONIA NAHAS DE CARVALHO
Fundação SEADE


Prof. Dr. CARLOS AMÉRICO PACHECO
IE / UNICAMP


Prof. Dr. ALVARO AUGUSTO COMIN
USP

RESUMO

A Região Metropolitana de São Paulo – RMSP – vem passando, nos últimos 20 anos, por um período marcado por uma profunda alteração em sua estrutura do emprego, com trabalhadores do setor terciário sobrepujando, em quantidade, aqueles ocupados na indústria, o que faz supor que o setor secundário esteja sendo substituído por um terciário dinâmico.

Novas informações, trazidas à luz no final dos anos 90, contudo, mostram que a indústria da RMSP é um setor que evolui continuamente, conferindo dinamismo à economia do Estado e do País, mas com características diferentes dos períodos precedentes. A aceleração dos processos de terceirização e automação desloca ou suprime trabalhadores industriais e intensifica o relacionamento entre a indústria e os serviços, mas mantém o nível de produção.

A alteração de sua estrutura básica é resultado de uma evolução histórica do desenvolvimento industrial brasileiro, que carrega consigo todas as contradições do desenvolvimento capitalista, sofrendo com as constantes crises macroeconômicas e crescendo em episódios de prosperidade econômica. Essas transformações, vistas do ângulo de um processo histórico, apresentam muito mais continuidades do que rupturas.

Entender a indústria da RMSP como um processo evolutivo é o eixo central deste estudo. Sua hipótese central é a de que a metrópole paulista é, ainda, uma região que tem seu dinamismo econômico conferido pela indústria, e não pelos serviços. A interdependência entre indústria e serviços, fundamental para o aumento da produtividade industrial, tem sido acompanhada por uma reestruturação dos nexos territoriais da economia da Região Metropolitana com a do restante do Estado.

O processo de reestruturação da indústria paulista faz com que o território adjacente à RMSP e que já dispunha de acumulação precedente, de tradição manufatureira e de mão-de-obra qualificada, se agregue ao território produtivo metropolitano, formando com ele uma vasta área industrial, responsável por cerca de 40% da produção do país e fundada em processos de alta *performance*.

ABSTRACT

For the past 20 years, São Paulo Metropolitan Area – SPMA – has undergone a period of profound changes in its job structure. The number of workers employed in the service sector has been overtaking that of industrial workers, which could indicate the replacement of the manufacturing by dynamic services.

However, new information brought to light in the end of the 1990's show that, even though the manufacturing sector of SPMA has different characteristics from previous periods, it evolves continuously, bringing dynamism to state and country's economy. The acceleration of tertiarization and automation processes transfers or suppresses industrial workers and intensifies the relationship between industry and services, but it also maintains the level of production.

The alteration of its basic structure results from a historical evolution in Brazilian industrial development, which carries all the contradictions of capitalist development, such as the struggle against constant macroeconomic crises and the growth in economic prosperity episodes. These transformations, seen from the historical process angle, show much more continuities than ruptures.

Understanding SPMA industry as an evolutionary process is the central reference of this study. Its main hypothesis is that the economic dynamism of SPMA still results from industry, and not from services. The interdependence between industry and services, which is crucial for the growth of industrial productivity, has been followed by new territorial arrangements between SPMA's economy and that of the rest of São Paulo State.

In the process that reorganizes São Paulo's industrial structure, the adjacent territory, which has already had preceding accumulation of manufacturing tradition and skilled labour, is aggregated to SPMA productive territory, forming a vast industrial area that is responsible for about 40% of Brazilian production and is based on high performance processes.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1 – PRESSUPOSTOS TEÓRICOS	9
O fordismo e sua crise	9
As alternativas ao fordismo	13
<i>Especialização flexível</i>	14
<i>A globalização</i>	25
Críticas	31
CAPÍTULO 2 - A REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO	47
Características Gerais da Industrialização Paulista	49
Surgimento e Crescimento da Região Metropolitana de São Paulo	56
Localização Industrial na Macrometrópole	70
CAPÍTULO 3 – INDÚSTRIA PAULISTA DO FINAL DO SÉCULO XX	77
Participação da Indústria Paulista no Brasil	81
A evolução da indústria paulista pela Paep entre 1996 e 2001	92
Caracterização Geral da Indústria Paulista pela Paep 2001	96
Configuração Empresarial da Indústria Paulista	104
Distribuição Regional da Indústria Paulista	126
CAPÍTULO 4 - A ECONOMIA DA RMSP	143
Concentração da Indústria Metropolitana	160
Produtividade	167
O Terciário Metropolitano	175
CONCLUSÃO	189
BIBLIOGRAFIA	195

DEDICATÓRIA (Um pouco longa, mas necessária)

Há exatos 70 anos, o jovem Giovanni partia da Itália rumo ao Brasil, trazendo, junto à sua diminuta bagagem, dois sentimentos, esperança e mágoa.

O primeiro, compartilhado pela maioria dos passageiros do navio, compunha a idéia de “fazer a América”, enquanto a mágoa residia no inevitável abandono dos bancos escolares, daquilo que ele encarava muito mais do que dever, mas um direito e uma necessidade da alma.

A esperança deu lugar a uma vida de trabalho, com resultados que, embora distantes de “fazer a América”, permitiram uma vida relativamente digna. A mágoa ele combatia diuturnamente, sempre com um livro, jornal ou revista em mãos.

A cada etapa da vida escolar completada por seus filhos ela desvanecia lentamente, até que, no instante da graduação de seu filho mais novo, considerou-a extinta. Não teve tempo de ver a seqüência de sua vida acadêmica, mas com certeza se encheria do orgulho de quem soube transmitir a educação como um valor inestimável, não subalterno a padrões de consumo tão intensos como fugazes.

Esta tese de doutoramento, de elaboração tão atribulada, é a reafirmação desse valor. Não pode, portanto, caber dedicatória a ninguém mais senão à memória de Giovanni, meu pai.

AGRADECIMENTOS

Toda tese é feita de muitas amarguras, das quais seleciono três: uma primeira é a de submeter a intuição à disciplina, processo no qual uma vai gradativamente exterminando a outra, embaralhando os possíveis leitores. Outra, mais estrutural, é, ao compartilhar a vida acadêmica com a profissional, a falta de tempo para fazê-la – não todo o tempo desejado, que isso é impossível – mas o necessário para uma realização decente. Uma terceira é a de se sentir frustrado com o resultado final.

Vivi – e vivo, ainda, de certa maneira – essas três amarguras. O êxito em terminá-la, entregá-la, dependeu do apoio de inúmeras pessoas, que, mesmo correndo o risco de eventual esquecimento, procuro enumerar aqui.

Na Fundação Seade, devo agradecer primeiramente ao Pedro Paulo, ao Luiz Henrique, à Fátima Araujo e ao Prof. Graziano pela força que deram para retomar o curso de doutorado, que já estava guardado no escaninho das memórias e foi por eles ressuscitado. Agradeço também à Felícia, à Cecília e à Anette, que me trouxeram de volta ao Seade e permitiram que eu usasse todas as licenças permitidas para escrever este trabalho. Ao Sinésio e à Sônia, pelo apoio e paciência, e à infatigável e querida Miriam, nosso anjo da guarda.

Ainda no Seade, agradeço ao França, pelo apoio nas tabulações sempre precisas da Paep, e, em especial ao Vagner Bessa e ao Alexandre Comin, pelas trocas de leituras, pelas ajudas nos textos e pelas profícuas discussões, dos quais espero que em breve estejam passando por esta mesma situação e que eu possa também apoiá-los. Sem eles, este trabalho seria impossível.

Do pessoal das Ciências Sociais da USP quero agradecer as boas conversas, discussões e troca de experiências com a Vivian, o Brani e, sobretudo, o Rogério (não, não esqueci o nosso texto!) e a Zil.

Na Unicamp, devo agradecer ao Fernando Sarti e ao Brandão, que permitiram que este trabalho seguisse adiante. Ao prof. Mariano e aos “santos” Alberto e Cida não é possível encontrar palavras adequadas para agradecer devidamente.

Agradeço também o convite aceito pelos professores Álvaro Comin, Carlos Pacheco, Sônia Nahas e Fernando Sarti para participar da banca, achando uma brecha em suas atribuladas agendas.

Muito obrigado à Vânia pela paciente e competente revisão deste texto. E à Liana, pela tradução do resumo.

Jorge, obrigado pelas leituras, pelas dicas e, principalmente, por ter a coragem (irresponsabilidade?) de acreditar que eu iria conseguir terminar a tese.

Agradeço a paciência e me desculpo com a Neide, o Leonardo, o Stefano e a Giulia pelas férias não viajadas, pelos parques não idos, pelas bicicletas não pedaladas, pelas bolas não jogadas, pelos filmes não assistidos, pelos bares não bebidos. Espero conseguir fazer a reposição.

Mãe, obrigado. Aninha, obrigado por cuidar da mãe.

“Uma descrição de Zaíra como é atualmente deveria conter todo o passado de Zaíra. Mas a cidade não conta o seu passado, ela o contém como as linhas da mão, escrito nos ângulos das ruas, nas grades das janelas, nos corrimãos das escadas, nas antenas dos pára-raios, nos mastros das bandeiras, cada segmento riscado por arranhões, serradelas, entalhes, esfoladuras”. Ítalo Calvino, *As Cidades Invisíveis*.

INTRODUÇÃO

A Região Metropolitana de São Paulo – RMSP – é um aglomerado geoeconômico composto por 39 municípios situados na porção sudeste do Estado de São Paulo, com foco na capital paulista. Com cerca de 20 milhões de habitantes¹, a região representa aproximadamente um quarto da produção industrial do país, sendo, há algumas décadas, o coração da indústria brasileira.

A RMSP vem passando, nos últimos 20 anos, por um período marcado pela crise: da metrópole industrial nacional formada a partir da expansão industrial do município de São Paulo (desde os anos 20), da incorporação de municípios de seu entorno, nos anos 50, que atinge o ápice na década de 70, àquela que vê sua indústria entrar em períodos de crises sucessivas – da recessão dos 80 à abertura indiscriminada dos 90 – e em outros de inaudita prosperidade, como nos Planos Cruzado (86) e Real (94).

Ao mesmo tempo, houve uma profunda alteração na estrutura do emprego na região, com trabalhadores do setor terciário sobrepujando, em quantidade, aqueles ocupados na indústria, o que faz supor que o setor secundário esteja sendo substituído por um terciário pujante, jovem e empreendedor. Segundo Meyer et alii (2004), a metrópole industrial estaria sendo substituída pela “metrópole contemporânea”, baseada no setor de serviços, sobretudo os informacionais, constituindo um nó em uma rede de cidades globais.

A idéia corrente, trazida à luz pelas teorias que mostravam a crise do fordismo, era a de uma indústria fadada ao desaparecimento, improdutiva, arcaica e esmagada por deseconomias de aglomeração insuperáveis. A indústria da região do ABC, motor da indústria automobilística nacional, estaria com seus dias contados.

Até o velho lema da capital paulista (“São Paulo não pode parar”), teve, nos anos 70, uma nova versão, na voz do ex-prefeito Figueiredo Ferraz: “São Paulo tem que parar”. Ondas explosivas de contingentes migratórios, superpopulação e crescimento desordenado faziam crer em uma população de 20 milhões de habitantes para o município da capital no ano 2000, e o dobro para a sua Região Metropolitana.

¹ Dados da Fundação Seade, para o ano de 2005.

O resultado seria uma região que perdia fábricas para o resto do país, num processo inexorável de desindustrialização, graças à instalação de indústrias mais modernas em outras regiões do país, calcadas nos dois Planos Nacionais de Desenvolvimento (PND I e II). Na primeira metade dos anos 90, uma zona de sombra do sistema estatístico nacional eclipsa os dados econômicos da RMSP, fazendo com que as análises, neste período, considerassem variáveis buscadas no passado e projetadas pelos indicadores disponíveis no momento.

Novas informações, trazidas à luz no final dos anos 90, contudo, mostram que a indústria da RMSP teima em crescer (malgradas as condicionantes macroeconômicas), transforma-se continuamente e confere dinamismo à economia do Estado e do país, mas com características diferentes dos períodos precedentes. Não são mais instalações enormes, com grandes contingentes de ocupados, ocupando as margens da ferrovia; plantas com essas características ainda persistem, mas são minoria, vencidas pela implantação de fábricas automatizadas, pela flexibilidade dada pelo sistema de transporte com base rodoviária e, sobretudo, pela integração com o setor de serviços, moderno e sofisticado.

Essa indústria faz o Estado de São Paulo responder por mais de 40% da produção industrial do país, destina à RMSP mais de 50% da produção industrial do Estado (a capital, sozinha, um terço) e a região do ABC mantém a mesma participação na indústria paulista há 15 anos. As ondas migratórias refluem (ou se direcionam para outras regiões do Estado ou do país) e a população da RMSP, em 2005, atingia metade do previsto ao final dos anos 70 (20 milhões de habitantes, metade dos quais na capital).

Nada teria mudado neste período, então? As análises feitas durante estes anos estariam todas equivocadas? A indústria ainda é a mesma daquela dos anos 70? E a importância do setor terciário, seria obra de ficção?

A idéia de uma sociedade pós-industrial domina vastos setores da mídia e uma parte substantiva do mundo acadêmico, anunciando a chegada de uma nova era, um mundo intensivo em informação, destinado a substituir a indústria como fonte de valor e de prosperidade. É a chegada de uma nova racionalidade econômica, imensamente mais sofisticada do que o mecânico mundo industrial, isenta de graxa, ruídos, chaminés fumacentas.

No entanto, as previsões mais entusiasmadas sobre a nova economia não resistiram aos primeiros confrontos com a realidade: os serviços pós-industriais não ocuparam o lugar que presumivelmente deveriam estar na nova economia, nem o poder da indústria sofreu um processo inexorável de envelhecimento. Esta, apesar de fustigada pelos argumentos pós-industrialistas, vem exibindo vitalidade e flexibilidade surpreendentes.

Em se tratando da indústria, e ainda por cima a do Estado de São Paulo (mais ainda na sua Região Metropolitana), tida e havida como declinante, a integração, a complementaridade e os saltos em produtividade alcançados pelos recentes processos da manufatura paulista estão alterando sua estrutura básica.

Essa estrutura é resultado de uma evolução histórica do desenvolvimento industrial brasileiro, da transferência do capital cafeeiro à substituição de importações e à industrialização pesada.² Um processo que carrega consigo todas as contradições do desenvolvimento capitalista brasileiro, que sofre com as constantes crises macroeconômicas e cresce desmesuradamente em episódios de prosperidade econômica.

Entender a indústria da RMSP como um processo evolutivo é o eixo central deste estudo. Tomar este ponto de partida implica **não** percorrer dois caminhos que podem conter perigosas armadilhas.

Em um deles, abre-se espaço para a ocorrência do novo absoluto: já não há mais atividade industrial na RMSP (ou existe apenas um resíduo de um passado distante, já apagado da memória metropolitana contemporânea), sendo que o setor terciário compõe a metrópole dos anos 90, conectada pela tecnologia da informação em uma rede inteligente e integrada de cidades globais.³ Este caminho abstrai o processo histórico que conduziu a indústria metropolitana ao patamar atual, não admitindo que as mudanças possam ocorrer

² Veja-se a respeito, CANO, W. (1988).

³ Ler, a respeito, MEYER, R. M. P. (2000). Ver também as pesquisas em andamento no Centro de Estudos da Metrópole (CEM), coordenadas por Regina M. P. Meyer e Marta D. Grostein (Laboratório de Urbanismo da Metrópole – FAU/USP e Cebrap). Em sua página na Internet, Meyer afirma sobre os ciclos da RMSP: “Primeiro pode ser caracterizado como precário e incompleto, remanescente do ciclo industrial; o segundo, adaptado e qualificado, comprometido com a nova fase e com os novos programas do estágio metropolitano pós-industrial e terciário (serviços)” (<http://www.usp.br/fau/informa/infor18-02.htm>), acessado em outubro de 2001.

sem que haja alteração na dinâmica econômica, mas com uma adaptação que só é possível justamente graças à vitalidade decorrente de sua evolução.

Em outro caminho, o fato de se acreditar que uma inevitável decadência da atividade industrial levará ao próprio fim da economia metropolitana (já que o setor terciário, por si só, não será capaz de conferir a dinâmica necessária à economia da RMSP) elimina-se a possibilidade de transformação da indústria. Novamente, aqui, a evolução histórica da economia paulista mostra sua capacidade de enfrentamento de situações críticas.

A idéia central deste estudo é que a atual renovação industrial em São Paulo está sendo possível graças à articulação de um conjunto de inovações produtivas e tecnológicas e à crescente integração com os serviços (sobretudo os produtivos e mais especializados), o que vem provocando alterações em toda a estrutura da indústria, mesmo a mais tradicional. Em um processo que começou a se intensificar em meados dos anos 80, integrou inovações tecnológicas e desenvolveu processos de ajuste e de reestruturação produtiva, essa nova manufatura, intensiva em capital e crescentemente baseada em redes de competências e fluxos de conhecimento, é fonte de melhorias contínuas nos índices de produtividade e de salários superiores à média de setores mais tradicionais.

A hipótese central desta tese é a de que a metrópole paulista é, ainda, uma região que tem seu dinamismo econômico conferido pela indústria, e não pelos serviços. Não se pretende com isso negar a importância dessa região (e da capital, em particular) no terciário,⁴ sobretudo o mais avançado, mas sim afirmar que o motor da economia metropolitana é a atividade industrial. Para fundamentar tal idéia, o argumento teórico remete à literatura internacional, que permite abordar a transformação do território metropolitano e de seu entorno à luz das transformações econômicas associadas à reestruturação capitalista. Essas transformações, vistas do ângulo de um processo histórico, apresentam muito mais continuidades do que rupturas.

Essa transformação traz consigo mudanças significativas no modo de produzir, no mercado de trabalho, na configuração espacial da metrópole e de seu entorno, em resumo,

⁴ Não se deve esquecer que a metrópole paulista é a maior produtora de serviços do Brasil e da América do Sul, há muito tempo, pelo menos desde que São Paulo ultrapassou a economia do Rio de Janeiro, nos anos 20.

em suas relações sociais e culturais. Traz também um enorme grau de heterogeneidade, que desafia qualquer hipótese de determinismo geográfico, dada a dificuldade de ligar o seu dinamismo a fatores objetivos da geografia das localizações, das dotações e dos custos dos fatores de produção.

Ao contrário das teses propugnadas por Biderman (2004), Singer (2004), Meyer et alii (2004), afirma-se aqui que a dinâmica econômica da metrópole não é direcionada pelo setor terciário. O fato de o setor de serviços ser importante, em termos tanto de ocupação quanto de geração de valor, não significa, necessariamente, que a dinâmica econômica seja dada por esse setor.

Vale lembrar que o setor de serviços esteve atrelado, em São Paulo, a diversas atividades complementares entre si: o município de São Paulo, na sua formação, teve seu início como sede de incursões para aprisionamento de indígenas e foi ponto de partida para as expedições que ocuparam o interior do país; já no ciclo do ouro, exerceu importante papel de entreposto comercial para a atividade mineradora em Minas Gerais; na economia cafeeira, foi seu centro administrativo e financeiro, de onde provieram os capitais (e o mercado) para sua industrialização; na formação da Região Metropolitana, desempenhou função fundamental para o desenvolvimento industrial. Ou seja, o terciário metropolitano esteve (e está) fortemente articulado a outras atividades econômicas, que não se desenvolvem necessariamente em seus limites geográficos.

A indústria não foi substituída pelo setor de serviços. Desde os anos 80, a indústria vem passando por um processo intenso de transformação, que muitos identificam como ruptura do paradigma fordista. Embora essa discussão se dê, neste trabalho, mais adiante, é importante ressaltar que uma das principais mudanças na organização das indústrias foi terceirizar tudo aquilo que não fosse o seu “core” produtivo. Muitas atividades, que eram desenvolvidas dentro das empresas industriais, passaram a ser desempenhadas por empresas contratadas especificamente para este fim.

Uma vez estabelecidas e estruturadas, essas empresas prestadoras de serviços passaram a atingir mercados que transcendiam o industrial. O desenvolvimento de tecnologias de informação e comunicação estruturou empresas prestadoras de serviços organizadas de forma muito similar à industrial. Mais do que substituir a indústria,

principalmente a metropolitana, que iniciou o processo de reestruturação antes das outras, o setor de serviços está fortemente vinculado a ela, tornando difícil uma definição precisa entre o que é a indústria e o que são os serviços. Ocorre uma adaptação da economia metropolitana diante das transformações do capitalismo contemporâneo, e não o surgimento de uma nova metrópole.

Da hipótese central desta tese deriva, quase naturalmente, outra, de caráter espacial: o processo de reestruturação da indústria paulista faz com que o território adjacente à RMSP e que já dispunha de acumulação precedente, de tradição manufatureira e de mão-de-obra qualificada, se agregue ao território produtivo metropolitano, formando com ele uma vasta área industrial, responsável por cerca de 40% da produção industrial do país e fundada em processos industriais de alta *performance*.

Nesse sentido, a interdependência entre indústria e serviços tem sido acompanhada por uma reestruturação dos nexos territoriais da economia da Região Metropolitana com o restante do Estado. A interpretação de uma nova divisão territorial do trabalho da economia paulista foi feita por meio de vários conceitos, como “descentralização centralizada”, “interiorização do desenvolvimento”, ou, mais recentemente, “*city region*”, o que não raro resultou em equívocos de ordem analítica: em vez de se focalizar a lógica da distribuição das atividades econômicas dentro de uma divisão **integrada** territorial do trabalho, a interpretação sobre a geografia econômica foi focada na autonomia e na homogeneidade dessas áreas. Assim, o “interior” é considerado uma “região” que, embora dotada de uma diferenciação interna, estrutura sua identidade a partir da sua contraposição com a Região Metropolitana de São Paulo.

Como resultado, proliferaram nos estudos de economia regional paradigmas de análise centrados na diferenciação indústria/serviços e na centralização/descentralização das atividades produtivas da metrópole em relação ao Estado, em detrimento dos aspectos complementares dos grandes segmentos de atividade e da geografia regional paulista. A ausência de um entendimento mais profundo desse processo resultou em interpretações dualizadas, de naturezas simplistas, baseadas em conceitos pouco claros de “desindustrialização”, “esvaziamento econômico”, “metrópole de serviços”, entre outros.

Assim, a economia da metrópole só pode ser entendida contextualizando-se sua inserção na macro-metrópole paulista, dada a formação de um tecido econômico integrado dentro de uma densa aglomeração econômica, que, ao contrário de se contrapor à RMSP, a complementa. Esse processo, por sua vez, exige o entendimento da dinâmica da economia do Estado de São Paulo e suas relações de grande complexidade com a economia brasileira.

Este trabalho divide-se em quatro capítulos, além dessa introdução e da conclusão: No primeiro são expostos os fundamentos teóricos, contendo uma análise das teorias de estruturação do espaço e sua vinculação à economia, desenvolvidas após a identificação da crise do modelo fordista de produção.

Duas grandes vertentes são analisadas: de um lado, a da especialização flexível, que se baseia numa produção industrial fundada na inovação tecnológica e novas formas de organização da produção. Essa, por sua vez, divide-se em dois grandes grupos, um derivado dos distritos industriais *marshallianos*, mas apoiado no desenvolvimento tecnológico presente em Schumpeter (a dos distritos da “Terceira Itália”), e outro mais fortemente ligado aos processos inovadores, consubstanciado nas *city regions* de Scott, Storper, Agnew e Soja. De outro lado, há a vertente da metrópole terciária, fundada na globalização, que também se divide em dois grandes grupos: o da superação do modelo industrial pelo terciário, preconizado por Castells em seu “espaço de fluxos”; e o das cidades globais, de Saskia Sassen.

Em ambas as vertentes existem lacunas para se ter uma análise geral de conformação das metrópoles, sendo que a maior delas é ignorar os processos históricos que deram origem a cada uma dessas regiões, com suas relações sociais, culturais, políticas, econômicas e geográficas peculiares.

No segundo capítulo, é feita uma análise da evolução histórica do município de São Paulo e da formação e desenvolvimento de sua Região Metropolitana, de forma a estabelecer os nexos entre os processos históricos de sua conformação econômica e geográfica. A partir do município de São Paulo é agregado território produtivo, com a formação da Região Metropolitana de São Paulo e, posteriormente, a esse espaço se agrega um território ainda maior, que concentrava, em 2001, mais de 40% da produção industrial do país. O processo histórico é importante porque muitas das transformações ocorrem com

uma temporalidade extensa, o que acarreta muitas continuidades e poucas rupturas no curto prazo, trazendo consigo uma intrincada rede de relações sociais, construídas ao longo do tempo e que são fundamentais para que essa rede, na metrópole paulista, reaja às alterações nas formas de produzir, entre outras relações sociais.

Posteriormente, são analisados os dados existentes para caracterizar o estado atual da indústria metropolitana e sua integração com o setor de serviços. Parte-se, no capítulo 3, da identificação de informações para proceder a uma caracterização adequada da economia paulista e metropolitana, dada a crise no sistema estatístico nacional no início dos anos 90, que deixou uma grande zona de sombra nos dados econômicos. Em seguida, a caracterização da indústria paulista, sua importância em relação ao país (e aos constrangimentos macroeconômicos dos últimos 20 anos) e sua distribuição espacial são aqui consubstanciadas pelos dados provenientes da Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep, da Fundação Seade, para 1996 e 2001, da Pesquisa Industrial Anual, do IBGE, de 1996 a 2004, e do PIB dos Municípios Paulistas, de 1999 a 2004.

O capítulo 4 focaliza a economia da metrópole paulista, fazendo uma detalhada caracterização de sua indústria e mostrando os nexos entre a produção industrial e a existência de uma ampla gama de serviços que lhe servem de apoio e aumentam sua produtividade. A última parte apresenta as conclusões deste trabalho.

CAPÍTULO 1 – PRESSUPOSTOS TEÓRICOS

O fordismo e sua crise

Entender os processos pelos quais passa atualmente a organização do território pressupõe o conhecimento das transformações dos processos produtivos que decorreram da crise do modelo fordista de produção, uma vez que a produção do espaço local e regional é parte integrante de um dado regime de regulação social, e cada um cria formas específicas de organização espacial do processo produtivo. Para uma análise mais acurada desse processo, será utilizado o ferramental da escola francesa da regulação, que é a mais adequada ao entendimento dos processos de crescimento e declínio do regime fordista de acumulação.⁵

O fordismo, termo originalmente empregado por Gramsci, foi o modelo de desenvolvimento dominante no pós-guerra, que se irradiou dos EUA como contraponto a contradições suscitadas pelas revoluções introduzidas durante a primeira metade do século XX no paradigma tecnológico (LIPIETZ; LEBORGNE, 1994). Para LIPIETZ (1997), como modelo de desenvolvimento, o fordismo pode ser analisado segundo três pontos de vista: primeiro, como princípio organizador do trabalho (paradigma industrial), o fordismo é taylorismo com mecanização; segundo, como estrutura macroeconômica (ou regime de acumulação), o fordismo implica que os ganhos de produtividade resultantes dos princípios de organização adotados tenham uma contrapartida no aumento dos investimentos provenientes dos lucros e do aumento do poder de compra dos trabalhadores assalariados; e terceiro, como um sistema de regras (ou modo de regulação), o fordismo implica um contrato de longo prazo nas relações salariais.

É importante defini-lo como “modelo de desenvolvimento”, como o fazem os regulacionistas, já que o fordismo, muito mais do que uma revolução técnico-produtiva, é uma resposta aos desafios propostos pela demanda agregada. “O regime de acumulação

⁵ Ver, a respeito, a argumentação de Moulaert (2000, pg. 19), na qual o autor, ao escolher a formalização teórica da escola da regulação para a crise do fordismo, justifica-se dizendo que ela é uma “metateoria”, que define um corpo coerente de premissas teóricas no qual diferentes teorias possam ser unidas. Malgradas as observações críticas de Possas (especialmente em “As principais abordagens contemporâneas à economia da mudança tecnológica: um comentário”, pesquisa do NPCT/IG/Unicamp, s/d), sobre essa escola, entendemos que, uma vez pressupondo que a atual reestruturação do território é decorrente da crise do modelo que lhe deu consistência ao longo do século XX, a escola da regulação é a que melhor detalha o modelo de desenvolvimento fordista. Ao incorporar elementos da história, das relações sociais e das instituições, ela permite captar com maior acuidade as transformações regionais.

fordista se caracteriza por um rápido incremento do investimento per capita (em volume), mas também por um crescimento do consumo per capita. O incremento desses dois mercados proporciona, sobre uma base interna a cada nação, uma contrapartida aos ganhos de produtividade engendrados pelo paradigma tecnológico” (LIPIETZ; LEBORGNE, 1994, pg. 335).

MOULAERT (2000, p. 19-20) afirma que um **regime de acumulação** caracteriza-se por um conjunto estruturado de formas institucionais específicas que codificam e regulam o funcionamento de sua estrutura econômica. Esse conjunto consiste de formas concretas produzidas espacial e historicamente de relações de salários, relações de competição, formas de regulação estatal e inclusão no regime internacional, ou seja, um **modo de regulação**.

Para este autor, o **regime de acumulação** fordista possuía as seguintes características:

- quanto à produção em massa – unidades tecnológicas de produção de larga escala, grande mecanização e automação, linhas de montagem e equipamentos de fabricação não-flexíveis;
- quanto aos setores líderes – automotivo, elétrico, petroquímico;
- quanto à forma de mercado – característica de concorrência monopolista;
- quanto à distribuição do valor produzido – no que se refere às classes: salários por produtividade, ganhos de capital financeiro; quanto aos grupos sociais: importância de organizações profissionais e agentes públicos; quanto às funções públicas: foco na infra-estrutura física e social, proteção social;
- quanto à estrutura da demanda social – saúde, educação, proteção social;
- quanto à divisão social e espacial do trabalho – hierarquia de regiões e cidades.

Já o **modo de regulação** fordista caracterizava-se por:

- relações de trabalho assalariado – compensação salarial por ganhos de produtividade, negociação coletiva, proteção social, papel do Estado;
- concorrência – monopolista, regulada pelo Estado e por acordos internacionais;

- formas de regulação estatal – despesa pública para estabilidade econômica e política anticíclica de redistribuição de lucros e bem-estar, mecanismos de regulação de mercado, participação em negociações internacionais e regulação;
- integração no regime internacional de livre comércio e no sistema monetário de Bretton Woods (taxas de câmbio fixas, FMI, Banco Mundial, etc.) (Moulaert, 2000, p. 21).

Os territórios, dentro de Estados Nacionais que garantiam a reprodução ampliada do capital – segundo Lojkine, 1981, dentro do capitalismo monopolista de Estado –, eram profundamente hierarquizados, com grandes cidades (que formavam, na maior parte das vezes, áreas metropolitanas), cuja atividade principal consistia na indústria baseada na grande empresa, com produção em massa. O mesmo Estado Nacional, por sua vez, garantia as condições mínimas de reprodução da força de trabalho, seja por meio de políticas de distribuição de renda, seja através de políticas de infra-estrutura social.

Se nos países mais industrializados as grandes cidades passam por uma estagnação em seu crescimento demográfico, graças a políticas redistributivas que garantiam a permanência da população mesmo em territórios de menor produtividade (FUÁ, 1980), nos países de Terceiro Mundo recém-industrializados ocorre aquilo que teóricos da dependência, como Pereira (1965), chamam de processo de “macrocefalia urbana”, no qual poucas – ou apenas uma – das grandes cidades se industrializam e crescem a ritmos acelerados, drenando a população das demais regiões de seus países. Como a base para a implantação de indústrias nesses países é a oferta de mão-de-obra barata, a “macrocefalia urbana” é fundamental para garantir fluxos migratórios crescentes, de forma a garantir sempre uma superoferta de mão-de-obra.

No final dos anos 60, o modelo fordista entrou em crise,⁶ por meio de uma brutal queda de produtividade e da relação capital/produto, que conduziu a uma redução na lucratividade. Os empresários reagiram com a internacionalização da produção, enquanto os Estados

⁶ A crise do fordismo, de acordo com MOULAERT (2000), pode ser caracterizada sobretudo como uma crise no modo de regulação, e não no regime de acumulação. De acordo com Boyer (*apud* MOULAERT, 2000, pg. 20), são quatro os tipos de crise encontrados no corpo da teoria regulacionista: uma crise causada por distúrbios externos; uma crise cíclica causada por uma desarmonia entre as dinâmicas de acumulação e regulação; crise estrutural que afeta tanto o regime de acumulação quanto os modos de regulação; e crise do modo de produção.

Nacionais disciplinaram seus mercados de trabalho e mantiveram políticas monetárias restritivas para controlar a inflação, levando à crise do emprego e do Estado-providência. (LIPIETZ; LEBORGNE, 1988)

Cabe notar que a crise do fordismo é comumente interpretada como uma crise da produção de massa, vista pelo lado da demanda: estagnação dos mercados; volatilidade da demanda; saturação dos mercados centrais para os bens duráveis. Ela pode ser considerada como de subconsumo, de acordo com Piore e Sabel (1984). No entanto, como Lipietz e Leborgne (1988, p. 16) chamam a atenção, “a internacionalização e a estagnação dos rendimentos detonaram (...) a crise ‘do lado da demanda’, no fim dos anos 70. A ‘flexibilidade’ surgiu então como uma adaptação a esse último aspecto da crise, que é tão fundamental quanto o aspecto ‘lucratividade’”.

Para esses mesmos autores, é falso crer que a crise do fordismo é uma nova crise de subconsumo mundial, mas é “igualmente falso dizer, como os liberais, que se trata de uma pura crise de ‘oferta’ (insuficiência de rentabilidade) e que seria suficiente, portanto, restabelecer a lucratividade para sair da crise”. (LIPIETZ e LEBORGNE, 1994, p. 336). Deve-se entender a crise enquanto uma articulação de causas internas – o modelo de desenvolvimento – e externas – a internacionalização da economia – que começaram, ambas, a perder vitalidade ao final dos anos 60.

Mas essa crise não se abateu de modo homogêneo por todos os países: sua primeira fase permitiu até o surgimento dos novos países industrializados, graças à crescente expansão do crédito. Ao final dos anos 70, com a abundância dos petrodólares, esses países contraíram dívidas para se industrializarem ou incrementarem a infra-estrutura necessária para dar um salto na indústria existente (como é o caso brasileiro), gerando regimes de acumulação variados, com forte exploração de mão-de-obra barata e abundante.

Nos anos 80, contudo, a recessão emanada pelas políticas monetaristas com origem nos governos conservadores dos EUA e Grã-Bretanha propagou-se ao resto do mundo, com uma queda dos salários, desmantelamento do *Welfare State* e restrição ao crédito. “A recessão acrescentou à crise de oferta uma crise de demanda, trazendo à luz o segundo tipo de encadeamento gerador da crise: a ausência de regulação internacional” (LIPIETZ; LEBORGNE, 1994, p. 337).

A elevação dos juros nos EUA causou efeitos devastadores sobre a dívida externa dos países em desenvolvimento, o que fez o México quebrar em 1982. Após um breve período de crédito fácil e expansão da economia dos países asiáticos e da Europa (exceto a Grã-Bretanha), houve uma nova elevação dos juros no final dos anos 80, devido aos grandes déficits norte-americanos, fazendo explodir uma crise sem precedentes nos países em desenvolvimento: México, Rússia, Brasil e, por fim, já nos anos 90, Argentina, entraram em moratória.

De novo, a resposta às crises é diferente em cada país: a Ásia embarcou com velocidade na revolução eletrônica; o México agregou-se à Nafta e passou a depender exclusivamente da economia norte-americana, o Brasil e a Rússia praticaram políticas de restrição monetária e tentativas de equilíbrio fiscal (levadas com êxito no Brasil, nos anos 90), que resultam em elevadas taxas de desemprego, taxas de câmbio flexíveis e maior abertura comercial. A Argentina, outrora um país exemplo para as políticas do FMI, passa pela maior crise de sua história, com quatro presidentes em uma semana e entra no século XXI com uma taxa de desemprego sem precedentes.

Nos países desenvolvidos, as respostas também são diferentes: nos países europeus que integram a zona do Euro há maior disseminação de políticas de controle da moeda e dos déficits fiscais, e a emergência de governos conservadores até mesmo nos países escandinavos, outrora bastiões de regimes social-democratas. Na Grã-Bretanha, que se mantém fora da zona do Euro, e nos EUA, a produtividade alcançada compensa os pesados déficits da balança comercial.

As alternativas ao fordismo

As respostas à crise do fordismo poderiam indicar a emergência de um sistema produtivo que desse origem a um novo modo de regulação. Uma das respostas teóricas é a da “especialização flexível”, que fundamenta o sistema em pequenas empresas altamente inovadoras, participantes de um mercado global de produtos de alta qualidade e com a produção orientada ao atendimento de uma demanda cada vez mais exigente e volúvel, o que pressupõe, por parte das empresas, uma resposta rápida e eficiente.

Outra possível resposta é a da economia global, baseada numa financeirização da riqueza, na qual o fluxo global dos mercados financeiros, aliado a uma potente rede de

telecomunicações, que apóia uma sociedade informacional, transforma o sistema produtivo de tal forma a caracterizar a sociedade atual em “pós-industrial”.

Essas duas vertentes teóricas que emergem como alternativa ao fordismo em crise devem ser analisadas com certa cautela, pois, como afirmam Boyer e Durand (1998), é da natureza de qualquer sistema produtivo criar e manter complementaridades entre a organização interna das firmas, as formas de concorrência, a natureza das relações industriais, o sistema educativo, sem esquecer a regulação macroeconômica. Conseqüentemente, um sistema, que era viável e coerente em um antigo paradigma, encontra, por hipótese, dificuldades consideráveis para evoluir em direção a novos princípios. Lipietz (1997), por sua vez, afirma que existe a possibilidade de coexistência de nações com diferentes modelos, mesmo dentro de um mundo cada vez mais internacionalizado.

Cada uma das variantes nos interessa particularmente pelas análises no campo territorial que delas decorrem, já que, no caso da especialização flexível, há uma ênfase na formação de distritos industriais, baseados em alta tecnologia e voltados ao mercado externo e ao consumo diversificado. As pequenas empresas teriam papel fundamental nesse processo e sua localização, graças à crescente flexibilidade introduzida pelos avanços na tecnologia de informação, estaria livre de vínculos hierárquicos característicos das metrópoles fordistas.

No caso da economia globalizada, o que estaria ocorrendo seria a formação de um mercado global, livre dos limites dos Estados Nacionais, conferindo a algumas cidades, proeminentes no setor financeiro, o papel de nós da economia mundial, ligando-se através de redes de comunicação. Essa estruturação transformaria o papel das grandes metrópoles, que assumiriam gradativamente a função de enormes centros terciários, subvertendo sua vocação industrial fordista.

Cabe aqui analisar com um pouco mais de detalhe cada uma dessas correntes, colocando em evidência suas principais proposições e contradições e seus efeitos sobre a análise da estruturação do território.

Especialização flexível

O termo “especialização flexível”, cunhado por Piore e Sabel (1984), designa um novo regime econômico que seria o sucedâneo da produção em massa, característica do fordismo. Esse regime fundamenta-se na busca incessante da inovação tecnológica, num

viés claramente schumpeteriano. Para esses autores, um novo ciclo econômico estar-se-ia iniciando, em contraposição à produção em massa, da mesma forma que, no final do século XIX, havia a contraposição da produção artesanal à produção em massa.

Segundo os autores, a diretriz principal da produção em massa é que o custo de se fazer cada bem pode ser dramaticamente reduzido se o maquinário substituir o trabalho humano necessário para produzi-lo. Quanto maior for o número de máquinas, menor o custo de produção. O ápice desse modo de produzir ocorreu em 1913, quando o Modelo T, da Ford, saiu da fábrica de Highland Park, Michigan: o maquinário era tão preciso na fabricação das partes que não havia necessidade de trabalho manual para sua elaboração (PIORE e SABEL, 1984, p. 19-20).

Até os anos 60, as estruturas econômicas fundadas na produção em massa produziram prosperidade e estabilidade social. “Os países industrializados cresceram rapidamente e, comparado com períodos anteriores, estavelmente. A inflação era moderada. O desemprego era geralmente baixo, e em alguns lugares, ínfimo. Os frutos da expansão econômica eram amplamente dispersos. Existia um sentimento generalizado de bem-estar”. (PIORE e SABEL, 1984, p. 165).

No entanto, no final da década de 60, o mundo industrial entrou em um período turbulento, no qual um problema seguia outro. Segundo os autores, os eventos não podem ser explicados (e muito menos revertidos) por teorias e políticas de épocas precedentes, e a crise econômica fazia parecer uma crise geral do sistema industrial.

Cinco episódios críticos são então citados como as principais turbulências da época:⁷ o primeiro refere-se à intranquilidade social do final dos anos 60, principalmente nos Estados Unidos (sobre a economia, Guerra do Vietnã e contra o racismo) e na Europa (estudantes, imigrantes, revoltas contra a ordem econômica vigente). O segundo compreendeu o abandono de taxas de câmbio fixas e uma guinada em direção a taxas de câmbio flutuantes, o que provocou a rápida deterioração da posição competitiva dos Estados Unidos, já no final dos anos 60, e certa desordem no comércio mundial.

Como terceira turbulência, os autores mesclam o primeiro choque de petróleo, de 1973, e a crise na produção de trigo da ex-União Soviética, ambos provocando uma rápida

⁷ Muito semelhantes aos do quadro esboçado por Lipietz, nas páginas anteriores.

elevação nos preços do petróleo e do trigo, este último graças à demanda soviética pelo grão. Essa turbulência nos preços fez com que a incerteza dos produtores em massa aumentasse, uma vez que seus investimentos de longo prazo em custos fixos altos e recursos especializados tiveram muita dificuldade de gerenciamento.

Antes do segundo choque do petróleo, apontado como a quarta turbulência por Piore e Sabel (1984), alguns países do Terceiro Mundo (como Brasil e Polônia) puderam se endividar graças à oferta excedente de petrodólares advinda da elevação de seu preço. Quando a crise do Irã, de 1979, sobreveio e houve nova elevação nos preços do petróleo, a inflação em alta fez com que os países industrializados elevassem suas taxas de juros, o que provocou uma recessão em nível global, prejudicando ainda mais os países devedores, trazendo a última turbulência, que é o mundo convivendo com altas taxas de juros, recessão e crise das dívidas (PIORE; SABEL, 1984, p. 180).

“Vista como acidentes e enganos, a desordem econômica começa como uma crise de *oferta* e então (devido às respostas do sistema regulatório e do governo) se transforma em uma crise de *demand*”. (PIORE; SABEL, 1984, p. 181, grifos dos autores). A crise de demanda surgiu como um corolário das políticas de arrocho fiscal que levaram à recessão nos anos 80 e à dispersão dos mercados de massa por produtos padronizados.

Do ponto de vista social, os autores investem na mudança do padrão de consumo, que resulta da “interação entre cultura e custos relativos” (PIORE; SABEL, 1984, p. 190). No mundo da produção em massa, os consumidores aceitavam bens padronizados por causa da extensão do mercado e redução dos preços, graças às economias de escala. Porém, quando os mercados de massa tornam-se estagnados e a competição intensifica-se, as firmas procuram diversificar seus produtos para atrair consumidores; as que obtêm mais sucesso são aquelas que investem em tecnologias flexíveis para aumentar sua eficiência.

Os autores afirmam, então, que há dois caminhos possíveis para sair da crise: de um lado, o “keynesianismo internacional”, ou a extensão de princípios de organização institucional e macro-regulação; de outro, a “especialização flexível”, ou uma mudança radical no paradigma tecnológico e no sistema de regulação. A indústria estaria assistindo, então, a uma nova bifurcação no regime econômico, assim como no final do século XIX.

O caminho da especialização flexível passa por condições tecnológicas que devem ser atendidas, e uma delas é que as novas tecnologias não se restrinjam a uma saída técnica, mas componham uma trajetória de progresso. Dois argumentos são então empregados para afirmar que se trata de uma trajetória: primeiro, que a utilização de computadores nos processos industriais favorece sistemas flexíveis; segundo, que o uso de computadores na indústria é um resultado de mudanças no ambiente competitivo, que contribuem para flexibilidade, assim como esta contribui para ulteriores avanços na informática.

Do ponto de vista da regulação microeconômica, uma mudança da produção em massa para a especialização flexível permite um tipo de economia regulada por preços de mercado, de acordo com o preconizado pela teoria neoclássica, seja por causa do aumento do número de pequenas empresas, seja pela disponibilidade livre dos recursos. Além disso, com as mudanças na demanda, as firmas poderiam simplesmente usar a capacidade flexível de suas máquinas para fabricar as mercadorias cujos preços estivessem em alta. Ou seja, a demanda ditaria, assim como reza a cartilha neoclássica, os preços a serem pagos, e às firmas caberia programar-se adequadamente para produzir, tendo em sua estrutura de custos esse preço.

Uma das faces da especialização flexível, e que é a mais diretamente envolvida com o tema deste trabalho, consiste na aglomeração regional, que tem sua origem nos distritos industriais teorizados por Marshall, na virada do século XIX para o XX. As regiões “flexíveis” por excelência são aquelas da Itália centro-setentrional, a do distrito de confecções de Nova Iorque e a da indústria de construção em diversas cidades norte-americanas. Esses distritos são compostos por empresas de pequeno porte (muito semelhantes em tamanho), agindo em uma complexa rede simultânea de cooperação e concorrência. (PIORE; SABEL, 1984, p. 265).

Nesse modelo, afirmam os autores, nenhuma das empresas é permanentemente dominante, e os arranjos entre elas são definidos por uma série de contratos de curto prazo, nos quais os papéis das partes estão sendo sempre transformados. Dentro desses distritos existem instituições que facilitam a recombinação das empresas produtivas (associações de

produtores, sindicatos, cooperativas de compra, crédito em termos favoráveis, por exemplo).⁸

Sendo esse um modelo muito semelhante ao encontrado nas regiões que compõem o que Bagnasco chama de “Terceira Itália”,⁹ muitos teóricos viram nessa organização produtiva, baseada na especialização flexível, o novo regime econômico. Becattini (1994) teoriza sobre o distrito industrial, dentro de um pensamento tipicamente marshalliano, mas com alguns elementos do pensamento marxista (ele mesmo observa uma certa dualidade de pensamento). Para o autor, “o distrito industrial é uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de pessoas e de uma população de empresas em um espaço geográfico e histórico dado. No distrito, ao contrário do que se passa em outros tipos de ambientes, como por exemplo, as cidades industriais, tende a haver uma osmose perfeita entre comunidade local e empresas” (BECATTINI, 1994, p. 40).

Uma divisão de trabalho cada vez mais desenvolvida conduz a um excedente da produção, que se dirige, necessariamente, ao mercado externo. Por conta do atendimento de uma demanda cada vez mais volúvel, não há possibilidade de o distrito atender apenas esporadicamente os mercados externos, devendo manter, assim, uma rede permanente de relações com fornecedores e clientes.

Para tanto, o distrito precisa de uma comunidade local que tenha como principal característica possuir um sistema relativamente homogêneo de valores e de pensamento, “expressão de uma certa ética do trabalho e da atividade, da família, da reciprocidade, do intercâmbio, que condicionam de alguma forma os principais aspectos da vida” (BECATTINI, 1994, p. 41).

No que se refere à população de empresas, Becattini esclarece que não se trata de uma multiplicação fortuita de empresas genéricas, pois a miríade de empresas que constituem o distrito tem tendência a se especializar em uma ou algumas fases do seu processo produtivo específico, formando um caso concreto de divisão do trabalho localizada. Como

⁸ Embora as críticas sejam feitas adiante, é interessante notar desde já que, entre essas instituições que promovem o desenvolvimento dos distritos industriais, não há papel para entes governamentais. Existe apenas um lembrete que, no caso da Terceira Itália, “os governos municipais têm um papel importante na dotação de infra-estrutura industrial”. (PIORE; SABEL, 1984, p. 266).

⁹ O termo nasce a partir da emergência de regiões como a Emilia Romagna e o Veneto (centro e nordeste do país), que não faziam parte nem do núcleo industrial “duro” do triângulo formado por Milano, Torino e Genova (baseado na grande indústria), nem no sul atrasado, atendido pela extinta Cassa per il Mezzogiorno.

“localização”, o autor não entende a concentração accidental de vários processos produtivos atraídos ao mesmo lugar por fatores próprios da região. Ao contrário, “as empresas estão arraigadas no território e não é possível conceber esse fenômeno sem ter em conta a sua evolução histórica”. (BECATTINI, 1994, p. 43). Isso significa que cada distrito apresentará características distintas de qualquer outro.

Quanto aos recursos humanos, o distrito oferece uma grande variedade de atividades profissionais, com inúmeros tipos de vínculos, que vão desde o trabalho doméstico até o assalariado, em tempo parcial ou integral. O aprendizado é uma ferramenta importante, já que o trabalhador tende a acompanhar as mudanças de atividade, que são cada vez mais freqüentes. “Essa tendência intrínseca do distrito de reorganizar constantemente seus recursos humanos é uma das condições *sine qua non* de sua competitividade e de sua produtividade” (BECATTINI, 1994, p. 45). Esse intercâmbio constante de uma atividade a outra, ou mesmo de uma empresa para outra, cria aquilo que Marshall chamava de “atmosfera industrial”, favorecendo a transmissão de conhecimentos adquiridos de maneira tradicional (com escolas profissionais, por exemplo), ou de maneira informal, graças a relações pessoais.

Outra característica importante da organização dos distritos industriais refere-se à forma como é introduzida a inovação tecnológica: se na grande empresa a introdução de inovações é um foco de resistências (porque a decisão é tomada com base em cálculos de custos que não levam em conta a participação dos funcionários¹⁰), no distrito ela é considerada um avanço social, “realizado graças a uma tomada de consciência progressiva por parte do conjunto dos segmentos da atividade industrial e de todas as camadas da população” (BECATTINI, 1994, p. 51).

A introdução de novos equipamentos mais modernos é sempre vista como algo positivo que, mesmo trazendo conseqüências negativas no curto prazo, é necessária para um futuro melhor. “A inovação tecnológica não é considerada (...) uma medida dolorosa ou imposta de fora, mas uma ocasião de reforçar uma posição já conquistada” (BECATTINI, 1994, p. 51).

¹⁰ Os desdobramentos futuros da produção industrial das grandes empresas irão, de certa maneira, desmentir essa idéia.

No que se refere ao crédito, sempre difícil para as pequenas empresas, o preconizado por Becattini é a existência de bancos locais, originários dos próprios distritos, que mantêm relações muito próximas com os empresários locais “e, freqüentemente, com outros grupos de pressão sociais e políticas locais” (BECATTINI, 1994, p. 52).

Vista dessa forma, a organização do território passa a sofrer uma grande alteração, já que a hierarquia urbana fundada desde a primeira Revolução Industrial e consolidada no fordismo não é mais um elemento fundamental para o desenvolvimento econômico. A organização da produção em pequenas empresas altamente inovadoras, funcionando em rede e voltadas ao mercado externo, não faz parte da hierarquia urbana fordista, e passa a ser o objeto de desejo de todas as regiões que possuam alguma atividade especializada. Ganha força a tese de “desenvolvimento endógeno”, assim como o propugna Garofoli (1994), o que pressupõe uma ampliação do poder de decisão da escala local. Como são vários os distritos possíveis (já que a restrição geográfica passa a ser desprezível), há uma competição entre as diversas cidades ou regiões para se adequarem ao novo modelo de desenvolvimento,¹¹ que é referendada por organismos que financiam projetos de investimentos públicos, como o Banco Mundial (FERNANDES, 2000).

Outra corrente teórica filiada à especialização flexível, ainda que, digamos, com uma visão não tão idílica sobre as pequenas empresas flexíveis e inovadoras vivendo em um ambiente de intensa colaboração, é aquela representada por Scott, Storper, Agnew e Soja, todos da Universidade da Califórnia, que, focando a diminuição dos custos de transação, definem as cidades-região como o *locus* privilegiado da nova ordem econômica mundial¹².

Em seu artigo *Global City-Regions*, apresentado na Conferência sobre “Global City-Regions”, realizada na Universidade da Califórnia (UCLA), na School of Public Policy and Social Research, em 1999, esses autores, seguindo parcialmente a trilha de Peter Hall (das “cidades mundiais”) e de Saskia Sassen (das “cidades globais”), propõem o conceito de cidades-regiões (*city regions*), que podem ser desde grandes áreas metropolitanas baseadas em um grande centro (Londres, México, Tóquio, São Paulo), até unidades policêntricas (as

¹¹ Um bom exemplo dessa competição, no Brasil, é a chamada “guerra fiscal” entre as unidades da Federação. Uma análise desse processo pode ser encontrada em *A Guerra Fiscal no Brasil*, de Sérgio Prado e Carlos E. G. Cavalcanti, Edições Fundap, Fapesp, Ipea, 2000.

¹² Ver, a respeito, SCOTT (1996; 2001), SCOTT et alii (1999), STORPER (1998) e SCOTT e STORPER (2003).

redes urbanas da Terceira Itália ou os *länder* alemães), mas que têm em comum o fato de serem nós espaciais essenciais para a economia global.

Segundo os autores, além de não serem desmanteladas pela globalização, as *city regions* tornam-se cada vez mais centrais na vida moderna, reativando sua significância como base de todas as formas de atividade produtiva, sejam estas manufatura ou serviços, ou setores de alta ou baixa tecnologia. Elas emergiram, nos últimos anos, como um novo e importante tipo de fenômeno geográfico e institucional no atual estágio da economia mundial.

Para os autores, a globalização enfraquece os Estados Nacionais, que sustentavam distintos sistemas nacionais urbanos e impunham fortes barreiras econômicas ao comércio mundial. Com a abertura dos fluxos comerciais, emerge uma nova organização espacial que consiste, acima de tudo, “de uma hierarquia de escalas territoriais da atividade econômica e de relações de governança,¹³ que variam do global ao local” (SCOTT *et alii*, 1999).

Há um deslocamento dos níveis de definição das políticas, para um nível supranacional, de um lado, e para níveis de operação locais ou regionais, de outro. Com isso, ganham impulso as formas de organização política e econômica de base regional, representadas pelas *city regions*, que não podem ser entendidas senão em relação à complexa hierarquia de escalas territoriais interpenetrantes.

Essas regiões passam a ser consideradas o motor da economia global, já que, num novo paradigma tecnológico, a grande concentração mitiga os custos de transação, aumenta os efeitos de informação e flexibilidade, incentiva graus crescentes de criatividade e inovação por causa da alta qualificação da força de trabalho e oferece uma grande variedade de fornecedores e de oportunidades de negócios.¹⁴ Dessa forma, um mosaico de grandes *city regions* constitui uma das principais redes estruturais da nova economia global. “Mesmo num mundo em que há um declínio acentuado dos custos de transportes e de comunicações, ainda temos um mundo organizado ao redor de grandes regiões urbanas (ao invés de um padrão mais difuso de localização), dada a forma com que a economia destas regiões se

¹³ O termo “governança” – do inglês *governance* – tem um significado contraditório, mas prende-se à idéia de articular várias instâncias institucionais (governo, sindicatos, associações de classe, universidades, entre outras) para conferir legitimidade ao enfrentamento dos problemas de um território. Embora a forma encontrada para a tradução em castelhano pareça mais adequada (“formas de articulação de poder”), utilizaremos o termo governança, já usual, mas lembrando que não se deve confundi-lo com “governo”.

¹⁴ É uma descrição muito próxima da dos distritos industriais, apenas sem a ênfase sobre as pequenas empresas, e sobre a necessidade de cooperação entre as empresas.

ligam em redes flexíveis de firmas que competem num crescente e extenso mercado”. (SCOTT *et alii*, 1999).

No entanto, os efeitos da globalização e reestruturação econômica provocam alguns reflexos na geografia social destas regiões: aumento da heterogeneidade cultural e demográfica; pronunciada mudança na morfologia espacial das *city regions* globais; e tendência a aumentar o fosso entre os ricos e os pobres em termos econômicos, sociais e espaciais.

A globalização intensifica e estimula o crescimento de ocupações de altos salários, mas também a proliferação de trabalhos marginais e desqualificados, aumentando a segmentação social nas *city regions*. A ausência de condições de governança no poder local provoca a substituição do poder público por organizações não-governamentais, para a população pobre, com as quais não há garantia de formas de proteção social. Para a população rica, há a privatização de serviços públicos, e mesmo do espaço público.

Ou seja, as regiões são plataformas eficientes de vantagens competitivas, mas não têm estruturas institucionais de governança para manter, nem a ordem social, nem a virtuosidade da atividade econômica.

Há uma pressão social crescente na escala das *city-regions*, que provém da população imigrante, que tem papel essencial no desenvolvimento econômico regional, seja com força de trabalho barata, seja com empreendedores inovadores, especialmente em setores caracterizados por pequenas firmas de produção flexível, como artigos do vestuário, eletrônica e uma ampla variedade de serviços.¹⁵

A *city-region* global heterogênea culturalmente, policêntrica, espacial e socialmente segmentada é um tabuleiro de xadrez altamente fragmentado, de desenvolvimento não disseminado a outras regiões. As regiões são plataformas de vantagens competitivas, mas não possuem estruturas de governança nem para quebrar a desigualdade social, nem para continuar mantendo as necessidades da ordem econômica.

¹⁵ Embora os autores aqui estejam mirando o exemplo de Los Angeles, que, graças ao trabalho imigrante (quase sempre ilegal), ultrapassa em muito a produção nova-iorquina tão decantada por Piore e Sabel (1984), ela vale também para o extenso parque de confecções do município de São Paulo, com os imigrantes coreanos e bolivianos (KONTIC, 2001).

Segundo os autores, até recentemente, as regiões eram entes políticos que faziam parte do território de um Estado-Nação, cujas regras eram determinadas pela posição hierárquica inferior do nível de governo local, em relação ao nacional. As regiões eram vistas como uma administração eficiente de bens e serviços públicos, por razões técnicas derivadas de sua escala geográfica. A partir dos anos 70, um novo regionalismo emergiu como alternativa a este, não mais enquanto efeito de iniciativas de um governo central, mas como uma resposta local a um conjunto de pressões postas em movimento pela emergência da *city-region* como um importante ator na economia mundial.

A governança tem que lidar com a coordenação socioeconômica, estabelecendo contatos entre agências governamentais e não-governamentais, associações civis e parcerias público-privado e promovendo a coordenação do ambiente econômico e social da *city-region* global, como resposta às necessidades da concorrência global. Nesse contexto, ganham importância as políticas de alcance local, que são formuladas para intensificar as vantagens competitivas, encorajar a formação de novas empresas, melhorar o ambiente econômico para as firmas locais e fazer com que o clima local de negócios seja mais atraente para o capital móvel. Essa atitude, contrária a uma política centralizada de desenvolvimento regional, trabalha contra o equilíbrio entre as regiões.

Muitas políticas de desenvolvimento local baseiam-se na atração de investimentos de empresas transnacionais, envolvendo competição entre diversas regiões; no entanto, pesquisas nos EUA e na Europa sugerem que políticas voltadas a assistir e reter firmas já existentes são mais eficientes para o estímulo de crescimento econômico local do que aquelas direcionadas à captação de novos investimentos de outro local. A concorrência entre regiões oferece muito baixa (talvez negativa) taxa de retorno por dinheiro despendido pela comunidade local.

Os autores sugerem que, ultimamente, o termo “governança” adquiriu duas conotações opostas com respeito ao papel do setor público: de um lado, na visão neoliberal, há uma mescla entre o público e o privado, na qual a esfera pública harmoniza interesses privados para superar falhas de mercado, criando um clima de negócios positivo, de forma a tornar a região mais atrativa para novos investidores e onde as empresas possam ter vantagens competitivas; o que for bom para as firmas, será bom para a região.

De outro lado, há a visão institucionalista, na qual governança envolve um conjunto de complexas reações institucionais aos problemas de ajuste econômico e social no sistema local-global emergente. Deste ponto de vista, a governança das *city-regions* é parte de um problema maior de coordenação global contemporânea. A tarefa crítica é a coordenação através de escalas geográficas, entre políticas propostas por níveis regionais, nacionais e supranacionais.

Os desafios da governança podem ser resumidos em:

- equilibrar a concorrência no curto prazo e promover a cooperação no longo;
- habilidade das unidades políticas nacionais e supranacionais para coordenar interações das *city-regions*;
- codificação de práticas locais, em termos de regras fixas de governo ou de regras flexíveis de negociações interorganizacionais e interindividuais;
- gestão eficiente para fazer frente aos conflitos sociais e às instabilidades decorrentes das iniquidades sociais.

Os processos de desenvolvimento urbano e regional descritos pelos autores não se limitam aos países desenvolvidos; no caso dos países subdesenvolvidos, as *city-regions* desenvolvem-se como a principal concentração de atividades econômicas avançadas em suas economias nacionais. Em muitos países, a rápida industrialização depende de concentração espacial de infra-estrutura e atividade econômica. Como o setor moderno da economia requer acesso a uma ampla gama de fornecedores e de serviços, há uma tendência, nestes países, de superaglomerações. Estes centros são também um ponto privilegiado de sustentação de um terciário complexo na economia nacional, reforçando o seu crescimento.

A extrema concentração urbana nos países subdesenvolvidos resulta da combinação de duas dinâmicas essenciais: surgimento de amplos clusters produtivos (similares aos dos países desenvolvidos); e níveis iniciais baixos de urbanização, setores modernos restritos e infra-estrutura de baixa qualidade (específico dos países subdesenvolvidos).

Nos países subdesenvolvidos, as *city-regions*, embora sejam mais ricas do que outras regiões do território nacional, possuem uma população marcada por profundas disparidades

econômicas, sem políticas de distribuição de renda, o que impossibilita o financiamento de necessidades de infra-estrutura e de serviços. Por causa de um limitado número de *city-regions* que podem funcionar como pontos de contato com as mais modernas partes da economia global, há uma tendência diminuta à dispersão espacial da população e da atividade econômica, o que faz com que não ocorram pressões nestes centros.

Devido à natureza do processo de desenvolvimento baseado em rápida industrialização e altos níveis de migração populacional, as populações das *city-regions* dos países subdesenvolvidos são altamente segmentadas em termos de classes sociais, renda e raça e as formas espaciais refletem essa segmentação. A proximidade da população pobre, juntamente com a desigualdade e a segregação, aumenta a violência, que passa a ser sentida nas classes mais abastadas; a arquitetura do medo somente exacerba esse caráter fragmentário do espaço urbano.

Mais recentemente, as *city-regions* globais dos países subdesenvolvidos defrontam-se com um duplo problema econômico: de um lado, há uma certa tendência ao movimento de atividades econômicas para fora do “core” metropolitano; e, de outro, existe uma limitada tendência à migração de atividades produtivas rotineiras para cidades menores. Essas tendências, no entanto, estão longe de serem suficientemente fortes para frear o crescimento econômico das grandes aglomerações urbanas.

A globalização

Não se pretende aqui – e nem é o escopo deste trabalho – discutir se há ou não um processo econômico chamado “globalização”, devendo o leitor remeter-se a trabalhos específicos que tratam deste tema.¹⁶ O que nos interessa é que existem fenômenos importantes que ocorrem com a crescente internacionalização da economia, considerada fundamental na tese das cidades mundiais e globais, transformando as funções anteriormente desenvolvidas por essas cidades.

Segundo Moulaert (2000), se no final dos anos 80 estava-se no meio da “globalização”, isso significava, principalmente:

¹⁶ Ver, a respeito: PAULINO (1998), CHANG (2002), e CHESNAIS (1994).

- aumento das estruturas corporativas globais, do comércio e da rede de finanças, articuladas por transformações expressivas em tecnologia de informação e telecomunicações, gerenciamento e técnicas organizacionais e transferência de capitais;
- maior integração do Primeiro Mundo, às expensas da intensificação da exclusão do Terceiro Mundo da economia mundial, com os fluxos de investimento concentrando-se no Japão, EUA e Europa;
- racionalização da atividade econômica, com uma “clusterização” de atividades de P&D, engenharia e produção em regiões urbanas privilegiadas e cobertura de uma grande área de mercado por um limitado número de provedores metropolitanos e a exclusão de áreas periféricas da dinâmica de acumulação do capitalismo global;
- sacrifício de partes significativas da regulação nacional para a concorrência global de corporações e regulação orientada ao mercado, como as exortadas pelo FMI, Banco Mundial e OMC.

Para Storper (1999), globalização consiste na expansão de fluxos diretos de bens (tecnologia, equipamentos, produtos) e capitais (ativos reais e financeiros) para além das fronteiras nacionais. “Os atores dominantes na nova economia baseada em redes são corporações multinacionais e instituições financeiras, e os fluxos de recursos dominantes estão dentro de suas redes e não entre firmas e instituições territorializadas, mercados e estados nacionais” (STORPER, 1999, pg. 2). Ohmae (2002), por sua vez, afirma que, com a globalização, é preciso desenvolver certas estratégias quase que inteiramente e simultaneamente para o mundo e, ao mesmo tempo, localizar a estratégia que depende de diferentes necessidades de consumidores, local por local. E resume: “*I identified four C’s: Company, Currency, Competition and Capital, crossing national borders*”. (OHMAE, 2001, p. 1).

Para Peter Hall (1997), um dos principais teóricos das cidades mundiais, a globalização forja uma nova divisão do trabalho: grandes empresas multinacionais, que operam em um número limitado de cidades no mundo, realocizam suas operações para regiões onde os custos são menores, operando, portanto, com maior eficiência. Isso

provocou, nos anos 70 e 80, uma desindustrialização em larga escala, em muitas das principais cidades manufatureiras do mundo desenvolvido, e o crescimento de novos centros manufatureiros em novos países recém-industrializados (Coréia, Taiwan, Cingapura, Malásia, China, entre outros).

Ao mesmo tempo, nas economias avançadas, há um movimento da manufatura aos serviços em termos de proporção do emprego e do PIB. Além disso, dentro do setor de serviços, existe um aumento da proporção dos chamados serviços avançados, que lidam com a produção e a troca de informação.

Com isso, um novo tipo de cidade emerge: globalizada (conectada com outras cidades em redes globais); terciarizada (com sua atividade econômica dependente quase que inteiramente da existência de serviços avançados); “informacionalizada” (utilizando a informação como matéria prima); e policêntrica (dispersando residências e descentralizando empregos em múltiplos centros) (HALL, 1997).

Hall (2001) define cidade mundial como: centro de poder político (nacional e internacional) e de órgãos governamentais; centro de negócios nacionais e internacionais, atuando como entreposto para seu país e países vizinhos; centro de bancos, seguros e outros serviços financeiros; centro de atividades profissionais avançadas de todos os tipos, como medicina, direito, educação superior e aplicação de conhecimento científico à tecnologia; centro de informação e difusão, através de editoras e mídia de massas; centro de consumo conspícuo, de bens de luxo para a minoria e de produtos de massa; e centro de artes, cultura e entretenimento.

Embora admita que cidades desse tipo sempre existiram, Hall argumenta que elas incrementaram sua centralidade com o fenômeno da globalização: com a informatização da economia e a progressiva mudança, nas economias avançadas, de bens de produção para manejo de informação, a maioria da força de trabalho não lida mais com produtos materiais. Castells (1995) caracteriza esse fato como uma mudança econômica fundamental, um momento equivalente ao da transformação da economia agrária em industrial, nos séculos XVIII e XIX.

Castells identifica um novo tipo de espaço econômico – o espaço de fluxos – que é pré-condição para a entrada em uma rede de comunicação mundial. O espaço de fluxos

“domina o espaço de lugares historicamente construído, assim como a lógica da organização dominante se liberta de constrangimentos sociais de identidades culturais e sociedades locais através do poderoso meio das tecnologias de informação”. (CASTELLS, *apud* THRIFT, 1995). Para Thrift (1995, p. 20), “o comércio eletrônico flutuaria através do globo, criando uma nova atmosfera econômica”.

Castells (1999, p. 436) afirma que nossa sociedade “está construída em torno de fluxos: fluxos de capital, fluxos de informação, fluxos de tecnologia, fluxos de interação organizacional, fluxos de imagens, sons e símbolos (...) [os fluxos] são a expressão dos processos que dominam nossa vida econômica, política e simbólica”. A tecnologia, sobretudo a de informação, tem papel preponderante nessa nova organização territorial, embora o autor considere que a tecnologia não determine as condições materiais da sociedade. Segundo Tinoco (1999), Castells considera infundado o dilema sobre o determinismo tecnológico, porque a tecnologia é a sociedade, e estudar os processos de mudança tecnológica significa estudar os processos da mudança social.

Os fluxos de Castells necessitam de uma economia funcionando em rede. Assim, como nós mais importantes dessa economia, as cidades globais passam a ter grande importância em sua fundamentação teórica. Embora haja, em Castells, uma certa “desmaterialização” do espaço, o espaço de fluxos possui alguns níveis de suporte material, que são os seus nós ou os centros de controle.

Isso aproxima Castells da principal teórica das cidades globais, Saskia Sassen,¹⁷ mas com uma grande diferença, que é a concentração de poder econômico nessas cidades. Para Sassen (1994), a produção, graças à tecnologia, pode ser dispersa, desvinculando-se assim os negócios e os serviços da produção. A dispersão da produção, incluindo a internacionalização, contribuiu para o crescimento de nós de serviços centralizados para o gerenciamento e regulação do novo espaço econômico. O peso da atividade econômica deslocou-se de lugares baseados na produção para centros financeiros e de serviços altamente especializados, que existem em pequeno número e são chamados de "cidades globais".

¹⁷ Sassen, por sua vez, é caudatária das teorias das cidades mundiais de Hall e Friedman.

Essas cidades, assim como para Hall (2001), são centros de serviços financeiros e de decisão de grandes empresas (algumas também são sedes de poder governamental), atraindo serviços altamente especializados (direito comercial, publicidade, serviços de relações públicas) e também crescentemente globalizados e relacionados com essa centralidade.

Sassen diferencia a cidade global das capitais de impérios da Antigüidade. “A cidade global é uma função de uma rede de cidades” (Government Technology, 1999). A diferença é que as comunicações acontecem simultaneamente em redes digitais de longas distâncias, mas também em um espaço muito concentrado, e não numa extensa rede de cidades que, em períodos anteriores, comunicavam-se entre si.

Do ponto de vista da organização política, a emergência dessas cidades tende a alterar a escala de poder. Se antes havia um sistema econômico internacional relacionado com governos nacionais, atualmente existe uma subunidade, que é a de cidades globais. Elas passam a ser uma estrutura-chave para a nova forma de poder trazida pela globalização.

As cidades globais são, de alguma forma, estratégicas porque estão em redes: telemáticas; de funções estratégicas que constituem a economia global; de firmas que são envolvidas; e de mercados. Elas configuram uma nova geografia da centralidade, que é a dos espaços nos quais uma certa ação política pode ter lugar, via poder dos prefeitos, transferindo o poder político do nível nacional para o local (Government Technology, 1999).

Isso pode provocar uma competição entre várias cidades, tornando-as atraentes aos investimentos estrangeiros. No entanto, segundo Hall (2001, p. 8), isso está restrito por certo senso de realismo, já que não são todas as cidades que podem entrar nessa disputa. O autor separa, então, as cidades em três níveis: globais, subglobais (que se localizam sobretudo na Europa) e regionais.

As cidades globais, como anteriormente definidas, são aquelas nas quais os negócios consistem principalmente em produção de serviços informacionais especializados, serviços financeiros, serviços de mídia, serviços educacionais e de saúde e turismo (inclusive turismo de negócios). Essas cidades (que perderam certas funções entre os anos 70 e 80) apresentam redução de empregos em setores tradicionais (como a manufatura) e grandes

ganhos em outros, como serviços financeiros e serviços especializados de negócios. As cidades que podem ser inequivocamente consideradas globais seriam Nova Iorque, Londres e Paris (Hall, 2001).

Num nível abaixo desse, encontram-se as cidades que são as principais capitais européias (Amsterdã, Bruxelas, Copenhague, Estocolmo, Oslo, Berlim, Viena, Praga, Budapeste, Varsóvia, Roma, Madri, Lisboa e Dublin), assim como as principais cidades comerciais ou culturais da Europa, como Barcelona, Milão, Zurique, Gênova e Frankfurt. A característica que as une é que suas áreas metropolitanas possuem populações entre um e quatro milhões de habitantes.

Essas cidades tentam competir com as globais, mas apenas em setores específicos: algumas competem em termos de sede governamental (como Roma, Bruxelas e Genebra), outras no sistema bancário (Amsterdã e Zurique), ou *design* (Milão). Cidades norte-americanas, assim como as européias, também competem com Nova Iorque: Washington em termos de sede governamental; São Francisco e Chicago, com o setor financeiro; e Los Angeles, em cultura e lazer.

Assim como na relação entre as cidades globais e as subglobais, essas últimas envolvem as principais capitais provinciais dos Estados europeus mais importantes: Manchester e Birmingham, Lyon e Marselha, Hannover e Stuttgart, Florença e Nápoles, Sevilha e Valência. Esses lugares servem tipicamente como centros administrativos e de serviços de alto nível para regiões urbanas e rurais, mostrando ainda certo dinamismo, mesmo que algumas tenham perdido funções manufatureiras. Da mesma forma, Boston, Atlanta, Seattle e outras cidades norte-americanas são centros regionais, que não competem substancialmente nem em nível nacional e menos ainda em nível internacional, mas possuem ainda certos nichos de mercado que têm presença significativa em nível global¹⁸ (HALL, 2001).

Taylor e Walker (2000) aprofundam os estudos empíricos sobre as cidades globais, tentando reverter os problemas que, segundo eles, encontram-se nas visões de Hall e de Sassen, a saber: muito empirismo no primeiro caso; e foco restrito nas três principais

¹⁸ Por exemplo, Boston, com serviços financeiros, e Atlanta, com serviços de mídia.

ciudades globais no caso de Sassen. Para tanto, há uma série de análises multivariadas que tentam qualificar os nexos entre o global e o local.¹⁹

Partindo do pressuposto das diferentes estratégias das firmas diante da globalização, os autores procuram distinguir, por meio de dados sobre variáveis de serviços avançados e pesquisas em centros de decisão de empresas em várias cidades ao redor do mundo, os diversos perfis das cidades mundiais, estabelecendo uma hierarquia entre elas e as suas relações. São incluídas nessa análise não só cidades européias ou norte-americanas, mas também da América Latina, Ásia e Austrália, além de Johannesburgo (a única cidade africana).

São analisados serviços oferecidos (sedes de escritórios, centros de publicidade e advocacia), passageiros transportados em aeroportos internacionais, ligações telefônicas internacionais, número de turistas a negócios, entre outras variáveis, de forma a se estabelecerem parâmetros para considerar se determinada cidade pode ser ou não uma cidade mundial, e sua posição na hierarquia das cidades mundiais.

Críticas

As críticas às teorias precedentes podem ser feitas em dois níveis, que se complementam. No primeiro, estão as contestações de seus fundamentos econômicos, não se aceitando que a especialização flexível seja um novo modelo de desenvolvimento (quando muito, uma mudança no paradigma tecnológico), nem que a globalização seja um processo irreversível, ou que se integrar a ela seja algo inexorável. No segundo nível, encontram-se as críticas aos processos espaciais que, de certa forma, procuram conferir uma homogeneidade de processos de ocupação do território (*city regions*, cidades mundiais ou globais) que está longe de existir. Ao contrário, os processos históricos que deram origem às aglomerações urbanas contemporâneas são específicos a cada uma delas,

¹⁹ Ver, a respeito o *Research Bulletin* n. 13, do Globalization and World Cities Study Group and Network, especialmente os textos: “World cities: a first multivariate analysis of their service complexes”, de P. J. Taylor e D. R. F. Walker; “Different paths of urban agglomeration in Spanish regions: evidence from 1960-2000”, de P. Brañas Garza e F. Alcalá-Olid; “Mexico City: the making of a global city?”, de C. Panreiter; “Introducing GaWC: Reserching world city network formation”, de P. J. Taylor, D. R. F. Walker e J. V. Beaverstock, e “Globalization and world cities: some measurement methodologies”, de J. V. Beaverstock, R. G. Smith, P. J. Taylor, D. R. F. Walker e H. Lorimer. Em <http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc/rb/rb2>, de 15/09/2000.

provocando reações diferenciadas às mudanças na sociedade, incluindo-se aí as transformações do capitalismo.

A primeira observação a ser feita reside na existência (ou não) de um modelo de desenvolvimento advindo da crise do modelo fordista. A escola da regulação é bastante crítica à idéia de haver um modelo de caráter geral que possa ser substituto do fordista enquanto organizador da vida econômica em larga escala.

Para Boyer e Durand, por exemplo, confundiu-se muito rapidamente o fim dos 30 anos gloriosos do fordismo, a crise de acumulação de capital e a emergência de novas formas produtivas. Embora os autores admitam que toda tentativa de saída de uma crise produz soluções novas para problemas antigos, ou mesmo deslocar ou modificar os problemas antigos, eles questionam: “isso é suficiente para marcar a ruptura com a ordem e a organização antigas?”. (BOYER; DURAND, 1998, p. 131)

A crise de acumulação conduziu a certa reestruturação financeira nas atividades econômicas em geral e a um reajuste da relação empregador/empregado, ao menos provisoriamente, por um reforço das posições do capital diante do trabalho. “Na crise atual e no incremento da concorrência entre os produtores, os padrões de qualidade são atendidos pela maioria das empresas; isso porque o que faz a diferença em numerosos setores é a produtividade do trabalho para reduzir custos e acrescer os lucros”. (BOYER; DURAND, 1998, p. 131).

Ocorre uma supervalorização das ações de curto prazo nas ações de gestão das empresas, em detrimento de ações de longo prazo, o que parece acontecer também com a ação de governos, que aplicam políticas econômicas conservadoras ditadas pelos organismos internacionais que também privilegiam os aspectos microeconômicos, em detrimento dos macroeconômicos (FURTADO, 1992). Volta-se à idéia liberal de que se as firmas vão bem, em decorrência a sociedade também irá, e que a mão invisível do mercado fará a regulação social.

As grandes corporações fordistas não obedeceram o vaticínio seja da especialização flexível, seja do ideário pós-industrial, e não só se mantêm como mostram uma vitalidade incomum. Nas palavras de Boyer & Durand (1998, p. 132), “além das mudanças técnico-

organizacionais nascidas do toyotismo e da via francesa de adaptação à crise, os paradigmas herdados da produção em massa continuam a dominar”.

No que se refere à teoria da especialização flexível, as críticas de Amin e Robbins (1994) encontram-se entre as mais duras. Os autores avaliam que a transformação estrutural (quer dizer, o deslocamento dos mercados de massa) sobre a qual se apóia o conjunto da teoria da especialização flexível e das economias locais é duvidosa.

Para eles, a natureza das explicações de Piore e Sabel relaciona-se à nova bifurcação industrial (confiança, lealdade com a comunidade, solidariedade, identidade local), refletindo, em certa medida, o desejo dos autores de evitar o determinismo tecnológico ou econômico. A linguagem da escolha individual está integrada em um discurso sobre os atores coletivos e a ação política. No entanto, o marco atomista e individualista da teoria não pode se combinar ou se harmonizar com uma perspectiva mais ampla de transformação estrutural e política. O enfoque de Piore e Sabel terminaria em uma insatisfatória mescla de determinismo e voluntarismo.

"Uma oposição conceitual tão limitada [entre especialização flexível e produção em massa] constitui um princípio estruturante demasiado pobre para uma teoria do desenvolvimento e da mudança socioeconômica". (AMIN; ROBBINS, 1994, p. 133)

A crítica central de Amin e Robbins está em colocar a oposição entre especialização flexível e produção em massa como um processo dicotômico, binário: flexibilidade *versus* rigidez. A realidade, segundo eles, é mais equívoca, confusa e ambígua. Citando Sayer, os autores afirmam que “a indústria capitalista sempre combinou flexibilidade e rigidez e agora, mais que a um movimento geral em direção a uma maior flexibilidade, assistimos a novas formas de permutação desses dois componentes” (AMIN; ROBBINS, 1994, p. 133).

No que se refere ao desenvolvimento dos distritos industriais italianos, a crítica prende-se ao fato de tê-los como modelo de desenvolvimento geral, enquanto mesmo para os italianos eles se revestem de características muito peculiares. O próprio Bagnasco (2001) afirma que nenhum país possui uma receita de desenvolvimento que possa ser oferecida, de forma direta, a outro país, o que não impede, entretanto, a análise comparativa de diferentes sociedades para que cada sociedade possa compreender seus próprios recursos, potencialidades e limitações. “A partir desse ponto de vista, o caso italiano é de interesse

geral, na medida em que pode ser visto como uma espécie de experimento social, que toca em questões importantes para a teoria do desenvolvimento” (BAGNASCO, 2001, p. 349).

Deve-se ter em conta que o caso italiano apresenta características históricas e geográficas específicas. Sendo aceita a tese derivada da crise do fordismo, de que a necessidade de especialização flexível se estende a toda a economia produtiva, aumenta a exigência da “capacidade de construir amplas e variadas redes de relacionamentos, confiança mútua entre trabalhadores e a utilização de técnicas de auto-supervisão por parte de técnicos e gerentes, que são menos controlados pela hierarquia. Nas grandes empresas, a produção exige mais iniciativa e menos gerentes burocráticos”. (BAGNASCO, 2001, p. 355).

O *locus* privilegiado para essa nova industrialização é o dos distritos industriais, sob suas várias formas (área de especialização produtiva direta, sistemas produtivos locais ou áreas-sistema), mas nem todas as áreas em que ocorreu a concentração de atividades fabris seguiram a rota do desenvolvimento, enquanto outras (como as do Nordeste italiano) tiveram um crescimento explosivo, sobretudo após os anos 80.

A explicação que Bagnasco oferece para essa diferenciação prende-se a aspectos específicos da realidade social italiana. Nos distritos industriais, as empresas concorrem entre si, mas também tecem uma rede de interdependências, como a formação de mão-de-obra e uma extensa rede de serviços de apoio. No caso da região conhecida como “Terceira Itália”, “uma estreita rede de cidades e vilas bem conectadas entre si já havia distribuído, em termos locais, as funções urbanas, tais como serviços bancários, escolas, centros de treinamento profissional, *shopping centers*, serviços e uma administração local relativamente eficiente, tudo isso unido por fortes identidades locais. Havia também uma forte tradição artesanal e, em alguns casos, industrial. Esse ambiente social fornecia a muitas pessoas *know-how* técnico e comercial, apesar de ainda um pouco elementar, e produzia infra-estrutura e serviços relativamente eficientes, uma consciência comum da idéia e das práticas do mercado e uma rede de relações pessoais que permitia a existência de confiança mútua, fator importante para a circulação fácil da informação e para a realização de operações comerciais” (BAGNASCO, 2001, p. 356).

“Muitos se viram em condições de assumir o risco de embarcar numa aventura empresarial. A família foi importante, nesse sentido: as empresas, muitas vezes, eram de natureza familiar, nas quais parentes trabalhavam conjuntamente, e com estratégias agregadas”. (BAGNASCO, 2001, p. 357). A região que é o epicentro do fenômeno da Terceira Itália, a Emilia Romagna, vale lembrar, sempre teve uma forte vinculação ao Partido Comunista Italiano, desde a sua fundação, em decorrência de uma ampla rede sindical que articulava os camponeses e pequenos agricultores. Isso promoveu o aparecimento de administrações locais progressistas, fortemente vinculadas às necessidades da população, o que fez com que a região tivesse, ao longo do tempo (e não apenas atualmente), desenvolvido os melhores serviços sociais, altos níveis de mobilidade social, conflitos administrados de forma pragmática e cooperação entre os agentes.

A esses recursos específicos (culturais e sociais) da sociedade local Bagnasco (2001, p. 359, grifos nossos) dá o nome de “capital social”, ou “uma trama de relações **construídas ao longo do tempo** e baseadas numa cultura cooperativa, na confiança mútua e em formas de organização social às quais novos rumos podem ser dados”.

Entretanto, as aparências podem mostrar que não se trata de uma vitória da economia de mercado sobre uma política estatal de desenvolvimento regional. De fato, ainda mais se comparada com a experiência da *Cassa per il Mezzogiorno*, que tinha entre seus objetivos desenvolver a região sul da península, a Terceira Itália apresenta um desenvolvimento que aparentemente é desvinculado de políticas específicas. Esse desenvolvimento baseia-se em uma miríade de pequenas empresas que possuem um objetivo comum: ganhar mercados (principalmente no exterior), embora concorram entre si, numa espécie de paraíso *smitheano* de alta tecnologia.

O sucesso dos distritos italianos é um excelente motivo para a apologia neoliberal dos últimos 20 anos, mas uma leitura mais cuidadosa de seus fundamentos pode mostrar uma visão não tão otimista assim. A intervenção do Estado, demonizada pelos organismos internacionais, não funcionou no sul da Itália não por ser estatal, mas por ser ruim, baseada em um clientelismo político muito conhecido dos brasileiros (qualquer semelhança com a Sudene e o clientelismo político **não** é mera coincidência). Da mesma forma, dizer que não há intervenção do Estado na Terceira Itália é colocar debaixo do tapete todas as iniciativas

dos governos locais e regionais, como bem lembra Bagnasco, construídas ao longo do tempo. Não nasceram com a especialização flexível ou com a globalização, mas foram extremamente úteis para afrontar a crise do fordismo.

E foram úteis especialmente no papel desempenhado pelas instituições locais e regionais, como atesta o modelo emiliano. O sistema ERVET é capitaneado pela *ERVET – Politiche per le Imprese S.p.A.*, uma agência de desenvolvimento da Região da Emilia Romagna, estabelecida em 1974, como suporte para operacionalização das políticas de desenvolvimento regionais, numa cooperação com firmas, associações empresariais, autoridades locais e outras agências locais.²⁰ Na sua composição acionária, a Região Emilia Romagna comparece com 80,04% (com ainda 0,27% das prefeituras das principais cidades). Fazem parte do sistema ERVET 14 outras empresas, quase todas de capital misto, que se dedicam ao desenvolvimento tecnológico (como a *Aster*, o Centro Cerâmico, a *Cercal*, de calçados e a *Citer*, de apoio à indústria têxtil), ao apoio a programas de qualidade e produtividade (*Quasco*, *Demo*, *Sipro*, *Cermet*), ao desenvolvimento de negócios e apoio de serviços (*Bic*, *Cesma*) e agências locais promotoras de desenvolvimento (*Promo*, *Soprae* e *Agenzia Polo Ceramico*). Dessas, em apenas três o controle de capital não é estatal (em suas várias formas), e nas quais, em duas o controle privado se dá apenas pela participação de associações de classe. Ou seja, advogar um completo distanciamento do Estado no desenvolvimento da região é fechar os olhos a uma intrincada rede de associações de capital, em que entram bancos (muitos deles Caixas Econômicas locais), empresas individuais, associações de classe, prefeituras, governos provinciais e regionais.

Martinelli e Schoenberger (1994), além de colocarem em dúvida as especificidades do modelo italiano, notam uma reconcentração do poder de decisão em algumas poucas empresas, para fazer frente à necessidade de racionalização da produção diante da concorrência de novos países industrializados e ao ganho de economias de escala nos setores financeiros, de concepção de novos produtos, de comercialização e distribuição, para controlar de forma mais eficiente os mercados de seus produtos.²¹

²⁰ *Evert system's description of activities*. Evert politiche per le imprese SpA. Bologna, 1998

²¹ É o caso, por exemplo, da indústria de confecções do Veneto, capitaneada pela Benetton, de Treviso.

As autoras concluem que “muitos dos distritos industriais da Terceira Itália parecem ser uma variante histórica e geográfica muito especial da acumulação flexível. Por outro lado, parece cada vez mais evidente que este modelo é por si próprio instável frente à racionalização das capacidades de produção e à reconcentração de funções financeiras e estratégicas”. (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994, p. 171).

A teoria das *city regions*, (SCOTT *et alii*, 1999) é muito mais abrangente do que a dos distritos industriais, embora pertença à mesma matriz estrutural, a da especialização flexível. Tanto é mais abrangente que a própria região dos distritos industriais italianos pode ser considerada, segundo os autores, uma *city region*.

Novamente, as principais críticas a esse modelo teórico partem de Amin e Robbins (1994), que qualificam Scott como representante da “nova ortodoxia” econômica, o que, vindo de um regulacionista, soa como ofensa.

A crítica de Amin e Robbins (1994) inicia-se pela assunção por parte de Scott e Storper de que o modelo da especialização flexível, em oposição ao de produção em massa, é o novo caminho para o desenvolvimento e a mudança socioeconômica, o que consideram uma oposição conceitual muito limitada.

Segundo os autores, esta “nova ortodoxia” recorre a um modelo teórico fundado no funcionalismo estrutural. “Certas tendências do período atual são declaradas absolutas e convertidas em paradigma de um futuro regime de acumulação, de uma nova fase do capitalismo”. (AMIN; ROBBINS, 1994, p. 136). O processo de mudança para uma sociedade pós-fordista estaria longe de ser determinado de maneira tão precisa quanto sugere a “nova ortodoxia”.

A homogeneização dos fenômenos recebe de Amin e Robbins (1994, p. 4) duras críticas: “Ainda que reconheçam diferenças históricas que orientaram o seu desenvolvimento, Storper e Scott unem fenômenos tão heterogêneos como os distritos industriais italianos, as tecnopólis e os centros metropolitanos em um único paradigma central”.

Uma teoria geral como a formulada por Scott *et alii* (1999), que possa ser aplicada a qualquer tipo de complexo produtivo, corre sério risco de ignorar as continuidades históricas próprias de cada complexo social, cujo desenvolvimento não é dirigido por uma transformação estrutural homogênea.

Para Amin e Robins (1994, p. 148), “as variações nas relações sociais e as relações de poder entre as empresas, as instituições, os empregadores e os trabalhadores, desempenham um papel determinante na configuração das características sociais e econômicas de cada tipo de complexo de produção e de suas potencialidades”.

Essa homogeneização do espaço, levada à escala planetária por Scott *et alii* (1999), desloca os níveis de definição de políticas, de um lado, para um nível supranacional e, de outro, para níveis de operação locais, o que pressupõe a ausência de Estados Nacionais na estruturação do espaço. Não por acaso é dada enorme importância às relações de governança, para que sejam superadas as desigualdades trazidas pelo processo de globalização.

Essa governança deve dar as condições necessárias para assegurar as vantagens competitivas das *city regions*, para quebrar as desigualdades sociais, mas sobretudo para manter as necessidades da ordem econômica. As vantagens competitivas se prendem, principalmente, à mitigação dos custos de transação (em especial dos derivados do aprendizado e da inovação tecnológica e da qualificação da força de trabalho),²² mas as desigualdades sociais que ocorrem de uma extrema polarização entre as – poucas – ocupações de alto nível e as de baixa qualificação podem introduzir distúrbios na ordem econômica, como crescente marginalidade e violência.

Assim, nos quatro desafios propostos pelos autores (vistos anteriormente) para uma governança eficiente, só no último se coloca uma gestão eficiente para fazer frente aos conflitos sociais (inevitáveis, segundo eles, dado o processo de concentração econômica) e às instabilidades decorrentes das iniquidades sociais. E isso porque esses problemas afetam os principais desafios propostos às instituições de governança: equilibrar a concorrência no curto prazo e coordenar as interações das *city regions*.

Ainda que separando as visões de governança em neo-liberal e institucionalista (adotada pelos autores), não há, em nenhuma das duas, papel para a ação do Estado, senão como um óbice à “coordenação global contemporânea”, já que a tarefa crítica da governança é a coordenação através de escalas geográficas, de políticas propostas por vários níveis.

²² Há uma clara vinculação dessa corrente com as teorias de Coase-Williamson.

Uma análise sob a ótica regulacionista, embora não desconsidere a relevância das grandes metrópoles e de seus vínculos como importante *locus* da economia globalizada, confere, ao contrário, um papel importante aos Estados Nacionais nos processos de reestruturação produtiva e espaciais que ocorrem nessas regiões.

Para Dunford e Kafkalas (1992), o papel das grandes aglomerações, assim como para Scott *et alii* (1999), também tem importância fundamental na economia globalizada: em face da incerteza associada à crise industrial, grandes grupos econômicos desenvolveram novas estratégias produtivas, cujas metas principais eram reduzir seus custos de produção e aumentar sua flexibilidade em relação ao seu ambiente econômico e que essas estratégias envolvessem uma lógica de desintegração produtiva e uma cooperação interfirmas. Novas formas multidivisionais foram desenvolvidas em lugar de formas hierárquicas, mas essas combinam certa descentralização de atividades operacionais com acentuada centralização de poder econômico.

A reestruturação produtiva implica, assim, o renascimento de economias regionais, redes locais e processos de desenvolvimento endógenos, o que leva a uma interpretação de perspectivas locais no contexto da geografia das grandes corporações transnacionais, estabelecendo uma contradição entre a globalização e a localização de atividades econômicas.

Se as forças de mercado prevalecem, novos investimentos tenderão a ser direcionados para as regiões mais avançadas, porque estas oferecem maiores vantagens técnicas, sociais e institucionais, infra-estrutura básica para uma produção sofisticada e intensiva em conhecimento. As metrópoles possuem uma melhor qualificação da força de trabalho, estratégias de integração econômica e o desenvolvimento de redes de informação.

São desenvolvidas, nestas regiões, novas formas de governança, estabelecendo políticas urbanas empresariais, onde o *welfare state* se confunde com o sucesso econômico e onde o tradicional *welfare keynesiano* desaparece com a emergência do estado neoliberal minimalista.

A realocação das atividades de gerenciamento do território e a desregulação múltipla são apropriadas para a mobilização das potencialidades locais e a reprodução estável sob condições de integração local e fragmentação local e regional; ao mesmo

tempo, objetivos sociais e ambientais não são mais uma necessidade (no nível nacional) de uma distribuição igualitária.

A conclusão dos autores é que, sem regulação supra-regional e descentralização organizacional, não há perspectiva real de estabilidade macroeconômica ou plena realização do potencial produtivo das novas tecnologias; ao contrário, o novo modelo de crescimento provoca uma divisão mais profunda na sociedade, gerando uma sociedade dual.

Essa dualidade é mais facilmente encontrada nos países subdesenvolvidos, cujas *city regions*, segundo Scott *et alii* (1999), além de serem altamente segmentadas em termos de classes sociais, renda e raça (produzidas por uma rápida industrialização, desacompanhada de infra-estrutura social equivalente), ainda sofrem com um certo movimento de atividades econômicas para fora do “core” metropolitano.

Os autores, no entanto, parecem não levar em conta o caráter macroeconômico ressaltado por Dunford e Kafkalas (1992), fazendo parecer que essas regiões, por serem nós de uma economia global, se interconectem sem a interferência dos Estados a que pertencem. No entanto, deve-se lembrar que o fato de serem grandes centros metropolitanos não decorre de sua posição “global”, mas sim de um processo histórico (freqüentemente dirigido por um Estado Nacional), que já havia produzido a concentração muito antes de sua inserção na economia global.

O papel do Estado também é reconhecido por Veltz (1996), que, embora considere que a mundialização do capital provoca efeitos na estruturação do território, transformando a estrutura hierárquica característica do fordismo em uma “economia de arquipélago”, na qual inúmeras regiões interagem, ressalva que as várias formas que os Estados Nacionais possuem para intervir nos processos territoriais fazem com que “a questão dos ligames espaciais entre fatores, recursos e operações produtivas não foi eliminada, mas se subordina à questão mais ampla das relações sociais que permitem a cooperação e as formas espaciais” (VELTZ, 1996, p. 79).

É com esse autor que se inicia a crítica à globalização, já pela utilização do termo, que Veltz substitui, assim como Chesnais, por “mundialização”. Segundo Veltz (2002), há três equívocos básicos quando se fala de mundialização:

- *a mundialização aboliu as fronteiras e as distâncias* – a análise estatística dos fluxos comerciais em relação à geografia mostra que as fronteiras, mesmo em regiões fortemente integradas como a Europa Ocidental e o Nafta, constituem barreiras muito importantes, ainda que a circulação de mercadorias seja totalmente livre. Ao analisar os fluxos de transporte entre a França e a Espanha e entre a França e a Alemanha, Veltz mostra que a relação entre o externo e o interno é de 1/10. Entre o Canadá e os Estados Unidos, cujos mercados são fortemente integrados, essa relação chega a 1/20. “Leamer e Storper mostram que não somente as trocas entre países adjacentes constituem uma parte considerável e, *grosso modo*, estável, das trocas internacionais, mas que, paradoxalmente, a queda muito importante dos custos de comunicação (de qualquer natureza) não parecem ter senão um papel menor no crescimento das trocas mundiais”. (VELTZ, 2002 p. 57). É essencial lembrar que as atividades “internacionalizadas” constituem apenas um dos componentes das atividades locais, e são geralmente minoritários em relação às atividades exercidas nos mecanismos externos ao mercado.
- *a mundialização é um processo de padronização* – não se pode negar que, levada pelas grandes multinacionais, uma certa uniformização dos produtos se difundiu. Mas a globalização não é a unificação de mercados. Os produtos mundiais e os símbolos mundiais, apesar de fortes (e amplificados por uma poderosa mídia), são muito poucos. Os modos de consumo permanecem fortemente marcados pelos modos nacionais, ou mesmo regionais. “Na grande maioria dos setores, globalização significa ter em conta uma estratégia de abarcar a imensa **diversidade** do mundo. Por isso as firmas confrontadas com a mundialização procuram mais diversificar suas organizações, capazes de perceber o meio. Toda a arte é, portanto, combinar uma centralização estratégica e, de uma certa forma, operacional com uma descentralização de organizações e de comércio”. (VELTZ, 2002, p. 60).
- *a mundialização explica o desemprego e desqualifica os países de altos salários e forte proteção social* – certamente as firmas que só oferecem produtos padronizados, facilmente substituíveis, e incluem custos elevados de mão-de-

obra vivem mais perigosamente, já que um mundo aberto é mais arriscado aos territórios que só oferecem recursos banalizados. Mas a dramatização do discurso de “deslocalização” é enganosa, pois a concorrência de países novos é um fenômeno de longa duração, que não traz nada de novo (VELTZ, 2002, p. 62). E a divisão internacional do trabalho não se resume à oposição entre países do Norte de altos salários e países do Sul de baixos salários. A maior parte dos economistas se inscreve falsamente em relação a estes múltiplos comentaristas que atribuem todas as infelicidades nacionais ao comércio internacional e à concorrência externa.

Outro autor crítico à tese globalizante é Moulaert (2000). Ele descreve a tese da globalização como a dinâmica de reestruturação econômica baseada na finança global, na estratégia das corporações internacionais e completa liberalização dos fluxos comerciais que levará, numa primeira fase, a um alto desemprego e desequilíbrios estruturais no mercado de trabalho, por causa da falta de adequadas habilidades e mobilidade do capital social. Numa segunda fase, contudo, a competição global levará a uma economia moderna e internacionalmente integrada, na qual cidades e regiões que aplicam as diretrizes da Nova Política Econômica (ou seja, que incrementem seu ambiente físico, com projetos de desenvolvimento urbano de grande escala, inovam seus estoques de capital, treinam sua força de trabalho, estendam suas redes de negócios, reforcem sua vida sociocultural) terão sucesso. Mas outras cidades que procurem melhorar sua situação de acordo com alguma lógica local endógena e acreditem que possam determinar seu próprio destino como “franco-atiradores” do capitalismo global perpetuarão sua história de desastre econômico.

Para Moulaert, a maior fragilidade da tese globalizante é o fato dela ser mostrada como uma mudança de época, formando um processo que nunca teria ocorrido antes. Mas qual é a mudança, se vários dos seus mecanismos já existiam desde os anos 60, e até antes da Segunda Grande Guerra? O que muda, segundo o autor, é a intensidade de seu impacto e de seu alcance.

Se a globalização é, em primeiro lugar, identificada como um processo geográfico, pode-se dizer também que ela é o resultado de outras mudanças estruturais conectadas com a expansão geográfica, das quais muitas podem ser entendidas no contexto da crise do

fordismo e na forma como as corporações e o capital financeiro lidaram com ela. Para Moulaert, o real impacto quantitativo dessas mudanças é exagerado; além disso, são muito pouco discutidos, na tese da globalização econômica, seus aspectos socioculturais. Finalmente, a maioria das reconfigurações intelectuais do processo de globalização omite a relação entre globalização econômica e globalização política, de um lado, e a organização social das populações, de outro.

Analistas da globalização examinam a inclusão e o significado funcional das cidades na economia global. De acordo com essa lógica, eles se focalizam somente nas metrópoles que podem desempenhar um importante papel nas redes da economia global. Além disso, mesmo no caso dessas cidades privilegiadas, eles consideram apenas os comportamentos e mecanismos que são funcionais à economia global. Como consequência, somente um pequeno número de grandes cidades e suas aspirações globais é examinado. “Mas vimos que as formas espaciais locais, em suas dimensões física, econômica, cultural e política, não podem ser reduzidas apenas como consequências da dinâmica de globalização. Mesmo que se decida olhar somente para cidades que estejam envolvidas na dinâmica globalizante, o discurso da globalização é insuficiente para analisar as relações entre a sociedade urbana e o processo de globalização” (MOULAERT, 2000, p. 27).

Essas críticas de Moulaert se chocam frontalmente com as das cidades globais, já que seus analistas partem de alguns pressupostos para que uma grande cidade possa ser considerada “mundial” ou “global”, sem, contudo, analisar as relações que ela possui com seu entorno, as condicionantes macroeconômicas impostas pelo Estado Nacional em que está localizada e, principalmente, sem analisar suas evoluções histórica e social.

Um breve resumo deste longo arrazoado teórico pode ser dividido em duas observações principais. A primeira é a de que uma região metropolitana se forma a partir de processos sociais, culturais, políticos e econômicos, num território geograficamente determinado, ao longo de uma conformação histórica. Encontrar um nexos causal entre apenas um desses processos (por mais importante que seja) e o desenvolvimento metropolitano significa esquecer a parcela determinante dos demais. Nos casos analisados, a importância conferida ao processo econômico eclipsa os demais. O exemplo mais visível é o da Terceira Itália, em que o próprio autor que criou o termo afirma que o processo

histórico foi fundamental para aquela região, o que não significa que deva ser tomado como um modelo geral.

Das correntes analisadas, a das cidades globais é a que apresenta resultados mais pífios, quando se analisam as regiões metropolitanas dentro de uma visão mais geral. Dizer que São Paulo passa a ser uma cidade global porque tem o principal sistema financeiro nacional, ou porque tem o maior número de viagens ou ligações internacionais, ou as maiores firmas de propaganda e *marketing* ou advocacia, ou possui mais ocupados no setor de serviços é um argumento fechado em si mesmo. São Paulo é tudo isso, mas é também o principal centro industrial do país, com indústrias modernas e outras nem tanto, criadas na diversidade de sua formação histórica, que gerou um processo de desenvolvimento econômico que a tornou também um enorme centro terciário. Não foi o processo de globalização que forjou uma “nova” metrópole, atrelada a um “novo” modelo econômico de desenvolvimento.

Aí reside uma segunda observação às correntes elencadas: o modelo econômico que lhes dá consistência não é, absolutamente, determinante das formas de produção do capitalismo contemporâneo. Nem a especialização flexível, nem a globalização forjaram um modelo econômico preponderante como foi o fordista. Parte-se, portanto, de uma análise economicista do território que é baseada em fundamentos econômicos frágeis.

Embora com uma argumentação mais consistente quanto ao caráter geral da formação das áreas metropolitanas, a escola californiana ainda confere uma ênfase exagerada na minimização dos custos de transação e na produção da inovação como um fator determinante da competitividade.²³ Embora esses fatores sejam importantes para o crescimento econômico das grandes metrópoles, o foco nas condições microeconômicas das empresas (se as empresas vão bem, a sociedade também irá) obscurece as consequências das condições políticas nacionais e das políticas macroeconômicas, deixadas de lado ao desconsiderar os Estados Nacionais numa eventual rede global de regiões sem fronteiras.

²³ São vários os exemplos que mostram que o investimento em indústrias de pequena produtividade, intensivas em mão-de-obra e de pequena inovação pode dar frutos interessantes. O caso mais atual é o da China, que promove a manutenção de indústrias em áreas pouco urbanizadas, de baixíssima produtividade, mas suficientemente eficientes para que as populações se mantenham em suas regiões, e não migrem para as grandes cidades.

Não se trata, portanto, de se encontrarem, como diz Veltz, processos mágicos que determinem o futuro das grandes (ou mesmo pequenas) aglomerações urbanas. Entender os processos históricos que as forjaram (e as condições sociopolíticas para tanto) é fundamental para analisar a evolução recente dos processos territoriais.

CAPÍTULO 2 - A REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO

No capítulo anterior, foram abordadas as principais correntes de análise de ocupação do território (e, em especial, das regiões metropolitanas) e apresentadas vantagens e limitações de cada uma delas. De maneira geral, as principais limitações prendem-se ao fato de estas linhas de estudo se absterem de uma análise histórica que pudesse dar conta dos nexos entre os processos sociais, políticos e culturais que se encontram na base da formação do território. A falta dessa análise dá a impressão de que o território é uma massa amorfa que se amolda aos modelos econômicos vigentes, como, por sinal, apregoa a teoria marginalista, para quem o território é algo dado, externo à análise econômica.²⁴ Assim, se a metrópole é industrial, ela tem a conformação que a indústria lhe dá, com suas plantas industriais e vilas operárias; se os serviços passam a ser dominantes na estrutura econômica, ela passa a ser uma metrópole terciária, estruturada a partir desse setor econômico e representada por edifícios inteligentes e grandes centros de compra.

A metrópole paulista, que se formou desde os anos 20 até a sua consolidação na década de 70, cresceu à luz da evolução da produção industrial, com foco na capital, embora antes disso a cidade de São Paulo se caracterizasse, desde a sua fundação, como um importante pólo terciário e, já nos anos 20, só suplantada pelo Rio de Janeiro, então capital do país. A escalada industrial, contudo, não diminuiu a importância do setor terciário na região. Ao contrário, ele se desenvolveu à luz do crescimento industrial, formando condições adequadas ao desenvolvimento ainda maior da produção industrial.

A evolução da indústria paulista foi tão intensa que analisar o processo de formação da Região Metropolitana de São Paulo carrega consigo uma necessidade quase intrínseca de se estudar o processo de industrialização do Estado de São Paulo, e de sua capital em particular, dado o caráter marcante dessa atividade ao longo do século XX.

²⁴ Segundo Krugman (1995): “E ainda não há análises espaciais no mainstream da economia. Já faz quase 40 anos desde que Walter Isard atacou a análise econômica por ter lugar ‘no mundo maravilhoso de dimensões não-espaciais’, e seu pleito pela economia espacial ainda não foi respondido” (p. 33, tradução nossa).

No entanto, o que se pretende aqui é lembrar que as características que fundamentaram a industrialização paulista (sociais, políticas, econômicas) estão na base da formação desse espaço, que foi moldado pela sua inserção num Estado envolto com os problemas inerentes à especificidade do capitalismo periférico.

O processo histórico aqui desenvolvido tem como referências temporais as de João Manuel Cardoso de Mello, contidas em *O Capitalismo Tardio* (1982), que reflete as formas particulares de constituição das relações sociais do capitalismo latino-americano. Segundo o autor, após uma fase agroexportadora (que se dividia em duas, uma baseada no trabalho escravo, outra já baseada em relações capitalistas), o Brasil entrou no período da "industrialização restringida", no qual as bases financeira e técnica da indústria ainda eram insuficientes para a autodeterminação do desenvolvimento industrial, por não permitir que a capacidade produtiva crescesse adiante da demanda, na ausência de indústrias de bens de produção. Na fase da "industrialização pesada", houve um novo padrão de acumulação, a partir do Plano de Metas do governo Kubitscheck (1956-60), em que a capacidade produtiva antecipava-se à demanda preexistente, com a introdução de novos setores (sobretudo bens de consumo duráveis e de capital), financiada pelos capitais estatal, internacional e, em menor parte, privado nacional. (CARDOSO DE MELLO, 1982).

Essa periodização é fundamental para que se entendam os processos de estruturação do território metropolitano, pois traz em seu bojo a mudança na composição das relações sociais que fundamentam a estruturação de uma atividade industrial no país, que tem seu foco no Estado de São Paulo e seu epicentro na capital paulista. A ascensão de uma burguesia industrial, representando uma evolução da burguesia cafeeira que já lidava com relações capitalistas, é importante para ressaltar a trajetória seguida pelas elites nacionais que, ao contrário das da Argentina, por exemplo, conseguiram fazer valer a opção pela industrialização, sobretudo após a Revolução de 30; essa opção mostrou seus sinais até o final dos anos 90, quando o Banco Central brasileiro foi pressionado a rever a paridade

com o dólar, enquanto no país vizinho a vitória política e militar das elites agrárias culminou com uma hecatombe econômica e política.

Os passos seguidos na análise subsequente partem das características gerais da industrialização paulista, seguem pela evolução da capital do Estado e conseqüente formação de sua região metropolitana e terminam na constatação da existência de uma região densamente industrializada que, a partir da RMSP, agrega espaços produtivos cada vez mais integrados.

Características Gerais da Industrialização Paulista

Não é possível dissociar a industrialização paulista do desenvolvimento da atividade cafeeira no Estado: a acumulação do capital, as condições técnicas, a existência de mão-de-obra e uma rede urbana estruturada a partir da economia cafeeira forneceram os elementos indispensáveis ao processo de industrialização de São Paulo.²⁵

A transição da economia escravista para a assalariada, no final do século XIX, que caracteriza a cafeicultura paulista e a diferencia da existente até então no Brasil, criou, conforme consta da historiografia nacional,²⁶ uma burguesia integrada ao capitalismo internacional e, paralelamente, um fluxo de renda derivado do trabalho assalariado.

A carência de mão-de-obra escrava, imposta seja pelas potências econômicas (preocupadas com a concorrência do trabalho escravo brasileiro), seja pelos senhores de escravos do Nordeste (que faziam com que o preço dos escravos subisse), impulsionou a atração de mão-de-obra via imigração. Essa mão-de-obra, assalariada, atraída pela abundância da oferta de trabalho, fez mais do que constituir um nascente mercado de bens de consumo: trouxe consigo a tradição manufatureira européia, provedora das técnicas industriais e raiz da formação do operariado industrial, diferente da prosperidade do ciclo

²⁵ Ver, a respeito das origens da industrialização paulista e sua correlação com o desenvolvimento da cafeicultura, SILVA (1976)

²⁶ Ver, a respeito, as obras de FURTADO (especialmente 1995), FERNANDES, (sobretudo 1976) e PRADO JR, C. (principalmente 1959).

do ouro que, na falta de habilidades manufatureiras, abortou a inversão de capitais na indústria.

A estruturação da rede urbana paulista também encontra sua origem no café: "o complexo cafeeiro, ao se desenvolver, deu origem à estrutura básica da rede urbana paulista, necessária tanto para sustentar a produção do café como para permitir o seu escoamento e comercialização" (NEGRI *et alii*). Forma-se uma rede de cidades com funções definidas, favorecendo a expansão de bancos, escritórios, comércio atacadista, comércio de exportação e de importação e ampliação da burocracia estatal. Estruturadas pela rede ferroviária, que ligava as regiões produtoras à Cidade de São Paulo, e daí para o porto de Santos, essas atividades promoveram o desenvolvimento de outras tipicamente urbanas: comércio varejista, transportes urbanos, comunicação, energia elétrica, construção civil, equipamentos urbanos, etc. (SEADE, 1988).

No decorrer da 1ª. Guerra Mundial, as bases da industrialização paulista já estavam lançadas. Com a redução das importações e exportações, causada pela guerra, São Paulo acabou sendo beneficiado abastecimento a diversos Estados brasileiros, criando um mercado em nível nacional para os seus produtos.²⁷ De fato, a indústria paulista, que em 1907 representava 16% do total da produção do país, saltou para 30.7% em 1914 e chegou a um terço em 1920. (NEGRI,1988). A agricultura paulista, por sua vez, respondia por 27,4% do total dos produtos agrícolas, que correspondiam a 81,5% do valor da produção brasileira (café, milho, algodão, arroz e feijão), em 1920. (NEGRI, 1988)

Dessa forma, a década de 20 assistiu o incremento da importância da indústria paulista, graças ao capital nacional, que implantou um segmento produtor de bens de produção, e ao capital estrangeiro, que ao longo dos anos 20 acelerou o movimento do capitalismo monopolista de ampliação de suas bases, passando a fazer importantes

²⁷ Ver, a respeito CANO (1977).

inversões no Brasil, principalmente em São Paulo e em setores industriais mais complexos, como por exemplo, o da química, metalurgia e transportes. (NEGRI, 1988)

A crise de 29 é o ponto de partida para um novo padrão de acumulação, sob o comando do capital industrial, cujo processo foi o da "industrialização restringida" (CARDOSO DE MELLO, 1982): há industrialização porque a dinâmica da acumulação se assentou na expansão industrial, mas estava restringida porque a fragilidade das bases técnicas e financeiras não permitiam que se implantasse, de uma só vez, um segmento de bens de produção capaz de assegurar a autodeterminação do processo de acumulação.

A indústria paulista passou a se expandir mais do que a média brasileira, aumentando gradativamente o grau de concentração: em 1939, São Paulo detinha 40,7% do valor da transformação industrial brasileira, passando para 48,2% em 1949 e 52% em 1955. (NEGRI, 1988). Essa expansão ocorreu em função da articulação entre capitais nacionais e estrangeiros e a ação estatal. Negri (1988) delimita o raio de ação de cada um: o capital nacional restringiu-se à produção da indústria leve, incluindo-se máquinas e equipamentos para lavoura e beneficiamento; o capital estrangeiro ocupou-se sobretudo da produção de material de transportes, de cimento e de produtos químicos. Já a ação estatal esteve na base da industrialização, investindo em setores da indústria pesada e criando, entre outras, a Cia. Vale do Rio Doce, a Fábrica Nacional de Motores e a Siderúrgica de Volta Redonda.

Do ponto de vista espacial, o período da "industrialização restringida" cristalizou o processo de transformação da sociedade paulista no novo padrão de acumulação. A taxa de urbanização em 1950 já era de 52,6%, enquanto no Brasil correspondia a 36,2% (NEGRI et alii, 1988), e a produção agrícola, valendo-se do emprego crescente da tecnologia, diversificava-se e ampliava-se. Com oferta crescente de alimentos e base industrial oferecendo empregos, as atividades urbanas intensificaram-se, aumentando a atividade terciária.

A década de 50 (sobretudo na sua segunda metade) apresentou uma mudança no caráter da indústria, passando de uma fase de industrialização restringida para uma de

industrialização pesada (CARDOSO DE MELLO, 1982). A ação do Estado, além daquelas da década anterior, ampliou-se, com a criação do BNDE e da Petrobrás, além da melhor remuneração para o exportador e da reforma cambial de 1953, o que estimulou a entrada no país de capitais de risco, graças ao subsídio para a remessa de lucros (NEGRI, 1988). O BNDE passou a ser um agente financeiro, sobretudo na área de energia elétrica, enquanto a Petrobrás constituiu-se na base da indústria do refino do petróleo.

A concentração da indústria no Estado de São Paulo sofreu mais um aumento: se em 1955 era responsável por 52% do valor da transformação industrial brasileira, em 1959 avançou para 55,6% (NEGRI, 1988). Nos anos 60, essa concentração foi ainda ampliada, chegando a 58,2% em 1970. A desaceleração do crescimento paulista, a partir de meados da década de 70, foi maior do que a do país, o que resultou na redução para 53,4% da participação paulista no valor da transformação industrial brasileira. (NEGRI, 1988)

O período do "milagre econômico" representou um novo salto tecnológico na indústria e um avanço da internacionalização da economia brasileira. Assim, a agricultura sofreu um acentuado processo de modernização, suportada por uma base técnica industrial em desenvolvimento. O mercado internacional, por sua vez, abriu-se às exportações de soja, carnes e sucos de frutas, entre outros. Isso fez com que se ampliassem as relações técnicas entre a indústria e a agricultura.

Também cresceram as exportações de bens de consumo não-duráveis, como tecidos, calçados, alimentos e vestuário. No decorrer da década de 70, as exportações industriais foram ainda mais diversificadas, incluindo-se máquinas, equipamentos e a produção automobilística. A ação do Estado ampliou-se para os setores de petroquímica e metais não-ferrosos, diminuindo a importação desses produtos. (NEGRI, 1988).

A partir dos anos 70, iniciou-se um processo de desconcentração da indústria no país, que, segundo Guimarães Neto (1995, p. 34), teve dois tipos de processos. No primeiro, encontram-se os fatores que direcionaram a atividade industrial para outras regiões do país, tais como: desaceleração da economia após o ciclo expansivo da primeira

metade dos anos 70, cujos efeitos negativos concentraram-se nas regiões mais industrializadas do país; políticas setoriais, em alguns casos somadas à atração dos incentivos fiscais e financeiros das políticas de desenvolvimento regional; e vantagens locacionais e possibilidades de exploração de recursos naturais, com a criação, por parte do Estado, de infra-estrutura de transporte e comunicações.

No segundo, estão as causas que direcionaram a desconcentração também para outras regiões do próprio Estado de São Paulo, entre outros: política de exportação, que fortaleceu os complexos de cana (com o incremento produtivo propiciado pelo Proálccol), laranja e carne; políticas de investimento do setor produtivo estatal (refinarias de Paulínia e São José dos Campos e complexo industrial de Cubatão); implantação de instituições de pesquisa associadas a empreendimentos produtivos (Unicamp e ITA); políticas estaduais de interiorização, associadas a incentivos municipais para atração de indústrias; e políticas ambientais restritivas na região metropolitana (GUIMARÃES NETO, 1995, p. 35).

É sempre bom lembrar o papel ativo do Estado, representado pelo II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), que preconizava a necessidade de desconcentração da economia brasileira, dirigindo os investimentos estatais para outras regiões do país que não São Paulo, de forma a equilibrar o desenvolvimento territorial brasileiro e esvaziar o poder político de São Paulo.

Para Pacheco (1996, p. 72), embora os incentivos regionais tivessem alguma importância, “eles podem ser considerados até mesmo modestos, em termos de desconcentração da atividade produtiva, frente às ações que o governo se proporia a realizar através do II PND”.

Segundo o autor, grande parte da modificação espacial da indústria, a partir do II PND, deveu-se à implantação de projetos de ferro e bauxita no Pará, cobre, na Bahia, fosfato em Minas Gerais, potássio em Sergipe, petróleo e gás natural no Nordeste e no litoral fluminense, carvão e pirita em Santa Catarina e Rio Grande do Sul, sal no Nordeste, siderurgia no Maranhão, Espírito Santo e Minas Gerais, cloroquímica em Alagoas e

Sergipe, papel e celulose e cimento no Nordeste e Espírito Santo e diversas hidroelétricas, como Itaipu, Paulo Afonso IV, Xingó e Tucuruí (PACHECO, 1996, p. 73).

Foram feitos pesados investimentos para a implantação da Zona Franca de Manaus e do complexo Carajás, com a ferrovia ligando a extração do minério, no sul do Pará, até o porto de Itaqui, em São Luís, na região Norte. Na Bahia foi criado o pólo petroquímico de Camaçari e a geração de incentivos fiscais específicos para a região Nordeste.

No Sul do país, instalou-se o pólo petroquímico de Triunfo e foi expandida a indústria agroalimentar, a mesma que ocorreu à região Centro-Oeste, com a introdução do cultivo da soja (PACHECO, 1996).

A indústria de transformação paulista, que atingia 58,1% do total nacional, em 1970, chegou a 51,9% em 1985 (PACHECO, 1996).

Nos anos 80, o Brasil passou por um período de queda acentuada do ritmo de crescimento, com a exceção do período do Plano Cruzado (1986). Foram várias tentativas de ajustes na economia, com resultados escassos em termos de crescimento, geralmente resultando em recessão e grande elevação das taxas de desemprego. Segundo Pacheco (1996, p. 79), “não há uma dinâmica cíclica de acumulação comandada endogenamente, quer pelo setor de bens de consumo duráveis, quer pelo gasto público ou pela indústria pesada. As questões-chaves destes anos foram o ajustamento externo e as restrições que este ajuste impôs à condução da política econômica”.

Se, nos anos 70, a indústria localizada fora de São Paulo era complementar à sua (e dependente de seus bens de capital, sobretudo), o que significava uma solidariedade regional, a partir dos anos 80 essa solidariedade foi rompida. Para Pacheco (1996, p. 80), “em termos regionais o impacto mais importante desta trajetória errática [dos anos 80] foi romper os nexos de solidariedade inter-regionais, determinados pela montagem de estruturas produtivas relativamente complementares e pelo baixo grau de abertura comercial”.

O governo Collor, em 1990, iniciou-se com uma série de medidas voltadas para a abertura comercial do país, totalmente desvinculadas de um conjunto que deveria ser articulado de políticas, principalmente industrial. Isso fez com que diversos setores industriais se vissem subitamente assaltados por um grau de concorrência que lhes era desconhecido. Alguns foram obrigados a se reestruturar, outros engajaram-se num esforço de concorrência através de preços, outros foram submetidos a fusões e incorporações, notadamente o setor de autopeças.

O esforço de internacionalização traz consigo um risco potencial à estrutura regional do país. Segundo Furtado (1992, p. 32), “a partir do momento em que o motor do crescimento deixa de ser a formação do mercado interno para ser a integração com a economia internacional, os efeitos de sinergia gerados pela interdependência das distintas regiões do país desaparecem, enfraquecendo consideravelmente os vínculos de solidariedade entre elas”.

Se os anos 80 constituíram a “década perdida”, serviram, ao mesmo tempo, para o início de uma reestruturação produtiva das empresas industriais paulistas, de forma mais acentuada em sua Região Metropolitana. As empresas, sobretudo as industriais, passaram a focar suas atividades, terceirizando tudo aquilo que não estivesse em seu *core* produtivo; se, na década anterior, as relações técnicas entre a agricultura e a indústria se intensificaram, nos anos 80 as relações que mais se aprofundaram foram as da indústria e dos serviços. No início visando a adequação à recessão dos anos 80 e à falta de crédito, posteriormente essa reestruturação foi fundamental para o enfrentamento da descontrolada abertura comercial realizada pelo governo Collor, no começo dos anos 90, seguida pela artificial valorização da moeda nacional diante do dólar, usada como âncora cambial, cujos efeitos se fizeram sentir até o descongelamento do câmbio em 1999.

No que toca à distribuição espacial das atividades econômicas, ocorreram dois movimentos: num primeiro momento, até meados da década de 70, a concentração das atividades na cidade de São Paulo acentuou-se e foi caracterizada sua metropolização,

passando a agregar ao seu território geoeconômico os 38 municípios de seu entorno imediato. Um segundo momento foi marcado por um aumento constante dos índices de industrialização de algumas áreas do interior do Estado, que apresentaram taxas de crescimento maiores do que as da capital e de sua área metropolitana. Observaremos adiante que as maiores taxas de crescimento estão circunscritas a uma região adjacente à RMSP, composta pelas regiões administrativas de Sorocaba, Campinas, São José dos Campos e a Região Metropolitana da Baixada Santista.

Surgimento e Crescimento da Região Metropolitana de São Paulo

A associação entre a cafeicultura e as origens da industrialização paulista é também o que fundamenta o crescimento da cidade de São Paulo, desde a provinciana fabricante de doces (REIS FILHO, 1968) do início do século XVIII à maior metrópole latino-americana dos dias de hoje. Sua evolução reflete as transformações sociais, culturais, políticas e econômicas que formaram a estrutura sobre a qual se erigiu a metrópole.

No início do ciclo do café, em 1872, São Paulo era um “modesto centro administrativo de uma província cuja população somava 837.354 pessoas”, e a pequena cidade possuía 26.040 habitantes. (MONBEIG, 2004). Após três séculos de parca atividade econômica, distante dos centros econômicos e de decisão do país (Rio de Janeiro, Salvador, Recife), a cidade passou por uma profunda transformação na sua estrutura: Eurípedes Simões de Paula, citado por Monbeig (2004) refere-se ao ano de 1872 como a data da “segunda fundação” da cidade. No entanto, nesses trezentos anos, foram geradas as condições para que a cidade iniciasse seu processo de desenvolvimento.

São Paulo teve um crescimento, entre a data de sua fundação (1554) até 1872, de 14 habitantes para pouco mais de 25 mil (EMPLASA, 2001), num ritmo inferior ao de um trimestre de qualquer ano da década de 70, e teve origens completamente diversas de outras cidades brasileiras: distante do litoral (e separada dele por uma serra íngreme), sem

aventureiros atrás de ouro ou pedras preciosas, inexistentes, sem atrativos para comerciantes transformarem-na em entreposto (seu *hinterland* era povoado apenas por indígenas), São Paulo foi fundada por jesuítas para abrigar um colégio e catequizar os índios (eventualmente facilitando o seu aprisionamento).

O que caracterizava a cidade era a ausência quase absoluta de atividade econômica: as trocas eram feitas à base do escambo, a agricultura era de subsistência, a atividade comercial praticamente inexistia, fazendo com que São Paulo ficasse à margem do desenvolvimento do Brasil Colônia. “Meio século depois de sua fundação, São Paulo continuava a ser pouco mais que um modesto centro de catequese e uma boca de sertão, ou seja, o último núcleo populacional antes da penetração no interior desabitado”. (MONBEIG, 2004, p. 27).

O distanciamento das atividades econômicas cria certa autonomia à cidade de São Paulo, diferenciando sua formação histórica dos modelos das cidades espanholas ou portuguesas em seus impérios coloniais (MORSE, 1970). São Paulo, assim, se encontra distante da origem da ocupação econômica das terras americanas que, segundo Furtado (1995, p. 3), “constitui um episódio da expansão comercial da Europa”.

Nos séculos XVII e XVIII, a cidade teve o seu primeiro foco de atividade econômica estruturada, graças à mudança do eixo dinâmico do país, do Nordeste para o Centro-Sul, com o início do ciclo do ouro em Minas Gerais (FURTADO, 1995). Graças a uma posição geográfica privilegiada, São Paulo passou a ser o ponto de partida das rotas dos bandeirantes que procuravam ouro e pedras preciosas em todo o Brasil. Dessa forma, se instalou na cidade uma atividade comercial de suporte às expedições dos bandeirantes.

A geografia jogou um importante papel na formação da atividade comercial de São Paulo, já que as expedições, a partir da cidade, tinham facilidade para penetração em todas as direções: ao sul, após a transposição das serras de São Roque, abriam-se os campos de Sorocaba e Itapetininga; o Rio Tietê era o vetor de penetração no Brasil Central, já que, a partir de Porto Feliz, era navegável quase até o Rio Paraná, e dali ao Mato Grosso do Sul;

o caminho que passava por Jundiaí e Campinas, e depois Franca, ligava ao Triângulo Mineiro e a Goiás; o caminho de Atibaia e Bragança cortava os contrafortes da Mantiqueira, ligando a cidade a Minas Gerais; e o Vale do Paraíba facilitava a ligação com o Rio de Janeiro (MONBEIG, 2004).

Formou-se, então, um comércio de longa distância, que ampliou o raio de ação de São Paulo, sede administrativa de uma vasta região, embora ainda muito pequena (em 1776 contava com 2.026 habitantes, segundo Mobeig, 2004). Formava-se também, graças à atividade dos bandeirantes, uma cultura de autonomia em relação a Portugal, seja pela distância aos centros de poder, seja pela característica dos bandeirantes, homens aventureiros e que não faziam parte dos grupos sociais existentes no Brasil (senhores do engenho, administradores da metrópole, comerciantes e escravos).

Ao final do ciclo do ouro, São Paulo era a capital de uma província depauperada, como é costume acontecer com áreas que vivem exclusivamente da mineração. A cultura autônoma já havia chamado a atenção das autoridades portuguesas, que em 1709 desmembraram a Capitania do Rio de Janeiro, criando a Capitania de São Paulo, para melhor controlar administrativamente a cidade.

A única atividade econômica estruturada de São Paulo, herdada do ciclo do ouro, era a comercial, que foi sustentada pelo crescimento das pequenas vilas fundadas no interior do Estado por bandeirantes. Passada a euforia do ciclo do ouro, as lavouras de subsistência foram gradativamente sendo substituídas pela cultura da cana, sobretudo no Vale do Paraíba, Itu, Porto Feliz e na região de Campinas (MONBEIG, 2004). A articulação dessas pequenas cidades com São Paulo fez prosperar o comércio na capital, a ponto de, no final do século XVIII, já haver exportação de açúcar pelo porto de Santos.

Monbeig (2004, p.38) pergunta: “Devemos contentar-nos em ver nisso tudo os efeitos diretos das condições geográficas (...) condicionando o surto agrícola e o desenvolvimento de sua função comercial? Tratar-se-ia de um novo ciclo de prosperidade, com a economia tornando-se por si só capaz de tudo explicar? A capital beneficiou-se de

ambos esses fatores, os quais, porém, não teriam sido suficientes para devolver-lhe o vigor”. Citando Saint-Hilaire, o autor afirma que São Paulo nunca teria sido mais florescente do que Santos, se não fosse a capital da província e a sede de suas autoridades civis e eclesiásticas.

Veja-se que, até então, a atividade econômica de São Paulo valia-se: de uma localização geográfica privilegiada; de uma relativa autonomia de Portugal, dada a sua pequena importância; da dependência de alguma atividade desempenhada fora de seus domínios (a mineração, primeiro, e a lavoura de cana, depois);²⁸ de ser sede administrativa da província; e de uma rede urbana ao seu redor que, embora incipiente, já mantinha com a capital fortes relações comerciais.

Os progressos de São Paulo, entretanto, ainda seguiam de forma lenta: a população da cidade, em 1836, não chegava a 22 mil habitantes e, em 1860, era de 26 mil (MONBEIG, 2004). A involução da economia açucareira fazia com que algumas lavouras fossem substituídas pelo produto ascendente, o café, que ocupou, num primeiro momento, as cidades do Vale do Paraíba, que mantinham contato principalmente com a capital do país. Nessa região os fazendeiros ainda se orientavam por uma visão escravocrata, do tipo colonial.²⁹

Mas, durante os anos que sucederam a Independência e o início do ciclo do café, a cidade de São Paulo passou por transformações importantes, que forjaram o ambiente político, cultural e social do desenvolvimento cafeeiro. Desde a abertura da Faculdade de Direito, do Largo de São Francisco, iniciou-se a formação de uma intelectualidade que, graças aos livros provenientes da Europa, foi formando uma atmosfera cosmopolita e dando

²⁸ Morse (1970) considera a evolução de São Paulo como “o aparecimento de uma ordem urbana nucleada no interior de uma ordem agrária dispersa”.

²⁹ A decadência dessa região é rápida e dá origem às cidades que Monteiro Lobato chamou de “Cidades Mortas”: “Ali tudo foi, nada é. Não se conjugam verbos no presente. Tudo é pretérito. Um tanto de grandes cidades moribundas arrastam um viver decrépito, gasto em chorar na mesquinhez de hoje as saudosas grandezas de dantes... No campo não é menor a desolação. Léguas a fio se sucedem de morraria áspera, onde reinam soberanos a saúva e seus aliados, o sapé e a samambaia. Por ela passou o café, como um Atila” (Lobato, 1964, p. 3 - 6).

maior importância para a educação. Segundo Morse (1970, p. 215), a taxa de alfabetização de São Paulo passou de 5% em 1836, para 30% em 1872 e para 45% em 1887.

Quando as terras do interior do Estado foram ocupadas com a cultura do café, ocorreu o salto de desenvolvimento material da cidade. Essa ocupação obedecia a novos padrões de produção, com fazendeiros inseridos em todo o ciclo capitalista do café, desde a plantação até a exportação. Além disso, esses fazendeiros passaram a morar na capital, atendendo às necessidades comerciais e financeiras. Isso diferia sobremaneira dos antigos senhores de engenho, uma vez que esses “podiam viver em suas terras e contentar-se em manter relações de vizinhança com os seus pares. Os grandes fazendeiros de café precisavam vigiar de muito perto a comercialização de seu produto, mantendo freqüentes contatos com intermediários e exportadores”. (MONBEIG, 2004, p.41-42).

Além disso, segundo Morse, não havia a mesma dicotomia entre uma burguesia da cidade e um patriarcado rural, tal como existia na época da cana-de-açúcar no Nordeste brasileiro, entre os negociantes portugueses e os barões do açúcar. Havia uma crescente integração entre os vários setores capitalistas engendrados pela atividade cafeeira, com centro na capital: aqui os fazendeiros viviam com mais conforto, possuíam riqueza, prestígio social e instrução de nível superior. “Muitos deles ingressaram em atividades econômicas urbanas – como diretores de estradas de ferro, pioneiros da indústria, banqueiros, etc. – ou em profissões com que estavam familiarizados desde os tempos de estudantes, tais como as lides forenses, a política ou o jornalismo” (MORSE, 1970, p. 233).

Era, portanto, um estilo de vida que demandava um convívio urbano. As novas empresas capitalistas constituíam um fator de urbanização, principalmente dos membros da classe dominante, que, para exercer sua atividade política, necessitavam se localizar onde estivesse a administração pública.

A imigração, que abasteceu de mão-de-obra as plantações de café do interior do Estado, era centralizada pela Hospedaria dos Imigrantes, localizada no bairro do Brás, em torno da qual se desenvolveram negócios de alimentação, comércio e hospedagem. Mais do

que isso, formou-se um mercado de pessoas que eram contratadas para se dirigirem às lavouras no interior. “Assim, São Paulo se tornou um mercado de trabalho antes de se constituir num mercado de produtos agrícolas ou industriais”. (MONBEIG, 2004, p. 44). Essa intermediação de mão-de-obra atraiu mais pessoas para a cidade e incrementou sua atividade comercial. Saliente-se que a hospedaria poderia ter se localizado em outros locais do Estado: em Santos, onde chegavam os navios de imigrantes, ou em Campinas, de onde saíam as linhas de trem para as lavouras mais distantes e que era o ponto de partida do café no interior do Estado. Mas a decisão, política, de localizar a hospedaria em São Paulo levou em conta razões de ordem administrativa (a administração pública era centralizada na capital) e provocou maior impulso ao desenvolvimento comercial da cidade.

O crescimento de São Paulo, no final do século XIX, mostra a importância da economia cafeeira: de 60 000 habitantes em 1890, saltou para 240.000 no final do século e 580.000 em 1920 (NEGRI et alii, 1988); esse valor representava, contudo, apenas 13% da população do Estado. A cidade ainda era um entreposto comercial entre as regiões produtoras de café do interior e o porto de Santos, além de sede de organismos financeiros e órgãos do Estado.

Com a população crescente (e a imigração era a grande responsável pelo crescimento), o capital acumulado na lavoura cafeeira e uma boa infra-estrutura ferroviária e energética, a capital passou a ser o desaguadouro natural das localizações da indústria nascente, apoderando-se, gradativamente, das condições de produção da economia cafeeira.

Assim, a imigração formou não somente a base do operariado industrial, dada a tradição manufatureira européia, mas também a própria fundação de empresas industriais, geradas por imigrantes que portavam certo capital, sobretudo italianos e libaneses: as primeiras tecelagens de São Paulo foram a de Crespi, na Mooca (1897), a de Matarazzo, para sacaria (1904), e a de Jafet, em 1907 (MONBEIG, 2004). Além disso, a cidade passou a atrair operários têxteis, engraxates, vendedores ambulantes e trabalhadores manuais. Segundo Morse (1970), o modelo de grande propriedade agrícola, para o qual vinha o

imigrante, o afastava das terras (por não poder possuí-las) e, uma vez cumpridas as suas obrigações contratuais, estaria livre para mudar para onde quisesse. Formavam-se, assim, os primeiros movimentos operários da década de 20, que guardam forte influência do anarquismo italiano. A praça diante da tecelagem de Crespi, próxima à Rua da Mooca, era conhecida como “Praça Vermelha”, por ter sediado a primeira greve de São Paulo.

A ferrovia é outro importante elemento utilizado pela indústria para sua estruturação, pois servia como ligação com o porto de Santos (origem da importação dos insumos básicos) e com as cidades-centro da produção cafeeira, onde a acumulação desenvolvia atividades urbanas que suportavam um mercado consumidor dos produtos industriais (sobretudo os provenientes das indústrias de bens de consumo não-duráveis). A localização das empresas na capital obedecia ao traçado das ferrovias: ocupavam-se os bairros do Brás, Mooca, Ipiranga, Barra Funda e Lapa, entre outros.

Também a infra-estrutura de serviços voltou-se para a atividade industrial: bancos, comércio atacadista, aparelho de Estado, transportes urbanos, comunicações, energia elétrica, construção civil, entre outras atividades, forneciam apoio à atividade industrial e também geravam mercado a novos produtos industriais.

Morse (1970) considera São Paulo uma exceção ao padrão de desenvolvimento das cidades latino-americanas, composta de centros burocráticos, comerciais e culturais, cujos costumes, sociedade, plano urbano e ritmo de vida não se moldaram pelos requisitos da indústria. “São Paulo é a mais notável exceção ao padrão latino-americano. Começa a atrair indústrias logo depois de 1890, exatamente na época da expansão metropolitana, e hoje apresenta a maior concentração industrial da América Latina” (MORSE, 1970, p. 295).

Para o desenvolvimento da atividade industrial em São Paulo, Morse (1970) apresenta dois conjuntos de condicionantes. O primeiro diz respeito ao *ethos* geral da mudança da cidade, “definido por idéias e instituições liberais e cosmopolitas a deitarem raízes numa cidade cujas tradições coloniais eram, pelo menos aparentemente, facilmente deslocadas. Tal *ethos* foi também definido pelo surto do café, isto é, por uma exploração

que dava aos patrões, à mão-de-obra e aos capitais rurais a liberdade de migrar do campo para a cidade” (MORSE, 1970, p. 300).

Outro conjunto de condicionantes é de ordem material e compreende: uma rede de estradas de ferro e de rodagem, com acesso ao porto de Santos; um mercado acessível e populoso, com renda maior do que a média do Brasil; existência de matérias-primas para tecidos, cerâmica, móveis e alimentos, além de eficiente infra-estrutura para receber insumos importados; existência de capital, inicialmente subproduto do café, mas posteriormente acrescido pelas fortunas e alto senso de negócios de imigrantes italianos, sírios e libaneses; existência de mão-de-obra qualificada, formada sobretudo por imigrantes (MORSE, 1970, p. 300-301).

Estavam, pois, criadas as condições **socioculturais** e **históricas** e as **bases materiais** para que o processo de industrialização de São Paulo fosse desempenhado com êxito. Tão grande foi o sucesso da atividade industrial paulista que, em 1920, sua produção representava 31,5% da nacional, contra 20,8% da do Rio de Janeiro, revertendo o quadro de 1907, no qual o Rio de Janeiro detinha 1/3 da produção industrial do país, enquanto São Paulo aparecia com 16,5%, um ponto e meio apenas acima do Rio Grande do Sul (SINGER, 2004, p. 181).

Do ponto de vista da distribuição regional, a concentração espacial da indústria na capital já era expressiva: em 1928, dois terços dos operários do Estado estavam empregados na cidade de São Paulo (NEGRI et alii, 1988). A participação dos municípios do interior, entretanto, não é desprezível. Naqueles em que se formaram as principais culturas de café e nos quais houve um processo de acumulação de capital, a indústria também prosperou: agregando-se à proporção da ocupação industrial de São Paulo os operários dos municípios limítrofes à capital (que formarão a sua área metropolitana) e os empregados nas regiões de Campinas e Sorocaba, verifica-se que essas áreas concentravam, naquele ano, 92% dos operários industriais do Estado. "Isto significa que a indústria no Estado de São Paulo se

desenvolveu concentrando-se na capital, mas desde o início apresentando um implante interiorizado, espacialmente concentrado" (NEGRI et alii, 1988).

A mudança no padrão de acumulação na década de 30, que deu a primazia ao setor secundário, encontrou o Município de São Paulo no comando do processo da industrialização. Embora seu ritmo seja crescente, até o final da década diminuiu a concentração na capital. A diversificação agrícola favoreceu a localização da agroindústria no interior: Swift e Anderson Clayton em Campinas (óleo de caroço de algodão), Anderson Clayton, Matarazzo e Sociedade Nacional Exportadora em Presidente Prudente (beneficiamento de algodão), Fábrica de Cimento Votorantim, e Fábrica D'Andrea, em Limeira (máquinas de beneficiamento agrícolas), entre outras. São Paulo, em 1937, empregava 58,4% dos operários da indústria. (NEGRI et alii, 1988).

O processo de formação da metrópole é quase um corolário de seu assentamento inicial, uma vez que a povoação baseada em aldeias já formara, desde a fundação, uma rede urbana articulada, e que “foram estabelecendo uma rede suburbana, habilitando modestamente o burgo paulista ao exercício de uma função regional” (MONBEIG, 2004, p. 26). Algumas dessas aldeias foram, com o tempo, sendo absorvidas pela cidade, como Pinheiros, Santo Amaro e São Miguel, enquanto outras formaram municípios autônomos, mas guardando uma intensa relação com a capital, como Itaquaquecetuba, Embu e Itapeverica. Na região do ABC, onde já existia o núcleo de São Bernardo (depois Santo André), habitado por João Ramalho, a integração se mostrava mais intensa.

Até o final da fase da industrialização restringida (1930/55), foi reforçado o processo de metropolização da capital. O novo modelo de acumulação, essencialmente urbano, fez com que, em 1940, a capital reunisse 39,7% da população urbana do Estado (43,5% em conjunto com a sua área metropolitana) e 42,7% em 1950 (48,6% com a área metropolitana incluída). (NEGRI et alii, 1988).

Na década de 40, quando houve a política de substituição das importações, em virtude da eclosão da 2ª. Guerra Mundial, a demanda crescente de uma população urbana e

a agricultura diversificada (*back-ground* para a urbanização acelerada), exigindo máquinas novas, trouxeram outro impulso à atividade industrial. Consolidou-se, então, a indústria leve (fortemente concentrada na capital) e desenvolveu-se a indústria de bens de produção, com acentuada concentração na capital e em seu entorno imediato.

A indústria passou a ser o vetor de ocupação do espaço metropolitano, especialmente na região do ABC, que “se transformou (...) numa verdadeira zona industrial suburbana” (KLINK, 2001, p. 94). As cidades de Santo André e São Caetano, inicialmente no papel de cidades-dormitório, decorrentes das estações ferroviárias da linha que ligava a capital ao porto de Santos,³⁰ foram as primeiras a se valer da intensificação da localização de indústrias na região.

A expansão da rede rodoviária, marcante na década de 50, articulou mais regiões ao desenvolvimento da indústria no entorno imediato de São Paulo: ganhou importância a cidade de São Bernardo (que compreendia, à época, os atuais municípios de São Bernardo do Campo e Diadema), sede dos principais investimentos da indústria automobilística, desencadeados pelo Plano de Metas,³¹ de Juscelino Kubitschek.

Vale notar que a primazia dada ao transporte rodoviário encontrou em São Paulo um respaldo na sua estruturação urbana, desde a implantação do Plano de Avenidas, de Prestes Maia, de 1932, cuja escolha impediu a execução do plano de construção do metrô de São Paulo pela Cia. Light.

A concentração da atividade econômica na área metropolitana seria ainda mais acentuada, acrescentando ao seu território outros municípios importantes, como Guarulhos, a nordeste da capital, e Barueri, a oeste. Em 1960, a Grande São Paulo representava 37% da população total do Estado, 62% da população economicamente ativa empregada no secundário e 74% do Valor da Transformação Industrial do Estado. O dado mais relevante, contudo, refere-se ao crescimento do setor terciário na área metropolitana (sobretudo na

³⁰ A estação de Santo André ganhou tanta importância que a sede do município de São Bernardo (que constituía toda a região do atual ABC) foi, em 1938, transferida para essa localidade.

³¹ Foram instaladas as montadoras Volkswagen, Mercedes, Karmann-Ghia e Simca (KLINK, 2001, p. 98).

capital): a população economicamente ativa empregada nesse setor subiu de 49,6% em 1950 para 59,9% em 1960 na Grande São Paulo, passando a deter 54,0% da população economicamente ativa empregada no terciário do total estadual. (NEGRI et alii, 1988). Esse setor expandiu-se com a ampliação constante dos serviços de transporte, comunicações, intermediação financeira e da administração pública.

Interessante notar que a enorme concentração de atividades em uma única região, comum a quase todos os países da América Latina, levou a vários estudos teóricos sobre esse fenômeno. Alguns teóricos, como os ligados à Teoria da Dependência da CEPAL, reconhecem o fenômeno da "macrocefalia urbana", em que a ausência de uma "vitalização capitalista" desarticula a rede urbana, provocando um crescimento acelerado das grandes cidades: a causa seria a "insuficiência dinâmica do desenvolvimento" no capitalismo latino-americano (PEREIRA, 1965).

Essa tese foi duramente criticada durante a década de 70, quando alguns teóricos ligados ao marxismo afirmavam que a marginalidade não ocorria por insuficiência dinâmica do desenvolvimento, mas como reflexo da própria forma de atuação do capital. Exponente dessa corrente é Paul Singer (1973), segundo o qual a dependência não é senão um dos vários mecanismos do modo de produção capitalista que determinam a urbanização na América Latina. Samuel Jaramillo (1979), por sua vez, transporta as análises sobre o capitalismo monopolista de estado para a realidade latino-americana. A consideração de "macrocefalia", segundo esses autores, é um preconceito herdado da prática teórica burguesa dos países centrais, não existindo critérios cientificamente aceitáveis para determinar uma primazia urbana mais ou menos conveniente para o desenvolvimento geral.

Em 1970, a concentração industrial atingiu o seu auge: a Grande São Paulo respondia por 64,7% da população economicamente ativa no setor secundário do Estado (NEGRI et alii, 1988). Nessa época já eram sentidos os efeitos das reformas do governo militar – fiscal, financeira e de reaparelhamento do Estado – que deram suporte à industrialização pesada e redefinindo as regras do sistema econômico que, segundo Negri et

alii (1988) eram concentração e internacionalização do capital, concentração das decisões e dos recursos na esfera do governo federal e distribuição concentrada da renda.

Na época do "milagre brasileiro", era ampliada a inserção do Brasil no mercado internacional de produtos industrializados (produzidos por empresas multinacionais que aqui se instalavam em busca de mão-de-obra barata) e da agropecuária. Mas uma agropecuária diferente, produzindo em larga escala, com crédito facilitado, modernizada e que, portanto, passava a exigir insumos mais sofisticados da indústria.

Mas a redução da terra à condição de meio de produção, aliada à mecanização, provocou a expulsão dos trabalhadores do campo. Estes, por sua vez, procuraram os centros urbanos de maior porte, com produção industrial e de serviços que pudessem oferecer emprego, o que provocou aumento indiscriminado dos fluxos migratórios.

Assim, se as vantagens locacionais da Região Metropolitana de São Paulo aceleravam seu processo de concentração, foi gerada, simultaneamente, uma série de efeitos como poluição ambiental, marginalidade social, dificuldade de produção de bens e serviços públicos urbanos, tempos excessivos gastos em transporte, subabitação, entre outros. Os problemas extrapolaram os limites jurídicos administrativos dos municípios, seja na continuidade física das intervenções, seja no montante de recursos necessários para sua execução.

Para possibilitar a existência de um ente que se sobrepusesse às administrações municipais isoladas, foram criadas, em 1973, as Regiões Metropolitanas (Lei Complementar nº. 14), cuja existência já fora admitida pela Constituição de 1967 e pelo art. 164 da Emenda nº.1 de 1969. Cada Estado deveria aprovar a lei estadual para geri-las.

O Estado de São Paulo, ao aprovar a sua lei, criou o Sistema de Planejamento Metropolitano, articulado a partir de uma Secretaria dos Negócios Metropolitanos (atualmente extinta), um Conselho Deliberativo (o Codegran), um Conselho Consultivo (o Consulti) e um órgão executivo, a Empresa Metropolitana de Planejamento da Grande São Paulo (Emplasa).

Foi criado um corpo de técnicos ligados ao planejamento, a partir de um grupo desenvolvido nas primeiras experiências em planejamento urbano do final da década de 50, com a equipe do Padre Lebrecht, que se desenvolveu inicialmente no Gegran (Grupo Executivo de Planejamento da Grande São Paulo), base técnica para a criação da Emplasa.

A partir da exigência do PMDI (Plano Metropolitano de Desenvolvimento Integrado), pela Lei Complementar Estadual nº 94/74, foram aprovadas as Leis Estaduais 898/75, de Proteção aos Mananciais, e a 997/76, que estabelece o Sistema Estadual de Controle da Poluição. Também a União promulgou a Lei Federal de Zoneamento Industrial (6803/80), além da Lei 6766/79, de Parcelamento do Solo.

A legislação restritiva e as atuações da Emplasa e da Cetesb (Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental, órgão encarregado do controle da poluição), a partir da segunda metade da década de 70, regulamentaram a instalação de plantas industriais na Região Metropolitana de São Paulo, o que, aliado ao alto preço dos terrenos, começou a inibir a localização de plantas industriais de maior porte, inicialmente na capital, e posteriormente em outros municípios componentes da metrópole, em especial naqueles próximos às áreas de proteção ambiental (MATTEO, 1990).

Simultaneamente, o processo de reestruturação produtiva incentivou a busca de inovações tecnológicas, que favorecem a difusão das unidades de produção, uma vez que essas inovações se prendem, antes de tudo, à evolução dos sistemas de gestão, da tecnologia e dos transportes e telecomunicações. Assim, as indústrias, liberadas em parte das condicionantes geográficas, podem localizar-se fora da RMSP, beneficiando-se de seu mercado consumidor, além de procurar terrenos mais baratos (e com legislação menos restritiva) e menores custos com mão-de-obra.

A retração do secundário na RMSP e principalmente na cidade de São Paulo pode ser verificada pela participação no valor da produção estadual (Tabela 1)

Tabela 1
Participação no Valor da Produção Industrial do Estado
Município de São Paulo e Região Metropolitana de São Paulo
1959-1980

Em porcentagem			
Região	1959	1970	1980
Município de São Paulo	51,7	43,8	30,1
Demais Municípios da RMSP	12,1	26,1	28,6

Fonte: SEADE, 1989.

Em contrapartida, o terciário metropolitano evoluiu rapidamente: em 1940, o terciário do interior era 1,3 vez maior que o da metrópole; em 1950, o interior era 1,04 vez maior; em 1960, o setor terciário metropolitano já era 1,2 vez maior do que o do interior; em 1970, essa relação era de 1,28, coeficiente mantido em 1980 (NEGRI et alii, 1988)

Esse incremento do terciário reflete uma perda gradativa das características puramente industriais da RMSP, com emergência do interior paulista, cujos centros urbanos se aparelharam para receber novas instalações industriais. Paralelamente à infra-estrutura existente dos grandes centros urbanos do interior paulista, o Estado investiu na ligação rodoviária metrópole-interior e na administração pública descentralizada. São criadas as condições para a localização de unidades produtivas difusas³² fora da metrópole.

A industrialização do interior configura uma ampliação da malha urbana sediada na capital e na sua Região Metropolitana, para o seu entorno imediato (MATTEO, 1990). Mas isso não significa necessariamente uma desconcentração da Região Metropolitana de São Paulo: a especialização dos serviços assegura maior rentabilidade nas empresas que nela se concentram e maior comando sobre as demais regiões do país.

"A concentração do capital financeiro, do comércio e dos serviços estabelece uma relação distinta daquela que era determinada pela concentração industrial. A superioridade

³² O conceito de fábrica "difusa" está presente em Magnaghi (1981), que afirma que a unidade de produção sai das áreas metropolitanas em direção aos locais que no modo de acumulação anterior eram fornecedores da mão-de-obra. Essas unidades deixam atrás de si um rastro de incremento do setor terciário avançado nas áreas metropolitanas, sobretudo no que se refere aos instrumentos de gestão do processo produtivo aí centralizado.

de São Paulo é agora representada pelo financiamento e pela coordenação das atividades produtivas". (BRANT, 1989).

Localização Industrial na Macrometrópole

Neste trabalho escolheu-se a denominação “Macrometrópole” para descrever um espaço contíguo ao da RMSP, que concentra grande parte da produção nacional, mas que também apresenta um território heterogêneo. Ela compreende as Regiões Administrativas de Campinas, São José dos Campos, Sorocaba e a Metropolitana da Baixada Santista, além da RMSP.

O processo de crescimento do terciário da Região Metropolitana de São Paulo corresponde a um aumento da industrialização do interior do Estado. As novas formas de produção (que permitem a difusão das unidades de produção), o desenvolvimento da tecnologia, da gestão e da infra-estrutura física, as restrições impostas pela legislação à localização de novas plantas industriais na metrópole e a atuação da administração pública (inclusive com pesados investimentos federais) favoreceram a localização de fábricas no interior do Estado.

Mas essa localização não se dá de forma distribuída ao longo de todo o território externo à metrópole, potencializando-se, como era de se prever, em regiões onde as condições gerais de produção favoreceram o padrão de acumulação. Assim, as regiões que se encontram no imediato entorno da metrópole foram as priorizadas: a Baixada Santista, a região de Sorocaba, a região de Campinas e o Vale do Paraíba.

Essas regiões foram priorizadas não apenas pela sua proximidade com a metrópole (se a localização geográfica fosse determinante, o Vale do Ribeira não estaria na situação de penúria em que se encontra até hoje), mas também por apresentarem as condições gerais

necessárias ao processo industrial, que derivaram, como para a capital, de um processo histórico que, embora resumidamente, deve aqui ser analisado.³³

Ao final da década de 20, a região de **Sorocaba** detinha o maior índice de industrialização do interior do Estado: em 1928 possuía 164 estabelecimentos industriais, que empregavam 12,6% do total dos operários ligados à indústria. (NEGRI, 1988). Tanto os estabelecimentos quanto os operários eram ligados maciçamente à indústria têxtil, de fiação e tecelagem de algodão (daí Sorocaba ser conhecida como a "Manchester Paulista"), sendo a Votorantim a maior fiação de tecelagem de algodão do Estado. Como subproduto do algodão, existiam fábricas de óleo, extraído do caroço do algodão, além de fábricas de beneficiamento do algodão.

Significativas eram também as indústrias de minerais não-metálicos (Cia. Votorantim, na produção de calcário e adubos), metalurgia (vale lembrar que a metalúrgica Ipanema é a primeira do Brasil, e se encontra tombada pelo Patrimônio Histórico) e materiais de transporte, dada a instalação das oficinas de reparação da E.F. Sorocabana. (NEGRI, 1988). Durante a década de 30, a mais importante instalação foi a da fábrica de cimento da Votorantim, mas até os anos 50, a indústria têxtil respondia por 75% do total da indústria regional. (NEGRI, 1988)

Com a mudança no padrão de acumulação, as indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não-duráveis foram perdendo importância relativa. No caso da região de Sorocaba, de indústria basicamente têxtil, o processo de industrialização sofreu um freio, que só se rompeu no final da década de 70, quando a indústria local diversificou-se, aparecendo, ao lado da têxtil e de minerais não-metálicos (ainda importantes), as de materiais de transporte (mas não mais ligadas à ferrovia, e sim à indústria automotiva), material elétrico, química e papel. A característica da indústria de Sorocaba, atualmente, é a sua diversificação.

³³ Uma análise histórica aprofundada destas e demais regiões do Estado pode ser encontrada em Negri (1988), de onde foram extraídos os excertos aqui apresentados.

Na região de **Campinas**, assim como na de Sorocaba, era a indústria têxtil de grande porte e de fiação e tecelagem de algodão a principal indústria regional, sobretudo nos municípios de Jundiaí, Americana, Piracicaba, Campinas e Santa Bárbara d'Oeste. No entanto, já se verificava, embora de porte ainda reduzido, uma diversificação maior que a das outras regiões: produção de calçados e chapéus (Rio Claro e Limeira); bebidas (Rio Claro, Campinas e Mogi Mirim); indústrias ligadas ao ramo açucareiro (Piracicaba, Santa Bárbara d'Oeste, Cosmópolis, Rafard); louças e cerâmica (Jundiaí, Porto Ferreira); mecânica (Jundiaí e Limeira); e material de transporte (também ligada à ferrovia).

Na década de 30, a região já ultrapassava a de Sorocaba, tornando-se a mais industrializada do interior do Estado. Os ramos têxtil, material de transporte e minerais não-metálicos eram os mais importantes, notando-se um crescimento moderado do setor mecânico. (NEGRI, 1988)

Mas foi nos anos 70 que ocorreu uma mudança radical na estrutura industrial da região, passando por uma modernização das indústrias têxtil e de alimentos (açúcar, sucos de frutas, conservas) e pelo avanço da indústria química, que tornou-se a mais importante da região após a instalação da refinaria de petróleo de Paulínia. A indústria mecânica também deu um salto, através do desenvolvimento de tecnologia própria, com destaque para Piracicaba (grupo Dedini, de equipamentos para usinas de açúcar), Santa Bárbara d'Oeste (indústrias Romi, de máquinas-ferramentas) e Limeira (máquinas para beneficiamento de produtos agrícolas), entre outros. (NEGRI, 1988)

A região do Vale do **Paraíba**, com um padrão de acumulação ligado à economia cafeeira do período escravista, apresentava poucos índices de industrialização nas três primeiras décadas deste século. Culturas de café foram abandonadas, sem haver transferência do capital acumulado à atividade industrial, como nas demais regiões do Estado, onde se desenvolvia a cafeicultura em bases capitalistas. Assim, no final dos anos 20, a única indústria da região a merecer algum destaque era a de laticínios, dada a importância de sua bacia leiteira. No período da industrialização pesada, a região passou

por profundas alterações, com acentuadas expansões dos setores metalúrgico, químico, material de transporte e material elétrico. (NEGRI, 1988). O ramo químico ganhou, na década de 70, um impulso advindo da implantação da refinaria da Petrobrás em São José dos Campos. O de material de transporte foi beneficiado pela implantação de subsidiárias de montadoras da região do ABC (General Motors, em São José dos Campos, e Volkswagen, em Taubaté), além da iniciativa do governo federal de implantar na região o complexo aeronáutico e militar (Imbel, Embraer e Avibrás).

Vale notar que, das regiões que compõem a “macrometrópole”, São José dos Campos é a única que apresenta grande desproporção entre os setores secundário e terciário: enquanto a região representa 11% da indústria paulista, representa apenas 3% dos serviços. A título de comparação, essas proporções eram de, respectivamente 2,9% e 3,0% na Região Metropolitana da Baixada Santista, 19,6% e 10,7% em Campinas, e 4,1% e 2,8% em Sorocaba. Isso indica como a integração entre a indústria e os serviços, marcante na capital e em sua região metropolitana, é fruto de um longo processo histórico e econômico, que não esteve presente na região do Vale do Paraíba até meados da década de 70. Mesmo com a pujança econômica que a região apresenta atualmente, a integração com o setor de serviços está longe de se mostrar como nas demais regiões, mesmo no complexo aeronáutico, no qual a maioria dos serviços prestados localiza-se na RMSP.

A industrialização na região da **Baixada Santista** esteve, durante muito tempo, subordinada à atividade portuária de Santos, seu centro de atividades, e apresentando, até o final da década de 30, alguma importância na produção de papel e papelão e duas fábricas no ramo químico (NEGRI, 1988). Na fase da industrialização pesada, com o surgimento do pólo petroquímico de Cubatão e a inauguração da Cia. Siderúrgica Paulista, a indústria da região restringiu-se basicamente a esse município e a esses ramos, com grande produção: em 1970 a região concentrava 19,3% da produção química do Estado e 9,8% da sua metalurgia.

A escolha dessas quatro regiões para ser considerada a "macrometrópole" não se deu apenas por uma circunstância geográfica e nem é inédita: no "*Perfil da Indústria do Interior Paulista*" (SÃO PAULO, 1981), ela compreende 34 cidades das mais industrializadas do Estado, sem a preocupação de continuidade geográfica.

Já no trabalho "*Distritos Industriais no Estado de São Paulo*" (PROMOCET, 1985), a macrometrópole engloba 62 municípios, num raio de 100 km de São Paulo, praticamente a mesma delimitação da "*Pesquisa de Localização Industrial*". (FIESP, 1981). Waldomiro Pecht (1982) apresenta uma conformação descontínua geograficamente, mas com continuidade da atividade industrial.

Embora grande parte desse montante refira-se à RMSP, sua participação relativa na produção industrial é decrescente em todos os indicadores e particularmente para o Município de São Paulo, onde a redução é mais acentuada. Todas as regiões consideradas apresentam ganho na sua participação relativa, com a região do Vale do Paraíba ultrapassando a da Baixada Santista, enquanto a de Campinas continua na liderança do interior. A região de Sorocaba, que declinou sua participação na industrialização até a década de 70, é a que apresenta os indicadores mais fracos, mas sua evolução, crescente, é a mais constante dentre as regiões consideradas.

A afirmação de Campinas como a região mais industrializada do interior do Estado e a ascensão da região do Vale do Paraíba ao segundo posto na hierarquia do interior do Estado refletem a incorporação dessas regiões a um modo de produção mais moderno. O desenvolvimento de tecnologia local (informática, na área de Campinas, e mecânica ligada à aeronáutica, na área de São José dos Campos), apoiado em instituições de ensino onde a pesquisa é incrementada (Unicamp e ITA, respectivamente), ligada à ação do Estado, como a intensificação da ligação rodoviária com a metrópole (Rodovias dos Bandeirantes e dos Trabalhadores) e localização de importantes refinarias de petróleo (Paulínia e São José dos Campos), foi o ponto de partida para o desenvolvimento de infraestrutura de suporte à localização de indústrias com o modo de produção mais moderno.

A melhoria das condições de acessibilidade dessas regiões à RMSP se fez ao longo dos últimos 50 anos, mas foi incrementada a partir do período da industrialização pesada. Às estradas já existentes (Anchieta, Anhangüera, Raposo Tavares e Dutra), foram acrescentadas melhorias como a sua duplicação. A partir da década de 70, essa acessibilidade foi ampliada com a construção de novas estradas, paralelas às existentes, como a Imigrantes em direção à Baixada Santista (paralela à Anchieta), a Bandeirantes, em direção a Campinas (paralela à Anhangüera), a Trabalhadores em direção ao Vale do Paraíba (paralela à Via Dutra) e a Castelo Branco, em direção à região de Sorocaba (paralela à Raposo Tavares). Essa integração, com foco na metrópole, foi fator essencial à atividade industrial no seu entorno, já que o modo rodoviário é o predominante. Paralelamente a essa integração à metrópole, houve um inter-relacionamento crescente na malha rodoviária dentro dessa região. A ligação Santos-Rio interliga a Baixada Santista ao Vale do Paraíba, a "Estrada do Açúcar" liga a região de Campinas à de Sorocaba e a Via D. Pedro I liga a região de Campinas ao Vale do Paraíba.

Essa mobilidade, que prioriza as relações das regiões que compõem a macrometrópole com a RMSP, faz com que se acentue o processo produtivo numa escala ampliada. A descentralização da atividade do setor secundário da metrópole (e do Município de São Paulo, em particular) é contida nos limites de seu entorno, como se pode verificar nestas análises. Emergências de outras regiões, aqui não analisadas, como a de Ribeirão Preto, relacionam-se essencialmente à agroindústria, especificamente ao processamento da cana e da laranja. Um pólo industrial importante e que, ao que tudo indica, guarda certa similitude com o da macrometrópole é o de São Carlos, contando com uma retaguarda intelectual no apoio ao desenvolvimento tecnológico (USP e Federal). De todo modo, o processo de industrialização do interior ainda é, basicamente, circunscrito a essa região.

CAPÍTULO 3 – INDÚSTRIA PAULISTA DO FINAL DO SÉCULO XX

O capítulo anterior discorreu sobre os processos de formação da Região Metropolitana de São Paulo e sua evolução voltada para uma indústria concentrada e diversificada e uma desconcentração industrial a partir dos anos 70, em direção a outros Estados do país, mas também (e sobretudo) a outras regiões do Estado de São Paulo. Entretanto, é uma desconcentração com raio curto, não ultrapassando 150 km da capital (ACCA, 2006). Neste capítulo, o objetivo é buscar os dados empíricos que comprovem ser a indústria paulista (e metropolitana) o motor da economia estadual, e que as regiões que se encontram no entorno da RMSP (Campinas, São José dos Campos, Baixada Santista e Sorocaba) compõem um complexo produtivo integrado, que tem, além da maior indústria do país, serviços especializados na metrópole e atividade industrial de ponta nessas regiões.

Não se trata de especialização da RMSP em serviços ou de “transbordamento” industrial para as regiões do entorno, mas sim da formação de um grande território produtivo, que transcende, como afirmam Torre e Rallet (2005), a proximidade geográfica e se aproxima daquilo que os autores chamam de “proximidade organizacional”, que deixa de atribuir a importância da proximidade física em detrimento de uma proximidade relacional, em função do desenvolvimento dos sistemas de transporte e das tecnologias de informação e comunicação.

Para se referir a um espaço regional delimitado, como no Estado de São Paulo, depara-se com uma grande dificuldade para abordar sua economia nos anos 90: em especial no seu primeiro lustro, é quase um exercício de arqueologia estatística. Isso porque as estatísticas econômicas sofreram um duro golpe no governo Collor de Mello, quando o IBGE, responsável pelos Censos Econômicos, quinquenais, esteve a ponto de sucumbir ante à desastrosa reforma do Estado posta em movimento naquela gestão. O Censo Demográfico, realizado a cada dez anos, nos anos “cheios”, só foi realizado em 1991 (e não em 1990) e os Censos Econômicos de 1990 não foram executados (os dados dos Censos Econômicos de 1985 só vieram a público em 1993).

Junte-se a isso um momento de profunda reestruturação das empresas, acuadas seja pela crise dos anos 80, seja pela descontrolada abertura do mercado brasileiro no início dos 90. Assim, os números da economia brasileira ficaram reduzidos a análises do mercado de

trabalho, que ainda possuía informações, ou a análises pontuais, através de indicadores pouco adequados, ou mesmo de pequena fundamentação metodológica. A escassez de dados fidedignos produzia análises incompletas ou mesmo incorretas.

O emprego de informações provenientes da Rais, do Ministério do Trabalho, embora consistentes, serve para medir as variações da ocupação (formal), mas não a atividade econômica em si. Para tanto, seria necessário considerar a produtividade do trabalho constante, o que é temerário em um momento de forte terceirização das atividades e de crescente emprego de novas tecnologias poupadoras de mão-de-obra, sobretudo na indústria.

A utilização de indicadores como o Valor Adicionado Fiscal, da Secretaria da Fazenda (em que pese ser uma boa *proxi* do Valor da Transformação Industrial), e o consumo de energia elétrica (num quadro de profunda reestruturação, principalmente das empresas industriais) revelavam inconsistências que perduram ainda, uma vez que são informações coletadas não com objetivos de avaliar a estrutura econômica, com metodologia própria a esse fim, mas como resultado de objetivos concretos, atendendo às necessidades específicas dos órgãos que as obtêm.

O Valor Adicionado Fiscal, por exemplo, é um indicador proveniente das informações necessárias ao cálculo do ICMS, e consta de uma subtração das compras efetuadas pelas empresas de suas receitas, para evitar a bitributação.³⁴

Não são computadas todas as despesas das empresas com contratação de terceiros, publicidade, pagamento de *royalties* e demais despesas que não estejam envolvidas no cálculo receita menos compras. Outro problema reside na classificação de atividades, já que somente a partir de 2000 passou-se a utilizar a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE). O que importa, para a Secretaria da Fazenda, é a arrecadação, e não a estatística econômica, o que muitas vezes implica subestimação de setores, como o de edição e impressão, no qual se mede apenas o fator de incidência do imposto (que é o da venda de jornais), e não o total de receitas. Isso é particularmente danoso para o município de São Paulo, que concentra mais de 70% dessa divisão industrial no Estado.

³⁴ O Valor Adicionado Fiscal foi construído para ser a base de cálculo para aplicação das alíquotas de ICMS. Ele considera somente as atividades econômicas definidas pela legislação tributária como contribuintes desse tributo. Sua apuração resulta da diferença entre o valor das saídas e o valor das entradas de mercadorias e dos serviços de transporte e de comunicação prestados em cada ano civil. Ver, a respeito, Prefeitura Municipal de Santo André (2005).

A utilização do consumo de energia elétrica como *proxi* da atividade industrial esbarra em um obstáculo muito mais importante: a indústria, ao reformular seus processos, pode aumentar a produção sem elevar o consumo de energia elétrica (por vezes até diminuí-lo); também são obscurecidas as transformações de fonte energética das empresas, que utilizam gás natural ou biomassa como combustíveis.

A Fundação IBGE, a partir de 1993, iniciou um intenso processo de reestruturação, adequando suas pesquisas à sua estrutura funcional. Com o apoio do Bureau de Estatística, do Canadá e do INE, da Espanha, decidiu-se pela não realização dos Censos Econômicos, nos moldes em que vinham sendo feitos, substituindo-os por, primeiro, um cadastro eficiente, depois, por pesquisas amostrais, de obtenção mais rápida e processamento mais veloz. Ademais, investiu em uma nova Classificação Nacional de Atividade Econômica (a CNAE), mais adaptada à nova estrutura da economia.³⁵

As primeiras pesquisas a serem objeto dessa nova proposta foram a PIA (Pesquisa Industrial Anual) e a PAC (Pesquisa Anual do Comércio), ambas com ano-base de 1996, com levantamento de campo realizado em 1997 e publicação em início de 1999. Em que pesem os excelentes resultados da reestruturação do IBGE, o problema, para o Estado de São Paulo, residia na desagregação das informações, uma vez que a unidade básica para o IBGE é a Unidade da Federação, o que é muito agregado para quem necessita de informações mais refinadas para subsidiar análises das regiões que compõem o espaço econômico paulista. Para as pesquisas do IBGE, Araraquara e Santos fazem parte do mesmo agregado espacial, o Estado de São Paulo; no entanto, essas regiões apresentam profundas diferenças estruturais, que não podem ser verificadas por essas pesquisas, implicando a impossibilidade de análises regionais adequadas.

Nesse sentido, a Fundação Seade, da Secretaria do Planejamento do Estado de São Paulo, lançou em campo, em meados de 1997, a Pesquisa da Atividade Econômica Paulista (a Paep), com objetivo de medir a economia paulista e de suas regiões, bem como de levantar indicadores que pudessem permitir o processo de reestruturação produtiva em curso e as características locais das empresas paulistas.

³⁵ A CNAE foi instituída pelo IBGE no final de 1994, e assumida, gradativamente, por toda a esfera federal. Vários Estados já a utilizam em seus cadastros. Vale ressaltar que, para 2007, em consonância com as normas dos organismos internacionais, ela sofreu uma revisão bastante ampla, para se adequar às constantes modificações dos processos econômicos.

Os primeiros resultados dessa pesquisa foram divulgados no início de 1999 e, no que se refere à mensuração econômica, foi utilizada a metodologia indicada pela ONU para esse fim (a mesma utilizada pelo IBGE),³⁶ o que permitiu fazer, no caso da indústria, uma comparação direta com os dados da PIA do IBGE, revelando estarem ambas as pesquisas mostrando a mesma escala de valores.

Assim, este trabalho utilizou, principalmente, essas duas pesquisas, adicionando-se ainda o cálculo do PIB dos Municípios Brasileiros, que a Fundação IBGE disponibilizou a partir de 2004, num trabalho conjunto com os órgãos estaduais de estatística, entre os quais a Fundação Seade, responsável pelo cálculo para os municípios paulistas. Trata-se da única *proxi* da atividade econômica municipal após a extinção dos Censos Econômicos, que tem a grande vantagem de permitir a comparação de qualquer município brasileiro, uma vez que a metodologia é a mesma, em todos os Estados, baseada em critérios de rateio do PIB dos Estados, que tem metodologia também definida em trabalho conjunto do IBGE e órgãos estaduais de estatística.

Não por acaso, a falta de informações básicas sobre a economia, no período citado, criou uma série de análises que, apesar do pequeno fundamento metodológico, foram se transformando em verdades absolutas. Uma delas é a de que a indústria paulista perde a sua vitalidade, em detrimento de Estados que se lançavam à mais ferrenha “guerra fiscal”, atraindo para si o parque industrial já obsoleto do Estado de São Paulo (e, principalmente, da metrópole paulista), desconcentrando a atividade industrial, seja no país, seja no interior do próprio Estado.

Outra “verdade” incontestável refere-se à inexorável transformação da metrópole paulista em uma metrópole terciária, voltada aos serviços sofisticados e financeiros, deixando a atividade industrial não só em segundo plano, mas expulsando-a para além das fronteiras metropolitanas e até estaduais.

O ressurgimento das estatísticas econômicas permitiu uma leitura mais acurada das informações, de forma a relativizar essas verdades absolutas. Nem São Paulo deixou de ter importância no parque industrial brasileiro (embora sofra, sobretudo a partir de 1998, com a crise da indústria do Brasil), nem a metrópole abandonou a atividade industrial,

³⁶ Ver United Nations Statistics Division, disponível em: <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>.

transferindo sua dinâmica para o setor de serviços. Tratem, portanto, de detalhar essas duas discussões.

Participação da Indústria Paulista no Brasil

A Tabela 2 mostra a participação da indústria de São Paulo no Valor da Transformação Industrial³⁷ do Brasil, em 1985 (data do último Censo Econômico) e 1996 (data da primeira pesquisa amostral após a reestruturação do IBGE). Vale ressaltar que o IBGE recalculou os dados do Censo de 1985, com base na CNAE, uma vez que em 1985 era utilizada outra classificação, a CAE.

Tabela 2
Participação no Valor da Transformação Industrial do Brasil
Estado de São Paulo
1985 – 1996

Variáveis	Em porcentagem	
	1985	1996
VTI - Indústria Total	47,8	49,5
VTI - Indústria de Transformação	51,9	51,1

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE.
Censo de 1985 e Pesquisa Industrial Anual de 1996.

Os dados da Tabela 2 indicam que, no auge dos processos de descentralização, guerra fiscal e perda de competitividade da indústria paulista, sua participação na indústria nacional cresceu! Vale lembrar que, em 1955, São Paulo respondia por 52% do VTI nacional, atingindo a participação máxima em 1970, com 58,2%, reduzindo-se, a partir de então, até 47,8% em 1985.

O governo Collor, em 1990, iniciou-se com uma série de medidas voltadas à abertura comercial do país, totalmente desvinculadas de um conjunto que deveria ser articulado de políticas, principalmente industrial. Isso fez com que diversos setores industriais se vissem subitamente assaltados por um grau de concorrência que lhes era

³⁷ O Valor da Transformação Industrial é a diferença entre o Valor Bruto da Produção Industrial (VBPI) e o Custo das Operações Industriais (COI). O VBPI é a soma das vendas de produtos e serviços industriais (receita líquida industrial), variação dos estoques de produtos acabados e em elaboração, e produção própria realizada para o ativo imobilizado. O COI se refere aos custos ligados diretamente à produção industrial, ou seja, é o resultado da soma do consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes, da compra de energia elétrica, do consumo de combustíveis e peças e acessórios; e dos serviços industriais e de manutenção e reparação de máquinas e equipamentos ligados à produção prestados por terceiros. Ver, a respeito, IBGE (2006, p. 15).

desconhecido. Alguns foram obrigados a se reestruturar, outros engajaram-se num esforço de concorrência através de preços, outros foram submetidos a fusões e incorporações, notadamente o setor de autopeças.

A chegada do Plano Real, em 1994, e a conseqüente estabilização dos preços trouxeram, até 1996, um aumento da demanda do mercado interno, o que fez com que a atividade industrial brasileira apresentasse, de julho de 1994 a maio de 1995, um incremento de 10,9% (SUZIGAN; VILELLA, 1997, p. 115). Esse crescimento, contudo, como nos demais dos quinze anos anteriores, foi efêmero, dada a forte valorização do real diante do dólar (o que dificultou as exportações e impôs sérias dificuldades à obtenção de superávits comerciais) e do aumento expressivo das taxas de desemprego no país (o que provocava a queda da demanda no mercado interno).

Saliente-se que a indústria paulista sofreu de forma muito mais acentuada as vicissitudes advindas das crises macroeconômicas, por conta da intrincada rede relacional de suas cadeias produtivas. Se a indústria automobilística deixa de vender automóveis e reduz a sua produção, ela demite seus funcionários, mas os problemas não param por aí. A indústria química deixa de fabricar tintas para a pintura dos veículos, a indústria de plásticos deixa de produzir artefatos para as fábricas de autopeças, a indústria de borracha deixa de fornecer equipamentos para os veículos (pneus, mangueiras, juntas de vedação), a indústria têxtil deixa de produzir material para estofamentos, a indústria de minerais não metálicos deixa de produzir vidros. Como todas essas divisões industriais têm fábricas em São Paulo, a queda de produção em um segmento rapidamente se alastra aos outros, inclusive no setor terciário, provocando redução na venda de automóveis novos e usados.

O mesmo não ocorre nos Estados onde a cadeia produtiva não está completa, pois quando há queda na demanda por automóveis, a crise não se alastra a outros segmentos, mas se limita àquele prejudicado. Além disso, “exporta” parte de sua crise para São Paulo, que produz mais autopeças do que consome.

Por outro lado, a recíproca também é verdadeira: nos momentos em que há prosperidade econômica, a economia paulista responde com rapidez, graças à suas cadeias que se articulam e se integram, gerando sinergia. A economia de São Paulo, nesses períodos, cresce antes e a maiores taxas do que o país.

De 1995 a 2004, a economia brasileira viveu dois momentos distintos: entre 1995 e 1998, os efeitos imediatos do Plano Real fizeram com que a economia crescesse em ritmos elevados, em 1995 e 1997, e moderadamente, em 1996. Nos anos de maior crescimento, pode-se verificar, no Gráfico 1, que São Paulo cresce mais que a média brasileira. A partir de 1998, contudo, o Brasil atravessou um dos piores períodos de sua história econômica recente e a economia paulista sofreu com maior intensidade os constrangimentos que afetaram o crescimento econômico do país.

Foi um período de turbulência que se iniciou na crise de 1998, quando o FMI emprestou ao Brasil a quantia recorde de US\$ 40 bilhões, e atingiu o ápice no início de 1999, com a maxidesvalorização do real, que trouxe consigo um processo inflacionário moderado e, sobretudo, estagnação na atividade econômica. Apesar dos ganhos do setor exportador,³⁸ São Paulo teve que lidar com a restrição de crédito, com o súbito aumento das dívidas dolarizadas, com restrições nas importações em função do aumento dos custos associados à depreciação do real e, sobretudo, com a diminuição do poder de compra da população brasileira.

Em 2001, quando os efeitos da desvalorização do real já estavam quase absorvidos e o país passava por um breve período de crescimento, ocorre a crise na produção de energia elétrica e seu conseqüente racionamento, conhecido como “apagão”, atingindo principalmente sobre a indústria, que se viu constrangida a diminuir a produção, decorrendo daí um incremento nas taxas de desemprego. Alie-se a esse quadro a derrocada da economia argentina, que se tinha transformado no principal parceiro comercial do Brasil, em especial da indústria paulista.³⁹

O ano de 2002 foi marcado pelas instabilidades e incertezas pré-eleitorais, quando o dólar chegou a valer R\$ 4,00 e o risco-país subiu acima dos 2 mil pontos, com a perspectiva de mudança na política econômica. Em 2003, com o novo governo já instalado e com perspectivas mais claras de respeito aos contratos e da política econômica, o dólar cedeu e o

³⁸ Apesar das exportações terem crescido bastante a partir da desvalorização do real, os maiores beneficiários foram a indústria extrativa de minério de ferro e a agricultura extensiva, sobretudo a soja. Ambas não se localizam no Estado de São Paulo.

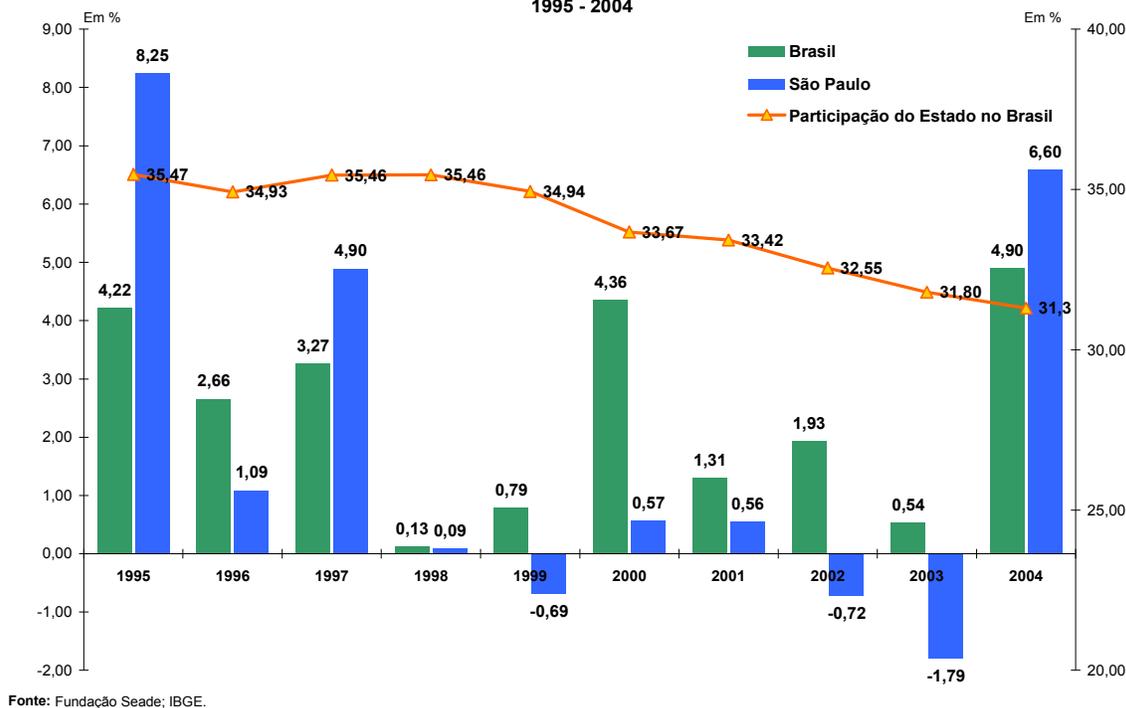
³⁹ Segundo Novais e Matteo (2005), as exportações de São Paulo para o Mercosul (do qual a Argentina é o maior importador) representam 14,3% do total, enquanto para o Brasil, exceto São Paulo, esse destino representa apenas 7,9% (dados obtidos do sistema ALICE, do Ministério de Indústria e Comércio, acumulados até outubro de 2005).

risco-país diminuiu. No entanto, para se mostrar confiável, a política econômica foi ainda mais restritiva através da elevação da taxa de juros (Selic), exigindo superávits primários ainda mais altos do que no governo anterior.

A trajetória de baixo crescimento do PIB brasileiro no período 1999-2003, com exceção do ano 2000, quando ocorreu expansão mais consistente (ver Gráfico 1), demonstra que a política econômica manteve-se pressionada no período. De um lado, a permanente escassez de dólares exigiu entrada constante de divisas (Investimento Direto Externo e de Portfólio) para fechar o Balanço de Pagamento, pois a Balança Comercial não conseguiu gerar saldos suficientemente elevados pelo menos até 2002. De outro, a política monetária permaneceu obrigada a manter um patamar elevado de taxa de juros. Esse quadro macroeconômico abateu-se de forma mais intensa sobre São Paulo: o PIB paulista apresentou desempenho sempre abaixo ou próximo da média nacional, tendo participado, em 2004, com 31,3% do nacional, seu pior valor nos últimos dez anos. Nesse ano, contudo, com o maior crescimento da economia brasileira no período, a economia de São Paulo voltou a crescer bem acima da média nacional, sem contudo ganhar participação; isso significa que seu produto real aumentou acima da média nacional, mas as taxas de crescimento de preços eram inferiores à média nacional.

Gráfico 1

Produto Interno Bruto, segundo Variação Real Anual, e Participação do Estado de São Paulo no PIB Brasileiro
Brasil e Estado de São Paulo
1995 - 2004



Dada a estrutura produtiva paulista, era de se esperar que a turbulência que afetou a economia brasileira tivesse maior amplitude na indústria de São Paulo, atingindo de forma mais intensa os setores produtores de bens que se direcionam ao consumo doméstico. Embora tenha havido uma busca por mercados internacionais (o coeficiente de exportação da indústria paulista saltou de 10% para 18%, entre 1996 e 2001),⁴⁰ provocada pela escassez do mercado interno e pela desvalorização do real, a crise argentina de 2001 teve reflexos imediatos na performance da indústria paulista, uma vez que São Paulo tem no Mercosul um de seus principais mercados.

Com esse quadro, não é de se estranhar que a participação de São Paulo na indústria brasileira começasse a diminuir. De fato, entre 1996 e 2004, a participação da indústria paulista no VTI nacional reduziu-se de 51,1% a 43,1%. Outras variáveis apresentam oscilações um pouco diferentes, embora com trajetórias descendentes, (Gráfico 2).

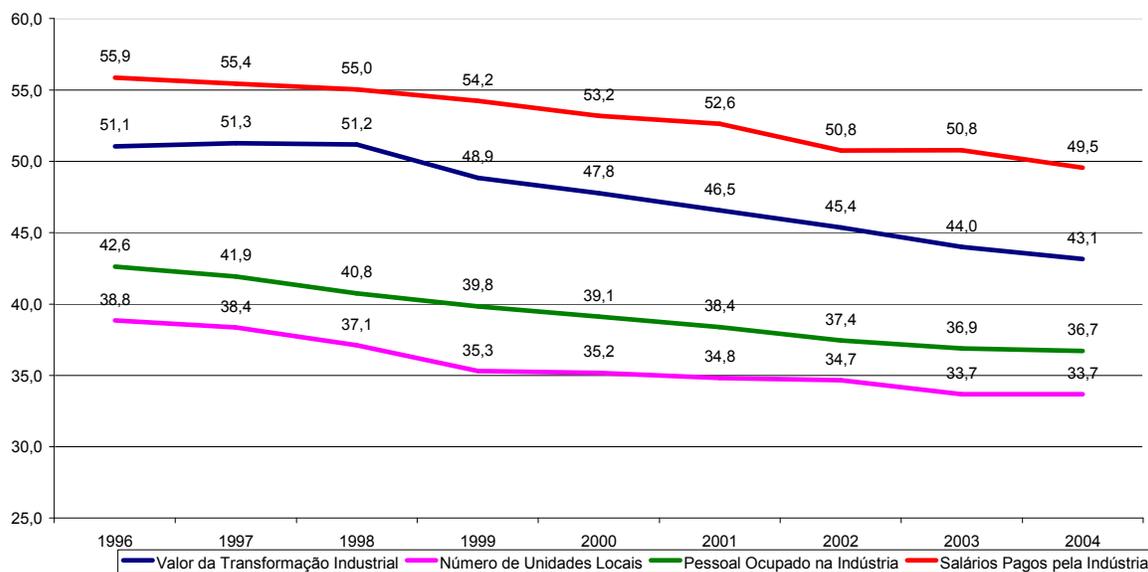
⁴⁰ Dados da Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep, 1996 e 2001. Base de microdados da Paep. <http://www.seade.gov.br/produtos/paeponline/index.php>.

A participação dos salários pagos pela indústria paulista em relação à nacional teve redução menor do que aquela referente ao VTI. A maior qualificação da força de trabalho empregada na indústria paulista pode ser a responsável por essa participação, mas também deve-se considerar que as plantas industriais instaladas em outras unidades da federação são mais novas, ocupando menor número de trabalhadores, e aquelas que são intensivas em mão-de-obra localizam-se onde os salários são bastante inferiores aos pagos em São Paulo.

Interessante notar, também, o acentuado deslocamento da curva da participação de pessoal ocupado da de VTI, indicando que não há mais uma correspondência direta entre aumento de produção e emprego na atividade industrial. Só para se ter uma idéia, em 1985, o Censo Industrial apontava uma participação da indústria paulista de 47,8% em VTI e 47,0% em pessoal ocupado, o que mostra quanto o emprego era aderente à atividade econômica. Em 2004, a uma participação de 40,0% em VTI, o pessoal ocupado responde por 36,2%.

Gráfico 2

Participação de São Paulo na Indústria de Transformação Brasileira
1996-2004
em porcentagem



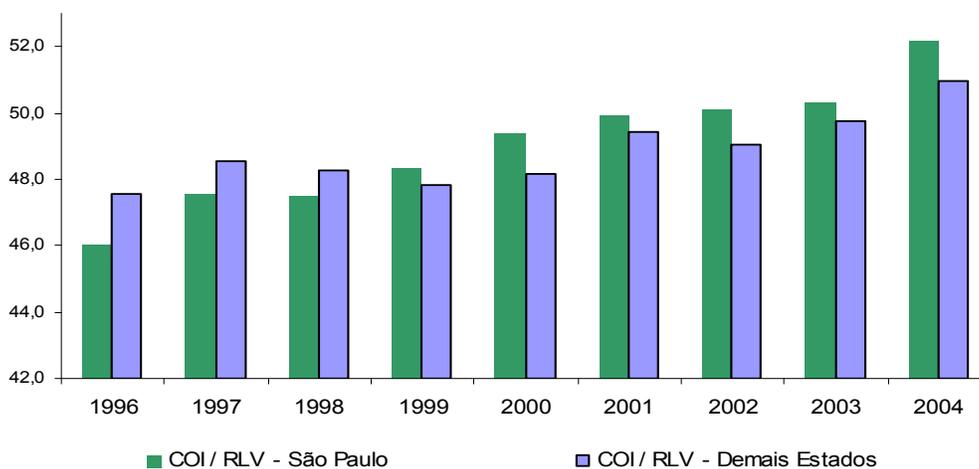
Pode-se notar que, apesar de atenuada, a diminuição da participação do VTI paulista ainda persiste em 2004, a despeito de os dados da Pesquisa Industrial Mensal, de 2005, mostrarem um crescimento expressivo, em termos de produção física, da indústria de São

Paulo em 2004: 11,8% para a indústria paulista e média de 8% para a brasileira⁴¹. Com isso, era de se esperar que a participação no total nacional, em 2004, aumentasse.

Como, em VTI, isso não ocorreu, a causa mais provável é que houve ou uma diminuição dos preços recebidos pela indústria (o que provocaria uma retração no valor bruto da produção industrial), ou um aumento dos componentes do custo de operações industriais, o que acarretaria uma compressão na taxa de crescimento do Valor da Transformação Industrial. O aumento de componentes importados, sobretudo nas indústrias do complexo eletro-eletrônico, pode ter contribuído para a elevação do custo das operações industriais. Outra hipótese é que, com a recuperação dos rendimentos médios dos trabalhadores, a indústria tenha passado a produzir mais artigos para o consumo popular, de preços mais reduzidos.

O Gráfico 3 mostra que a relação entre o custo das operações industriais das empresas paulistas e sua receita líquida de vendas, que era de cerca 46% em 1996 (contra uma relação de quase 48% para os demais Estados do país), subiu a mais de 52%, em 2004, enquanto para os demais Estados essa relação era de pouco mais de 50%.

Gráfico 3
Participação dos Custos das Operações Industriais (COI) na
Receita Líquida de Vendas (RLV)
São Paulo e Demais Estados – 1996–2004



Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Anual (PIA-Empresa) 1996–2004

⁴¹ Pesquisa Industrial Mensal. IBGE, www.ibge.gov.br.

Falta verificar se o aumento dessa relação ocorre pelo aumento dos custos ou pela diminuição das receitas. A Tabela 3 indica que a queda nos preços parece ser a causa mais provável do aumento da relação COI/RLV, uma vez que o valor bruto da produção (VBP), em São Paulo, cresceu 1,9%, entre 1996 e 2004, ao passo que nos demais Estados elevou-se em 6,0%, praticamente as mesmas proporções da receita líquida de vendas (RLV).

Em São Paulo, o crescimento do custo das operações industriais foi quase o dobro da taxa do VBP, enquanto para os demais Estados superou em apenas 11%. O que parece estar ocorrendo em São Paulo é uma compressão das margens das empresas industriais, que provoca um enxugamento geral nessas firmas. Vale notar que, no período considerado, a taxa de crescimento dos salários pagos e outras remunerações (SR) foi negativa, tanto para São Paulo como para os demais Estados, mas foi cinco vezes menor em São Paulo. Isso provocou uma baixíssima taxa de crescimento do VTI paulista, quando comparada à dos demais Estados. Verificando-se apenas a variação 2003/2004, nota-se que, embora de forma menos intensa, o quadro de crescimento da relação COI/VBP, ou COI/RLV persiste.

Tabela 3
Taxa de Crescimento Anual Nominal e Real (VBP, RLV, SR, COI, VTI)
Estado de São Paulo e Demais Estados – 1996-2004

PIA - EMPRESA	SÃO PAULO		DEMAIS ESTADOS	
	1996 - 2004	04 \ 03	1996 - 2004	04 \ 03
Valor Bruto da Produção (VBP)				
nominal	13,6	18,4	18,2	22,9
real (IGP-DI)	1,9	8,2	6,0	12,3
Receita Líquida de Vendas (RLV)				
nominal	13,6	16,7	18,1	23,0
real (IGP-DI)	1,9	6,7	5,9	12,4
Custo Total das Operações Industriais (COI)				
nominal	15,3	20,1	19,0	24,7
real (IGP-DI)	3,4	9,8	6,7	13,9
Salários e Outras Remunerações (SR)				
nominal	7,3	12,8	10,7	18,2
real (IGP-DI)	-3,8	3,1	-0,7	8,0
Valor da Transformação Industrial (VTI)				
nominal	11,7	15,9	17,1	20,6
real (IGP-DI)	0,2	6,0	5,0	10,1

Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Anual (PIA-Empresa) 1996-2004

Pela análise da Tabela 4, nota-se que a participação paulista na indústria brasileira é decrescente na maioria das divisões industriais, sobretudo em VTI. Se a indústria de

transformação, no total, perdeu 7,8 pontos percentuais, entre 1996 e 2004,⁴² há divisões em que essa perda é substancialmente maior. Entre os casos mais expressivos, estão os setores de papel e celulose, equipamentos de informática, material elétrico e automobilístico. No primeiro caso, a diminuição da participação ocorreu por conta da abertura de novas plantas no Espírito Santo e no Paraná; no caso de equipamentos de informática, nota-se um salto, em 2002, dessa divisão no Estado do Rio de Janeiro, que quase decuplicou seu VTI.⁴³ A indústria de material elétrico cresceu acima da média nacional na região de Joinville,⁴⁴ enquanto várias plantas da indústria automobilística foram instaladas fora do Estado de São Paulo.⁴⁵ Vale notar que a perda de participação nas outras variáveis não chega ao mesmo tamanho daquela observada para o VTI.

⁴² O período 1996 e 2004 foi o escolhido por ser aquele compreendido entre a primeira divulgação da nova PIA e a última série divulgada até o momento.

⁴³ Isso ocorreu porque uma empresa de grande porte passou a responder ao questionário da Pesquisa Industrial Anual, o que não ocorria antes. Como o setor é muito pequeno, qualquer modificação de porte pode acarretar grandes desvios de participação.

⁴⁴ Santa Catarina, que em 2000 possuía a mesma participação que Minas Gerais, em 2004 apresentou uma participação 50% maior que aquele Estado, em virtude da ampliação de seu parque eletro-mecânico de Joinville.

⁴⁵ As maiores implantações fora de São Paulo foram a da General Motors, em Gravataí (RS), a da Ford, em Camaçari (BA), a da Volkswagen/Audi e da Renault, em São José dos Pinhais (PR), a da Mercedes Benz, em Juiz de Fora (MG) e a da Peugeot/Citroën, em Porto Real (RJ).

Tabela 4
Participação na Indústria Brasileira, segundo divisões
Estado de São Paulo, 1996-2004

Em porcentagem

Divisões da Indústria	Participação em 1996				Participação em 2004			
	Nº de UL	Pessoal Ocupado	Salários	VTI	Nº de UL	Pessoal Ocupado	Salários	VTI
Total	38,5	42,0	53,9	49,4	33,2	36,2	47,7	40,0
Indústria extrativa	24,2	13,7	6,4	6,6	15,4	12,0	6,5	1,8
Indústria de transformação	38,8	42,6	55,8	50,9	33,7	36,7	49,5	43,1
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	25,3	29,5	42,8	39,6	22,7	27,0	39,6	33,4
Fabricação de produtos do fumo	13,0	17,5	19,7	6,0	7,6	14,4	13,4	2,1
Fabricação de produtos têxteis	59,2	46,9	53,8	49,8	43,3	39,6	47,4	42,9
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	36,2	35,0	44,0	38,8	27,3	26,3	31,1	32,5
Preparação de couros e calçados	34,7	23,3	28,0	21,5	28,6	25,9	28,0	24,1
Fabricação de produtos de madeira	12,6	11,9	21,4	18,7	12,4	11,6	17,1	14,9
Fabricação de celulose, papelão e produtos de papel	54,6	52,2	60,0	59,1	50,6	46,1	56,1	48,7
Edição, impressão e reprodução de gravações	41,8	47,2	57,0	58,7	38,6	42,7	56,7	56,1
Refino de petróleo e álcool	41,7	33,0	36,2	52,5	49,2	28,7	23,4	46,3
Fabricação de produtos químicos	45,4	54,5	63,1	58,9	40,3	49,7	64,0	50,4
Fabricação de artigos de borracha e plástico	53,6	57,9	68,6	64,6	47,9	47,9	59,3	57,4
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	31,2	36,6	48,1	41,1	26,6	29,7	40,7	34,3
Metalurgia básica	52,2	37,3	35,6	27,1	41,5	34,0	33,6	26,1
Produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos	48,0	54,7	61,3	54,8	41,7	48,1	55,6	49,7
Fabricação de máquinas e equipamentos	56,6	58,2	65,9	62,5	50,7	51,1	58,1	54,6
Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	57,9	61,2	74,4	67,0	45,3	47,9	50,2	36,3
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	62,4	63,7	73,3	68,8	52,0	51,8	59,3	56,6
Fabricação de material eletrônico e aparelhos de comunicações	57,7	55,6	67,2	49,6	56,6	42,7	59,9	39,8
Fabricação de equip. de automação e precisão	53,0	54,6	61,8	52,7	53,6	56,2	61,9	55,3
Fabricação e montagem de veículos automotores	46,9	65,6	78,9	74,2	44,9	57,1	65,6	56,8
Fabricação de outros equipamentos de transporte	41,5	45,5	54,9	37,2	38,0	43,2	57,8	59,5
Fabricação de móveis e indústrias diversas	34,6	37,4	48,9	44,2	31,0	31,8	39,5	35,5
Reciclagem	50,0	38,7	37,0	43,5	28,4	28,5	33,7	36,3

Fonte: IBGE, Pesquisa Anual da Indústria, 1996 e 2004.

A queda na participação da indústria paulista é bastante clara, mas os dados mostram que ela está longe de ser irrelevante para a produção nacional. À exceção da indústria extrativa, que é quase inexistente no Estado,⁴⁶ da indústria de fumo, que se concentra no Rio Grande do Sul,⁴⁷ da fabricação de madeira e da metalurgia (ambos dependentes de matéria-prima de fora de São Paulo), as demais divisões industriais, quando

⁴⁶ Essa situação deve mudar, assim que entrarem em operação os poços de extração de gás e petróleo da Bacia de Santos, uma vez que a Petrobrás já anunciou o investimento de US\$ 1,5 bilhão, em 2006.

⁴⁷ E que sofre um processo – mundial – de diminuição de sua produção, por causa das constantes campanhas antitabagistas.

pesam pouco, possuem mais de 1/3 da produção nacional, chegando, em alguns casos, a bater nos 60%.

A indústria paulista, mais do que perder espaço para as indústrias de outras regiões do país (o que seria um fato saudável para a unidade federativa), perdeu vitalidade diante de um quadro de diminuto crescimento econômico do país. Um esgar de crescimento, como o de 2004, já mostra como o parque industrial paulista tem grande capacidade de resposta aos estímulos da economia nacional.

Quanto aos deslocamentos de plantas industriais de São Paulo em direção a outras unidades da federação, vale a remissão a um estudo da Rais feito por Montagner (2005), que faz um balanço preliminar dos deslocamentos de empregos e estabelecimentos no Brasil, entre dezembro de 1989 e dezembro de 2003. A primeira, e surpreendente, constatação é que, no período, menos de 400 mil estabelecimentos mudaram de domicílio (ou 6,4% do total de estabelecimentos e menos de 2% dos empregos). Desses, 66,3% mudaram dentro do âmbito da mesma Unidade da Federação e 90% deles não estavam em áreas metropolitanas ou capitais. (MONTAGNER, 2005, p. 1-2).

Entre 1989 e 2003, em todo o país, 550 estabelecimentos com pelo menos 500 empregados mudaram de município, permanecendo na mesma UF, sendo que 274 atuavam em serviços, 106 na indústria e 117 na agropecuária. “Estes resultados, embora sugestivos do fortalecimento de novos mercados consumidores, tal como apontado pelos estudos da rede de cidades brasileiras, também são indicativos de que o fenômeno da realocação de empresas tem papel limitado nas alterações do quadro da geração de empregos nas diferentes UF, como se pode compreender a partir da análise das características desses estabelecimentos”. (MONTAGNER, 2005).

Das empresas que saíram de suas UFs e permaneceram em outra (0,8% do total), Montagner calculou a diferença entre os estabelecimentos que saíram de São Paulo e aqueles que aqui se instalaram, no período considerado. O resultado surpreende aqueles que advogam um êxodo de empresas paulistas: se saíram do Estado 2.193 estabelecimentos, entraram nessa UF 2.172, perfazendo um saldo negativo, **entre 1989 e 2003**, de 21 estabelecimentos. O destino principal dessas empresas é a própria região Sudeste, que

também é a responsável pela origem da maior parte dos estabelecimentos instalados em São Paulo.

Um dado preocupante deste levantamento é que os estabelecimentos que migraram de São Paulo geraram mais empregos do que os que chegaram em São Paulo: “o resultado da análise da geração de emprego setorial mostra desempenho francamente positivo para as empresas paulistas que migraram, e resultados menos favoráveis para aqueles estabelecimentos que migraram para São Paulo”. (MONTAGNER, 2005, p. 16).

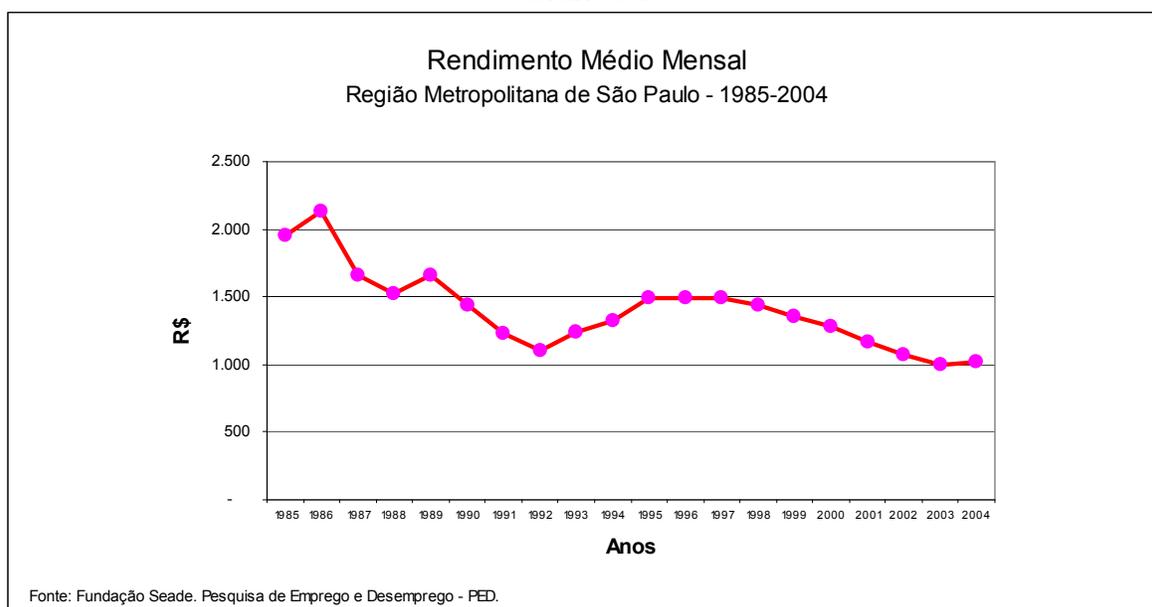
Uma vez analisada a participação da indústria paulista no espaço nacional e constatada sua – ainda – enorme importância, cabe, agora, analisar com maior profundidade qual indústria se localiza no Estado de São Paulo e qual a sua evolução no período mais recente. Posteriormente, essa análise será mais detalhada para a RMSP, na qual serão estudadas as interrelações dos setores industrial e de serviços. Para tanto, serão utilizadas como base principal as duas tomadas da Pesquisa da Atividade Econômica Paulista (Paep), da Fundação Seade, referentes a 1996 e 2001.

A evolução da indústria paulista pela Paep entre 1996 e 2001

A indústria paulista de 2001 apresentou algumas mudanças em relação à de 1996, em virtude, sobretudo, da conjuntura econômica nacional, uma vez que são comparados dados de um ano de intensa atividade econômica (1996, logo após a estabilização econômica do Plano Real) com os de um ano no qual se iniciava um duro período recessivo (2001), que culminou, no seu segundo semestre, com a crise de energia elétrica conhecida como “apagão”.

A crise econômica teve reflexos diretos no nível de emprego, com aumento do número de desempregados e uma sensível redução dos rendimentos, sobretudo dos assalariados. Como a indústria paulista está voltada em grande medida para o mercado nacional, é ela que mais sofre em períodos recessivos, sendo que os setores produtores de artigos que se direcionam ao consumo popular são os mais afetados. De fato, a queda nos rendimentos dos assalariados formais na Região Metropolitana de São Paulo, entre 1985 e 2004, é assustadora: em termos reais (com valores deflacionados pelo índice do custo de vida do Dieese), os salários caíram pela metade, em 20 anos. Note-se, pelo Gráfico 4, que a redução se acentuou a partir de 1998, quando o quadro econômico do país se deteriora.

Gráfico 4



A composição da estrutura industrial paulista não apresenta alterações substanciais em relação à revelada seja pela Paep de 1996, seja pelo Censo Industrial de 1985, com exceção da indústria editorial e gráfica, que se tornou, a partir dos anos 90, uma das maiores do Estado em termos de valor adicionado. Essa *performance* está ligada não apenas ao efetivo crescimento da atividade editorial (maior oferta de jornais, revistas e livros de material didático, sobretudo), mas também à alteração de ordem estatística introduzida, em 1994, na Classificação Nacional da Atividade Econômica, que trouxe para o interior desta divisão da indústria todas as atividades de edição e gravação de CDs (de música e de informática), cuja produção também evoluiu positivamente.

Mas é o complexo metal-mecânico que tem mantido um lugar importante, no conjunto da economia paulista, sobretudo em valor adicionado, apesar dos impactos negativos produzidos pela trajetória errática da economia sobre a divisão de máquinas e equipamentos.⁴⁸ Enquanto isso, as divisões de fabricação de produtos químicos e de alimentos – a primeira com maior grau de concentração na metrópole e entorno e a segunda

⁴⁸ Saliente-se que a participação desta divisão na estrutura industrial brasileira sofreu uma acentuada queda entre 1985 e 1996, motivada pelo impacto da paridade cambial, tornando várias unidades de empresas transnacionais em revendedoras de máquinas importadas; o único Estado em que houve uma evolução positiva neste setor foi o do Rio Grande do Sul, graças à fabricação de implementos agrícolas. Em 2004, com a estiagem que devastou a agricultura gaúcha, este Estado foi o único que teve produção industrial decrescente, segundo a Pesquisa Industrial Mensal.

valendo-se da integração com a agropecuária – respondiam, seja em 1996 como em 2001, por mais de um quarto do valor adicionado do Estado e por quase um quinto dos empregos.

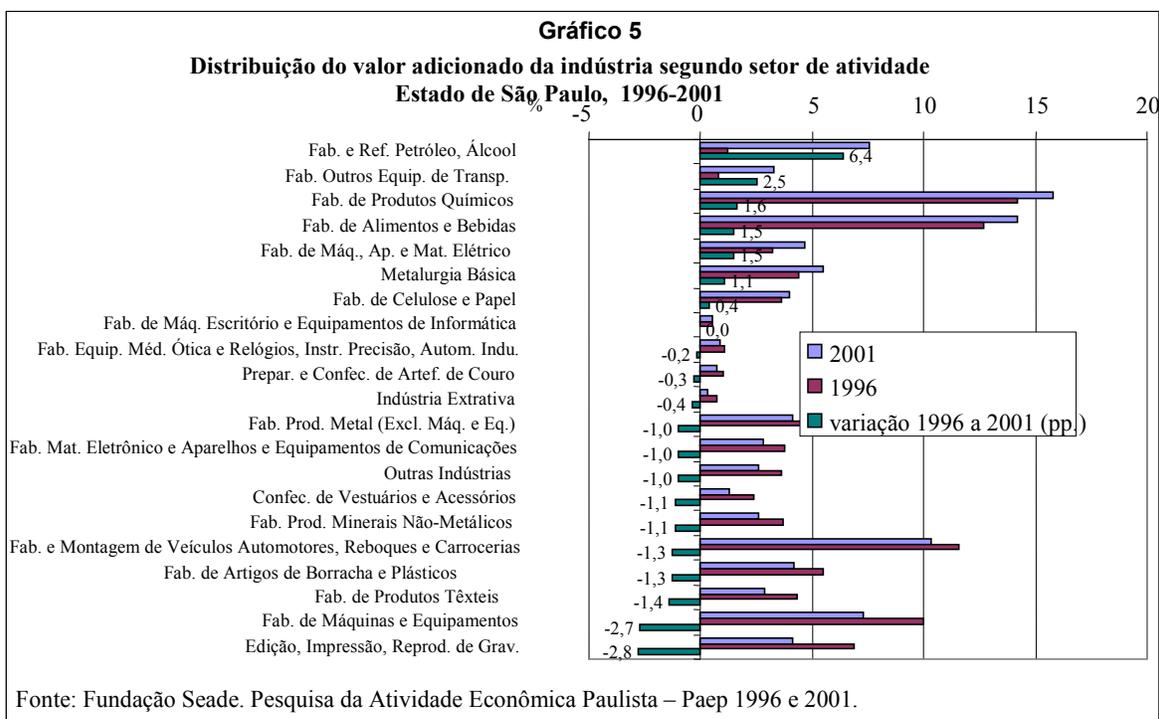
Em nítido contraste com o complexo metal-mecânico, química e alimentos, as indústrias de produtos de metal, têxtil e do vestuário têm pequena expressão em termos de valor adicionado, exprimindo uma baixa produtividade, uma vez que é expressiva sua participação no número de unidades e de pessoal ocupado.

É interessante notar a pequena participação das divisões industriais tidas como fundamentais no novo paradigma tecnológico, chamadas de “intensivas em conhecimento”, ou seja, as de material elétrico e telecomunicações, de material eletrônico, de equipamentos médicos, óticos, de precisão e automação e de máquinas de escritório e equipamentos de informática, que, somadas, representavam apenas 7% do pessoal ocupado e 9% do valor adicionado da indústria paulista. Essas divisões, que têm relevância estratégica para a inserção num novo paradigma tecnológico, possuem pequena importância econômica na estrutura industrial paulista, mas concentram grande parte da produção brasileira no setor, de acordo com os dados da Pesquisa Industrial Anual, de 2004.⁴⁹

O Gráfico 5 mostra a participação das divisões que compõem a indústria paulista no valor adicionado estadual para os dois anos pesquisados pela Paep, 1996 e 2001, bem como a taxa de variação, em pontos percentuais, indicador que foi usado para ordenar as divisões, começando por aquelas que mais ganharam participação no período. De um modo geral, a estrutura industrial de São Paulo se alterou pouco.

Entre as três divisões que superaram os dois dígitos de participação, a saber, produtos químicos, alimentos e bebidas (incluindo a exportação de açúcar e suco de laranja) e montagem de veículos automotores, o *ranking* se manteve inalterado, com pequenos ganhos nos dois primeiros casos e pequena perda no último.

⁴⁹ A saber: máquinas de escritório e equipamentos de informática, 36,3%; fabricação de material elétrico, 56,6%; material eletrônico e de comunicações, 39,8%; e equipamentos de automação e precisão, 55,3%.



Entre as divisões que ganharam participação, o principal destaque cabe à fabricação e refino de petróleo e álcool, que ampliou em 6,4 pontos percentuais seu peso na indústria paulista, assumindo o quarto posto em 2001, com 7,6%, devido à sobrevalorização dos derivados de petróleo entre as duas pesquisas, e ao aumento das exportações de álcool no período. A fabricação de outros equipamentos de transporte, com 2,5% de ganho, teve esse índice marcado pela *performance* altamente positiva da Embraer. Apresentaram também ganhos superiores a um ponto percentual os subsectores de fabricação de máquinas e aparelhos e material elétrico e metalurgia básica. Em resumo, de um modo geral, as divisões industriais que conseguiram se voltar para a exportação foram as que tiveram sua participação ampliada no período.

Em contrapartida, observa-se que aquelas que produzem basicamente para o mercado interno reduziram sua participação na indústria estadual. É o caso particularmente de fabricação de máquinas e equipamentos e edição, impressão, reprodução de gravações, que perderam respectivamente 2,7 e 2,8 pontos percentuais. Enquanto a primeira sofre os efeitos da retração dos investimentos industriais, que diminuiriam a demanda por bens de capital, a segunda divisão, que havia tido um excelente desempenho em 1996, foi a que mais perdeu, pois passou da quinta posição em termos de valor adicionado em 1996 para a

oitava em 2001.⁵⁰ Outros subsetores que sofreram reduções significativas incluem a fabricação de produtos têxteis, a fabricação de produtos minerais não-metálicos e a confecção de vestuários e acessórios, que são os mais atingidos pela perda de poder aquisitivo da população. Por fim, a ligeira queda de participação da indústria automobilística não comprometeu a sua situação de estar entre os mais importantes setores industriais paulistas, em parte graças à crescente exportação de automóveis, ônibus e caminhões, propiciada, até 2004, pelo câmbio favorável.

Caracterização Geral da Indústria Paulista pela Paep 2001

Visando buscar as variáveis que melhor exprimam a dimensão econômica da indústria paulista, as Tabelas 5 e 6 apresentam o valor adicionado (VA), o pessoal ocupado (PO) e o número de unidades locais⁵¹ (ULs), segundo divisões da indústria⁵², além de sua distribuição porcentual. Desde logo, cabe esclarecer que, em São Paulo, a indústria geral praticamente se confunde com a de transformação, na medida em que a indústria extrativa, importante na economia nacional, tem expressão mínima no Estado: contando com 1,5% de todas as ULs, seu peso em VA e em PO é de menos de 1%.

Uma primeira leitura dessas tabelas revela, de um lado, a composição da indústria paulista, que é voltada para os setores mais modernos, e, de outro, seu papel articulador do conjunto da indústria nacional. Se este segundo ponto fica evidente quando se atenta para o fato de que os bens intermediários são de longe a categoria mais importante, ao representar 45% do VA total da indústria, a participação da indústria de bens de capital ultrapassa os 30% em VA.

⁵⁰ No município de São Paulo, era a primeira divisão industrial, em VA, em 1996, passando à terceira posição, em 2004.

⁵¹ As ULs correspondem às diversas unidades, no caso de empresa multilocal, ou à única quando for unilocal, onde são desenvolvidas as operações. As ULs são classificadas de acordo com a atividade nelas realizada, que pode ser, ou não, a mesma da empresa..

⁵² A indústria extrativa, pela sua pequena importância em São Paulo, foi agregada em uma única divisão; todas as demais seguem a divisão da CNAE.

Tabela 5

Valor Adicionado, Pessoal Ocupado e Número de Unidades Locais, segundo Divisão da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Divisões da Indústria	Valor Adicionado (em R\$)	Pessoal Ocupado	Número de Unidades Locais
Indústria Extrativa	435.564.240	14.564	758
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	18.121.941.838	258.028	6.432
Fabricação de Produtos do Fumo	280.757.099	2.217	85
Fabricação de Produtos Têxteis	3.649.378.608	110.703	2.259
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	1.652.459.079	113.918	5.949
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	908.641.303	55.749	1.477
Fabricação de Produtos de Madeira	680.468.973	24.997	1.374
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	5.091.175.050	62.123	1.322
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	5.261.683.782	84.927	3.066
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	9.676.585.818	19.971	227
Fabricação de Produtos Químicos	20.175.462.312	157.189	2.656
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	5.360.216.255	132.595	3.225
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	3.315.377.058	86.564	3.315
Metalurgia Básica	7.052.353.715	66.006	1.424
Fabricação de Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	5.265.317.416	147.738	5.311
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	9.268.315.568	155.762	3.510
Fabricação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	604.320.020	6.214	151
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	6.025.667.183	78.166	1.403
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	3.622.053.831	29.814	521
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit., Instr. de Precisão e Óticos, Equip.P/Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	1.191.859.790	22.106	669
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	13.170.443.901	174.122	1.434
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	4.223.587.780	23.023	266
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	2.247.369.577	89.039	3.642
Reciclagem	52.911.531	2.985	220
Total	127.337.467.167	1.918.681	50.697

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep.

Tabela 6

Distribuição do Valor Adicionado, Pessoal Ocupado e Número de Unidades Locais da Indústria, segundo Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Divisões da Indústria	Em porcentagem		
	Valor Adicionado	Pessoal Ocupado	Número de Unidades Locais
Indústria Extrativa	0,3	0,8	1,5
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	14,2	13,4	12,7
Fabricação de Produtos do Fumo	0,2	0,1	0,2
Fabricação de Produtos Têxteis	2,9	5,8	4,5
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	1,3	5,9	11,7
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	0,7	2,9	2,9
Fabricação de Produtos de Madeira	0,5	1,3	2,7
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	4,0	3,2	2,6
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	4,1	4,4	6,0
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	7,6	1,0	0,4
Fabricação de Produtos Químicos	15,8	8,2	5,2
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	4,2	6,9	6,4
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	2,6	4,5	6,5
Metalurgia Básica	5,5	3,4	2,8
Fabricação de Produtos de Metal – Excluídas Máquinas e Equipamentos	4,1	7,7	10,5
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	7,3	8,1	6,9
Fabricação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	0,5	0,3	0,3
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	4,7	4,1	2,8
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	2,8	1,6	1,0
Fabr. de Equip. de Instrument. Médico-Hospit., Instr. de Precisão e Óticos, Equip. P/Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	0,9	1,2	1,3
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	10,3	9,1	2,8
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	3,3	1,2	0,5
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	1,8	4,6	7,2
Reciclagem	0,0	0,2	0,4
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep.

O grande destaque na categoria de bens intermediários fica por conta dos Produtos Químicos, que representavam quase 16% de todo o VA da indústria, mais de 8% do PO e 5,2% das ULs, repetindo a colocação obtida em 1996. Em segundo lugar, aparece a fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool que, conforme visto anteriormente, foi o setor que mais cresceu nos anos

precedentes à pesquisa, passando a representar, em 2001, 7,6% do VA, ainda que contando com 1% dos empregos e apenas 0,4% das ULs.⁵³

Em seguida aparecem os artigos de borracha e plástico com 4,2% do VA, 6,9% do PO e 6,4% do número de unidades locais. Juntos, estes três setores, que compõem o núcleo do que se poderia denominar o complexo petroquímico, desde a elaboração inicial de matérias-primas chegando até a uma parte importante de seus derivados e produtos finais, representam mais de um quarto de todo o VA do Estado e mais de 16% do PO, constituindo, desta forma, o mais importante complexo industrial de São Paulo, sendo responsáveis, como pode ser inferido a partir da Tabela 6, por cerca de metade de toda a produção nacional nessa área.

O segmento de bens de capital e de consumo duráveis representa 30% do VA, mais de um quarto do PO e um sexto das ULs, indicando o seu relevante papel na indústria paulista. O principal destaque aqui é o de fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, divisão que, sozinha, gera mais de 10% do VA industrial, mais de 9% do PO em menos de 3% da ULs. Seus quase 175 mil empregados só eram menos numerosos do que aqueles pertencentes à indústria alimentícia.

A segunda divisão desse segmento em importância é a de máquinas e equipamentos, que representava algo em torno de 7% a 8% em todas as variáveis. A indústria de bens de capital mecânicos era ainda bem representada pelos outros equipamentos de transporte, responsáveis por 3,3% do VA, resultado fortemente influenciado pela Embraer.

Nesta categoria de uso aparece ainda o complexo eletro-eletrônico, que reúne as seguintes divisões: máquinas para escritório e equipamentos de informática; máquinas, aparelhos e materiais elétricos; material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações; e equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios. Conjuntamente, essas divisões foram responsáveis por 9% do VA, mais de 7% do PO e apenas 5,4% do número de ULs.

⁵³ É sempre relevante lembrar que três das maiores refinarias da Petrobrás encontram-se no território paulista, e que os preços relativos do petróleo subiram muito entre 1996 e 2001. Dados do VA fiscal, da Secretaria da Fazenda, mostram que, até 2004, os municípios que sediam essas refinarias mostraram ganhos sucessivos na participação relativa da indústria paulista.

Embora responda pelo maior número de ULs, mais de 20 mil, ou 44% do total, a indústria de bens de consumo não-duráveis representa apenas um quarto do VA total do Estado, sendo, portanto, a menor entre as categorias de uso. A fabricação de alimentos e bebidas é mais da metade deste segmento, uma vez que respondeu por 14,2% do VA, atrás apenas da indústria química. Em termos de PO, seus 258 mil empregados representaram o maior contingente da indústria, com 13,4% do total. Em termos de ULs está também entre os primeiros, contando com mais de 6 mil unidades, ou 12,7% do total.

Das demais divisões, aparece em segundo lugar a de edição, impressão e reprodução de gravações, outro traço de modernidade da indústria paulista, que concentra mais da metade desta atividade em termos nacionais. O setor respondeu por 4,1% do VA, 4,4% do emprego e 6,0% das ULs.⁵⁴ Cabe menção ainda ao complexo de vestuário, formado pelas seguintes divisões: produtos têxteis e confecção de artigos do vestuário e acessórios, que, juntas, contribuíram em mais de 4% para o VA, quase 12% do PO e 16% das ULs, a maioria de pequeno porte e com localização principalmente na capital (vestuário) e Americana/Santa Bárbara (têxtil).

Os setores com menor peso na estrutura do VA da indústria paulista são predominantemente os mais tradicionais e de menor dinamismo econômico e tecnológico, como nos casos dos produtos do fumo (que está virtualmente desaparecido do Estado, se concentrando no Rio Grande do Sul), preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados⁵⁵ e produtos de madeira, que, contribuíram, no total, com 1,5% do total do valor adicionado. Como se trata de indústrias de maior intensidade no uso da mão-de-obra e, geralmente, de pequeno porte, sua importância nas demais variáveis é mais significativa: 4,3% do PO e 5,8% das ULs.

A Tabela 7 mostra a produtividade aparente nas unidades locais das empresas industriais, indicador que resulta da divisão do valor adicionado pelo pessoal ocupado em

⁵⁴ Embora tenha diminuído a sua participação entre 1996 e 2001, em virtude da redução dos rendimentos, em especial na RMSP, é uma divisão ainda importante no conjunto da indústria paulista, mas não por muito tempo. Com a adoção da nova classificação de atividades, em 2007 (a CNAE 2.0), esta divisão deixará de fazer parte do setor industrial, passando a ser um componente de uma nova seção, a de Informação e Comunicação. Ver, a respeito <http://www.ibge.gov.br/concla/default.php - CNAE 2.0>, Proposta Final.

⁵⁵ Deve-se lembrar que, apesar da importância dos pólos calçadistas de Franca, Birigui e Jaú, essa indústria ainda busca mercados externos pela quantidade vendida e por produtos de baixo preço. Com a valorização do real e a concorrência crescente dos calçados chineses, esse setor entrou em profunda crise na primeira década deste século.

cada divisão da indústria, bem como o indicador de produtividade relativa,⁵⁶ tendo a Indústria de Transformação como referência. Para o conjunto da indústria, a produtividade aparente foi da ordem de R\$ 65,4 mil por pessoa empregada, variando de um mínimo de R\$ 14,4 mil na indústria de confecções a um máximo de R\$ 581,2 mil, no refino de petróleo e álcool. No primeiro caso, a produtividade aparente é de pouco mais de um quinto da média da Indústria de Transformação, ao passo que no segundo corresponde a quase nove vezes.

As próximas divisões, em ordem decrescente de produtividade relativa, incluem duas atividades que pertencem à categoria de uso de bens de capital e de consumo duráveis, a saber, outros equipamentos de transporte e material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações, nas quais a relação capital/produto é intensa.

Entre os setores com maior produtividade relativa, a maior parte pertence à categoria de uso dos bens intermediários (produtos químicos, metalurgia básica e celulose, papel e produtos de papel) e bens de capital e de consumo duráveis (máquinas para escritório e equipamentos de informática e fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias), aparecendo ainda dois setores de bens de consumo não-duráveis (produtos do fumo e produtos alimentícios e bebidas). A presença desta última divisão entre as de maior produtividade pode ser surpreendente, mas se apóia principalmente no dinamismo dos setores sucro-alcooleiro e de produção de suco de laranja, em que o Estado de São Paulo responde por cerca de 50% da produção mundial.

Nos setores com menor produtividade relativa (entre um quinto e um terço da média da Indústria de Transformação), predominam, como era de se esperar, as atividades tradicionais: produtos de madeira, móveis e indústrias diversas, preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados e reciclagem.

⁵⁶ A produtividade aparente é medida pela relação entre o valor adicionado e o pessoal ocupado, o que é uma boa *proxy* da produtividade efetiva, expressando ainda a heterogeneidade setorial da indústria. Ver, a respeito, ROCHA (2003) e FERRAZ, KUPFER e IOOTY (2003). A primeira coluna da tabela mostra a produtividade aparente, tendo como referência a média regional, igual a 100. A segunda coluna compara a produtividade setorial na região com a média estadual da categoria de uso ou divisão, permitindo verificar-se quais setores são mais produtivos, em cada região.

Tabela 7

Valor Adicionado, Pessoal Ocupado e Produtividade Aparente nas Unidades Locais, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Valor Adicionado		Pessoal Ocupado		Produtividade Aparente	Produtividade Aparente da Região (Total da IT = 100%)
	Em mil reais	%	N ^{os} Absolutos	%		
INDÚSTRIA GERAL	121.673.349.088	100,0	1.861.042	100,0	65.379	99,6
Indústria Extrativa Mineral	450.243.112	0,4	15.163	0,8	29.694	45,2
Indústria de Transformação	121.223.105.976	99,6	1.845.879	99,2	65.672	100,0
Bens de Consumo Não-Duráveis	30.973.703.455	25,6	689.067	37,3	44.950	68,4
Produtos Alimentícios e Bebidas	17.575.799.603	14,5	244.087	13,2	72.006	109,6
Produtos do Fumo	246.353.625	0,2	1.851	0,1	133.092	202,7
Produtos Têxteis	3.439.156.325	2,8	107.190	5,8	32.085	48,9
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	1.555.833.924	1,3	108.377	5,9	14.356	21,9
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	923.000.057	0,8	56.385	3,1	16.370	24,9
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	5.135.579.900	4,2	83.956	4,5	61.170	93,1
Móveis e Indústrias Diversas	2.097.980.021	1,7	87.221	4,7	24.054	36,6
Bens Intermediários	54.427.862.666	44,9	685.248	37,1	79.428	120,9
Produtos de Madeira	744.754.350	0,6	25.541	1,4	29.159	44,4
Celulose, Papel e Produtos de Papel	5.186.792.992	4,3	62.364	3,4	83.170	126,6
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	8.841.186.278	7,3	15.212	0,8	581.198	885,0
Produtos Químicos	19.204.039.984	15,8	151.634	8,2	126.647	192,8

Artigos de Borracha e Plástico	5.173.238.030	4,3	130.514	7,1	39.637	60,4
Produtos de Minerais Não-Metálicos	3.176.469.172	2,6	84.472	4,6	37.604	57,3
Metalurgia Básica	6.687.690.626	5,5	67.077	3,6	99.702	151,8
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	5.369.477.653	4,4	145.489	7,9	36.906	56,2
Reciclagem	44.213.581	0,0	2.945	0,2	15.013	22,9
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	35.821.539.855	29,6	471.564	25,5	75.963	115,7
Máquinas e Equipamentos	8.813.577.361	7,3	149.257	8,1	59.050	89,9
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	573.068.071	0,5	7.798	0,4	73.489	111,9
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	4.566.008.677	3,8	72.945	4,0	62.595	95,3
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	4.423.919.671	3,6	29.361	1,6	150.673	229,4
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	1.180.909.307	1,0	21.227	1,1	55.632	84,7
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	12.243.868.516	10,1	169.441	9,2	72.260	110,0
Outros Equipamentos de Transporte	4.020.188.252	3,3	21.535	1,2	186.682	284,3

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Configuração Empresarial da Indústria Paulista

A principal característica da configuração empresarial da indústria paulista é sua heterogeneidade em termos de porte, forma de implantação e nacionalidade.

A Tabela 8 mostra a distribuição do valor adicionado por faixa de pessoal ocupado das empresas, segundo categorias de uso e divisões da indústria, evidenciando a importância da grande empresa na estrutura industrial paulista. Ressalte-se que foram utilizadas as faixas de pessoal ocupado das empresas, e não das unidades locais. Isso é relevante para as análises regionais, já que, embora as empresas sejam, em sua maioria, unilocalizadas, as unidades locais das grandes empresas diferem consideravelmente, tanto em termos de produção como de organização, das pequenas unidades locais.

Para o conjunto da indústria em 2001, 66% do VA concentrou-se nas unidades das empresas com mais de 500 pessoas e outros 20% naquelas com mais de 100 pessoas, perfazendo, as duas, mais de 80% do total. As empresas com menos de 30 empregados ficaram com menos de 6,4%, restando outros 7,8% para aquelas que ocupam entre 30 e 99 pessoas.

Mas estas médias gerais escondem algumas disparidades setoriais que são dignas de nota. Por um lado, em alguns setores, o peso das menores empresas supera os valores gerais. É o caso de confecção de artigos do vestuário e acessórios, em que 34% do VA está nas empresas com menos de 30 e outros 18% na faixa seguinte. Interessante notar ainda que nas empresas de máquinas para escritório e equipamentos de informática, a proporção nestas duas faixas também é bastante significativa, perfazendo quase 52%.

Por outro lado, alguns setores estão muito fortemente concentrados nas maiores empresas, aquelas com mais de 500 empregados. O caso mais notável é o de outros equipamentos de transporte, no qual 89% do VA estava neste extrato, dado o peso expressivo da Embraer. A concentração é também bastante significativa na indústria automobilística e no refino de petróleo, necessariamente ligadas à grande empresa.

Tabela 8

Distribuição do Valor Adicionado por Faixa de Pessoal Ocupado, segundo Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Divisões da Indústria	Em porcentagem				
	Valor Adicionado				
	Até 29	30 a 99	100 a 499	500 e mais	Total
Indústria Extrativa	33,6	35,1	20,2	11,2	100,0
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	2,7	3,7	19,8	73,8	100,0
Fabricação de Produtos do Fumo	-	-	6,5	93,5	100,0
Fabricação de Produtos Têxteis	8,9	10,7	27,3	53,1	100,0
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	33,9	17,5	24,7	23,8	100,0
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	10,6	14,7	27,4	47,2	100,0
Fabricação de Produtos de Madeira	29,4	16,2	8,6	45,8	100,0
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	2,7	5,1	15,6	76,6	100,0
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	14,6	10,7	31,2	43,4	100,0
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	0,0	1,7	5,7	92,6	100,0
Fabricação de Produtos Químicos	3,0	8,2	26,1	62,7	100,0
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	10,6	17,5	36,5	35,3	100,0
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	9,8	12,0	19,9	58,3	100,0
Metalurgia Básica	3,7	5,4	10,3	80,6	100,0
Fabricação de Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	23,6	15,8	28,8	31,9	100,0
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	10,9	13,0	21,7	54,5	100,0
Fabricação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	7,9	44,0	X	X	100,0
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	3,1	6,3	17,4	73,2	100,0
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	3,1	5,1	32,1	59,7	100,0
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit., Instr..de Precisão e Óticos, Equip. P/ Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	14,2	18,0	46,3	21,6	100,0
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	1,7	2,4	8,5	87,3	100,0
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	1,2	2,2	7,4	89,1	100,0
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	23,9	15,4	38,8	21,9	100,0
Reciclagem	65,2	X	X	X	100,0
Total	6,4	7,8	20,3	65,5	100,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep.

X – Sigilo da informação

A Tabela 9 apresenta a distribuição das unidades locais das empresas industriais de São Paulo, por faixa de pessoal ocupado e divisões da indústria. As mais de 50 mil ULs distribuem-se numa proporção que se avizinha dos 70%, em ULs de empresas com menos de 30 pessoas ocupadas. Este padrão se repete em praticamente todas as categorias de uso e divisões da indústria, mostrando a importância das pequenas empresas no que diz respeito à

sua população. O restante das ULs distribui-se em proporções quase iguais para as faixas de 100 a 499 pessoas ocupadas e mais de 500: 9% e 9,3%, respectivamente.

A exceção mais notável a esse padrão é a divisão de fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool, que possui apenas 227 ULs e apresenta 80% delas nos estratos acima de 100 pessoas ocupadas. Trata-se de unidades pertencentes a empresas de grande porte, como a Petrobrás e as usinas produtoras de álcool.

Entre as categorias de uso, a indústria de bens de capital e de consumo duráveis é aquela em que as pequenas empresas são proporcionalmente menos numerosas. Ocupam este espaço, em maior medida, as ULs com 30 a 99 pessoas, que chegam a representar mais de um quinto do total nas divisões máquinas para escritório e equipamentos de informática e outros equipamentos de transporte.

Tabela 9

Distribuição das Unidades Locais, por Faixa de Pessoal Ocupado, segundo Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Divisões da indústria	Em porcentagem				
	Número de Unidades Locais				
	Até 29	30 a 99	100 a 499	500 e mais	Total
Indústria Extrativa	70,4	18,3	6,3	3,6	100,0
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	53,9	8,4	12,8	24,9	100,0
Fabricação de Produtos do Fumo	-	-	4,7	95,3	100,0
Fabricação de Produtos Têxteis	63,1	16,3	12,3	8,4	100,0
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	74,0	13,5	6,9	5,6	100,0
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	71,6	15,2	7,7	5,4	100,0
Fabricação de Produtos de Madeira	82,5	9,7	2,3	5,5	100,0
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	46,1	15,8	10,9	27,2	100,0
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	80,1	8,7	7,7	3,5	100,0
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	3,5	16,3	37,4	42,7	100,0
Fabricação de Produtos Químicos	50,4	19,0	14,3	16,3	100,0
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	65,7	20,4	10,8	3,1	100,0
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	73,6	13,8	5,6	7,0	100,0
Metalurgia Básica	64,8	17,4	8,4	9,4	100,0
Fabricação de Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	78,4	13,9	5,8	1,9	100,0
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	67,7	17,4	8,5	6,3	100,0
Fabricação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	57,6	23,2	X	X	100,0
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	61,2	17,5	11,7	9,6	100,0
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	61,4	14,8	15,0	8,8	100,0
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit.,Instr. de Precisão e Óticos,Equip.P/Automação Industrial,Cronômetros e Relógios	68,6	18,5	8,2	4,6	100,0
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	55,1	17,9	11,6	15,3	100,0
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	60,2	22,6	5,3	12,0	100,0
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	78,6	13,1	6,5	1,9	100,0
Reciclagem	91,8	X	X	X	100,0
Total	67,5	14,2	9,0	9,3	100,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep.

X – Sigilo da informação

A Tabela 10 apresenta a distribuição do pessoal ocupado das empresas industriais de São Paulo, por faixa de pessoal ocupado da empresa e divisões da indústria. As 1,9 milhão de pessoas empregadas na indústria paulista, em 2001, se distribuem de forma mais proporcional do que as variáveis anteriores entre as quatro faixas de PO apresentadas. A maior proporção, tomando-se como referência a indústria geral, aparece nas ULs de

empresas com mais de 500 pessoas (38,6%), seguidos por aqueles com 100 a 499 (quase um quarto), as que empregam menos de 30 pessoas (21,5%) e as de 30 a 99 pessoas (15,7%).

Também neste quesito as diferenças setoriais são marcantes. O principal contraste aparece entre os bens de consumo não-duráveis, com maior presença das ULs de empresas de pequeno porte, e os bens de capital e de consumo duráveis, com predomínio das maiores empresas. Deste modo, 45,9% do PO da divisão confecção de artigos do vestuário e acessórios e 37,6% daquele referente a móveis e indústrias diversas se concentraram no estrato de até 29 pessoas, chegando, nos dois casos, a pouco mais de 10% a proporção dos empregos em ULs de empresas com mais de 500 empregados.

Inversamente, nos bens de capital e de consumo duráveis, quase 40% do emprego estava no maior estrato, quase o dobro do que ocorre na média dos bens de consumo não-duráveis. O destaque aqui são a fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias e outros equipamentos de transporte, que concentravam nesse estrato, respectivamente, 73% e 65% de seu PO.

Este estrato também é o de maior importância para os bens intermediários, pois detinha um terço do emprego. Nos setores mais intensivos em capital, como celulose, papel e produtos de papel, fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool e produtos químicos, esta cifra superou os 40%, 60% e 50%, respectivamente, ao passo que nos mais tradicionais, como produtos de madeira, e também em reciclagem, a predominância ficou para as pequenas empresas (ULs até 29 pessoas), que concentraram, respectivamente, metade e dois terços do PO.

Tabela 10
Distribuição do Pessoal Ocupado, por Faixa, segundo Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Divisões da Indústria	Em porcentagem				
	Pessoal Ocupado				
	Até 29	30 a 99	100 a 499	500 e mais	Total
Indústria Extrativa	42,6	27,5	23,9	6,0	100,0
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	15,4	8,5	20,9	55,2	100,0
Fabricação de Produtos do Fumo			27,2	72,8	100,0
Fabricação de Produtos Têxteis	16,4	13,9	27,9	41,8	100,0
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	45,9	21,3	20,5	12,3	100,0
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	22,6	19,0	26,5	31,9	100,0
Fabricação de Produtos de Madeira	49,1	20,9	13,1	16,8	100,0
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	12,4	15,8	28,7	43,1	100,0
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	33,3	13,7	28,0	25,0	100,0
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	0,5	7,9	30,5	61,1	100,0
Fabricação de Produtos Químicos	10,3	13,3	24,7	51,8	100,0
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	21,1	22,6	33,1	23,1	100,0
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	33,5	20,7	23,6	22,2	100,0
Metalurgia Básica	18,3	16,7	22,0	42,9	100,0
Fabricação de Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	34,5	22,8	24,6	18,1	100,0
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	18,8	17,8	22,6	40,8	100,0
Fabricação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	19,2	24,0			100,0
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	14,1	14,3	29,5	42,1	100,0
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	13,8	12,0	38,3	36,0	100,0
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit.,Instr.de Precisão e Óticos,Equip.P/Automação Industrial,Cronômetros e Relógios	26,4	22,7	31,3	19,6	100,0
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	5,6	6,7	15,2	72,6	100,0
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	8,9	12,2	14,1	64,8	100,0
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	37,6	20,8	28,1	13,5	100,0
Reciclagem	66,4				100,0
Total	21,5	15,7	24,3	38,6	100,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep.

X – Sigilo da informação.

A Tabela 11 mostra a distribuição do valor adicionado, por tipo de empresas a que pertencem (multilocalizada ou unilocalizada, isto é, se a empresa possui ou não mais de uma unidade local). Para o conjunto da amostra, 79,9% do VA foi de responsabilidade das

empresas multilocalizadas, proporção semelhante, com pequenas oscilações, nas três categorias de uso. Dada o elevado patamar da média, poucos são os setores que conseguiram se situar acima dela de forma significativa. Além do caso particular da indústria de produtos do fumo, no qual todas as empresas são multilocalizadas, mais dois outros setores superam os 90% neste indicador, a saber, fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool e outros equipamentos de transporte.

Tabela 11

Distribuição do Valor Adicionado na Empresa Industrial, por Tipo de Empresas a que Pertencem, segundo Categorias de Uso e Divisão da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Categorias de Uso e Divisão da Indústria	Em porcentagem	
	Valor Adicionado, por Tipo de Empresa	
	Empresa Unilocalizada	Empresa Multilocalizada
INDÚSTRIA GERAL	21,1	79,9
Indústria Extrativa	39,6	60,4
Indústria de Transformação	21,0	79,0
Bens de Consumo Não-Duráveis	22,7	77,3
Produtos Alimentícios e Bebidas	12,2	87,8
Produtos do Fumo		100,0
Produtos Têxteis	26,5	73,5
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	50,6	49,4
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	50,1	49,9
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	31,7	68,3
Móveis e Indústrias Diversas	47,8	52,2
Bens Intermediários	19,9	80,1
Produtos de Madeira	39,5	60,5
Celulose, Papel e Produtos de Papel	15,8	84,2
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	5,5	94,5
Produtos Químicos	14,0	86,0
Artigos de Borracha e Plástico	40,8	59,2
Produtos de Minerais Não-Metálicos	25,6	74,4
Metalurgia Básica	13,3	86,7
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	54,3	45,7
Reciclagem	49,2	50,8
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	21,4	78,6
Máquinas e Equipamentos	34,3	65,7
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	32,7	67,3
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	18,8	81,2
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	16,7	83,3
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	43,0	57,0
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	16,2	83,8
Outros Equipamentos de Transporte	9,3	90,7

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

As empresas unilocalizadas, por seu turno, são predominantes em termos de VA nos seus setores em apenas três casos: produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos (54,3%); confecção de artigos do vestuário e acessórios (50,6%); e preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados (50,1%).

A Tabela 12 apresenta a distribuição do pessoal ocupado, segundo o tipo de empresa, multilocalizada ou unilocalizada. De um modo geral, prevalece um equilíbrio entre os dois tipos de empresa, dado o seu PO, no total geral, ter ligeira preponderância nas empresas multilocalizadas. Entretanto, a média esconde discrepâncias nítidas dos perfis setoriais.

Tabela 12

Distribuição do Pessoal Ocupado, por Tipo de Empresas, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Em porcentagem

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Pessoal Ocupado	
	Empresa Unilocalizada	Empresa Multilocalizada
INDÚSTRIA GERAL	47,1	52,9
Indústria Extrativa	51,6	48,0
Indústria de Transformação	47,1	52,9
Bens de Consumo Não-Duráveis	47,3	52,7
Produtos Alimentícios e Bebidas	32,5	67,5
Produtos do Fumo	-	100,0
Produtos Têxteis	39,5	60,5
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	70,4	29,6
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	63,1	36,9
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	53,6	46,4
Móveis e Indústrias Diversas	67,1	32,9
Bens Intermediários	48,1	51,9
Produtos de Madeira	60,1	39,9
Celulose, Papel e Produtos de Papel	42,2	57,8
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	33,3	66,7
Produtos Químicos	28,8	71,2
Artigos de Borracha e Plástico	63,8	36,2
Produtos de Minerais Não-Metálicos	63,2	36,8
Metalurgia Básica	44,7	55,3
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	70,5	29,5
Reciclagem	88,4	11,6
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	40,2	59,8
Máquinas e Equipamentos	49,5	50,5
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	40,3	59,7
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	50,4	49,6
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	46,3	53,7
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	65,2	34,8
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	28,7	71,3
Outros Equipamentos de Transporte	32,5	67,5

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

Os setores mais intensivos em escala e capital, nas três categorias de uso, apresentam claramente um perfil multiplanta. No extremo, todo o pessoal ocupado na divisão de produtos do fumo se encontra em empresas que possuem mais de uma UL. Em bens de capital, em que a média de pessoal ocupado em empresas multilocalizadas chega a 60%, somente em equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios houve predominância de pessoal ocupado em empresas unilocalizadas (65%), tipicamente naquelas de menor porte, ainda que detentoras, em muitos casos, de importante base tecnológica.

Em bens de consumo não-duráveis, as divisões de produtos alimentícios e bebidas e produtos têxteis, ao contrário do que se poderia supor, apresentaram a maioria de pessoal ocupado nas empresas multilocalizadas. No segmento de bens intermediários, as divisões de celulose, papel e produtos de papel; fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool; produtos químicos; e metalurgia básica possuíam seu pessoal ocupado em empresas multilocalizadas.

Já nos setores mais intensivos em mão-de-obra e com predominância de pequenas empresas, sobressaem aquelas com pessoal ocupado em empresas estabelecidas num único local: confecção de artigos do vestuário e acessórios; preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados; móveis e indústrias diversas; produtos de madeira; artigos de borracha e plástico; produtos de minerais não-metálicos; e produtos de metal. O destaque fica para as divisões de confecções e produtos de metal, com mais de 70% do pessoal ocupado em estabelecimentos unilocalizados.

Ainda no tema do tipo de empresa, a Tabela 13 mostra a distribuição do número de unidades locais segundo categorias de uso e divisões da indústria. Aqui se manifesta, como esperado, um padrão mais geral: na média e maior parte dos setores, cerca de 3/4 das ULs pertenciam a empresas unilocalizadas. São poucos os setores em que a proporção das ULs de empresas multiplanta superou um quarto do total. O destaque fica por conta de alguns poucos setores: produtos do fumo, em que todas as ULs estão na categoria das empresas multilocalizadas; e a fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool, com 51% dos casos.

Tabela 13

Distribuição das Unidades Locais, por Tipo de Empresas a que Pertencem, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Em porcentagem

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Unidades Locais	
	Empresa Unilocalizada	Empresa Multilocalizada
INDÚSTRIA GERAL	75,2	24,8
Indústria Extrativa Mineral	61,7	38,4
Indústria de Transformação	75,4	24,6
Bens de Consumo Não-Duráveis	72,4	27,6
Produtos Alimentícios e Bebidas	68,5	31,5
Produtos do Fumo	-	100,0
Produtos Têxteis	71,8	28,2
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	85,2	14,8
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	88,3	11,7
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	85,7	14,3
Móveis e Indústrias Diversas	87,5	12,5
Bens Intermediários	79,1	20,9
Produtos de Madeira	76,1	23,9
Celulose, Papel e Produtos de Papel	73,0	27,0
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Alcool	48,5	51,5
Produtos Químicos	60,2	39,8
Artigos de Borracha e Plástico	86,7	13,3
Produtos de Minerais Não-Metálicos	87,0	13,0
Metalurgia Básica	82,1	17,9
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	89,2	10,8
Reciclagem	95,9	4,1
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	75,8	24,2
Máquinas e Equipamentos	80,3	19,7
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	75,9	24,1
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	79,6	20,4
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	76,2	23,8
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	79,8	20,2
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	74,6	25,4
Outros Equipamentos de Transporte	81,8	18,2

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

A Tabela 14 mostra a distribuição do pessoal ocupado e do valor adicionado por década de instalação das unidades locais, segundo categorias de uso e divisão da indústria. Importante esclarecer desde logo que, para muitas ULs, não foi possível apurar a data da instalação, excluindo mais de 40% do VA da amostra nesta tabela.

Tabela 14

Distribuição do Pessoal Ocupado e do Valor Adicionado, por Década de Instalação das Unidades Locais, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Estado de São Paulo – 2001

Em porcentagem

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Década de Instalação das Unidades Locais									
	Sem Informação		Até 1969		1970 a 1979		1980 a 1989		1990 e Mais	
	PO	VA	PO	VA	PO	VA	PO	VA	PO	VA
INDÚSTRIA GERAL	27,4	41,6	17,2	16,9	13,1	15,0	15,3	10,9	27,0	15,7
Indústria Extrativa Mineral	26,1	26,5	15,3	14,5	16,4	13,1	20,2	31,0	22,0	15,0
Indústria de Transformação	27,4	41,6	17,3	16,9	13,0	15,0	15,3	10,8	27,0	15,7
Bens de Consumo Não-Duráveis	27,2	46,5	14,7	14,7	11,2	8,9	16,6	11,2	30,3	18,7
Produtos Alimentícios e Bebidas	40,0	59,6	15,3	13,2	9,9	5,9	12,4	8,8	22,3	12,6
Produtos do Fumo	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Produtos Têxteis	30,8	37,6	24,9	24,7	12,1	11,6	11,1	10,0	21,1	16,1
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	12,5	25,2	6,3	8,5	10,5	14,9	26,5	22,5	44,2	28,9
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	18,1	31,0	16,9	17,7	8,5	12,1	19,0	10,1	37,5	29,2
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	22,4	26,2	12,7	14,3	11,6	13,1	15,2	12,9	38,2	33,5
Móveis e Indústrias Diversas	13,9	17,7	11,9	16,8	16,2	15,4	23,2	22,2	34,7	27,8
Bens Intermediários	26,5	42,9	15,9	14,4	14,1	17,0	16,1	12,5	27,3	13,1
Produtos de Madeira	12,7	27,8	15,6	17,8	12,0	10,2	25,0	14,2	34,7	30,1
Celulose, Papel e Produtos de Papel	36,4	54,9	19,9	17,1	11,2	14,3	11,2	5,3	21,4	8,4
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	24,7	17,4	11,8	14,9	17,0	40,7	44,0	26,7	2,5	0,3
Produtos Químicos	36,5	53,6	11,6	11,2	11,8	11,1	15,2	10,4	24,9	13,7
Artigos de Borracha e Plástico	27,4	42,5	11,9	9,8	13,5	11,6	14,6	9,5	32,7	26,5
Produtos de Minerais Não-Metálicos	23,4	48,1	16,6	14,0	16,3	13,4	17,3	11,8	26,4	12,7
Metalurgia Básica	31,2	54,5	19,9	18,2	17,0	13,5	13,7	6,2	18,2	7,6

Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	14,0	20,7	20,9	22,5	15,4	13,7	16,7	14,5	33,1	28,6
Reciclagem	0,7	5,9	5,9	-12,6	25,7	28,5	9,3	30,2	58,4	47,9
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	29,0	35,4	22,8	22,6	14,2	17,2	12,0	7,9	21,9	17,0
Máquinas e Equipamentos	25,3	32,5	25,5	27,2	14,6	13,3	14,1	9,9	20,4	17,1
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	26,5	32,6	-	-	-	-	16,1	15,4	57,4	52,1
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	27,3	40,2	15,5	11,3	11,6	14,5	15,4	13,1	30,1	21,0
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	32,3	59,3	4,3	1,0	17,8	7,8	16,5	8,9	29,0	22,9
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	17,9	25,4	11,9	13,2	21,2	14,3	18,1	16,2	31,0	30,9
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	35,4	37,6	30,7	38,5	9,7	5,9	8,1	5,5	16,2	12,5
Outros Equipamentos de Transporte	17,3	6,5	11,7	6,7	48,8	76,6	3,9	0,3	18,3	9,8

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Para o conjunto da indústria, observa-se que o VA distribuía-se de forma razoavelmente equilibrada nos diversos períodos: algo em torno de 15% para as ULs mais antigas (instaladas até 1969), as da década de 70 e as mais recentes (de 1990 em diante). Apenas no período 1980/89, a chamada década perdida, é que o processo de instalação de unidades industriais parece ter sofrido uma redução, dado que apenas 11% do VA corresponde a esta época.

É interessante observar ainda, que as proporções do VA e do PO são geralmente muito próximas em todos os períodos, com a exceção do último, no qual o VA corresponde a 16% contra 27% do PO. Isto possivelmente se explique pelo fato de que as pequenas empresas possuem, ao mesmo tempo, uma intensidade de trabalho maior e uma longevidade menor quando comparadas às empresas maiores. Deste modo, esta desproporção, observável de forma significativa em praticamente todos os setores, pode estar refletindo o fato de que as pequenas empresas instaladas em épocas pregressas tenham desaparecido em maior proporção do que as grandes, ao longo do tempo.

No plano setorial, é possível vislumbrar, através da Paep, alguns aspectos históricos da industrialização de São Paulo. Em primeiro lugar, há os setores que remontam às fases mais antigas da industrialização, com um perfil em que predominam o PO e o VA de ULs criadas até 1969: é o caso particularmente da fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, que concentra quase 40% do VA e mais de 30% do PO nos anos anteriores a 1969. Mas é também o caso dos produtos têxteis e de máquinas e equipamentos, com valores superiores a um quarto nos dois indicadores.

Em segundo lugar, aparecem os setores que surgiram e/ou ganharam grande impulso no bojo do esforço industrializante dos anos 70. O maior destaque corresponde aos outros equipamentos de transporte, isto é, a Embraer, cujas ULs criadas naquela época respondiam por mais de três quartos do VA e quase metade do PO. É o caso também da fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool, com mais de 40% do VA naquela década, em parte explicado pela criação da Replan, maior refinaria do país.

Por fim, aparecem os setores ligados ao complexo eletrônico, cuja implantação remonta primordialmente aos anos 90. É este especialmente o caso da indústria de

máquinas para escritório e equipamentos de informática, cujas ULs posteriores a 1990 concentravam mais da metade do VA e quase 60% do PO, além dos equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios, com mais de 30% nos dois indicadores e ainda máquinas, aparelhos e materiais elétricos e material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações com aproximadamente 30% do PO e mais de um quinto do VA.

A Tabela 15 mostra a distribuição do valor adicionado, por origem do capital controlador da empresa. Para o conjunto da indústria, quase dois terços do VA foi gerado em empresas de capital nacional, sendo que o capital estrangeiro respondeu por 27,8%, restando 7,7% ao capital nacional e estrangeiro.

Tabela 15

Distribuição do Valor Adicionado, por Origem do Capital Controlador da Empresa, segundo
 Categorias de Uso e Divisões da Indústria
 Estado de São Paulo – 2001

Em porcentagem

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Valor Adicionado		
	Nacional	Estrangeiro	Nacional e Estrangeiro
INDÚSTRIA GERAL	64,5	27,8	7,7
Indústria Extrativa	97,3	1,5	1,3
Indústria de Transformação	64,4	27,9	7,7
Bens de Consumo Não-Duráveis	76,0	19,1	4,8
Produtos Alimentícios e Bebidas	65,0	29,9	5,1
Produtos do Fumo	100,0	-	-
Produtos Têxteis	90,1	7,9	1,9
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	97,2	2,5	0,3
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	94,3	4,2	1,5
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	87,3	7,4	5,3
Móveis e Indústrias Diversas	76,9	12,2	10,9
Bens Intermediários	70,3	22,4	7,3
Produtos de Madeira	99,1	0,4	0,5
Celulose, Papel e Produtos de Papel	68,2	19,1	12,7
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Alcool	99,8	-	-
Produtos Químicos	43,0	44,8	12,1
Artigos de Borracha e Plástico	66,1	29,1	4,8
Produtos de Minerais Não-Metálicos	74,7	21,0	4,3
Metalurgia Básica	79,6	11,5	8,9
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	83,1	12,7	4,2
Reciclagem	68,4	31,6	0,0
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	44,9	44,3	10,8
Máquinas e Equipamentos	48,5	33,1	18,4
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	80,3	17,7	2,0
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	58,6	31,5	9,9
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	24,9	68,4	6,8
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	64,8	34,4	0,8
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	19,8	69,6	10,6
Outros Equipamentos de Transporte	91,9	2,6	5,5

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

A predominância do capital nacional, embora seja observada na quase totalidade dos setores, é mais intensa nos bens de consumo não-duráveis (76%) e bens intermediários (70,3%), sendo que, nos bens de capital e de consumo duráveis ela é minoritária (45%), como era de se esperar, tendo em vista o padrão internacionalizado da industrialização brasileira.

Algumas divisões podem ser consideradas estritamente nacionais ou quase: produtos do fumo (100%); confecção de artigos do vestuário e acessórios (97,2%); preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados (94,3%); produtos de madeira (99,1%); fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool (99,8%); e, único setor não tradicional, outros equipamentos de transporte (92%), graças à presença da Embraer.

O capital estrangeiro (isoladamente) só é predominante em duas divisões, a saber, fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias e material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de Comunicações, ambas com quase 70% do VA. Em dois outros setores o capital nacional também é minoritário, mas devido ao concurso do capital misto (nacional e estrangeiro), o que configura uma situação intermediária de desnacionalização: máquinas e equipamentos, em que o capital misto colabora com quase 20% do VA e o capital estrangeiro puro com um terço; e produtos químicos, onde as cifras correspondem, respectivamente, a 12,1% e 45%.

A Tabela 16 apresenta a distribuição do pessoal ocupado por origem do capital, segundo categorias de uso e divisões da indústria, e evidencia de forma ainda mais intensa a predominância das empresas nacionais na indústria de São Paulo. Para a indústria geral, mais de 80% do PO estava ligado a estas empresas, sendo que o capital estrangeiro foi responsável por 14%, cabendo ao misto os restantes 4,7%.

Tabela 16

Distribuição do Pessoal Ocupado, por Origem do Capital Controlador da Empresa, segundo
 Categorias de Uso e Divisões da Indústria
 Estado de São Paulo – 2001

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem		
	Pessoal Ocupado		
	Nacional	Estrangeiro	Nacional e Estrangeiro
INDÚSTRIA GERAL	81,2	14,1	4,7
Indústria Extrativa	98,6	0,3	1,0
Indústria de Transformação	81,0	14,3	4,7
Bens de Consumo Não-Duráveis	91,3	5,8	3,0
Produtos Alimentícios e Bebidas	83,1	11,6	5,2
Produtos do Fumo	100,0	-	-
Produtos Têxteis	93,5	4,8	1,7
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	99,2	0,7	0,1
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	96,8	2,8	0,4
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	93,1	3,9	3,0
Móveis e Indústrias Diversas	92,9	3,0	4,1
Bens Intermediários	84,7	11,6	3,7
Produtos de Madeira	99,5	0,4	0,1
Celulose, Papel e Produtos de Papel	87,5	9,6	2,9
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	98,3	-	1,7
Produtos Químicos	63,2	30,8	6,0
Artigos de Borracha e Plástico	85,2	11,9	2,9
Produtos de Minerais Não-Metálicos	93,2	4,8	2,0
Metalurgia Básica	86,9	5,2	7,9
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	91,6	5,5	2,9
Reciclagem	89,5	10,5	-
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	60,4	30,7	8,9
Máquinas e Equipamentos	69,0	19,2	11,7
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	69,6	27,5	2,8
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	71,3	21,3	7,3
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	66,6	27,9	5,4
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	84,3	15,1	0,6
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	38,1	52,2	9,8
Outros Equipamentos de Transporte	89,1	6,3	4,6

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

É possível perceber também que a distribuição do PO na indústria paulista segue um padrão já conhecido da economia brasileira no que diz respeito à penetração do capital estrangeiro, conforme as categorias de uso. No caso dos bens de consumo não duráveis, a predominância do capital nacional superava os 90% em todas as divisões, salvo os produtos alimentícios e bebidas, na qual o capital estrangeiro superava os 10% isoladamente e os 5% em associação com capitais locais.

Na categoria de bens de capital e de consumo duráveis, emerge um perfil nitidamente diferente: na média geral desta categoria, quase 40% do PO estava ligado ao capital estrangeiro, isolado ou em associação. O caso mais destacado é o da fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, única divisão em que o capital estrangeiro controla mais da metade do PO, abarcando outros 10% em associação com capitais locais. É digna de nota ainda participação do capital estrangeiro nas divisões de máquinas para escritório e equipamentos de informática e material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações, controlando, isoladamente, mais de 27% dos empregados.

Em bens intermediários, o perfil é mais assemelhado ao dos bens de consumo não-duráveis, pois em quase todos os setores a predominância do capital nacional supera a média geral de 81%. Apenas em produtos químicos o capital estrangeiro apresentou peso mais substancial, da ordem de 31%, isoladamente e de 6%, juntamente com o capital nacional, sobretudo na indústria farmacêutica, na qual os laboratórios de empresas multinacionais são grandes e concentram a maior parte dos remédios existentes no mercado.

A Tabela 17 revela que na distribuição de unidades locais por origem do capital, a predominância do capital nacional é ainda mais patente: nada menos do que 96% das ULs da indústria paulista pertenciam a este grupo. Neste indicador, a presença estrangeira só assume valores mais significativos naquelas divisões anteriormente mencionadas: produtos químicos (13% das ULs), material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (8,1%) e fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (7,9%).

Tabela 17

Distribuição das Unidades Locais, por Origem do Capital Controlador da Empresa, segundo
 Categorias de Uso e Divisões da Indústria
 Estado de São Paulo – 2001

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem		
	Unidades Locais		
	Nacional	Estrangeiro	Nacional e Estrangeiro
INDÚSTRIA GERAL	96,0	2,7	1,2
Indústria Extrativa	98,9	0,4	0,7
Indústria de Transformação	96,0	2,8	1,3
Bens de Consumo Não-Duráveis	98,3	1,1	0,6
Produtos Alimentícios e Bebidas	96,8	1,8	1,4
Produtos do Fumo	100,0	-	-
Produtos Têxteis	98,2	1,2	0,6
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	99,9	0,1	0,0
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	99,4	0,4	0,1
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	98,0	1,1	0,9
Móveis e Indústrias Diversas	97,9	1,8	0,3
Bens Intermediários	95,6	3,1	1,2
Produtos de Madeira	99,4	0,5	0,1
Celulose, Papel e Produtos de Papel	96,1	3,1	0,8
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	93,1	3,4	3,4
Produtos Químicos	83,0	13,0	4,0
Artigos de Borracha e Plástico	95,0	3,7	1,3
Produtos de Minerais Não-Metálicos	99,0	0,6	0,3
Metalurgia Básica	97,1	1,8	1,1
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	98,1	1,0	0,9
Reciclagem	98,2	1,8	-
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	90,6	6,3	3,1
Máquinas e Equipamentos	90,1	6,5	3,5
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	92,8	5,0	2,9
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	93,3	4,4	2,2
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	89,4	8,1	2,3
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	94,1	5,3	0,7
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	87,3	7,9	4,9
Outros Equipamentos de Transporte	93,2	5,9	0,9

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Distribuição Regional da Indústria Paulista

A distribuição regional da indústria paulista sofreu algumas mudanças entre 1996 e 2001, mas manteve a concentração da atividade industrial na Região Metropolitana de São Paulo e nas principais regiões administrativas que se encontram em seu entorno: Baixada Santista, Campinas, São José dos Campos e Sorocaba.⁵⁷ O que se alterou, contudo, foi a distribuição no interior deste conjunto de regiões, com diminuição da participação da Região Metropolitana de São Paulo (e de todas as suas sub-regiões: capital, região do ABC e demais municípios da RMSP) e da de Sorocaba e aumento das demais, com destaque para São José dos Campos, cuja participação saltou de 6,5%, em 1996, para quase 11%, em 2001.

Tabela 18
Distribuição do Valor Adicionado
Regiões Administrativas do Estado de São Paulo
2001

Região	Em porcentagem	
	1996	2001
Região Metropolitana de São Paulo	60,4	52,7
Região Metropolitana da Baixada Santista	2,1	2,9
Região Administrativa de São José dos Campos	6,5	10,8
Região Administrativa de Sorocaba	5,2	4,1
Região Administrativa de Campinas	16,1	19,6
<i>Total da Macrometrópole</i>	<i>90,3</i>	<i>90,1</i>
Região Administrativa de Registro	0,2	0,1
Região Administrativa de Ribeirão Preto	2,2	2,0
Região Administrativa de Bauru	1,4	1,7
Região Administrativa de São José do Rio Preto	1,0	1,0
Região Administrativa de Araçatuba	0,6	0,6
Região Administrativa de Presidente Prudente	0,4	0,4
Região Administrativa de Marília	0,6	0,9
Região Administrativa Central	1,9	1,6
Região Administrativa de Barretos	0,8	0,7
Região Administrativa de Franca	0,6	0,8
Total	100,0	100,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Vários motivos podem ser elencados para a redistribuição interna nessa enorme área produtiva, mas dois destacam-se como fundamentais. Em primeiro lugar, deve-se ter em

⁵⁷ Há algumas tentativas de nomear esse espaço produtivo, como macrometrópole, entorno metropolitano e metrópole expandida, dada a sua contigüidade territorial. Não queremos diminuir a importância da semântica, mas ela não é o foco deste trabalho. Julgamos que as três denominações são igualmente explicativas para o fenômeno de criação de um amplo espaço produtivo que extrapola os limites da RMSP, mas se circunscreve em quatro regiões que estão em seu entorno. Utilizaremos, doravante, o termo macrometrópole.

conta a redução do poder aquisitivo dos trabalhadores brasileiros: o rendimento médio real dos ocupados (em reais de novembro de 2003⁵⁸) no trabalho principal caiu de R\$ 1.387, em 1997, para R\$ 931 em 2003 (queda de um terço), que prejudica de forma mais intensa a indústria da RMSP, mais dedicada aos produtos destinados ao mercado interno. Trata-se de uma indústria com alto grau de integração, o que faz com que a retração de um setor provoque efeitos em outros setores interdependentes, ocasionando uma redução geral da atividade.

Exemplo claro é o do VA da indústria de edição, impressão e reprodução de gravações (que tem 90% de sua produção localizada na RMSP, sendo mais de 70% na capital), cuja participação no total da indústria reduziu-se substancialmente entre 1996 e 2001. A indústria da região de Sorocaba, embora em escala menor, apresenta esta mesma interdependência da RMSP, com estrutura diversificada, produzindo essencialmente para o mercado interno e sofrendo as mesmas vicissitudes da metrópole.

O segundo fator importante para a redistribuição espacial corresponde à elevação, entre 1996 e 2001, dos preços dos derivados de petróleo, levando esta indústria a ocupar a quarta posição no valor adicionado estadual, já que as principais refinarias de petróleo do Estado localizam-se em São José dos Campos, Paulínia (Região de Campinas) e Cubatão (Região Metropolitana da Baixada Santista). Pesam ainda, no aumento da participação dessas regiões, a produção de açúcar na região de Campinas, a indústria aeronáutica da região de São José dos Campos e a indústria metalúrgica de Cubatão, todas voltadas principalmente à exportação e que não são afetadas pela queda da renda nacional.

É interessante notar que as variações na participação das regiões do interior do Estado são muito pequenas, o que mostra que o rearranjo regional concentrou-se no grande espaço produtivo formado pela metrópole e seu entorno.

Os mapas a seguir mostram que a indústria paulista continua concentrada no mesmo espaço produtivo (o que, aliás, acontece desde os anos 70, na mesma proporção), que agrega a metrópole e suas regiões circunvizinhas, conforme mencionado no capítulo anterior. Das regiões que compõem os demais 10% da produção industrial estadual, merece destaque a Região Central (Araraquara e São Carlos), que, apesar de ter a divisão de

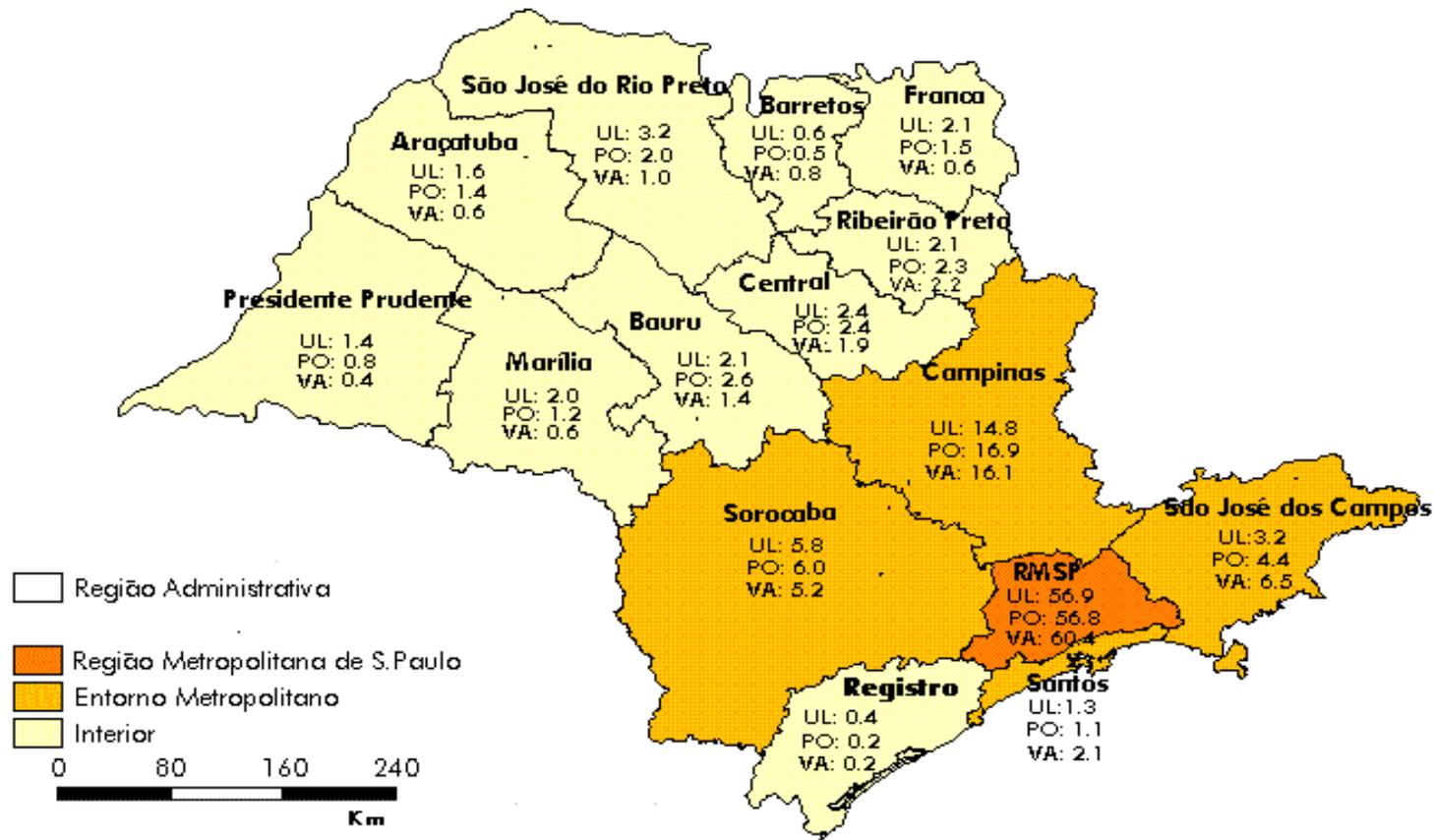
⁵⁸ Atualizados pelo ICV, do Dieese. Ver o Gráfico 4, neste capítulo.

alimentos e bebidas como a maior produtora de valor adicionado, também possui um importante parque de máquinas e equipamentos (compressores e equipamentos agrícolas), material de transporte e, com a instalação da fábrica da Embraer em Gavião Peixoto, conta com a indústria aeronáutica.

Em todas as demais regiões do interior do Estado a presença da divisão de fabricação de alimentos e bebidas é a mais marcante. Os complexos da cana-de-açúcar, da laranja e da carne fazem com que a agroindústria seja o motor da dinâmica econômica dessas regiões.

No Mapa 2 foi incluída a distribuição setorial da indústria em cada uma das RAs, podendo-se notar uma extrema diversificação nas RAs de Sorocaba e RMSP, preponderância da indústria de refino de petróleo na Baixada Santista e Campinas, e forte presença de “outros equipamentos de transporte” em São José dos Campos. Nas demais regiões do Estado, observa-se a fortíssima presença do setor de alimentos e bebidas (na cor amarela) na estrutura industrial regional.

Mapa 1
 Distribuição Regional da Indústria Paulista
 Regiões Administrativas
 1996



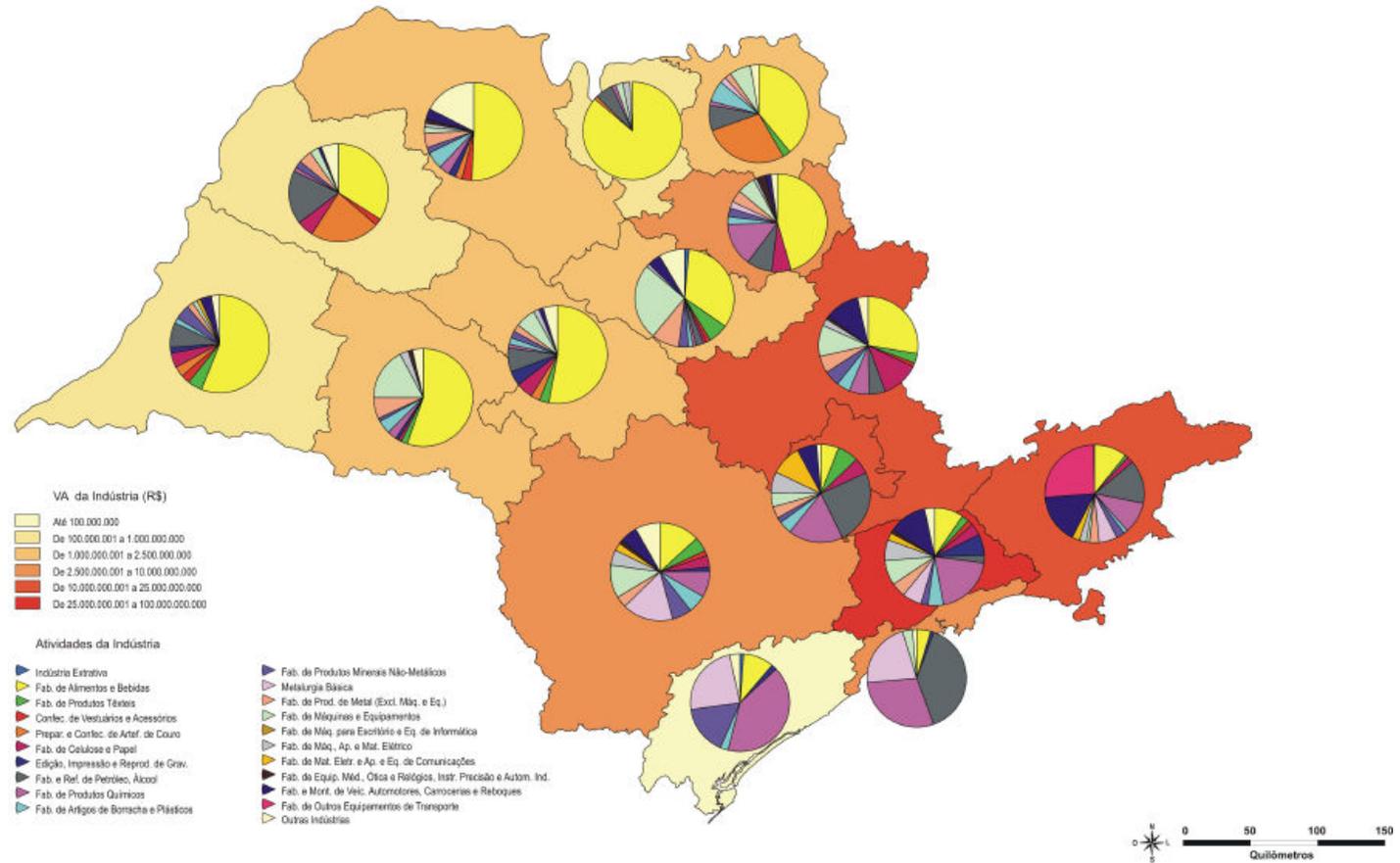
Fonte: FSEADE. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - PAEP.

Mapa 2

Atlas Seade da Economia Paulista
Perfil Econômico do Estado de São Paulo

Valor Adicionado da Indústria, por Atividades

Regiões Administrativas e Metropolitanas
2001



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa de Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

É interessante analisar a distribuição do PIB municipal⁵⁹ (Mapa 3), para verificar que essa região, na verdade, engloba um número reduzido de municípios. No vetor oeste, por exemplo, a RG de Sorocaba detém a maior parcela da produção industrial da Região Administrativa de Sorocaba (praticamente três quartos do total regional). Ao sul, a indústria da Baixada Santista se resume praticamente ao município de Cubatão (dois terços do total regional), enquanto a leste a indústria de São José dos Campos se concentra no Vale do Paraíba (no eixo da Dutra e Ayrton Senna/Carvalho Pinto), porque, de um lado, há a Serra da Mantiqueira, e, de outro, as Serras do Mar e da Bocaina e os municípios do litoral norte do Estado, todos sem atividade industrial. Ao se somarem as produções industriais das Regiões de Governo de São José dos Campos e Taubaté, chega-se a mais de 90% da produção industrial da RA.

A única região que possui, além de densidade industrial, uma certa difusão territorial é a de Campinas (que possui dois municípios entre os dez maiores PIB do Estado, Campinas e Paulínia), com exceção das RGs de Bragança Paulista e de São João da Boa Vista, mais voltadas a atividades agropecuárias. Mesmo assim, as Regiões de Governo de Campinas e Jundiaí, as mais próximas da RMSP, detêm 77% do valor adicionado pela indústria da RA.

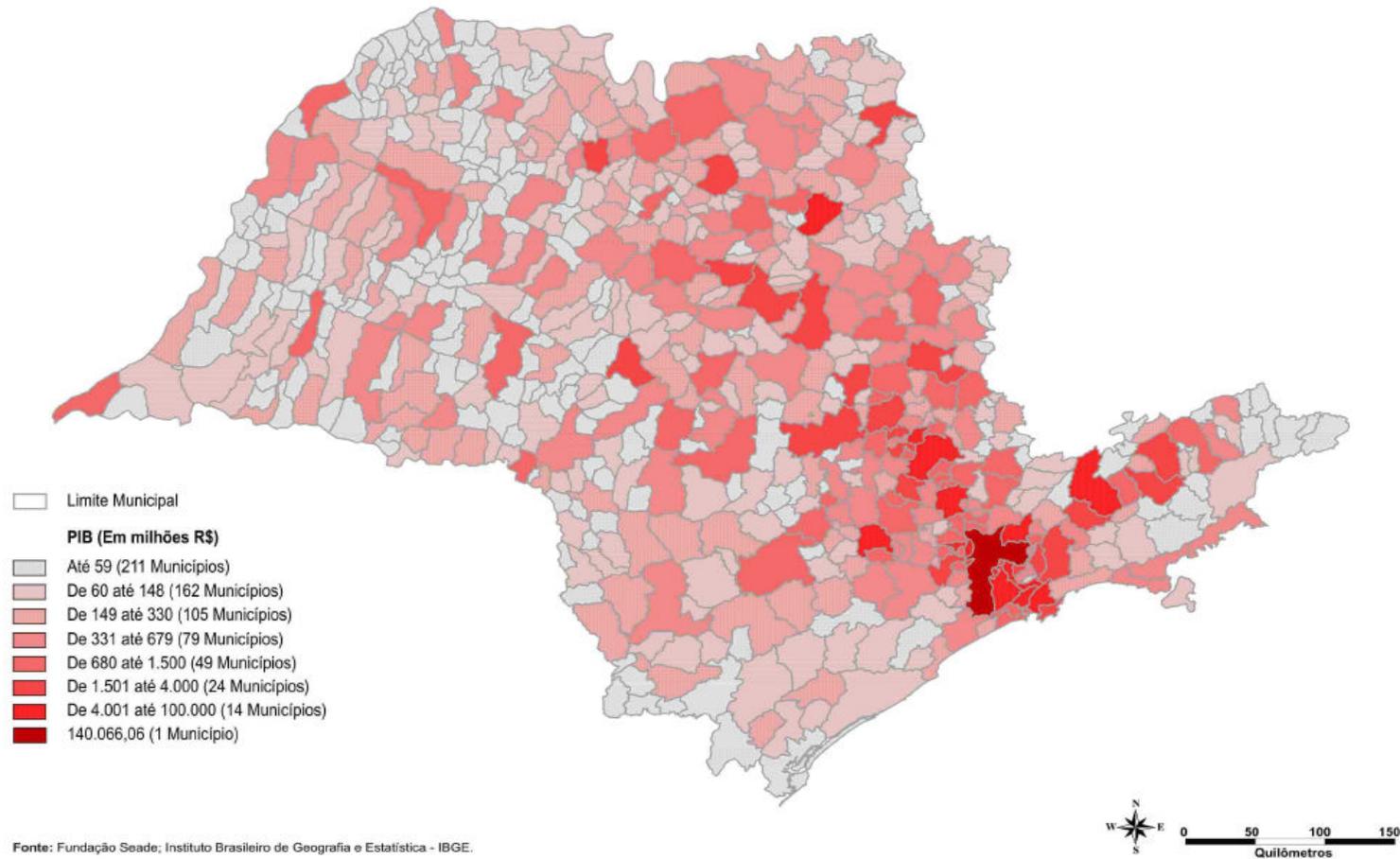
Mesmo na RMSP a indústria tem territorialidade concentrada: os três principais municípios industriais desta região (São Paulo, São Bernardo do Campo e Guarulhos) respondem por 69% do valor adicionado regional.

Os dez primeiros municípios em termos de PIB somam 51% do total estadual: seis da RMSP (São Paulo, Guarulhos, São Bernardo do Campo, Santo André, Barueri e Osasco) e quatro da macrometrópole (São José dos Campos, Campinas, Jundiaí e Sorocaba). Dos 20 primeiros (que concentram 60% do PIB estadual), somente dois não fazem parte da macrometrópole (Ribeirão Preto e Bebedouro). Se considerados os 100 primeiros municípios, obtém-se 82% do PIB total. Na ponta final, 483 municípios acumulam 99% do PIB do Estado, o que significa que 162 cidades dividem o 1% restante.

⁵⁹ Pelos cálculos do PIB municipal, em 2003 essa região possuía 82,3% do PIB estadual e 86,3% do VA industrial do Estado.

Quando se trata do valor adicionado industrial, essa concentração é ainda maior: os dez primeiros municípios contam com 53% do total, sendo seis da RMSP (São Paulo, Guarulhos, São Bernardo do Campo, Santo André, Barueri e Diadema) e quatro da macrometrópole (São José dos Campos, Campinas, Jundiaí e Cubatão). Dos 20 primeiros, que concentram $2/3$ da indústria estadual, novamente dois não fazem parte da macrometrópole: Bebedouro e Matão, graças à produção de suco de laranja. Dos municípios menos industrializados, 200 dividem 1% do total.

Mapa 3
Produto Interno Bruto
2002



Quanto maior for a sofisticação dos processos produtivos, maior é a concentração na macrometrópole. Os mapas a seguir mostram que, na indústria de bens de consumo não-duráveis, há maior dispersão do valor adicionado, embora a RMSP e o entorno sejam as regiões mais densas.

Já o segmento de bens intermediários apresenta distribuição mais restrita, concentrando-se na macrometrópole, conforme mostra o Mapa 6. Vale ressaltar a indústria de refino de petróleo e álcool que, apesar da disseminação de usinas produtoras de álcool no interior, apresenta alta concentração no entorno metropolitano, o que indica que o refino de petróleo (que tem três das maiores refinarias do país nessa região – Paulínia, São José dos Campos e Cubatão) é preponderante em termos de valor.

É no segmento de bens de consumo duráveis que a concentração se apresenta com maior força, numa área ainda mais restrita do que a da macrometrópole: o raio de distribuição espacial dessa indústria é mais curto, tendo maior densidade na RMSP e com muito pouco alcance nas regiões do interior do Estado, com exceção da indústria de máquinas e equipamentos, que se destaca na região Central, graças às indústrias de compressores de São Carlos e às de equipamentos agrícolas e agroindustriais (destinados à produção de suco de laranja) de Matão e Araraquara. Nos demais setores componentes desse segmento, a produção quase se restringe à macrometrópole (e, em alguns casos, a parte dela).

O caso da indústria de outros equipamentos de transporte, altamente concentrada na Região Administrativa de São José dos Campos, reflete a importância da Embraer nesse setor. As divisões de fabricação de equipamentos de informática possuem alta concentração na RMSP e alguma relevância nas RAs de Campinas e São José dos Campos. A fabricação de material elétrico e eletrônico tem maior participação na RMSP e RA de Campinas, enquanto a montagem de veículos aparece com óbvia importância a região do ABC.

Essa concentração fica ainda mais explícita quando se analisa a distribuição regional dos investimentos anunciados para o Estado de São Paulo, entre 1997 e 2003, por categoria de uso (Mapa 9): enquanto o segmento de bens de consumo não duráveis (em especial a agroindústria alimentar) tem localização dispersa pelo território paulista, a concentração aumenta no de bens intermediários e se acirra no de bens de capital e de consumo duráveis.

A importância da macrometrópole nesses segmentos mostra o quanto esse espaço produtivo concentra a produção de mais forte conteúdo tecnológico.

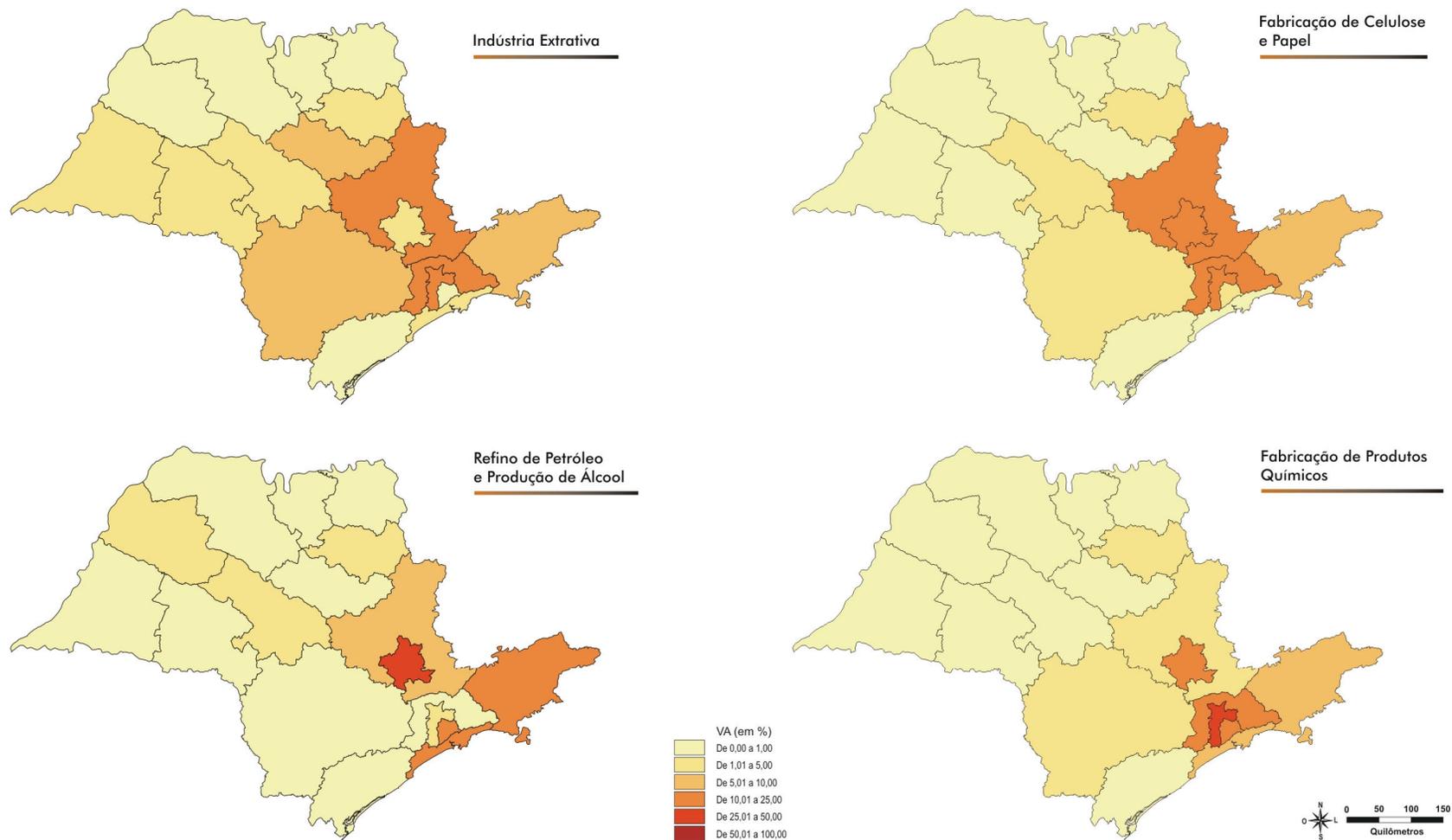
Ainda na distribuição dos investimentos anunciados para o Estado, o Mapa 10 mostra claramente a concentração nesse espaço, que também se restringe a poucos municípios, a maior parte próxima à RMSP e, sobretudo, à capital. Note-se também que, enquanto na RMSP predominam os investimentos no setor de serviços, nas demais regiões do entorno o maior volume corresponde aos industriais.

Isso pode indicar que a tendência é que a produção industrial fique ainda, nos próximos anos, concentrada na macrometrópole. Aquele fenômeno que Azzoni (1982) chamava de “desconcentração concentrada” é, na verdade, maior concentração ainda, em raio de alcance ainda menor.

Mapa 4

Atlas Seade da Economia Paulista
Perfil Econômico do Estado de São Paulo

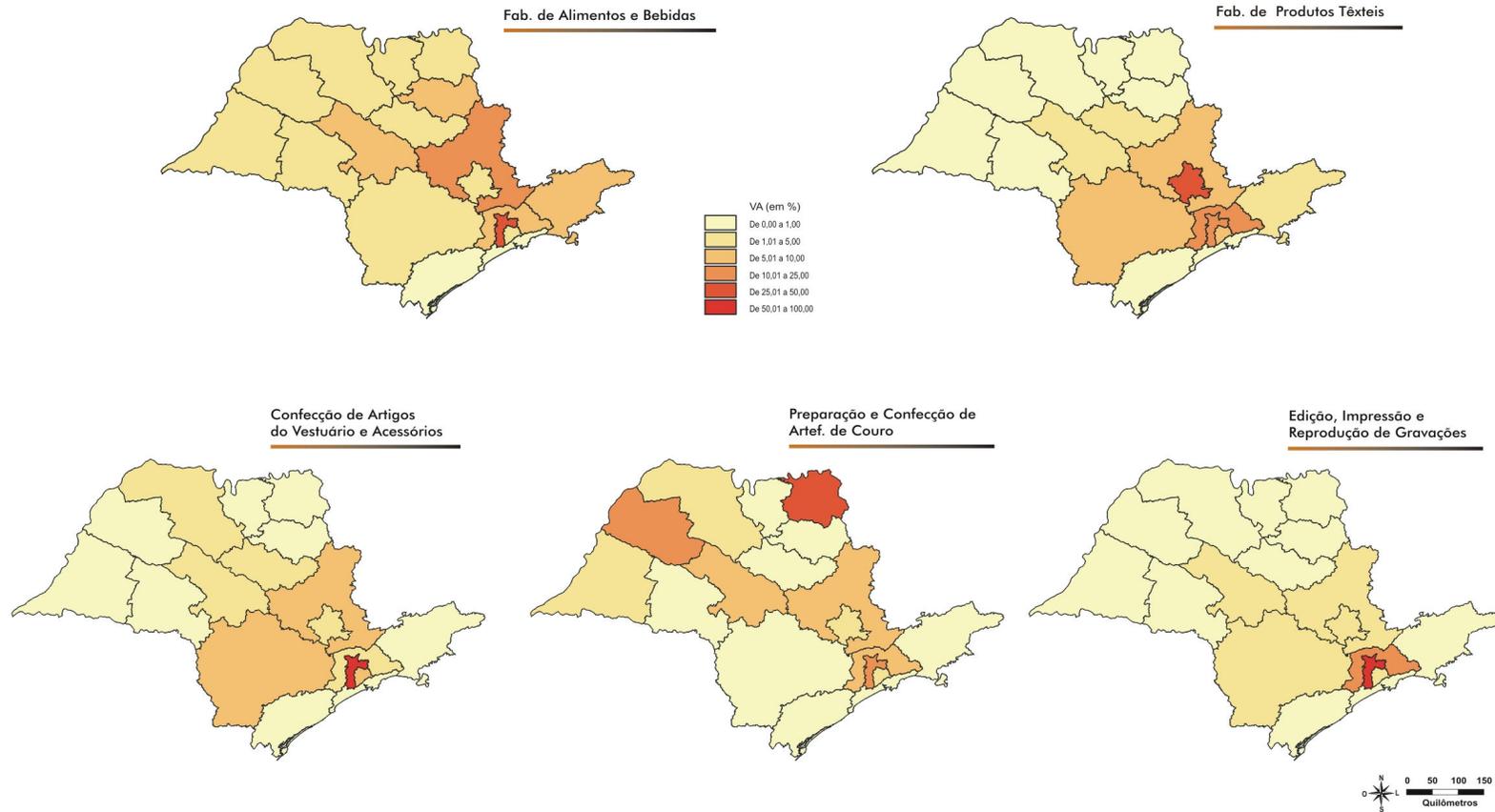
Distribuição do Valor Adicionado das Atividades da Indústria de Bens Intermediários 2001



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

Mapa 5

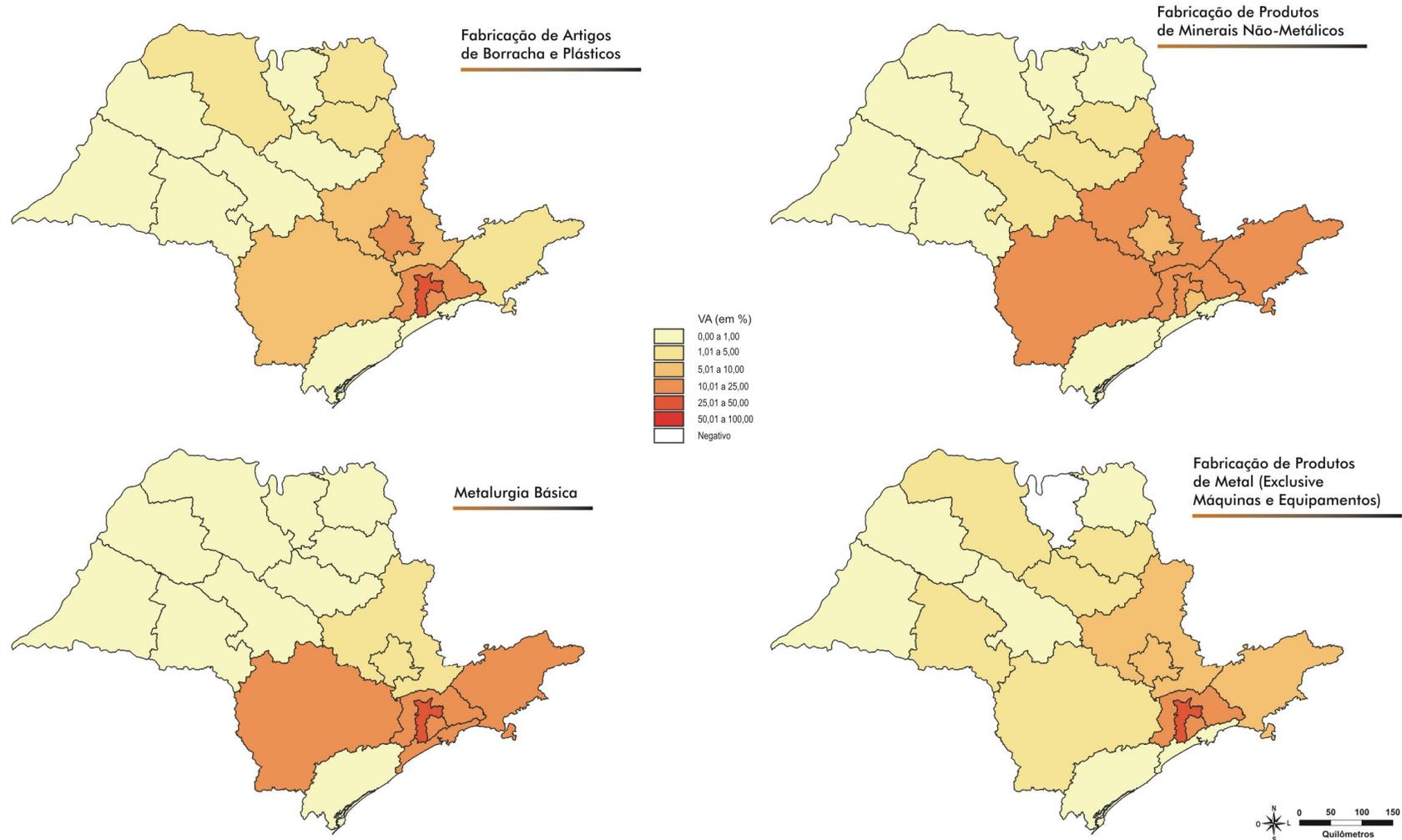
Distribuição do Valor Adicionado das Atividades da Indústria de Bens de Consumo Não-Duráveis 2001



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

Mapa 6

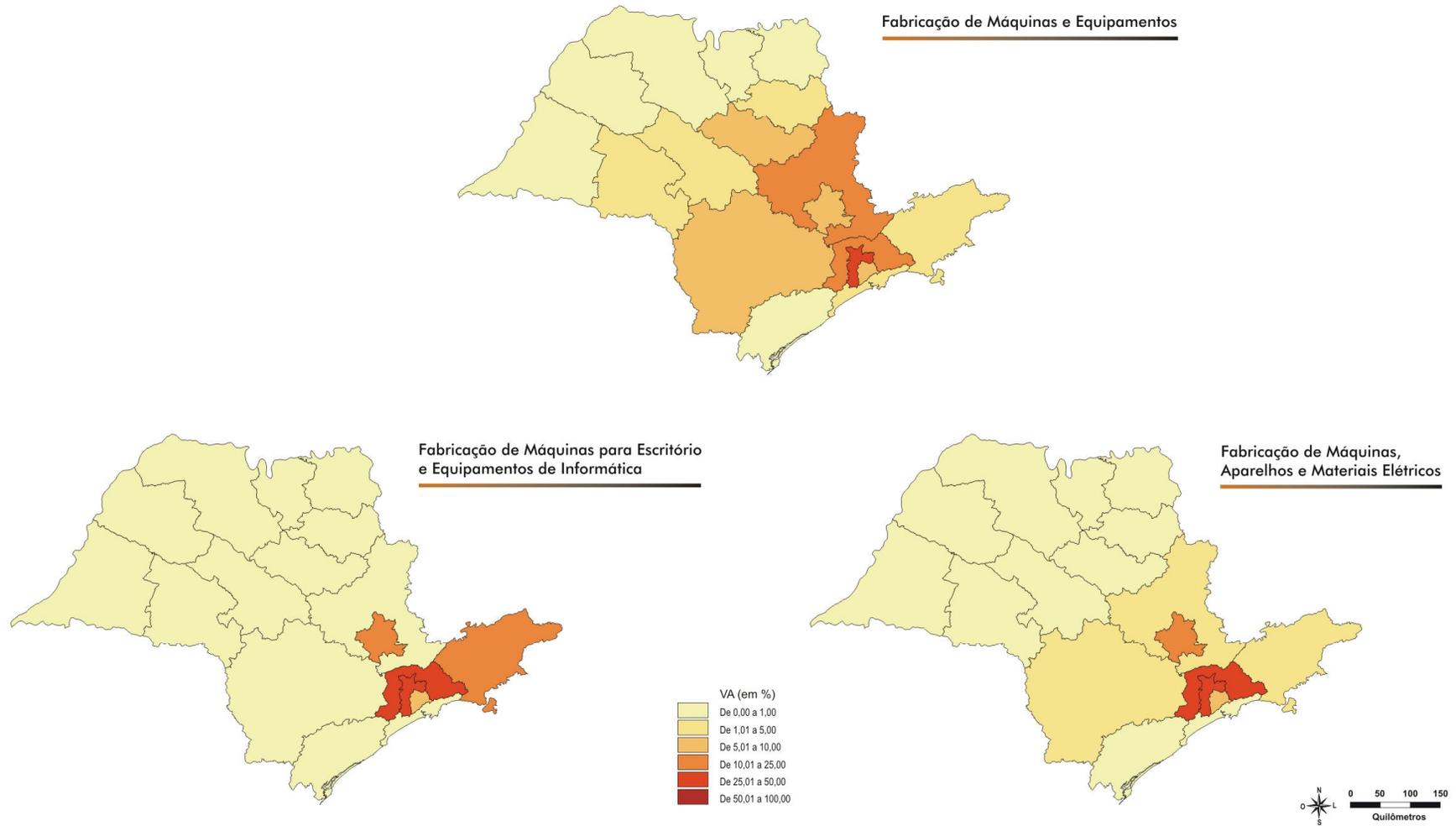
Distribuição do Valor Adicionado das Atividades da Indústria de Bens Intermediários 2001



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

Mapa 7

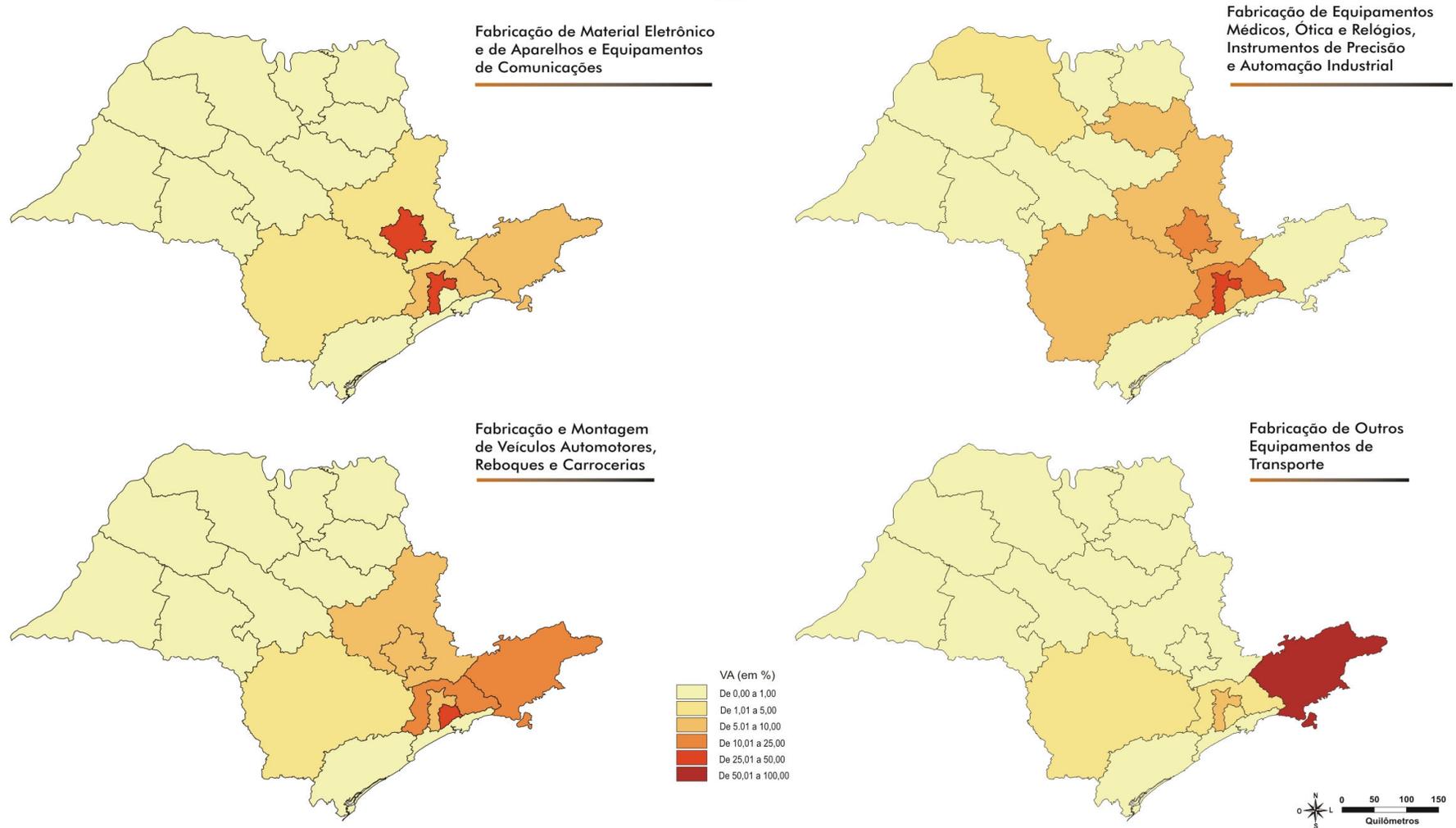
Distribuição do Valor Adicionado das Atividades da Indústria de Bens de Consumo Duráveis 2001



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

Mapa 8

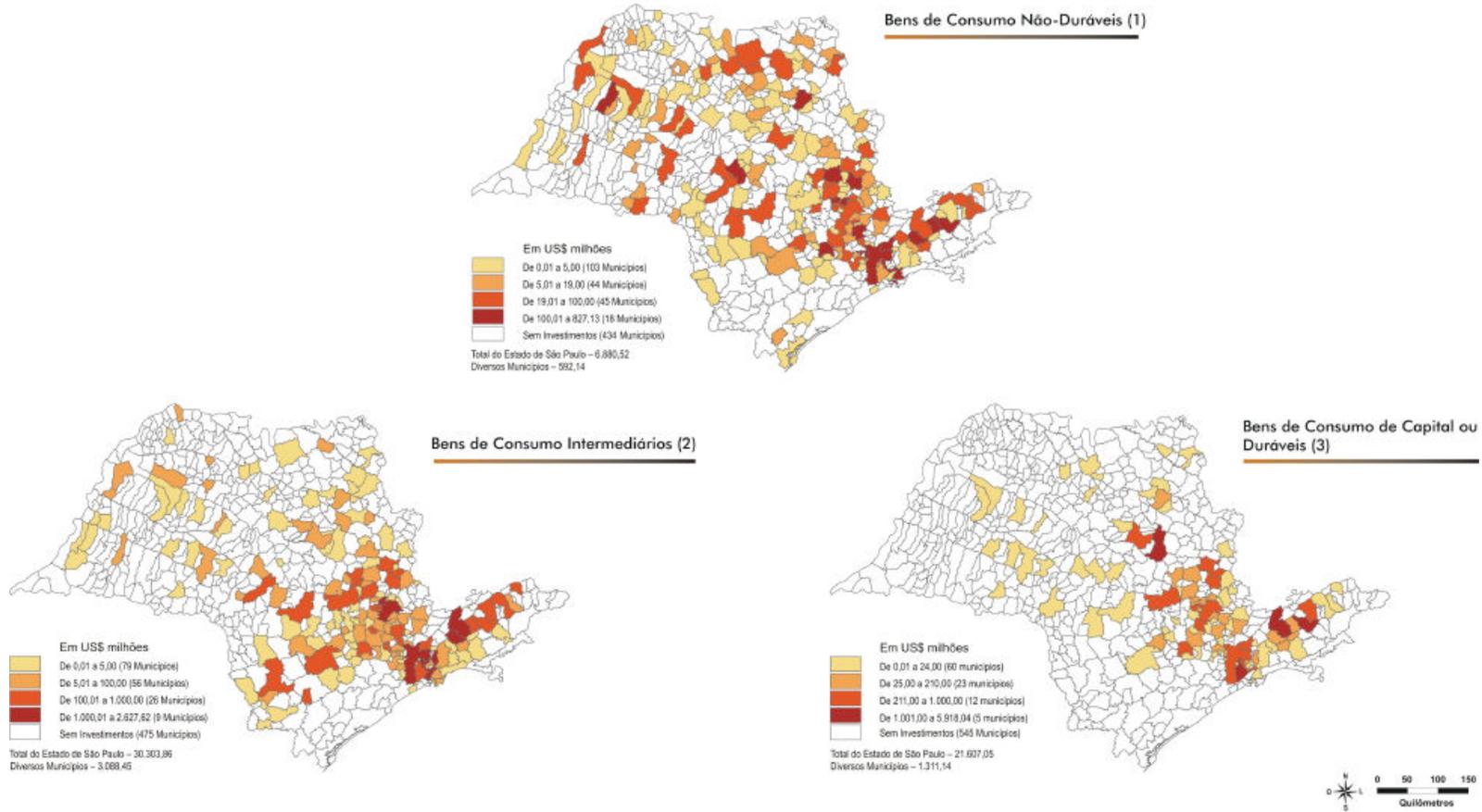
Distribuição do Valor Adicionado das Atividades da Indústria de Bens de Consumo Duráveis 2001



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

Mapa 9

Valor dos Investimentos Anunciados na Indústria, segundo Categorias de Uso 1997/2003



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa de Investimentos no Estado de São Paulo - Piesp.

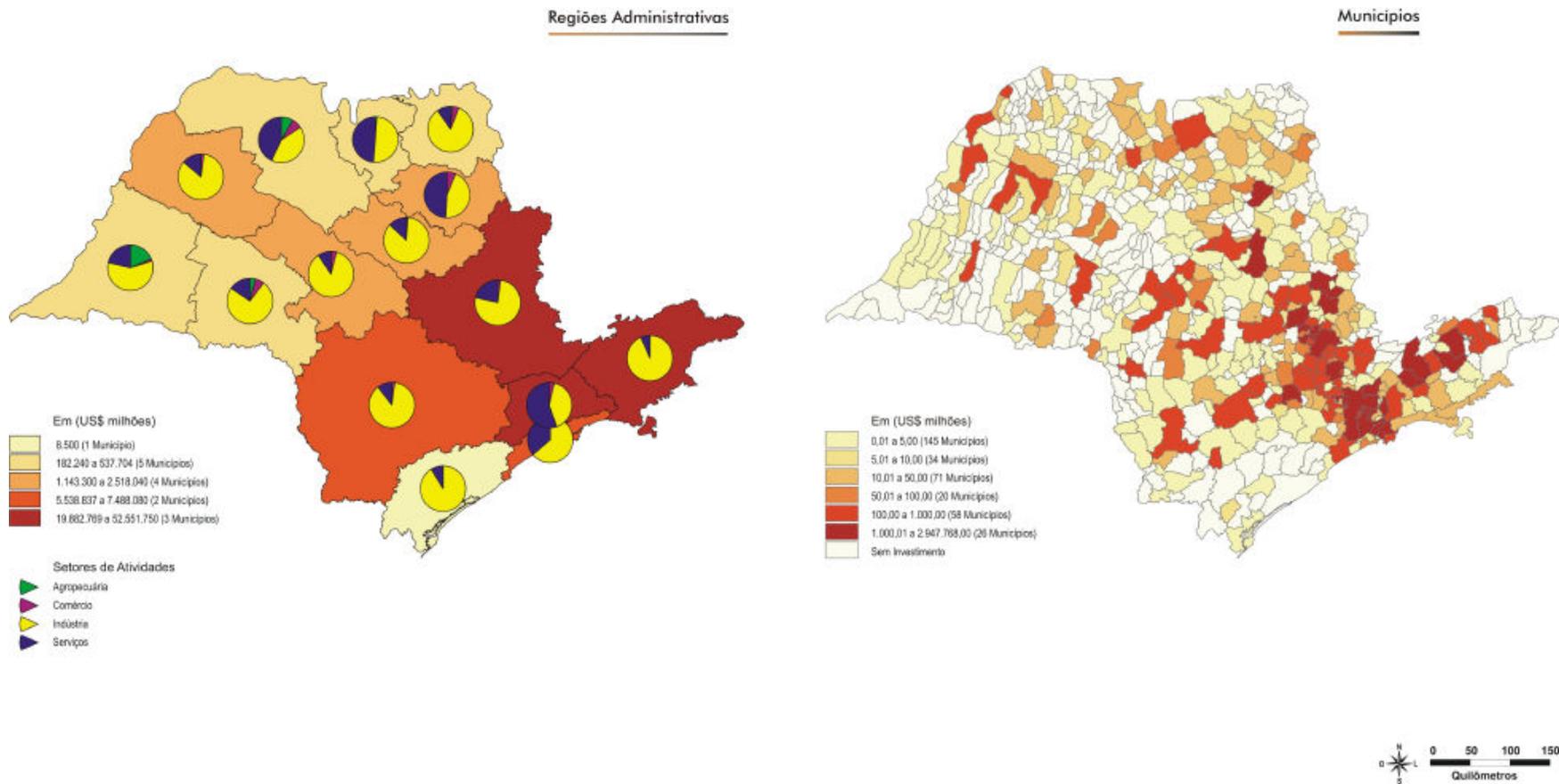
(1) Incluem Edição, Impressão e Gravações; Couro e Calçados; Móveis e Indústria Diversas; Alimentos e Bebidas; Têxtil; Vestuário e Acessórios.

(2) Incluem Madeiras; Papel e Celulose; Borracha e Plásticos; Refino de Petróleo e Alcoól; Produtos Químicos; Minérios Não-Metálicos; Metalurgia Básica; Produtos de Metal (excetuando Máquinas e Equipamentos).

(3) Incluem Saúde e Serviços Sociais; Serviços Pessoais; Atividades Associativas; Educação; Máquinas e Equipamentos; Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos; Equipamentos Médicos, Ópticos, de Automação e Precisão; Automotiva.

Mapa 10

Valor dos Investimentos Anunciados e Participação por Setor de Atividade 1997/2003



Fonte: Fundação Seade. Pesquisa de Investimentos no Estado de São Paulo - Pisp.

CAPÍTULO 4 - A ECONOMIA DA RMSP

Uma tabulação especial do IBGE, para as unidades locais de empresas com mais de 30 pessoas ocupadas, que são o estrato certo da Pesquisa Industrial Anual, mostra a perda de participação da indústria da RMSP no total nacional, passando de um patamar acima de 30% do Valor da Transformação Industrial (VTI), em 1996, para um nível inferior a 25%, em 2004 (Gráfico 6).

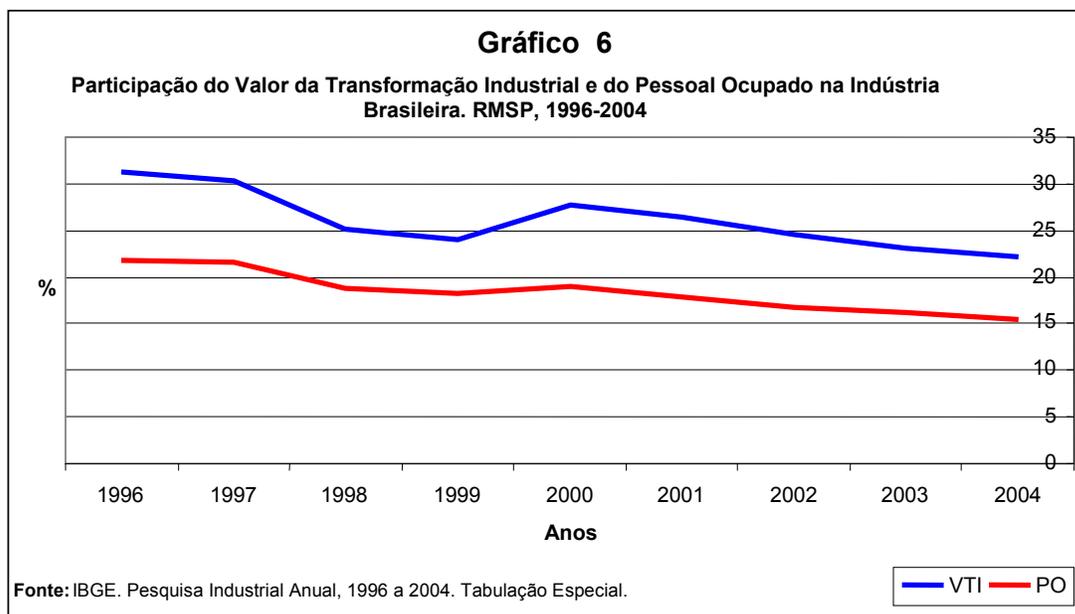
Vale notar que, em 1985,⁶⁰ a indústria metropolitana representava 29,2% do VTI nacional e 29,7% do pessoal ocupado, o que mostra que, entre esse ano e 1996, o VTI aumentou sua participação, enquanto o pessoal ocupado em atividade industrial teve trajetória inversa, coerente com a reestruturação produtiva em curso no período.

Depois do afastamento das duas curvas, nota-se uma certa estabilidade na diferença de participação do VTI e do PO, no período 1996-2004, sugerindo que a indústria metropolitana já tenha estabilizado seu processo de reestruturação, ao menos em termos de ocupação.

A redução de participação da RMSP, entre 1996 e 2004, ocorreu em meio a um período de baixos índices de crescimento da economia nacional, o que, como já visto anteriormente, impacta sobremaneira a economia paulista e, em especial, a metropolitana. Segundo Caiado (2002), no período 1985-1998, esse processo poderia ser debitado ao município de São Paulo, que diminuiu sua participação de 15% para 11,6% no VTI nacional.

A partir de 1998, com o agravamento da conjuntura econômica nacional, a perda de participação continuava, da mesma forma que para o total do Estado de São Paulo, como visto no item anterior, mesmo porque o peso da RMSP na indústria estadual se reflete, em boa medida, no conjunto do Estado.

⁶⁰ Dados do Censo Industrial de 1985.



Os dados da Paep, para 1996, mostram que a indústria metropolitana ainda possuía grande participação no Estado e uma estrutura diversificada, com peso relativamente equilibrado entre os setores classificados segundo categorias de uso: 28,2% do valor adicionado era produzido pela indústria de bens de consumo não-duráveis, 38,0% pela indústria de bens intermediários e 33,7% pela indústria de bens de capital e consumo duráveis. Essa diversificação é uma característica que se reproduz dentro de cada grupo, ainda que uma leve predominância de alguns segmentos possa ser notada: no de bens de consumo não-duráveis, observava-se o peso de dois segmentos – a indústria de edição, impressão e reprodução de gravações (9,8%) e de produtos alimentícios e bebidas (7,7%); na cadeia de bens intermediários, destacavam-se as divisões de produtos químicos (15,3%), artigos de borracha e plástico (6,8%) e produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos (6,2%); na indústria de bens de capital e duráveis, as divisões que mais se destacam são aquelas vinculadas à fabricação e montagem de veículos (12,7%) e máquinas e equipamentos (10,6%).

Tabela 19

Distribuição do Valor Adicionado na Indústria, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Região Metropolitana de São Paulo
1996

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem	
	Valor Adicionado	
	Estrutura Regional	Participação no VA do Estado
INDÚSTRIA GERAL	100,0	60,4
Indústria Extrativa	0,5	54,4
Indústria de Transformação	99,5	60,4
Bens de Consumo Não-Duráveis	28,2	55,4
Produtos Alimentícios e Bebidas	7,7	35,7
Produtos do Fumo	1,0	72,1
Produtos Têxteis	3,9	53,4
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	3,1	78,6
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	0,3	21,7
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	9,8	86,0
Móveis e Indústrias Diversas	2,3	62,4
Bens Intermediários	38,0	59,9
Produtos de Madeira	0,2	19,8
Celulose, Papel e Produtos de Papel	3,3	55,2
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	0,2	7,3
Produtos Químicos	15,3	65,6
Artigos de Borracha e Plástico	6,8	71,6
Produtos de Minerais Não-Metálicos	3,2	48,1
Metalurgia Básica	3,0	46,3
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	6,2	70,4
Reciclagem	-	-
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	33,7	66,1
Máquinas e Equipamentos	10,6	64,0
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	0,6	81,0
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	3,7	66,1
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	4,6	74,9
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	1,0	54,5
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	12,7	67,1
Outros Equipamentos de Transporte	0,6	44,8

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 1996.

Em termos de emprego, os 1,2 milhão de ocupados da indústria metropolitana estavam distribuídos de forma relativamente homogênea, dada a alta diversificação do

parque manufatureiro metropolitano Os segmentos com maior participação do emprego eram as divisões de fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (9,8%), máquinas e equipamentos (9,6%), produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos (9,3%), artigos de borracha e plástico (8,6%), produtos químicos (8,2%), confecção de artigos do vestuário e acessórios (7,6%) e produtos de alimentos e bebidas (7,5%).

Tabela 20

Distribuição do Pessoal Ocupado, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Região Metropolitana de São Paulo
1996

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem	
	Pessoal Ocupado	
	Estrutura Regional da Indústria	Participação no PO Regional do Estado
INDÚSTRIA GERAL	100,0	56,8
Indústria Extrativa	0,6	37,7
Indústria de Transformação	99,4	57,0
Bens de Consumo Não-Duráveis	33,6	49,8
Produtos Alimentícios e Bebidas	7,5	34,2
Produtos do Fumo	0,2	89,2
Produtos Têxteis	6,4	53,3
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	7,6	65,3
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	1,2	22,3
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	6,1	77,8
Móveis e Indústrias Diversas	4,6	54,4
Bens Intermediários	37,8	60,0
Produtos de Madeira	0,4	22,1
Celulose, Papel e Produtos de Papel	3,7	64,4
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	0,1	4,3
Produtos Químicos	8,2	65,9
Artigos de Borracha e Plástico	8,6	73,4
Produtos de Minerais Não-Metálicos	3,2	37,3
Metalurgia Básica	4,2	63,9
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	9,3	70,1
Reciclagem	-	-
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	28,6	63,5
Máquinas e Equipamentos	9,6	57,6
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	0,5	88,1
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	4,4	69,2
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	2,4	68,4
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	1,2	62,8
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	9,8	66,9
Outros Equipamentos de Transporte	0,7	49,9

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 1996.

No que tange à concentração, das 22 divisões da indústria que foram investigadas, em 1996, 15 delas apresentavam mais da metade do valor adicionado na RMSP e 16 mais

da metade do emprego. Pela ordem: produtos de fumo (72,1% do valor adicionado e 89,2% do emprego); máquinas para escritório e equipamentos de informática (81,1% e 88,1%); edição, impressão e reprodução de gravações (86,0% e 77,8%); artigos de borracha e plástico (71,6% e 73,4%); produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos (70,4% e 70,1%); máquinas, aparelhos e materiais elétricos (66,1% e 69,2%); material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (74,9% e 68,4%); fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (67,1% e 66,9%); produtos químicos (65,6% e 65,9%); confecção de artigos de vestuário e acessórios (78,6% e 65,3%); celulose, papel e produtos de papel (55,2% e 64,4%); equipamentos de instrumentação médico- hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (54,5% e 62,8%); produtos têxteis (53,4% e 53,3%); móveis e indústrias diversas (62,4% e 54,4%); e máquinas e equipamentos (64,0% e 57,6%). A divisão de metalurgia básica apresenta concentração menor do valor adicionado do que do emprego (46,3% e 63,9%, respectivamente).

O confronto das informações da Paep de 1996 com aquela realizada em 2001 mostra importantes mudanças no contexto econômico metropolitano. A partir de taxas de crescimento do produto relativamente baixas em um contexto de fraca expansão da massa salarial, houve uma sensível redução do peso dos segmentos de bens de consumo não-duráveis e de bens de capital e de consumo duráveis na estrutura do valor adicionado da indústria metropolitana entre 1996 e 2001: o primeiro diminuiu de 28,2% para 25,2% e, o segundo, de 33,7% para 29,6%. Em contrapartida, as divisões da indústria que pertencem à categoria de bens intermediários aumentaram sua participação de 38,0% para 44,9%.

Tabela 21

Distribuição do Valor Adicionado, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Região Metropolitana de São Paulo
2001

Em porcentagem

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Valor Adicionado	
	Estrutura Regional da Indústria	Participação no VA Regional do Estado
INDÚSTRIA GERAL	100,00	52,5
Indústria Extrativa	0,3	42,8
Indústria de Transformação	99,7	52,6
Bens de Consumo Não-Duráveis	23,1	47,6
Produtos Alimentícios e Bebidas	9,3	33,9
Produtos do Fumo	0,4	97,1
Produtos Têxteis	2,3	43,4
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	1,7	69,2
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	0,4	28,4
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	7,3	90,2
Móveis e Indústrias Diversas	1,7	51,6
Bens Intermediários	45,0	52,7
Produtos de Madeira	0,4	31,9
Celulose, Papel e Produtos de Papel	3,8	46,8
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	2,0	14,5
Produtos Químicos	20,1	66,5
Artigos de Borracha e Plástico	5,2	64,0
Produtos de Minerais Não-Metálicos	2,3	45,5
Metalurgia Básica	6,0	57,2
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	5,3	62,9
Reciclagem	0,0	39,1
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	31,8	56,7
Máquinas e Equipamentos	7,9	57,5
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	0,7	76,5
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	5,0	70,3
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	3,8	54,4
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	1,2	66,7
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	12,3	64,3
Outros Equipamentos de Transporte	0,8	12,7

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

No setor de bens de consumo não-duráveis, a divisão de alimentos e bebidas é a única que incrementou sua participação no valor adicionado metropolitano no período,

passando de 7,7% para 9,3%. Na indústria de bens de capital e de consumo duráveis, houve decréscimo das divisões de máquinas e equipamentos (10,6% para 7,9%), material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (4,6% para 3,8%), enquanto as demais mostraram participação relativamente estável. No segmento de bens intermediários, por outro lado, apenas as divisões de artigos de borracha e plástico, produtos minerais não-metálicos e produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos, não elevaram seu peso na indústria metropolitana, com destaque para o aumento expressivo da participação da indústria química no valor adicionado, passando de 15,3% para 20,1%.

Considerando a concentração da atividade industrial no território paulista, a comparação entre os dados da Paep de 1996 e 2001 mostra redução do peso da indústria da RMSP no conjunto do Estado, passando de 60,4% para 52,5%. Entretanto, nota-se que o nível de aglomeração continua alto: 14 divisões, entre as 23 pesquisadas, tinham mais da metade do valor adicionado e expressiva parcela do emprego gerados na RMSP. Entre as divisões mais concentradas, destacam-se as indústrias de edição, impressão e gráfica (90,2% do valor adicionado e 77,3% do emprego), fumo (97,1% e 98,3%), máquinas para escritório e equipamentos de informática (76,5% e 75,3%), máquinas, aparelhos e materiais elétricos (70,3% e 63,2%), confecção de artigos do vestuário e acessórios (69,2% e 62,6%), precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (66,7% e 59,0%), produtos químicos (66,5% e 64,4%), fabricação e montagem de veículos automotores e reboques carrocerias (64,3% e 60,9%), artigos de borracha e plástico (64,0% e 66,5%), produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos (62,9% e 60,2%), máquinas e equipamentos (57,5% e 51,6%), metalurgia básica (57,2% e 52,2%), material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (54,4% e 56,9%), móveis e indústrias diversas (51,6% e 49,3%).

Apesar da redução do peso global da indústria metropolitana no contexto da economia do Estado, os dados da Paep 2001 mostram que a RMSP ainda é a principal opção locacional das empresas que transferiram suas plantas ou linhas de produção. A Tabela 22 e mostra que, das 21.532 unidades locais da RMSP, 687 afirmaram que **receberam** fases do processo produtivo ou a fabricação de produtos anteriormente manufaturados em outras unidades, contra 610 unidades que mencionaram que **transferiram** fases do processo produtivo ou linhas de produtos de outras unidades. Tais

dados são consoantes ao levantamento feito por Montagner (2005), que mostra a diminuta migração das empresas industriais. Pela Paep, somente 2.358 unidades locais do Estado informaram ter transferido ou recebido fases do processo produtivo, com um saldo positivo de 100 recebimentos. Embora os números sejam pequenos, nota-se que a RMSP teve o maior saldo positivo, enquanto a RA de São José do Rio Preto teve o maior saldo negativo.

Tabela 22

Unidades Locais que Informaram ter Transferido ou Recebido Fases do Processo Produtivo e/ou de Fabricação de Produtos Anteriormente Manufaturados em Outra Unidade
Estado de São Paulo – 2001

Regiões Administrativas e Metropolitanas	Em porcentagem			
	Transferiram		Receberam	
	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%
ESTADO DE SÃO PAULO	1.129	2,1	1.229	2,3
RMSP	610	2,3	687	2,6
RMBS	3	0,4	14	2,0
RMC	68	1,8	86	2,3
RA de Registro	2	1,5	1	0,8
RA de São José dos Campos	48	3,2	49	3,2
RA de Sorocaba	55	1,8	63	2,1
RA de Campinas	165	1,8	170	1,9
RA de Ribeirão Preto	11	0,9	11	0,9
RA de Bauru	21	1,7	11	0,9
RA de São José do Rio Preto	27	1,6	11	0,6
RA de Araçatuba	14	1,6	9	1,0
RA de Presidente Prudente	4	0,6	2	0,3
RA de Marília	14	1,3	25	2,3
RA Central	57	3,9	48	3,3
RA de Barretos	-	-	-	-
RA de Franca	30	3,0	42	4,2

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Entretanto, o movimento de recebimentos e transferências de produtos e plantas industriais não é capaz, por si só, de determinar a dinâmica territorial presente nas estratégias empresariais, pois essas podem desmobilizar velhas plantas e mobilizar novos investimentos dentro de uma mesma região. As informações complementares das Tabelas 23 e 24 mostram que as empresas industriais da Região Metropolitana de São Paulo priorizaram o deslocamento intra-regional, dado que, entre as unidades que transferiram fases do processo produtivo ou a fabricação de produtos entre 1997 e 2001, 58,8% indicaram como destino das novas linhas de produção ou fabricação de produtos a própria RMSP.

Fora dela, o interior do Estado de São Paulo é o maior beneficiado pelas transferências, colocando-se como destino de 25,6% das unidades da RMSP que afirmaram deslocar parte de sua linha de produção ou a fabricação de produtos (enquanto apenas 12,1% assinalaram transferências para outros Estados). Quando se consideram as unidades que estão na área metropolitana e que receberam fases do processo produtivo ou linhas de

produtos de outras unidades, verifica-se que 72,8% afirmaram que as linhas e produtos transferidos tiveram como origem unidades que estavam na RMSP.

No processo de reestruturação de suas linhas de produção, as empresas da RMSP optaram por áreas situadas no perímetro metropolitano, dado o conjunto de vantagens de aglomeração oferecidas por essa região. Nesse sentido, a transferência de linhas de produção e o movimento de fechamento e abertura de novas plantas na RMSP parecem um fator de ordem secundária para explicar o relativo nível de desconcentração industrial ocorrido entre 1996 e 2001.⁶¹

A análise dos dados da Paep 2001 mostra que é necessário relativizar os efeitos negativos dos chamados “custos de aglomeração”, advindos da saturação da infra-estrutura de transporte, da valorização imobiliária, das restrições impostas pela legislação ambiental, etc, como explicação para o processo de transferência de plantas industriais da metrópole em direção a outras áreas do interior do Estado.

Por outro lado, as teorias mais difundidas sobre os fatores ligados aos novos padrões tecnológicos e organizacionais para a localização industrial (como aquelas que se baseiam na minimização dos custos de transação) também têm limitado poder explicativo sobre as decisões de investimento das empresas. Na análise dos fatores mais citados para as mudanças locacionais das unidades da indústria na Região Metropolitana de São Paulo, entre 1997 e 2001, não predominam ou não são determinantes os fatores tipicamente associados à reestruturação produtiva – tais como a infra-estrutura voltada para a pesquisa científica e tecnológica ou a existência de uma base recursos humanos qualificados – nem aqueles elementos decorrentes das políticas públicas voltadas para a atração de investimentos de natureza fiscal ou da busca de mão-de-obra mais barata.

⁶¹ Do lado oposto, o caráter do crescimento dessas regiões não pode ser explicado pelo “transbordamento” da indústria metropolitana, pois entre as 14 regiões onde se registraram unidades com recebimento de fases do processo produtivo ou produtos, em dez o movimento intra-regional é mais significativo que o inter-regional. As exceções ficam por conta da Região Metropolitana da Baixada Santista e das Regiões Administrativas de Sorocaba e Marília.

Tabela 23

Unidades Locais que Receberam Fases do Processo Produtivo e/ou de Fabricação de Produtos Anteriormente Manufaturados em Outra Unidade, por Local de Origem
Estado de São Paulo
2001

RMs e RAs que Receberam Fases do Processo Produtivo	Local de Origem											
	Estado de São Paulo						Outros Estados da Federação	Mercosul (exclusive o Brasil)		Outros Países (exclusive os do Mercosul)		
	Própria Região		RMSP		Outros Municípios (exceto da própria Região e da RMSP)							
	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%
ESTADO DE SÃO PAULO	569	35,8	481	30,3	187	11,8	142	8,9	26	1,6	185	11,6
RMSP	300	33,7	348	39,1	81	9,1	58	6,5	13	1,5	91	10,2
RMBS	2	14,3	12	85,7	-	-	-	-	-	-	-	-
RMC	48	40,3	14	11,8	16	13,4	18	15,1	-	-	23	19,3
RA de Registro	1	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RA de São José dos Campos	18	29,0	13	21,0	9	14,5	9	14,5	2	3,2	11	17,7
RA de Sorocaba	18	22,5	22	27,5	18	22,5	5	6,3	3	3,8	14	17,5
RA de Campinas	76	32,5	41	17,5	36	15,4	32	13,7	6	2,6	43	18,4
RA de Ribeirão Preto	4	33,3	2	16,7	2	16,7	3	25,0	1	8,3	-	-
RA de Bauru	10	71,4	1	7,1	1	7,1	1	7,1	-	-	1	7,1
RA de São José do Rio Preto	11	73,3	2	13,3	2	13,3	-	-	-	-	-	-
RA de Araçatuba	7	77,8	1	11,1	-	-	1	11,1	-	-	-	-
RA de Presidente Prudente	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RA de Marília	11	40,7	13	48,1	2	7,4	1	3,7	-	-	-	-
RA Central	33	53,2	6	9,7	16	25,8	4	6,5	1	1,6	2	3,2
RA de Barretos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RA de Franca	28	58,3	6	12,5	4	8,3	10	20,8	-	-	-	-

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Tabela 24

Unidades Locais que Transferiram Fases do Processo Produtivo e/ou de Fabricação de Produtos Anteriormente Manufaturados em Outra Unidade, por Local de Destino
Estado de São Paulo
2001

RMs e RAs que Transferiram Fases do Processo Produtivo	Local de Destino											
	Estado de São Paulo						Outros Estados da Federação		Mercosul (exclusive o Brasil)		Outros Países (exclusive os do Mercosul)	
	Própria Região		RMSP		Outros Municípios (exceto da própria Região e da RMSP)							
	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%	N ^{os} Abs.	%
ESTADO DE SÃO PAULO	604	43,8	247	17,9	300	21,7	186	13,5	17	1,2	26	1,9
RMSP	251	33,1	195	25,7	195	25,7	92	12,1	13	1,7	12	1,6
RMBS	1	50,0	-	-	1	50,0	-	-	-	-	-	-
RMC	49	56,3	3	3,4	16	18,4	16	18,4	1	1,1	2	2,3
RA de Registro	2	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RA de São José dos Campos	28	44,4	9	14,3	10	15,9	13	20,6	-	-	3	4,8
RA de Sorocaba	39	60,9	4	6,3	14	21,9	4	6,3	1	1,6	2	3,1
RA de Campinas	101	48,8	18	8,7	46	22,2	33	15,9	2	1,0	7	3,4
RA de Ribeirão Preto	8	80,0	1	10,0	-	-	1	10,0	-	-	-	-
RA de Bauru	19	90,5	-	-	2	9,5	-	-	-	-	-	-
RA de São José do Rio Preto	12	42,9	11	39,3	3	10,7	2	7,1	-	-	-	-
RA de Araçatuba	5	33,3	-	-	1	6,7	9	60,0	-	-	-	-
RA de Presidente Prudente	4	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RA de Marília	11	61,1	1	5,6	2	11,1	4	22,2	-	-	-	-
RA Central	54	83,1	5	7,7	4	6,2	2	3,1	-	-	-	-
RA de Barretos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RA de Franca	20	55,6	-	-	6	16,7	10	27,8	-	-	-	-

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Segundo os dados apresentados na Tabela 25, entre as unidades locais que iniciaram suas atividades após 1997, apenas 7,9% vêem como importante ou muito importante os incentivos fiscais oferecidos pelo poder público estadual e federal, 16,9% a proximidade de centros de pesquisa e difusão tecnológica, 19,0% o baixo custo de mão-de-obra e 23% a infra-estrutura de serviços técnicos de apoio à indústria. Por outro lado, 49,7% das unidades citaram as condições da infra-estrutura urbana como fatores importantes ou muito importantes, 49,2% a acessibilidade do sistema de transportes, 47,9% a proximidade do mercado consumidor e 41,4% a qualidade de vida dos funcionários (que, por sua vez, está ligada ao fator de condições de infra-estrutura urbana). Em posição intermediária, aparecem como fatores importantes ou muito importantes, a infra-estrutura de telecomunicações (38,3% das unidades), proximidade dos fornecedores de insumos (37,5%) e a qualificação da mão-de-obra (32,1%) – ainda que no caso desses últimos, mais de 40% das unidades considerem esses fatores indiferentes ou de importância nula.

Pela análise da Tabela 26, observa-se que não há variação muito expressiva para os fatores de localização nas diversas regiões do Estado. Interessante notar que, com exceção das empresas localizadas na região de Sorocaba, os incentivos fiscais, nas três esferas, não possuem importância como fator decisivo à localização. O baixo preço do terreno também só adquire relevância para Sorocaba e regiões da porção oeste do Estado.

Tabela 25

**Unidades Locais da Indústria (1), por Grau de Importância dos Fatores Considerados
para a Instalação no Município, segundo Fatores de Decisão
Região Metropolitana de São Paulo
2001**

Fatores de Decisão	Indiferente ou Nulo		Pouco Importante		Importante		Muito Importante	
	Nº Abs.	%	Nº Abs.	%	Nº Abs.	%	Nº Abs.	%
Baixo Custo da Mão-de-Obra	2.200	63,24	617	17,74	420	12,08	241	6,94
Qualificação e Treinamento da Mão-de-Obra	1.713	49,23	646	18,56	934	26,84	187	5,37
Proximidade dos Fornecedores de Insumos	1.444	41,49	728	20,92	1.008	28,98	299	8,61
Proximidade do Mercado Consumidor	1.318	38,19	480	13,91	1.069	30,99	583	16,91
Acessibilidade ao Sistema de Transportes	1.163	33,42	603	17,32	1.256	36,10	458	13,15
Infra-estrutura de Telecomunicações	1.461	42,00	683	19,62	1.008	28,96	328	9,42
Infra-estrutura Urbana	1.134	32,87	601	17,42	1.104	31,99	611	17,72
Qualidade de Vida para Funcionários	1.390	39,94	646	18,57	1.141	32,79	303	8,70
Proximidade de Centros de Pesquisa e Difusão Tecnológica	2.252	64,71	638	18,33	422	12,13	168	4,83
Infra-estrutura de Serviços Técnicos de Apoio à Indústria	2.048	59,35	608	17,63	590	17,12	204	5,90
Incentivos Fiscais Oferecidos pelo Poder Público Estadual e Federal	2.774	80,42	403	11,68	214	6,21	58	1,69

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

(1) Unidades locais com início de operação após 1997.

Tabela 26
 Unidades Locais, segundo Fatores Considerados Importantes ou Muito Importantes para sua Instalação
 Regiões do Estado de São Paulo
 2001

Fatores Considerados para a Decisão se Instalação da Unidade Local	Em porcentagem						
	RMSP	RMBS + Registro	SJCampos	Sorocaba	Campinas	Norte	Oeste
Baixo Custo da Mão-de-Obra	19,0	13,0	24,9	33,4	24,5	21,5	31,4
Qualificação e Treinamento de Mão-de-Obra	32,2	17,3	37,0	35,2	30,4	24,8	32,3
Proximidade dos Fornecedores de Insumos	37,6	28,0	35,6	29,5	34,7	26,0	37,7
Proximidade do Mercado Consumidor	47,9	69,8	57,3	31,3	49,5	32,2	46,1
Acessibilidade ao Sistema de Transportes	49,3	27,6	50,6	22,5	50,0	33,5	33,0
Infra-Estrutura de Telecomunicações	38,4	14,2	33,9	27,6	31,8	28,8	24,6
Infra-Estrutura Urbana (Energia, Rede de Água, Esgoto, Telecomunicações, Etc.)	49,7	34,3	51,1	27,9	53,0	57,4	46,0
Qualidade de Vida para Funcionários	41,5	43,0	40,3	29,0	50,4	50,3	51,5
Proximidade de Centros de Pesquisa e Difusão Tecnológica	17,0	4,4	19,3	27,2	16,4	15,8	13,1
Infra-Estrutura de Serviços Técnicos de Apoio à Indústria	23,0	13,2	36,6	30,3	24,8	21,0	23,6
Incentivos Fiscais Oferecidos pelo Poder Público Estadual e Federal	7,9	4,9	10,6	24,3	12,2	9,1	12,1
Incentivos Fiscais Oferecidos pelo Poder Público Municipal	10,2	8,7	14,3	24,0	18,1	12,3	24,7
Baixo Preço do Terreno	29,2	22,7	21,7	36,0	25,7	29,5	40,1

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Ao se verificar, pelos dados da Paep, que as empresas industriais inovadoras que introduziram um produto novo no mercado, representavam apenas 4% do total (Tabela 27) e que a maior porcentagem delas encontrava-se na RMSP (principalmente fora do município da capital), pode-se deduzir que os fatores mais “modernos” de localização são fortemente suplantados pelos tradicionais, dada a pequena escala das empresas inovadoras. Não se quer, aqui, desconsiderar a relevância dessas empresas, muito pelo contrário, sua importância estratégica é inegável, o que se pretende mostrar é que ela não é determinante, em termos de estrutura da indústria, nos processos de decisão locacional. Aliando-se a essa pequena participação de empresas inovadoras uma ausência de nexos entre empresas e instituições de ensino e pesquisa, tem-se um quadro em que a inovação tecnológica está longe de ser um fator locacional determinante para o conjunto das empresas industriais, adquirindo importância para o pequeno conjunto de empresas inovadoras.

Tabela 27

Empresas que Introduziram Produto Tecnologicamente Novo ou Aperfeiçoado para o Mercado entre 1999 e 2001
Regiões Seleccionadas do Estado de São Paulo
2001

Região	Em porcentagem		
	Introdução de Produto Tecnologicamente Novo ou Aperfeiçoado para o Mercado (últimos Três Anos)		
	1-Sim	2-Não	Total ⁽¹⁾
Município de São Paulo	3,8	93,4	14.602
Região do ABC	4,7	93,1	2.946
Demais Municípios da Região Metropolitana de São Paulo	7,0	89,9	4.651
Demais Municípios do Estado de São Paulo	3,5	95,8	12.035
Total	4,0	94,2	42.023

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep, 2001

(1) O total exclui as empresas que não responderam à questão

Concentração da Indústria Metropolitana

As informações da Paep mostram, assim como o foi para o conjunto do Estado, o amplo domínio da grande empresa na estruturação do parque manufatureiro da metrópole. Esse domínio é associado a um nível relativamente alto de centralização dos capitais e a uma participação expressiva de capitais estrangeiros em certos segmentos dessa estrutura.

Em 2001, das quase 1 milhão de pessoas ocupadas na indústria, 38,4% estavam nas empresas com até 99 pessoas. As empresas médias, entre 100 e 499 empregados, respondiam por 24,9% dos empregos e as grandes, com 500 e mais empregados, por 36,8%. O mesmo não acontece com os dados de valor adicionado, que mostram maior concentração: apenas 11,2% eram produzidos nas unidades de empresas com até 99 pessoas, 18,7% nas ULs de empresas com 100 a 499 pessoas ocupadas e 70,1% naquelas de mais de 500 trabalhadores.

Tabela 28

Distribuição do Valor Adicionado e do Pessoal Ocupado das ULs, por Faixa de Pessoal Ocupado da Empresa
Região Metropolitana de São Paulo
2001

Variáveis	Em porcentagem				
	Até 29 Pessoas	30 a 99 Pessoas	100 a 499 Pessoas	500 e mais Pessoas	Total
Pessoal Ocupado	22,3	16,1	24,9	36,8	100,0
Valor Adicionado	4,5	6,7	18,7	70,1	100,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

As pequenas empresas industriais (até 99 empregados) são mais importantes nas divisões ligadas às empresas de bens de consumo não-duráveis e bens intermediários, em que são responsáveis por 43,9% e 40,3% do emprego, respectivamente. Os segmentos de confecção de artigos do vestuário e acessórios, móveis e indústrias diversas, produtos de madeira e produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos possuíam mais de metade do pessoal alocado em pequenas empresas.

Na categoria de bens de capital e de consumo duráveis, por outro lado, apenas 28,6% do emprego encontrava-se em empresas pequenas, mas há segmentos em que elas cumprem importante papel na estrutura de emprego, como no de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos de automação industrial, cronômetro e relógios; de máquinas e equipamentos; e máquinas para

escritório e equipamentos de informática, nos quais representavam, respectivamente, 52,3%, 40,9% e 46,3% do total de empregados. A importância da grande empresa na categoria de bens de capital e de consumo duráveis deriva em grande parte, do peso da divisão de fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (cerca de 48%). Tendo em vista que 72% das ocupações dessa divisão estavam em empresas com mais de 500 empregados, esse resultado condiciona a maior concentração no emprego nas grandes organizações empresariais.

Tabela 29
Distribuição do Pessoal Ocupado, por Faixa de Pessoal Ocupado da Empresa, segundo
Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Região Metropolitana de São Paulo
2001

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem			
	Até 29 Pessoas	30 a 99 Pessoas	100 a 499 Pessoas	500 e mais Pessoas
INDÚSTRIA GERAL	22,3	16,1	24,9	36,8
Indústria Extrativa	18,4	20,6	46,6	14,4
Indústria de Transformação	22,3	16,0	24,8	36,9
Bens de Consumo Não-Duráveis	29,5	14,5	22,9	33,1
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	16,7	9,2	19,6	54,5
Fabricação de Produtos do Fumo	-	-	30,0	70,0
Fabricação de Produtos Têxteis	20,5	16,7	26,1	36,7
Confeção de Artigos do Vestuário e Acessórios	49,1	18,3	18,4	14,2
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	30,1	18,1	13,1	38,7
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	28,6	12,9	28,4	30,1
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	35,8	19,3	27,7	17,3
Bens Intermediários	21,3	18,9	27,6	32,3
Fabricação de Produtos de Madeira	50,3	25,7	13,2	10,8
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	16,0	19,5	26,5	37,9
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	X	X	X	X
Fabricação de Produtos Químicos	10,1	12,6	24,9	52,3
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	21,7	23,0	35,8	19,5
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	22,6	14,9	18,6	43,8
Metalurgia Básica	21,1	18,3	27,4	33,2
Fabricação de Produtos de Metal - Exclusive Máquinas e Equipamentos	33,3	23,1	27,4	16,2
Reciclagem	X	X	X	X
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	14,8	13,8	22,5	47,9
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	22,5	18,4	23,6	35,4
Fabricação de Máquinas Para Escritório e Equipamentos de Informática	22,5	23,8	X	X
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	15,6	15,4	29,5	39,5
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	19,5	15,7	41,6	23,2
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit.,Instr. de Precisão e Óticos,Equip.P/Automação Industrial,Cronômetros e Relógios	30,7	21,6	26,8	20,9
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	5,1	7,3	15,6	72,0
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	16,0	17,2	26,5	40,3

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

X - Sigilo da informação

Os dados de valor adicionado, como já visto, mostram um nível de concentração mais acentuado em torno das grandes empresas. Num detalhamento que pode ser observado na Tabela 30, verifica-se que aquelas com até 99 empregados respondem por 18,6% do

valor adicionado na categoria de bens de consumo não-duráveis, 16,5% nas de bens intermediários e 13,9% na de bens de capital e consumo duráveis. Observando com mais detalhes cada categoria, verifica-se que as empresas de pequeno porte são importantes para as divisões de confecção de artigos do vestuário e acessórios (48,2% do VA), produtos de madeira (55,4%), reciclagem (quase a totalidade) e material de escritório e equipamentos de informática (52,9%). Em geral, as empresas que não necessitam de grande aporte de capital ou de investimentos em inovação tecnológica são as que se enquadram nessa categoria. A – importante – exceção é o setor de equipamentos de informática, no qual as pequenas empresas adquirem importância, tanto em pessoal ocupado como em valor adicionado.

As empresas de porte médio, entre 100 e 499 empregados, predominam nas divisões que envolvem diferentes níveis de complexidade técnica e organizacional. Nesse sentido, as empresas médias estão vinculadas a perfis setoriais muito diferenciados, como equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (47,5%), móveis e indústrias diversas (45,1%), artigos de borracha e plástico (39,5%), e produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos (30,5%).

A grande indústria mostra maior peso na geração do valor adicionado, principalmente entre os bens de capital e de consumo duráveis, em que as empresas com mais de 500 empregados são responsáveis por 67,7% do total do valor agregado, mas também têm grande importância nos setores de bens de consumo não-duráveis e bens intermediários (57,7% e 61,1%, respectivamente). As divisões da indústria metropolitana mostram forte participação de estruturas produtivas comandadas pelas grandes empresas, inclusive indústrias tidas como baseadas em empresas de pequeno porte, como a fabricação de alimentos e bebidas, fabricação de produtos têxteis, fabricação de artefatos de couro e calçados e edição, impressão e reprodução de gravações.

Tabela 30

Distribuição do Valor Adicionado, por Faixa de Pessoal Ocupado da Empresa, segundo Divisões da Indústria e Categorias de Uso
Região Metropolitana de São Paulo
2001

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem			
	Até 29 Pessoas	30 a 99 Pessoas	100 a 499 Pessoas	500 e mais Pessoas
Indústria Geral	7,5	8,7	21,5	62,3
Indústria Extrativa	8,7	25,6	39,3	26,4
Indústria de Transformação	7,5	8,7	21,4	62,4
Bens de Consumo não-duráveis	10,2	8,4	23,7	57,7
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	2,9	3,1	15,2	78,8
Fabricação de Produtos do Fumo	-	-	7,3	92,7
Fabricação de Produtos Têxteis	8,6	14,4	24,4	52,6
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	32,5	15,7	23,9	27,9
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	15,0	8,1	8,3	68,6
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	12,9	10,1	30,9	46,1
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	18,8	15,1	45,1	21,0
Bens Intermediários	7,3	9,2	22,4	61,1
Fabricação de Produtos de Madeira	29,5	25,9	10,6	34,0
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	4,4	7,6	18,0	70,0
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Alcool	0,0	1,6	2,9	95,4
Fabricação de Produtos Químicos	3,4	6,7	24,3	65,6
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	12,8	18,4	39,5	29,3
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	6,0	10,7	11,1	72,2
Metalurgia Básica	3,4	5,8	11,4	79,4
Fabricação de Produtos de Metal - Exclusive Máquinas e Equipamentos	27,8	17,7	30,5	24,1
Reciclagem	73,0	24,9	-	2,1
Bens de capital e de consumo duráveis	5,8	8,1	18,4	67,7
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	13,5	13,4	23,3	49,7
Fabricação de Máquinas Para Escritório e Equipamentos de Informática	10,8	42,1	33,3	13,8
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	2,9	6,4	14,9	75,7
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	5,0	8,6	38,9	47,5
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit.,Instr. de Precisão e Óticos,Equip.p/ Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	8,5	17,2	47,5	26,7
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	1,8	2,5	8,1	87,5
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	5,3	10,2	37,4	47,1

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

No que tange à concentração da indústria por origem do capital controlador, verifica-se que a Região Metropolitana de São Paulo apresenta participação expressiva de empresas estrangeiras, mas são as de capital nacional que possuem maior peso na estrutura

da indústria, pois respondiam por 59,6% do valor adicionado, enquanto o capital estrangeiro representava 33,4% e as empresas de capital nacional e estrangeiro, 7,0%.

Conforme se verifica na Tabela 30, a presença do capital nacional é majoritária na indústria de bens não-duráveis, com 77,7% do valor adicionado (contra 17,8% das empresas controladas por capitais estrangeiros e 4,5% capitais mistos). O capital nacional é predominante em todas as divisões dessa categoria, sendo que apenas na divisão de alimentos e bebidas as empresas de capital estrangeiro têm presença expressiva (34,7%).

Na cadeia de bens intermediários, a presença do capital nacional é flagrante: 90% do valor adicionado gerado no segmento resultou da atividade de empresas nacionais, sobretudo pela presença da Petrobrás e das usinas de açúcar no refino de petróleo e álcool, além de importantes grupos nacionais na fabricação de papel e celulose. O capital estrangeiro, nesta categoria de uso, concentra-se na divisão de produtos químicos (45,7% do VA).

Entretanto, é na matriz de bens de capital e de consumo duráveis que as empresas de capital estrangeiro são dominantes, respondendo por 55,8% do valor adicionado, enquanto as empresas de capital nacional representavam 35,2% e as de capital misto 9,0%. A participação das empresas estrangeiras é predominante nas divisões tradicionais que apresentam maior peso na estrutura do setor, como as divisões de fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (70,7% do valor adicionado) e fabricação de máquinas e equipamentos (46,4%). Já as empresas de capital nacional predominam na fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos (60,0%) e nas divisões de implante mais recente, como fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática (97,4%) e fabricação de equipamentos de instrumentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (70,5%). A divisão de material eletrônico básico, por sua vez, é amplamente dominada pelas empresas de capital estrangeiro (81,0%). As empresas controladas por capitais nacionais e estrangeiros em associação sobressaem na divisão de fabricação de outros equipamentos de transporte, em que representam 51,9% do valor adicionado (contra 35,6% das empresas de capital estrangeiro e 12,4% de capitais nacionais), influenciadas pela participação de capital estrangeiro na Embraer.

Tabela 31
 Distribuição do Valor Adicionado, por Origem de Capital, segundo Divisões da Indústria e
 Categorias de Uso
 Região Metropolitana de São Paulo
 2001

Em porcentagem

Divisões da Indústria e Categorias de Uso	Origem do Capital Controlador da Empresa (em 31/12)		
	Nacional	Estrangeiro	Nacional e Estrangeiro
Indústria Geral	59,6	33,4	7,0
Indústria Extrativa	100,0	-	-
Indústria de Transformação	59,5	33,4	7,1
Bens de Consumo não-duráveis	77,7	17,8	4,5
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	58,5	34,7	6,9
Fabricação de Produtos do Fumo	100,0	-	-
Fabricação de Produtos Têxteis	95,1	4,9	-
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	96,3	3,3	0,4
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	92,6	7,4	-
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	85,5	9,7	4,8
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	81,1	14,6	4,4
Bens Intermediários	90,4	-	9,6
Fabricação de Produtos de Madeira	98,6	1,4	-
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	91,4	7,5	1,1
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	98,5	-	1,5
Fabricação de Produtos Químicos	44,2	45,7	10,1
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	71,2	21,9	6,9
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	73,0	19,7	7,3
Metalurgia Básica	80,5	13,3	6,2
Fabricação de Produtos de Metal - Exclusive Máquinas e Equipamentos	82,8	11,5	5,7
Reciclagem	97,9	2,1	-
Bens de capital e de consumo duráveis	35,2	55,8	9,0
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	43,2	46,4	10,5
Fabricação de Máquinas Para Escritório e Equipamentos de Informática	97,4	-	2,6
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	60,0	30,4	9,7
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	18,5	81,2	0,3
Fabr.de Equip.de Instrument.Médico-Hospit.,Instr. de Precisão e Óticos,Equip.P/Automação			
Industrial,Cronômetros e Relógios	70,5	29,1	0,5
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	20,1	70,7	9,2
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	35,6	12,4	51,9

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Produtividade

A estrutura da indústria metropolitana aponta a convivência de empresas e setores com dinâmicas muito desiguais em termos de geração de ocupações e intensidade de capital, o que resulta em padrões de produtividade heterogêneos entre empresas de diferentes portes e setores. No caso específico da Região Metropolitana de São Paulo, a conjuntura macroeconômica dos anos 90, caracterizada por uma trajetória de crescimento errática, maior abertura da economia brasileira e das políticas de desvalorização cambial, submeteram a indústria metropolitana a uma maior concorrência internacional dentro de uma conjuntura de incertezas. Entretanto, os impactos desse processo sobre a estrutura produtiva foram muito diferentes em termos setoriais, com a desmobilização de setores mais intensivos em mão-de-obra ligados à produção de bens de consumo não-duráveis, tal como ocorreu na indústria têxtil, couro, indústria de móveis, ou, de outro lado, a reestruturação de cadeias produtivas que responderam de forma ativa à integração no mercado mundial, como a indústria automobilística, a química e a eletrônica.

Os dados da Paep 2001 mostram que a estrutura industrial da Região Metropolitana mantém suas características básicas, quais sejam: alto nível de concentração e forte diversificação setorial. Trata-se, entretanto, de uma indústria que apresenta grande heterogeneidade de seus padrões de produtividade, derivada da assimilação diferenciada dos padrões tecnológicos, dos processos de inovação e da utilização dos recursos humanos em cada divisão da indústria. A medição da produtividade, desde os anos 80, vem se tornando um desafio constante para os pesquisadores, já que a reestruturação produtiva, sobretudo no setor industrial, fez com que os indicadores anteriores fossem de difícil comparação. Ao terceirizar parte de suas atividades, utilizar novos equipamentos automatizados, ou ao utilizar componentes fabricados em outras unidades industriais, a empresa industrial consegue, com um número muito menor de pessoas ocupadas, produzir a mesma quantidade (ou, geralmente, quantidades superiores). Como a medida clássica de produtividade é a relação entre a receita da venda de produtos industriais e o pessoal ocupado (ou a quantidade de horas pagas), houve um incremento de produtividade a partir dos anos 80 que está encoberto pelas novas formas de a indústria produzir. Relacionar o valor adicionado com o pessoal ocupado, por sua vez, incorpora os gastos das empresas com a contratação de serviços de terceiros ou a utilização de peças pré-fabricadas

adquiridas de outras empresas, tornando-se um indicador mais próximo da realidade da indústria.

A Tabela 32 mostra a produtividade aparente⁶² dos segmentos industriais da RMSP, em 2001:0⁶³ o segmento de bens de consumo não-duráveis apresentava níveis de produtividade 30% inferiores àqueles registrados para o conjunto da indústria metropolitana, ainda que em relação ao Estado esse mesmo segmento apresente padrão superior de 3,1%. O que se nota, quando se desagregam ainda mais os dados, é que nesse grupo há, por um lado, segmentos com coeficientes de produtividade semelhantes ou superiores à média metropolitana e desempenho inferior àqueles verificados na indústria do Estado e, por outro, aqueles que mostram baixo nível de produtividade na metrópole, mas mostram melhor desempenho quando comparados à média estadual.

Assim, por exemplo, as divisões de produtos do fumo e de alimentos e bebidas apresentavam produtividade aparente no total da Região de, respectivamente, 198,7 e 104,2, enquanto em relação ao Estado, estes valores eram inferiores (98,7% e 95,7%, respectivamente). Já as divisões de produtos têxteis, confecção de artigos do vestuário e acessórios, preparação de couro e fabricação de artefatos de couro e móveis e indústrias diversas mostravam comportamento inverso, com produtividade inferior na Região Metropolitana, mas bem superior que aquela registrada na média do Estado. O único segmento do grupo de bens de consumo não-duráveis que apresentou produtividade mais alta que a média metropolitana e estadual é o de edição, impressão e reprodução de gravações (107,9 na RMSP e 116,6 no Estado). Vale lembrar que essa indústria é fortemente concentrada na RMSP (especialmente na capital) e em grandes empresas jornalísticas e editoriais.

⁶² Ver nota 56, neste trabalho.

⁶³ A primeira coluna da tabela mostra a produtividade aparente, tendo como referência a média regional, igual a 100. A segunda coluna compara a produtividade setorial na região com a média estadual da categoria de uso ou divisão, permitindo verificar quais setores são mais produtivos, em cada região.

Tabela 32

Produtividade Aparente nas Unidades Locais, segundo Categorias de Uso e Divisões da Indústria
Região Metropolitana de São Paulo
2001

Categorias de Uso e Divisões da Indústria	Em porcentagem	
	Produtividade Aparente da Região - Total da IT = 100	Produtividade Aparente da Divisão na Região - Produtividade da Divisão no Estado = 100
INDÚSTRIA GERAL	99,7	0,8
Indústria Extrativa	50,2	11,9
Indústria de Transformação	100,0	0,7
Bens de Consumo Não-Duráveis	70,1	3,1
Produtos Alimentícios e Bebidas	104,2	-4,3
Produtos do Fumo	198,7	-1,3
Produtos Têxteis	50,9	4,9
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	24,0	10,6
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados	41,4	67,3
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	107,9	16,6
Móveis e Indústrias Diversas	38,1	4,7
Bens Intermediários	114,9	-4,4
Produtos de Madeira	52,9	19,9
Celulose, Papel e Produtos de Papel	110,1	-12,5
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool	743,9	-15,4
Produtos Químicos	198,0	3,4
Artigos de Borracha e Plástico	57,7	-3,8
Produtos de Minerais Não-Metálicos	80,8	42,2
Metalurgia Básica	165,4	9,7
Produtos de Metal – Exclusive Máquinas e Equipamentos	58,3	4,4
Reciclagem	25,1	10,5
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	114,5	-0,3
Máquinas e Equipamentos	99,4	11,3
Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática	113,0	1,7
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	105,3	11,2
Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	218,1	-4,3
Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Óticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios	95,1	13,1
Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	115,3	5,5
Outros Equipamentos de Transporte	117,4	-58,4

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

Na categoria de bens intermediários, a produtividade situava-se 14,9% acima da média regional, mas era 4,4% inferior ao restante do Estado, dada a importância das refinarias de petróleo encontradas sobretudo na macrometrópole.⁶⁴ Há tendências semelhantes àquelas verificadas em relação aos bens de consumo duráveis, de que segmentos com composição técnica mais intensiva em capital tendem a mostrar produtividade inferior àquela verificada no Estado, enquanto aqueles com maior intensidade de mão-de-obra apresentam melhor desempenho. Entre os primeiros, podem ser citadas as divisões da fabricação de coque, refino de petróleo e elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool; e celulose e papel; enquanto as divisões de produtos de madeira; produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos; produtos de minerais não-metálicos; e reciclagem, são exemplos do segundo grupo. As divisões que apresentaram desempenho superior tanto em relação à área metropolitana quanto ao Estado foram as de produtos químicos e metalurgia básica, enquanto a de artigos de borracha e plástico mostra produtividade inferior tanto em relação à indústria da RMSP quanto àquela existente no Estado.

Também a categoria de bens de capital e consumo duráveis mostra produtividade superior quando comparada à indústria total da RMSP (14,5%) e levemente inferior em relação ao Estado (99,7%). As duas únicas divisões que registraram produtividade menor do que aquela verificada na indústria da RMSP foram máquinas e equipamentos (99,4%) e equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (95,1%), ainda que tivessem produtividade superior em relação à média estadual (11,3% e 13,1%). Entre as divisões da indústria de bens de capital e de consumo duráveis com produtividade na RMSP superior à registrada no Estado estão máquinas para escritório e equipamentos de informática (1,7%), máquinas, aparelhos e materiais elétricos (11,2%) e fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (5,5%). As divisões que mostraram produtividade inferior à média estadual foram os de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (95,7%) e outros equipamentos de transporte (41,6% da média estadual), uma vez que relevantes empresas dessas divisões investem em

⁶⁴ A Replan, maior refinaria da Petrobrás, localiza-se em Paulínia, na RA de Campinas; a Henrique Laje, em São José dos Campos, e a Presidente Bernardes, em Cubatão. A única refinaria de porte na RMSP, mas bem menor do que as citadas, é a de Capuava, entre Mauá e Santo André.

pólos importantes na macrometrópole, como o parque tecnológico de Campinas, no caso de equipamentos de comunicações, e São José dos Campos, no caso da indústria aeronáutica.

Em síntese, as informações de produtividade evidenciam que a estrutura da RMSP apresenta níveis de produtividade altamente heterogêneos, dado que a economia metropolitana permite a convivência de unidades produtivas muito diferenciadas em termos de intensidade de capital e mão-de-obra. Entretanto, a estrutura metropolitana ainda é competitiva: das 23 divisões da indústria analisadas, 16 mostraram produtividade superior na Região Metropolitana quando comparadas à média estadual. A economia metropolitana mostra padrões superiores de produtividade em segmentos intensivos em mão-de-obra, corroborando algumas hipóteses ligadas à economia regional que afirmam que as vantagens dos fatores locais das aglomerações urbanas para economias dependem fortemente dos circuitos de aprendizagem, de redes produtivas instáveis e de interações espaciais dinâmicas com fornecedores e o mercado consumidor.

Por outro lado, também são nítidas as vantagens da RMSP entre as divisões altamente dependentes de estratégias inovadoras alicerçadas em capital e investimentos em pesquisa e desenvolvimento, como máquinas e equipamentos, equipamentos de informática e instrumentos médico-hospitalares, precisão e automação industrial. As exceções ficam por conta da indústria de material eletrônico, aparelhos e equipamentos de comunicação e outros equipamentos de transporte, dados os novos investimentos em direção a importantes localidades da macrometrópole, como Campinas e São José dos Campos.

Os setores fortemente dependentes das fontes de insumos e matérias-primas apresentam, como seria de se esperar, vantagens competitivas que se mostram nítidas no interior do Estado, como a indústria de alimentos e bebidas, papel e celulose, refino de petróleo e álcool.

O nível mais elevado da produtividade da indústria metropolitana dificilmente poderia ser explicado pelo esforço intensivo de incorporação de máquinas e equipamentos junto ao parque manufatureiro, dado que a conjuntura macroeconômica e os custos de capital em um quadro de incerteza constituíam fatores pouco favoráveis para um novo ciclo de investimentos que viessem renovar o estoque de capital fixo imobilizado nas plantas da indústria metropolitana, as mais antigas do Estado.

Conforme aponta a Tabela 33, na RMSP, 36,9% das unidades locais afirmaram que o equipamento mais importante voltado à produção tinha mais de dez anos de idade média, 35,4% entre 6 e 10 anos e apenas um quinto mencionou o equipamento entre 0 e 5 anos. Comparando-se a RMSP com algumas regiões do interior do Estado, verifica-se que em São José dos Campos ou nas Regiões norte e oeste é maior a proporção de unidades com equipamentos nessa última faixa (30,7% na primeira e 28,1% nas duas últimas).

Tabela 33

Distribuição das Unidades Locais da Indústria, por Média de Idade dos Equipamentos mais Importantes Empregados na Produção
Regiões do Estado de São Paulo
2001

Regiões	Em porcentagem			
	Mais de 10 Anos	De 6 a 10 Anos	De 0 a 5 Anos	Não Sabe
TOTAL	34,20	36,00	24,10	5,80
Região Metropolitana de São Paulo	36,90	35,40	21,10	6,50
RAs de Santos e Registro	33,50	36,70	26,80	3,00
Região Administrativa de São José dos Campos	30,80	33,60	30,70	4,90
Região Administrativa de Sorocaba	31,50	35,20	27,10	6,20
Região Administrativa de Campinas	31,90	37,10	25,80	5,20
Região Norte do Estado(1)	30,00	37,30	28,10	4,60
Região Oeste do Estado(2)	31,10	35,90	28,10	4,80

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep 2001.

(1) Compreende as RAs de Ribeirão Preto, Franca, Barretos, Central e São José do Rio Preto.

(2) Compreende as RAs de Araçatuba, Presidente Prudente, Bauru e Marília.

Os dados por segmento mostram que a indústria de transformação da Região Metropolitana de São Paulo possui perfil mais envelhecido no segmento de bens de capital, particularmente no complexo metal-mecânico, nas divisões mais intensivas em mão-de-obra da indústria de bens não-duráveis e em alguns segmentos da indústria de bens intermediários. A Tabela 34 mostra que em 59,6% das unidades da metalurgia básica os equipamentos tinham em média mais de 10 anos, vindo a seguir outros equipamentos de transporte (52,1%), fabricação de máquinas e equipamentos (50,1%), fabricação de máquinas, aparelhos e material elétrico (46,9%), fabricação de produtos de metal (42,1%); na indústria de bens duráveis, destacam-se as unidades de fabricação de produtos têxteis (40,7%) e preparação e confecção de artefatos de couro; no grupo de bens intermediários,

destaca-se a divisão de fabricação de papel e celulose, em que 53,3% das unidades apontavam que os equipamentos principais tinham dez ou mais anos de uso.

Por outro lado, algumas divisões mostraram maior propensão em investir na década de 90, contando com uma estrutura produtiva mais atualizada. Essas podem ser divididas em dois grupos: um com a idade média dos principais equipamentos entre 6 e 10 anos, e outro com até 5 anos – o primeiro grupo sinaliza as divisões que realizaram investimentos com maior intensidade na primeira metade da década de 90 e, o segundo, as que o fizeram pós-96, já no contexto do Plano Real. Entre as primeiras, destacam-se confecções de vestuário e acessórios (44,7% das unidades), preparação e confecção de artefatos de couro (42,2%), refino de petróleo e álcool (41,2%), e fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (41,0%). As divisões que contavam com a maior proporção de unidades com equipamentos com até cinco anos de idade média são fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática (44,9%), fabricação de material eletrônico e aparelhos e equipamentos de comunicações (39,3%), e fabricação e refino de petróleo e álcool (36,8%). As proporções de unidades com equipamentos com idade média de 6 a 10 anos, nas divisões de produtos químicos (34,6%) e fabricação de equipamentos médicos, óticos e relógios, instrumentos de precisão e automação industrial (34,3%) foram praticamente as mesmas para equipamentos de 6 a 10 anos e até 5 anos (33,3% e 34,0%, respectivamente).

Tabela 34

Distribuição das Unidades Locais, por Média de Idade dos Equipamentos mais Importantes Empregados na Produção, segundo Divisões da Indústria Região Metropolitana de São Paulo 2001

Divisões da Indústria	Em porcentagem			
	Mais de 10 Anos	De 6 A 10 Anos	De 0 A 5 Anos	Não Sabe
Total	36,9	35,4	21,1	6,5
Indústria Extrativa	48,9	31,6	4,2	15,4
Fab. de Alimentos e Bebidas	31,2	42,6	20,4	5,8
Fab. de Produtos Têxteis	40,7	35,5	20,2	3,6
Confecção de Vestuários e Acessórios	19,9	44,7	26,6	8,8
Prepar. e Confecção de Artefatos de Couro	41,1	42,2	11,1	5,6
Fab. de Celulose e Papel	53,3	29,3	15,5	1,9
Edição, Impressão, Reprodução de Gravações	39,3	26,9	25,3	8,5
Fab. e Refino de Petróleo e Álcool	22	41,2	36,8	.
Fab. de Produtos Químicos	25,3	34,6	33,3	6,8
Fab. de Artigos de Borracha e Plásticos	38,1	34,2	20,8	6,9
Fab. Produtos de Minerais Não-Metálicos	32,6	35,5	15,6	16,3
Metalurgia Básica	56,9	31,6	9	2,5
Fab. Produtos de Metal (Excl. Máq. e Eq.)	42,1	36,9	16	5
Fab. de Máquinas e Equipamentos	50,1	26,2	15	8,8
Fab. de Máquinas de. Escritório e Equipamentos de Informática	8,8	31,1	44,9	15,2
Fab. de Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	46,9	32,7	17,1	3,3
Fab. Material Eletrônico e Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	29	27,5	39,3	4,2
Fab. Equip. Médicos,.. Ótica e Relógios, Instrumentos de Precisão e Automação Industrial	20,7	34,3	34	11
Fab. e Montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias	37,4	41	18,5	3,1
Fab. Outros Equipamentos de Transporte.	52,1	26,4	10,7	10,8
Outras Indústrias	40,1	34	23	2,8

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista -Paep 2001.

A análise das informações mostra que uma parte significativa do parque industrial metropolitano sustenta padrões mais elevados de produtividade em relação ao Estado, em uma conjuntura em que a economia não mostrava tendências favoráveis a novas imobilizações de capital fixo. Uma das explicações possíveis para a sustentação dessas taxas de produtividade, na maioria das divisões analisadas, está associada à implementação de novos métodos organizacionais, na qual se inclui um profundo ajuste em relação à força de trabalho e à terceirização de atividades-meio.

Esses dois processos causaram redução expressiva da ocupação no setor industrial (havia queda, em valores absolutos no número de empregos industriais no Estado, entre 1996 e 2001, segundo a Paep), aumento do número de ocupações no setor de serviços, seja pelo deslocamento de atividades terceirizadas pelas empresas industriais, seja pela desocupação crescente nas indústrias, e elevação da participação do valor adicionado no setor de serviços, principalmente na RMSP.

O importante é salientar que se trata de serviços que fogem à imagem tradicional do setor (pequenos negócios, trabalho com pouca qualificação), ainda que ocorram grandes empreendimentos, como *shopping centers*. Os serviços preponderantes na RMSP, ao contrário, sustentam-se em empresas de grande porte, com trabalhadores altamente qualificados e em setores de alta intensidade tecnológica.

Tomlinson (1997) analisa a estrutura econômica do Reino Unido, utilizando dois modelos matemáticos: um baseado nas funções de produção Cobb-Douglas e outro alicerçado na matriz de insumo-produto de Leontieff. Em ambos os casos, o autor verifica uma forte correlação entre a produção industrial e os serviços, principalmente aqueles prestados às empresas e baseados em conhecimento (os *kibs*), concluindo que esses serviços contribuem decisivamente para a agregação de valor da manufatura.

O Terciário Metropolitano

Entre as discussões mais recentes na área da economia regional, está aquela do peso crescente do chamado “setor terciário” nas economias metropolitanas. A despeito dessa tendência ser verificada de forma mais geral nas economias nacionais centrais e em desenvolvimento, vários aspectos são citados para esse fato nas grandes aglomerações urbanas: alguns enfatizam os efeitos da globalização e a reconversão produtiva dessas regiões diante do esgotamento de um certo padrão de desenvolvimento de natureza fordista; outros agregam a essas tendências a abertura econômica que algumas regiões experimentaram na década de 90, com impactos sensíveis sobre o parque manufatureiro das áreas metropolitanas, que constituem o núcleo territorial da industrialização mais antiga desses países; e por fim, outras privilegiam a dinâmica do mercado imobiliário e dos custos

de aglomeração, que inviabilizam tanto a expansão como os novos investimentos industriais nessas áreas.

Historicamente, no contexto da formação da área metropolitana de São Paulo, há algumas correntes que ressaltam a natureza do crescimento do setor de serviços do ponto de vista da sua “informalidade”. Dado o forte predomínio industrial e o intenso processo migratório resultante da forte desorganização do setor rural decorrente da modernização econômica do país e do Estado, o setor de serviços foi tomado como área de contenção do desemprego, constituído por um conjunto de bolsões segmentados de pequenas empresas mercantis de natureza informal em que predomina o subemprego, a mão-de-obra não-qualificada e a produção voltada para as famílias, resultado do padrão de desenvolvimento típico de áreas de rápido crescimento urbano, tal como se verificou nos países de industrialização tardia, a partir de meados do século XX. O uso das noções dualistas qualificou a estrutura produtiva metropolitana de forma antagônica, definida, de um lado, por um setor “tradicional” ou “atrasado” de baixa produtividade voltado para o mercado local, logo identificado com os serviços (neles incluído o comércio), e um setor “moderno”, de alta produtividade, intensivo em capital, tecnologia e de natureza tipicamente industrial. Embora reconhecendo a importância dos serviços informais, este trabalho prende-se àqueles formalizados, que podem ser comparados com os dados obtidos pela Paep, que investiga somente as empresas formais.

Ainda que a configuração do mercado de trabalho na Região Metropolitana de São Paulo empreste ao setor terciário características tais como as descritas anteriormente, é necessário ponderar que, de um lado, ela se coloca como um conjunto de determinações relativamente datadas e, de outro, parte significativa do setor de serviços apresenta feições organizacionais e tecnológicas compatíveis como os requisitos da indústria paulista, das funções decorrentes do padrão de urbanização do Estado e da centralidade que a Região Metropolitana de São Paulo veio a exercer em decorrência da sua inserção nos circuitos de produção e circulação (nacionais e internacionais) de mercadorias, capitais, informações, pessoas e bens culturais nas últimas décadas.

O crescimento industrial na Região Metropolitana refletiu-se na ampliação dos serviços de utilidade (energia, gás e água), transportes, comunicações e intermediação

financeira. Os requisitos de gerenciamento e a crescente complexidade dos centros de decisão da grande empresa também fomentaram a expansão de serviços especializados e de maior densidade técnica, como assessoria jurídica e financeira, *marketing* e propaganda, gestão e comunicação empresarial, assim como o processo de terceirização intenso nas últimas décadas adensou a rede de serviços auxiliares (segurança, portaria e vigilância, limpeza e manutenção, transportes e armazenagem, alimentação, seleção e locação de mão-de-obra, entre outros).

Na ótica dos serviços pessoais, o intenso processo de urbanização em ritmo acelerado criou uma extensa rede de autônomos, empregos domésticos e pequenas empresas ligadas ao pequeno comércio e às atividades mercantis. Paralelamente, contudo, a rápida difusão de hábitos de consumo de natureza cosmopolita entre as classes médias, associada aos desdobramentos de um profundo processo de reestruturação empresarial e de inovação tecnológica que atingiu várias atividades voltadas ao consumo das famílias, implicou na sofisticação dos serviços pessoais, tal como os novos mercados de produtos digitais, que envolvem as atividades de produção, distribuição e projeção de filmes e vídeos, rádio e televisão e agências de notícias.

Na ótica dos setores abordados pela Paep no levantamento de 2001, considerando os serviços mercantis privados não-financeiros e as atividades públicas realizadas por empresas e fundações nas áreas de saúde e educação, verifica-se que o setor de serviços na Região Metropolitana de São Paulo é extremamente diversificado, possui forte vinculação com a estrutura produtiva quando comparado com a média estadual e apresenta forte concentração em relação ao Estado na maioria das atividades (Tabela 35).

Tabela 35

Distribuição do Valor Adicionado na Empresa de Serviços, segundo Classificação de Atividade Agregada para Análise da Paep
Estado de São Paulo e Região Metropolitana de São Paulo
2001

Em porcentagem

Classificação de Atividade Agregada para Análise da Paep	Valor Adicionado		
	Estado de São Paulo	Região Metropolitana de São Paulo	
	Estrutura Estadual de Serviços (%)	Estrutura Regional de Serviços (%)	Participação do VA Regional no Estado (%)
SETOR DE SERVIÇOS	100,0	100,0	70,5
Serviços Prestados às Famílias e Atividades Assistenciais Coletivas	29,9	26,4	62,1
Alojamento	0,8	0,6	51,7
Alimentação	4,6	3,9	58,8
Saúde	9,1	9,2	71,3
Educação Formal	7,5	5,9	55,8
Educação Não-Formal	0,9	0,8	62,0
Atividades de Lazer/Cultura	2,5	2,5	68,2
Serviços Pessoais, Atividades Assistenciais Coletivas e Outros	4,4	3,5	56,1
Transporte	14,6	12,1	58,3
Atividades Imobiliárias e de Aluguel	4,0	3,0	52,2
Serviços Prestados às Empresas	28,5	33,2	82,1
Serviços Técnicos às Empresas	11,3	14,1	88,1
Serviços Auxiliares às Empresas	16,9	19,0	79,0
Serviços de Agricultura	0,2	0,1	14,8
Comunicações	9,0	12,0	94,1
Telecomunicações	8,3	11,2	95,2
Correio	0,7	0,8	79,9
Informática	6,0	7,4	86,6
Serviços de Utilidade Públicas	8,0	6,1	53,4
Energia, Gás e Água	7,5	5,6	52,6
Limpeza Urbana/Esgoto	0,6	0,5	65,4

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep 2001.

O núcleo mais denso do setor de serviços na RMSP é composto pelos serviços prestados às empresas, que representava 33,2% do valor adicionado. Dentro desse núcleo, os serviços auxiliares às empresas eram o segmento com maior participação na estrutura dos serviços, sendo o de maior representatividade no emprego (22,7%) e no valor

adicionado (19,0%). Os serviços voltados às famílias e atividade assistenciais e coletivas constituem-se no segundo bloco mais importante, com 26,4% do valor adicionado, seguido pelas atividades de transportes (12,1%), comunicações (12,0%), informática (7,4%), serviços de utilidade pública (6,1%) e atividades imobiliárias e aluguel (4,0%).

No segmento dos serviços prestados às empresas, é importante notar o peso dos chamados serviços auxiliares, que representam 19,0% do valor adicionado do setor de serviços na RMSP. Essas atividades agregam segmentos mais tradicionais, pouco intensivos em capital e dominados por empresas que exigem menor nível de qualificação técnico-operacional da mão-de-obra, como as de seleção, agenciamento e locação de mão-de-obra, serviços de investigação, segurança, limpeza, etc. Trata-se de um segmento de crescimento acelerado associado ao processo de terceirização das últimas décadas, e que guarda estreito relacionamento com as estratégias de corte de custos fixos e da expansão de relações de subcontratação em áreas fora do *core* estratégico das empresas. Tem grande importância também em termos de ocupação, sendo o maior empregador entre os segmentos pesquisados do setor de serviços na RMSP (22,7%).

Os chamados “serviços técnicos” são formados por segmentos que têm maiores exigências em termos de formação profissional, dado que atendem a demandas mais complexas das grandes empresas, fornecendo insumos para a gestão dos grupos econômicos e informações qualificadas para a tomada de decisões, como assessoria e gestão empresarial, propaganda e *marketing* e pesquisa e desenvolvimento, entre outros. No contexto do processo de modernização da atividade econômica, esses serviços têm papel central no processo de reestruturação produtiva e gerencial das empresas e aparecem com destaque na cadeia de comando do capital financeiro sediado na metrópole, representando 14% do valor adicionado do setor de serviços na RMSP, o que corresponde a uma participação superior às atividades de transportes e comunicações. Entretanto, mostram participação um pouco menos expressiva em termos de emprego (9%).

O segundo grupo a ser destacado é o de serviços voltados às famílias e atividades assistenciais e coletivas. Nesse grupo, predominam as atividades de saúde e educação, que concentram, respectivamente 9,2% e 5,9% do valor adicionado da RMSP, o que é explicado, em parte, pela densidade populacional da área metropolitana. Além disso, há

diversificação da estrutura de atendimento da rede pública e concentração de equipamentos altamente especializados de referência internacional na capital do Estado – ambos os segmentos representavam, juntos, 20,0% do emprego entre as atividades analisadas.

As atividades de alojamento e alimentação possuem importância relativamente secundária na estrutura do valor adicionado, em que ambas representavam apenas 4,5% do total de riquezas geradas nos serviços. Em que pese a expansão recente das grandes cadeias internacionais de hotéis e a existência de redes de restaurantes de alto nível que constituem parte da infra-estrutura demandada pelo turismo de negócios da capital, esses segmentos ainda são majoritariamente dominados por empresas mais tradicionais, formados por pequenas empresas informais de natureza familiar, intensivos em mão-de-obra e baixa produtividade, sobretudo no segmento de alimentação, que, embora representasse 17,7% do número de unidades locais e 10,9% do emprego, respondeu por somente 3,9% do valor adicionado.

Processo semelhante ocorre no segmento de lazer e cultura. Apesar de agregar uma série de atividades identificadas com pequenas empresas voltadas para produção de espetáculos, atividades recreativas, de lazer e entidades desportivas, as atividades dominantes são identificadas com grandes organizações empresariais, como empresas de Televisão, Rádio e produção de conteúdo audiovisual. Entretanto, respondem pela geração de apenas 3,5% do valor adicionado dos serviços na Região Metropolitana.

Outro grupo de grande importância na estrutura do setor é aquele ligado às atividades de transportes e os serviços de utilidade pública, compostos por empresas altamente organizadas e que sofreram grande impacto em função do processo de privatização e reestruturação de mercados na década de 90. A participação das empresas desses dois segmentos no valor adicionado era de 18,2%, mais significativa do que do número de unidades locais e do emprego no total dos serviços (8,6% e 16,0%, respectivamente).

Processo semelhante aconteceu em relação às atividades dos serviços ligados à comunicação. Esse grupo agrega as atividades de telecomunicações e correios, e detinha 11,2% do valor adicionado metropolitano, embora representasse parcela ínfima de unidades (0,4%) e pequena participação no emprego (1,6%). Trata-se de um segmento que

experimentou grande expansão na década de 90, a partir do processo de privatização dos antigos monopólios públicos e do crescimento de novos serviços digitalizados vinculados à transmissão de dados, voz e imagens. Devido ao seu papel estratégico no âmbito do processo de reestruturação produtiva, apresenta taxas de crescimento relativamente altas e um nível de concentração empresarial maior do que a maioria dos segmentos investigados.

É necessário destacar ainda os serviços de informática, por seu papel estratégico na modernização de toda estrutura produtiva, apresentando nichos importantes para o desenvolvimento de novas atividades empresariais. Na região metropolitana, respondem por 8,2% do número de unidades, 4,0% do pessoal ocupado e 7,4% do valor adicionado dos serviços. Uma observação mais detalhada mostra que cerca de 27,5% do valor adicionado entre as atividades de informática era gerado pelas atividades de desenvolvimento de programas (que representavam 2,0% do valor adicionado entre todos os segmentos pesquisados do setor de serviços na RMSP). Dentro do segmento e do ponto de vista do emprego, as atividades de processamento de dados eram as maiores empregadoras (24,4%), seguidas por desenvolvimento de programas (22,2%), consultoria (19,4%) e manutenção e reparação de máquinas de escritório e de informática (18,4%).

A despeito da importância das atividades imobiliárias na economia metropolitana, altamente alavancadas por empresas de capital estrangeiro em torno de projetos ligados à oferta de escritórios para empresas e residências de alto padrão para classes de alta renda, o segmento de atividades imobiliárias e aluguéis – que compreende a incorporação, compra e venda, aluguel e administração, por conta própria ou de terceiros e locação de bens móveis, como máquinas, equipamentos e objetos pessoais e domésticos de curta ou longa duração – é o grupo com menor expressão no setor de serviços, representando 3% do valor adicionado na capital.

Outra questão importante a ser observada diz respeito à centralidade dos serviços da Região Metropolitana em relação ao Estado, apresentando níveis de concentração mais acentuados do que aqueles verificados na atividade industrial: 70,5% do valor adicionado; 62,3% do emprego; e 60,5% dos estabelecimentos do setor de serviços encontram-se na RMSP.

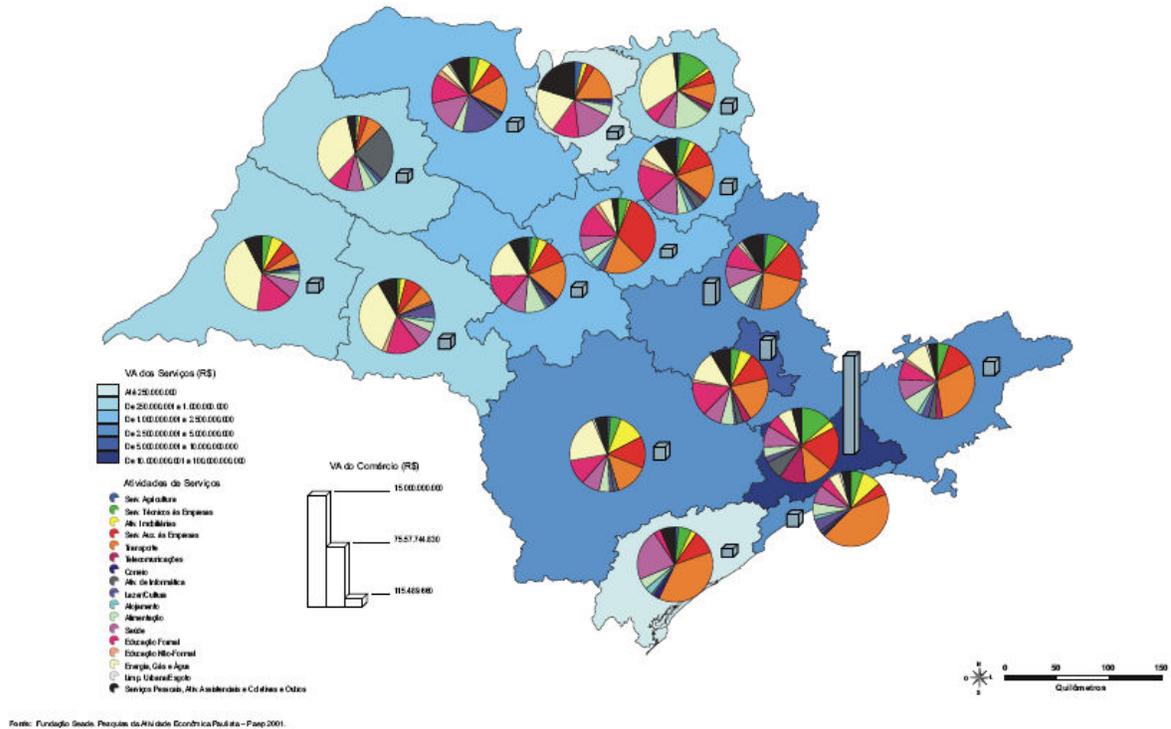
O nível de centralidade tem alta correlação com o tecido produtivo de toda a área metropolitana, mas apresenta matizes que estão relacionadas à cadeia de valor de cada um dos segmentos analisados, ao nível de concentração demográfica da população e à forma de atuação do Estado em relação às políticas sociais e de infra-estrutura.

Observa-se também que o segmento de serviços prestados às empresas possui maior representatividade para a RMSP do que para as demais regiões do Estado: enquanto esse segmento tem um peso de 28% na estrutura estadual, ele passa dos 30% na RMSP, cuja participação no total estadual ultrapassa os 80%. Situação inversa ocorre com os serviços prestados às famílias, que possuem maior representatividade para o conjunto do Estado do que para a RMSP, que tem participação de 62% no Estado, inferior à média do setor de serviços. Nota-se, ao se fazer uma distribuição do setor de serviços pelas regiões do Estado, que aqueles prestados às empresas ganham maior importância à medida que se aproximam da RMSP (e da capital, em especial) e os serviços prestados às famílias assumem maior participação conforme se distanciam da RMSP (vide Mapa 11).

Mapa 11

Atlas Socio da Economia Paulista
Geração Regional e Setorial da Riqueza

Valor Adicionado do Comércio e dos Serviços, por Atividades
Regiões Administrativas e Metropolitanas
2001



Essa estrutura indica que existe uma forte integração entre o segmento de serviços prestados às empresas e os outros setores de atividade econômica da RMSP, que é onde esse processo ocorre com maior intensidade. Nossa hipótese é de que essa integração se dá de forma acentuada com o setor industrial, podendo ser uma das causas da maior produtividade da indústria metropolitana, conforme visto anteriormente.

A Tabela 36 mostra que, entre os principais clientes das empresas de serviços, com exceção das pessoas físicas, a indústria é importante para o setor, chegando a ter participação semelhante à do próprio setor de serviços. Quando a análise recai sobre o setor de atividade dos clientes das empresas que prestam serviços técnicos ou auxiliares, aumenta vigorosamente a participação do setor industrial na demanda por serviços.

O processo de transferência de vários serviços outrora desenvolvidos dentro das empresas industriais propiciou a criação de empresas prestadoras de serviços, retirando do setor industrial uma parcela de seu emprego. Retirou também do setor industrial parte de seu valor adicionado, aumentando assim o diferencial a favor dos serviços, pois a receita

das empresas desse setor, além de compor parte de seu valor adicionado, também entra como consumo intermediário no setor industrial, diminuindo o valor adicionado do setor secundário.

A criação dessas empresas, no entanto, abre a perspectiva de prestação de serviços para outros setores de atividade (como é o caso dos bancos e do próprio setor de serviços), além de criar uma base regional para a prestação de serviços em outras regiões, do Estado ou fora dele. A reduzida participação do setor bancário como cliente do setor de serviços indica que devem ser vistas com cautela as teorias da dominância do sistema financeiro na estruturação atual das regiões metropolitanas, como no paradigma das cidades globais.

Tabela 36
Principais Clientes do Setor Serviços, por Setor de Atividade, segundo Segmentos
Região Metropolitana de São Paulo
2001

Segmentos dos Serviços	Setor de Atividade do Principal Cliente					
	Serviços	Agricultura	Bancos	Comércio	Indústria	Pessoas Físicas
Total dos Serviços	20,4	0,6	11,0	10,3	19,7	37,9
Serviços Técnicos às Empresas	27,8	2,5	10,9	16,0	26,8	15,9
Serviços Auxiliares às Empresas	35,0	0,2	13,2	11,3	30,8	9,4

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep, 2001.

Uma análise geral do setor mostra que os fatores mais importantes que implicaram a instalação das unidades de serviços na Região Metropolitana têm propriedades semelhantes à da indústria em muitos aspectos, mas guardaram certas particularidades em função das características mais específicas dos serviços e pelas pequenas empresas e sua lógica de funcionamento.

Entre os aspectos locacionais mais citados, segundo a Tabela 37, o primeiro grupo relaciona-se com a proximidade do mercado consumidor: 55,9% das unidades existentes em 2001 citaram como importante e muito importante a proximidade do mercado consumidor para a instalação de sua unidade, fator explicado pelas vantagens das economias de aglomeração, mas também pela necessidade de interação face-a-face que as atividades de serviços exigem com o seu mercado.

Outro grupo de fatores relevantes de localização é condicionado pela situação dos proprietários e do mercado imobiliário: 45,7% das empresas apontaram como importante e muito importante a proximidade do local de residência dos donos da empresa, 36,5% a disponibilidade de imóvel próprio e 20,0% os baixos preços dos terrenos, imóveis ou aluguel. A qualidade de vida dos funcionários também apareceu com destaque – 23,3%.

Esse conjunto de determinações locacionais, entretanto, não decorre da particularidade das condições do mercado do mercado imobiliário metropolitano, pois esses elementos são determinantes também nas outras regiões do Estado. Esses dados apontam que os fatores locacionais nos serviços são condicionados, prioritariamente, pela atuação de empreendedores dentro da lógica de funcionamento das pequenas empresas, independentemente da sua localização regional.

Outro grupo de importância significativa diz respeito às vantagens oferecidas pelas economias de aglomeração: além do mercado consumidor, as empresas destacaram a proximidade dos fornecedores de insumos (24,4%) e a existência de outros serviços especializados (21,5%), mão-de-obra de maior qualificação (16,9%) ou mais barata (16,2%).

Outro elemento importante refere-se à infra-estrutura, com destaque para o sistema de transportes (34,3%) e a disponibilidade de recursos relativos a telecomunicações (25,7%). A infra-estrutura voltada para inovação tecnológica e a produção de conhecimentos científicos apresentam menor importância relativa: apenas 11,2% das empresas destacaram como importante ou muito importante a presença de centros de pesquisa e 11,0% a existência de empresas que contribuem para a disseminação de novas técnicas. Por fim, nota-se a pequena influência da infra-estrutura de natureza turística, composta pela rede de hotéis, centros de convenção e restaurantes nas decisões de localização, pois apenas 11,7% das unidades apontaram esse fator como importante ou muito importante nos municípios da região metropolitana.

As políticas de atração de investimentos dos municípios, segundo os dados da Paep, mostram que, para os serviços, em média, os incentivos fiscais têm efeito discutível sobre as decisões de localização: apenas 9,0% das unidades citaram o IPTU como um fator importante ou muito importante, 14,2% o ISS e 19,4% outros incentivos, como doação de

terrenos, cessão de imóveis, etc. Considerando atividades específicas, para as quais as políticas de alíquotas de ISS são direcionadas, aumenta a importância desse fator de forma expressiva, mas não de maneira a condicionar o comportamento da maioria das empresas dos segmentos: entre os serviços de informática, por exemplo, 32,7% citam o ISS mais baixo como importante ou muito importante para a instalação nos municípios da Região Metropolitana de São Paulo, mas, para 65,9% das unidades, esse fator é indiferente ou nulo. Entre os serviços auxiliares às empresas, 21,5% apontam as alíquotas como decisivas, mas, para 61,2%, esse expediente de atração é indiferente.

Por fim, vale destacar a pequena importância atribuída à proximidade de entidades da administração pública (apenas 7,1%) para a decisão de investimentos das empresas de serviços, mesmo considerando a concentração da administração pública do Estado na capital. Esse dado corrobora que, diferentemente das áreas que estruturam seu terciário em função da centralidade política, a Região Metropolitana de São Paulo apresenta um setor de serviços atrelado primordialmente à sua estrutura econômica.

Tabela 37

Unidades Locais de Serviços, por Grau de Importância dos Fatores Considerados para Instalação no Município, segundo Fatores de Decisão Região Metropolitana de São Paulo 2001

Fatores de Decisão	Em porcentagem			
	Indiferente ou nulo	Pouco Importante	Importante	Muito Importante
Baixo custo da mão-de-obra	67,4	16,5	10,9	5,3
Qualificação e treinamento da mão-de-obra	67,4	15,7	12,7	4,2
Proximidade dos fornecedores de insumos	59	16,6	16,3	8,1
Proximidade do mercado consumidor	33,4	10,7	23,5	32,4
Proximidade de outras unidades	80	10,6	2,9	5,5
Acessibilidade ao sistema de transportes	49,5	16,3	21,5	12,8
Infra-estrutura de telecomunicações	59,5	14,8	17,5	8,2
Qualidade de vida para os funcionários	62,4	14,3	15,3	8
Proximidade de centros de pesquisa	74,9	13,9	7,4	3,8
Incentivos fiscais - governo federal	79,8	13,2	4,5	2,6
Incentivos municipais - menor IPTU	77	14	2,9	6,1
Incentivos municipais - menor ISS	73,5	12,3	5,8	8,4
Incentivos municipais – outros	72,4	10,9	7	9,6
Baixo preço do terreno, imóvel próprio ou aluguel	65,3	14,7	10,9	9,1
Disponibilidade de imóvel próprio	51,6	11,9	13,2	23,3
Proximidade do local de residência dos proprietários/sócios	40,4	13,9	17,2	28,4
Existência de empresas que contribuem com disseminação de novas tecnologias	75	14	7,7	3,3
Existência de serviços de apoio especializados	63	15,5	14,8	6,8
Existência de centros de convivência, hotéis, restaurantes, etc.	73,3	15	8,1	3,6
Proximidade de entidades de administração pública/estatais	78,7	14,2	5,1	2

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - Paep – 2001

CONCLUSÃO

A hipótese central deste trabalho é a de que a Região Metropolitana de São Paulo não está se transformando em uma metrópole terciária, em contraposição a uma metrópole industrial. A idéia de transformação, sustentada por um setor econômico que apresente maior participação na economia local (em pessoal ocupado ou em valor adicionado), é bastante limitada para se entender o complexo processo de formação e evolução da RMSP, que tem condicionantes históricas, geográficas, sociais e culturais que ficam encobertas por uma análise puramente econômica.

Essa região não nasceu de novo nos anos 90, nem foi sepultada a RMSP que vem se configurando desde os anos 30, quando a malha urbana da capital começou a se expandir. As relações sociais vão se transformando e, nesse processo de mudança, coexistem vários estágios produtivos, organizativos e institucionais, desde os mais complexos até os mais primitivos.

Na sua estrutura econômica há desde indústrias de alta tecnologia e serviços de ponta, que exigem uma mão-de-obra altamente especializada, até trabalho baseado em mão-de-obra imigrante ilegal em indústrias de confecções na capital paulista; desde empresas organizadas em rede até aquelas estruturadas em rígidos padrões hierárquicos.

Na gestão institucional, existem desde consórcios municipais e agências de desenvolvimento locais, até administrações municipais completamente centralizadas; no campo cultural coexistem padrões cosmopolitas de consumo cultural com emanações culturais específicas de espaços periféricos.

Isso tudo torna extremamente difícil a tarefa de reduzir a análise do intrincado território metropolitano a esquemas analíticos preconcebidos, tais como os das cidades globais, ou da metrópole como local de aprendizado para inovação. A RMSP é **também** isso, mas vai muito além: sofre as vicissitudes de se inserir num espaço nacional subdesenvolvido (e os efeitos de uma política macroeconômica que é feita, grande parte das vezes, à sua revelia), mas, dada a sua dinâmica, expande e diversifica sua produção industrial, estrutura uma sofisticada rede de serviços modernos (cada vez mais produzindo

em escala “industrial”) e incorpora espaços produtivos adjacentes, que a complementam, em vez de substituí-la.

Certamente também é o centro financeiro do Brasil e da América Latina (isso é novidade?) e é a região do país onde mais se produz inovação tecnológica, seja quanto à sua difusão, seja quanto à sua geração, embora aquém de uma escala adequada às necessidades de um novo padrão tecnológico.

O ressurgimento das estatísticas econômicas, no final dos anos 90, após uma aguda crise do sistema estatístico nacional, permitiu uma leitura mais acurada das informações, de forma a relativizar algumas “verdades absolutas”, como as da desindustrialização de São Paulo e a irreversível trajetória da metrópole em direção aos serviços típicos de uma *global city*. Nem São Paulo deixa de ter importância no parque industrial brasileiro (embora sofra, sobretudo a partir de 1998, com a crise da indústria do país), nem a metrópole abandona a atividade industrial, transferindo sua dinâmica para o setor de serviços. Tratamos, ao longo deste trabalho, de detalhar essas duas discussões.

A indústria paulista ainda é o centro da produção industrial brasileira, sendo que a perda de participação em relação ao país pode ser explicada muito mais pelas crises econômicas que vêm assolando o Brasil do que pela fuga de indústrias de seu território. A idéia de desindustrialização de São Paulo (seja do Estado, da Região Metropolitana de São Paulo ou mesmo da capital) não resiste à mais tênue análise das informações estatísticas atuais.⁶⁵ A RMSP, por sua vez, é o centro da produção industrial paulista e expande seu território produtivo às regiões circunvizinhas, formando um complexo territorial que responde por 40% da produção industrial do país e por 90% da estadual, porcentagem que se mantém constante desde os anos 70.

A importância da indústria metropolitana já foi diagnosticada por Araújo (2001) e Caiado (2002) e o presente estudo procura acrescentar novos elementos a essas análises. Em relação à primeira, há uma diferença no enfoque sobre a integração dos setores

⁶⁵ O risco de desindustrialização de São Paulo existe e está vinculado à persistência de altas taxas de juros, à queda dos rendimentos dos assalariados e à taxa de câmbio sobrevalorizada, o que permite o aumento das importações e dificulta as exportações. Só que esse risco não se limita ao Estado de São Paulo, mas à indústria brasileira, independentemente de sua localização geográfica. Evidente que, dada a sua participação na estrutura nacional, os efeitos desse processo seriam sentidos com maior vigor em São Paulo. Ver, a respeito, Iedi (2005).

secundário e terciário. Para Araújo, a metrópole transformou-se em terciária, a partir de uma demanda da indústria: " a RMSP deixou de ser predominantemente industrial e passou a se caracterizar como uma metrópole de serviços produtivos, exatamente porque se mantém como a principal região industrial do país" (ARAÚJO, p. 10, grifos da autora). Caiado, por sua vez, foca a análise na questão da desconcentração industrial da RMSP, mostrando que a – pequena – diminuição de participação da RMSP na indústria de transformação nacional deve-se, em boa parte, à diminuição do VTI do município da capital, enquanto o interior do Estado cresce constantemente.

Esta tese busca afirmar, por um lado, que não há dominância do setor industrial, nem do terciário, na RMSP, mas sim uma integração que torna tanto a indústria como os serviços mais produtivos. Por outro lado, afirma também que a perda da participação da indústria da capital no Estado e no país deriva, em parte, de considerações metodológicas, que incrementam o setor de serviços. O aumento da participação do interior paulista, por sua vez, tem alcance limitado a regiões que são circunvizinhas à RMSP e que podem ser consideradas uma agregação de território produtivo, mais do que uma alternativa de localização.

O aumento da participação do setor de serviços na capital (onde já é preponderante) e na RMSP, seja em termos de pessoal ocupado, seja em valor adicionado, tem que ser visto à luz das transformações ocorridas nos processos produtivos do setor industrial, iniciados nos anos 80 e acirrados com a abertura comercial da década de 90. O principal desses processos diz respeito à crescente terceirização de atividades que não formavam o *core* das operações industriais.

Há uma passagem direta de trabalhadores que pertenciam à indústria para o setor de serviços, embora eles continuassem a exercer as mesmas atividades. O sinal dessa transferência é a importância que assume o segmento de serviços prestados às empresas, dentro do setor de serviços (um terço do total de ocupados no setor). Pesquisa feita pela Agência de Desenvolvimento do ABC mostra que, das empresas prestadoras de serviços na região, 27% se originaram da terceirização de trabalhos que eram realizados nas indústrias.⁶⁶ Uma análise da primeira tomada da Paep⁶⁷ mostra que a maior parte dos

⁶⁶ Ver, a respeito, PAMPLONA e MIADAIARA (2001).

serviços terceirizados era vinculada aos mais intensivos em mão-de-obra, como limpeza, vigilância, portaria, manutenção, etc., que compõem os serviços auxiliares prestados às empresas, o segmento que possui a maior participação no setor.

Uma vez ocorrido esse processo, as empresas formadas com a finalidade de absorver a mão-de-obra deslocada do setor industrial passam a atender outros setores de atividade e outras regiões do país, incrementando ainda mais as atividades de prestação de serviços.

No caso do valor adicionado, deve-se lembrar que as indústrias, ao terceirizarem parte de suas atividades, estão “exportando” os salários que eram pagos a seus trabalhadores, que passam a fazer parte do valor adicionado da empresa de serviços que absorveu essa mão-de-obra. Simultaneamente, o valor adicionado da atividade industrial é diminuído, pois a contratação de serviços de terceiros entra na composição do consumo intermediário, como um custo que não existia antes desse processo. Há que se tomar cuidado, portanto, com comparações que carregam um viés metodológico que não é desprezível.⁶⁸

A integração entre os setores de atividade é o motor para a manutenção e o crescimento da indústria metropolitana e de seu entorno. Mesmo indústrias de corte tradicional, como a têxtil, foram atingidas pelas mudanças estruturais que a indústria vem passando nos últimos anos, dando origem a setores extremamente avançados, intensivos em capital. Em contraste com seu perfil tradicional - uma indústria intensiva em trabalho - acabou dando origem a segmentos com grande difusão tecnológica e dependentes de mão-de-obra qualificada e que, por isso mesmo, permanecem ativos, e não só na RMSP, mas mesmo nos países e regiões mais avançadas do globo.⁶⁹

A explicação da permanência de muitas empresas no Estado de São Paulo, em que pesem os altos incentivos econômicos oferecidos por outras regiões do país, pode ser encontrada na valorização da infra-estrutura e da malha de conexões aqui existente, em

⁶⁷ Ver, a respeito, Montagner et alli (1999).

⁶⁸ A mudança de classificação na nova CNAE 2.0, a partir de 2007, por exemplo, traz a exclusão de todo o setor de edição (do que hoje compreende o setor de edição e impressão) da indústria, o que causará uma perda considerável para a indústria da RMSP e da capital, em particular, já que essas regiões são responsáveis por 90% e 70%, respectivamente, da produção estadual dessa divisão.

⁶⁹ Ver KONTIC (2001).

detrimento de regiões abundantes em mão-de-obra não qualificada. Essas conexões podem se dar entre setores de atividade, entre regiões e entre diversas situações sociais e culturais.

A espacialização da indústria paulista mostra a grande concentração em pequena porção do território: os dados do PIB municipal atualizados em 2004 mostram que dez municípios produziam 51,6% de todo o valor adicionado da indústria estadual, e todos localizados ou na RMSP ou em regiões que se agregam a ela, formando a macrometrópole.⁷⁰ Se somarmos o valor adicionado dos vinte primeiros municípios industriais, esse percentual sobe a 63,3%, e ainda todas cidades pertencem à macrometrópole. O primeiro município a figurar entre os mais industrializados e que se encontra fora da macrometrópole é Ribeirão Preto, em 28º lugar.⁷¹ Esses dados sugerem concentração ainda maior do que aquela descrita no capítulo precedente, com dados de 2002.

O “interior” do Estado, portanto, no que se refere à indústria, é um território limitado, próximo à capital, não ultrapassando, na maioria dos casos, 150 km de distância, como já afirmava Acca (2006). São indústrias que se localizam em territórios que já contavam com um processo de acumulação precedente, tradição industrial e condições de escolaridade adequadas à formação da mão-de-obra industrial.

A única exceção a esse processo é a região de São José dos Campos, que, até o final dos anos 60, era uma área agropecuária decadente (era uma bacia leiteira importante e produzia quantidades declinantes de arroz), contando, a partir da década de 70, com fortes investimentos por parte do governo federal, baseados na indústria bélica, em especial a aeronáutica. A instalação de uma refinaria da Petrobrás (a Henrique Lage, em São José dos Campos) deu o impulso restante à instalação de inúmeras plantas industriais na região, a maior parte de uso intensivo de tecnologia, como a química e a eletroeletrônica.

No entanto, no setor de serviços, essa região tem um comportamento completamente diferente das demais regiões da macrometrópole: enquanto a participação da indústria em Campinas, em 2001, era de 19,6%, a de serviços, no mesmo ano, era de 10,7%; para Sorocaba, a indústria representava 4,1% e os serviços 2,8%; para a Baixada

⁷⁰ São eles, na ordem: São Paulo, São José dos Campos, São Bernardo do Campo, Guarulhos, Cubatão, Paulínia, Campinas, Barueri, Sorocaba e Santo André.

⁷¹ Consulte-se a respeito http://www.seade.gov.br/produtos/pibmun/tab_2004.htm.

Santista, 2,9% para os dois setores. Em todas elas, a relação entre a participação da indústria e do setor de serviços é inferior a 1:2. Em São José dos Campos, a participação da indústria no total estadual é de 10,8%, enquanto dos serviços corresponde a 3%, o que indica uma proporção de 1:3,6. Nessa região, onde não havia acumulação precedente (era uma região de agropecuária decadente), a indústria não teve origem em um processo evolutivo, o que não criou serviços complementares. Mesmo no complexo aeronáutico, os principais serviços prestados à Embraer localizam-se na RMSP, ou mesmo no exterior.⁷²

Reside aí um dos argumentos principais desta tese: o processo histórico confere aos territórios um acúmulo de condições que fazem com que a atividade econômica surja e se desenvolva, e tais processos quase sempre são desconsiderados nas análises regionais. Ficamos com Veltz (2002): “Porque tal cidade, tal microrregião, se desenvolve, enquanto, a pouca distância, outras zonas se enterram em um marasmo? É raro que a tais questões se imponham respostas geográficas clássicas. **Mais pertinente é a explicação por trajetórias historicamente cumulativas** e, sobretudo, pela importância crescente dos efeitos de interação e de cooperação não rotineiras entre atores, objeto de novas formas da competitividade num quadro de uma concorrência pela qualidade e inovação. A geografia dos custos e dos estoques de fatores cede lugar a uma geografia das organizações e da qualidade das instituições”.

⁷² Ver, a respeito, BERNARDES e OLIVEIRA (2002) e NIOSI e ZHEGU (2005).

BIBLIOGRAFIA

ACCA, R. S. A dinâmica produtiva recente da metrópole paulista: das perspectivas pós-industriais à consolidação do espaço industrial de serviços. *Revista Dados*, Rio de Janeiro, Iuperj, vol.49, nº 1, p.119-157, 2006.

AMIN, A. e ROBINS, K. El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible. *Las regiones que ganan*. Valência, Edicions Alfons el Magnànim, 1994.

ARAÚJO, M. F. I. *Impactos da reestruturação produtiva sobre a Região Metropolitana de São Paulo no final do século XX*. Tese de doutoramento em Economia. Campinas, IE/Unicamp, maio de 2001.

AZZONI, C. R.. Teoria da Localização: Uma Análise Crítica. *Série Ensaios Econômicos* nº 19, São Paulo, IPE/USP, 1982.

BAGNASCO, A. A teoria do desenvolvimento e o caso italiano. In: ARBIX, G., ZILBOVICIUS, M. E ABRAMOVAY, R. (Orgs.). *Razões e ficções do desenvolvimento*. São Paulo, Editora Unesp, EDUSP, 2001.

BEAVERSTOCK, J. V.; SMITH, R. G.; TAYLOR, P. J.; WALKER, D. R. F.; LORIMER, H. Globalization and world cities: some measurement methodologies. *Research Bulletin* n. 13, do Globalization and World Cities Study Group and Network. Disponível em <http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc/rb/rb2>, de 15/09/2000.

BECATTINI, G. El distrito marshalliano. *Las regiones que ganan*. Valência, Edicions Alfons el Magnànim, 1994.

BERNARDES, R.; OLIVEIRA, A. New industrial territories, technological change and the labor market: the case of São José dos Campos, São Paulo, Brasil. *Revista Dados*. Rio de Janeiro, IUPERJ, vol. 45, nº 001, p. 99-137, 2002.

BIDERMAN, C. A expansão do setor terciário. In SZMRECSÁNYI, T. (org..). *História Econômica da Cidade de São Paulo*. São Paulo, Editora Globo, 2004.

BOYER, R.; DURAND, J.P.. *L'Après fordisme*. Paris, Nouvelle édition Syros, 1998.

BRAÑAS GARZA, P.; ALCALÁ-OLID, F. Different paths of urban agglomeration in Spanish regions: evidence from 1960-2000. *Research Bulletin* n. 13, do Globalization and World Cities Study Group and Network. Disponível em <http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc/rb/rb2>, de 15/09/2000.

BRANT, V. C. *São Paulo - Trabalhar e Viver*. São Paulo, Comissão Justiça e Paz de São Paulo, Ed. Brasiliense, 1989.

CAIADO, A. S. C. *Desconcentração industrial regional no Brasil (1985-1998): pausa ou retrocesso?* Tese de Doutorado. Campinas, Instituto de Economia, Universidade de Campinas, 2002.

CANO, W. *A interiorização do desenvolvimento econômico do Estado de São Paulo (1920-1980)*. São Paulo, Fundação Seade/Unicamp, 1988.

_____. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. 1ª Edição. São Paulo, Difel, 1977.

CARDOSO DE MELO, J. M. *O Capitalismo Tardio*. São Paulo, Ed. Brasiliense, 1982.

CASTELLS, M. *La ciudad informacional*. Madrid, Alianza Editorial, 1995.

_____. *A sociedade em rede*. São Paulo, Ed. Paz e Terra, 1999.

CHANG, HA-JOON. *Kicking away the ladder – development strategy in historical perspective*. Londres, Anthem Press, 2002.

CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris, Syros. (traduzido no Brasil pela Xamã Editora, sob o título de *A mundialização do capital*, 1996).

DUNFORD, M.; KAFKALAS, G. *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*. London, 1992.

DWECK, R.H. A beleza como variável econômica – reflexo nos mercados de trabalho e de bens e serviços. Rio de Janeiro, IPEA, 1999. (Textos para Discussão, nº 618).

EMPLASA – Empresa Metropolitana de Planejamento da Grande São Paulo S/A. *Memória urbana – a Grande São Paulo até 1940*. São Paulo, Arquivo do Estado e Imprensa Oficial, v. 1, 2001.

_____. *Legislação básica de interesse metropolitano*. São Paulo, Secretaria dos Negócios Metropolitanos, 1985.

EVERT. *Evert system's description of activities*. Bologna, Ervet politiche per le imprese SpA, 1998.

FERNANDES, A. C. Da reestruturação corporativa à competição entre cidades: lições urbanas sobre os ajustes de interesses globais e locais no capitalismo. São Carlos, 2000, mimeo.

FERNANDES, F. (1976). *A revolução Burguesa no Brasil*. Rio de Janeiro, Zahar Editora, 1976.

FERRAZ, J. C.; KUPFER, D.; IOOTY, M. Made in Brazil: industrial competitiveness 10 years after economic liberalization. In: HAMAGUCHI, N. *A study on the economic liberalization in Brazil*. Chiba, IDE – Jetro, 2003.

FUÀ, G. *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*. Bologna, Il Mulino, 1980.

FURTADO, C. *Brasil, a construção interrompida*. Rio de Janeiro, Ed. Paz e Terra, 1992.

_____. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo, Cia. Editora Nacional, 1995.

GAROFOLI, G. Los sistemas de pequeñas empresas. *Las regiones que ganan*. Valência, Edicions Alfons el Magnànim, 1994.

GOVERNMENT TECHNOLOGY. Interview Saskia Sassen by Blake Harris. Disponível em <http://www.intellog.com/~blake/sassen.interview>, 18/10/1999.

GUIMARÃES NETO, L. Desigualdades Regionais e Federalismo. *Federalismo no Brasil – Desigualdades Regionais e Desenvolvimento*. São Paulo, Fundap, Editora da Unesp, 1995.

HALL, P. Modelling the post-industrial city. *Features*, Elsevier Science Ltd., UK, vol. 29, n. 4/5, p. 311-322, 1997.

_____. Megacities, world cities and global cities. Megacities Lectures. Disponível em http://www.megacities.nl/lecture_hall.htm. Jun. 2001.

IBGE. Pesquisa Industrial 2004. Rio de Janeiro, vol. 23, nº 1, 2006.

IEDI. Ocorreu uma desindustrialização no Brasil? Paper apresentado na Conferência Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento. São Paulo, Iedi/Fiesp, 2005.

JARAMILLO, S. Sobre la Macrocefalia Urbana en América Latina. *Desarrollo y Sociedad* nº 1, Colômbia, 1979.

KLINK, J. J. *A Cidade-Região. Regionalismo e reestruturação no grande ABC paulista*. Rio de Janeiro, DP&A Editora, 2001.

KONTIC, B. *Aprendizado e metrópole: a reestruturação produtiva da indústria do vestuário em São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo, Depto. de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, julho de 2001.

KRUGMAN, P. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, The MIT Press, 1995.

LIPIETZ, A.; LEBORGNE, D. O Pós-Fordismo e seu Espaço. *Espaço e Debates* nº 25. São Paulo, 1988.

_____. Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva, dos estrategias sociales em la producción de los nuevos espacios económicos. *Las regiones que ganan*. Valência, Edicions Alfons el Magnànim, 1994.

LIPIETZ, A. The post-Fordist world: labour relations, international hierarchy and global ecology. *Review of International Economy* 4:1. 1997: 1 – 41. Routledge, UK.

LOBATO, M. *Cidades Mortas*. São Paulo, Editora Brasiliense, 1964.

LOJKINE, J. *O Estado Capitalista e a Questão Urbana*. São Paulo, Martins Fontes Editora, 1981.

MAGNAGHI, A. *Il Sistema di Governo delle Regioni Metropolitane*. Milano, Franco Angeli Editori, 1981.

MATTEO, M. *A gestão da Área Metropolitana de São Paulo*. Dissertação de mestrado São Paulo, EAESP/FGV, 1990.

MARTINELLI, F.; SCHOENBERGER, E. Los oligopolios están bien, gracias. *Las regiones que ganan*. Valência, Edicions Alfons el Magnànim, 1994.

- MEYER, R. M. P. Atributos da metrópole moderna. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, 2000.
- MEYER, R. M. P.; GROSTEIN, M. D; BIDERMAN, C. *São Paulo Metrópole*. São Paulo, Edusp e Imprensa Oficial, 2004.
- MONBEIG, P. O crescimento da cidade de São Paulo. In SZMRECSÁNYI, T. (org.). *História Econômica da Cidade de São Paulo*. São Paulo, Editora Globo, 2004.
- MONTAGNER, P. *Balanço preliminar do deslocamento de estabelecimentos e dos empregos no brasil - resumo executivo*. Brasília, 2005, mimeo.
- MONTAGNER, P.; BERNARDES, R.; MATTEO, M. A demanda por serviços: o que há de novo na economia paulista. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, 1999.
- MORSE, R.M. *Formação Histórica de São Paulo*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1970.
- MOULAERT, F. *Globalization and integrated area development in european cities*. New York: Oxford University Press, 2000.
- NEGRI, B. A Interiorização da Indústria Paulista. *A Interiorização do Desenvolvimento Econômico no Estado de São Paulo (1920-1980)*. São Paulo, vol. 1, nº 2, Fundação Seade, 1988.
- NEGRI, B.; GONÇALVES, M. F.; CANO, W. O Processo de Interiorização do Desenvolvimento e da Urbanização no Estado de São Paulo. *A Interiorização do Desenvolvimento Econômico no Estado de São Paulo (1920-1980)*. São Paulo, vol. 1, nº 1. Fundação Seade, 1988.
- NIOSI, J.; ZHEGU, M. Aerospace clusters: local or global knowledge spillovers?. *Industry and Innovation*, London, Vol. 12, nº 1, p.5-29, 2005. Routledge.
- NOVAIS, L. F.; MATTEO, M. Perspectivas da economia paulista para 2005. *Relatório CAT nº 46*, São Paulo, Secretaria de Estado dos Negócios da Fazenda do Estado de São Paulo, 2005, p. 28-38.

OHMAE, K. *Globalization, regions and the new economy*, UCLA, Center for Globalization and Policy Research, School of Public Policy and Social Research, 2001. Working Paper nº 1.

PACHECO, C. A. *A questão regional brasileira pós 1980: Desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional*. Tese de doutoramento. Campinas, Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 1996.

PAMPLONA, J. B.; MIADAIRA, P. L. Primeira análise dos resultados da pesquisa da atividade do setor de serviços empresariais do Grande ABC. *A atividade econômica no Grande ABC*. Santo André, Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, 2001.

PANREITER, C. Mexico City: the making of a global city?. *Research Bulletin* nº 13, do Globalization and World Cities Study Group and Network. Disponível em <http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc/rb/rb2>, de 15/09/2000.

PAULINO, L. A. *O Brasil no Leito de Procusto - Uma avaliação sob a ótica neoshumpeteriana da Rodada Uruguaí do Gatt*. Tese de Doutorado. Campinas, Instituto de Economia da UNICAMP, 1998.

PECHT, W. *Morfologia de um processo recente de expansão metropolitana - tendências e perspectivas do assentamento industrial*. São Paulo, 1982, mimeo.

PEREIRA, L. (org.). *Urbanização e subdesenvolvimento*. São Paulo, Zahar Editores, 1965.

PIORE, M. J; SABEL, C. F. *The second industrial divide – possibilities for prosperity*. New York, Basic Books Inc., publishers, 1984.

PRADO JR., C. (1977) *Formação do Brasil Contemporâneo*. São Paulo, São Paulo, 1977.

PREFEITURA DE SANTO ANDRÉ. *Observatório Econômico*, Boletim nº 8, Ano 3, p.10. abril-junho de 2005.

PROMOCET. *Distritos Industriais no Estado de São Paulo*. São Paulo, Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia, 1985.

REIS FILHO, N. G. *Evolução Urbana do Brasil*. São Paulo, Biblioteca Pioneira de Arte, Arquitetura e Urbanismo - USP, 1968.

RICUPERO, R. Desindustrialização precoce: futuro ou presente do Brasil? Paper apresentado na Conferência “Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento”. São Paulo: Iedi/Fiesp, 2005.

ROCHA, C. F. *Heterogeneidade estrutural, composição setorial e tamanho das empresas nos anos 90*. Rio de Janeiro, IE/UERJ, 2003

SÃO PAULO, Governo do Estado. *Perfil da Indústria no Interior Paulista*. São Paulo, Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia, 1981.

SASSEN, S. *Cities in a world economy*. Thousand Oaks, Pine Forges Press, 1994.

SCOTT, A. Regional motors of the global economy. *Futures*, London, vol. 28, nº 5, p. 391-411, Elsevier Science Ltd, 1996.

_____ Globalization and the rise of city-regions. *Research Bulletin 26*. Globalization and World Cities Study Group and Network. Disponível em www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc, 2001.

SCOTT, A.; STORPER, M. Regions, globalization, development. UCLA, Center for Comparative and Global Research, International Institute, 2003.

SCOTT, A.; AGNEW, J.; SOJA, E. W.; STORPER, M. *Global City-Regions*. Conference Theme Papers, Global City-Regions Conference, UCLA, 1999.

SEADE - Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados. *Características Gerais do Processo de Industrialização Paulista*. São Paulo, Fundação SEADE, 1988.

SILVA, S. *Expansão Cafeeira e Origens da Industrialização no Brasil*, São Paulo, ed. Alfa-Omega, 1976.

SINGER, P. Urbanización, Dependencia y Marginalidad en America Latina. In: CASTELLS, M. (org.): *Imperialismo y Urbanización en America Latina*. Barcelona, Editorial Gustavo Gili, 1973.

_____ Os últimos 40 dos 450 anos de São Paulo. In: SZMRECSÁNYI, T. (org.). *História Econômica da Cidade de São Paulo*. São Paulo, Editora Globo, 2004.

STORPER, M. *The regional world: territorial development in a global economy*. London, Guilford Press, 1998.

STORPER, M. Rethinking the economies of globalization: the role of ideas and conventions. Glob5.wpd, 08/09/2000.

_____. Regions, globalization development. UCLA, Center for Comparative and Global Research, International Institute, 2003.

SUZIGAN, W.; VILELLA, A. V. *Industrial Policy in Brazil*. Campinas, Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, 1997.

TAYLOR, P. J.; WALKER, D. R. F. World cities: a first multivariate analysis of their service complexes. *Research Bulletin* n. 13, do Globalization and World Cities Study Group and Network. Disponível em <http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc/rb/rb2>, de 15/09/2000.

TAYLOR, P. J.; WALKER, D. R. F.; BEAVERSTOCK, J. V. Introducing GaWC: Reserching world city network formation. *Research Bulletin* n. 13, do Globalization and World Cities Study Group and Network, disponível em <http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/gawc/rb/rb2>, de 15/09/2000.

THRIFT, N. A hyperactive world. In: JOHNSTON, R.J; TAYLOR, P. T.; WATTS, M. J. (eds.). *Geografies of global change: remapping the world in the late twentieth century*. Oxford, UK, Blackwell Publishers, 1995.

TINOCO, A. São Paulo: espaço de fluxos ou uma metrópole inundada?. Paper apresentado ao Programa de Formação de Quadros Profissionais do Cebrap. São Paulo, 1999.

TOMLINSON, M. The contribution of services to manufacturing industry: Beyond the deindustrialization debate. CRIC Discussion Paper nº 5. Centre for Research on Innovation and Competition, University of Manchester, UK, 1997.

TORRE, A. & RALLET, A. Proximity and localization. *Regional Studies*, vol. 39.1, pp. 47-59, Fevereiro de 2005. Routledge, UK. Extraído da internet em 29/12/2006 (<http://www.regional-studies-assoc.ac.uk>).

VELTZ, P. *Des Lieux & Des Liens – Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*. Paris, Éditions de l'Aube, 2002.

_____. *Mondialisation, villes e territoires: l'economie d'archipel*. Paris, Presses Universitaires de France, 1996.