



XIV Encontro Nacional da ANPUR

23 a 27 · maio · 2011 · Rio de Janeiro

XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR

Maio de 2011

Rio de Janeiro - RJ - Brasil

MODERNIZACOES TERRITORIAIS E CIRCUITOS DA ECONOMIA URBANA NO BRASIL

Maria Laura Silveira (CONICET-Universidad de Buenos Aires) - laurasil@usp.br

Dra. em Geografia, Pesquisadora CONICET

Introdução

Buscamos compreender as relações indissociáveis entre as modernizações do território nacional e as dinâmicas dos circuitos da economia urbana nas metrópoles brasileiras. Consideramos, desse modo, a indissociabilidade histórica entre a formação socioespacial e o fenômeno urbano como um guia de método necessário.

É por isso que propomos trabalhar a partir de dois planos de análise, diferentes e complementares, como são a economia política da urbanização e a economia política da cidade (SANTOS, 1994a). Enquanto a primeira confunde-se com a economia política do território, revelando a repartição dos instrumentos de trabalho, do capital, do emprego e dos homens numa formação socioespacial, a segunda mostrar-nos-ia como o meio construído urbano se organiza face à produção e como todos os agentes da vida urbana encontram seu lugar nesse meio construído e na divisão do trabalho. Dir-se-ia que o processo de urbanização e a cidade são ordens espaciais interdependentes, cuja análise crítica deve ser feita concomitantemente.

A cidade pode ser vista como uma superposição de divisões do trabalho morto, um meio construído tal como definido por Harvey (1975), e de divisões do trabalho vivo, entendidas como um mercado. Nesse jogo desigual entre agentes no uso do território (SANTOS, 1994b; SANTOS e SILVEIRA, 2001), o Estado é uma mediação fundamental e daí seu papel explicativo no esquema de análise.

Nos dias de hoje, graças ao aumento de lucros e à concentração de capitais num contexto macroeconômico estável, as grandes empresas vêem crescer seus lucros ao passo que também se expandem no território. Poderíamos dizer que ampliam suas topologias (SANTOS e SILVEIRA, 2001), incluindo agora as cidades médias, ainda que, não raro, se trate de meros enclaves unidos por redes. Nesse processo não é incomum que se multipliquem as situações de oligopolização mercê a atuação quase exclusiva das mesmas firmas em certos pedaços do território.

Hoje a pluralidade de sistemas técnicos e formas de trabalhar é subordinada ao domínio de forças externas que impõem a modernização da agricultura e da exploração de minérios e energia, da indústria e do setor de serviços e, mormente, do sistema financeiro. Configurando situações de oligopólio, uma nova ordem espacial se consolida, instaurando processos técnicos e políticos derivados que contribuem para mudar as feições dos espaços nacionais e das cidades. Quanto mais poder conquistam esses oligopólios nos territórios nacionais e nas cidades, maior é a distância entre os circuitos da economia urbana.

No intuito de tornar o território equipado e fluido, a construção de infra-estruturas e as diversas reformas políticas têm sido os alicerces de uma modernização que se confunde com processos de urbanização corporativa, tanto nas metrópoles como nas cidades médias (SANTOS, 1994, p. 143):

A partir de um equipamento seletivo do território, dá-se uma urbanização corporativa rapidamente crescente e despontam metrópoles e cidades corporativas, onde, de um lado, a modernização do meio ambiente construído favorece as grandes empresas e, de outro, o êxito das reivindicações dos grupos sociais vai depender de pressões corporativas. Nessas condições, parcela importante dos recursos públicos se dirige a um equipamento urbano seletivo, de interesse da economia hegemônica e das camadas sociais hegemônicas.

Causa e consequência dessa urbanização corporativa e de outros processos de modernização territorial como as transformações agrícolas, as significativas disparidades de renda na formação socioespacial brasileira explicam a coexistência nas cidades, de atividades da mesma natureza executadas por agentes de poder incomparável. Enquanto 54,5% das famílias recebiam até dois salários mínimos em 2008, 1,2% das famílias recebiam mais de vinte salários mínimos. Mais um dado dessa disparidade é que, no mesmo ano, 6,6% da população economicamente ativa estava empregada em serviços domésticos.

As modernizações tecnológicas e organizacionais contemporâneas têm fortalecido o circuito superior das economias urbanas e, como corolário, provocaram seu distanciamento do circuito inferior, que aumenta pela produção de pobreza e dívidas sociais.

Apesar de que, nas últimas décadas, tem se dado alguns processos de desconcentração territorial da produção, continuam coincidindo, nos mesmos pontos, grandes pólos de mando e grandes aglomerações. Daí a coexistência de divisões territoriais do trabalho e de formas de consumo igualmente diversas nesses lugares num tecido urbano com certas áreas de aglomeração que, tantas vezes, autorizou uma discussão em torno da economia ou deseconomia de tais pedaços da cidade e da cidade ela própria.

Observando o grau de capital, tecnologia e organização que permite o desenvolvimento de uma determinada divisão territorial do trabalho, podemos reconhecer dois circuitos opostos e interdependentes da economia urbana (SANTOS, 1975). A incorporação das variáveis contemporâneas é, portanto, bastante desigual entre os agentes, ainda mais quando o poder público entrega aos agentes do circuito superior boa parcela das decisões e constrói os sistemas de engenharia de que necessitam.

As grandes metrópoles abrigam uma multiplicidade de atividades pouco capitalizadas, cuja vida seria impossível fora da contigüidade territorial. Não obrigatoriamente informais esses trabalhos não prescindem do uso das técnicas contemporâneas. É bem verdade que os novos objetos são utilizados em menor grau e, freqüentemente, a partir de outras combinações, resultantes da criatividade, ainda que limitadas pelos custos de aquisição e mormente pelas tarifas de uso.

Nessa perspectiva é necessário entender a cidade como totalidade una e fragmentada que pode ser analisada a partir de tais circuitos, mas cuja explicação não se alcança nos limites da mancha urbana. Daí a indissociabilidade entre território nacional e cidade, entre

economia política da urbanização e economia política da cidade, entre circuito superior e circuito inferior. Nunca houve tanta interdependência e tanta indissociabilidade entre esses pares explicativos como no período atual.

Circuito superior: feições e dinâmicas no Brasil contemporâneo

Dir-se-ia que, nos dias de hoje, o conjunto de agentes que denominamos circuito superior tem uma área de ação planetária graças ao domínio da tecnociência, da organização, da informação e do dinheiro. Trata-se de corporações globais e multisetoriais dos setores petrolífero, automobilístico, telecomunicações, mineração, siderurgia e metalurgia, energia, bens de consumo, atacado e varejo, mas também grandes bancos e seguradoras, fundos de investimento e pensão, indústrias de alta tecnologia, empresas de consultoria e outras firmas produtoras de informação, grandes firmas de importação e exportação, grandes grupos do *entertainment* que necessitam de um território modernizado e, portanto, exercem influência sobre as políticas de Estado.

Esses agentes hegemônicos são usuários e produtores das variáveis modernas do período ou, em outras palavras, sua posição dominante advém da modernização e se reforça promovendo novas modernizações. A incorporação de tais variáveis por parte do circuito superior revela, freqüentemente, um uso privilegiado dos bens públicos e um uso hierárquico dos bens privados, de modo a redefinir o valor dos capitais (incluída a localização), das tecnologias e das organizações daqueles que não podem acompanhar o passo. A presença das finanças públicas nesse quadro socioespacial tem sido decisiva.

Alguns dados quantitativos permitir-nos-iam compreender a qualidade dos processos. Em 2009, as empresas com 500 funcionários e mais somavam mais de 8 500 estabelecimentos, ofereciam 14,3 milhões de empregos e pagavam salários por R\$ 345 bilhões, ao tempo que, no outro extremo da estrutura produtiva, as firmas que contratavam até 9 funcionários representavam 4,4 milhões de estabelecimentos, ofereciam mais de 10 milhões de empregos e a massa salarial alcançava R\$ 55 bilhões. Vemos aqui a natureza capital-intensiva do circuito superior e a capacidade da economia não-hegemônica para gerar empregos ou, em outros termos, a possibilidade de se criar empregos com menos capital imobilizado.

Todavia, nas últimas décadas as grandes firmas ganharam um peso significativo na economia e no território brasileiros. As quinhentas maiores empresas que, em 1973, faturaram 265 bilhões de dólares, passaram para 630 bilhões de dólares em 1998, 970 bilhões de dólares em 2007 e 1,06 trilhão em 2009. Se esse conjunto representava 11,6% do PIB brasileiro em 1998, já atingia 17,6% em 2007. Mas, ao passo que o faturamento aumentou 1,5 vezes entre 1998 e 2007, seus lucros cresceram 3,5 vezes e os ativos apenas

1,07 vezes (Revista Exame, julho 2008 e julho 2010). Malgrado o número de empregos oferecidos por esse mesmo grupo de firmas tenha crescido 58% entre os anos 2000 e 2009, a oferta de emprego representava, em 2008, apenas 6,7% do emprego nacional.

Esse poder financeiro que as grandes corporações constroem no país encontra, entre suas causas, uma relação intrínseca entre as principais modernizações do território nacional e a gênese e evolução da divisão territorial do trabalho particular de cada firma. Por exemplo, o crescimento do Grupo Cosan a partir da década de 1980 não poderia ser entendido sem o Programa Nacional do Álcool (Proálcool), importante política de Estado implantada alguns anos antes. Hoje, no momento em que o Estado volta a privilegiar a produção de etanol, vemos a relação de necessidade e cooperação do poder público com as grandes firmas. Após adquirir 20 empresas, esse grupo comprou Esso do Brasil e se diversificou em gasolinas, diesel e lubrificantes. Mais tarde associou-se com a *holding* Rezende Barbosa e comprou Nova América que, com a marca União, exportava 60% do açúcar do país. Além de avançar na produção e venda de produtos refinados de açúcar, o grupo fez parceria com a Shell. Em virtude da escala de produção e comercialização e da sua presença em todo o território nacional, uma grande empresa como essa se torna interlocutora e parceira dos diversos governos. O sistema de ações da firma confunde-se com o sistema público de ações, naturalizando os investimentos do Tesouro em benefício próprio e ocultando suas responsabilidades na diminuição do número de empregos no país e, mormente, nas cidades. No início de 2010 o Grupo Cosan havia eliminado cerca de 12 mil empregos. A ideologia do crescimento associa imediatamente a evolução positiva da empresa com o crescimento da economia nacional.

Evidente que, ao longo dessas décadas, não foram poucas as crises que impactaram na base de empregos da nação, no número de estabelecimentos ou inclusive nos lucros obtidos pelas empresas hegemônicas. Derivada da quebra de Lehman Brothers, a crise financeira mais recente provocou, na indústria brasileira, uma queda na produção e certa capacidade ociosa. Por exemplo, em 2009, a petroquímica Braskem operava com 55% da sua capacidade, ao tempo que outros, como Termomecânica, diminuiu estoques e pessoal. Demissões maciças foram realizadas por empresas como a BR Distribuidora, Tecnomecânica, Hering, Grupo Cosan e Embraer. O circuito superior passa a oferecer menos emprego. No entanto e mais uma vez, essa economia superior mostrou sua rápida capacidade de recuperação, o que aconteceu entre 2009 e 2010. É o caso de várias firmas do agronegócio como Caramuru Alimentos.

Analisando as divisões territoriais do trabalho particulares dessas grandes corporações, tantas vezes confundidas com a divisão territorial do trabalho da Nação, podem verificar-se novas ou renovadas lógicas e processos. Dentre as numerosas políticas corporativas de modernização tecnológica e organizacional poderíamos mencionar a maciça introdução de

sistemas técnicos automatizados na ampliação de fábricas e linhas de produção, as novas localizações produtivas, a maior utilização de transportes e logística com a decorrente demanda de infra-estruturas ao poder público, a procura de emprego qualificado freqüentemente no interior do país, as políticas de fusões e aquisições, a internacionalização e as formas de produção, comercialização e contratação.

Para Pochmann (2009), a inovação tecnológica que busca superar a tradicional separação entre áreas de pesquisa e de produção, a difusão dos procedimentos da automação e a exigência de maior escolaridade dos operários, a maior responsabilidade sobre a produção, qualidade e organização que leva a eliminar as hierarquias intermediárias conduz a uma reestruturação produtiva nas empresas líderes. Assim, continua o autor (POCHMANN, 2009), estas adotam procedimentos típicos de firmas oligopolistas, permitindo ampliar a margem de lucro com a redução de custos e do endividamento e com mais inovação tecnológica.

Doravante, há uma verdadeira expansão das topologias corporativas, mesmo que num movimento de sístoles e diástoles. De um lado, ampliam-se as fábricas já existentes localizadas na Região Concentrada do país (SANTOS e RIBEIRO, 1979) como a Cargill em Uberlândia, mas também e amiúde naquelas cidades médias que têm sido protagonistas de um primeiro momento de desconcentração industrial. É o caso dos projetos de ampliação e instalação da Volkswagen, Ford, Toyota, Hyundai e Honda em cidades do interior de São Paulo. Diversas empresas globais escolhem essas áreas industriais consolidadas, robustecendo desse modo a vocação industrial do interior paulista. A firma chinesa Sany Heavy Industry inicia sua produção de maquinário pesado para a construção civil na cidade de São José dos Campos e a Fiat instala uma fábrica da Case New Holland em Sorocaba para produzir colheitadeiras. Essas novas parcelas da divisão territorial do trabalho provocam um crescimento demográfico e econômico nas cidades médias do Estado de São Paulo. Pode-se, agora, reconhecer nelas um circuito superior que demanda outras atividades modernas embora subordinadas – uma porção marginal do circuito superior – e, em virtude dessa modernização, as atividades pretéritas são desvalorizadas. Coexistem, lado a lado, a demanda de emprego qualificado e o desemprego. Como o segundo é mais alto do que a primeira é o circuito inferior que se expande em termos demográficos. Isso permite entender a pobreza e a existência de circuitos inferiores em cidades que não conheciam tais fenômenos. No entanto a sede do governo corporativo permanece nos pólos de mando consolidados, fundamentalmente na metrópole paulista.

Mercê às recentes descobertas de petróleo e gás e às novas dinâmicas da atividade siderúrgica, o Estado do Rio de Janeiro sofre uma profunda reorganização do seu território. Por exemplo, a firma alemã ThyssenKrupp instalou uma subsidiária, a Companhia Siderúrgica do Atlântico, em parceria com a Vale, para produzir cinco milhões de toneladas

de aço por ano, além de construir um porto com dois terminais. Na fase da construção, a *holding* empregará 30 mil trabalhadores. Não é excessivo lembrar a natureza temporária dos empregos na construção civil. A queda do desemprego no Brasil está diretamente relacionada à construção de grandes sistemas de engenharia, tanto pelo Estado como pelas grandes empresas.

Em regiões menos densas como o Centro-Oeste, o Nordeste e a Amazônia, as novas localizações se dão ao sabor de um conjunto de vantagens fiscais e tributárias, assim como da possibilidade de instalar unidades de produção modernas sem defrontar-se com as resistências técnicas e organizacionais pré-existentes, incluindo os sindicatos. É o exemplo da Fíbria em Mato Grosso e da modernização das fábricas da Semp Toshiba em Manaus. No caso da Hering, mantém sua primeira fábrica em Blumenau, mas vendeu uma unidade no Ceará à Vicunha e instalou unidades de produção em Goiás e Rio Grande do Norte. Todavia, essas regiões vão se tornando gradativamente atraentes graças à recente porém significativa expansão do consumo. Daí também o crescimento de algumas firmas regionais. Veja-se o caso da drogaria Pague Menos, oriunda de Fortaleza, e que conta hoje com uma rede de 350 lojas no Nordeste.

Quando a divisão social e territorial do trabalho particular da grande empresa se torna mais espessa, graças à expansão de profissões e tarefas e das novas geometrias territoriais, também se alargam os circuitos espaciais de produção (SANTOS, 1988) com as respectivas demandas de transporte e logística. No conjunto das quinhentas maiores firmas brasileiras várias são especializadas em tais ramos. Se a separação das etapas da produção resulta do equilíbrio entre uma equação corporativa mais rentável e uma especialização dos lugares que, todavia, não deixa de contar com a ajuda fiscal, a unificação de tais etapas não se faz sem generosos fundos do Tesouro ou em parcerias público-privadas. Evidente que as infra-estruturas em construção, como as do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), não são de uso monopólico das grandes empresas, pois em alguns casos, servem, ainda que subordinadamente, a empresas e agentes de portes menores. Mas não podemos deixar de reconhecer que seu desenho, localização e características estão profundamente vinculados ao comportamento das grandes corporações, ao mercado externo e à circulação planetária de matérias primas e mercadorias.

Projetos como o PAC ou mesmo programas sociais como Minha Casa, Minha Vida buscam ora equipar o território para a produção moderna, ora diminuir as desigualdades sociais. Aumenta a fluidez para as empresas, aumentam os níveis de consumo da população mais pobre e das classes médias. Mas, apenas grandes firmas como Egesa Engenharia, que tem 16 contratos com o governo, ou Galvão Engenharia, que participou na transposição do rio São Francisco e na construção dos gasodutos da Bahia e do Espírito Santo para Petrobras, são capazes de parcerias e interlocuções com o Estado para a construção dos novos

sistemas técnicos. A questão é que tais projetos dificilmente criam possibilidades para o trabalho das empresas menos poderosas ou, se acaso isso acontece, estas vêm crescer sua dependência e subordinação a partir de subcontratações organizadas pelas grandes *holdings*. Além da grande escala de engenharia que essas obras demandam, outros entraves são a escala e complexidade normativa das compras públicas e o alto grau de organização e tecnologia necessário para a construção e manutenção de tais sistemas de engenharia. Desse modo beneficiam-se os agentes hegemônicos e, ainda que possa desenvolver-se o consumo dos mais pobres, sua melhoria se faz a reboque de um maior crescimento e concentração no circuito superior.

Não podemos esquecer que o poder econômico e territorial dos grandes grupos econômicos decorre, outrossim, de um intenso processo de fusões e aquisições, responsável também pela formação das *holdings* brasileiras, cujas políticas de internacionalização são de toda evidência. Foram 395 operações em 2002 e 2 600 operações entre 2005 e 2010. Desse conjunto de atores, podemos apontar o nascimento da Brasil Foods, a partir da união das tradicionais concorrentes Sadia e Perdigão em 2009, e da Fíbria, resultado da compra da Aracruz pela Votorantim Celulose e Papel (VCP). Mas também sublinhamos a compra, no mesmo ano, por parte do grupo supermercadista Pão de Açúcar da rede de eletrodomésticos Ponto Frio, que contava com 455 lojas físicas, centros de distribuição, uma loja virtual e participação na financeira Investcred. Outro exemplo é o das Lojas Americanas que, em 2005, iniciou uma série de aquisições: o canal de televisão e o site de compras Shoptime, a rede Blockbuster e o site Submarino, formando B2W. O grupo Marfrig, dono de mais de 30 marcas, assinou contratos de exclusividade com a rede McDonald's e com outras grandes redes de restaurantes, e a Amil comprou sete concorrentes em 2005. Dominando 30% do mercado brasileiro de refrigerantes, a mexicana FEMSA, franquia da Coca-Cola, comprou a produtora de sucos Del Valle, a Mate Leão e a Remil. Nova operadora de cartões de crédito, a Cielo reuniu 16 marcas e representa hoje 33% das operações do setor, atingindo boa parte das transações no circuito inferior e superior marginal. Cabe lembrar aqui também as importantes fusões bancárias como Itaú Unibanco, Santander Brasil e as aquisições do Banco do Brasil. São as novas escalas e feições do circuito superior que, mais capitalizado, tecnificado e organizado, oferece relativamente menos empregos e provoca o aumento dos consumos. Não parece coincidência que essas fusões e aquisições sejam concomitantes ao tão propalado fenômeno da classe C, que trataremos mais adiante.

Com freqüência, esses processos de concentração técnica, econômica e financeira, a que se refere Sylos Labini (1965), levam a imaginar um crescimento das forças produtivas do país maior do que o real. Quiçá não seja aconselhável continuar falando de concentração

técnica, mas os outros dois modos parecem, hoje, ganhar atualidade (Sylos Labini, 1965, 18):

[...] a necessidade de diferenciar três tipos de concentração: a concentração referida às fábricas (que poderia ser chamada “concentração técnica”), a relativa às empresas (“concentração econômica”) e a referida a empresas que produzem benefícios irregulares, ou a grupos de empresas unidas entre si por participações de ações (“concentração financeira”)

Mais poderosos e diversificados, esses grupos detêm mais recursos de autoridade e alocação (GIDDENS, 1987) para driblar as políticas e regras do Estado ou para influenciá-las diretamente. Nesse sentido, não são poucas as firmas de capital nacional que se transformam em *trading companies*, beneficiando-se agora com a importação que, num primeiro momento, era a causa da diminuição dos seus lucros.

Quanto às novas políticas de produção, comercialização e contratação no circuito superior salientamos a formação de redes externas de fornecedores, as franquias, a terceirização, o lançamento de novos itens e marcas, as formas científicas de propaganda, as parcerias entre administradoras de cartões, bancos, redes comerciais e outros agentes.

Não deixa de ser uma certa “desindustrialização” nacional provocada pelas próprias *holdings* quando estas passam a importar produtos que antes elaboravam no país. Em geral, são produtos chineses, ainda que outros países como a Índia também participem dessa nova divisão territorial do trabalho. Configura-se, assim, uma rede de fornecedores no exterior para um punhado de grandes empresas no Brasil. Dir-se-ia que é uma importação embutida que fortalece a condição capital-intensiva do circuito superior, já que seus capitais de giro lhe permitem organizar um processo produtivo globalizado utilizando mão-de-obra ainda mais barata do que a nacional, uma escala de produção que não poderia desenvolver no país, um preço final mais baixo e uma desvinculação com a administração dessa força de trabalho e dos conflitos sindicais derivados. Para exercer tais ações aumenta o grau de organização e diminui o número de empregos que a firma demanda. Diminuir custos sem abater preços finais constitui uma situação de oligopólio, agravada também porque o crescimento do porte de umas empresas relaciona-se, direta ou indiretamente, com o aumento da mortalidade de outras, as menos poderosas.

A criação de novas marcas e de novos itens torna-se um denominador comum nas atividades da economia superior: mais coleções de roupas por ano, mais produtos alimentares a cada dia, incessantes novidades tecnológicas (SENNET, 2006; MOULIAN, 1998). Há uma nova demografia de marcas, com intensos movimentos de natalidade e mortalidade que revelam os exercícios de adaptação, mercantis e contábeis, das grandes corporações. Essas ações não se realizam sem fortes investimentos em propaganda. Por vezes associada a campanhas sociais, a propaganda é contabilizada como uma ação de responsabilidade social empresarial. Os custos diminuem significativamente. A vantagem

para o circuito superior é, por isso, dupla. Impossível que o circuito inferior possa imitar ou beneficiar-se secundariamente de tais ações hegemônicas.

Buscando imitar as políticas de firmas internacionais como Zara e Gap, a Hering passou de dois a seis coleções por ano. Controladora das marcas Skol, Brahma, Bohemia, Pepsi e Antarctica, o grupo AmBev lançou nove produtos entre o final do ano de 2009 e o ano de 2010, ao tempo que a Natura atingiu mais de cem novos produtos por ano. Mais uma manifestação da aceleração contemporânea que se transmite para o resto do território e da economia, pois desvaloriza os produtos pré-existentes.

No intuito de ampliar os limites geográficos dos mercados sem arcar com os custos dessa circulação ampliada, numerosas empresas do circuito superior utilizam a modalidade de franquias. Hoje, um território unificado pelos transportes e comunicações oferece os meios coletivos para que o mercado seja também unificado. Todavia, são os oligopólios que usufruem desses capitais comuns para ampliar a área de influência dos seus produtos e serviços no país, seja pela distribuição direta, seja pela terceirização. As empresas do circuito superior marginal que trabalham para completar os circuitos espaciais de produção das grandes empresas não teriam capacidade de fazê-lo sem essa base material unificada. Mantendo a unicidade da organização material e imaterial, aí incluída a propaganda e a marca, a grande empresa capilariza a comercialização e garante seus *royalties* sem, por isso, majorar seus custos. Enquanto os preços se igualam pela lógica da marca e os custos diminuem pela lógica da terceirização da circulação e da comercialização, a situação de oligopólio se intensifica alargando-se no território como um todo. A outra face da medalha é a subordinação ou destruição de produções e marcas regionais frente ao avanço de marcas nacionais e globais. Mais uma vez o caso da Hering ilustra o crescimento das franquias: eram 188 lojas em 2005 e 420 lojas em 2010, enquanto o lucro passou de R\$ 30,6 milhões em 2005 para R\$ 114,5 milhões em 2009. Hoje as lojas sob essa modalidade estão presentes em 24 Estados do Brasil. Talvez isso ajude a explicar a queda no número de funcionários que eram 20 mil na década de 1990 e 6 mil em 2010. Ainda que existam casos em que marcas regionais se tornam nacionais e globais – como muitos produtos amazônicos – o número é sempre menor e, geralmente, acontece com a entrada de capitais exógenos em tais produções. O retrato completa-se com as novas interdependências cruzadas como os acordos entre administradoras de cartões de crédito e débito, bancos, redes comerciais, seguros, companhias aéreas, restaurantes, hotéis, casas de *shows*, jornais e revistas.

Apesar do tamanho do mercado interno brasileiro, as enormes disparidades de renda acabaram sendo entraves para a difusão de alguns produtos. Por isso, várias empresas decidiram resolver o problema da chamada capacidade ociosa exportando grandes quantidades num primeiro momento e instalando filiais em outros países depois. São os

casos da Gerdau, Vale, Votorantim, AmBev, Odebrecht, JBS-Friboi, Marfrig, Petrobras, Banco do Brasil, Brasil Foods, WEG, Natura, Camargo Corrêa, Marcopolo. O investimento brasileiro direto no exterior que, entre 1990 e 1994 foi de 2 598 milhões de dólares, passou para 48 159 milhões de dólares entre 2005 e 2009.

A atual divisão territorial do trabalho hegemônica no Brasil ganha força com as novas localizações do capital estrangeiro. A firma Chongqing comprou terras no Nordeste para cultivar soja e a empresa Sinochem, parte de um campo de petróleo no pré-sal, ao tempo que a Zongshen adquiriu a fábrica de motos Kasinski na Zona Franca de Manaus. Outrossim, formaram-se parcerias entre capitais chineses e grupos nacionais, como no caso da Wuhan e da EBX, para atividades de mineração e siderurgia.

Com oscilações, a evolução dos investimentos estrangeiros diretos no país pode ser observada na tabela a seguir:

Tabela 1: Investimento estrangeiro direto no Brasil, 1990-2010 (em milhões de dólares)

Anos	IED
1990	1 000,00
1992	2 100,00
1994	2 100,00
1996	4 400,00
1998	28 900,00
2000	32 800,00
2002	16 600,00
2004	18 100,00
2006	18 800,00
2008	45 100,00
2010 (previsão)	38 000,00

Fonte: Banco Central do Brasil, 2010.

No entanto e como consequência do anterior, também tem sido crescente o envio de remessas para as matrizes das empresas, tal como ilustra a tabela a seguir:

Tabela 2: Remessas de lucros e dividendos ao exterior. Brasil, 2000-2010 (em milhões de dólares)

Anos	Remessas
2000	3 300,00
2002	5 200,00
2004	7 300,00
2006	16 400,00
2008	33 900,00
2010 (previsão)	32 000,00

Fonte: Banco Central do Brasil, 2010.

Esses intensos movimentos de capital não se fazem sem um diversificado trabalho intelectual prévio. A sofisticação alcançada, nos dias de hoje, pelo circuito superior relaciona-se fortemente com a necessidade de produção de informações e de elaboração de

projetos, assessorias, normas, procedimentos técnicos e organizacionais, fiscalizações, patentes e marcas, pesquisas de mercado e propaganda, enfim todos os insumos imateriais que, através dos círculos de cooperação, permitem organizar com antecedência a divisão e unificação das etapas do trabalho material. Por isso, boa parcela dos sistemas de ações públicos e privados que comandam a modernização do território brasileiro tem como alicerce os produtos e serviços elaborados por importantes firmas de consultoria, quase sempre com sede em São Paulo. Algumas dessas empresas são PricewaterhouseCoopers, Booz & Co., XP Investimentos, Ernst & Young, AT Kearney e McKinsey. Por vezes a partir de fontes públicas de uso restrito, essa produção privada de informação-segredo, de alto valor mercantil, torna-se o fundamento da política pública. Mais uma manifestação do uso corporativo do território e do seu resultado indireto, a profusão do circuito inferior nas grandes cidades. Do mesmo modo, não podemos esquecer do papel das agências internacionais de risco como Ficht, Standard and Poor's e Moody's, cuja informação tem sido decisiva em função da promoção ao patamar de economia segura para investir.

Por outro lado, a finança é também uma condição insubstituível na atual divisão territorial do trabalho. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem sido crescentemente significativo da década de 1990 até os nossos dias. Os desembolsos do banco foram de R\$ 19 900 milhões em 1997 e, dois anos mais tarde, R\$ 21 200 milhões. Já na década de 2000, os volumes de dinheiro aumentaram significativamente: R\$ 52 300 milhões em 2006, R\$ 92 200 milhões em 2008 e R\$ 144 300 milhões em 2010. As aprovações para novos desembolsos também majoraram de R\$ 74 300 milhões em 2006 para R\$ 176 500 em 2010.

Na década de 1990 as privatizações contaram com o auxílio do banco: em 1998, 12,7% dos desembolsos foram para as privatizações, enquanto 21,7% foram destinados a infraestrutura e somente 0,24% para as micro, pequenas e médias empresas. A situação foi bastante diferente nos últimos anos. Considerando o volume total de desembolsos entre abril de 2009 e março de 2010, cerca de 44% foi destinado à indústria, particularmente química e petroquímica, alimentos e bebidas e material de transporte; 21,1% para infra-estruturas de transporte e 9,7% para infra-estrutura de energia elétrica. Trata-se, especialmente, dos investimentos do PAC, dentre os quais podem ser assinaladas as centrais hidroelétricas de Estreito, Santo Antônio e Jirau na região Norte e Pecém no Ceará. Os desembolsos para micro, pequenas e médias empresas representaram 20,4% do total (421 mil operações) nesse período de um ano.

O crédito, nexos entre os circuitos

É fundamental, para compreender esses fenômenos, ver a relevância do crédito na formação socioespacial brasileira. A evolução é crescente: o crédito representava 8,9% do PIB em 2005 e 15,8% em 2010. Nesse sentido, os instrumentos financeiros conheceram novos patamares, pois os cartões de crédito triplicaram entre 2000 e 2009 e as vendas com cartões dobraram entre 2005 e 2009. Eram 40 milhões de brasileiros que tinham um cartão de crédito ou mais em 2000, mas aumentaram para 128 milhões em 2009.

Por outro lado, os bancos diversificam seus produtos, com novas ofertas de crédito às empresas e às famílias. Aumenta o consumo produtivo e consumptivo no país. Os processos de fusões bancárias, cuja escala e intensidade eram desconhecidas no Brasil, dotam de novo poder aos demais agentes do circuito superior. A participação na bolsa de valores por parte de empresas tradicionais de origem familiar revela a abertura dos capitais, a complexidade atual das relações de propriedade e a internacionalização das firmas nacionais. As maiores firmas contemporâneas vêm crescer a cotação das suas ações na bolsa, fortalecendo seus mecanismos de obtenção de lucro.

Neste contexto, não podemos deixar de lado o papel que tiveram duas ações recentes do Governo Federal sobre os investimentos e o consumo. Por um lado, o Programa de Sustentação do Investimento (PSI), que é um crédito do BNDES para bens de capital, inovação e exportações e, por outro, a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para veículos, materiais de construção, eletrodomésticos, maquinário e equipamentos. Essa redução tributária contribui para explicar a expansão do consumo da denominada classe C ou classe média emergente, isto é, as famílias com renda mensal entre R\$ 1 115 e R\$ 4 807 que hoje representariam 95 milhões de pessoas. Contudo, o umbral que determina a chamada classe média emergente parece discutível, uma vez que, segundo o DIEESE, em abril de 2010 era necessária uma renda familiar de R\$ 2 157 para satisfazer as necessidades vitais básicas.

Utilizando esses cartões ou as formas de crédito das próprias redes comerciais, esses estratos sociais passaram a consumir LCD, computadores, telefones celulares e outras tecnologias, cujos preços finais eram favorecidos pela mencionada redução de impostos. A venda de computadores passou de 6,7 milhões em 2005 para 12 milhões em 2009, enquanto nesse último ano foram vendidos 46 milhões de celulares, dos quais 23,4 correspondiam a novas linhas. Quanto aos automóveis, em 2005 foram 1,7 milhões de novas placas e, cinco anos mais tarde, o número havia crescido para 3,4 milhões. É interessante acrescentar que, destes, 52,7% eram os chamados carros populares (veículos 1.0).

Todavia, nas cidades brasileiras a venda de boa parte dos eletrodomésticos e eletroeletrônicos encontra-se significativamente concentrada em redes comerciais altamente capitalizadas e de origem e atuação regional e nacional. Somado às fusões bancárias e

empresariais, esse fato tem um papel explicativo central na extração e escoamento de dinheiro das diversas cidades para os agentes hegemônicos e principais centros financeiros. Variável da época, o consumo se difunde no território e se aprofunda socialmente, mas o capital se concentra ainda mais num pequeno número de empresas que fabricam, comercializam e financiam, tantas vezes prejudicando o instável equilíbrio das finanças públicas em função das benesses recebidas.

Essa financeirização da economia, da sociedade e do território tem como consequência imediata o endividamento da população, mormente dos mais pobres. Em 2007 a inadimplência na obtenção do crédito pessoal ultrapassava nove milhões de pessoas no Brasil. No mesmo ano, mais de 55% dos habitantes da cidade de São Paulo estavam endividados e, desse grupo, 37,7% atrasaram o pagamento das dívidas.

Circuito superior marginal e circuito inferior: entre a vulnerabilidade e a sobrevivência

A incorporação de sistemas técnicos automatizados e de alto desempenho na produção e na circulação, a terceirização, a propaganda e o crédito, a flexibilização dos instrumentos regulatórios em favor das grandes empresas e a relativa diminuição das pressões sindicais tiveram, entre outros aspectos, um efeito marcante na redução do emprego e da renda a partir da década de 1990. É indiscutível que o emprego tem crescido na primeira década do século XXI, mas esse aumento parece não ser acompanhado por uma melhoria da sua qualidade e, sobretudo, por uma melhoria na distribuição da renda. A taxa média de desemprego no Brasil passou de 12,3% em 2003 para 8,1% em 2009. Se os trabalhadores com carteira assinada eram pouco mais de 20 milhões em 2000, eles somavam 34 milhões em 2010.

Todavia, as regiões metropolitanas revelam uma situação mais grave quanto ao desemprego:

Tabela 5: Evolução da taxa de desemprego em Regiões Metropolitanas selecionadas, Brasil, 2004-2010

Região Metropolitana	2004	2010
Brasília DF	21,4	13,7
Belo Horizonte	20,7	8,3
Fortaleza	s.d.	10,2
Porto Alegre	16,8	8,9
Recife	24,1	17,2
Salvador	25,5	16,9
São Paulo	19,1	12,6

Fonte: elaboração própria com base nas informações do DIEESE, 2010

Ainda que não seja aconselhável estabelecer uma relação mecânica entre desemprego e circuito inferior mas, de algum modo, esses indicadores nos alertam sobre um enxame de atividades de sobrevivência nas grandes cidades brasileiras. Na Região Metropolitana de São Paulo o desemprego, que era de 9,6% em 1986 e que alcançou cerca de 20% em 2003, era de 14,8% em 2007. Enquanto a renda média real era de R\$ 2 384 em 1986, em 2007 havia caído para R\$ 1 140. Não ignoramos a existência de programas sociais, cujo papel na sobrevivência dos mais pobres é determinante. Em 2008, no Brasil, 24,8% das pessoas recebiam algum programa social. Todavia, ainda que esses programas tenham o efeito positivo de aumentar a massa de dinheiro nas cidades, esse acréscimo acaba por ser apropriado pelos grandes capitais industriais, comerciais e financeiros, em função da concentração econômica, sem chegar a constituir um motor para os circuitos produtivos menos capitalizados.

Por outro lado, a intensificação da escala de produção e do volume de vendas de produtos de baixo preço unitário, com o apoio de financiamentos, acaba por asfixiar as pequenas empresas, pois se circunscreve a possibilidade de imitação e, quando existe, é difícil igualar o preço.

A abertura às importações, especialmente de produtos de origem chinesa, tem um impacto significativo na economia nacional e nas áreas urbanas que abrigam fabricações próprias de um circuito superior marginal e mesmo de um circuito inferior. É o caso do pólo têxtil e de confecções na cidade de Americana. Somente 900 das 2300 empresas do início da década de 1990 sobreviveram às importações asiáticas.

Se advém desse encurralamento a mortalidade de várias pequenas empresas, a imperiosa necessidade de subsistir leva os mais pobres a iniciar outra atividade. Daí que as taxas de natalidade continuem sendo muito altas para as micro empresas.

Considerada globalmente a demografia de empresas no Brasil revela um saldo positivo, tal como pode ser visto na tabela a seguir:

Tabela 3: Evolução das empresas criadas e extintas no Brasil, 2000-2006

Ano	Nº de empresas criadas	Nº de empresas extintas	Saldo anual de criadas e extintas
2000	639 526	414 138	232 800
2003	677 202	512 392	164 810
2006	710 868	664 489	46 379

Fonte: elaboração própria com base no Cadastro Geral de Empresas, IBGE, 1999-2006.

No entanto, ao diferenciar as firmas segundo porte observamos o dinamismo e a vulnerabilidade dos pequenos empreendimentos de até nove funcionários. Vejam-se os dados a seguir:

Tabela 4: Participação das empresas criadas e extintas por porte da empresa no Brasil, 2000-2006

Anos	2000		2006	
	% empresas criadas	% empresas extintas	% empresas criadas	% empresas extintas
Micro	90,9	91,6	92,6	93,2
Pequenas	8,5	7,6	6,8	6,2
Médias	0,6	0,7	0,6	0,5
Grandes	0,1	0,1	0,1	0,1

Fonte: elaboração própria com base no Cadastro Geral de Empresas, IBGE, 1999-2006.

Como vimos, mais de 90% das firmas criadas a cada ano, entre 2000 e 2006, eram microempresas que, por sua vez, respondiam por 47% (em média) dos postos assalariados formais gerados a cada ano. No entanto, a taxa de mortalidade também ultrapassava 90% e a extinção média dos postos assalariados formais alcançava 44,8%. Cabe lembrar que se trata de um conjunto de empresas bastante jovens pois, no ano de 2006, 40,6% das empresas tinham até cinco anos e 39,2% tinham dez anos e mais. Além disso é importante mencionar que, em 2006, o salário médio mensal pago pelas microempresas era de R\$ 654, R\$ 701 nas pequenas, R\$ 969 nas médias e R\$ 1494 nas grandes. Embora o valor médio do salário pago seja diretamente proporcional ao porte da empresa, as microempresas eram responsáveis por cerca da metade dos postos assalariados formais. Apesar de que os dados não sejam exclusivamente urbanos, vemos aqui uma das características constitucionais do circuito inferior, isto é, a forte empregabilidade e o menor salário relativo. Outra manifestação importante na metrópole contemporânea é o alargamento e densificação da porção marginal do circuito superior. Provido dos códigos da modernização, tal circuito superior marginal é, todavia, altamente vulnerável às transformações na divisão territorial do trabalho hegemônica. Sem chegar a ser um circuito intermediário, pois não responde a uma terceira demanda como proposto por Salama (2002), o circuito superior marginal revela um movimento de transição permanente. Daí sua natureza emergente ou residual. A especialização técnica das suas tarefas lhe autoriza sua inserção na modernidade, e essa mesma especialização o torna residual face às mudanças técnicas. Sua existência é dada pela multiplicação contemporânea de pequenas empresas orientadas à técnica (produção de peças, manutenção, consultoria, etc.), à informação (elaboração de projetos e informações, contabilidade, etc.), às normas (assessorias, aplicação de normas, fiscalizações), à imagem (propaganda, desenho gráfico, produção áudio-visual, etc.) e transporte, entre outras. De forte presença metropolitana, essas atividades são também responsáveis pela difusão concentrada das variáveis modernas no período atual. Por isso sua presença nas cidades médias de áreas modernas.

As interferências do circuito superior no meio construído urbano e no circuito inferior

Nesse novo mapa corporativo, as metrópoles se reafirmam como centros de produção de informação e comandos, notadamente na Região Concentrada e particularmente em São Paulo, a partir de novas áreas empresariais. A cidade grande não interessa às grandes empresas apenas como mera localização dos seus escritórios, mas também pelos investimentos imobiliários e pelo valor dos seus centros antigos que, submetidos agora a políticas de revitalização, passam a constituir um mercado importante para o capital financeiro. A consequência indireta dessa modernização é a expulsão dos pobres do centro da cidade, como mostra o projeto Nova Luz em São Paulo.

Os processos de degradação, demolição e construção de edifícios inteligentes, helipontos, pontes, túneis e vias rápidas de acesso às áreas centrais da metrópole são frequentemente liderados por grandes incorporadoras e empreiteiras e outras grandes firmas que ali localizam suas sedes. Trata-se de um uso hierárquico dos pedaços do meio construído urbano, que não se realiza sem um uso privilegiado dos recursos públicos, uma vez que tais obras são antecedidas por expropriações, mudanças normativas e dinheiro das três esferas do poder público. É a socialização capitalista, tal como definida por Topalov (1973), e a cidade corporativa a que nos referimos.

Mas não são apenas as áreas modernas do tecido urbano ou aquelas a serem modernizadas que interessam aos agentes do circuito superior, mas também crescentemente as áreas que concentram um consumo popular sempre renovado ao sabor da propaganda e do crédito. Nessas porções não há preocupação por reformar o meio construído. Por isso as grandes redes comerciais e financeiras, tais como Casas Bahia, Marabraz, Ponto Frio, Marisa, Lojas Pernambucanas, BV Financeira, CitiFinancial, Finasa, Fininvest, Ibi, Losango, Panamericano, Taíi e GE Money, entre outras, instalam filiais não apenas nos centros mas também nas áreas de diversidade em diversos bairros das metrópoles.

Nas periferias pobres, densas demograficamente e rarefeitas comercialmente, grandes empresas como a Nestlé e Coca-Cola desenvolvem programas de venda porta a porta. O programa “Nestlé vai até você” é organizado com micro-distribuidores, que fazem os kits e contratam as revendedoras e têm uma área de atuação limitada. Com carrinhos da Nestlé, as revendedoras que são vizinhas do bairro oferecem crédito aos clientes de até um mês, vendem os produtos, realizam as cobranças e ganham uma percentagem das vendas. É importante sublinhar que o apelo da propaganda de produtos globalizados e o discurso sobre a nutrição e a saúde contribuem a essa capilaridade do mercado. Os conteúdos de organização são altos, capazes de produzir uma larga rede, onipresente para realizar os consumos e extremamente flexível e porosa do ponto de vista do trabalho. Trata-se

concomitantemente de ovas formas de socavar o mercado das pequenas quitandas e mercearias dos bairros periféricos da metrópole.

Se os nexos financeiros inerentes ao circuito inferior são o dinheiro líquido e o fiado, apesar do persistente uso do cheque, a crescente incorporação de máquinas de cartões de crédito e débito nos pequenos estabelecimentos e em certas feiras, a expansão atual do crédito e sua desburocratização são dados perturbadores para o circuito inferior. Oliveira (2010) mostra como, no camelódromo de Londrina, os estabelecimentos recebem a maior parte dos pagamentos em dinheiro e a vista, embora o cheque pré-datado é utilizado em algumas compras de produtos eletrônicos, suprimentos para informática e vestuário.

Por meio de formas diretas como o crédito das grandes redes para comprar seus produtos e os empréstimos em dinheiro vivo, e de formas indiretas como os acordos com bancos e outras instituições comerciais e financeiras, o circuito superior multiplica as vendas nos estratos mais pobres da população urbana. Por que comprar no pequeno comércio se o grande fornece modalidades de crédito, sem contar o apelo da propaganda, o chamado prestígio da marca e o acesso a um cartão do estabelecimento? No momento em que aumenta o número e o volume dos créditos nos diversos estratos sociais, a necessidade de freqüentar o mercado dos pobres fundado na liquidez é menor.

Um produto ou serviço oferecido pelo circuito superior contém hoje outros que permitem multiplicar os negócios e a rentabilidade de tais agentes: *royalties*, marcas, juros, seguros, necessidade de outros objetos técnicos complementares, etc. Essa pluralidade embutida num bem ou serviço é uma forma de drenar os recursos financeiros dos mais pobres para as grandes empresas e, em decorrência, diminui o numerário para consumir no circuito inferior.

Malgrado o benefício indireto de aumento geral da demanda que o circuito inferior pode receber, em ocasiões, graças à propaganda realizada pelo circuito superior, o atual aprimoramento dessa variável parece contribuir ativamente para alargar a brecha entre os circuitos. Os prejuízos parecem, desse modo, maiores do que os benefícios. Elaborada a partir de procedimentos científicos, a propaganda ganha novos patamares de eficiência e resulta muito endereçada à marca. O papel de atração direta para o circuito superior é evidente. Daí talvez a multiplicação de imitações.

Por outro lado, o sistema de franquias a que já nos referimos permite reforçar o caráter multilocal da grande empresa e acaba por cercar, de um modo ou de outro, os estabelecimentos do circuito inferior. Estes continuam sendo unilocalizados e, tantas vezes, expulsos das áreas revalorizadas pela chegada das marcas.

A cidade: espaço dividido, espaço compartilhado

Entretanto, se o crescimento do mercado externo é hoje concomitante ao florescimento do mercado interno, ambos revelando alta concentração de capitais e alta dispersão territorial, as cidades vêm multiplicar suas áreas de especialização e suas áreas de diversidade, graças à profusão de pequenos estabelecimentos de fabricação, de comércio e serviços que encontram nessas economias de aglomeração a razão de sua sobrevivência. Trata-se, por exemplo, de pequenos comércios, estúdios de gravação musical, empresas de produção audiovisual, editoras, agências de moto-taxis e de motoboys, conserto de computadores e eletrodomésticos, chaveiros, encanadores, pintores, eletricitas, fabricantes de carimbos, costureiras, entre tantos outros. Essas atividades mais ou menos permanentes podem ser reconhecidas nos centros antigos de São Paulo, Rio de Janeiro, Fortaleza e Porto Alegre ou em subcentralidades do tecido urbano. Em Brasília, a rigidez do Plano Piloto torna mais complexa a alocação dos agentes do circuito inferior. O zoneamento, a rigidez urbanística advinda do tombamento e o alto valor do solo dificultam a presença de pequenos estabelecimentos (MONTENEGRO, 2010).

Além dessas manifestações, ganham força os mercados de rua, sob a forma de feiras periódicas e concentrações de vendedores ambulantes. Pela sua densidade e demanda, algumas dessas feiras tornaram-se pontos comerciais fixos nas grandes metrópoles, como Ver-o-peso em Belém, Beco da Poeira em Fortaleza, Feira dos Importados em Brasília, Feira da Madrugada em São Paulo, entre tantas outras. Analisando a cidade de Belém, Montenegro (2010) explica que toda uma trama de atividades do circuito inferior participa das etapas finais da produção de artigos típicos da região amazônica, como o açaí e a castanha. E acrescenta que o alto número de feiras diárias indica a complementaridade entre as comunidades ribeirinhas e o mercado da capital.

Evidente que alguns pontos de venda e certamente diversos intermediários não podem ser identificados como circuito inferior pelo seu grau de capitalização e organização, mas a maior parte dos agentes pertence a esse circuito e, desse modo, participa da criação de trabalho e da possibilidade de abastecimento dos mais pobres nos centros e periferias metropolitanos. Cabe assinalar que essas feiras atraem também boa parcela das classes médias.

À fragmentação da demanda corresponde uma fragmentação da oferta que, longe de ser resultado de dinâmicas compartimentadas dos fatores de produção, revela a interrelação no processo produtivo por meio das infra-estruturas, fornecedores, intermediários, propaganda, clientes, normas e finanças. Mas, segundo sua posição nesse processo produtivo, os agentes têm custos diferentes, estabelecem preços finais diversos e obtêm lucros desiguais. Daí a idéia da fragmentação do mercado no meio construído extenso e contíguo da metrópole, que permite a produção a partir de circuitos diversos que operam como vasos comunicantes.

No período da globalização, a cidade desponta, mais do que nunca, como um espaço dividido e compartilhado por atores de todos os graus de capital, tecnologia e organização. Ao longo do tempo tem aumentado as interdependências e isso pode ser visto nas novas localizações das redes em áreas deterioradas e periféricas de consumo popular, antes reservadas aos pequenos capitais, na demanda de viagens de motoboys por parte das grandes empresas para transportar documentos e pequenos objetos, no crédito antes negado e agora facilitado no circuito superior para os mais pobres, no uso da técnica atual nas atividades do circuito inferior como celulares, computadores, câmeras, instrumentos de áudio, GPS e outros. Mas, canhestamente, aumentam também as subordinações pois o crescimento do consumo no circuito superior significa a diminuição das oportunidades de produzir e vender no circuito inferior e, como corolário, advém o endividamento, a insolvência e a inadimplência.

Mais uma vez, o circuito superior perfaz sua capacidade de macro-organização do território e o circuito inferior revela a sobrevivência da maior parte da população nas grandes cidades.

Bibliografia

EXAME, 2008, 2009, 2010

GIDDENS, Anthony. (1984) *La constitution de la société. Éléments de la théorie de la structuration*. PUF, Paris, 1987, 474 p.

HARVEY, David. (1975). "The political economy of urbanization in advanced capitalist societies: the case of the United States". Gappert, G. y Rose, H. M. (eds.), *The social economy of cities* (vol 9 Urban Affairs Annual Reviews). Londres: Sage, 119-163.

MONTENEGRO, Marina Regitz. *O circuito inferior da economia urbana na cidade de São Paulo no período da globalização*. Dissertação de Mestrado em Geografia, Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo, 2006, 203 p.

MOULIAN, Tomás. *El consumo me consume*. Santiago de Chile: LOM-Libros del Ciudadano, 1998.

OLIVEIRA, Edilson Luís. *Divisão do trabalho e circuitos da economia urbana em Londrina-PR*. Doutorado em Geografia, Universidade de São Paulo, 2009.

SALAMA, Pierre. "La pauvreté prise dans les turbulences macroéconomiques en Amérique Latine". In: *Problèmes d'Amérique Latine*, Revue Trimestrielle, Pal N° 45, été 2002, pp. 89-110.

SANTOS, Milton. *L'Espace Partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. Paris: M.-Th. Génin, Librairies Techniques, 1975, 399 p.

SANTOS, Milton. *Metamorfoses do espaço habitado*. São Paulo: Hucitec, 1988

SANTOS, Milton. *Por uma Economia Política da Cidade: O Caso de São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1994a.

- SANTOS, Milton. O Retorno do Território. In: SANTOS, Milton; SOUZA, Maria Adélia A. e SILVEIRA, Maria Laura (Org) *Território: Globalização e Fragmentação*. São Paulo: Hucitec-ANPUR, 1994b, p.15-20.
- SANTOS, Milton e RIBEIRO, Ana Clara Torres (1979). *O conceito de região concentrada*. Universidade Federal de Rio de Janeiro, mimeo.
- SANTOS, Milton e Maria Laura SILVEIRA. *O Brasil. Território e Sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001a, 473 p.
- SENNET, Richard. *A cultura do novo capitalismo*. Rio de Janeiro: Record, 2006.
- SILVEIRA, Maria Laura. Globalización y circuitos de la economía urbana en ciudades brasileñas. *Cuadernos del CENDES*, Caracas, v.3, n.57, p. 1-21, 2004.
- SILVEIRA, Maria Laura. Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urbana. *Eure*, Santiago de Chile, dez. 2007, vol. XXXIII, nro. 100, pp. 149-164.
<http://www.scielo.cl/eure.htm>
- SILVEIRA, Maria Laura. Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo. *Cadernos CRH*, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2009, vol. 22, n. 55, pp. 65-76. http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-49792009000100004&lng=es&nrm=iso
- SYLOS LABINI, Paolo. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona: Oikos-tau, 1965.
- TOPALOV, C. *Les Promoteurs immobiliers*. Paris: Mouton, 1974.