

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO- UFES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA-PPGG**

IZABELA DOLORES CEBIN BASSANI

**REESTRUTURAÇÃO IMOBILIÁRIA E NOVAS ESTRATÉGIAS DE
PRODUÇÃO DO ESPAÇO METROPOLITANO DA GRANDE VITÓRIA
PELOS CONDOMÍNIOS INDUSTRIAIS**

**Vitória,
2020**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO- UFES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA-PPGG**

IZABELA DOLORES CEBIN BASSANI

**REESTRUTURAÇÃO IMOBILIÁRIA E NOVAS ESTRATÉGIAS DE
PRODUÇÃO DO ESPAÇO METROPOLITANO DA GRANDE VITÓRIA
PELOS CONDOMÍNIOS INDUSTRIAIS**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Espírito Santo como requisito parcial para a obtenção do título de Doutorado em Geografia. Orientador: Prof. Dr. Carlos Teixeira de Campos Júnior.

**Vitória,
2020**

Ficha catalográfica disponibilizada pelo Sistema Integrado de Bibliotecas - SIBI/UFES e elaborada pelo autor

C387r Cebin Bassani, Izabela Dolores, 1991-
Reestruturação imobiliária e novas estratégias de produção do espaço metropolitano da Grande Vitória pelos condomínios industriais / Izabela Dolores Cebin Bassani. - 2020.
281 f. : il.

Orientador: Carlos Teixeira de Campos Júnior.
Tese (Doutorado em Geografia) - Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Humanas e Naturais.

1. Condomínios Industriais. 2. Distritos Industriais. 3. Reestruturação Imobiliária. 4. Fundos Imobiliários. 5. Produção do espaço. 6. Condições Gerais de produção. I. Teixeira de Campos Júnior, Carlos. II. Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências Humanas e Naturais. III. Título.

CDU: 91

“REESTRUTURAÇÃO IMOBILIÁRIA E NOVAS ESTRATÉGIAS DE
PRODUÇÃO DO ESPAÇO METROPOLITANO DA GRANDE VITÓRIA PELOS
CONDOMÍNIOS INDUSTRIAIS”

IZABELA DOLORES CEBIN BASSANI

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da
Universidade Federal do Espírito Santo como requisito parcial para a obtenção
do título de Doutor em Geografia.

Aprovada em 11 de setembro de 2020.

_____ Dr. Carlos Teixeira de
Campos Júnior (Orientador)

_____ Dr. Cássio Arruda Boechat
(PPGG/UFES)

_____ Dr. Henrique Pereira
Braga (Depto Economia/UFES)

_____ Dr. Maurício de Souza
Sabadini (PPGPS/UFES)

_____ Dr. Paulo César Xavier
Pereira (PPGAU/FAUUSP)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela saúde, bem mais precioso, e que me possibilitou finalizar esse trabalho;

Agradeço a meu querido orientador Prof. Carlos Teixeira de Campos Júnior, por esses 10 anos de trabalho em equipe. Foram duas iniciações científicas, um mestrado e agora o doutorado. Poucas pessoas podem ser tão brilhantes e humanas em uma função como Carlos é. Faltam-me palavras para agradecer e para expressar toda admiração que sinto. Que venham novas parcerias, novas aprendizagens e muitos outros anos de trabalho em equipe.

Agradeço aos professores da minha banca de qualificação, Henrique e Cássio. As indicações de leitura e sugestões foram essenciais para esta tese.

Agradeço ao querido Professor Tosta, e sempre vou agradecer, pois foi o primeiro a me acolher no mundo da ciência e da leitura geográfica.

Agradeço aos meus amigos do LABATT, pesquisadores incríveis e seres humanos ainda mais incríveis. Gratidão por tudo Rafael, Leandro, Vandinho, Mercí, Elizete, Vinícius, Marcos e Fernanda.

Agradeço minha família inteira, em especial meus pais, Laura e Sebastião, e meus sogros Flor e Zelu, por entenderem minhas ausências e me incentivarem na caminhada.

Agradeço àquelas pessoas que me trouxeram alegria e muita distração na caminhada, as crianças. Arthur, Mariana, Maria Antônia, Valentina, Vítor, Enzo, Helena e todas as outras dessa família gigante.

Agradeço os meus amigos de trabalho que sempre me incentivaram, quebraram vários galhos, e torceram por mim, em especial: Lidiana, Rosinete, Dulci, Edirléia, Zelimário e Eliete.

Agradeço à Rose pela amizade maternal e pelas análises sempre criteriosas sobre a ABNT.

Agradeço à minha prima Carol pelo suporte com os FII e a programação;

Agradeço à Francine e Diego pelo suporte nas dificuldades técnicas com a elaboração dos mapas.

Agradeço a meu marido, Rafael, companheiro na vida e nos estudos. Obrigada pela paciência e cuidados nos dias difíceis.

Agradeço às equipes de comunicação do Bandes e da Sedes pela agilidade e cuidado em atender as demandas;

Agradeço ao PPGG por todo suporte e por esses últimos bons anos que passaram.

Para Rafael, que compartilha comigo as dores e as alegrias de cada momento.

Para Arthur, uma criança que acredita na ciência.

E para Mariana, que muito tem a descobrir.

(...)aliás, toda ciência seria supérflua se houvesse coincidência imediata entre a aparência e a essência das coisas (...)”.

(MARX, Karl. O Capital – crítica da economia política. Trad. Reginaldo Sant’Anna. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, 2008, p. 1080)

RESUMO

O objetivo deste trabalho é o de estabelecer um processo comparativo entre três momentos da produção dos espaços industriais na Região da Grande Vitória-ES. Entendemos que, no primeiro momento, os espaços para a indústria são produzidos pelo Estado, sobretudo na forma de distritos industriais; no segundo momento, o capital imobiliário se apropria e torna a produção desses espaços um novo produto, o condomínio industrial; e no terceiro momento, através da exacerbação da lógica financeira, esses empreendimentos, os condomínios industriais, se tornam ativos imobiliários e a produção do espaço metropolitano, por meio dos condomínios industriais, passa a estar diretamente ligada aos Fundos Imobiliários. A revisão de literatura e a análise empírica dos empreendimentos, por meio de trabalhos de campo, compõem a nossa principal abordagem metodológica. A hipótese dessa pesquisa é a de que os condomínios industriais representam uma nova forma de produção do espaço metropolitano, ressaltando e reafirmando a centralidade da produção imobiliária no direcionamento da produção do espaço.

Palavras-chave: Condomínios Industriais; Renda; Mercado Imobiliário; Reestruturação do espaço; Produção do espaço;

ABSTRACT

This research aims at establishing a comparative process between three moments in the production of industrial spaces in Vitória-ES Metropolitan Area (Grande Vitória). We understand that in the first moment, spaces for industry are produced by the State, especially in the form of industrial districts; in the second moment, real estate capital appropriates and turns the production of these spaces into a new product, the industrial condominium; and in the third moment, through the exacerbation of the financial logic, these enterprises, the industrial condominiums, become part of the companies' assets which produce them and the production of the metropolitan space, through the industrial condominiums, becomes directly linked to the State Funds. The literature review and the empirical analysis of the undertakings through fieldwork are the basis for our main methodological approach. The research hypothesis is that industrial condominiums represent a new form of production in the metropolitan area, emphasizing and reaffirming the centrality of the real estate production in directing the production of the space.

Keywords: Industrial Condominiums; Rent ; Real estate market; Restructuring of space; Space production;

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Mapa de localização da RMGV	49
Figura 2- Mapa de Localização do Civit I e II em Serra-ES.....	50
Figura 3 - Uso e cobertura da terra: CIVIT I.....	55
Figura 4- Uso e cobertura da terra: CIVIT II.....	56
Figura 5- Mapa de localização das áreas e polos da Suppin.....	58
Figura 6- Bairros oriundos da implantação do CIVIT I e II.....	60
Figura 7- Uso do solo: Setor III	63
Figura 8- Civit I.....	71
Figura 9- Civit I.....	72
Figura 10- Construção do Civit I em 1980.....	73
Figura 11- RMGV e mancha urbana	78
Figura 12- Mapa de localização dos empreendimentos por número de pavimentos – Desde a década de 1990	87
Figura 13- Mapa da Mancha Urbana da Região Metropolitana da Grande Vitória- RMGV.....	89
Figura 14- Ajuste espacial.....	96
Figura 15 - Mapa de Fluidez territorial na RMGV.....	114
Figura 16- Mapa de localização dos condomínios industriais.....	117
Figura 17- Tendência de expansão do CI's na RMGV	121
Figura 18- Rodovia do Contorno e seus principais empreendimentos	123
Figura 19- Condomínios Industriais em Cariacica	125
Figura 20- Condomínios Industriais em Viana.....	126
Figura 21- Mapa de localização de empreendimentos fora da RMGV- ES	128
Figura 22- Condomínios Industriais e Logísticos	131
Figura 23- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Centro Logístico Belmok.....	134
Figura 24- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Rodoplan	137
Figura 25- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial: LogViana	140
Figura 26- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Jucu Business e Sieplerski	142
Figura 27- Modalidades de Transporte oferecidas pelo Expresso Serrano.....	143
Figura 28- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial: Expresso Serrano	144
Figura 29- Serviços compartilhados no Condomínio Logístico de Cariacica.....	148
Figura 30- Condomínios Industriais na RMGV	149
Figura 31- Uso do Solo: Concrevit.....	151
Figura 32- Construtoras e incorporadoras que usam os produtos Concrevit no ES e no Brasil.....	152
Figura 33 - Grupo Siepieski	154
Figura 34- Condomínios Industriais no Município de Serra-ES.....	157
Figura 35- Uso e cobertura da terra: Condomínio Industrial Piracema	159
Figura 36- Infraestrutura e localização do Condomínio Industrial Piracema	160
Figura 37- Vantagens e incentivos oferecidos pelo Condomínio Industrial Piracema.....	161

Figura 38- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Serralog	163
Figura 39- Aspectos da Fluidez Territorial do CI Serra Log	164
Figura 40- Matéria do Jornal A Tribuna - Serra Vai investir 390 milhões.....	165
Figura 41- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Jacuhy.....	167
Figura 42- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Serra Norte.....	169
Figura 43- Condomínios Industriais e de Uso Misto	171
Figura 44- Uso e cobertura da terra: Condomínio Parque Leste-Oeste.....	173
Figura 45- Empreendimentos da Empresa VTO pelo Brasil	174
Figura 46- Mapa de distribuição da infraestrutura do Parque Leste-Oeste em Cariacica	175
Figura 47- Serviços e fluxos diários do Parque Leste-Oeste Cariacica	176
Figura 48- Condomínio Industrial Parque Leste-Oeste em construção- Cariacica-ES178	
Figura 49- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial TIMS.....	180
Figura 50- Uso do Solo: Fazenda Tanque	182
Figura 51- Distritos Industriais Recentes na RMGV	184
Figura 52- Uso e cobertura da terra: Distrito Industrial Cercado de Pedra.....	186
Figura 53- Uso e cobertura da terra: Distrito industrial: Sérgio Vidigal.....	188
Figura 54- Condomínios Industriais no município de Vila Velha	192
Figura 55- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial: Santa Inês	194
Figura 56- Uso e cobertura da terra: Padre Gabriel	197
Figura 57- Condições Gerais de Produção e Condomínios Industriais.....	201
Figura 58- Síntese dos capítulos anteriores e ideia central do último capítulo	214
Figura 59- Empreendimento <i>Highline</i> em Vitória- Fundo <i>Oportunity</i>	238
Figura 60- Mapa dos FII no Brasil- Localização das Sedes	241
Figura 61- FII de Tijolos por tipo	244
Figura 62- ABL entregues	246
Figura 63- Localização do Log Viana.....	248
Figura 64- Principais Empresas Locatárias.....	250
Figura 65- Certificados de Sustentabilidade Ambientais	251
Figura 66- Empreendimento da MRV próximos ao Log Viana.....	252

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Formas de aglomeração da indústria no Brasil	38
Quadro 2- Características para análise das aglomerações industriais.	42
Quadro 3- Estrutura para o desenvolvimento do ES de 1967 a 1971	70
Quadro 4- Distritos Industriais como Condições Gerais de Produção.....	75
Quadro 5- Condições Gerais na RMGV	77
Quadro 6- Renda Imobiliária e Fundiária.....	92
Quadro 7- Ano de produção dos empreendimentos.....	100
Quadro 8- Arranjos internos e formas de aglomeração industrial	118
Quadro 9- Síntese do processo de transformação territorial do município da Serra ..	155
Quadro 10 – Empresas que recebem incentivos de Programas governamentais e fazem parte do arranjo interno dos CI's.....	210
Quadro 11- Linha do tempo dos Fundos Imobiliários.....	231
Quadro 12- Escalas, processos e agentes da financeirização do espaço urbano.	237
Quadro 13- Atores envolvidos na produção e CI's na RMV	259

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Evolução do Número de AIRS e de Empregos Industriais por Microrregião e UF, 1995 e 2015.....	37
Tabela 2- Crescimento da população da RMGV.....	80
Tabela 3- Participação (%) Setorial do Valor Adicionado Bruto do Espírito Santo, 1939 - 2016.....	80
Tabela 4- Taxa Média de Crescimento do PIB do ES e Brasil de 1960-1990 (%).....	82
Tabela 5- Atividades por setores no ES e no Brasil.....	84
Tabela 6- Grau de urbanização da população segundo localidade – 1950-2000.....	86
Tabela 7- Elementos do entorno dos empreendimentos.....	115
Tabela 8 - Ranking das empresas por valor de mercado na Bovespa.....	234
Tabela 9- Principais incorporadoras atuantes na RMGV no ano de 2017.....	234
Tabela 10- Subscritores e quantidades de cotas.....	258

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Número de Empreendimentos CI's por ano - 1974-2019.....	101
Gráfico 2- Variação real (%) do PIB e do Valor Adicionado da Construção Civil no Brasil (2003-2017).....	102
Gráfico 3- Série Histórica de Unidades em Construção - 2006- 2017.....	104
Gráfico 4- Unidades em construção em quatro municípios da RMGV	105
Gráfico 5- Unidades Vendidas por cidades- Residencial (%)	106
Gráfico 6- Unidades Vendidas por cidades- Comercial (%)	107
Gráfico 7- Vias de circulação próximas aos empreendimentos.....	112
Gráfico 8 - Grau de Fluidéz Territorial.....	113
Gráfico 9 - Composição da carteira de locatários por setor de atuação.....	138
Gráfico 10 – Percentual de empresas nos CI e DI que utilizam os Fundos e Programas Públicos.....	212
Gráfico 11- Distribuição Geográfica do Portfólio por Estado.....	246
Gráfico 12- Comparação entre módulos (galpões) e residência popular	254
Gráfico 13- MRV Unidades na RMGV	254

LISTA DE SIGLAS

ABL- Área Bruta Locável
Bandes- Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo
Banestes- Banco do Estado do Espírito Santo
BNH – Banco Nacional de Habitação
CEASA- Centro de Distribuição de alimentos
CGP- Condições Gerais de Produção
CI's- Condomínios Industriais
CMV- Comissão de Valores Mobiliários
CODES- Companhia de Desenvolvimento
COMPET-ES- Programa de Competitividade do ES
CRI- Certificados de Recebíveis Imobiliários
CST – Companhia Siderúrgica de Tubarão
CVRD- Companhia Vale do Rio Doce
DI's- Distritos Industriais
EADi's- Estações Aduaneiras
ES- Espírito Santo
FGTS- O Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FIDIC- Fundo de Investimento em Direitos Creditórios
FII- Fundo de Investimento Imobiliário
FINDES- Federação das Indústrias do Espírito Santo
FUNDAP - Fundo de Desenvolvimento das Atividades Portuárias
FUNRES- Fundo de Recuperação econômica do Estado do Espírito Santo
GERCA- Grupo de Erradicação do Café
IBC- Instituto Brasileiro do Café
ICMS- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
IFES- Instituto Federal do Espírito Santo
IJSN- Instituto Jones Santos Neves
INVEST-ES - Incentivo ao Investimento no Estado do Espírito Santo
LCI- Letra de Crédito Imobiliário
LOA - Lei Orçamentária anual
MCMV- Minha Casa, Minha Vida
MTST - Movimento dos Trabalhadores Sem Teto
PDM- Plano Diretor Municipal
PIB- Produto Interno Bruto
PMS- Prefeitura Municipal da Serra
PODES- Projeto de urbanização de área
PRE- Programa de Reaparelhamento Estrutural
RMGV- Região Metropolitana da Grande Vitória
SBPE- Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SEDES- Secretaria de Desenvolvimento
SFH- Sistema Financeiro de Habitação
SUDENE - Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste
Suppin - Superintendência de Projetos de Polarização industrial
UPP: Unidades Particulares de Produção
ZPE- Zona de Processamento de Exportação

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	18
CAPÍTULO 01: A produção estatal do espaço da indústria de 1970 a 1990	21
1.1 O Estado como agente produtor do espaço	21
1.2 Das condições gerais de produção a produção da cidade	30
1.3 A indústria capixaba e suas primeiras formas de aglomeração.....	34
1.3.1 Sobre as formas de aglomeração da indústria.....	34
1.3.2 Os distritos industriais (DIs) e a produção industrial na Grande Vitória.....	46
1.4 A produção por encomenda, a produção estatal e a produção dos CIVITS I e II	64
1.5 Distritos industriais como condições gerais da produção.....	74
CAPÍTULO 02: Os condomínios industriais na Região Metropolitana da Grande Vitória de 2005 a 2015	78
2.1 Breves considerações sobre a produção para o mercado	90
2.2 A Reestruturação Imobiliária da RMGV e a produção de Condomínios Industriais ...	95
2.3 Condomínios Industriais na RMGV: analisando a espacialização e as características imediatas dos empreendimentos	110
2.4 Condomínios Privados	129
2.4.1 Condomínio Industrial e Logístico na RMGV.....	130
2.4.2 Condomínios Industriais na RMGV	148
2.4.3 Condomínio Industrial e de uso misto na RMGV	170
2.5 Áreas industriais públicas.....	183
2.5.1 Distritos industriais recentes na RMGV	183
2.5.2 Zonas Industriais na RMGV.....	196
2.6 A produção privada: das condições gerais de produção	199
2.7- Novas reflexões sobre a produção dos Condomínios Industriais na RMGV	207
CAPÍTULO 03: O capital financeiro e a apropriação do espaço metropolitano de 2016 até o momento presente.....	214
3.1 A mundialização do Capital e a financeirização da produção.....	216
3.2 Capital financeiro e produção imobiliária	221
3.2.1 O Sistema de financiamento imobiliário	224
3.2.2 A produção do espaço como estratégia de reprodução do capital financeiro .	232
3.2.3 Fundos de Investimentos Imobiliários na produção da cidade.....	239
3.3 Dinâmica global e produção local de condomínios industriais: o Viana Log como estudo de caso	244
3.4- A produção do espaço urbano na RMGV: atores globais e locais	259

3.5- O complexo Imobiliário Financeiro e a produção da Cidade	263
Conclusão	267
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	272
Anexos	280

INTRODUÇÃO

O presente trabalho possui como tema de estudo a produção de condomínios industriais e espaços produzidos para a indústria na Região Metropolitana da Grande Vitória-RMGV. O objetivo geral dessa tese é compreender o processo de produção dos condomínios industriais e espaços para a indústria e sua relação com os agentes produtores do espaço: Estado, promotores imobiliários e mercado financeiro.

A aproximação com a área temática aconteceu por meio das constantes leituras a respeito da expansão do tecido urbano por meio das atividades imobiliárias, e, sobretudo, por esta expansão estar ligada a produção da forma condomínio. Os condomínios, como produtos imobiliários, são responsáveis por um novo modelo de expansão de nossas cidades: levando artefatos arquitetônicos para fora das áreas tradicionais de urbanização, ou seja, para as franjas urbanas.

A hipótese dessa pesquisa é a de que os condomínios industriais representam uma nova forma de produção do espaço metropolitano, ressaltando e reafirmando a centralidade da produção imobiliária no direcionamento da produção do espaço. Antes, esses espaços eram produzidos pelo Estado como condições gerais de produção. Posteriormente, tornaram-se um produto imobiliário, ligado a reestruturação do capital no setor. E, agora, estes espaços são também produto da financeirização do capital.

No capítulo 01, ***A produção estatal do espaço da indústria***, buscaremos demonstrar que o espaço da indústria foi diretamente produzido pelo Estado. O Estado, durante o início do processo de industrialização capixaba, foi responsável pela produção de espaços infraestruturados e localizados em pontos de fluidez territorial. Dentre as formas possíveis para a produção desses empreendimentos, destacamos a presença dos Distritos Industriais (DI's).

Tradicionalmente um Distrito Industrial representa um conjunto planejado de empresas e indústrias com atividades interligadas. Esse espaço possui serviços e instalações comuns às várias atividades industriais, podendo gerar uma cadeia produtiva: matéria-prima, produto primário ou intermediário e

produto final. Contudo, no Brasil esses espaços ganham características próprias e regionais.

A hipótese central desse capítulo é de que as formas de aglomeração da indústria presentes na RMGV, produzidas pelo Estado, podem ser interpretadas como condições gerais de produção. Entendemos como Condições Gerais de Produção – a partir do escritos de Marx- um conjunto de equipamentos coletivos e infraestruturas produzidas pelo Estado Capitalista e capazes de promover e facilitar as trocas.

No capítulo dois, faremos uma apresentação e pequena análise dos dados empíricos referentes aos condomínios industriais e outras formas de imobiliário e suas características particulares. Ainda neste capítulo, ***Os condomínios industriais e a Reestruturação imobiliária na RMGV***, buscaremos demonstrar que os espaços produzidos para a indústria, se tornaram um negócio para o capital imobiliário. Partindo disso, surgem empreendimentos, denominados condomínios industriais, que atualizam os portfólios das construtoras em todo o Brasil.

Historicamente, conhecemos que o processo de industrialização do Espírito Santo foi proveniente da implementação de programas governamentais, se expandido por todos os municípios da RMGV. Contudo, ao longo dos anos, a infraestrutura necessária à indústria, até então produzida pelo Estado, passou a ser produzida pela iniciativa privada. Ou seja, a produção estatal dos espaços para a indústria foi apropriada pela produção privada, significativamente falando, pelo mercado imobiliário.

Os condomínios industriais não são: polos industriais, distritos industriais, parques industriais, enfim, nenhuma dessas designações corresponde àquilo que esses empreendimentos representam. Lencioni (2011) nos diz que a novidade oferecida por esses empreendimentos reside na condição jurídica que assume a propriedade imobiliária, que abriga a produção industrial, pois nela está contido (na propriedade condominial) o conceito de quota-parte da propriedade ou de fração ideal da propriedade da terra.

O conceito de reestruturação imobiliária foi considerado por dois motivos, o primeiro deles é o destaque para a produção de novas formas urbanas e sua

relação com a reestruturação produtiva da indústria da construção, e o segundo é o reconhecimento de mudanças significativas no processo de urbanização desencadeada por esta relação.

A hipótese deste capítulo é a de que a RMGV é uma **amostra representativa da reestruturação imobiliária**, pois se tornou o palco do desenvolvimento de novas formas espaciais. Nesse sentido, tentaremos entender os critérios de espacialização desses empreendimentos, e sua relação com os agentes que promovem sua produção.

No terceiro capítulo, ***O capital financeiro e a apropriação do espaço metropolitano***, buscaremos demonstrar que, por meio do espaço, o capital encontrou uma nova forma de se valorizar, sobretudo o capital referente ao processo de financeirização. A hipótese desse capítulo é a de que os CI's são uma nova possibilidade de rentabilidade para o mercado financeiro, que atua diretamente ligado ao setor imobiliário e à produção do espaço, ao mesmo tempo em que permite o setor imobiliário ampliar sua atuação e diversificar seus produtos. Destacamos ainda o papel dos Fundos Imobiliários (FII's) na produção do espaço metropolitano e destacamos elementos da reprodução global do capital nos produtos consolidados na RMGV.

Neste capítulo, buscamos interpretar a produção do espaço metropolitano da Grande Vitória como consequência da expansão do processo de financeirização sobre as diferentes formas de autonomização de capital, como a do setor imobiliário.

Metodologicamente, buscaremos desenvolver essa pesquisa a partir das seguintes etapas:

- 01- Leitura de fontes bibliográficas conceituais;
- 02-Leitura de fontes de dados históricos e indicadores socioeconômicos;
- 03-Mapeamento dos empreendimentos e da RMGV;
- 04-Entrevistas com empreendedores e gestores dos empreendimentos e agentes do setor público;
- 05- Tabulação de dados estatísticos e construção de quadros teóricos

CAPÍTULO 01: A produção estatal do espaço da indústria de 1970 a 1990

1.1 O Estado como agente produtor do espaço

Neste subitem tentaremos expor o papel do Estado¹ como agente que viabiliza a reprodução do capital por diferentes frentes de atuação. Partimos da ideia de que o Estado se estabelece como um dos principais agentes responsáveis por auxiliar a reprodução do capital. E que sua influência se estende por todas as instâncias da sociedade, até mesmo sobre o espaço, objeto de estudo da ciência geográfica, e considerado uma instância social por um de seus autores brasileiros mais consagrados, Milton Santos.

O espaço é uma instância social – assim como a política, a cultura e a economia- formado por fixos e fluxos, configurações espaciais e dinâmicas sociais, sistemas de objetos e sistemas de ações. Em sua totalidade, deve ser compreendido a partir das formas e dos conteúdos – **estruturas, processos e funções**. Como também é envolvido pelo processo de circulação – **produção, distribuição, troca e consumo**.

Para Santos (1978), o conceito de espaço é central e compreendido como um conjunto de formas representativas de relações sociais do passado e do presente, e por uma estrutura representada por relações que estão acontecendo e se manifestam por suas funções. “O espaço é um verdadeiro campo de forças cuja formação é desigual. Eis a razão pela qual a evolução espacial não se apresenta de igual forma em todos os lugares” (SANTOS, 1978, p.122).

O conceito de espaço também aparece de modo mais evidente, apresentado como fator social e não somente como um reflexo social. Para Santos:

(...) o espaço organizado pelo homem é como as demais estruturas sociais, uma estrutura subordinada/subordinante. É como as outras

¹ No século XX o Estado aumentou significativamente sua importância dentro do sistema econômico e uma parte considerável dos trabalhos científicos passou a analisar a economia estatal. As questões relativas à atividade econômica estatal tornaram-se tema fundamental e uma disciplina dentro da ciência econômica. A análise da política econômica emergiu a partir da ação do Estado sobre o sistema econômico, tendo como principal motivação, para os responsáveis pela política econômica, a tarefa de encontrar a política eficiente e implementá-la.

instâncias, o espaço, embora submetido à lei da totalidade, dispõe de uma certa autonomia (SANTOS, 1978, p. 145).

O que o autor tenta nos mostrar é que essa instância, o espaço, assim como as outras, está subordinada à lei da totalidade, está organizada e produzida pela dinâmica da produção capitalista. E que portanto, o espaço em seu caráter duplo, de produto e produtor, se relaciona com as demais instâncias, tendo sua produção alterada pelas demais instâncias, como o Estado.

Entendemos também que o Estado, por sua natureza intrínseca, não constitui uma instância autônoma e neutra em relação aos interesses divergentes dos diversos grupos sociais, mas uma representação dos interesses econômicos e políticos hegemônicos em um determinado contexto socioespacial.

Esta complexa e variada gama de possibilidades de ação do Estado capitalista não se efetiva ao acaso. Nem se processa de modo socialmente neutro, como se o Estado fosse uma instituição que governasse de acordo com uma racionalidade fundamentada no equilíbrio social, econômico e espacial, pairando acima das classes sociais e de seus conflitos. Sua ação é marcada pelos interesses daquele segmento ou segmentos da classe dominante que, a cada momento, estão no poder (CORRÊA, 2012:25 e 26).

Para Corrêa (2005), os agentes produtores do espaço são: **os proprietários dos meios de produção, os proprietários fundiários, os promotores imobiliários, o Estado e os grupos sociais excluídos**. Cada um desses agentes possui objetivos específicos, ora indo ao encontro de interesses de outros agentes, ora indo de encontro a estes interesses. E assim o espaço urbano, diante dos interesses e das forças de seus produtores, vai sendo construído.

Necessário salientar que consideramos a concorrência entre os capitais, que se estendem por diversos campos e se revestem de diversas formas. A concorrência se estabelece entre capitais produtores de mercadorias no interior de um ramo de produção e entre diferentes ramos, entre as diversas formas funcionais do capital – produtor de mercadorias, produtor de juros, comercial – e entre os diversos capitais particulares em suas várias formas funcionais. A concorrência se determina aqui como forma generalizada de relação entre os diversos capitais.

Destacaremos o papel do Estado, atuando como produtor direto do espaço da indústria, de infraestruturas, e como facilitador dos processos que permitem a reprodução industrial.

Para Corrêa (2005) o Estado aparece centralizando funções importantes na produção do espaço, uma vez que ele produz as leis referentes ao planejamento do uso do solo, o controle de limitação dos preços das terras, investimento público na produção do espaço, através de obras de drenagem, desmontes, aterros, e implantação de infraestrutura; organização de mecanismos de créditos à habitação, entre outras funções.

O Estado atua como capitalista, pois se torna um consumidor de espaço e localizações específicas, se torna proprietário fundiário sem deixar sua função de regulador do uso do solo, usando as terras públicas como reserva fundiária. Para Corrêa (2005) as terras públicas são uma reserva fundiária que o Estado dispõe para usos múltiplos no futuro. Portanto, o Estado possui múltiplas funções no processo de expansão da dinâmica capitalista e essa abordagem é feita por diversos autores, dentre eles destacamos a obra de Kurz (2010).

Kurz (2010) em seu texto *“A falta de autonomia do estado e os limites da política”* apresenta quatro teses sobre a crise da regulação política, quais sejam: 1- *Mercado e Estado, economia e política como polos de um mesmo campo histórico*; 2- *As funções econômicas do Estado moderno*; 3- *A falta estrutural de autonomia do subsistema estatal-político e a ilusão do primado da política*; e, 4- *A crise secular da regulação estatal-política*.

Em sua segunda tese, Kurz (2010) apresenta as funções econômicas desempenhadas pelo Estado moderno, demonstrando que a expansão das atividades do Estado se amplia em acordo com a própria expansão da economia de mercado. O que nos leva a perceber que existe uma relação de dependência e interação, entre Estado e Capital. Para isso, o autor estabelece níveis de atuação do Estado.

O Estado pode atuar na produção do espaço através de questões jurídicas. O estado é um regulador, mas não é produtor do espaço, estabelecendo o conjunto de leis e regras para a produção e expansão das atividades urbanas,

ora ampliando essas atividades, ora as restringindo, mas nunca negando a necessidade de reprodução do capital, “*já que todas as relações se transformam em relações contratuais com forma de mercadoria*” (KURZ, 2010, p.193). Para Kurz (2010), esse seria o **primeiro nível** de análise das funções estatais².

O **segundo nível**, da segunda tese de Kurz (2010), se relaciona com a crescente necessidade do Estado em lidar com os problemas sociais e ecológicos estabelecidos pela dinâmica predatória do capital. A economia de mercado não apresenta nenhuma forma de regulação desses problemas e depende diretamente do Estado para fazer.

Uma das questões essenciais é a de pensar o Estado como produtor de infraestruturas, e esse seria o **terceiro nível** de sua atuação. A produção dessas infraestruturas desenvolveu-se com a crescente industrialização e domínio da ciência como necessidades práticas de uma produção total de mercadorias.

A questão da infraestrutura é particularmente importante para compreender o papel do Estado na organização espacial (...). O Estado (...) deve desempenhar um papel importante no provimento de ‘bens públicos’ e infraestruturas sociais e físicas; pré-requisitos necessários para a produção e troca capitalista, mas os quais nenhum capitalista individual acharia possível prover com lucro (HARVEY, 2005b:85).

O **quarto nível**, da segunda tese, da atividade estatal é o surgimento direto do Estado como empresário produtor de mercadorias, isto é, como operador da produção para o mercado³. O Estado ainda pode atuar como proprietário dos meios de produção, como grande industrial, consumindo o espaço e localizações específicas, como proprietário fundiário e na produção de obras públicas, onde se faz mais corrente (CÔRREA, 2005^a);).

² (...) e tanto mais todas as ações e relações sociais precisam ser postas na forma abstrata do Direito e, nesse sentido, ser codificadas juridicamente (KURZ, 2010, p.193).

³ O Estado como empresário aparece, sobretudo, nas sociedades de "modernização recuperadora", quer dizer, entre os países que entraram tarde no moderno sistema produtor de mercadorias. Isso não é um acaso, pois em muitos países somente a máquina estatal podia alavancar, através da acumulação centralizada do "trabalho abstrato" (Marx), a tentativa de estabelecer uma conexão com os países desenvolvidos (KURZ, 2010, p.196).

Esta complexa e variada gama de possibilidades de ação do Estado capitalista não se efetiva ao acaso. Nem se processa de modo socialmente neutro, como se o Estado fosse uma instituição que governasse de acordo com uma racionalidade fundamentada no equilíbrio social, econômico e espacial, pairando acima das classes sociais e de seus conflitos. Sua ação é marcada pelos interesses daquele segmento ou segmentos da classe dominante que, a cada momento, estão no poder (CORRÊA, 2005a, p.25).

Até então podemos pensar que o Estado se lança sobre a produção dessas obras públicas, por se tratar de uma atividade que não geraria lucratividade à esfera privada. Harvey (2005a) sugere que o Estado precisa ter um papel de destaque no provimento de 'bens públicos' e infraestruturas sociais e físicas; que são pré-requisitos necessários para a produção e troca capitalista, mas os quais nenhum capitalista individual acharia possível prover com lucro. E claramente, o papel do Estado em cada estado-nação não é o mesmo, ora se intensificando em determinado campo, ora se reduzindo em outro.

A importância do Estado nos países subdesenvolvidos e desenvolvidos não é a mesma. Nos países subdesenvolvidos o Estado possui mais importância em relação à criação de condições gerais de produção, e nos países desenvolvidos sua importância está mais ligada à reprodução da força de trabalho. Essas particularidades se efetivaram ao longo da história, uma vez analisada a estrutura de classe em cada Estado-nação, e entendido que o Estado é uma abstração, que se materializa através do regime político adotado. *“Assim à intervenção estatal corresponde o nível de abstração no qual se situa o Estado; à intervenção pública, o nível onde se situa o regime político”* (SALAMA E MATHIAS, 1983, p. 47).

O fundo público, como política estatal, passou a ser o pressuposto do financiamento da acumulação de capital, de um lado e, do outro, financiamento para a reprodução da classe trabalhadora, por meio dos gastos sociais. Para Oliveira (1998), o que se chama de *Welfare State*, como consequência das políticas Keyneisianas, constitui-se no padrão de financiamento público da economia capitalista.

Como exemplo, o próprio surgimento do capitalismo não teria sido possível sem o apoio irrestrito dos recursos do Estado, ao assegurar o processo de

acumulação primitiva do capital. No período do capitalismo concorrencial, o fundo público exerce sua função *ex post* das condições de reprodução de cada capital particular. Contudo, Oliveira (1998) alerta que é justamente com o período do capitalismo monopolista de Estado, consolidado no pós-Segunda Guerra Mundial, ao dirigir a formação da taxa de lucro para o interior do fundo público, que este assume força *ex ante* no financiamento da reprodução do capital e da força de trabalho.

A nova interpretação que assume o fundo público nos mostra que, mesmo fazendo parte da essência do processo de valorização do capital, assume característica contraditória, a de um anticapital. Nas palavras do autor, tem-se nova situação do fundo público:

[...] Ele não é, portanto, a expressão apenas de recursos estatais destinados a sustentar ou financiar a acumulação de capital; ele é um *mix* que se forma dialeticamente e representa na mesma unidade, contém na mesma unidade, no mesmo movimento, a razão do Estado, que é sociopolítica, ou pública, se quisermos, e a razão dos capitais, que é privada. O fundo público, portanto, busca explicar a constituição, a formação de uma nova sustentação da produção e da reprodução do valor, introduzindo, mixando, na mesma unidade, a forma valor e o antivalor, isto é, um valor que busca a mais-valia e o lucro, e uma outra fração, que chamo antivalor, que por não buscar valorizar-se *per se*, pois não é capital, ao juntar-se ao capital, sustenta o processo de valorização do valor (OLIVEIRA, 1998, p.35).

O Estado pode, nesse contexto, criar mecanismos que não somente representam os interesses do capital, mas mecanismos que se consolidam como antivalor, ou seja, que freiam a dinâmica de sua reprodução. Entendemos porém, que essa contra tendência – a do antivalor- é menos aparente nas políticas estatais. Como sugere Oliveira (1998) o fetiche da mercadoria é transposto também para o Estado, criando um fetiche do Estado, lugar onde se mantém viabilidade da exploração da força de trabalho, por um lado, e do outro a sua des-mercantilização, escondendo o fato de que o capital é social. Os fundos públicos, como exemplo e a nosso ver, acabam sendo destinados, dialeticamente, para a reprodução da força de trabalho e do capital, socializando os custos de produção e agilizando a reprodução do capital.

No período do Estado de bem-estar social foram garantidas políticas sociais universais aos trabalhadores, delineadas pela Constituição de 1988, que institui

muitos desses direitos. Os fundos, por mais que se apresentassem inicialmente como um bem social, em prol dos trabalhadores, se tornou um instrumento importante do capitalismo. Discutiremos isso nos capítulos mais à frente.

O **quinto e último nível**, da segunda tese de Kurz (2010) sobre a economia estatal, é a política de subsídios e o protecionismo. O Estado pode aqui fazer a regulação jurídica ou subsidiar as empresas, garantindo sua sobrevivência e concorrência. Nesse sentido, nos lembramos da relação entre Estado e Crises em sua constante intervenção para a resolução dos seus efeitos.

O Estado atua diretamente sobre as crises. A crise faz parte da dinâmica capitalista, para que ele mantenha estáveis as condições para sua reprodução, contudo a intervenção do Estado é necessária para minimizar seus danos. A crise revela a necessidade de alteração das condições de exploração pelas classes capitalistas. Ela atua sobre a relação capital/trabalho e sobre os numerosos capitais, privilegiando determinadas frações do capital em detrimento de outras. Portanto, o Estado atua e integra as crises.

O Estado é o responsável pelo nivelamento das taxas de lucro, ele intervém sobre a desvalorização do capital. Ele faz a transferência da mais-valia social dos ramos mais retardatários para os de ponta, favorecendo a reprodução desse capital. Essa intervenção desvaloriza frações do capital e tem um efeito similar ao de uma crise (SALAMA E MATHIAS, 1983).

Em relação ao trabalho, a crise é um elemento desfeticizador das relações sociais de produção. A intervenção do Estado aparece como uma garantia para a manutenção das relações de produção. Em relação aos diversos capitais, ela tem efeitos destruidores sobre alguns deles. O estado aparece ali como um influenciador de sua existência (acelerando-a ou atrasando-a) para garantir a manutenção da reprodução industrial. A intervenção do Estado pode ser feita a longo prazo, ou juntamente com a crise tentando tirar dela o que for positivo, aplicando o que os autores denominam “*função de regeneração do capital*”. O Estado é igualmente produtor das relações capitalistas e intervém nos setores produtivos. E sua atuação depende do desenvolvimento das forças produtivas e do contexto mundial em que se encontra (SALAMA E MATHIAS, 1983).

Numa visão marxista, em sua estrutura, garante que as classes dominantes se mantenham em domínio, garantindo a exploração do trabalho e também a repressão necessária para que isso aconteça. Ela é mantida pelos impostos e, sobretudo, pela dívida pública. Em suma, as análises feitas até agora nos permitem afirmar que:

(...) o Estado se define como a classe dominante ela mesma que se organiza e se unifica para exercer sua dominação sobre o conjunto da sociedade, porque é somente pelo intermédio desse instrumento que é o Estado, especializado, colocado acima da sociedade (na aparência), ao serviço da classe dominante (na realidade), que pode se exercer efetivamente e eficazmente o poder político desta classe dominante (HERRERA, 2011, p. 11).

O Estado enquanto instituição pública burguesa participa da absorção de parte da força de trabalho, que os capitalistas não remuneram, assim como compõe a esfera educacional, que ensina as técnicas e garante a disciplina para o trabalho: difunde e consolida a ideologia dominante.

A ligação entre Estado e capital hoje é permeada pela movimentação do capital fictício, um desdobramento do capital a juros, *“uma renda derivada de um sobre valor futuro”* (HERRERA, 2011, p. 16), que tem sua origem no sistema de crédito e nutre o vínculo entre o Estado e a empresa capitalista. O Estado Capitalista ***“age sempre conscientemente para preservar seu interesse geral de classe; para a reprodução das condições gerais de exploração capitalista”*** (HERRERA, 2011, p.16).

O Estado para Herrera (2011) se apresenta como uma reificação, uma relação social. Mas, assegura, através de sua legislação, medidas que possam manter o capital em circulação, como a ‘legislação de fábrica’, cuja finalidade é evitar a destruição da força de trabalho, por exemplo, e outras medidas que tem como finalidade ***“perenizar a insegurança da condição trabalhadora dada ao desemprego – porque cresce o número de trabalhadores excedente – e finalmente servir de válvula de segurança de todo mecanismo social”*** (HERRERA, 2011, p. 17).

Neste sentido e em consonância com o que vimos até aqui, podemos dizer que os principais agentes da organização do espaço, na sociedade capitalista, são o capital e o Estado. Do ponto de vista teórico, e talvez mais abstrato, a ação de ambos, Estado e Capital, não acontece homogeneamente no espaço e no

tempo, possuindo diversas estratégias de ação nas dimensões econômica, social, ideológica e espacial. Até aqui, a nossa concepção do papel do Estado nos permite pensar que o conjunto maior de suas ações é o de corroborar a reprodução do capital.

Do ponto de vista da materialidade, da organização espacial, podemos pensar que o Estado está consumindo espaços e localizações específicas. Comportase também como proprietário fundiário e atua diversas vezes como agente de regulação do uso do solo urbano (CÔRREA, 2005b):

(...) é através da implantação de serviços públicos, como sistema viário, calçamento, água, esgoto, iluminação (...) interessante tanto às empresas como à população em geral, que a atuação do Estado se faz de modo mais corrente e esperado. A elaboração de leis e normas vinculadas ao uso do solo, entre outras normas de zoneamento (...) constituem outro atributo do Espaço, no que se refere ao espaço urbano (CÔRREA, 2005b, p. 24).

O Estado também é produtor de espaço, e como o trecho acima demonstra, sobretudo produtor das chamadas condições gerais de produção, que viabilizam a reprodução do capital industrial, via investimento estatal na produção de infraestruturas. Para Lefebvre (1999) o Estado é o grande interventor no planejamento urbano e a classe operária não criou um espaço adequado às suas reais necessidades. O espaço através do planejamento foi modelado para atender aos interesses da burguesia mercantil, dos homens de Estado e dos industriais que, antes de tudo, demoliram a cidade. Ao proletariado restou a expulsão desse espaço, a segregação:

(...) o mundo invertido, segundo Marx, é uma sociedade (...) onde o Estado, que deveria servir ao conjunto da sociedade e nela difundir sua capacidade de organização e sua racionalidade, acaba provocando precisamente o contrário: ele reforça a exploração do conjunto da sociedade; erige-se acima dela e proclama-se o essencial da vida social e sua estrutura, quando é simplesmente um acidente (uma superestrutura) (LEFEBVRE, 1999, p.11).

O papel do Estado na urbanização capitalista é o de um instrumento de “regulação” social. Para isso, o Estado interfere, estabelecendo ou influenciando, através de seus planos diretores e outros documentos e estatutos, a localização das atividades industriais e “terciárias”. Além disso, ele

age no controle de localização dos diferentes tipos de habitação e na localização dos meios de consumo.

Para demonstrar o papel do Estado e sua importância para a reprodução do capital, no próximo subitem, vamos analisar a categoria de condições gerais de produção, na obra de Marx, e de autores da geografia, que enfatizam essa relação e estudam a cidade a partir dela.

1.2 Das condições gerais de produção a produção da cidade

O conceito de *condições gerais de produção* aparece em Marx como um avanço em relação ao pensamento dos economistas clássicos. Aparece em sua obra como uma condição para a intensificação das relações de troca. *“Todavia, na medida em que a própria circulação cria custos, requer trabalho excedente, ela mesma aparece incluída no processo de produção”* (MARX, 2011, p. 432-433). A circulação apareceria, assim, como uma necessidade imediata da produção. Adiantamos aqui que nossa proposta é discutir as condições gerais de produção ligadas à construção, portanto as materiais.

Marx (2011) afirma que existe aí uma *“anulação”* do espaço pelo tempo, afirmando que a valorização das mercadorias, em mercados distantes, só se faz viável se os custos com transporte se reduzirem:

Todavia, na medida em que a própria circulação cria custos, requer trabalho excedente, ela mesma aparece incluída no processo de produção. Sob essa ótica, a circulação aparece como momento do processo de produção imediato. [...] A criação das condições físicas da troca – de meios de comunicação e transporte – devém uma necessidade para o capital em uma dimensão totalmente diferente – a anulação do espaço pelo tempo. Dado que o produto imediato só pode ser valorizado em massa, em mercados distantes, quando os custos de transporte diminuem, e dado que, por outro lado, os próprios meios de transporte e comunicação só podem representar esferas de valorização do trabalho acionado pelo capital, e à medida que tem lugar um intercâmbio massivo – pelo qual é repostos mais do que o trabalho necessário –, a produção de meios de transporte e comunicação baratos é condição para a produção fundada no capital e, em consequência, é criada por ele. Do ponto de vista do capital, todo trabalho requerido para lançar à circulação o produto acabado – ele só se encontra na circulação econômica quando se encontra no mercado – é um obstáculo a superar, da mesma maneira que todo trabalho que é exigido como condição para o processo de produção (p. ex., os custos para segurança da troca etc.) (MARX, 2011, p. 432-433).

As condições gerais de produção antes eram produzidas pelas comunidades, e depois pelo governo, *“como simples deduções da produção que saem do produto excedente coletivo do país, mas não constituem uma fonte de riqueza – i.e., não cobrem seus custos de produção”* (MARX, 2011).

Usando o exemplo da construção de uma estrada, Marx (2011) aponta que o capitalista só faria uma estrada com seu próprio capital, se possível fosse o desenvolvimento de determinadas condições. Primeiro, é pressuposto que o capitalista tenha um montante de capital muito alto em suas mãos; segundo, é necessário que se produza juros dele, e não lucro; terceiro, a estrada deve ter o mesmo valor de troca dos produtos, ou gerar uma força produtiva que possa ser onerada; quarto (MARX, 2011):

(...) Quarto: que uma parte [da] sua riqueza desfrutável invista sua renda nesses artigos de locomoção. Mas o essencial continua sendo os seguintes pressupostos: 1) capital, utilizável para tal objeto na quantidade requerida, que se contenta com os juros; 2) tem de valer a pena para os capitais produtivos, para o capital industrial, pagar o preço por uma estrada (MARX, 2011, p. 433).

Podemos perceber que existem condições que são gerais à produção e não individuais. Se a estrada fosse uma necessidade de um produtor único possivelmente ela não seria construída, dado o montante de capital necessário, e as outras condições necessárias acima apontadas. As condições são denominadas gerais porque dizem respeito a condições que viabilizam não apenas um capital em particular, mas um conjunto de capitais. E isso faz com que o consumo delas seja coletivo (LENCIONI, 2007). Trata-se da necessidade de produção de valores de uso que são essenciais para a reprodução do capital, mesmo que estes meios não cubram seus custos produtivos:

Todas as condições gerais da produção, tais como estradas, canais etc., seja as que facilitam a circulação ou as que a tornam possível, seja igualmente as que aumentam a força produtiva (como as irrigações etc. realizadas pelos governos na Ásia e, de resto, também na Europa), tais condições, para serem levadas a cabo pelo capital, em lugar do governo, que representa a comunidade enquanto tal, supõem um elevado desenvolvimento da produção fundada no capital. **A desvinculação das obras públicas do Estado e sua passagem ao domínio dos trabalhos executados pelo próprio capital indica o grau em que se constituiu a comunidade real na**

forma do capital. [. . .] Depois, o capital joga as despesas sobre os ombros do Estado ou, onde o Estado tradicionalmente ainda ocupa uma posição superior diante dele, possui ainda o privilégio e a vontade de forçar o conjunto [dos capitalistas] a pôr uma parte de sua renda, não de seu capital, em tais trabalhos de utilidade geral, trabalhos que aparecem ao mesmo tempo como condições gerais da produção e, por essa razão, não como condição particular para qualquer capitalista – **e enquanto não assume a forma de sociedade por ações, o capital sempre procura exclusivamente as condições particulares de sua valorização, relega as condições coletivas, como necessidades nacionais, ao país como um todo** (MARX, 2011, p. 438).

O capital busca jogar sobre o Estado o preço de obras de infraestruturas que são necessárias a sua reprodução. Para Lencioni (2007), a partir da obra de Marx, o consumo pode estar dividido em três grandes grupos: primeiro, o *consumo produtivo*, que está relacionado à reprodução dos meios de produção; o segundo, chamado de *consumo individual* é relacionado à reprodução da força de trabalho; e o terceiro, denominado *consumo de luxo*, que também é individual, e vai além das necessidades mais essenciais dos indivíduos:

O *consumo produtivo* em relação aos demais se situa no âmbito do *consumo coletivo*. Uma estrada ou o fornecimento de energia, tanto quanto uma escola ou um hospital, são concebidos para serem consumidos coletivamente. Mais precisamente, seu valor de uso é coletivo e responde a uma necessidade social que só pode ser satisfeita coletivamente (LENCIONI, 2007, s/p).

O consumo produtivo (escolas, hospitais, máquinas, por exemplo) e o processo de produção e circulação do capital não se dão de forma direta, “mas mediada por aquilo que denominou de *condições gerais de produção*” (LENCIONI, 2007):

A produção capitalista não é apenas produção de mercadoria, é essencialmente produção de mais-valia. O trabalhador produz não para si, mas para o capital. Não basta, portanto, que produza em geral. Ele tem de produzir mais-valia. Apenas é produtivo o trabalhador que produz mais-valia para o capitalista ou serve à autovalorização do capital (MARX, 1867/1996. P. 138).

Marx, na obra *O Capital*, no Livro I, continua o processo de delimitação do conceito de *condições gerais de produção*. Ele diz que “a revolução no modo de produção da indústria e da agricultura provocou também uma revolução nas

condições gerais do processo de produção social, isto é, nos meios de comunicação e transporte” (MARX, 2013, p. 461).

O revolucionamento do modo de produção numa esfera da indústria condiciona seu revolucionamento em outra. Isso vale, antes de mais nada, para os ramos da indústria isolados pela divisão social do trabalho – cada um deles produzindo, por isso, uma mercadoria autônoma –, porém entrelaçados como fases de um processo global (MARX, 2013, p. 457-458).

Para Lencioni (2007) as áreas urbanas, mais especificamente as metropolitanas, que adensam as condições gerais de produção voltadas para as indústrias, sobretudo para as indústrias de alta tecnologia e inovadoras, geram possivelmente uma desigualdade territorial no que tange a densidade da aglomeração dessas condições.

Sobre a ligação das condições gerais de produção e o urbano, podemos analisar algumas contribuições, dentro delas as de Castells (1980) e a de Lojkine (1997).

Para Castells (1980), o consumo coletivo dos bens e serviços possui um papel fundamental para regular a queda tendencial da taxa de lucro; o Estado, ao usar parte do capital social em investimentos que não geram lucros, garante que a taxa de lucro do setor privado se mantenha (CASTELLS, 1980, p. 575-576). Uma das críticas mais fortes em relação à sua obra é a de que o autor veria a cidade somente pelo viés do consumo, mediante seu conceito de consumo coletivo. Esse debate foi feito num momento diferente do atual, em que os investimentos privados veem nessas atividades fontes importantes de rendas

Para Lojkine (1997, p. 152), os meios de consumo coletivo são representados como condições necessárias à reprodução do capital e da força de trabalho, vistos como trabalhos essenciais, contudo improdutivos. O autor, em suas análises, avalia a circulação material e a concentração espacial dos meios de produção e reprodução das formações sociais capitalistas.

Ao que nos parece, a cidade vai se construindo à medida que essas condições também podem ser produzidas. Sendo a cidade também produto da produção de condições gerais para a reprodução do capital e da força de trabalho:

Portanto, a conexão entre os meios de consumo coletivos e o processo de produção e circulação do capital é realizada pela categoria “condições gerais de produção” estabelecida por Marx. Sua função, tal como procurou-se observar, é relacionar o processo imediato de produção, vale dizer, uma unidade produtiva, com a esfera da produção e circulação do capital global, articulando o capital particular ao capital geral, através de fatores tais como as infraestruturas urbanas, que são consumidas coletivamente (FERNANDES, 2012, p. 168).

Entendemos também que existe uma centralidade no papel do Estado na manutenção do ciclo de reprodução do capital, seja por meio da produção dessas condições gerais de produção, ou no desenvolvimento desigual do espaço urbano. Desigual, enquanto, concentrador de atividades, serviços, mobilidade, em relação a outros pontos da cidade.

O Estado assume a postura de um agente estruturante do desenvolvimento das condições gerais de produção da indústria. Essas interferências acontecem por meio de suas ações e determinações. Não somente pela produção de infraestruturas, mas também pela legislação urbana, os planos de revitalização e operações urbanas. O Estado retém parte do mais-valor produzido para suas próprias atividades. Boa parte do poder do Estado moderno vem da sua relação com a propriedade da terra e também com a sua capacidade de se apropriar de parte da riqueza global. E, depois, transferi-la para a sociedade, através da produção de infraestruturas, por exemplo, que agregarão valor a outras mercadorias capitalistas, como as imobiliárias.

1.3 A indústria capixaba e suas primeiras formas de aglomeração

Nesse subitem discutiremos o caminho da industrialização capixaba e as suas primeiras formas de aglomeração.

1.3.1 Sobre as formas de aglomeração da indústria

Com base no trabalho de Finatti (2017) definimos como áreas de aglomeração industriais as áreas destinadas à produção da indústria, possuindo uma delimitação física e normativa. A tese do autor em questão discute e

sistematiza as informações sobre as aglomerações industriais no Brasil por meio de uma leitura geográfica. E partindo de sua sistematização falaremos da indústria capixaba e das suas primeiras formas de aglomeração.

A década de 1930 é marcante para o processo de industrialização brasileira, devido ao dinamismo econômico da região Sudeste, a flexibilidade do capital do setor cafeeiro, o maior mercado interno e um processo de industrialização por substituição de importação. Porém, esse cenário vem se modificando ao longo das décadas, conforme ocorrem mudanças tanto nos cenários macroeconômicos, nacional e internacional, como no tecnológico, dada a reestruturação produtiva. Algumas ciências se debruçam sobre essas questões econômicas em suas escalas de abrangência – local, regional e nacional-, dentre elas a geografia.

A geografia econômica busca compreender a lógica da produção e distribuição das atividades econômicas, relacionando a influência dessas manifestações produtivas sobre o espaço geográfico e as interferências que o meio realiza sobre elas. Na história da ciência geográfica muitos foram os autores que interpretaram o fenômeno da localização industrial. Daremos destaque para alguns deles que não aparecem nos quadros sintetizados nesse subitem.

Christaller (1996) estabelece uma relação entre o espaço geográfico e suas funções econômicas, nomeando essa relação de Teoria dos Lugares centrais ou centralidades. Para ele, a distribuição da população poderia afetar o desenvolvimento das localidades centrais. Em áreas de população dispersa o desenvolvimento de localidades centrais é menor do que em áreas onde a população está concentrada. Nelas o consumo de bens centrais é menor do que nas regiões densamente povoadas.

Entre o urbano e o rural, o autor propõe um modelo que posiciona a cidade como local central para o controle de toda relação, com o campo sendo subordinado ao urbano. Assim, a relação campo-cidade passa e ter uma análise claramente assimétrica, com o campo sendo apenas um reflexo das decisões da cidade. O autor nesse momento não pode perceber fenômenos como a concentração de renda, formação de elites agrárias, oligopólios entre outras contradições do sistema capitalista e, por isso, recebe algumas críticas.

Perroux (1955) tenta demonstrar que o planejamento das áreas industriais se liga diretamente à necessidade de desenvolvimento da região. Nesse sentido, um investimento estatal ou privado em uma região serve como estímulo para a polarização ou atração econômica dos espaços no entorno, produzindo riqueza e iniciando um círculo virtuoso de desenvolvimento social. Esse é o princípio básico de sua teoria do desenvolvimento dos polos.

Perroux (1955) se preocupa com os processos de internacionalização do capital e com a produção do espaço econômico, levando a uma mudança de escala na abordagem do problema, associando o conceito de região a uma dinâmica mais global de produção da indústria. Enquanto o espaço econômico se refere à produção e à circulação, possuindo uma dimensão abstrata e geométrica, o espaço banal ou geográfico é concreto, referindo-se ao espaço onde o homem realiza a totalidade de suas atividades⁴:

Poucos foram os países que levaram tão longe as ideias de Perroux como o Brasil. Sob a perspectiva da acumulação capitalista, a ideologia dos polos de desenvolvimento mostrou-se o modelo mais adequado para a organização do território proposta pelo estado autoritário, uma vez que envolvia a criação de locais privilegiados, capazes de interligar os circuitos nacionais e internacionais de fluxos financeiros e mercadorias (EGLER, 2001, p.214).

O exemplo clássico de aplicação e tais teorias pode ser observado no governo de Juscelino Kubitschek, sobretudo com o desenvolvimento do planejamento regional, podemos ressaltar aqui a Sudene como um desses marcos. Contudo, Bomfim (2007) afirma que:

Enquanto teoria – metodologicamente conduzida por diversos referenciais da geografia e da economia espacial daquele período, o estudo sobre a questão urbana e a região aproximou-se de uma tradição em pensar o território segundo o viés da ocupação econômica (e geopolítica), na qual (*questionamentos políticos à parte*), à Geografia Ativa, somou-se sua própria reminiscência e possibilita, ainda mais, à ‘revolução’ quantitativa, as teses locacionais, o pragmatismo econômico ortodoxo e, como substrato, a retórica militar conservadora do Brasil Potência, enquanto o grande espaço a ser conquistado (BOMFIM, 2007, p.201).

⁴ De uma maneira sintética, esta será a herança compartilhada pelos membros do Centro de planejamento liderado por Perroux, em que Pierre George se incluía e que sofreu obviamente muitas influências, mesmo que houvesse uma tensão latente acerca da competição entre economia e geografia como campos competentes para o planejamento.

Da década de 1970 em diante, a existência de um processo de desconcentração territorial de atividades produtiva se inicia, mesmo que de maneira muito lenta (tabela 01) (CANO, 1998; PACHECO, 1998). A forma territorial da desconcentração acontece, sobretudo, na Região Sudeste, caminhando para suas áreas de interior (afastadas das franjas urbanas) e em menor proporção para a Região Sul do país. Segundo Diniz (1993), as atividades industriais, em particular, apresentam trajetória de “desconcentração concentrada” por que estão restritas a um espraiamento da indústria a partir da região metropolitana de São Paulo (RMSP) para, inicialmente, o interior do próprio estado de São Paulo, e, posteriormente, para a região central de Minas Gerais e ao sul do Triângulo Mineiro, além de algumas regiões do estado do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (MONTEIRO E SILVA, 2018).

Tabela 1- Evolução do Número de AIRS e de Empregos Industriais por Microrregião e UF, 1995 e 2015.

Tabela - Evolução do Número de AIRS e de Empregos Industriais por Macroregião e Unidade da Federação, 1995 e 2015						
Região/Estado	1995		2015		Ganhos do Período	
	No. de AIRs	Nº Empregos	No. de AIRs	Nº Empregos	No. de AIRs	Nº Empregos
Sudeste	44	2.535.671	72	3.355.412	28	819.741
ES	2	38.697	4	102.240	2	63.543
MG	8	268.447	21	609.694	13	341.247
RJ	4	318.040	6	356.612	2	38.572
SP	30	1.910.487	41	2.286.866	11	376.379

Nota: *AIRs são microrregiões geográficas do IBGE definidas por apresentarem 10 mil ou mais empregos industriais no ano em relevo.

Os estudos de economia urbana apontam que um dado centro urbano exerce poder de atratividade sobre atividades econômicas na proporção de seu tamanho de população. Quanto maior o tamanho da população, maior e mais diversificada setorialmente tende a ser a oferta de bens e serviços. Sendo assim, para uma dada localidade o nível de produtividade média da indústria tende a se reduzir (aumentar) à medida que o tamanho de população também se reduz (aumenta). Ou seja, a regularidade esperada entre as duas variáveis é para a existência de correlação positiva entre produtividade da indústria e tamanho de população. A escala da urbanidade tem, neste contexto, relevância muito grande na atração e fixação de setores/ramos industriais de maior

densidade técnica, o que resulta em maior produtividade média (JACOBS, 1969; PUGA, 2013).

Para Finatti (2017) existem no Brasil hoje as seguintes formas de aglomeração (ver quadro 01): *parque industrial, complexo industrial, polo industrial, centro industrial, distrito industrial, zona industrial, parque tecnológico, arranjo produtivo local, condomínio industrial, condomínio empresarial e loteamento industrial.*

Quadro 1- Formas de aglomeração da indústria no Brasil

Forma de aglomeração	Definição	Características da localização
Parque Industrial	Pode ser sinônimo do conjunto de indústrias de todo o território nacional. Também pode ser chamado de região industrial.	A hipótese é a de que o parque industrial de um país ou região se estabeleçam numa área econômica já consolidada.
Complexo Industrial	Teve origem na obra do geógrafo Chardonnet. Diz respeito à relação de dependência entre as principais indústrias-chave. A atração entre essas indústrias é causada por três tipos de dependências: técnica, econômica e fator comum (proximidade com um fator essencial, como mão de obra).	Está diretamente associado à existência da indústria de base. É formado pela existência de fatores específicos. Não está vinculado ao poder público ou a iniciativa de uma empresa particular.
Polo Industrial	Ligado à indústria motriz. Como exemplo, poderíamos apontar a existência da indústria de energia e de metais.	Possui uma organização compacta, com uma unidade, próxima a outra. Está diretamente vinculada a ação do Estado.
Centro Industrial	Entendido por Chardonnet como um complemento industrial de um centro urbano. Não se tratando da indústria de grande porte, como a indústria de base, por exemplo.	Articula o centro industrial com as tendências econômicas regionais.
Distrito Industrial	Uma forma simples de caracterizá-lo seria por meio do uso do solo urbano, nesse caso destinado à indústria.	Pode ser delimitado pelo poder público municipal e estadual.
Zona Industrial	Deriva da técnica de zoneamento, cujo princípio é a divisão da área urbana, mantendo para cada área as propriedades existentes.	São delimitadas pelo planejamento urbano, assim como as residenciais.
Parque Tecnológico	Demanda participação direta	Próximos a instituições de

	entre empresas, poder público, universidades e a administração pública. Estão presentes nele o desenvolvimento tecnológico e científico.	desenvolvimento de ciência e tecnologia.
Arranjo Produtivo Local	Ocorre por meio de especializações produtivas pré-existentes. Destaca-se a importância da cooperação entre pequenas e grandes empresas.	As empresas possuem atividades correlacionadas e o arranjo pode ser pensado em escala até mesmo nacional.
Condomínio Industrial	Se organizam a partir da lógica da flexibilização produtiva.	Localizam-se distantes de áreas industriais que foram consolidadas no passado, ficam no entorno metropolitano e primam pela fluidez territorial.
Condomínio Empresarial	São empreendimentos de natureza imobiliária, destinados a diferentes atividades econômicas, os terrenos que já são vendidos para as empresas com a infraestrutura pronta. São espaços fechados em relação ao entorno.	Área com fluidez territorial são importantes.
Loteamento Industrial	Trata-se da comercialização de lotes para finalidade industrial, feita por empreendedor privado, segundo diretrizes urbanas estabelecidas no zoneamento.	Por se tratar da primeira forma de aglomeração no Brasil, a preocupação com a fluidez territorial era essencial, como a proximidade das linhas férreas, por exemplo.

Fonte: elaborado pela autora com base em: Finatti, Rodolfo⁵. Aglomerações industriais no Brasil: uso do território e transformações recentes. 2017. Usp.

Também com base nos escritos de Finatti (2017), podemos analisar outros elementos referentes às características das aglomerações industriais (ver Quadro 2) como: agentes, processos, contextos, fatores de atração, uso do território, densidade, sinergia, especialização, principais autores, exemplos e possíveis equivalências.

Sobre os agentes (no Quadro 2) o autor os classifica em públicos ou privados (empresas ou promotores imobiliários; sobre os processos de produção de cada empreendimento o autor ressalta o nível de atuação do governo (municipal, estadual ou federal) no desenvolvimento do projeto, ou os anseios

⁵ O subitem da tese, consultado para elaboração do quadro foi: as formas de predominantes no Brasil. Presente no capítulo um, intitulado: Aglomerações Industriais no Brasil.

do capital privado em apropriar-se de renda e/ou integração. O contexto diz respeito a origem do processo, podendo ser espontânea ou planejada; também ressalta os diferentes aspectos de atração desses empreendimentos para as áreas onde se encontram e suas características de funcionamento interno.

Destacaremos nessa tese, o papel dos distritos industriais⁶ e dos condomínios industriais/empresariais. Vale ressaltar que o contexto de produção de cada uma dessas formas de aglomeração no Espírito Santo possui relação com diferentes promotores imobiliários e períodos históricos. Começaremos abordando a produção dos distritos industriais no contexto do início da industrialização capixaba. As demais formas serão tratadas nos capítulos que seguem.

Com base nos escritos de Finatti (2017), os distritos industriais se caracterizam por serem áreas destinadas à indústria e produzidas pela iniciativa do poder público, estadual ou municipal. Araújo (1999) define os distritos assim:

Um distrito industrial, frequentemente, é entendido como um espaço geográfico limitado e povoado por inúmeras empresas. Com o fim de reduzir as disparidades regionais, minimizar o aumento dos níveis de desemprego e resolver problemas sociais decorrentes, muitos governos têm se destacado por utilizar uma articulação de promoção do desenvolvimento local dentro da qual a estratégia é criar distritos industriais. Para isto, eles promovem políticas de incentivo à (re) localização para atrair empresas de outros estados a se instalarem naquela região, concedendo infraestrutura, isenção fiscal e subsídios. Contudo, o que a literatura consagrou como o verdadeiro Distrito Industrial muito se afasta do que é conhecido correntemente. Essas áreas onde se aglomeram empresas, chamadas em alguns contextos de distritos industriais, muito se diferem dos tradicionais distritos industriais, porque não constituem apenas uma concentração de firmas que têm como única característica a de estarem aglomeradas em uma determinada área geográfica. A principal diferença, é que nos verdadeiros distritos, as firmas neles localizados se organizam em redes e desenvolvem sistemas de integração como esquemas de cooperação, solidariedade, coesão e valorização do esforço coletivo (ARAÚJO, 1999, p.21).

Na extensa literatura sobre distritos industriais, percebemos que a situação de aglomeração auxilia indústrias de pequeno e médio porte. E, assim, elas conseguem alavancar seu crescimento e competir em locais mais distantes.

⁶ Neste trabalho, os distritos industriais serão interpretados a partir de uma atualização conceitual do termo, e não somente pelo conceito clássico desenvolvido na Itália e EUA.

Com o incentivo do governo, as empresas encontram numa área comum, a possibilidade de superação de seus modelos de organização tradicionais:

No que tange às relações internas os DIs possuem a dimensão horizontal e a dimensão vertical. A dimensão horizontal é composta por indústrias que realizam atividades similares, o que possibilita a troca de informações e gera relações de concorrência. Mesmo assim, acabam surgindo diferentes formas de cooperação, como: auxílio para a solução de problemas técnicos, empréstimos de materiais e complementação de capacidade produtiva. Já a dimensão vertical é composta por indústrias que realizam atividades diferentes, mas complementares, o que potencializa as cooperações (MASKELL, 2001). É válido salientar que as duas dimensões coexistem nos DIs, mas geralmente existe prevalência de uma ou outra, o que influencia as relações existentes (SANTOLIN E CATEN, 2015, P. 6).

Os distritos podem ser criados de duas formas bem específicas, quais sejam: uma de formação mais espontânea e outra de formação planejada. A primeira forma se expressa por meio de uma espacialização proximal das indústrias, que, por consequência, começam a desenvolver ações coletivas. No segundo caso, a ação governamental planeja o distrito previamente para desenvolver determinada região.

Quadro 2- Características para análise das aglomerações industriais.

	Tipo	Agentes	Processo	Contexto	Fatores de atração *	Uso do território	Densidade	Sinergia	Especialização	Principais autores	Exemplos	Possíveis equivalências
1	Parque Industrial	Poder público e/ou empresas	Relativo a decisões microeconômicas ou fomentado por políticas estaduais / nacionais	Espontâneo ou Induzido	Proximidade com outras indústrias ou incentivos fiscais	Produção industrial	De fraca à forte	Não	Não	-	"Parque industrial paulista"	Região industrial
2	Centro Industrial	Empresas	Fomentado por uma política econômica municipal	Espontâneo	Infraestrutura urbana e incentivos fiscais	Produção Industrial, serviços, logística, comercial e residencial	De fraca à forte	Não	Não	G.C.Bruna (1974)	Indústria automotiva no ABC	-
3	Zona Industrial	Poder público	Definido por Lei de Zoneamento do Solo Urbano e Plano Diretor municipal	Planejado	Infraestrutura urbana e incentivos fiscais	Produção Industrial, serviços, logística, comercial e residencial	De fraca à forte	Não	Não	W. Bredo (1960)	Zona Franca de Manaus	-
4	Distrito Industrial	Poder público	Definido por Lei de Zoneamento do Solo Urbano e investimento em infraestrutura urbana	Planejado	Infraestrutura urbana e incentivos fiscais	Produção Industrial, serviços, logística, comercial e residencial	De fraca à forte	Não	Não	-	Cidade Industrial de Contagem Distrito Industrial de Fortaleza	Cidade Industrial
5	Complexo Industrial	Empresas	Relativo a decisões microeconômicas, considerando importante proximidade ao conjunto de fornecedores	Espontâneo	Vantagens comparativas regionais	Produção industrial	De média à forte	Não	Não	J. Chardonnet (1965)	-	Combinado Industrial
6	Polo Industrial	Poder público	Fomentado por políticas de industrialização estaduais e federais	Planejado	Infraestrutura urbana e regional, existência de indústria-motriz	Produção industrial, serviços e logística	De média à forte	Sim	Sim	F. Perroux (1967)	Polo Petroquímico de Camaçari	Cidade-fábrica (Company-town)
7	Parque Tecnológico	Poder público e Instituição de Ensino-Pesquisa	Fomentado por políticas estaduais / federais (políticas industriais, de pesquisa e desenvolvimento tecnológico) em parceria com universidades e centros de pesquisa, e iniciativa privada	Planejado	Proximidade com universidades e centros de pesquisa, políticas de incentivo à incubação de novas empresas	Pesquisa e Desenvolvimento, produção especializada (protótipos)	De fraca à forte	Sim	Sim	ANPROTEC (2016)	Parque Tecnológico de São José dos Campos Parque Científico e Tecnológico da UNICAMP	Polo Tecnológico, Science Park, Tecnopólo, Espaço de Inovação
8	Arranjo Produtivo Local	Poder público e empresas	Resultado de especialização produtiva local, reconhecida pelo poder público com incentivos às empresas associadas	Espontâneo e Induzido	Integração produtiva, existência/manutenção de cultura empreendedora local	Produção industrial	De média à forte	Sim	Sim	Grupo REDESIST-UFRJ (Década de 1990)	APL Têxtil de Americana APL Calçadista de Franca	Distrito Industrial (à italiana), Sistema Produtivo Local
9	Condomínio Industrial	Empresas montadoras de automóveis	Iniciativa de uma grande empresa que demanda proximidade e integração sistêmica com fornecedores	Planejado	Ligação com grande empresa, insumos e serviços à jusante da montagem industrial	Produção industrial (montadoras)	Forte	Sim	Sim	-	Condomínio Industrial de Araucária	Consórcio Modular, Novo Distrito Industrial, Complexo de Produção Flexível
10	Condomínio Empresarial	Promotores imobiliários	Ação de promotores imobiliários orientados pela obtenção da renda do solo urbano	Planejado	Compartilhamento de gastos, infraestrutura urbana, segurança	Produção industrial, serviços, logística e comércio atacado	Forte	Não	Não	S. Lencioni (2011) R. Finatti (2011)	Techno Park Campinas Parque Empresarial e Industrial San José	Condomínio Logístico, Business Park, Loteamento Empresarial Fechado
11	Loteamento Industrial	Promotores imobiliários	Ação de promotores imobiliários orientados pela obtenção da renda do solo urbano	Planejado	Infraestrutura urbana e funcionalidades produtivas	Produção industrial, serviços, logística, comercial e residencial	Forte	Não	Não	H. D. Villares (1946)	Centro Industrial Jaguaré FazGran	Bairro Industrial

Fonte: Extraído de Aglomerações industriais no Brasil: uso do território e transformações recentes, Finatti (2017), p. 79.

Finatti (2017) aponta (Quadro 2) diferenças conceituais entre condomínios industriais, empresariais e loteamentos industriais. Segundo nossas análises a respeito da estrutura dos empreendimentos, temos uma tendência a discordar desse tipo de divisão empregada pelo autor, que será discutida no capítulo dois desse trabalho. Sobretudo, porque todos os tipos de empreendimentos têm como uma finalidade inicial a apropriação da renda proveniente da instrumentalização da propriedade da terra decorrente do monopólio da propriedade.

Aproximamo-nos mais da ideia de (2011), que nos diz que independentemente das atividades internas destes empreendimentos, se ali houver a produção do valor, mesmo que numa concentração menor que outras atividades, como a logística e transporte, por exemplo, ali se instala um condomínio industrial. Seguindo o raciocínio da autora, e no sentido de complementá-lo, entendemos que os condomínios empresariais, classificados por Finatti (2017) também são, na verdade, condomínios industriais. Em regra o são porque ali também está o capital produtivo, como sugere Finatti (2017), e, mormente, porque logística e transporte compõem também uma parte importante do capital produtivo, segundo nossas análises a partir da compreensão da obra de Marx (1987):

(...) Além da indústria extrativa, da agricultura e da manufatura, ainda existe, na produção material, uma quarta esfera que passa também **pelos diferentes estádios de empresa artesanal, manufatureira e da indústria mecânica; é a indústria de locomoção, transporte ela de pessoas ou mercadorias**. A relação do trabalhador produtivo, isto é, do assalariado com o capital é a mesma das outras esferas da produção material. Demais, **produz-se aí alteração material no objeto de trabalho - alteração espacial, de lugar (...)** (MARX, 1987, Livro IV, pág.384- grifo nosso).

Essa quarta esfera, assim denominada por Marx, se refere ao transporte de pessoas e mercadorias. Contudo, a relação de produção de valor se restringe ao transporte das mercadorias. Quando Marx analisa o transporte direto de mercadorias, algo nos parece importante:

Se, porém, consideramos o processo no tocante às mercadorias, sucede então no processo de trabalho alteração no objeto de trabalho, a mercadoria. **A existência espacial dele altera-se, e assim ocorre modificação em seu valor de uso, por se modificar a existência espacial desse valor de uso. Seu valor de troca aumenta na medida do trabalho exigido por essa alteração de seu valor de uso;** parte dessa soma de trabalho é determinada pelo

desgaste do capital constante, isto é, pelo montante de trabalho materializado que entra na mercadoria, e parte, pelo montante de trabalho vivo, como no processo de crescer o valor de todas as demais mercadorias (...) (MARX, 1987, Livro IV, pág.406- grifo nosso).

Quando a mercadoria chega ao seu destino final, a alteração no valor de uso desaparece e se expressa no valor de troca, em suma, no próprio encarecimento da mercadoria. O trabalho real aparece ali no valor de troca dessa mercadoria, ou seja, o trabalho se corporifica na mercadoria, assim como na atividade. Todos os condomínios podem ser classificados como industriais, pois todos possuem em seu interior atividades produtivas, fazem parte de uma dinâmica do capital produtivo, portanto se enquadram como Condomínios Industriais, como os classifica Lencioni (2011). Isso justifica nossa posição pela escolha desse conceito neste trabalho. E também nos faz pensar em outra adjetivação em relação à tipologia desses empreendimentos, para que possamos classificá-los de acordo com suas atividades internas. Apontando quais tipos de atividades aparecem ali.

Loteamento e condomínios são propriedades jurídicas diferentes. Contudo, na RMGV, as duas aparecem imbricadas e analiticamente se sustentam como condomínios, diante da legalidade oferecida pelos mecanismos institucionais, de que loteamentos fechados possam ser cercados e compartilharem serviços⁷.

⁷ Ao comprar um terreno em um condomínio fechado, você estará adquirindo a fração ideal da área, o que abrange, além do terreno de uso privativo, espaços de uso comum como a estrutura de lazer (quadras, playground, piscina, salão de festas), áreas verdes, praças e as vias de acesso. Existe controle de acesso, ou seja, só podem entrar no condomínio as pessoas autorizadas por moradores e responsáveis pela administração. Mas ao adquirir um terreno em loteamento fechado, você só terá direito sobre seu próprio lote, pois, quando a prefeitura aprova o sistema viário, o acesso é livre à população. O que poderá ocorrer é um controle de circulação, ou seja, para quem não reside ou trabalha no loteamento fechado, a entrada é liberada mediante apresentação de documentos.

Esta associação poderá cobrar, dos moradores, a taxa de manutenção e custear outras melhorias para o empreendimento como uma área de lazer privativa, mas os moradores não são obrigados a fazer parte da associação. Entretanto, observe antes de comprar um imóvel em loteamento fechado se consta uma cláusula de condição no memorial descritivo e na minuta do contrato de compra e venda sobre a existência de associação de moradores com a finalidade de prestar serviços aos proprietários de lotes.

Também percebemos que os condomínios industriais não se consolidam apenas pela iniciativa das montadoras de automóveis, e sim de diferentes agentes, incluindo os promotores imobiliários e capitalistas ligados a outras esferas de produção industrial.

Em suma, optamos aqui por deixar todos os empreendimentos que possuem atividades produtivas sob uma mesma designação, condomínios industriais. Para nós, são todos “industriais”, pois possuem uma atividade produtiva dentro de seu arranjo interno. Mesmo que seja transporte e logística e não necessariamente atividades da indústria. Essa discussão será retomada no próximo capítulo.

1.3.2 Os distritos industriais (DIs) e a produção industrial na Grande Vitória

Cabe aqui uma discussão sobre o conceito de Distrito Industrial e nossa escolha por ele. Aparentemente, a definição atual de distritos industriais sofreu alterações das definições clássicas adotadas em outros países, como na Itália, por exemplo.

As primeiras definições do conceito estão atreladas a Marshall na Inglaterra. Para ele, existiam duas formas importantes de produção industrial, uma verticalizada em seu arranjo interno, e outra vinculada a pequenas fábricas que se especializavam em diferentes etapas do processo produtivo. A partir dessa definição, outros autores, na década de 1960, começaram a propor novas definições, baseadas, sobretudo, na suplementação do modelo fordista (ARAÚJO, 2005).

Para Kumar (1997) os modelos e definições adotados para a interpretação de distritos industriais não podem ser utilizados no mundo todo. As origens destes distritos são muito diferentes e são adaptáveis aos lugares e suas dinâmicas territoriais. Para Hissa (2008) os distritos industriais são territórios que obedecem a divisão especializada do trabalho verticalizado, o que implica maior possibilidade de cooperação entre as empresas.

Dentro do modelo de “acumulação flexível”, os distritos industriais são considerados como nova forma de organização industrial, opondo-se à industrialização, que buscava a ampliação tanto das empresas quanto das unidades produtivas, em um tecido contínuo de concentração industrial. O modo de produção dos distritos industriais é descentralizado e se caracteriza por empresas de pequeno porte, ampla reorganização da produção e diferenciação de mercados (ARAÚJO, 2005).

(i) organização das empresas em forma de redes em um determinado espaço geográfico; (ii) especialização em determinado ramo da indústria, que inclui todos os setores da indústria; (iii) divisão do trabalho entre as empresas em todas as fases do processo produtivo; (iv) flexibilidade como forma de ajustar-se à inovação; (v) dinamismo empresarial resultado de várias condições, como facilidade para abrir empresas, proteção contra a dominação e a dependência em relação a elas, acesso às redes, ideias e serviços; (vi) inserção das atividades econômicas no meio social, cultural e territorial, o que possibilita a

existência de um sistema de valores de confiança e de atitudes de cooperação partilhadas pela comunidade dos distritos industriais; e (vii) densidade institucional baseada na presença de uma rede de informações e de produção entre as empresas, representada por organizações de trabalhadores ou sindicatos, associações e grupos comunitários de interesses específicos, autoridades regionais ou locais e instituições de apoio especializado ou de serviços (ARAÚJO, 2005, 117).

Para Araújo, no Brasil, o termo que se adequaria melhor à realidade de implementação dos aglomerados industriais é Arranjos Produtivos Locais (APL's), pois indicam o baixo grau de integração e interdependência dentro desses espaços. Essa organização produtiva se desenvolve nos países em desenvolvimento e suas características são diversificadas, variando de acordo com a região onde se encontram até o setor do qual fazem parte, obedecendo a uma dinâmica interna.

Contudo, outros autores falam que os distritos industriais não precisam ser caracterizados simplesmente pelos fatores clássicos da literatura europeia. É possível, quando pensamos o Brasil, analisarmos as características que mais se assemelham a sua formação e arranjo interno.

Segundo Carvalho (2009) e Matos (2006), como exemplo, a criação de DI's no Brasil pode ser associada a estratégias de *desenvolvimento local*. Sendo que o movimento partiria de uma tentativa de expansão do processo de industrialização em caráter regional e local produtivo. O que pode acontecer por sua vez é o desenvolvimento de condições para atração de grandes investimentos externos, o que contribui para que esses distritos se tornem produtivos, mas voltados para os interesses externos.

Fischer (1994) indica que o Estado direciona o tipo de recurso e a concentração territorial dele, estabelecendo-se uma guerra fiscal pautada na oferta de incentivos de toda ordem, a fim de atrair investimentos nacionais e internacionais quando resolve investir na produção e DI's.

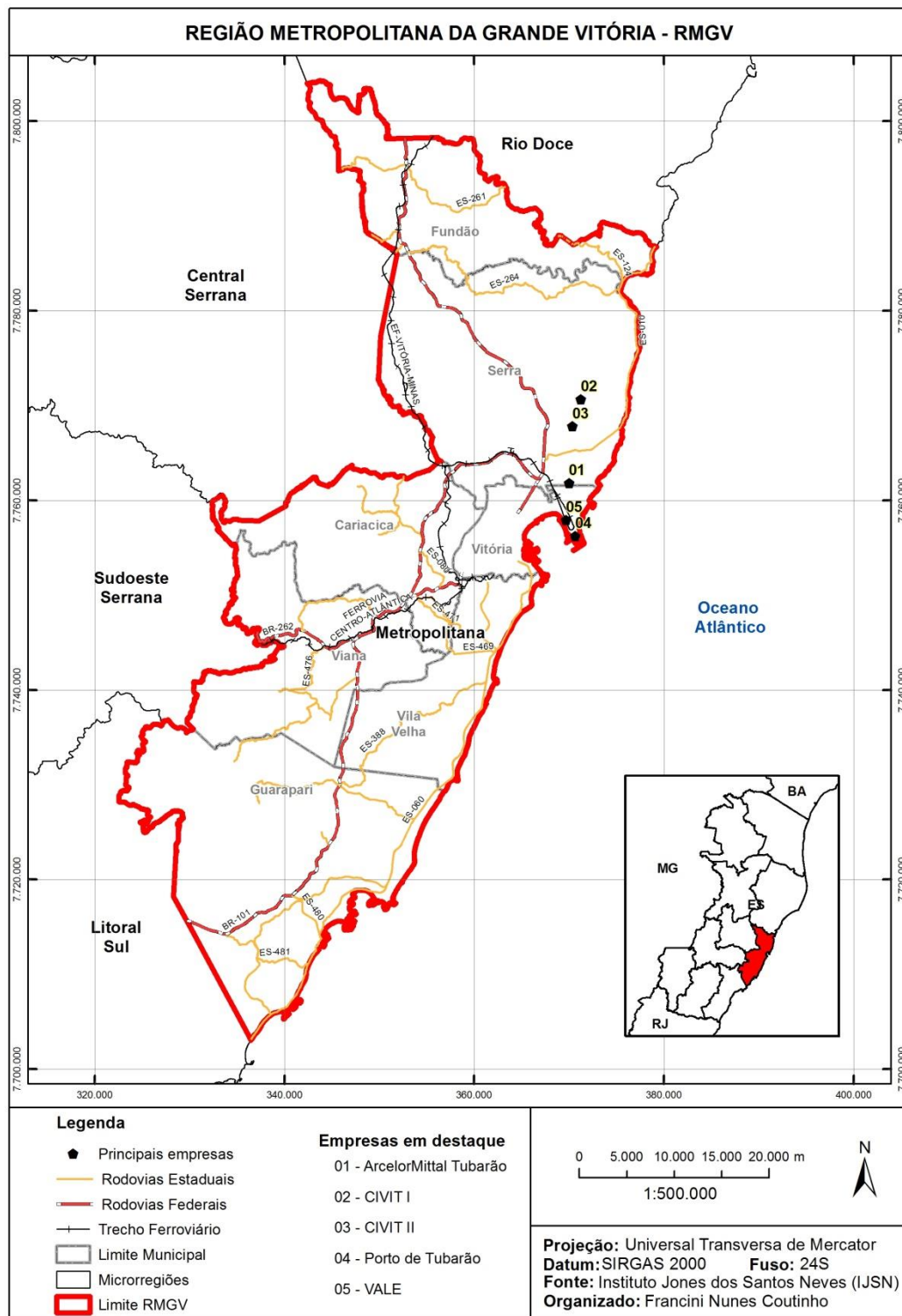
Para Galvão (2000) poucos são os distritos industriais que se configuram como concentração de empresas de um mesmo ramo produtivo e que contam com

um conjunto de instituições e serviços complementares às fases de produção, à semelhança do caso italiano.

Os casos dos DI's capixabas não se assemelham ao conceito tradicional da escola italiana, mas a essa lógica de adequação à realidade local e desenvolvimento industrial promovido pelo Estado em projetos de integração territorial, que caracterizam os DI's brasileiros.

Os primeiros distritos industriais da RMGV (Fig. 1) surgem num contexto de produção das condições gerais para a reprodução do capital na RMGV. São um produto de ações do Estado para garantir a reprodução do capital e a livre circulação das mercadorias.

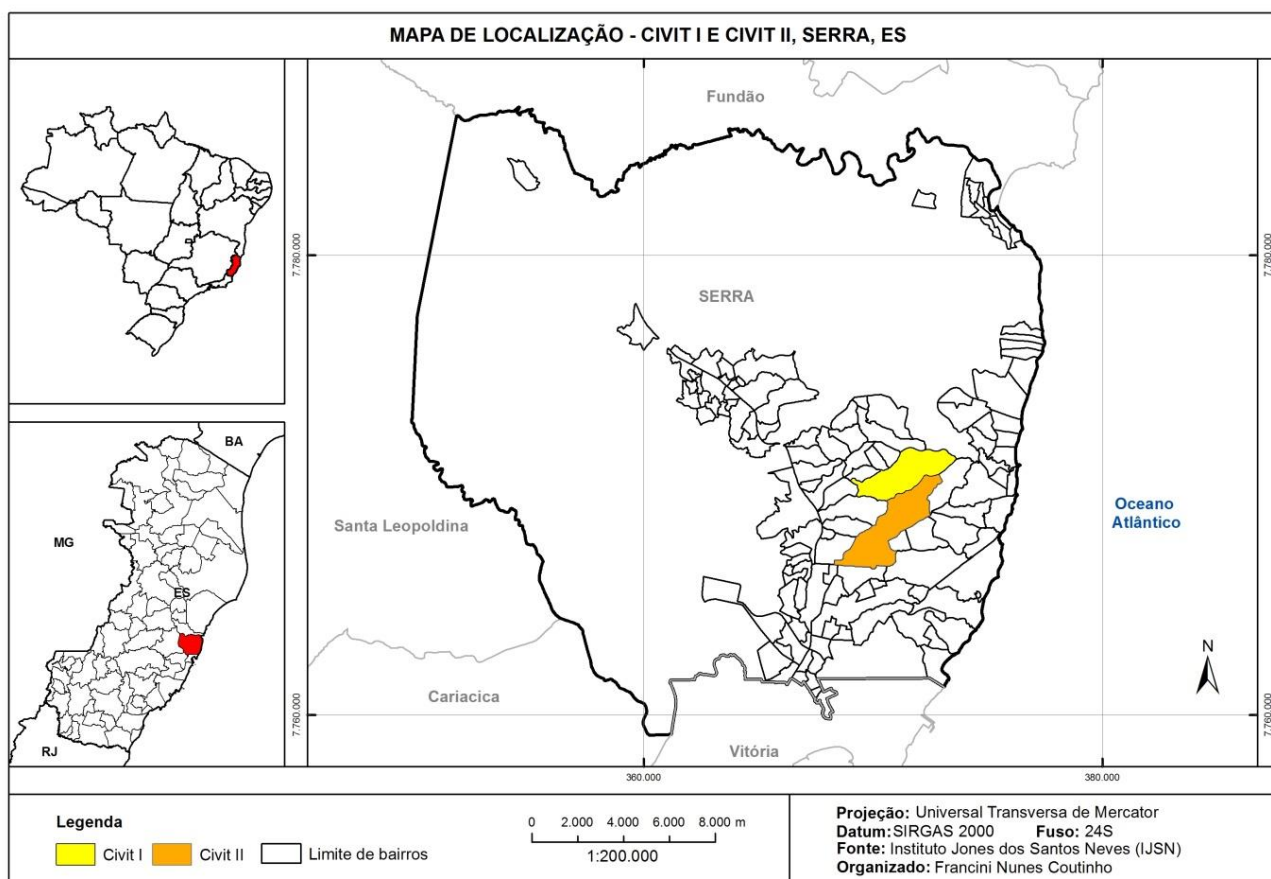
Figura 1- Mapa de localização da RMGV



Fonte: IJSN

Dentre as infraestruturas e indústrias produzidas, poderíamos destacar a construção do Porto de Tubarão, em 1966, das Usinas de Pelotização I e II da CVRD, em 1969 e 1973, respectivamente, da CST, em 1977 (o funcionamento inicia-se em 1983), a inauguração do Civit I (Centro Industrial da Grande Vitória) em 1974, e do Civit II, em 1979 (Fig.2). Os exemplos citados são alguns dos marcos demonstrativos da consolidação da industrialização na Grande Vitória. O município da Serra recebeu grande parte dessas ações.

Figura 2- Mapa de Localização do Civit I e II em Serra-ES



Fonte: Elaboração própria.

Para Bittencourt (2006) a indústria no estado do Espírito Santo não foi estimulada pela necessidade de abastecimento do mercado consumidor, mas por uma interferência do governo estadual, a partir de uma dinâmica de instância federal, com a necessidade de colocar o estado em posição de

destaque no cenário nacional, buscando atrair investimentos econômicos e abrindo oportunidades para o capital externo e estatal se reproduzir no Espírito Santo.

Na primeira metade do século XX, o mundo passava por constantes ameaças de colapso sistêmico, fracassos esses associados acima de tudo à patente incapacidade da concepção liberal em lidar com as novas demandas econômicas, e ante a aproximação do final da II Grande Guerra e a vitória dos aliados, delegados de 44 nações se reuniram na cidade estadunidense de *Bretton Woods*, em julho de 1944.

Nesse momento foram decididas as bases de gerenciamento econômico internacional do pós-guerra e fixadas às regras para as relações comerciais e financeiras entre os países mais industrializados do mundo. Ficou estabelecida a indexação da taxa de câmbio das principais moedas em relação ao dólar e uma paridade fixa desse em relação ao ouro. Novas instituições foram criadas, como:

(...) o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento – BIRD –, o atual Banco Mundial, e o Fundo Monetário Internacional – FMI. O sistema de Bretton Woods foi o primeiro exemplo, na história mundial, de uma ordem monetária totalmente negociada, tendo como objetivo governar as relações monetárias entre estados-nações independentes. No esforço de promover a cooperação internacional sobre uma base consensual e estável, deve ser citada, também, a criação, em 1945, da Organização das Nações Unidas – ONU (GASPAR, 2015, p.3).

A partir de então, países desenvolvidos e subdesenvolvidos passam a ter uma evolução nas modalidades de inserção financeira. As tendências globais observadas para o conjunto dos países em desenvolvimento, às vezes, dissimulam diferenças importantes segundo as regiões. Na África e na América Latina, por exemplo, a evolução da composição dos fluxos de capitais é marcada pela elevação dos fluxos de investimentos diretos e em carteira (CAMARA E SALAMA, 2005).

Para Lamonica e Feijó (2011) a retomada da trajetória de crescimento econômico no Brasil, no final dos anos 1960, foi favorecida pelo cenário de elevada liquidez internacional e a existência de elevada capacidade ociosa na

economia. Os saldos da balança comercial, nesse momento de aceleração do crescimento econômico, evoluíram negativamente, sendo que a continuidade do processo de endividamento da economia possibilitou a sustentação do ritmo elevado de crescimento:

(...) essa fase compreendeu a implementação do I e do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), de 1968-73 e 1974-79 respectivamente, que permitiram avançar o processo de diversificação da estrutura industrial brasileira. Esses planos faziam parte de uma política econômica voltada para o desenvolvimento econômico, e a opção pelo aprofundamento do processo de industrialização expandiu a taxa de crescimento do produto acima da taxa média histórica (5% a.a.). Como consequência dessa opção de política de desenvolvimento houve mudança na pauta de exportação com crescente participação de bens manufaturados. Embora a análise sugira que a primeira e segunda lei foram verificadas nesse período, haja vista o crescimento da produtividade industrial, do produto industrial e nacional (...). Assim, embora as exportações tivessem crescido e contribuído para o crescimento do PIB (taxa média anual de 8,2% a.a.), não relaxou a restrição externa ao ritmo de crescimento brasileiro neste período. A restrição, como já mencionado, foi relaxada pelo fluxo de capital. No entanto, o aprofundamento do processo de industrialização aumentou a participação das exportações no produto interno bruto nas décadas seguintes (LAMONICA E FEIJÓ, 2011, p.4).

A estratégia do governo no II PND foi a de aprofundar o processo de substituição de importações atacando os setores capital-intensivo e tecnologia-intensiva como forma de superar a restrição externa, decorrente da combinação de crescimento econômico acelerado com a necessidade do petróleo. Nesse sentido, os investimentos engendrados pelo II PND visavam aumentar o dinamismo da economia através da instalação e ampliação do setor produtor de bens de capital e intermediário. Para Castro & Souza (2004), estes investimentos na indústria de transformação nos anos 1970 possibilitaram profundas alterações nas escalas e estruturas produtivas.

Horta (1983) nos diz que os efeitos do segundo choque do petróleo, em 1979, somados à crise da dívida externa em 1982 puseram fim à política desenvolvimentista. O ritmo acentuado de crescimento, apresentado pela indústria de transformação na década de 1970, seria interrompido a partir de 1981. Contudo, o I e o II PND deixaram um reflexo positivo na indústria de transformação. Ainda nesta fase observa-se a diversificação da pauta de exportações, com destaque para a crescente participação dos produtos

manufaturados, de 16% em 1971 para 38,8% em 1980. Cresceram as exportações de máquinas e equipamentos, materiais de transporte, produtos de metal, ou seja, produtos mais sofisticados tecnologicamente e/ou intensivos em capital.

O Programa de Reaparelhamento Estrutural (PRE, 1963) aponta que os problemas de desenvolvimento regional não devem ser geridos somente pelos estados, a assistência federal é extremamente necessária. O Sudeste conta com centro industrial de desenvolvimento acentuado. Os programas federais na área confundem-se com os investimentos básicos à industrialização. Por outro lado, observa-se na região Sudeste rápida integração dos núcleos urbanos e industriais existentes e em formação. Os investimentos estaduais nessa área têm participação relativamente mais elevada do que no resto do país, isso levando em consideração que a arrecadação do Sudeste é maior, e a consequente aplicação em projetos de industrialização locais também é.

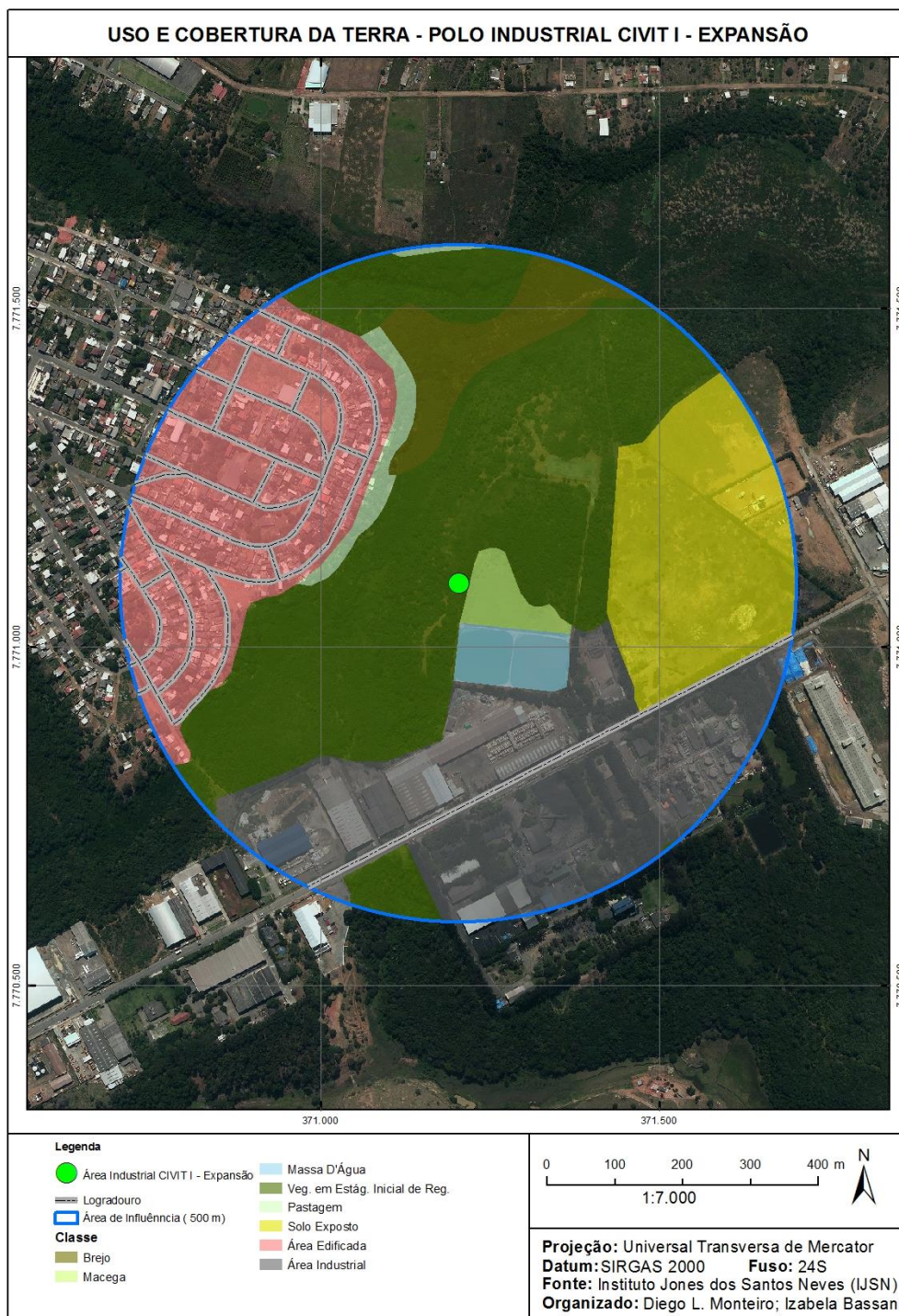
No Espírito Santo, os estudos realizados pelo Bandes para a expansão do Civit, integrantes do Programa de Reaparelhamento Estrutural (PRE), previam a destinação de grande parte do distrito de Carapina para atividades industriais, demonstrando preocupação com as economias de escala geradas pela concentração espacial de atividades em uma mesma área, o que é uma característica fordista.

O Fundo de Recuperação Econômica do Espírito Santo- Funres foi essencial para a economia capixaba, que até a década de 1960 basicamente se voltava para a exportação de café. O fundo foi perdendo espaço nas décadas seguintes. O período da década de 1970, marcado pela transição estadual da economia agroexportadora para urbano-industrial, ainda estava contemplado pelas políticas regionais de desenvolvimento federal. Possibilitando a vinculação de interesses nacionais com os processos de acumulação que se processavam nacionalmente. Os grupos urbanos locais conseguiram uma articulação com o governo federal para a implementação do projeto industrializante capixaba (MACEDO, 2013).

Os estudos realizados pelo Bandes para a expansão do Civit, integrantes do PRE, previam a destinação de grande parte do distrito de Carapina para atividades industriais, demonstrando preocupação com as economias de escala geradas pela concentração espacial de atividades em uma mesma área.

O Civit I (Fig.3) criado em 1969 aparece como uma resposta aos Grandes Projetos Industriais. Com a indicação da localização do futuro Civit ao Norte da Capital, Fiorotti (2014) esclarece que a Superintendência de Projetos de Polarização industrial- Suppin (extinta em 2017 e integrada a Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Governo do Estado do Espírito Santo) providenciou a aquisição de um primeiro lote com 330 hectares, dando início de imediato ao planejamento e preparação da área para venda dos lotes industriais. É importante lembrar que, apesar de terem sido viabilizados pela implantação do porto, esses loteamentos industriais foram implantados mais ao norte do enclave industrial portuário, que futuramente iria englobar também a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e a Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST). Tanto o Civit I, como o Civit II (Fig.4) estavam ligados à Rodovia BR 101, distando dela poucos quilômetros.

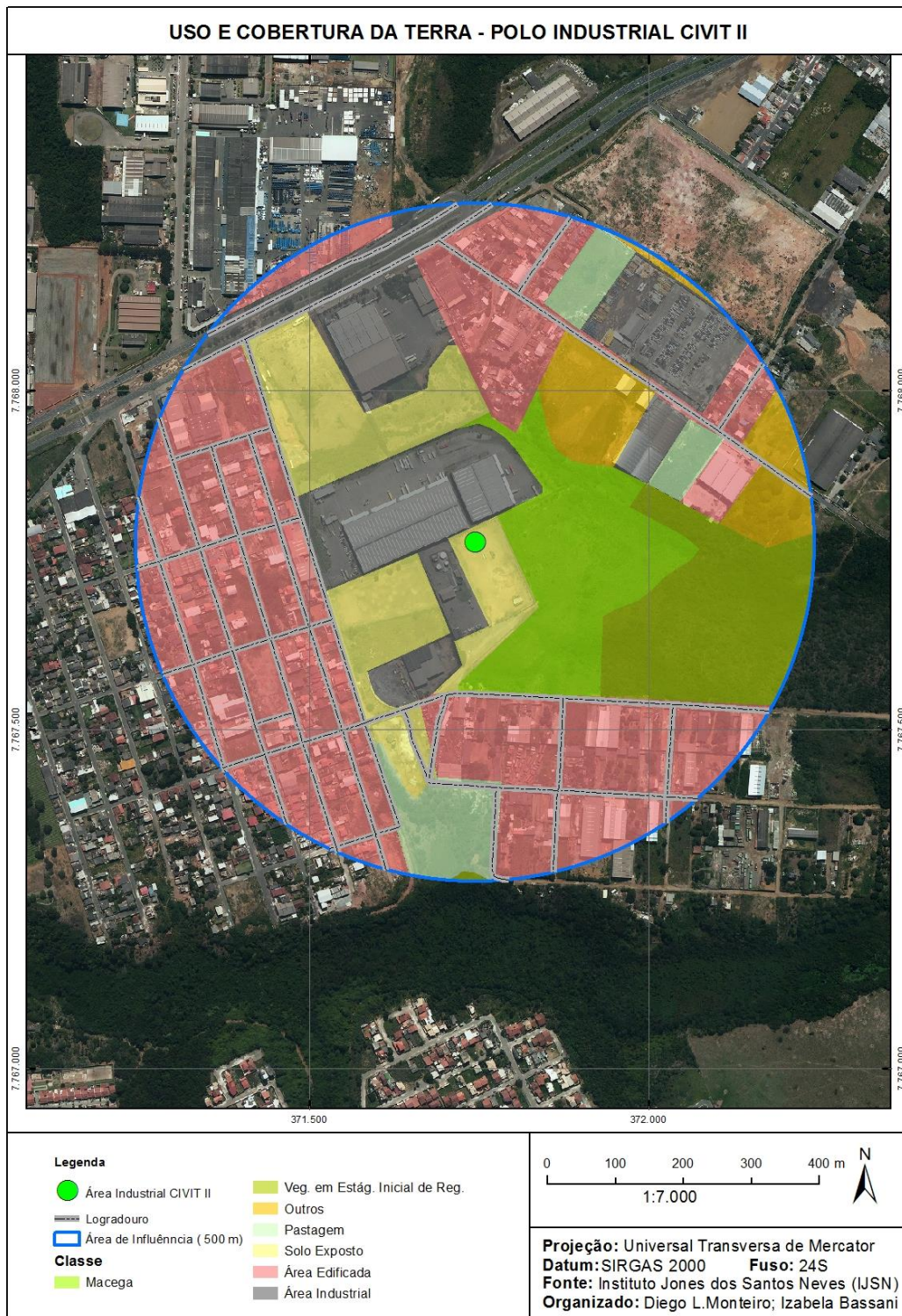
Figura 3 - Uso e cobertura da terra: CIVIT I



Fonte: elaboração própria.⁸

⁸ A metodologia de mapeamento utilizada neste trabalho para os mapas de Uso e cobertura da terra se baseia no trabalho de FINATTI (2011).

Figura 4- Uso e cobertura da terra: CIVIT II

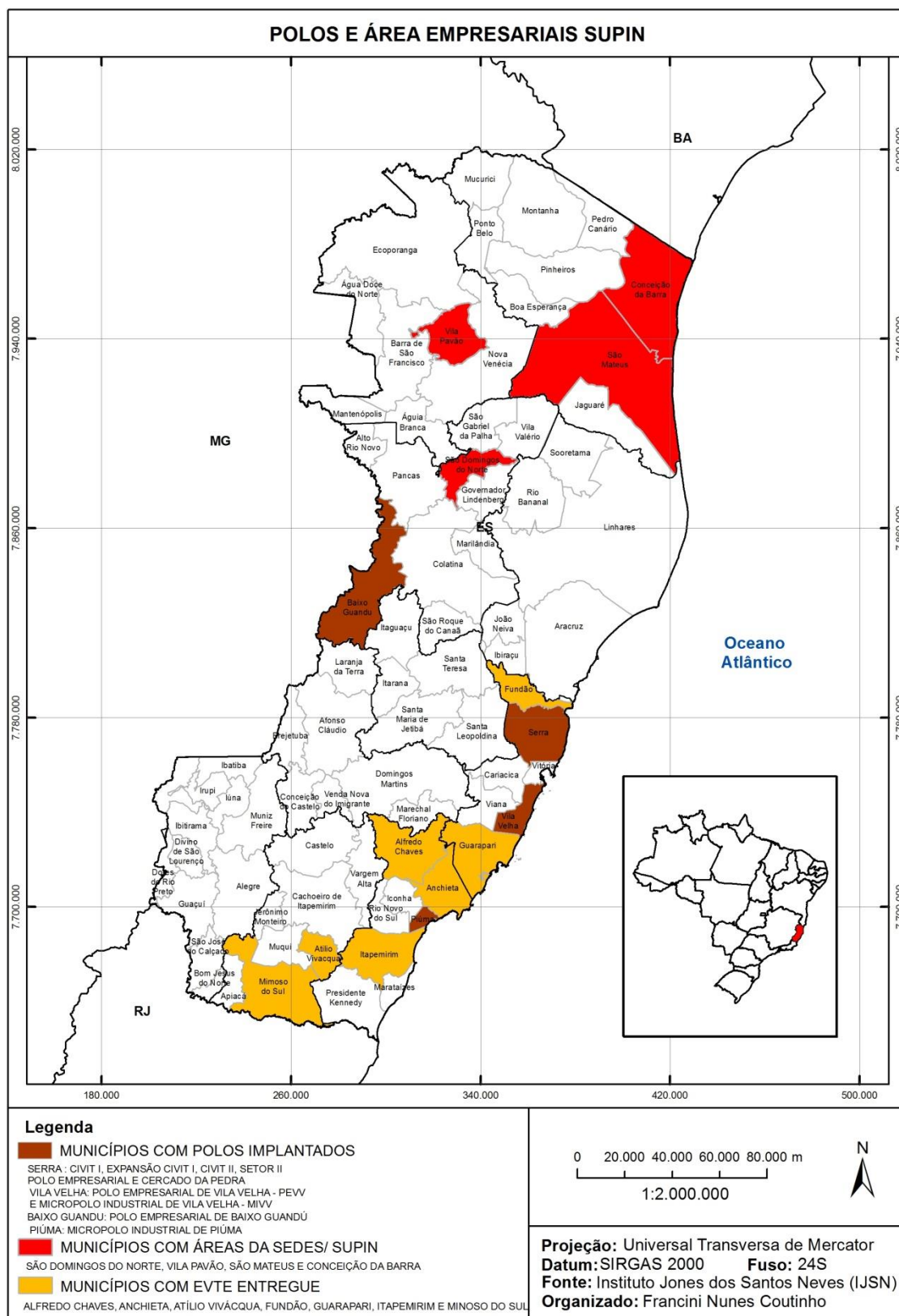


Fonte: elaboração própria.

A Suppin (Fig.5) surge no ano de 1971⁹ atuando como um agente da política industrial à medida que visava desenvolver estudos determinando a localização da indústria; promovia e executava obras de infraestrutura; alienava e arrendava terrenos visando à atração de investimentos e prestava assistência aos empreendimentos. Dentre os principais produtos desenvolvidos pela autarquia, os Civit's se destacam.

⁹ A Suppin foi uma autarquia do governo do Estado do ES até 2017, agora ela integra a Secretaria do Estado de Desenvolvimento do Espírito Santos –SEDES.

Figura 5- Mapa de localização das áreas e polos da Suppin



Fonte: elaboração própria. Dados de EVTE (Estudo de Viabilidade Técnica e econômica).

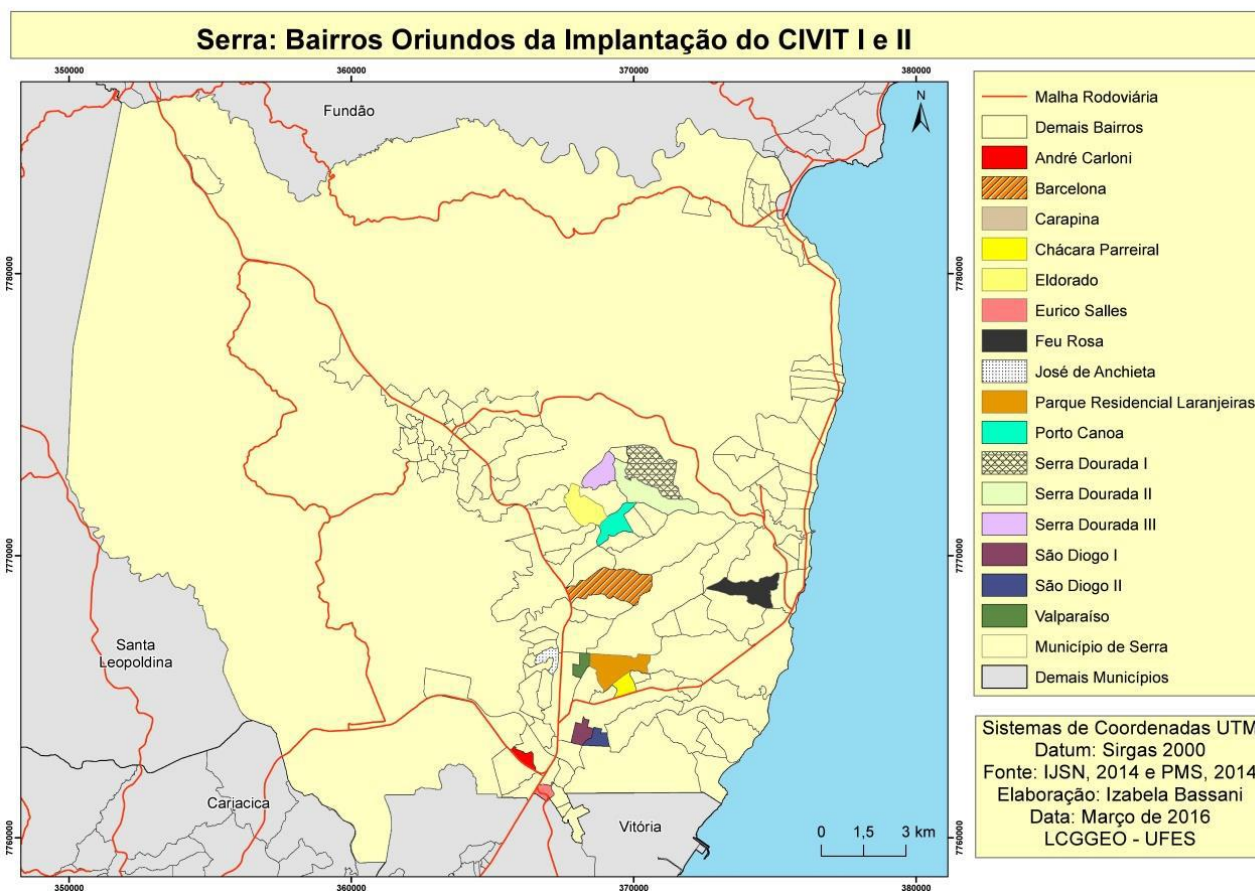
Segundo o relatório da Suppin para o desenvolvimento (2006), a mesma surge dos debates políticos em torno do imperativo de industrialização do Espírito Santo, no município de Vitória, e depois se amplia para outros municípios do estado. Tendo como intuito a mudança da matriz econômica capixaba, baseada no setor primário e tendo o café como principal produto, para o setor secundário, industrial.

O mesmo relatório afirma que Arthur Carlos, ex-governador e participante desse processo, conta que no governo Rubens Rangel (1966) foi assinado um acordo com o Instituto Brasileiro do Café (IBC), o qual tinha ligação com o Grupo de Erradicação do Café (Gerca), órgão que fez a política de erradicação de café em todo o Brasil, e, fortemente, no Espírito Santo. O grupo fez um acordo com o Governo do Estado, com o objetivo de realizar estudos básicos determinando alternativas econômicas que pudessem ser atrativas para o Espírito Santo em substituição ao café. Este convênio começou a ser operado no governo Christiano Dias Lopes Filho (1967 – 1971):

Nessa época, ainda no governo Rangel, formou-se um grupo de trabalho que concluiu a necessidade da criação de um órgão voltado para o desenvolvimento do Estado de maneira geral: agricultura, indústria e serviço. No Estado do Paraná havia uma experiência parecida que serviu de modelo para o Espírito Santo. Com base nisso, no Governo Christiano, foi fundada uma Companhia de Desenvolvimento, chamada de Codes. Essa instituição concluiu os estudos iniciados, e, mais tarde, transformou o Codes em um banco de desenvolvimento, o atual Bandes. Paralelamente a isto, a Federação das Indústrias do Espírito Santo (Findes), que nesse período tinha Jones Santos Neves Filho à presidência, achava indispensável atrair as médias e pequenas indústrias para o Estado e que, para isso, seria preciso construir um distrito industrial (RELATÓRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DA SUPPIN, 2006, p.8).

Essas condições gerais de produção, em construção, também são responsáveis pela atração de migrantes para o município de Serra, originando posteriormente, a produção do CIVIT II, que trouxe consigo a produção de inúmeros bairros voltados para os trabalhadores em seu entorno, como os apresentados abaixo (Fig.6).

Figura 6- Bairros oriundos da implantação do CIVIT I e II



Fonte: extraído de Bassani (2016)

Até aqui percebemos que a produção dos Civit I e Civit II estiveram ligadas a um contexto de desenvolvimento da indústria na Região Sudeste, e num plano local, de desenvolvimento da RMGV. Entendemos também que a produção das aglomerações industriais foi responsável pelo adensamento populacional e a reconfiguração da área do município de Serra-ES, a partir da implementação de novos bairros, via políticas habitacionais do período.

O crescimento dos conjuntos habitacionais no município esteve ligado à área de entorno dos Civits I e II. A indústria, durante algum tempo, direcionou e foi responsável pelo crescimento urbano de Serra, sobretudo quando percebemos que os primeiros adensamentos populacionais aconteceram em torno das áreas industriais.

Além do Estado, de origem local e federal, destaca-se nesse contexto histórico a sua fusão com capitais estrangeiros¹⁰. Historicamente, o processo de produção do espaço da indústria na RMGV, ou seja, da produção das condições gerais de produção, foi conhecido como o período dos Grandes Projetos, responsáveis pela modernização econômica do ES.

Como resultado dos investimentos realizados até o início dos anos 80, três setores industriais se destacaram inicialmente: o de papel e celulose, com a implantação da Aracruz Celulose S.A.; o de beneficiamento do minério de ferro, com a inauguração de mais usinas de pelotização da CVRD (a partir de 1971); e o metalúrgico, com a operacionalização da Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST, em 1983). Em termos de infraestrutura, as décadas de 70 e 80 foram também marcadas pela realização de grandes investimentos estatais nos setores de portos, telecomunicações e transportes.

A expansão da indústria na Grande Vitória, baseada em Grandes Projetos, também foi responsável pelo processo de expansão do espaço urbano capixaba:

Tendo como referência temporal, sobretudo os anos 1970 e 1980, a dinâmica urbana da metrópole da Grande Vitória se “resume” em dois processos, que se articulam na totalidade da produção social da cidade: 1) verticalização da área central de Vitória e de porções norte e leste da capital e, posteriormente, da orla de Vila Velha, como resultado da apropriação do espaço urbano pela incorporação imobiliária, que se consolida a partir dos anos 1970; 2) expansão periférica enquanto lugar onde a população migrante com menos recursos encontrou condições de se reproduzir, seja a partir de ocupações de áreas ambientalmente frágeis, de conjuntos habitacionais (financiados pelo antigo BNH) ou de loteamentos populares distantes das áreas mais bem servidas de infraestrutura. É articulado ao segundo processo que se desenvolve o tecido urbano no município de Serra (CAMPOS JÚNIOR e GONÇALVES; 2009, p. 72).

Gonçalves e Campos Júnior (2009) mostram que o processo de metropolização da Grande Vitória não pode ser pensado apenas no plano de transformações de ordem quantitativa, [...] “como o crescimento demográfico e

¹⁰ [...] A estrutura desse setor vai reverter a partir daquela data, com a presença marcante dos grandes projetos industriais, vinculados a grandes investimentos estatais e estrangeiros, que vão inaugurar uma nova fase da economia capixaba: a da inserção do Espírito Santo no modelo de crescimento da economia brasileira, que, por sua vez, estaria ligado às formas de articulação do capital internacional (SIQUEIRA, 2001, p.117).

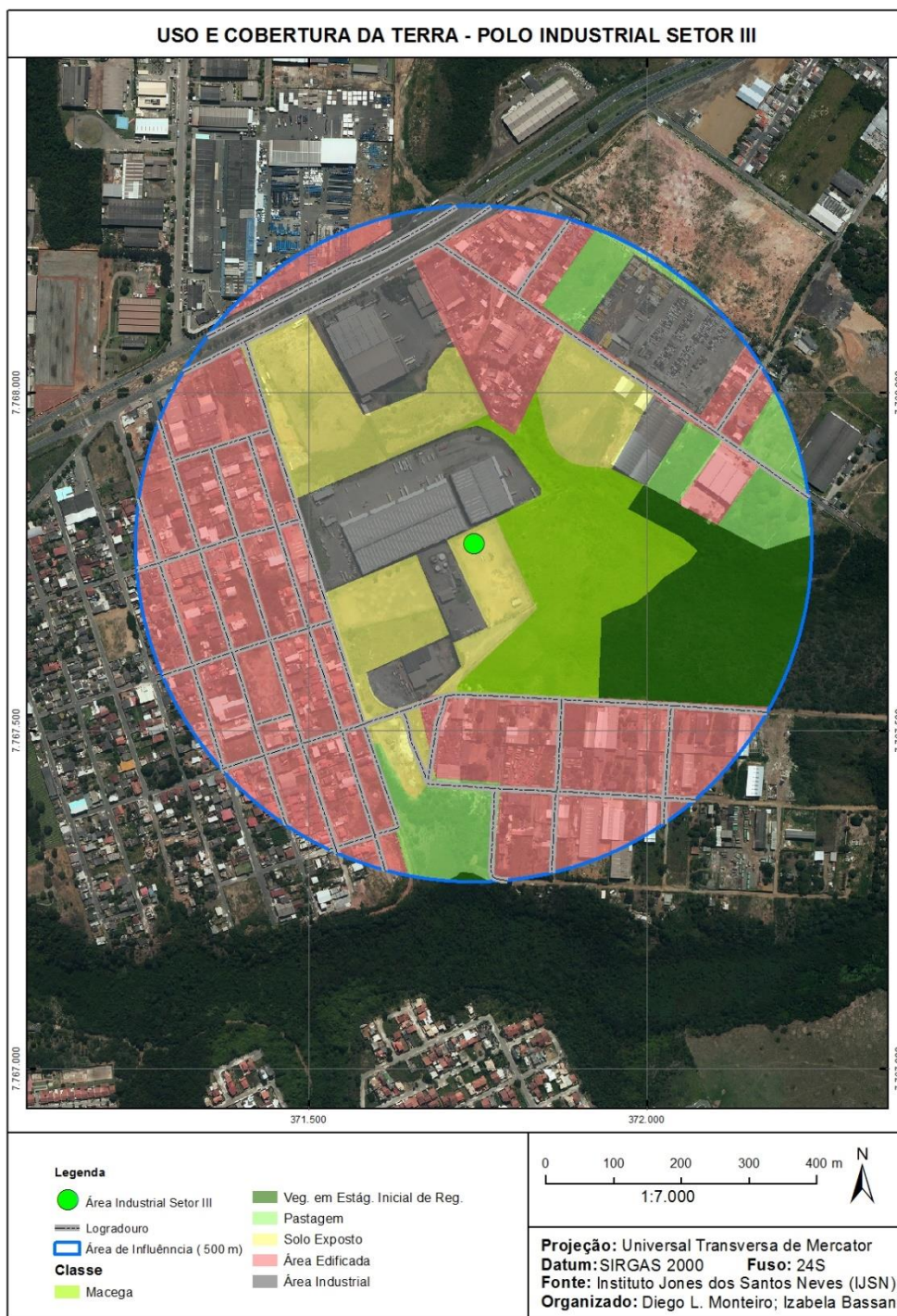
a expansão da mancha urbana em direção aos territórios dos municípios vizinhos da capital Vitória” (2011, p. 72). A produção do espaço urbano atualmente se faz muito mais complexa, pois se trata agora de mudanças qualitativas.

Nos anos 90, com a intensificação do modelo neoliberal¹¹, o cenário econômico capixaba passa por transformações, uma vez que se estabelece o processo de privatização de empresas estatais, como CST e Vale. Para Gonçalves (2011), isso gerou um aumento considerável da produtividade industrial e uma consequente redução do número de empregos absolutos. O autor ainda destaca que nesse período o comércio exterior passa a ter maior destaque para o Espírito Santo. “As atividades ligadas à importação e exportação crescem sua participação na economia capixaba, uma manifestação nítida disso é a implantação crescente dos denominados ‘portos secos nos municípios da Grande Vitória’” (GONÇALVES, 2010, p. 70).

O crescimento das atividades de importação e exportação levou a expansão dos Civits, denominada Setor III (Fig.7).

¹¹ No início da década de 1990, os produtos importados passaram a invadir o mercado brasileiro, com a redução dos impostos de importação e valorização do real. A oferta de produtos cresceu e os preços de algumas mercadorias caíram ou se estabilizaram. Os efeitos iniciais destas medidas indicavam que o governo estava no caminho certo, ao debelar a inflação que havia atingido patamares elevados no final da década de 1980 e início da década de 1990, mas isso durou pouco tempo.

Figura 7- Uso do solo: Setor III



Fonte: elaboração própria

Na década de 1980, para Zorzal (2004), o enfraquecimento das políticas regionais e o enfraquecimento da burocracia desenvolvimentista constituída na

segunda metade da década de 1960, “a lógica do crescimento esteve tarelada aos imperativos do mercado, mais especificamente os investimentos feitos pelas grandes empresas industriais” (ZORZAL, 1995, p.19).

A organização capixaba subordinou-se definitivamente às decisões empresariais tomadas fora do executivo do estado e do próprio território estadual, com objetivos prementes de atrelarem a estrutura produtiva ao mercado externo, segundo a lógica das grandes corporações. Neste sentido, observa-se nítido enfraquecimento do sistema estadual de incentivos como instrumento de desenvolvimento, visto que o mesmo não poderia influenciar aquelas grandes empresas industriais que representariam os principais vetores do crescimento após 1980 e cujos centros de decisão estavam para além dos limites capixabas (MACEDO, 2013, p. 53).

Depois, as grandes empresas assumiram importância decisiva na dinâmica capixaba, além da derrocada do sistema estadual de planejamento do estado e do governo federal. O centro de decisões do estado é deslocado para fora do território local, em consonância com inúmeros outros estados, inseridos na dinâmica nacional e internacional da industrialização.

1.4 A produção por encomenda, a produção estatal e a produção dos CIVITS I e II

Para Jaramillo (1982), existem diferentes formas de produção do espaço construído. Essas formas podem ser compreendidas como: “sistemas que relacionam o homem com os meios de produção, para a construção de uma série de bens, dentro de uma formação social concreta e particular” (JARAMILLO, 1982, p. 175).

Destacamos a existência das seguintes formas de produção do espaço construído, produção por encomenda, construção promocional privada, produção estatal e autoconstrução. Cabe aqui, nesse momento, demonstrarmos as principais características da forma de produção por encomenda.

Jaramillo (1982) indica, sobre as principais características da construção por encomenda, que a forma de trabalho que prevalece nesse tipo de construção é

o assalariado, o controle técnico e administrativo da construção é do construtor, o controle econômico é dado pelo contratante da obra que, segundo o autor, é também o proprietário do terreno. O contratante, tendo em mãos uma determinada quantia de dinheiro, aplicará parte na compra do terreno e a outra parte nos dispêndios com a construção, desde a compra dos materiais ao pagamento do construtor.

Cada forma de produção apresentará um modo de se concretizar no espaço. A produção para mercado pode ser identificada com uma produção do espaço intensiva, recorrentemente verticalizada nos grandes centros urbanos e com uso de técnicas construtivas mais desenvolvidas, enquanto a produção doméstica e por encomenda podem ser relacionadas a uma produção extensiva do espaço, horizontalizada e com uso de técnicas construtivas mais tradicionais.

No atual momento, o que podemos observar é que o desenvolvimento das relações capitalistas na indústria da construção tem provocando alterações na produção para mercado, tornando-a a forma hegemônica e, portanto, a que neste momento possui maior impacto na produção do espaço urbano. Em suma, troca-se o valor de uso da construção por encomenda pelo valor de troca da construção para o mercado.

Para Campos Júnior (2002), quando consideramos a construção por encomenda, consideramos também quatro diferentes atores sociais, personificados no contratante, no construtor, no trabalhador e no proprietário do terreno. O autor em questão direciona seu foco de pesquisa para a construção de moradias em Vitória por volta de 1940.

As relações de produção são pessoais, as construções possuem certo caráter artístico, o que valoriza o trabalho do trabalhador, e todas as construções fazem parte da demanda do contratante que, até então, constrói para seu próprio uso.

No final da década de 1940 e início da década de 1950, surge uma variação da construção por encomenda, que se estabelece por uma relação de aluguel. O contratante tem um papel importante, pois ainda está em suas mãos o papel de

demandar a construção, contudo, a construção será feita para alugar a terceiros (CAMPOS JÚNIOR, 2002).

Para entendermos o contexto da produção do espaço construído na RMGV em suas especificidades, precisaremos antes entender o movimento de reestruturação produtiva de Vitória e demais municípios.

A base da economia do estado foi o cultivo do café que, durante a década de 50, teve seu plantio difundido massivamente no estado; posteriormente, com a queda brusca de seu preço no mercado internacional, apresentou-se uma crise, uma vez que tal produto era “cultivado sem técnica, apresentando baixa produtividade e um fruto de má qualidade”. Todos esses fatores contribuíram para a erradicação dos cafezais [...] “gerando uma crise social sem precedentes” (CAMPOS JÚNIOR, 2002, p. 118) no estado.

O ES não havia passado por um desenvolvimento industrial, a primeira tentativa apareceu com Jerônimo Monteiro (1908-1912), no Vale do Itapemirim, mas que representou somente um endividamento dos cofres públicos estaduais. Nem o governo de Juscelino Kubitschek, com seu Plano de Metas, foi capaz de modificar a base produtiva em termos consideráveis no estado, “os produtos agrícolas representavam 51,7%, e os industrializados 7,1%”. O Rio de Janeiro absorvia 60% das exportações capixabas.

O Espírito Santo basicamente vivia da produção agrícola. Em suma, os produtos agrícolas capixabas não eram suficientes e capazes de gerar um excedente de capital, que pudesse ser investido na produção industrial. A crise do café em 1960 gerou um êxodo rural, 20 mil pessoas chegaram a RMGV. A população capixaba era de 917 mil pessoas, e 79% estavam estabelecidas nas áreas rurais (Censo da década de 1950). Formaram-se no aglomerado urbano, bolsões de pobreza:

Foram erradicados 200 milhões de pés de café. E isso foi um desastre para a economia do Espírito Santo, na mão de obra e na receita do estado. Para vocês terem uma ideia do tamanho do desastre, foram liberados no estado cerca de 180 mil trabalhadores. Um descaso total. Uma parte foi para o norte do país, outro para o Rio de Janeiro e São Paulo, e outra parte veio para Vitória. Só aqui

aportaram cerca de 20 mil pessoas sem trabalho. Aí nasceram os morros (LOPES FILHO, 25 out. 2005).

Posteriormente, decisões políticas decorrentes dos argumentos, como os anteriormente apresentados de que também o “ES era um nordeste sem SUDENE”, levaram o ES a obter incentivos fiscais.

O resultado de tudo isso surgiu com a criação de incentivos fiscais para o Espírito Santo. O governo de Christiano Dias montou uma estrutura que manteve no Estado os recursos financeiros, permitido pelo Decreto Lei 880/1969, que instituiu o Fundo de Recuperação econômica do Estado do Espírito Santo (Funres). Boas partes dessas instituições existem até hoje, como: o Banco do Estado do Espírito Santo (Banestes), e o Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes), os mais conhecidos (Suppin, 2006). A partir de então, iniciam-se os projetos de construção dos Civit's.

Os incentivos criados pelo governo contribuíram para a produção de uma planta de localização industrial para os municípios vizinhos a Vitória e para todo o Estado. Sobretudo pela necessidade de redirecionar a localização industrial da capital do estado, em constante processo de verticalização e expansão das atividades do terceiro setor. Um dos principais projetos pensados foi o Civit, inspirado nas áreas industriais consolidadas da Bahia, sobretudo pelo Distrito Industrial de Aratu (BA).

Entendemos que a relação que se estabelece na produção dos Civit's I e II é a de produção por encomenda. Para tornar isso mais claro, podemos desmembrar a função de cada um dos atores envolvidos e as particularidades que esse tipo de empreendimento tem em relação à produção de casas por encomenda.

O contratante nesse caso não é um comerciante, ou capitalista, trata-se do próprio Estado que, possuidor de terras, contrata uma empresa para a consolidação da infraestrutura necessária para a produção dos distritos industriais. A implementação dos CIVITs esteve ligada ao PRE, como já mencionado acima, e a escolha da parte norte do distrito de Carapina para sua implementação também foi estabelecida pelo mesmo projeto. Tratava-se de um

planejamento que começara desde a década de 1950, e que se destinou a essa área no intuito de conectar a região à CVRD (FIOROTTI, 2014).

Segundo o relatório *SUPPIN 35 anos: Apoio ao desenvolvimento do Espírito Santo de 2006*, as pesquisas de viabilidade de implantação do Civit, quanto à sua localização, foi feita por empresas de outros estados. O edital de concorrência para obra foi aberto para todo território nacional, publicado em 1969, e vencido pela Clan S/A, responsável pelos estudos, que permitiram a Coplan-ES¹² desenvolver o plano de ação (Suppin, 2006). O governador no período, Christiano Dias Lopes, colocou à disposição da Coplan todo o suporte do Estado, para a execução da obra. O ex-governador Christiano Dias Lopes Filho relatou, ainda, que o município da Serra foi escolhido devido à disponibilidade de terrenos e a qualidade da área. O Civit II foi construído pelos técnicos da Suppin, não houve necessidade de contratação de empresas privadas:

As despesas financeiras para gerir e manter a Coplan-Es foram rateadas entre três partes: o Governo do Estado do Espírito Santo ficou responsável, por meio do Codes, em custear 45% a CVRD por outros 45% e a Findes responsável por 10% do Custeio (SUPIN, 2006, s/p).

Um dos mecanismos utilizados pelo governo no período, para o desenvolvimento dessas áreas, era a utilização do Fundap¹³. Desse fundo nasce a Lei Nº 2.508 de 1970 e é previsto por recurso de dotações orçamentárias constantes da Lei Orçamentária anual (LOA) do Estado. As empresas importadoras que fazem o uso do benefício têm a possibilidade de não recolher na entrada o ICMS das mercadorias, que pode ser postergado somente para o momento em que a mercadoria sai de seus domínios físicos.

O Fundap é um mecanismo financeiro que visa a incentivar o comércio exterior. Apoia as empresas do setor com sede no Estado, que realizem operações tributadas com ICMS, por meio da restituição de parte do valor recolhido na

¹² O GRUPO COPLAN- Coordenadoria de Planejamento do Governo do Estado.

¹³ O FUNDAP é um financiamento para apoio a empresas com sede no Espírito Santo e que realizam operações de comércio exterior tributadas com ICMS no Estado. Empresas industriais com sede no Espírito Santo que fazem uso de insumo importado também podem se habilitar aos financiamentos FUNDAP.

forma de financiamento para expansão de suas atividades. Do montante arrecadado nas operações interestaduais de bens e serviços importados – 12% do valor da saída da mercadoria do estabelecimento importador – uma parte significativa, 8%, retorna ao setor, em forma de financiamento pelo Bandes. A Secretaria de Estado de Fazenda realiza, periodicamente, leilões de crédito, através dos quais os devedores podem quitar seu débito com amplo deságio. O valor mínimo para o lance foi recentemente reduzido para 10% do saldo devedor. É importante observar que os municípios recebem integralmente a cota-parte da arrecadação dessas operações, 25% do total arrecadado. Nos balanços, a receita do ICMS é registrada por seu valor integral, constando o financiamento concedido como despesa com inversões financeiras e a receita do leilão como receita de capital. A dedução ao Fundef e ao Fundeb, sobre a receita do leilão Fundap, é registrada como despesa corrente. Para o ajuste, subtraíram-se, da arrecadação do ICMS, os financiamentos concedidos, a dedução ao Fundef e ao Fundeb e somou-se a receita do leilão, realizando os lançamentos de contrapartida na despesa.

Quadro 3- Estrutura para o desenvolvimento do ES de 1967 a 1971

Estrutura	Criação	Objetivos
EMCATUR Empresa Capixaba de Turismo	1967	Empresa de economia mista com objetivo de promover o potencial turístico do Estado por meio da captação de recursos financeiros provenientes dos incentivos fiscais federais.
COPESA Companhia de Pesca do Espírito Santo	S/ Data	Criada com objetivo de promover a exploração do potencial da costa capixaba para a pesca industrial. Vinculada à Secretaria de Indústria e Comércio (Seic), foi liquidada em 1976 sem atingir seus objetivos.
CODES Conselho de Desenvolvimento do Espírito Santo	1967	Empresa de economia mista responsável pelo planejamento e coordenação das políticas de desenvolvimento local e fomento de atividades produtivas com base em recursos de fundos públicos estaduais e extra-estaduais.
CODES-CRED Crédito, Financiamento e Investimento S/A	1967	Subsidiária do Codes com objetivo de captar recursos junto ao público, tinha ainda a função de financiamento para indústrias novas e aparelhamento e modernização de indústrias pré-existentes. No ano de 1968 é criada a corretora de títulos e valores, em 1971 a corretora de seguros e no ano seguinte a corretora, fechando assim, o sistema financeiro estadual.
BANESTES Banco do Estado do Espírito Santo S/A	1969	Surge da transformação do Banco de Crédito Agrícola do Espírito Santo. Passaria a atuar como banco comercial em empréstimos de curto prazo, inclusive com capital de giro para as empresas. Como banco oficial do Estado poderia exercer transações com o próprio estado e suas empresas.
BANDES Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo	1969	A lei estadual 2.413/69 [de 20/06/1969] transformaria o Codes no Bandes, que assume a função de ser a principal agência de fomento no Estado.
FUNDAP Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias	1970	Promover o incremento das exportações e importações no porto de Vitória por meio de incentivos fiscais. Os exportadores e importadores recebem um financiamento (com base no valor de suas transações) do qual parte deve ser aplicado em projeto industrial, agropecuário, pesca ou turismo até o final do exercício seguinte da contratação do financiamento.
GERES Grupo Executivo para a Recuperação Econômica do Espírito Santo	1969	Sua função é disciplinar a aplicação dos recursos dos incentivos fiscais depositados no Bandes, inclusive aprovando projetos, planos, pesquisas e estudos relativos à recuperação econômica do Estado.
FUNRES Fundo de Recuperação Econômica do Espírito Santo	1969	Tem por finalidade prestar assistência financeira, sob forma de participação acionária e de operações de crédito, a empreendimentos industriais e agropecuários, localizados no Estado do Espírito Santo.
SUPPIN Superintendência dos Projetos de Polarização Industrial	1971	Atuaria como agente de política industrial à medida que visava desenvolver estudos, determinando a localização de indústrias; promover e executar obras de infra-estrutura; alienar e arrendar terrenos, visando atrair investimentos e prestar assistência aos novos empreendimentos. Da sua atuação surge o Centro Industrial da Grande Vitória (Civit).
Bonificação do ICM	1969	Este instrumento constituía de uma bonificação do ICM de 50 a 80% do valor a ser recolhido, para investimento igual ou superior a 50.000 salários mínimos ou igual ou inferior a 40.000 salários mínimos, respectivamente, por um prazo de até 12 anos. Esse benefício estava limitado ao valor do investimento realizado em projetos industriais e agropecuários, novos ou ampliação (Pereira, 1998, p.157).

Fonte: Silva (1993).

O quadro acima (Quadro 3) representa as iniciativas do governo do estado e federal para o desenvolvimento das atividades industriais e de outros setores no ES. O fim da década de 60 e início dos anos 70 são o marco temporal da produção e planejamento das infraestruturas e condições para a inserção local na dinâmica econômica do país, relacionando-se com o terceiro nível de intervenção do estado segundo a tese de Kurz, como produtor das infraestruturas e, também, como primeiro, quando o mesmo atua através de questões jurídicas.

O Civit I (Fig.8) foi implantado em 170 ha, que foi desapropriada com financiamento da então Companhia Vale do Rio Doce (hoje Vale), e do Bandes, adquirido em 1969. Com a definição da localização da CST, iniciaram-se as obras de expansão e a produção do Civit II, numa área de 160 km² (SUPPIN, 2006). O dinheiro emprestado pela Vale e pelo Bandes comprou a principal

área de desapropriação – feita em processo amigável – de propriedade de Ângelo Di Nardi. Esses mecanismos abrem a possibilidade de discussão com o nível um de Kurz, aquele em que o Estado cria mecanismos legais para viabilizar as atividades.

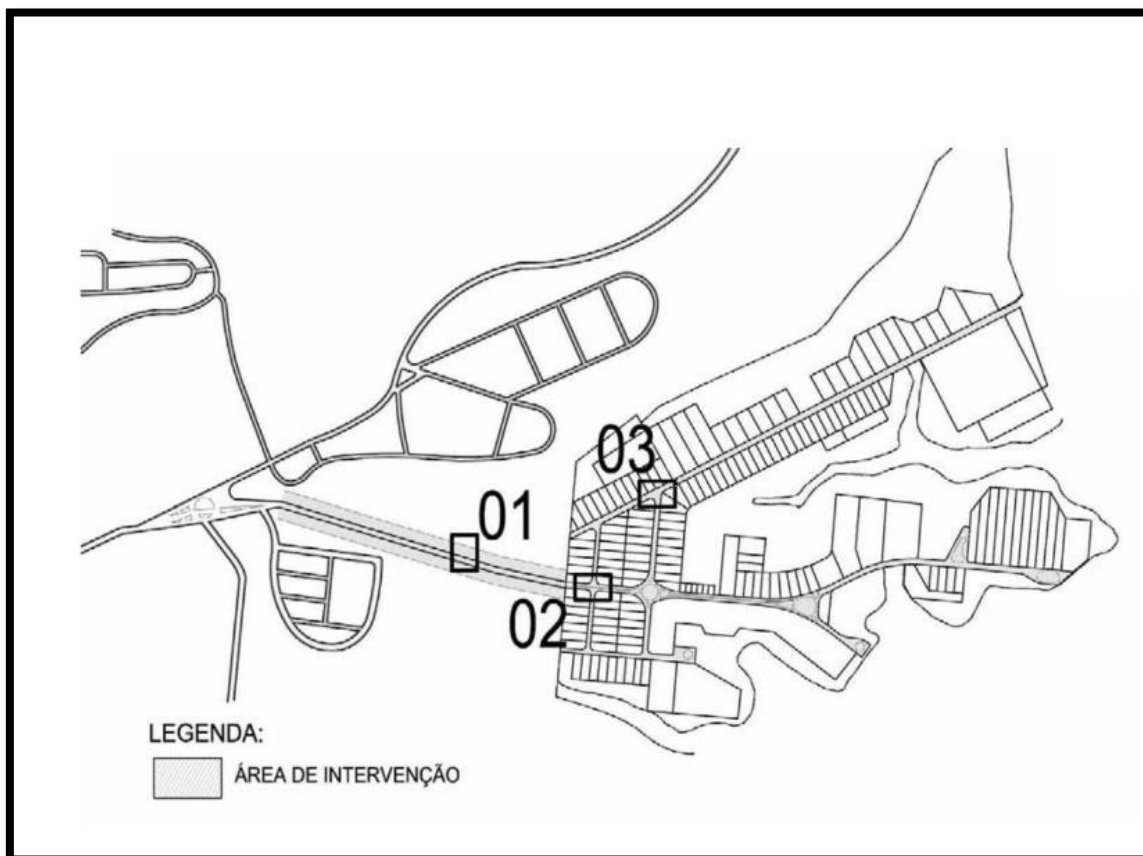
Figura 8- Civit I



Fonte: Livro comemorativo de 35 anos da Superintendência dos Projetos de Polarização Industrial (2006)

Abaixo (Fig.9), apresentamos a planta e a indicação da distribuição das empresas presentes no empreendimento estatal. No setor 1 concentravam-se as indústrias de pequeno e grande porte. No setor 2 se encontravam as indústrias de médio porte, que não apresentavam grandes problemas relacionados à poluição. O setor 3, foi destinado as indústrias de grande potencial poluente.

Figura 9- Civit I



Fonte: elaboração própria

O deputado Luiz Batista cedeu parte do terreno para a desapropriação e construção do projeto. Outras propriedades (Fig.10) foram desapropriadas amigavelmente, e também judicialmente, para a concretização do projeto (SUPPIN, 2006).

Figura 10- Construção do Civit I em 1980



Fonte: Livro comemorativo de 35 anos da Superintendência dos Projetos de Polarização Industrial (2006)



Fonte: Arquivo Suppin

Após a contratação e a produção da infraestrutura, o Estado passa a comercializar os lotes para as indústrias e também a alugá-los, este seria o quarto nível da intervenção estatal apontado por Kurz (2010), quando ele mesmo produz diretamente uma mercadoria. Neste caso, consumindo espaço e produzindo infraestruturas. A comercialização dos lotes foi feita pela Federação da Indústria do ES (Findes), por meio de organismos confederados,

que visavam à exportação de capitais, principalmente na Federação da Indústria Paulista e Fluminense. O objetivo era implantar indústrias com preços subsidiados dos terrenos e com parcelamento em até quinze anos para facilitar o desenvolvimento da indústria.

Trata-se, portanto, da forma de produção estatal do espaço. O Estado na produção dos distritos industriais, criando condições para a atividade industrial, uma vez que o espaço infraestruturado se propõe a viabilizar a integração das indústrias que ali se instalam. E, também, a própria indústria passa a requisitar a produção desses espaços para o Estado. Quando analisamos a participação da Findes percebemos esse envolvimento.

A forma de produção estatal vai muito além da produção de condições gerais para a indústria. O Estado parece se comportar, até aqui, de diferentes maneiras: como capitalista e como fomentador das atividades industriais. Assim como vimos na construção dos Civits e suas áreas de expansão, mas também de forma importante como produtor de todas as outras infraestruturas para o capital - além do próprio espaço da indústria - na construção das vias, ferrovias. De qualquer forma, sempre contribuindo para a reprodução ampliada e constante dos capitais. Também não podemos negar sua importância em relação aos marcos legais que viabilizam essas ações: seja pela criação de financiamentos ou pela regularização de áreas.

1.5 Distritos industriais como condições gerais da produção

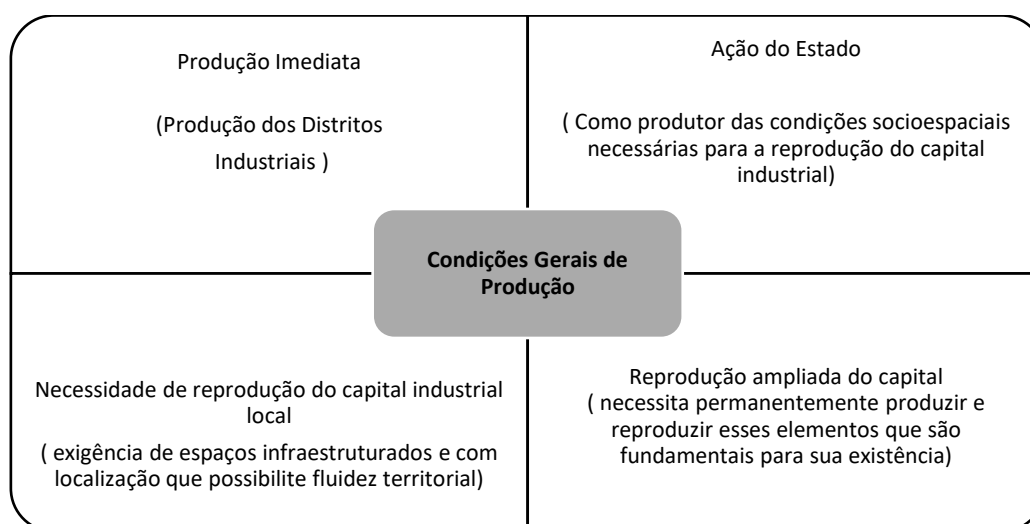
Os distritos industriais em questão são uma forma de produção do espaço para indústria. Mas esse espaço produzido para a indústria não se apresenta como fonte de acumulação para o Estado, o contratante. E, sim, como forma de acumulação para a indústria que necessita dessas áreas e de estímulo para seu desenvolvimento. Em suma, o que estamos querendo apontar é que o Estado não vê nos distritos industriais uma forma de expandir seus rendimentos, via produção de espaço, nesse primeiro momento, mas sim como uma possibilidade de ampliar a acumulação e reprodução do capital industrial.

Os Distritos industriais podem ser pensados como condições gerais de produção, uma vez que surgem para atender uma demanda por espaços

infraestruturados, no momento de expansão das atividades industriais, contemplando um conjunto de capitais, e não um único capitalista.

Essas condições gerais de produção (Quadro 4), *a priori* produzidas pelo governo, representam o ideal do Estado como produtor das condições socioespaciais necessárias para a reprodução do capital na dinâmica local. As novas aglomerações industriais, como os distritos industriais, passam a ser modelos privilegiadas de reprodução desses espaços destinados ao capital industrial.

Quadro 4- Distritos Industriais como Condições Gerais de Produção



Fonte: elaboração própria.

São produzidos pelo Estado para um consumo produtivo e coletivo. A localização, a infraestrutura e o processo produtivo em si (canteiro de obras) e comercialização não representam um ganho de capital para o Estado, mas favorecem os processos de acumulação da indústria.

As cidades podem até ser entendidas, também, como uma condição geral de produção e reprodução do capital, em sua totalidade. A cidade se faz, enquanto uma categoria social, no processo de desenvolvimento do capitalismo. Podemos, assim, entender os distritos industriais como uma parte de um processo de produção de condições gerais. Lojkine (1997) diz que no estágio atual de desenvolvimento do capitalismo, a cidade aparece como o foco de concentração das atividades produtivas, da força de trabalho, da

infraestrutura necessária à produção e à circulação de mercadorias, se colocando, portanto, como necessária para o avanço do processo de acumulação.

O Estado, por sua vez, é um agente muito importante do desenvolvimento do capitalismo nas cidades, sobretudo no que tange a organização espacial, para a produção e reprodução do capital. Contudo, quanto mais o Estado reproduz as condições gerais de produção, mais o capital se apropria de seus valores de uso e amplia seu domínio sobre o urbano. O capital produtivo passa abrir caminho para novas frentes de apropriação da riqueza: abre a possibilidade de acumulação para capitais não produtivos¹⁴. Por exemplo, as vias, ferrovias, energia e transporte concentrados em determinados locais abrem possibilidades de outras formas de capital se reproduzirem, como a imobiliária.

Enquanto principal ator da distribuição espacial dos equipamentos urbanos, o Estado, para as diferentes classes e frações de classe, reflete ativamente as condições e as lutas de classes geradas pela segregação social dos valores de uso urbanos; sua subordinação à fração monopolista do capital apenas agrava as contradições políticas, tais como aquelas verificadas entre seguimentos centrais ou locais do Estado na sua tentativa de atender a interesses de classes antagônicas (LOJKINE, 1997).

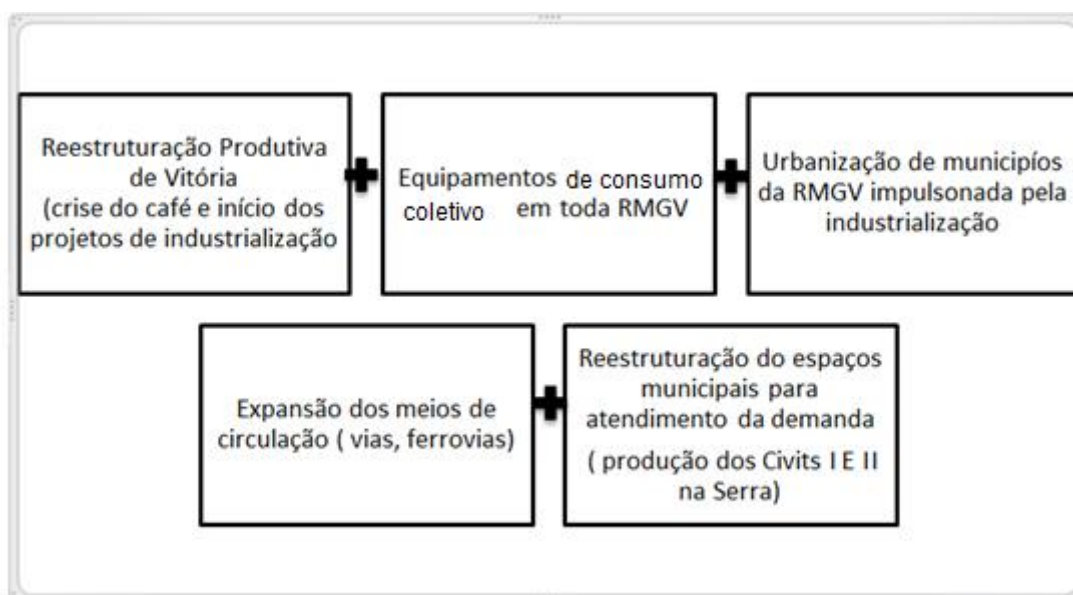
O Estado se torna um facilitador da condição de acumulação do capital, diminuindo o montante de capital imobilizado para as construções, utilizando o capital público para isso. Os distritos industriais são um exemplo claro de produção de uma condição que favorece os lucros dos capitalistas industriais, pois, dotados da infraestrutura e de fluidez territorial desoneram o capitalista industrial e facilitam a sua produção.

Sobre os Distritos Industriais da RMGV (Quadro 5), como condições gerais de produção, sugerimos a análise do quadro abaixo.

¹⁴ Essa discussão será feita nos capítulos posteriores.

Entendemos que a alteração na base produtiva da economia capixaba, que deixa de ter perfil exclusivamente agroexportador, sobretudo com a crise do café, associada à política de industrialização do país e do estado, incentivam a expansão do tecido urbano e, conseqüentemente, dos equipamentos coletivos, sobretudo os que favorecem diretamente as atividades produtivas. Os Civits, distritos industriais do município de Serra, aparecem como um momento da produção das condições necessárias para o desenvolvimento da indústria no ES.

Quadro 5- Condições Gerais na RMGV



Fonte: elaboração própria.

Eles remodelam o espaço da indústria capixaba e abrigam a impulsão da atividade em todo o estado. A partir deste modelo, produzido pelo governo estadual em parceria com projetos federais, as condições gerais de produção para a reprodução do capital industrial começam a crescer em todo município da Serra e nos demais. Até evoluir para o momento em que o capital privado começa a produzir esses espaços infraestruturados (assunto abordado no capítulo 3).

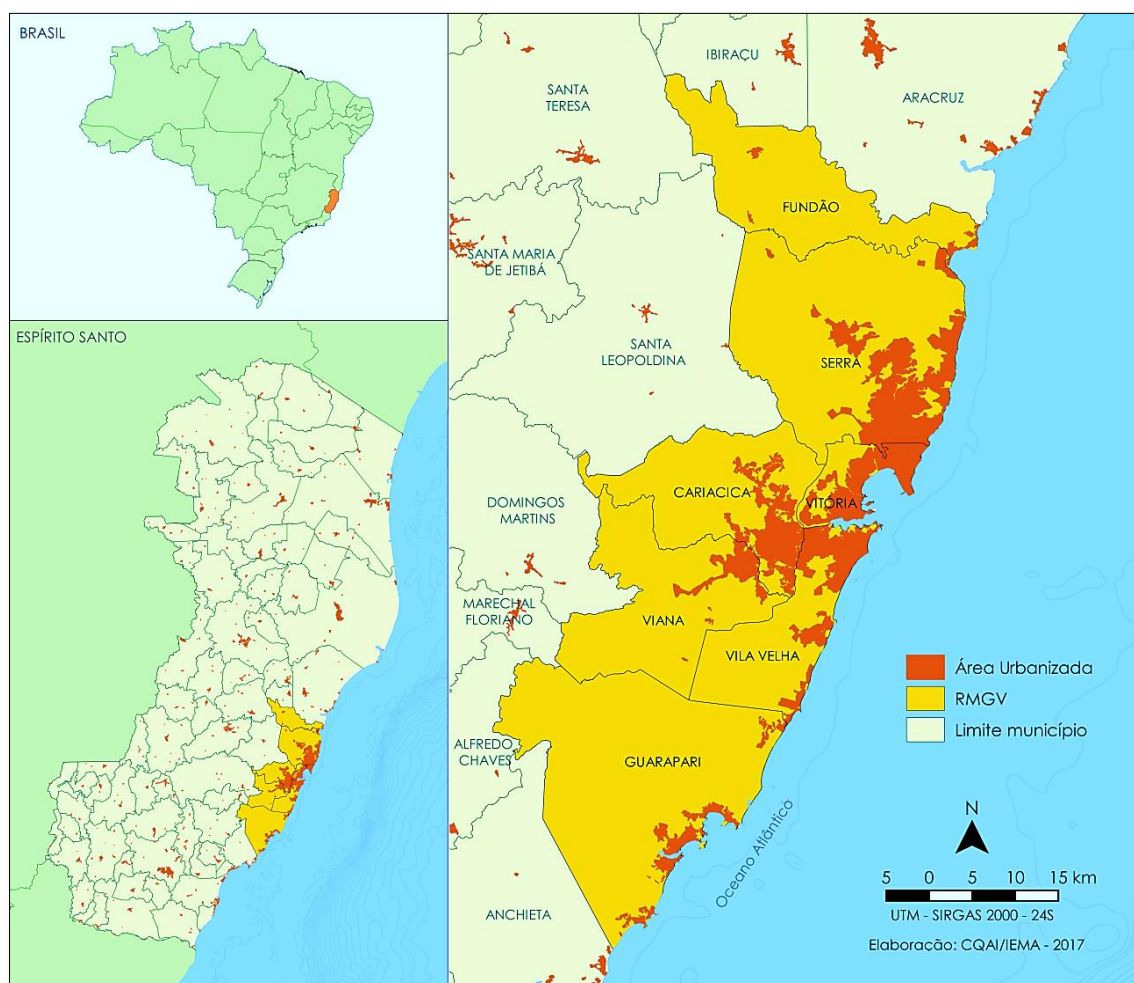
Seguiremos para um momento que marca uma transição entre a produção estatal das infraestruturas, capazes de incentivar a reprodução do capital, sobretudo do capital industrial, para um momento onde as infraestruturas se

tornam um negócio imobiliário e passam a ser produzidas pelo setor privado, compondo a forma de produção privada.

CAPÍTULO 02: Os condomínios industriais na Região Metropolitana da Grande Vitória de 2005 a 2015

A RMGV é formada por sete municípios (Fig.11), quais sejam: Cariacica, Fundão, Guarapari, Serra, Viana, Vila Velha e Vitória. A área territorial compreende 2 331003 km² e a população corresponde a 1 960 213 habitantes (IBGE, 2010- Guia das Cidades).

Figura 11- RMGV e mancha urbana



Fonte: IJSN

Até o final da década de 1960, a economia capixaba girava em torno da monocultura exportadora de café. Os estabelecimentos industriais que existiam na época eram poucos e estavam voltados para o abastecimento local. Em 1960, quase 42,0% do valor adicionado na economia local adivinham da agropecuária, 52,9% do comércio e serviço (incluído a administração pública) e apenas 5,3% da indústria, segundo dados do Ipeadata, conforme Tabela 3. Com a crise do café nos anos de 1960, foi implementada a política de erradicação dos cafezais em todo o território nacional. O Espírito Santo, guardadas as devidas proporções, foi o estado da federação mais atingido pela erradicação e eliminou 53,8% dos pés de cafés, deixando livres 71,0% de sua área plantada (ROCHA E MORANDI, 2012). A consequência dessa política foi uma crise de enormes proporções sobre a economia capixaba. A mão de obra, anteriormente utilizada na lavoura, foi para área urbana e houve a liberação na economia do capital, fruto das indenizações da erradicação.

As mudanças nas relações de produção no campo, e a intensificação da industrialização na área metropolitana, ampliaram o número de pessoas que migraram com destino a RMGV (Tabela 02). Destacamos o crescimento entre as décadas de 1960 e 1970 e entre as décadas de 1970 e 1980, com o projeto de industrialização da Grande Vitória. Nas décadas posteriores, o crescimento da população se mantém equilibrado para os municípios metropolitanos, que possuem um saldo de crescimento ainda maior que os demais municípios capixabas.

Tabela 2- Crescimento da população da RMGV

Anos	População Total do Espírito Santo	População Total da Grande Vitória	Porcentagem da Pop. Da RMGV em relação ao ES %
1950	957.238	110.424	11,5
1960	1.418.385	194.384	13,7
1970	1.599.335	385.998	24,1
1980	2.063.679	706.263	34,2
1990	2.260.618	1.126.638	43,3
2010	3.514.952	1.687.704	48,01
2014	3.885.049	1.884.096	48,5

Fonte dos dados: IJSN

Durante os anos de 1970 e 1980, a dinâmica de crescimento econômico da RMGV se deu a partir desses projetos industriais, que já haviam consolidado no início dos anos 90 um perfil industrial-exportador para o Estado. Esta última década do século XX foi marcada pelo forte crescimento das atividades voltadas para o comércio exterior, o que também favoreceu a concentração de investimentos na RMGV, como no caso das Estações Aduaneiras (EADIs) e outras atividades correlatas.

Em termos do Produto Interno Bruto, a RMGV é responsável por cerca de 60% do PIB gerado no Estado (dados de 2003). Essa região participou com 64% do Valor Agregado da Indústria e 62% do Valor Agregado de Comércio e Serviços do Espírito Santo em 2013 (Ver Tab. 3) (IBGE, 2010).

Tabela 3- Participação (%) Setorial do Valor Adicionado Bruto do Espírito Santo, 1939 - 2016

Ano	Atividades Primárias	Atividades Secundárias	Atividades Terciárias
1939	52,6	5,9	41,5
1950	50,3	7,1	42,6
1960	41,8	5,3	52,9
1965	37,5	6,7	55,8
1970	20,8	13,2	66,0
1975	19,9	22,8	57,3

1980	14,7	36,2	49,1
1990	7,1	43,1	49,8
1995	9,6	37,5	52,7
2010	3,2	38,6	58,2
2011	3,5	43,2	23,4
2012	3,3	42,7	54
2013	3,3	40,5	56,3
2014	3,4	38,9	57,7
2015	3,8	31,1	65,2
2016	4,6	24,5	70,9

Fonte: IJSN 2010

As medidas adotadas para a industrialização levaram o Espírito Santo, em quinze anos, a aumentar a participação da indústria na economia capixaba para 22,8% e a do setor terciário para 57,3%. A primeira fase da industrialização capixaba (1960-1974/75) foi apoiada no capital local, tornou possível o crescimento e a instalação de pequenas e médias empresas em setores tradicionais voltados para o mercado capixaba, fortemente estimulado pelas políticas de incentivos fiscais. Durante esse período, não houve mudança estrutural na indústria capixaba, apenas o crescimento desses setores tradicionais já existentes. As principais atividades industriais eram aquelas voltadas ao beneficiamento de produtos alimentares e agropecuários (como a indústria de beneficiamento de café e de abate e a madeireira), a metalurgia, a extração de minerais e a produção de minerais não metálicos.

A segunda fase (iniciada em 1975) é marcada pela implantação dos chamados “Grandes Projetos Industriais”, fruto do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), que levou ao crescimento e a instalação de grandes indústrias de capital externo e estatal, voltadas para as atividades de siderurgia, mineração e celulose. Como resultado, tem-se que, a partir da década de 1980, o setor industrial passou a responder por mais de um terço do valor adicionado na economia, tendo alcançado 43,1% em 1990 e mantendo o Espírito Santo com uma taxa de crescimento médio do PIB superior à brasileira (ver Tabela 04).

Tabela 4- Taxa Média de Crescimento do PIB do ES e Brasil de 1960-1990 (%)

	1960	1970	1980	1990
ES	8,10	11,50	2,90	3,90
Brasil	7,70	10,30	2,00	2,40

Fonte: IJSN

Dos anos 1980 até o momento presente esses investimentos estão concentrados na RMGV. Essa convergência dos investimentos para determinada região favoreceu um processo acentuado de concentração do produto e da renda gerados no Espírito Santo. As atividades secundárias e terciárias se destacaram muito no ES desde a década de 1970 com contínua queda do setor primário.

A integração dos chamados Grandes Projetos industriais, com a economia local, aconteceu de forma lenta e levou mais de duas décadas para que fosse possível observar os seus efeitos multiplicadores de forma mais ampliada (MORANDI, 2018). Essa maior integração se intensificou a partir de meados dos anos de 1990, com a estratégia de terceirização de algumas atividades dessas empresas e com o processo de privatização.

Para Mota (2002) a crise da década de 1980 colocou sérios limites à expansão da produção industrial, rompendo com a tendência de expansão que havia se consolidado nas três décadas anteriores, quando as bases industriais das regiões brasileiras se ampliaram. Tal quadro possibilitou o crescimento pontual dos setores exportadores, que conseguiram se inserir no mercado externo com algumas vantagens competitivas. Não havia uma concentração geográfica desses setores, se encontravam espalhados próximos aos recursos naturais e também próximos aos eixos de logística.

Para a economia brasileira, o melhor desempenho se verificou nos setores ligados à pauta exportadora, como papel e celulose, metalurgia, produtos agroindustriais e químicos e na indústria extrativa. Em contrapartida, conforme salienta o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECffi),²⁸ entre 1980 e 1992, as atividades que mais sofreram queda foram as de bens de capital (-44,0% no período) e as de bens de consumo duráveis (-8,0%), ou seja, aqueles ramos que lideraram o ciclo expansivo no período anterior (até os anos 70). Nesse sentido, o movimento cíclico da economia brasileira afetaria menos a economia capixaba na medida

em que os ramos que mais sofreram queda estavam ausentes de sua estrutura industrial. Nessa sobressaem, a partir da maturação dos *Grandes Projetos*, os ramos de atividades mais dinâmicos nos anos 80, em especial papel e celulose, metalurgia e indústria extrativa (beneficiamento de minério em *pellets*), situação diferente da verificada nos anos 70, quando prevaleceu no Espírito Santo o maior peso da indústria de bens-salário(...) (MOTA, 2002,p.85).

Isso resultou no crescimento da economia capixaba e em sua participação (relativa) na produção industrial brasileira, chegando a 1,5% na década de 90. O II PND especializa a economia capixaba em produtos de baixo valor agregado, apoiados na nossa própria base natural, e na infraestrutura portuária também de qualidade.

Mota (2002) destaca o papel do Estado na desconcentração espacial da indústria. Os investimentos dos Grandes Projetos, financiados pelo governo federal, por meio do BNDES, assim como estratégias voltadas para o desenvolvimento da indústria da celulose (o Estado é o principal acionista do reflorestamento para a Aracruz Celulose¹⁵) e da própria CVRD, a ação estatal foi essencial para o reordenamento da economia capixaba.

A queda de participação do setor secundário estadual, em 2016, pode ser atribuída ao setor extrativo (Ver Tabela 5). A paralisação da produção nas usinas de pelletização no estado, devido ao crime ambiental em Mariana/MG, somada a queda nos preços do petróleo explicam o resultado. Em seguida, os principais impactos vieram do setor de Construção Civil (-9,7%), dada a redução considerável na comercialização dos imóveis via financiamento bancário, e da Indústria de Transformação (-2,2%). Assim, o setor secundário perdeu participação no total produzido no estado (IJSN, 2010).

¹⁵ Hoje Fibria.

Tabela 5- Atividades por setores no ES e no Brasil

ATIVIDADES	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Cresc. Acumulado 2010 - 2016	Taxa anual média 2010 - 2016 (%)
ATIVIDADES PRIMÁRIAS								
AGRICULTURA, INCLUSIVE O APOIO À AGRICULTURA E A PÓS-COLHEITA	4,1	6,3	-6,3	9,5	-14,8	-8,9	-11,8	-2,1
PECUÁRIA, INCLUSIVE APOIO A PECUÁRIA	-0,5	7,5	4,4	12,0	-2,7	-10,8	8,6	1,4
PRODUÇÃO FLORESTAL, PESCA E AQUICULTURA	17,5	-4,0	26,6	22,7	-2,1	1,6	74,2	9,7
ATIVIDADES SECUNDÁRIAS								
INDÚSTRIA EXTRATIVA	25,7	-4,5	-2,0	16,1	5,3	-6,2	34,8	5,1
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	-3,9	-13,0	-2,5	-3,3	4,1	-2,2	-19,6	-3,6
ELETRICIDADE E GÁS, ÁGUA, ESGOTO, ATIVIDADES DE GESTÃO DE RESÍDUOS E DESCONTAMINAÇÃO	6,5	0,1	2,9	1,3	-0,5	-1,3	9,2	1,5
CONSTRUÇÃO	4,5	2,4	-0,5	-3,8	-9,8	-9,7	-16,5	-3,0
ATIVIDADES TERCIÁRIAS								
COMÉRCIO, MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS	9,4	-0,1	-3,2	-2,2	-11,8	-10,1	-18,0	-3,3
TRANSPORTE, ARMAZENAGEM E CORREIOS	10,1	-2,9	3,8	0,6	-5,9	-9,1	-4,5	-0,8
SERVIÇOS DE ALOJAMENTO E ALIMENTAÇÃO	3,7	4,5	-1,8	0,8	-8,2	-5,3	-6,8	-1,2
SERVIÇOS DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	4,5	13,0	3,9	0,6	-2,7	-5,2	13,8	2,2
ATIVIDADES FINANCEIRAS, DE SEGUROS E SERVIÇOS RELACIONADOS	3,7	8,1	4,3	2,2	-2,2	-0,1	16,6	2,6
ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS	1,4	6,3	10,1	-1,0	1,1	-2,3	16,2	2,5
ATIVIDADES PROFISSIONAIS, CIENTÍFICAS E TÉCNICAS, ADMINISTRATIVAS E SERVIÇOS COMPLEMENTARES	9,5	8,4	2,3	-1,2	-6,5	-6,8	4,6	0,8
ADMINISTRAÇÃO, EDUCAÇÃO, SAÚDE, PESQUISA E DESENVOLVIMENTO PÚBLICAS, DEFESA, SEGURIDADE SOCIAL	2,8	2,1	2,7	0,6	0,4	1,1	10,0	1,6
EDUCAÇÃO E SAÚDE MERCANTIS	4,6	3,7	-0,3	7,8	1,6	2,4	21,3	3,3
ARTES, CULTURA, ESPORTE E RECREAÇÃO E OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS	1,0	4,8	-4,4	2,5	-7,0	-9,6	-12,8	-2,3
SERVIÇOS DOMÉSTICOS	2,3	10,5	-19,0	14,7	-2,6	-3,1	-0,9	-0,1
VALOR ADICIONADO BRUTO a preços básicos	8,1	-0,4	0,0	3,9	-1,8	-4,7	4,6	0,8

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais.
Elaboração: Coordenação de Estudos Econômicos - CEE/IJSN

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais. Elaboração: Coordenação de Estudos Econômicos - CEE/IJSN

No setor terciário, por outro lado, as que mais cresceram em termos relativos foram as atividades de administração, educação, saúde, pesquisa e desenvolvimento público, defesa e seguridade social e atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados (IJSN, 2010).

Segundo os dados da Findes (2018), da década de 1980 até agora, o valor adicionado das atividades secundárias é responsável por mais de um terço da geração de riqueza na economia capixaba. Contudo, atualmente nos deparamos com a perda de participação das atividades secundárias no valor adicionado total. De 2002 a 2015, o setor secundário saiu de 36,6% do total do estado para 31,1%, queda de -5,5 (Cf Tab.3). O elevado peso das atividades secundárias no total da economia capixaba tornou o Espírito Santo, em 2012, o estado mais industrializado do país e, em 2015, o segundo, atrás apenas do Amazonas (33,3% do total do VA amazonense). Na média do Brasil (ver Tabela 6), as atividades secundárias respondem por 22,5% do valor adicionado total na economia.

Tabela 6- Participação no valor adicionado do setor secundário, Brasil e Espírito Santo, 2002 -2015, em % do total

Ano	ES	Brasil
2002	36,60	26,40
2003	36,40	27,00
2004	36,70	28,60
2005	38,00	28,5
2006	39,20	27,70
2007	39,00	27,10
2008	39,00	27,30
2009	32,10	25,50
2010	38,60	27,40
2011	43,20	27,20
2012	42,70	26,00
2013	40,50	29,40
2014	38,90	23,80
2015	31,10	22,50

Fonte dos dados: Fines (2018)

No início de 1990, os projetos industriais das décadas anteriores, consolidaram um perfil industrial-exportador para o Estado. Esta última década do século XX foi marcada pelo forte crescimento das atividades voltadas para o comércio exterior, o que também favoreceu a concentração de investimentos na RMGV, como no caso das Estações Aduaneiras (EADIs) e outras atividades correlatas.

A RMGV possui uma concentração de atividades econômicas, característica de um espaço metropolitano consolidado ou em consolidação. Abe (1999) afirma que o fenômeno de metropolização não se expressa apenas a partir de mudanças quantitativas, como o crescimento populacional e o aumento do tecido urbano em direção aos municípios próximos. Os conteúdos do processo de urbanização, alavancados pela lógica industrial, produzem um espaço urbano cada vez mais complexo e diferenciado.

Basicamente, o processo de implosão-explosão na acepção de Lefebvre (1999) da RMGV acontece pela expansão do tecido urbano e a verticalização litorânea de Vitória (Fig.12), na década de 1970 e a verticalização da orla de Vila Velha em 1980. Entendemos a expansão do tecido urbano como a expansão das

áreas periféricas, ou seja, das moradias para a população menos abastada, e a relocação da indústria para outros municípios, sobretudo para a Serra.

A Região Metropolitana da Grande Vitória acompanhou nos últimos anos o processo de crescimento urbano nacional (Tabela 6), caracterizado pelo incremento populacional e pelo elevado adensamento da malha urbana das cidades de porte médio e das metrópoles, particularmente através da verticalização. A RMGV apresentou em diferentes períodos elevado grau de urbanização, ficando entre 1991 e 2000, acima dos índices locais, regionais e até nacionais (Ver Tab. 6).

Tabela 6- Grau de urbanização da população segundo localidade – 1950-2000

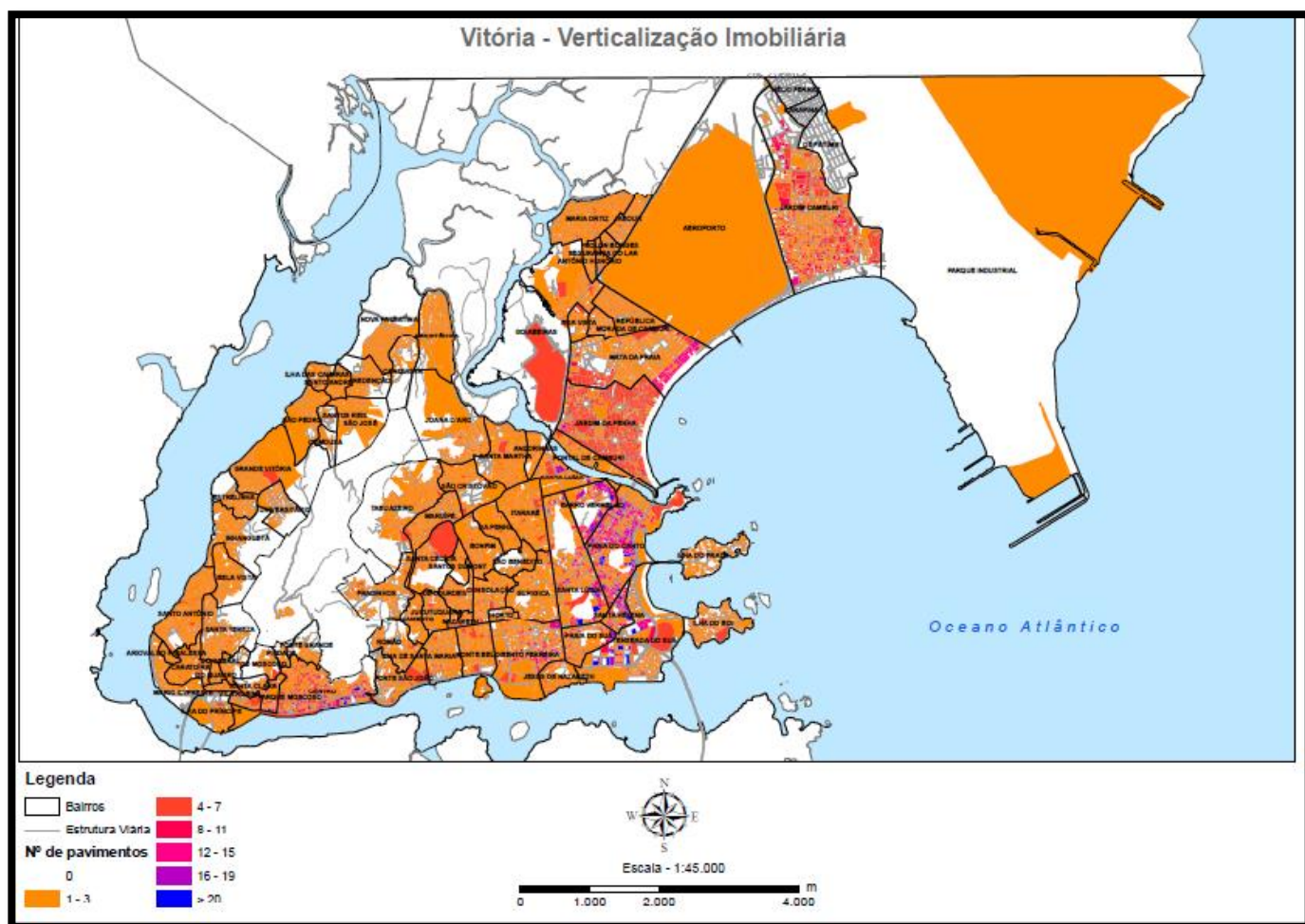
Localidades	Anos					
	1950	1960	1970	1980	1991	2000
RMGV	66,3	79,9	83,1	97,1	97,4	98,2
Espírito Santo	21,6	29,2	45,1	63,9	74,1	79,5
Região Sudeste	47,5	57	72,7	82,8	88	90,5
Brasil	36,2	44,7	55,9	67,6	75,6	81,2

Fonte: IBGE / Censo 2000 Elaboração: Banco de Dados do IPES.

Os dois últimos censos demonstram que a população total residente na RMGV aumentou cerca de 27%, no período 1991-2000, passando de 1.136.842 habitantes em 1991 para 1.438.596 em 2000, ano em que já concentrava, em relação ao estado do Espírito Santo, 46,45% da população total e 57,35% da população urbana, com 1.412.517 habitantes.

Para este mesmo ano, o Censo indicou, para as regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e de São Paulo, uma concentração de 75,7% e 48,3% das respectivas populações estaduais, enquanto a RMGV alcançava a terceira posição no ranking nacional. Ademais, ao considerar-se a concentração de população em áreas urbanas, observa-se que a RMGV superou sob este aspecto a Região Metropolitana da Grande São Paulo (RMGSP), sendo ultrapassada apenas pela Região Metropolitana do Rio de Janeiro (RMRJ), com concentração de 78,24% da população urbana do estado do Rio de Janeiro (IJSN, 2005).

Figura 12- Mapa de localização dos empreendimentos por número de pavimentos – Desde a década de 1990



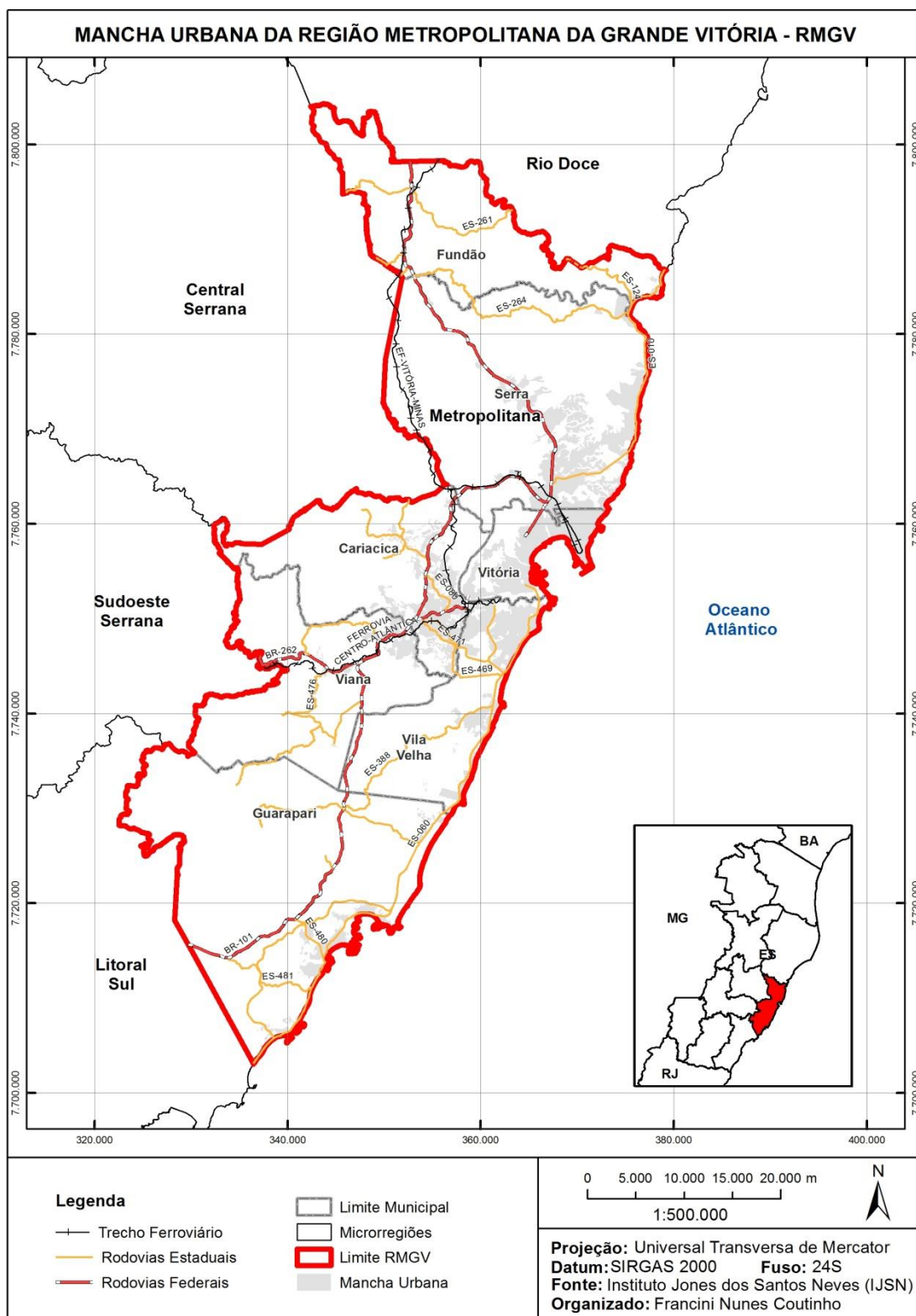
Fonte: Gerência de Informação de Vitória. Prefeitura Municipal de Vitória (PMV).

Segundo o IJSN (2002), 97% dos 699 empreendimentos construídos analisados com mais de cinco pavimentos localizam-se nestes municípios da Grande Vitória. Este resultado evidencia o grau de concentração imobiliária na RMGV, representado pela realização de 681 empreendimentos em apenas três dos sete municípios metropolitanos. Observa-se que este mesmo grau de concentração é mantido para o total dos 920 empreendimentos genericamente registrados pelas prefeituras municipais, entre 1990 e 2002, o que eleva para mais de 893 o número de empreendimentos realizados nestes três municípios.

Entre os fenômenos espaciais das metrópoles contemporâneas, destacam-se neste trabalho as chamadas “Implosão” e “Explosão”, derivadas da obra de

Henri Lefebvre. A implosão é interpretada como tendência à aglomeração nas áreas centrais das metrópoles, significando uma retomada dessas áreas como espaços privilegiados, marcada pela forte presença da verticalização na RMGV. E a explosão informa um processo de urbanização estendida (Fig. 13), indicando a ocupação de áreas distantes das centralidades principais, decorrente da industrialização capixaba e, também, do processo de produção de novos empreendimentos imobiliários no quadro mais recente.

Figura 13- Mapa da Mancha Urbana da Região Metropolitana da Grande Vitória- RMGV



Fonte: IJSN- Elaboração Própria.

2.1 Breves considerações sobre a produção para o mercado

No capítulo anterior, discutimos a forma de construção estatal. Agora, discutiremos a forma de produção para o mercado. Para Jaramillo (1982), a forma de construção para o mercado pertence ao momento de desenvolvimento efetivo das relações capitalistas. Nessa forma de produção do espaço construído, a transformação da natureza se dá por meio do trabalho assalariado e a forma de controle dos meios de produção se dá pela existência do capital e seus agentes subordinados. Assim, o domínio dos meios de produção é estabelecido pelo capital que pode ser personificado pela figura do capitalista ou do Estado (capitalista). No que diz respeito aos elementos externos que influenciam a produção – o controle sobre as condições gerais – sobressaem os mecanismos financeiros, os organismos de planificação urbana, como também o mercado de terras.

Quando analisamos os níveis de intervenção do Estado, segundo Kurz (2010), percebemos que o Estado aparece como produtor direto de mercadorias, operando diretamente para o mercado.

(...) O Estado como empresário aparece sobretudo nas sociedades de "modernização tardia", quer dizer; entre os países que entraram tarde no moderno sistema produtor de mercadorias. Isso não é um acaso, pois em muitos países somente a máquina estatal podia alavancar, através da acumulação centralizada do "trabalho abstrato" (Marx), a tentativa de estabelecer uma conexão com os países desenvolvidos. Mas mesmo nas nações mais antigas da modernidade se encontram, dependendo da sua história específica, vestígios mais ou menos fortes do Estado (...) (KURZ, 2010, p.4).

O que estamos tentando estabelecer é a lógica de que não necessariamente as duas formas – estado e mercado - são duais. Mas, podem sim aparecer como parte de um conjunto do capital. Ou seja, o Estado cumpriria então a função de estabelecer condições para a operação do mercado. Isso fica claro quando analisamos a questão da produção estatal de infraestruturas, encaradas como condições gerais e necessárias a reprodução do capital.

Mais uma vez a relação entre Estado e Mercado aparece como complementariedade e não como oposição. Isso nos fará pensar mais à frente a problemática dos CI's em relação à privatização das condições gerais de produção para a indústria, via mercado imobiliário, e a nova realidade imposta ao urbano. No que diz respeito ao imobiliário, a incorporação parece ser o seu estágio que possibilita uma maior relação com o mercado e a simplificação do papel do Estado como produtor (apenas) das condições materiais e imateriais que garantirão a reprodução do capital. O papel do Estado como produtor direto parece secundarizado, ou menor, diante da ampliação da dominação do mercado.

Para Campos Júnior (2002) a construção para o mercado atinge um estágio produtivo avançado por meio da incorporação. Nesse estágio, percebemos a inserção e a presença de novos capitais no setor, que ampliam e flexibilizam a produção, centralizando capitais. Para Rufino (2012) isso envolve a articulação de interesses das incorporadoras nacionais e locais, a centralização será determinante na criação de condições privilegiadas de reprodução do capital no espaço, que intensificarão a valorização imobiliária em diferentes áreas da metrópole, reforçando sua diferenciação socioespacial (RUFFINO, 2012, p. 7).

Campos Junior (2002, p. 141) enfatiza que, nesse momento, a incorporação apresenta uma “base de acumulação alargada” em relação às formas anteriores, de encomenda, a preço de custo analisadas em Vitória. Na construção para o mercado a preço fixo, ou a preço de custo, o lucro tende a ser majoritariamente proveniente do processo produtivo imediato. Agora, na incorporação, o lucro é somado à renda imobiliária.

O rendimento da mercadoria imobiliária se origina em parte da mais-valia, estabelecida dentro do canteiro de obras, enquanto renda fundiária; outra parte se estabelece fora do canteiro de obras, é a renda imobiliária. A renda imobiliária está ligada à produção da cidade como um todo. É estabelecida a partir de toda a infraestrutura, serviços e atividades produtivas que cercam o terreno e/ou a edificação.

Quadro 6- Renda Imobiliária e Fundiária

RENDA FUNDIÁRIA	RENDA IMOBILIÁRIA
Formada dentro do canteiro de obras (TONE, 2010, p. 57).	Formada em relação ao entorno; a própria cidade é quem fornece as condições de valorização nesta forma de renda (TONE, 2010, p. 57).
Predomina nas áreas mais novas, transição rural-urbano (TONE, 2010, p. 58).	Predomina nas áreas mais urbanizadas (TONE, 2010, p. 58).
Possui uma relação direta com a exploração da força de trabalho (TONE, 2010, p. 58).	Possui vínculo com o processo de espoliação urbana (TONE, 2010, p. 58).

Fonte: Bassani (2016), elaborado pela autora com base em Tone (2010).

Não negamos o fato de que essa separação é meramente teórica – faz-se impossível analisar a renda em categorias distintas, nesse caso (Quadro 6). Mas, é um exercício necessário para entendermos o constante aumento da apropriação rentista nos últimos anos. Entendemos, também, que a renda imobiliária se relaciona com as atividades produtivas. Situa uma estrita relação com o processo de produção - por mais que seja proveniente da cidade como um todo - só pode ser apropriada por meio da produção ou suposição da produção da mercadoria construída, no canteiro de obras, por isso a dificuldade em separar as duas formas de renda, que aparecem de forma a complementar-se. Contudo, somente o entendimento das duas formas - imobiliária e fundiária - nos permite entender a tendência de elevação contínua dos preços dos imóveis. Para Pereira (1988), a propriedade imobiliária, enquanto monopólio de privatização do espaço, “aparece na produção como o direito de construir e reaparece no consumo também como condição prévia para a utilização do edifício, tende a elevar continuamente os preços dos terrenos” (TONE, 2010, p. 20).

(...) isto porque o valor pressuposto no preço da terra, antes mesmo da construção ser realizada, funda-se na suposição do valor de mercado do preço do edifício, como se já estivesse criado pelo trabalho de construção. Dessa forma, a partir da antecipação do valor do mercado, cria-se um movimento que puxa os preços para cima, mesmo que o valor do edifício através da concorrência e do aumento da produtividade possa ser reduzido (PEREIRA, 1988, p. 120).

O monopólio da privatização do espaço, associado ao imperativo de acesso à terra e a conseqüente localização, que pode subir, segundo Pereira (1988), até os limites permitidos pelas condições de pagamento na disputa pelo uso do espaço, o que independe da forma com a qual o edifício está sendo produzido.

O capital imobiliário se apropria do espaço urbano já consolidado, extraindo dali toda a possibilidade de geração de um sobrelucro, apropriando-se de qualquer bem comum ou qualidade especial. Como sugere Tone (2010), “o monopólio da localização possibilita a valorização através do conjunto de investimentos que a constituem: vias, praças, sistemas de transporte, edifícios e a valorização simbólica, ligada aos usos e frequentadores” (TONE, 2010, p. 57). Assim, o entorno influencia todo o processo de valorização da mercadoria construída:

O imóvel construído tem, portanto, no preço de venda um componente sem referência na produção, que é o terreno, precisamente, a propriedade da terra. Devido ao fato dessa propriedade impor um falso custo de produção ao setor imobiliário, em decorrência da necessidade de se pagar o monopólio pela propriedade do terreno para realizar a produção e negócios imobiliários, outros elementos entram em jogo na determinação do preço do imóvel. Um deles diz respeito à condição da propriedade da terra se colocar como salvaguarda de valor, quer nos momentos de descenso econômico, como uma espécie de refúgio, quer nos momentos de expansão econômica quando se constitui numa possibilidade de desdobramento dos investimentos. Estes são parâmetros que não tem a ver com a produção, com a construção do imóvel em si mesmo, mas que acabam interferindo no preço final de venda do imóvel tornando o preço do imóvel construído, independente do seu preço médio de produção (LENCIONI, 2014, s/p).

Entendemos, então, que o preço do imóvel é formado pelo preço da propriedade da terra e por seu preço de produção. A terra entra como um custo que precede a construção, existindo até uma obviedade nisso, não há como construir sem que haja o terreno, contudo, esse preço deve aparecer novamente, no custo final da mercadoria construída. Isso particulariza a mercadoria construída: sua necessidade de terra.

A renda imobiliária, portanto, se torna proveniente da instrumentalização da propriedade da terra pela construção, pois o valor pressuposto no preço da terra, antes mesmo da construção ser realizada, funda-se na suposição do valor de mercado do preço do edifício, como se já estivesse criado pelo trabalho de construção. Partindo da antecipação do valor do mercado, cria-se um movimento que puxa os preços para cima, mesmo que o valor do edifício,

através da concorrência e do aumento da produtividade, possa ser reduzido (PEREIRA, 1988, p. 120):

A demarcação dos preços dos imóveis passou a ocorrer pela capitalização da renda imobiliária na construção e não mais apenas pela transformação setorial do uso da terra e da renda fundiária. Esta passagem, mudanças na produção e produtos, assim como nos mecanismos de preços e de capitalização da renda conforma uma reestruturação imobiliária e vem “mascarando” a crise urbana, como se esta fosse um problema localizado e de mercado, mas ao configurar-se em crise imobiliário-financeira, torna-se manifesto seu caráter mundial. Porém, a reestruturação ao generalizar a forma-condomínio na produção por incorporação de propriedades horizontais ou verticais, intensifica a renda capitalizada e a sua privatização, tornando impagável a moradia na cidade. Ressalte-se, que essa reestruturação questiona o caráter absoluto da moderna propriedade privada da terra, mas faz esse questionamento apenas do ponto de vista do capital ao potencializar a privatização de “direitos a rendas” patrimoniais sob a forma de juros e de renda da terra. Por isso mesmo, a atual reconfiguração da cidade se mostra como mero produto imobiliário, embora possa conter a utopia de outra política urbana (PEREIRA, 2015, p. 2).

No Brasil e na América Latina, o adensamento de uma área moderna, central, cujo entorno era marcado por um crescimento extensivo, promoveu um contraste territorial a serviço da indústria, que substituía importações e conseguia baratear o salário por generalizar a produção imobiliária extensiva da casa-própria, utilizando trabalho do próprio morador. Este crescimento urbano precário e desigual predominou até os anos 1970, privilegiando o ganho com a produção de lotes urbanos, sem qualquer urbanismo, que aumentavam de preços pela mera transformação do uso da terra. Desde então, esse modelo de crescimento urbano precário mostrou sinais de esgotamento e, neste século, com o avanço das reformas financeiras e imobiliárias, facilitando o crédito e a expansão dada à forma-condomínio, a produção imobiliária intensiva tornou-se hegemônica.

A terra é necessária à produção da mercadoria imobiliária. Essa característica específica da produção imobiliária - diferentemente de todas as outras mercadorias - gera um rebatimento sobre os preços dos imóveis, uma vez que a essência da formação do preço da mercadoria imóvel é dada pelo monopólio da terra: pelo monopólio espacial. Os preços da terra não se elevam devido à escassez de solo ou simplesmente pela localização.

Quando se estabelece pela competição entre os capitalistas pelo acesso à terra, a renda imobiliária pode evidenciar ainda mais o caráter especulativo na formação dos preços. Há uma disputa entre os capitalistas para se instalarem em locais de urbanização já consolidada. A valorização acontece por meio da lógica da construção, estabelecida pela exploração imediata do trabalho, no canteiro de obras. E a cidade como um todo acaba por entrar nesse cálculo, via renda imobiliária.

A apropriação capitalista da terra “transforma a propriedade imóvel numa base para a estruturação das relações de produção e consumo, à medida que exclui trabalhadores da posse dos meios de produção e da moradia” (PEREIRA, 1988, p. 9). No plano da aparência, o preço da venda da mercadoria imobiliária não se vincula com seu preço de custo. Pereira (1988) discute que a aparência é resultante do “encravamento do mercado de terras e do mercado de edifícios no mercado imobiliário” (PEREIRA, 1988, p. 10).

Nesse sentido, a mercadoria edifício, conjuntamente com a “mercadoria” terra, se torna a chave para o processo de valorização. Em síntese, o que se tenta revelar é que o preço da produção da mercadoria imóvel não pode regular o preço do mercado, uma vez que a terra, dentro desse processo, apresenta-se como renda capitalizada. O que Pereira (1988) afirma é que conforme se intensificam os processos de industrialização e urbanização, mais fortemente se estabelece a relação de discrepância entre valor e preço da mercadoria imobiliária.

2.2 A Reestruturação Imobiliária da RMGV e a produção de Condomínios Industriais

Para Spollon (2011) as reestruturações são tentativas de sobrevivência do capital, o que faz com que, conseqüentemente, levem à própria expansão geográfica do sistema capitalista pelo mundo inteiro, o ajuste espacial. A reestruturação dos espaços contemporâneos é [...] “a expressão física de um

processo mundial e mais complexo, que vem se desenhando desde 1960” (SPOLON, 2011, p. 93).

A reestruturação recente do setor imobiliário e de seu marco legal, que potencializa aproximações entre mercado imobiliário e mercado financeiro, se traduz para as cidades através do aumento dos investimentos na produção imobiliária e na conseqüente exacerbação da tendência à construção de grandes condomínios, que ultrapassam a escala da quadra se colocando na cidade de São Paulo como bairros planejados e grandes complexos de uso misto (WEHBA, 2017, p.11).

Harvey (2005b) busca encontrar uma explicação marxista para o ajuste espacial, a mobilidade da reprodução do capital em nível internacional, como forma de ajuste perante as crises de superacumulação do capitalismo. Para minorar as crises de superacumulação de capital - excesso de capital em relação à capacidade de transformá-lo em lucro - passa pela busca do ajuste espacial segundo Harvey (2005b). A crise leva o capital a uma constante desvalorização. Assim, a expansão e reestruturação geográfica poderia ser uma alternativa para a expansão do capitalismo.

Uma solução possível seria a aplicação de excedentes de capital e força de trabalho em novas localidades. Para isto, seriam necessários investimentos em infraestrutura básica que poderiam ser realizados pelo Estado do país receptor. Seria a expansão da industrialização para novas fronteiras. Desse modo, se criaria um fluxo de demanda no exterior por excedentes de capital e força de trabalho (ver Fig.14) (HARVEY, 2005b).

Figura 14- Ajuste espacial



Fonte: elaboração própria.

Para Wehba (2017), uma das consequências desses processos se faz notar com a ampliação da escala dos empreendimentos imobiliários e com a criação de novos produtos, como grandes condomínios de uso misto e também dos bairros planejados. A lógica da valorização imobiliária do território se impõe, inclusive, à esfera pública, que nas operações urbanas incorpora intensamente a busca por valorização como objetivo das transformações urbanas, entendendo estes investimentos como condição para que as mesmas aconteçam.

Para Pereira (2011) o que sintetiza a noção de reestruturação imobiliária é a percepção de que existe uma mudança urbana a partir da dinâmica imobiliária, uma vez que as formas de propriedade passam por modificações específicas, pautadas na valorização imobiliária local, mas se liga à dimensão global pela noção de reestruturação. Pois então, as somas dos termos designam uma relação entre o local e o global: entre processo e forma. Também está ligada a uma dimensão espacial, por onde se observa um imbricamento da dimensão social e da dimensão espacial *“gerando uma unidade por onde se observa o filtro da dinâmica imobiliária e a hierarquia das formas da produção do espaço que toma relevo nos processos socioespaciais da atual relação espaço-tempo”* (PEREIRA, 2011, p.48).

A reestruturação também diz respeito a uma constante mobilidade dos contingentes populacionais que, na busca de novas áreas, acaba aumentando o tecido urbano, sobretudo na ampliação das periferias como forma de sobrevivência das classes trabalhadoras e/ou pela produção de empreendimentos imobiliários nestas áreas destinados à classe média e alta. E seria indicativo de mudanças que estariam ocorrendo em diferentes campos e dimensões da habitação. Por exemplo, estaria se referindo a novas formas de produção ou de incorporação na construção que incluem o lançamento de novos artefatos arquitetônicos e urbanos, representativos da expansão da metrópole, como os condomínios.

Se, por um lado, os textos nos mostram que a reestruturação imobiliária está ligada à questão da habitação, enfatizamos que todo e qualquer produto que tenha como intuito a reprodução do capital, em suas diferentes formas, ligado à produção da cidade, também faz parte da reestruturação. Por isso, não descartamos que os espaços de lazeres, os espaços para indústria, e até mesmo alguns espaços estatais, possam estar sendo produzidos pela reestruturação.

Os condomínios industriais seriam, então, um elemento da reestruturação imobiliária, uma vez que são produtos imobiliários novos, importantes para a valorização imobiliária local. São produtos que abrigam a indústria em seu interior, assim como outras atividades, a saber: transporte, logística, armazenagem e serviços em geral.

A escolha pelo termo condomínio industrial foi justificada no capítulo anterior, fazendo um contraponto à argumentação de Finatti (2011) e complementando a ideia de Lencioni (2011). O que há de novo na construção de CI's é a produção de valor dentro de um espaço condominial, aí, sim, reside uma novidade. Para além da atividade produtiva, os empreendimentos apresentam uma possibilidade de obtenção de renda.

A novidade dos condomínios industriais reside na condição jurídica¹⁶ que assume a propriedade imobiliária que abriga a produção industrial, pois nela está contido (na propriedade condominial) o conceito de quota-parte da propriedade ou fração ideal¹⁷ da propriedade da terra. Isso sim que é fundamentalmente novo para o estabelecimento industrial, isso sim que anuncia uma diferença estrutural (LENCIONI, 2011, p. 185).

¹⁶ A origem do denominado "condomínio" remonta à antiguidade, sendo encontrados traços característicos da figura no Direito Romano, como aponta Caio Mario da Silva Pereira (2004, p. 184): Uma pesquisa histórica permite recuar a superposição habitacional ao Direito Romano, onde já se conhecia a prática da insula destinada à residência plebeia, como dá notícia Tácito ao descrever o incêndio de Roma ao tempo de Nero. Outros autores reconhecem indicativos da existência do condomínio entre os sumérios (VENOSA, 2013, p. 288) ou na Babilônia, dois mil anos antes de Cristo (RIZZARDO, 2017).

¹⁷ A denominação "Quotas Condominiais" refere-se ao rateio (distribuição) das despesas condominiais entre os condôminos. Também denominadas genericamente de "Taxas Condominiais". As despesas condominiais são gastos realizados nas partes de uso comum do condomínio, normalmente pagos por rateio entre os condôminos, observada a proporcionalidade de suas quotas. (<http://www.normaslegais.com.br/juridico/quotas-condominiais.htm>)

A contribuição condominial, ou seja, a obrigação mensal que todo condômino tem o dever de pagar, está pautada no conceito de fração ideal: *Art. 1.336. São deveres do condômino: I - contribuir para as despesas do condomínio na proporção das suas frações ideais, salvo disposição em contrário na convenção; (Redação dada pela Lei nº 10.931, de 2004).* Essa contribuição é a somatória das despesas mensais do condomínio, dividida pela fração ideal, correspondente a unidade do morador, como regra geral.

Por sua vez, cada unidade autônoma corresponderá a uma quota-parte no rateio das despesas relativas à respectiva parte específica a que competir, bem como uma quota-parte no rateio das despesas do Empreendimento como um todo.

O condomínio tem seu formato de instituição previsto no art. 1.332, do Código Civil de 2002, o qual prevê que ele pode ser criado “por ato entre vivos ou testamento, registrado no Cartório de Registro de Imóveis”, sendo imprescindível que do seu ato de criação conste expressamente: Art. 1.332 (...):

I - a discriminação e individualização das unidades de propriedade exclusiva, estremadas uma das outras e das partes comuns; II - a determinação da fração ideal atribuída a cada unidade, relativamente ao terreno e partes comuns; III - o fim a que as unidades se destinam. O registro da constituição condominial com as discriminações acima elencadas é formalidade solene indispensável para a validade do ato, sendo, inclusive, garantia fundamental dos futuros adquirentes e coproprietários (CÓDIGO CIVIL, 2002, s/p).

Atualmente, o que se observa é a produção de condomínios sem fins residenciais, mas com outras finalidades: como escritórios, clínicas e indústrias. Também começaram a surgir condomínios-clubes, os quais concentram áreas residenciais com espaços dedicados ao lazer (ARAÚJO, 2015). Portanto, não nos referimos a um condomínio como sinônimo de residência, o mesmo compõe um tipo específico de propriedade, regulamentada por uma série de marcos legais.

São 25 empreendimentos CI's listados na RMGV, distribuídos entre 04 municípios, quais sejam: Cariacica, Serra, Viana e Vila Velha (Quadro 7). Todos eles produzidos do final da década de 1970 até o ano de 2019.

Quadro 7- Ano de produção dos empreendimentos

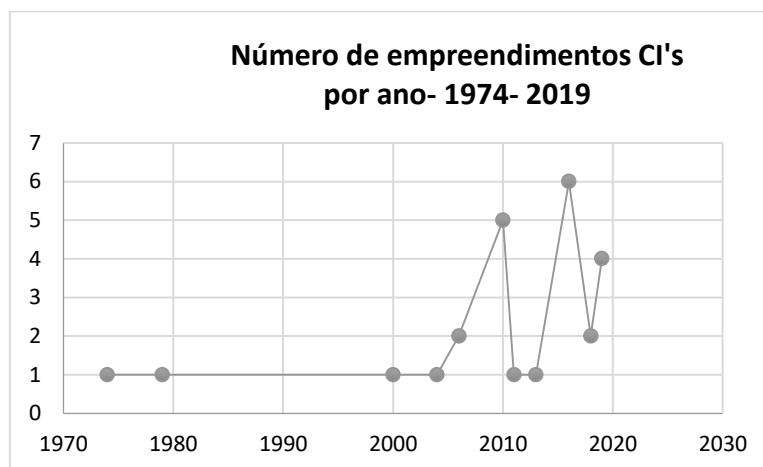
Município/ empreendimento	Ano de Criação
Cariacica	
Padre Gabriel	2019
Parque Leste-Oeste	2016
Centro-Logístico Cariacica	2016
Serra	
Cercado de Pedra	2010
Civit I	1974
Civit II	1979
Setor III	2010
Jacuchy	2010
Piracema	2010
Serra Norte	2006
Serralog	2011
Tims	2006
SérgioVidigal	2004
Polo de Inovação Tecnológica	Decreto assinado em Out. de 2019
Viana	
Centro Logístico Belmock	2016
Concrevity	2000
Eletrocity	2010
Expresso Serrano	2018
Fazenda Tanque	2019
Jacu Business Park	2019
LogViana	2016
Rodoplan	2016
Sieplerski	2016
Vila Velha	
Santa Inês	2013
Vila Velha	2018

Fonte: elaboração própria.

O gráfico abaixo (Gráfico 01) demonstra a quantidade de empreendimentos produzidos, por ano, de 1974 até o ano de 2019. Na busca de uma possível periodização, percebemos que a maior quantidade do empreendimento está

concentrada entre 2010 e 2016, com uma conseqüente queda nos anos de 2011 e 2012.

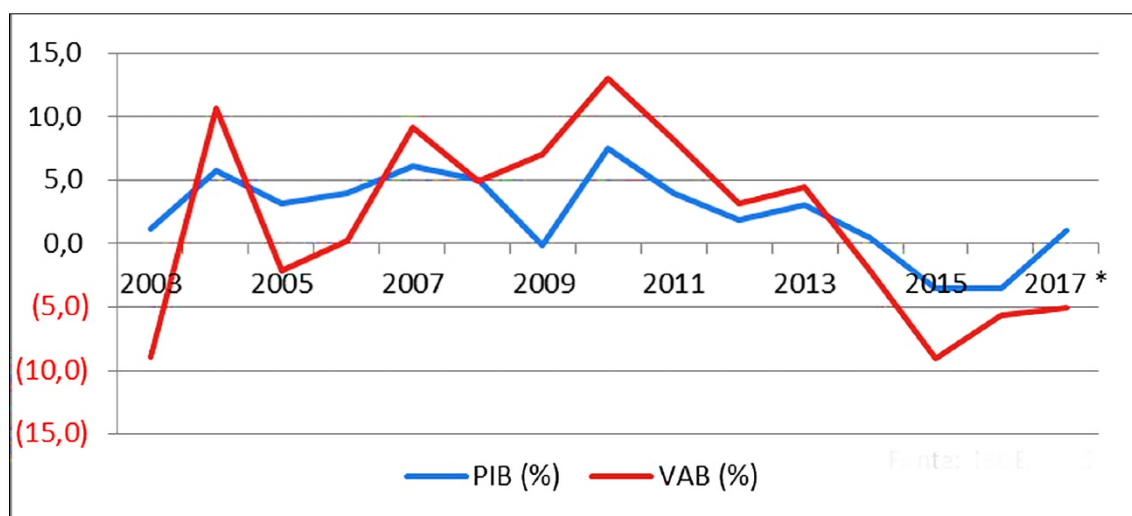
Gráfico 1- Número de Empreendimentos CI's por ano - 1974-2019



Fonte: elaboração da autora.

A nossa periodização para os empreendimentos CI's parece estar relacionada com o movimento geral da economia do país e do mercado imobiliário nacional, incluindo o da habitação. O Gráfico abaixo (Gráfico 2) apresenta a variação real do Valor Adicionado Bruto da Construção e do PIB brasileiro, mostrando que o setor acompanha a tendência da dinâmica nacional, com picos de crescimento e de taxas negativas que exacerbam o movimento geral. Os momentos recessivos ocorrem no início do período analisado (2003), o qual se atrela à dinâmica pretérita (do final dos anos 1990 e início dos 2000) e a partir dos efeitos da crise de 2008, quando o setor é levemente mais afetado do que a economia nacional (com taxas, respectivamente de -0,74% e -0,33%). O movimento negativo também se exagera a partir de 2012, detalhado mais adiante. Os picos ocorrem em função da conjuntura econômica geral e da dinâmica específica do setor, com a abertura de capitais pelas incorporadoras (principalmente entre 2005 e 2009) e pelas políticas governamentais (MIOTO, CASTRO E SÍGOLO, 2019).

Gráfico 2- Variação real (%) do PIB e do Valor Adicionado da Construção Civil no Brasil (2003-2017)



Fonte: IBGE/CBIC

O ciclo de expansão imobiliária acontece entre os anos de 2007 e 2012, graças a forte presença dos fundos públicos e semi-públicos; a reestruturação do sistema financeiro, através de novos marcos jurídicos: como alienação fiduciária, e as mudanças na exigibilidade no sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE); a internacionalização do setor imobiliário por meio da abertura de capitais e a criação de novos mecanismos de imbricação com as finanças. A ampliação da solvabilidade da demanda com a estruturação do mercado de trabalho, formalização e aumento do rendimento do trabalho com a recuperação do Salário Mínimo (MIOTO, CASTRO E SÍGOLO, 2019).

Para as autoras em questão, a recessão começa no ano de 2014: a atividade imobiliária manteve-se em níveis relativamente estáveis, principalmente por conta da expansão do crédito, que atingiu o recorde histórico de 9,8% do PIB. Essa expansão se deveu ao crescimento dos empréstimos com base no FGTS (em parte decorrentes ainda da implementação da segunda fase do PMCMV) e do SBPE (MIOTO, CASTRO E SÍGOLO, 2019). Esse último manteve relativa estabilidade (com baixa taxa de crescimento) em relação aos valores atingidos em 2013, mas o saldo de depósitos na caderneta de poupança caiu, anunciando um desequilíbrio entre o saldo disponível e a demanda de crédito,

que continuava a ser estimulada, segundo os padrões de exigibilidade previstos na legislação.

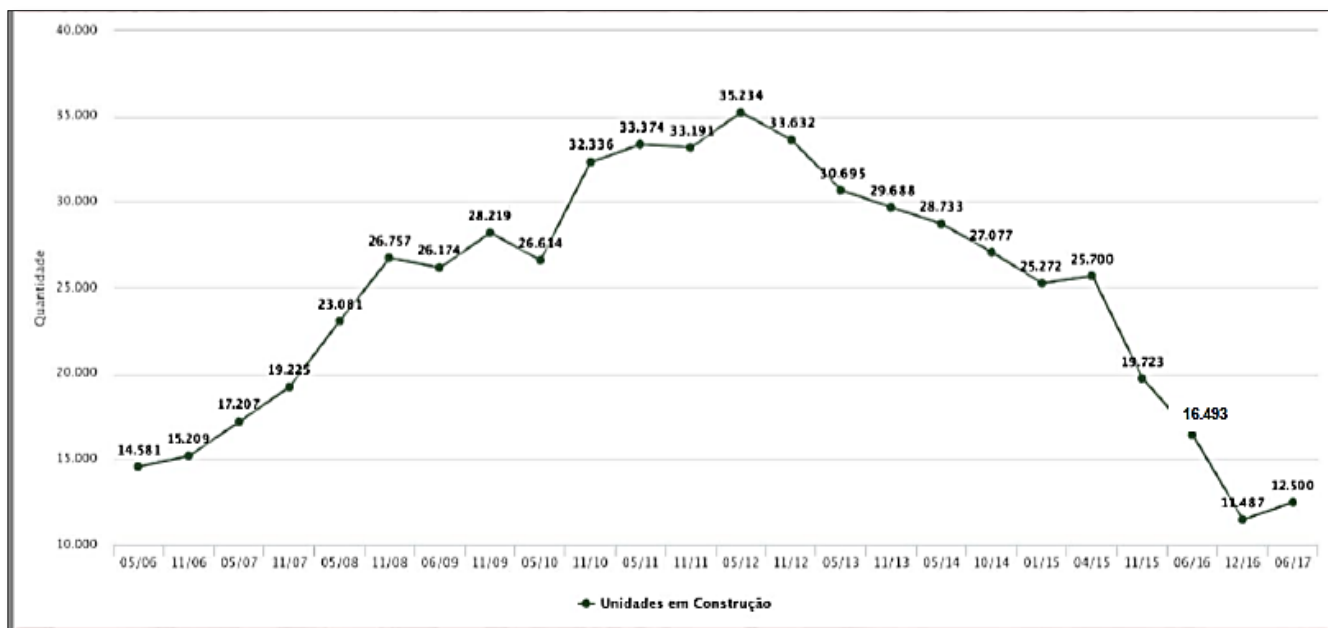
Para Cardoso (2017), no ano de 2015 os efeitos da crise econômica levaram a uma retração significativa dos financiamentos, que passam a ser sustentados unicamente a partir da expansão do crédito direcionado provido pelos bancos públicos, que passou de cerca de um terço a quase 50% do total do crédito ofertado (R\$ 1,58 trilhões agora, contra R\$ 1,64 trilhões antes), enquanto o crédito livre reduziu seu crescimento, em uma tendência já prevalecente desde 2008 em relação ao montante de crédito total disponível.

No final de 2008, o saldo total de crédito representava 39,7% do PIB, sendo apenas 12,9% referentes ao crédito público direcionado. Já no final de 2015, para o autor, o crédito total passa a representar 54,3% do PIB, sendo 26,7% referentes ao crédito público direcionado. Mas, nesse mesmo ano, o crédito direcionado também começa a ser reduzido e o financiamento imobiliário via SBPE perde participação relativa, devido à queda no saldo dos depósitos da poupança.

Entre os elementos comuns aos autores mencionados nesse subitem, podemos listar como motivos reais para a quebra do ciclo de expansão imobiliária, e início da retração alguns fatores, como: emergência de crise política e institucional, que desestabiliza a indústria da construção com forte recuo do produto agregado; o aumento da fragilidade financeira das empresas do setor; o aumento da ociosidade no setor com queda dos estoques de longo prazo-terrenos; o aumento do risco para a realização dos investimentos do setor e surgimento de distratos; e os saldos negativos na taxa de emprego na construção.

Na RMGV, quando analisamos os dados da construção civil (ver Gráfico 3), para o período percebemos que o movimento de expansão das atividades de construção acompanha o movimento geral do país. O ciclo de expansão acontece entre 2007 e 2012. A partir de 2013 o mercado vive períodos de desaquecimento. Ressaltamos que ainda estamos direcionando nossos esforços para uma análise do mercado de habitação e empreendimentos comerciais.

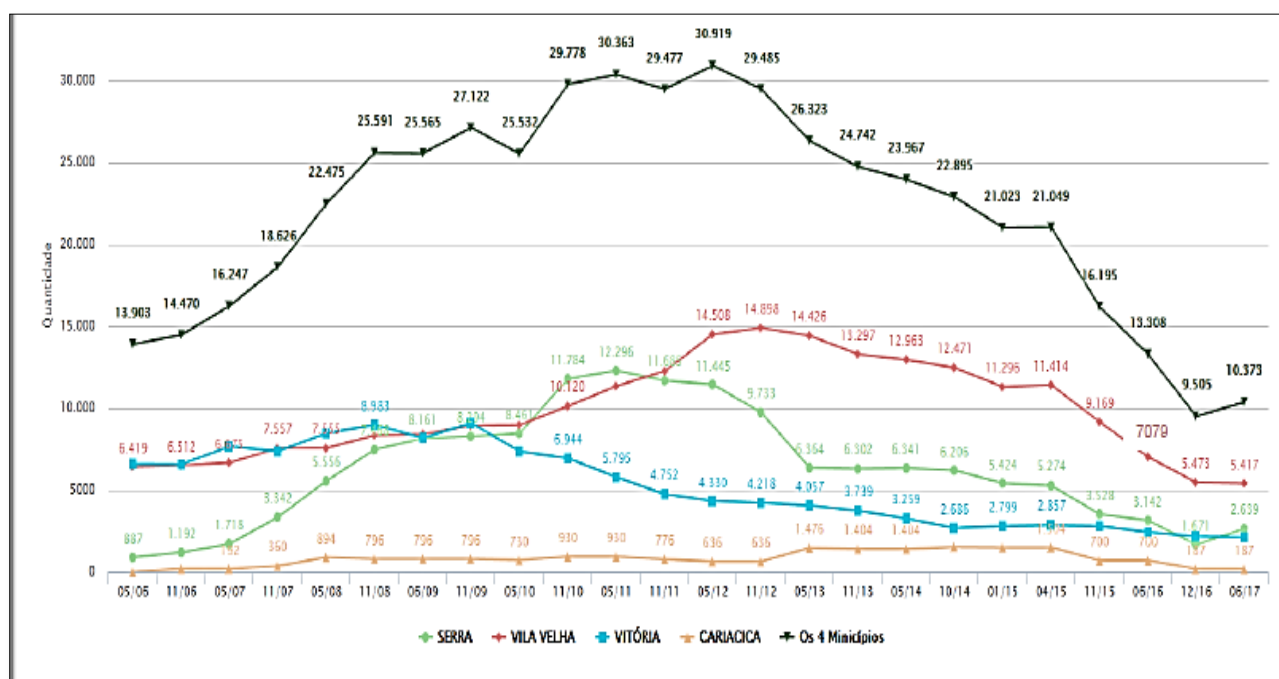
Gráfico 3- Série Histórica de Unidades em Construção - 2006- 2017



Fonte: Sinduscon- ES. 32º Censo Imobiliário.

Entre os anos de 2009 – 2011 o município de Serra liderava o ranking de construções no ES, posteriormente o município de Vila Velha assume a liderança (ver Gráfico 4). O mercado do município de Serra era pautado, sobretudo, na produção de condomínios residenciais (GONÇALVES E CAMPOS JÚNIOR, 2011). Com o aumento do preço da terra e da intensa produção desse tipo específico de moradias, o mercado de imóveis saturou nesse município. Logo após, o crescimento da urbanização e da renda de Vila Velha (IBGE, 2016) se apresentou como possibilidade para o mercado imobiliário, dada a vasta proporção de lotes vagos na área urbana e a intensificação da ocupação da faixa litorânea do município, já valorizada nas décadas anteriores pelo processo de expansão vertical da cidade de Vitória, que se estende para orla de Vila Velha (GONÇALVES, 2011). A atividade imobiliária em Vila Velha também se estende para as áreas mais periféricas, assim como aconteceu no município de Serra.

Gráfico 4- Unidades em construção em quatro municípios da RMGV



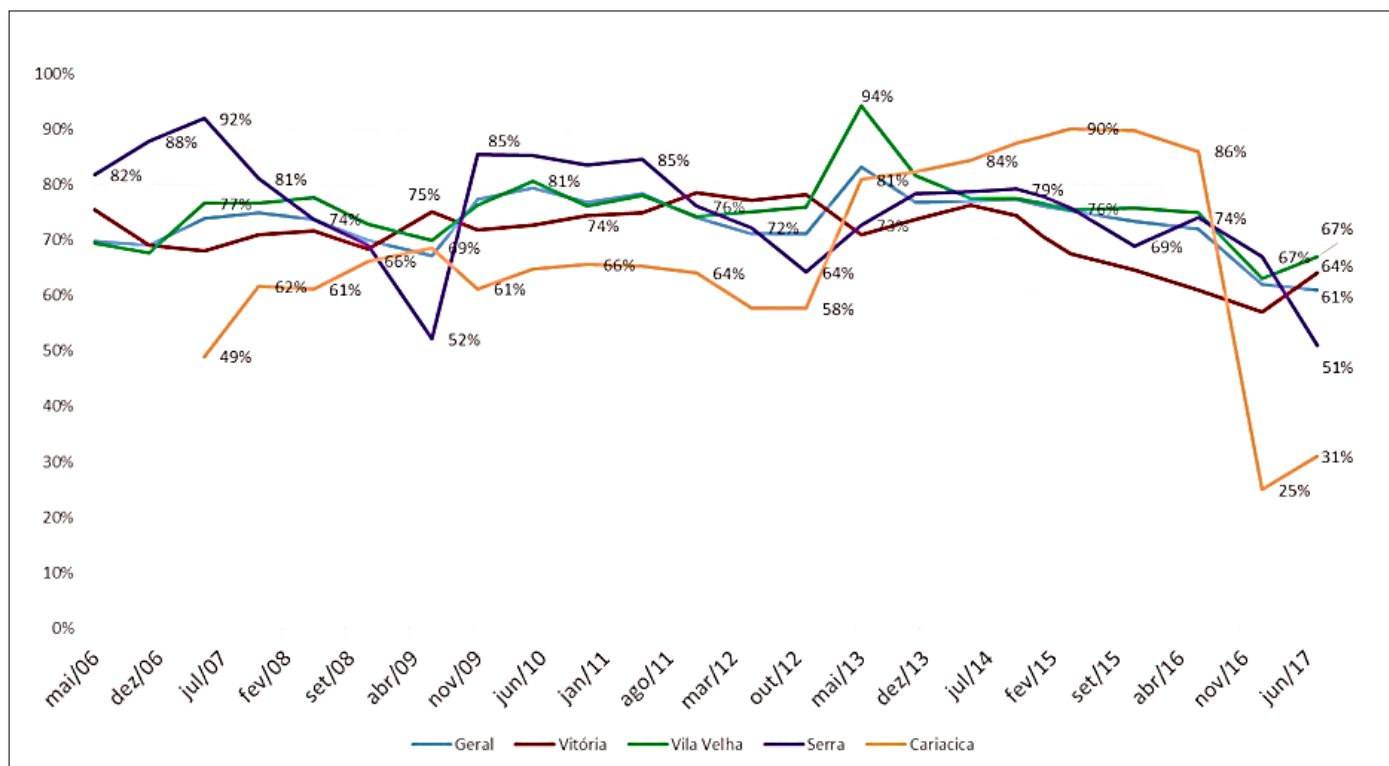
Fonte: Fonte: Sinduscon- ES. 32º Censo Imobiliário.

Em pouco mais de uma década, o setor imobiliário transferiu para a faixa litorânea de Vila Velha expressiva parcela da oferta metropolitana de imóveis residenciais e hoteleiros, tradicionalmente concentrada em Vitória, promovendo inédita concorrência de mercado entre estes dois municípios. A consolidação da faixa litorânea de Vila Velha, como opção privilegiada de moradia e hospedagem, atraiu residentes e investidores da própria RMGV e mesmo de outras cidades do estado e do país, relativizando a hegemonia da capital (IJSN,2005).

No município de Vila Velha, constata-se certa uniformidade na distribuição temporal dos registros pesquisados, havendo pequena concentração entre 1996 e 2000, onde estão 57% do total produzido. Ressalta-se o fato de o bairro Centro ter concentrado empreendimentos ainda no início da década de 90, atingindo 64% da produção até 1994. Já para a Praia da Costa, este foi o período em que houve a menor atuação do setor imobiliário, com 39% da produção total registrada para o bairro (IJSN,2005).

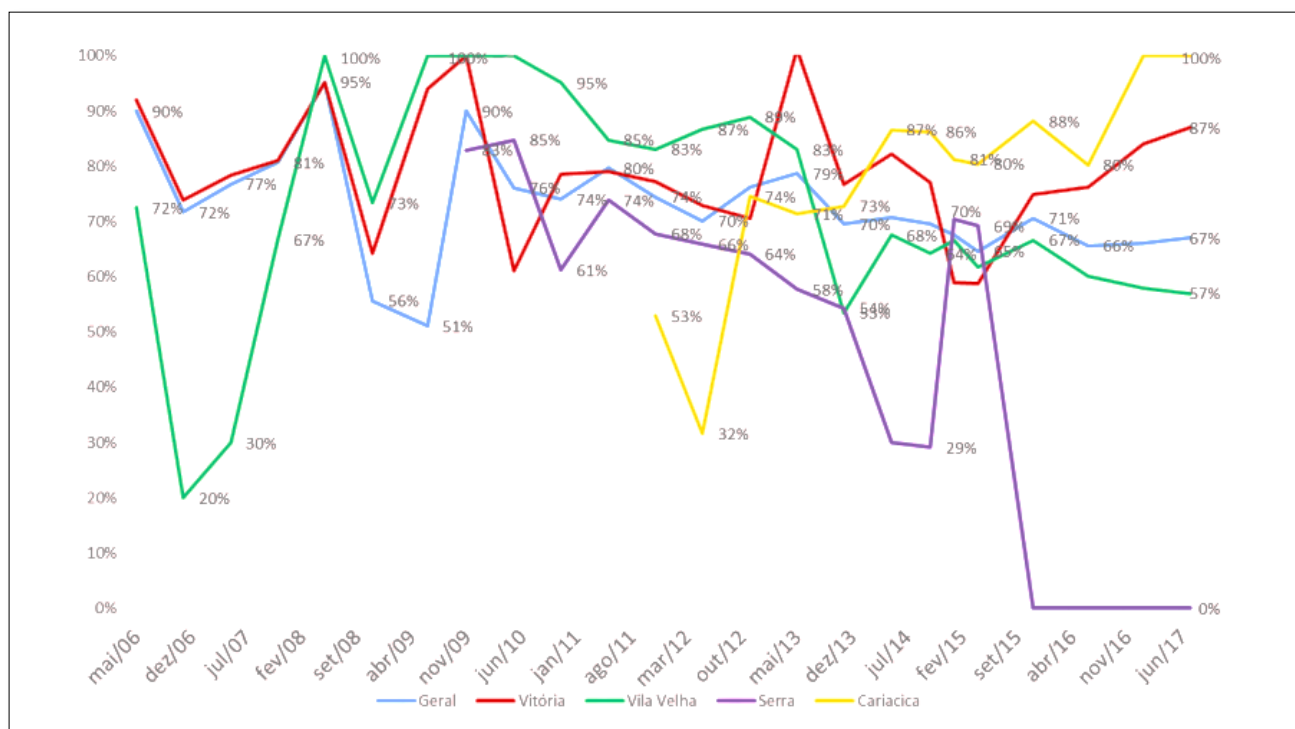
O período de recessão da produção chega entre 2014 e 2016. O mercado da RMGV também entra em recessão, no que diz respeito à facilidade de financiamentos para a compra desses imóveis residenciais (ver Gráfico 5) e comerciais (ver Gráfico 6). No Gráfico 6, percebemos que o município de Serra, de setembro de 2015 até junho de 2017, possui uma variação brusca na venda de imóveis empresariais. Saindo de uma porcentagem de 70% de vendas para uma porcentagem de 0%. Isso demonstra um total desaquecimento do setor de vendas em relação à queda substancial dos financiamentos e a crise que se instala no país. Segundo Schimbo (2013), a Caixa Econômica Federal – agente público responsável por cerca de 70 % do crédito imobiliário total – estabelece em maio de 2015 um conjunto de mudanças visando conter a demanda por créditos novos: “por duas vezes (primeiro, em janeiro, e depois, em abril desse mesmo ano) os juros são aumentados e o limite de valor financiável reduzido para 90% no caso de imóveis novos” (SCHIMBO, 2013, p.7), de 80% para 50% no caso de imóveis usados, e de 70% para 40% no caso de imóveis financiados via SFI.

Gráfico 5- Unidades Vendidas por cidades- Residencial (%)



Fonte: 32º Censo Imobiliário- Sinduscon.

Gráfico 6- Unidades Vendidas por cidades- Comercial (%)



Fonte: 32º Censo Imobiliário- Sinduscon.

Com o desaquecimento do mercado de imóveis comerciais e habitacionais percebemos um aumento da produção de condomínios industriais. No ano de 2006, como demonstram as informações já mencionadas, foram produzidos cerca de 6 empreendimentos. Segundo entrevistas feitas com os empreendedores dos condomínios industriais, a viabilidade desse tipo de produto acontece nos momentos de declínio da produção da habitação e de unidades comerciais. Além dos incentivos governamentais que estão diretamente ligados a esse tipo de produção, sobretudo o INVESTE-ES.

Segundo o site da SEDES- ES (acesso em 07/12/2019), o Programa de Incentivo ao Investimento no Estado do Espírito Santo (INVEST-ES), instituído mediante a lei N.º 10.550 de 01 de julho de 2016, tem como objetivo contribuir para a expansão, modernização e diversificação dos setores produtivos do estado, estimulando a realização de investimentos, a implantação e a utilização de armazéns e infraestruturas logísticas existentes; renovação tecnológica das estruturas produtivas; otimização da atividade de importação de mercadorias e bens; e o aumento da competitividade estadual, com ênfase na geração de emprego e renda e na redução das desigualdades sociais e regionais.

Dentre os benefícios possíveis de serem alcançados por esse programa se encontram: o diferimento do pagamento do ICMS; Isenção de ICMS nas operações com mercadorias ou bens adquiridos pelo beneficiário destinados à construção do empreendimento, não abrangidas (os) pelo diferimento; Crédito presumido nas operações interestaduais, até o limite de setenta por cento do valor do imposto devido mensalmente, relativo às operações alcançadas por esse benefício; redução da base de cálculo do ICMS¹⁸; e Estorno do débito¹⁹ (SEDES-ES, 2019).

O diferimento do ICMS poderá acontecer mediante operações de importação e exportação de máquinas, insumos, matéria-prima e equipamentos que componham os ativos permanentes imobilizados no estabelecimento, ou para atividades de mesmo fim feitas também em território nacional. As empresas vinculadas ao INVEST-ES possuem esses mesmos benefícios. Também é incidente nas operações internas com matérias-primas e insumos, destinados exclusivamente ao estabelecimento industrial vinculado ao INVEST-ES, para o momento em que ocorrer a saída dos produtos resultantes de sua industrialização e para bens importados que serão transferidos para centrais de distribuição, ou para suas matrizes (SEDES-ES, 2019).

Sobre a redução da base de cálculo do ICMS, a legislação indica que só pode acontecer nas operações internas no limite de até 70% do valor total; nas

¹⁸ a) Nas operações internas, até o limite de setenta por cento do seu respectivo valor, observado o disposto no § 6º; b) Nas operações internas, de saídas da importadora de bens acabados, destinados às centrais de distribuição ou de transferência para filiais da própria empresa, de forma a resultar numa carga tributária equivalente à carga tributária interestadual a que se sujeitarem os produtos; c) Nas operações internas, de saídas da importadora de bens acabados, destinados às centrais de distribuição ou de transferência para filiais da própria empresa, de forma a resultar numa carga tributária, para fins de destaque de imposto, equivalente ao múltiplo de 1,2 (um inteiro e dois décimos) da carga tributária interestadual a que se sujeitarem os produtos;

¹⁹ a) de até 75% (setenta e cinco por cento), nas operações de saídas internas de produtos acabados destinados a centro de distribuição, vinculados às empresas beneficiárias ou outras unidades da empresa importadora, quando se tratar de operações feitas na forma da alínea “b” do inciso IV deste artigo; b) de percentual que resulte na carga tributária correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) da alíquota interestadual a que se sujeitarem os produtos, em decorrência das saídas internas, de bens acabados importados, destinadas a centrais de distribuição ou de transferência para filiais da própria empresa, quando se tratar de operações feitas na forma da alínea “c” do inciso IV deste artigo; (Nova redação dada pela Lei nº 10.587/2016);

operações internas, de saídas da importadora de bens acabados, destinados às centrais de distribuição ou de transferência para filiais da própria empresa, de forma a resultar numa carga tributária equivalente à carga tributária interestadual a que se sujeitarem os produtos; e, nas operações internas, apenas 1,2 da carga tributária interestadual (SEDES-ES, 2019).

Sobre o estorno de débito, pode acontecer em até 75% nas operações de saídas internas dos produtos acabados e destinados ao centro de distribuição, ou do percentual que resulte em carga tributária correspondente a 25% da alíquota interestadual, devido à saída interna de bens acabados, destinados às centrais de distribuição ou matrizes (SEDES-ES, 2019). Isso demonstra que esses incentivos fiscais proporcionam o diferimento do ICMS na importação de mercadorias (zero de recolhimento de ICMS na nacionalização das mercadorias) para o momento em que ocorrer a saída interna do estabelecimento beneficiário (vendas e transferências). O ICMS dessas saídas receberão incentivo fiscal que resultará numa carga tributária efetiva de 25%, ou seja, 75% de ganho em cima do ICMS dessas operações e isso se dá no momento da apuração do ICMS, significando um verdadeiro ganho financeiro, o que trará um impacto positivo no Fluxo de Caixa da empresa importadora detentora do Invest Importação.

O Invest Indústria resultará em um ganho tributário de aproximadamente 70% do somatório relativo ao ICMS, apurado sobre as operações internas e interestaduais. E esse ganho poderá ser maior ainda já que neste texto não foi levado em consideração a utilização de créditos de ICMS e nem a possibilidade de um percentual de incentivo superior a 70%.

Outro instrumento citado pelos empreendedores é o COMPETE- ES, instituído pela Lei nº 10.568, de 26 de julho de 2016, sendo sua alteração mais recente a lei nº 10.908, de 18 de outubro de 2018. O COMPETE/ES tem por objeto contribuir para a expansão, modernização e diversificação dos setores produtivos do Estado do Espírito Santo, estimulando a realização de investimentos, a renovação tecnológica das estruturas produtivas e o aumento da competitividade estadual, com ênfase na geração de emprego e renda e na redução das desigualdades sociais e regionais (SEDES-ES, 2019).

O Compete recolhe 1,1% de ICMS nas suas operações interestaduais, para outros contribuintes e também para não contribuintes enquanto pessoas jurídicas. A empresa detentora do Compete atacadista repassará créditos de ICMS normalmente para os seus clientes interestaduais, nas alíquotas usuais, já estabelecidas na legislação deste imposto (12 ou 4% dependendo da situação tributária - importada ou nacional). A carga tributária efetiva será de apenas 1,1% sobre o faturamento da empresa (em termos técnicos é sobre a base de cálculo constante em suas Notas Fiscais de Saídas, incluindo aí as Transferências, todas saídas sujeitas à incidência desse imposto).

Beneficiam-se desse programa a indústria metalmecânica, as indústrias de rochas ornamentais, para a compra de bens de produção, indústrias ligadas ao beneficiamento e torra do café, a indústria moveleira, de vestuário, confecções e calçados, dentre outras.

Segundo o Guia de Fomento Empresarial da Suppin (2015), os empreendimentos devem ser distribuídos em áreas distantes das consolidadas e para atendimento de uma necessidade crescente de espaços infraestruturados para as indústrias e empresas. Os distritos industriais são caracterizados também pelo uso do solo urbano a ser destinado para a indústria, mas podem ser produzidos pelo poder municipal ou estadual.

2.3 Condomínios Industriais na RMGV: analisando a espacialização e as características imediatas dos empreendimentos

Para os gestores da Suppin, em entrevista concedida em abril de 2019 para autora deste trabalho, os empreendimentos geridos e produzidos pelo estado devem ser vistos como “projetos empresariais” e devem ser ocupados de forma planejada, privilegiando a integração entre as empresas e a formação da economia local para a promoção de Arranjos Produtivos Locais (APL) que potencializam a “vocação do município” ou região que são implantados (Secretaria de obra do ES, abril de 2019).

Contra o próprio argumento de que existe uma vocação dos lugares, os gestores da Suppin afirmam que os empreendimentos possuem uso diversificado e para além da produção industrial:

Até 2010 polos construídos pela Suppin/Estado do ES, eram voltados para seguimentos específicos (...), destinados exclusivamente a indústria. A partir de 2011 todos eles passaram a ter características mais amplas, incluindo vários tipos de negócio, chamados por nós de 'empresariais', como o Cercado da Pedra e o de Baixo Guandú. A decisão do governo Estadual em investir nesses espaços produtivos baseou-se na sua necessidade de oferecer aos empresários lotes regularizados com infraestrutura, licenciamento ambiental, vendas a preço competitivos, com plano de pagamentos a longo prazo previsão e acompanhamento na implantação das indústrias, incentivando a formação de cadeias produtivas com a finalidade de gerar novos empregos e rendas (Secretaria de obra do ES, abril de 2019).

Quando analisamos o histórico do desenvolvimento da indústria do ES, percebemos que esses empreendimentos acabaram sendo desenvolvidos como consequência dos programas governamentais para atração de indústrias e empresas, que para os próprios gestores da Suppin acabam sendo os principais motivadores para ingresso do capital privado na produção de espaços infraestruturados.

Nos últimos anos, com a industrialização do Espírito Santo, houve um aumento crescente por lotes industriais. Essa demanda chamou a atenção do mercado privado que aí detectou a possibilidade de maior lucratividade para o setor (Secretaria de obra do ES, abril de 2019).

Para além, o crescente aumento do lucro e da renda obtida pelos promotores imobiliários e fundiários, que compõe o processo de produção desse novo nicho de mercado apontado pela Secretaria de obras do ES, analisando os gráficos da produção residencial capixaba (1,3, 4 e 5), lançamentos e vendas, percebemos que nos anos de 2015 e 2016 o mercado ainda está instável, o que justifica, em parte, a migração para a produção dos condomínios industriais.

O Estado se torna um concorrente para os empreendimentos privados. Segundo a Suppin (2019) os condomínios estatais apresentam algumas vantagens em relação aos privados:

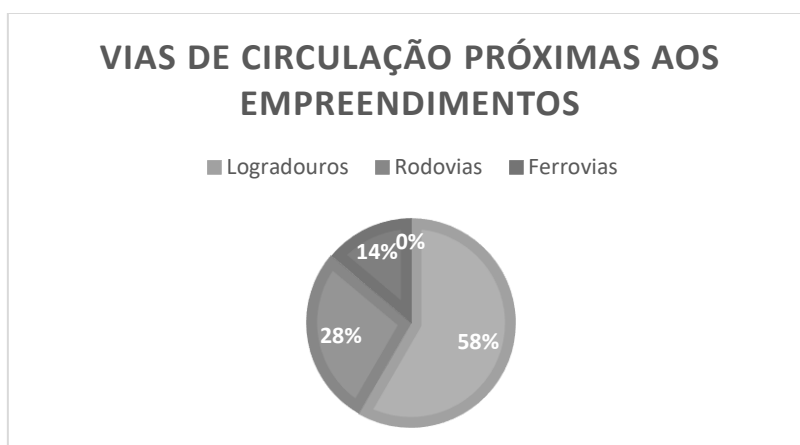
Os privados (condomínios industriais) instalados no Espírito Santo, em quase sua totalidade estão localizados distantes dos centros consumidores, possuem infraestrutura incipiente, os preços praticados

são maiores que os do setor público e não possuem todas as licenças exigidas pelos órgãos ambientais. Os empreendimentos públicos geridos pela Suppin/Sedes, estão muito melhor localizados, próximos as sedes dos municípios, com infraestrutura completa, preços e parcelas fixas – somente com reajuste da correção monetária e licenças ambientais em dia (Secretaria de obra do ES, abril de 2019).

Evidencia-se aí um elemento importante para a produção desses empreendimentos, a localização. Não no sentido clássico, como a proximidade do centro consumidor, ressaltado pelos gestores públicos, mas na busca da melhor fluidez territorial possível, seja para o recebimento da matéria prima, seja pelo escoamento dos produtos. Assim, a localização dos CI's privados, em nossa análise, é tão privilegiada quanto à dos públicos, pois um dos elementos mais requisitados para sua construção é a dinâmica de fluidez territorial.

Considerando os CI's RMGV (Gráfico 07) percebemos que as principais formas de recebimento e escoamento das mercadorias são por meio de modais terrestres: logradouros, rodovias e ferrovias. Segundo os gestores da Suppin (entrevista em Abril de 2019 para a autora) as principais rodovias estaduais e federais Br-101 e Br-262 mantêm praticamente o mesmo traçado desde os idos de 1970. E, assim, a população e as empresas demandariam novas infraestruturas, como: portos, aeroportos, estradas... e maior facilidade para escoamento para outros estados e países (Secretaria de obra do ES, abril de 2019).

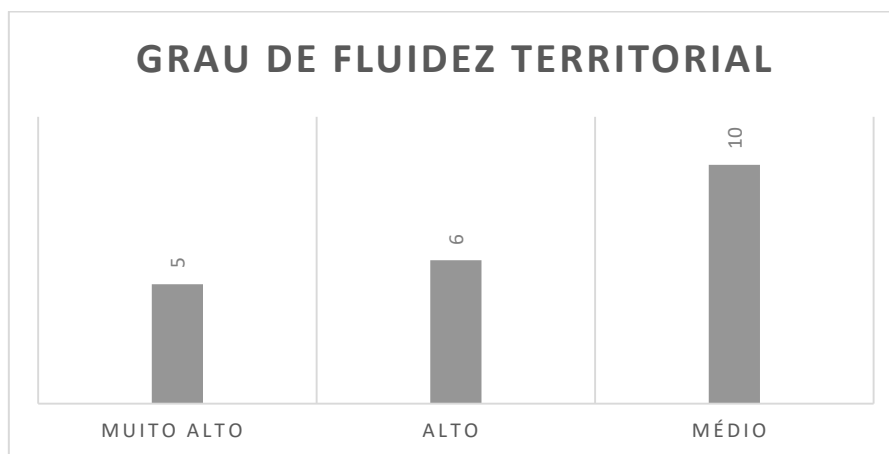
Gráfico 7- Vias de circulação próximas aos empreendimentos



Fonte: levantamento de dados com base no uso da terra do IJSN (2019).

Pensando na fluidez como argumento importante para a produção desses empreendimentos, classificamos os mesmos de acordo com a proximidade com as principais vias de circulação, e demais infraestruturas de escoamento, e recebimento de matérias-primas (Gráfico 8). Aparecem em nossa lista 5 os empreendimentos com muito alto grau de fluidez, 6 com alto grau e 10 com médio.

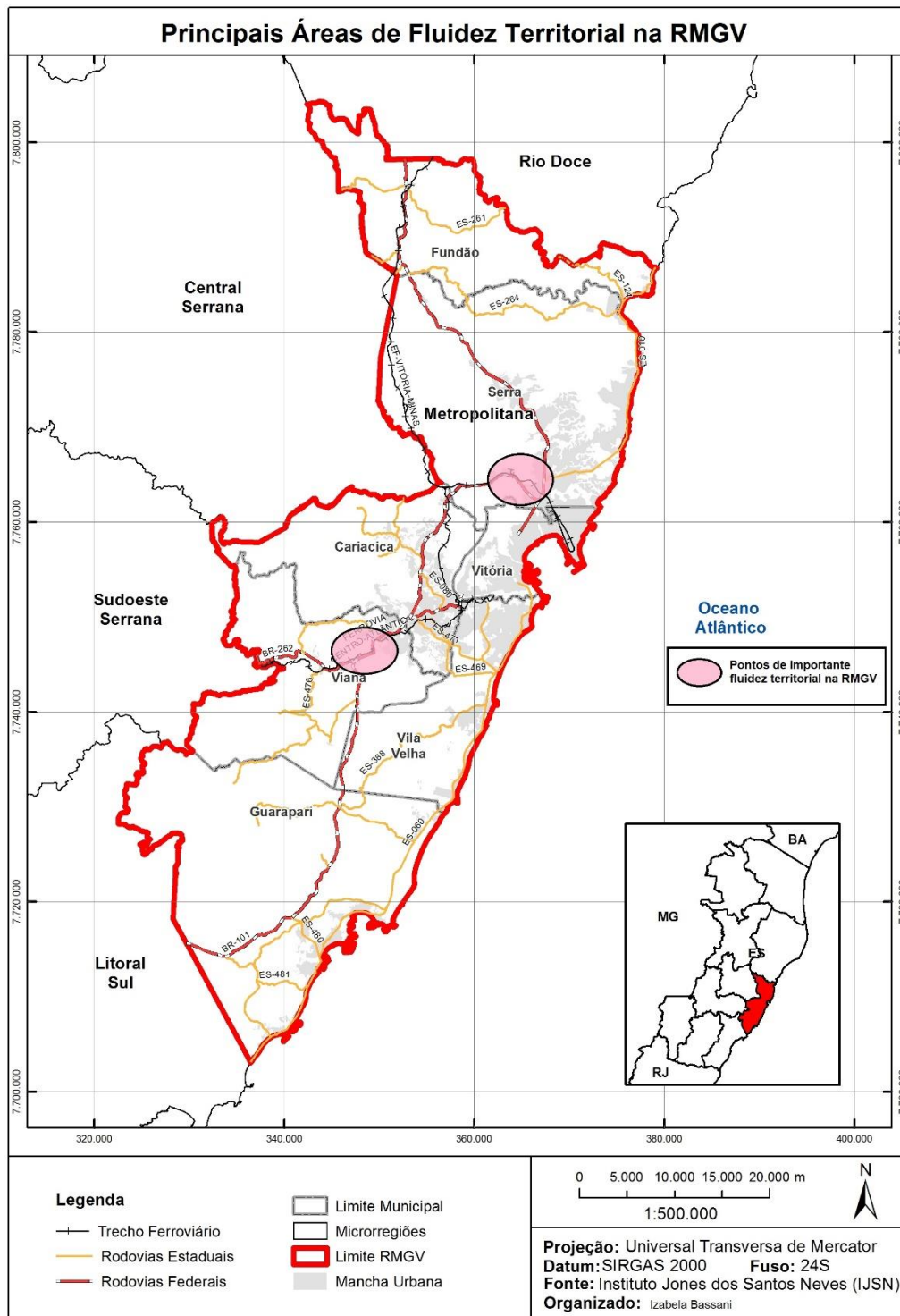
Gráfico 8 - Grau de Fluidez Territorial



Fonte: levantamento de dados dos autores

Nosso levantamento aponta que todos os CI's com alto grau de fluidez territorial são empreendimentos privados, quais sejam: Condomínio Expresso Serrano, Jacuhy, LogViana, Piracema e Tims. São cortados por logradouros internos e externos, rodovias e ferrovias e ainda se encontram em pontos estratégicos de fluidez para todo o estado do ES. E se localizam em pontos de dinamismo local, regional, nacional e até mesmo internacional (Fig. 15).

Figura 15 - Mapa de Fluidez territorial na RMGV



Fonte: elaborado pela autora.

Outros elementos são constantes e se fazem presentes no entorno dos 21 empreendimentos (Tabela 07). Vegetação em estado de regeneração inicial se

encontra em 18 empreendimentos, pois a maioria dos CI's se encontra fora do perímetro urbano consolidado e também porque, em grande parte, eles possuem em seu arranjo interno a obrigatoriedade de reflorestamento ou proteção a áreas de vegetação em recuperação ou nativa.

Tabela 7- Elementos do entorno dos empreendimentos

Elementos encontrados no entorno dos empreendimentos	Quantidade de empreendimentos
Afloramento Rochosos	4
Área edificada	15
Área industrial	21
Brejo	9
Cultivo agrícola	6
Extração/ Mineração	1
Macega	16
Massa D' água	9
Mata Nativa	2
Outros	2
Pastagem	18
Reflorestamento	3
Solo Exposto	15
Vegetação	7
Vegetação em Estado de Regeneração Inicial	18

Fonte: levantamento de dados da autora com base no mapeamento.

A proximidade com pastagens também é recorrente, sobretudo porque os empreendimentos faziam parte de antigas fazendas e se situam próximos às franjas urbanas, como descrito na fala abaixo:

O polo Piracema começou em 2005. A sua área é parte de uma grande fazenda. O proprietário vendeu algumas glebas para Levantina (empresa do ramo de rochas ornamentais) e para outras empresas. A prefeitura notificou os antigos proprietários, família Larica. Como essa área se tornou frente de expansão urbana, foi necessária sua regularização. Não se pode fazer parcelamento de área rural. O proprietário do terreno convidou a San Carlo para fazer o parcelamento adequado e ficamos sócios do empreendimento. O ministério público entendeu isso como uma área de risco e foram três anos discutindo isso, e no final, as obrigações que foram determinadas foram exatamente às mesmas que estavam no início do processo. A maioria dos empreendimentos aparece assim. Como isso daqui era uma fazenda e algumas áreas estavam vendidas, áreas grandes. As outras áreas pequenas eu "fatiei" em áreas de 2500m² e 3000 m². O tamanho das glebas é definido pela sensibilidade que devemos ter da demanda do mercado. Para isso fazemos pesquisa, enquetes, conversamos com a associação de

empresários, como a de Vila Velha, por exemplo (...) (Proprietário nº 01, abril de 2018).

As áreas edificadas são outros elementos recorrentes nos arredores dos Cl's. Grande parte da mão de obra que atua na produção da infraestrutura dos empreendimentos é oriunda dos bairros próximos, todos marcados pela presença da autoconstrução:

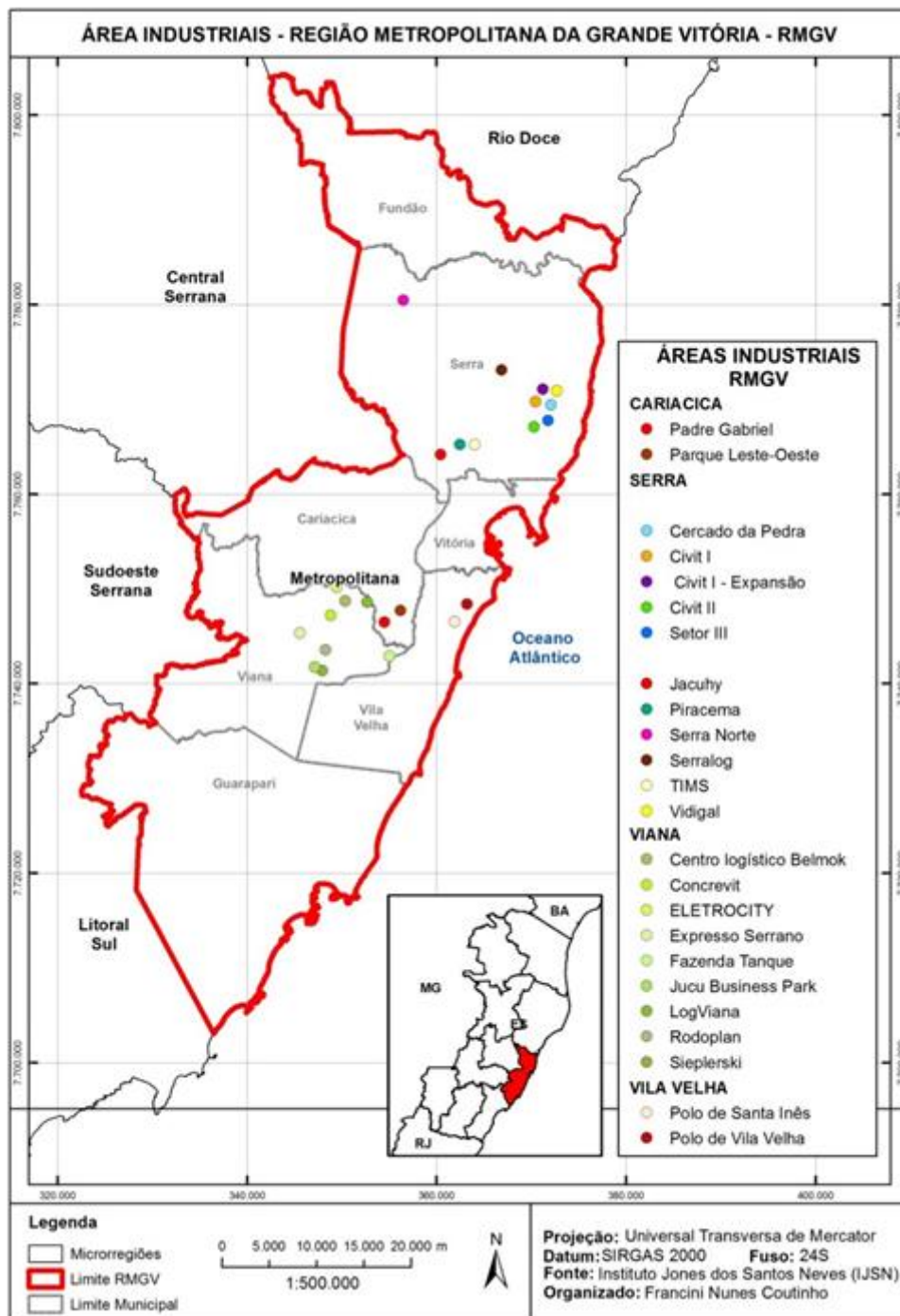
Grande parte dos trabalhadores, do canteiro de obras até os contratados das empresas vem dos bairros próximos (...), sobretudo, quando se trata de uma mão de obra com baixa qualificação (Proprietário nº 01, abril de 2018).

Seguindo a ideia de ajuste espacial, com base na produção de Cl, podemos perceber que, em acordo com Lipietz (1988), existem três regiões receptoras dos capitais excedentes. A primeira região seria aquela que possui forte ligação com a tecnologia, ensino e pesquisa, áreas capazes de absorver uma mão de obra qualificada. A segunda região comporia a indústria mais clássica e absorveria uma mão de obra de valor médio. A terceira região seria de mão de obra pouco e não qualificada. Essa regionalização colocaria a região 01 como o centro e a região três como a periferia, no sentido clássico dos termos.

A desconcentração e descentralização das indústrias no espaço consistem numa movimentação do capital que tem a ver com o encarecimento da produção, assim como com a possibilidade de destinação da área para fins de negócios imobiliários numa região, e o surgimento de novos espaços de interesse, globais ou locais, que permitem a recomposição da produtividade do trabalho na reprodução do capital.

Por se tratar de produção industrial em condomínios industriais, todos os empreendimentos (Fig.16) apresentam em seu arranjo interno atividades de cunho industrial, mesmo que essa não seja a atividade principal desenvolvida em seus arranjos internos. Ou seja, a atividade industrial pode não ser a predominante, mas está presente em todos os arranjos internos dos Cl's.

Figura 16- Mapa de localização dos condomínios industriais



Fonte: elaboração própria.

Mesmo levando em consideração a definição e escolha pelo termo condomínio industrial, faremos aqui uma breve categorização desses empreendimentos de acordo com as atividades que predominam em seus arranjos internos. Essa

classificação tem o caráter de deixar mais elucidativa a interpretação sobre o tipo de produção que acontece em CI's (Quadro 8).

Quadro 8- Arranjos internos e formas de aglomeração industrial

Município/ empreendimento	Origem do Capital	Arranjo Interno	Forma de Aglomeração Industrial
Cariacica			
Padre Gabriel	Público	Indústria moveleira	Zona Industrial
Parque Leste-Oeste	Privado	Indústria, comércio, residência e serviços	Condomínio Industrial e de uso misto
Centro-Logístico Cariacica	Privado	Logística e indústria	Condomínio Industrial e logístico
Serra			
Cercado de Pedra	Público	Indústria	Distrito industrial
Civit I	Público	Indústria	Distrito Industrial
Civit II	Público	Indústria	Distrito Industrial
Setor III	Público	Indústria	Distrito Industrial
Jacuhy	Privado	Indústria	Condomínio industrial
Piracema	Privado	Indústria	Condomínio industrial
Serra Norte	Público	Indústria	Condomínio industrial
Serralog	Privado	Indústria Metalúrgica, mármore e granito	Condomínio industrial
Tims	Privado	Indústria, serviços e venda em atacado	Condomínio Industrial e de uso misto
SérgioVidigal	Público	Indústria	Distrito Industrial
Polo de Inovação Tecnológica	Público	Indústria	Distrito Industrial
Viana			
Centro Logístico Belmock	Privado	Indústria e logística	Condomínio Industrial e logístico
Concrevity	Privado	Indústria de construção (concreto)	Condomínio industrial
Eletrocity	Privado	Indústria	Condomínio industrial
Expresso Serrano	Privado	Indústria e logística	Condomínio Industrial e logístico
Fazenda Tanque	Privado	Indústria, logística, residências e empresas	Condomínio Industrial e de uso misto
Jacu Business Park	Privado	Indústria e logística	Condomínio Industrial e logístico
LogViana	Privado	Indústria e logística	Condomínio Industrial e logístico
Rodoplan	Privado	indústria e logística	Condomínio Industrial e logístico
Sieplerski	Privado	Indústria de peças automotivas	Condomínio industrial
Vila Velha			
Santa Inês	Público	Serviços e indústria têxtil	Distrito Industrial
Vila Velha	Público	Indústria	Distrito Industrial

Fonte: elaboração própria.

Consideramos a nomenclatura condomínios industriais (pura e simples) para os empreendimentos que possuem unicamente a atividade industrial em seu arranjo interno. O termo condomínio industrial e logístico está designado para os empreendimentos que possuem a atividade industrial e logística, que envolve transporte, armazenagem e distribuição de mercadorias. A nomenclatura condomínio industrial, e de uso misto, foi dada para os empreendimentos que recebem, além de atividades de logística e indústria, a prestação de serviços e a função de residência.

Nota-se também (Quadro 8) que essas nomenclaturas definidas por nós se referem aos empreendimentos produzidos pelo capital privado. Pois, os

empreendimentos produzidos e geridos pelo Estado, historicamente e de acordo com as definições clássicas sobre as aglomerações industriais, recebem outras adjetivações.

A zona industrial, termo utilizado para classificar Padre Gabriel, em Cariacica, diz respeito a uma parte do perímetro urbano delimitado para uma atividade industrial. Geralmente, o município designa essas áreas pelos seus instrumentos legais.

Contudo não negamos aqui que os empreendimentos produzidos pelo investimento público estão cada vez mais semelhantes aos produzidos pela dinâmica do capital privado, conservando as características produtivas, de localização e condominiais. Isso vai ao encontro das ideias de Kurz (2010), quando o Estado amplia cada vez mais suas funções para assegurar a reprodução ampliada do capital, sem intervir diretamente nos mecanismos que controlam toda a estrutura.

Essa expansão é global, é regional e também é local. Consideramos que, diante da reestruturação imobiliária, o capital busca a garantia de sua própria reprodução, que não precisa, necessariamente, ser investido na indústria manufatureira e, sim, em outras atividades econômicas, como a produção imobiliária e a construção da cidade, apontadas como possibilidade para combater a taxa decrescente da lucratividade do capital. Os investimentos massivos na produção do espaço têm uma relação com a nova “*materialidade urbana*” associada às [...] “*mudanças nos processos espoliativos, assim como no aumento do capital incorporado nos empreendimentos*” (PEREIRA, 2015).

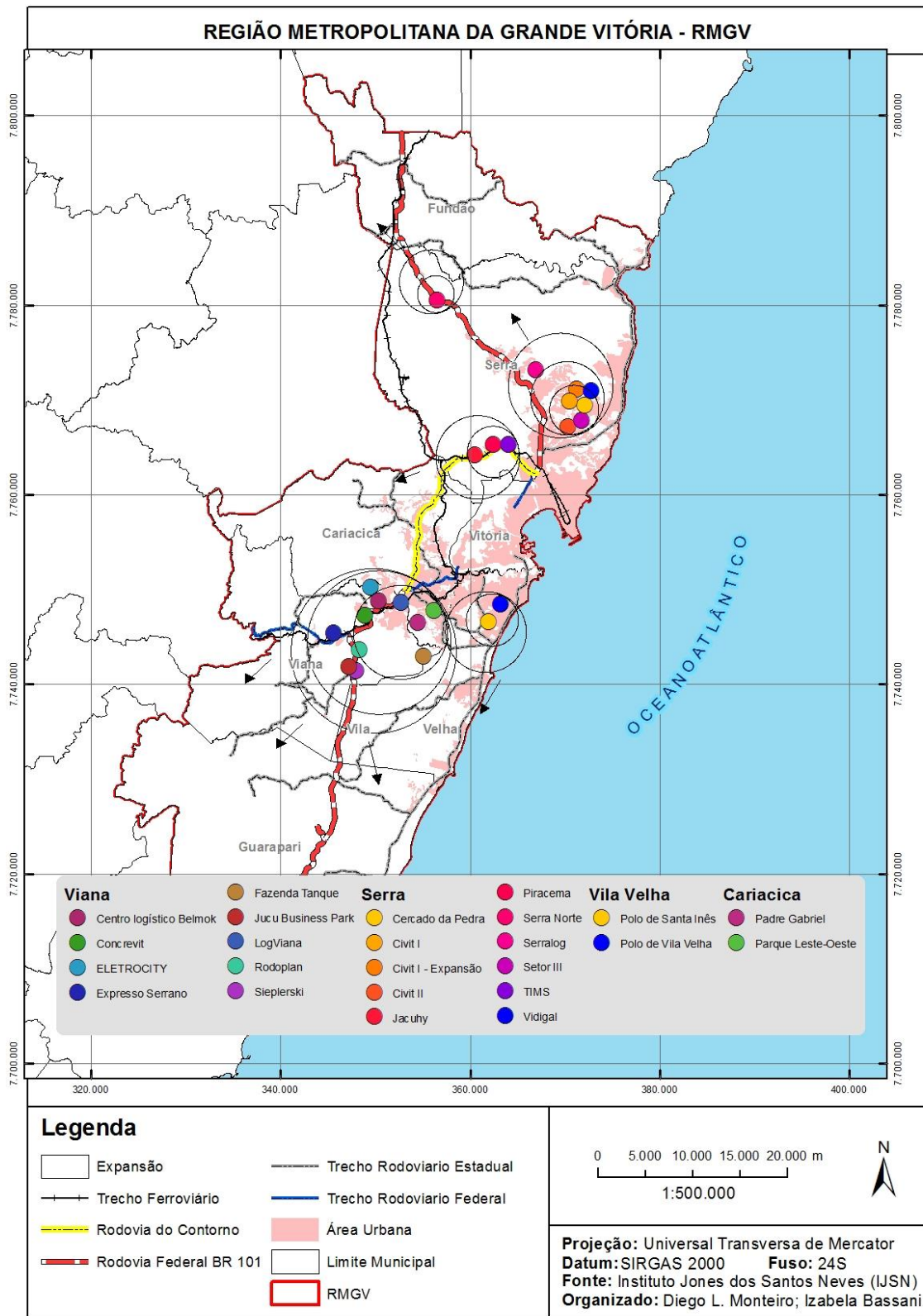
A atual reestruturação do espaço urbano funcionaria como um meio de afastar a crise, ao menos temporariamente, o capital é retirado da esfera industrial e, como mostrou Harvey (1982), há uma tendência do capital a ser deslocado para a produção do ambiente construído, onde as taxas de lucro permanecem mais altas, e onde é possível, através da especulação, a apropriação da renda da terra, manter a reprodução do capital (PEREIRA, 2015, p. 157).

Num plano mais prático, essa noção permite que entendamos as alterações nas formas e produtos arquitetônicos, na introdução de equipamentos, no uso de materiais e elementos de decoração, a reorganização da incorporação, do

comércio e da indústria da construção até a emergência de produtos imobiliários novos surgidos da produção reestruturada, como os chamados condomínios fechados que modificam a expansão metropolitana. Sobretudo, uma mercadoria muito nova – os condomínios industriais.

Pensando no plano dessa nova produção, e na esfera local do fenômeno de reestruturação imobiliária, os CI's estão apresentando uma tendência de expansão crescente, seja dentro da área metropolitana, ou para o que denominamos de área metropolitana expandida no ES. O mapa abaixo (Fig. 17) apresenta essa tendência de expansão.

Figura 17- Tendência de expansão do CI's na RMGV

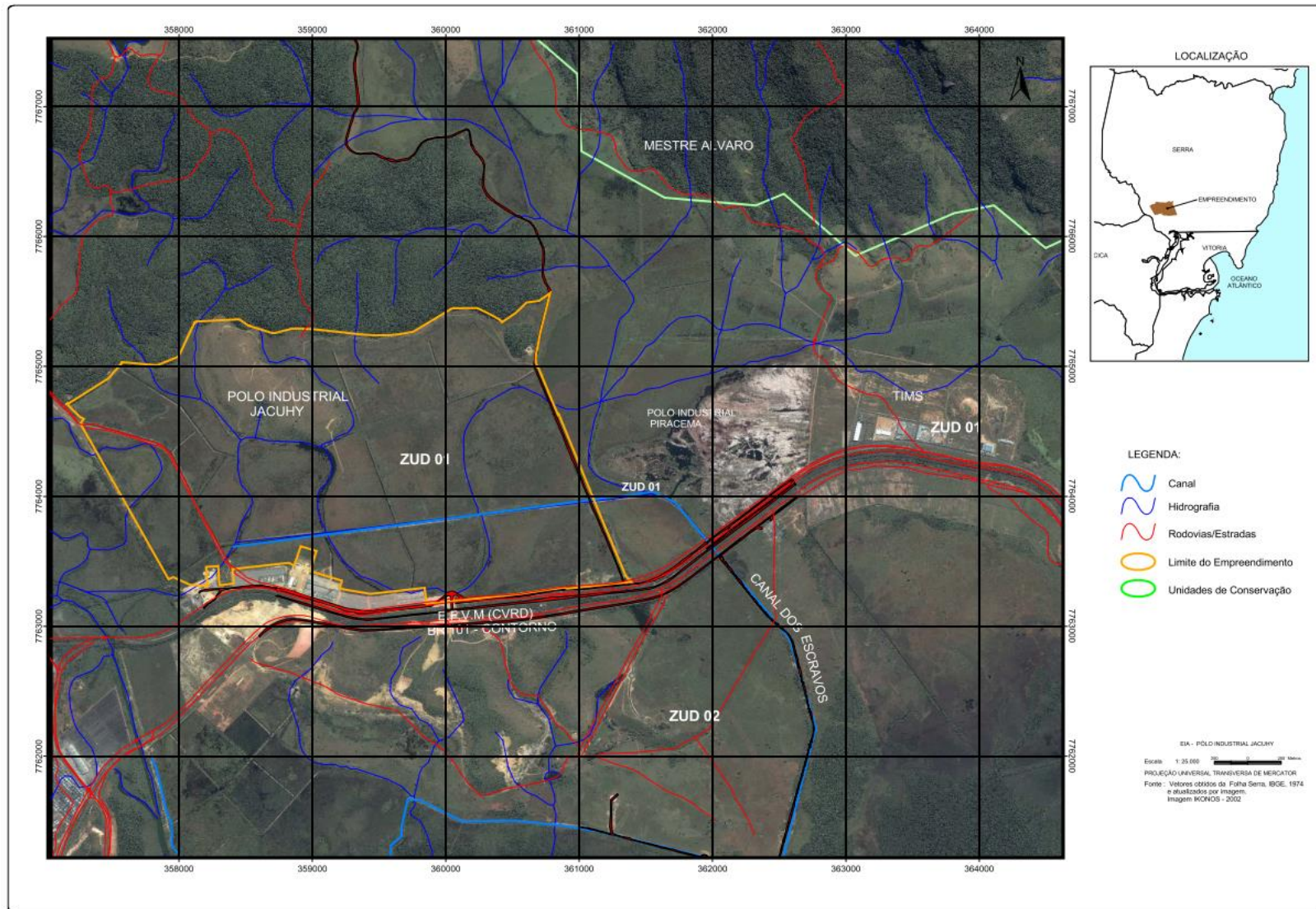


Fonte: elaboração própria. / IJSN dados.

Os empreendimentos da Serra possuem uma tendência de expansão para a parte mais noroeste do município, na divisa com o município de Fundão, que também compõe a RMGV. Também possuem forte tendência de expansão (e a principal) em direção ao município de Cariacica, onde fica a área conhecida como Contorno (Fig.18). Essa área possui alto grau de fluidez territorial e conexão importante entre vários modais de transporte. Já se consolidou como importante centro de construção de Cl's e possui disponibilidade de muitos terrenos para a produção da forma condomínio.

O Contorno desempenha papel fundamental na estrutura viária metropolitana, desviando da área central da cidade de Vitória, através da interligação dos municípios de Cariacica e Serra, o tráfego de cargas pesadas proveniente dos trechos sul e norte da BR 101, bem como destinado às plantas industriais localizadas ao norte da RMGV. Interligando as regiões de Campo Grande e Carapina, que respectivamente nos municípios de Cariacica e de Serra apresentam intensa movimentação urbana. Ao longo de sua extensão, possui trechos de baixa ocupação e de expressiva fragilidade ambiental, ainda não integradas à malha urbana consolidada da Grande Vitória.

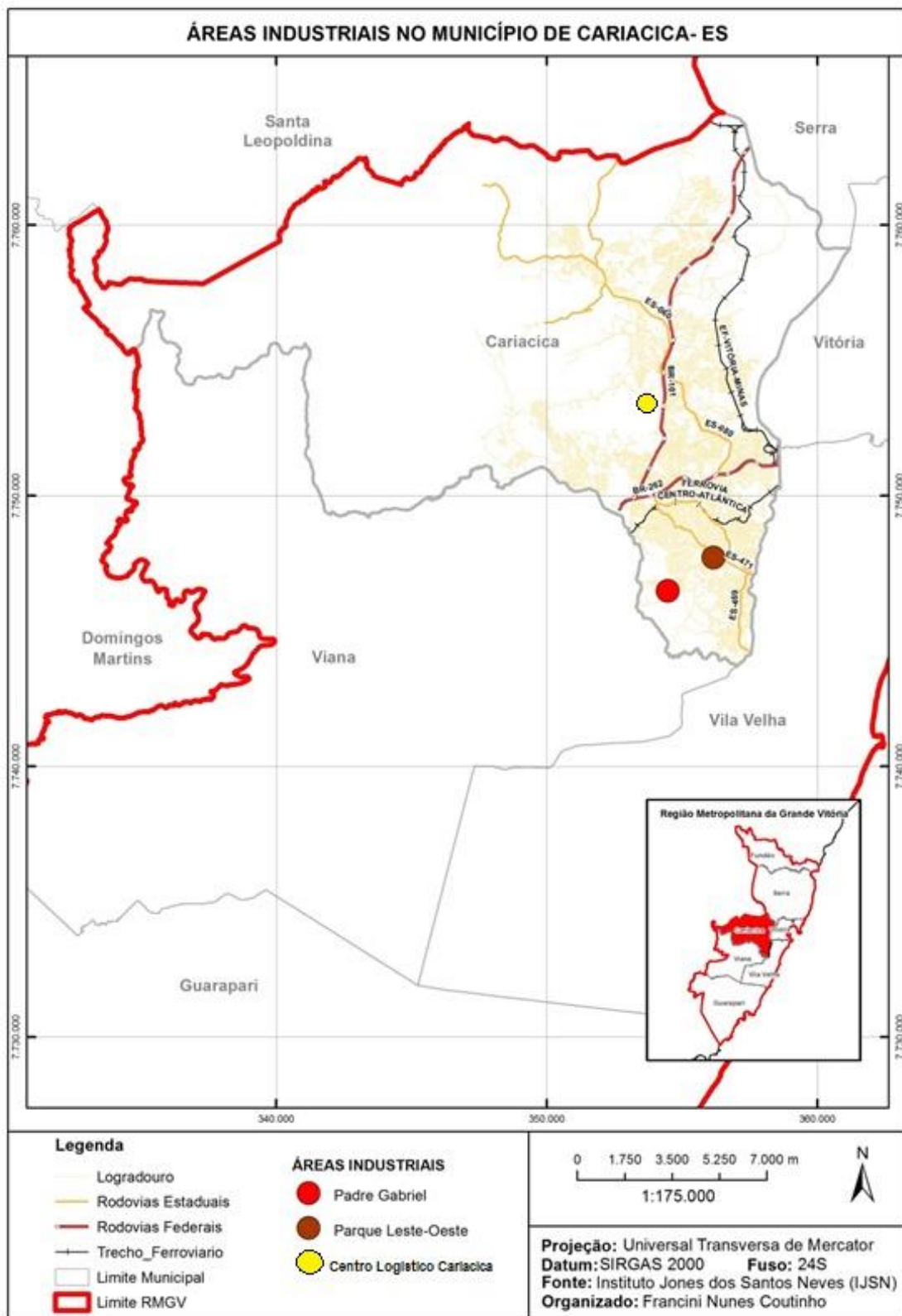
Figura 18- Rodovia do Contorno e seus principais empreendimentos



Fonte: elaboração própria/ Google Maps.

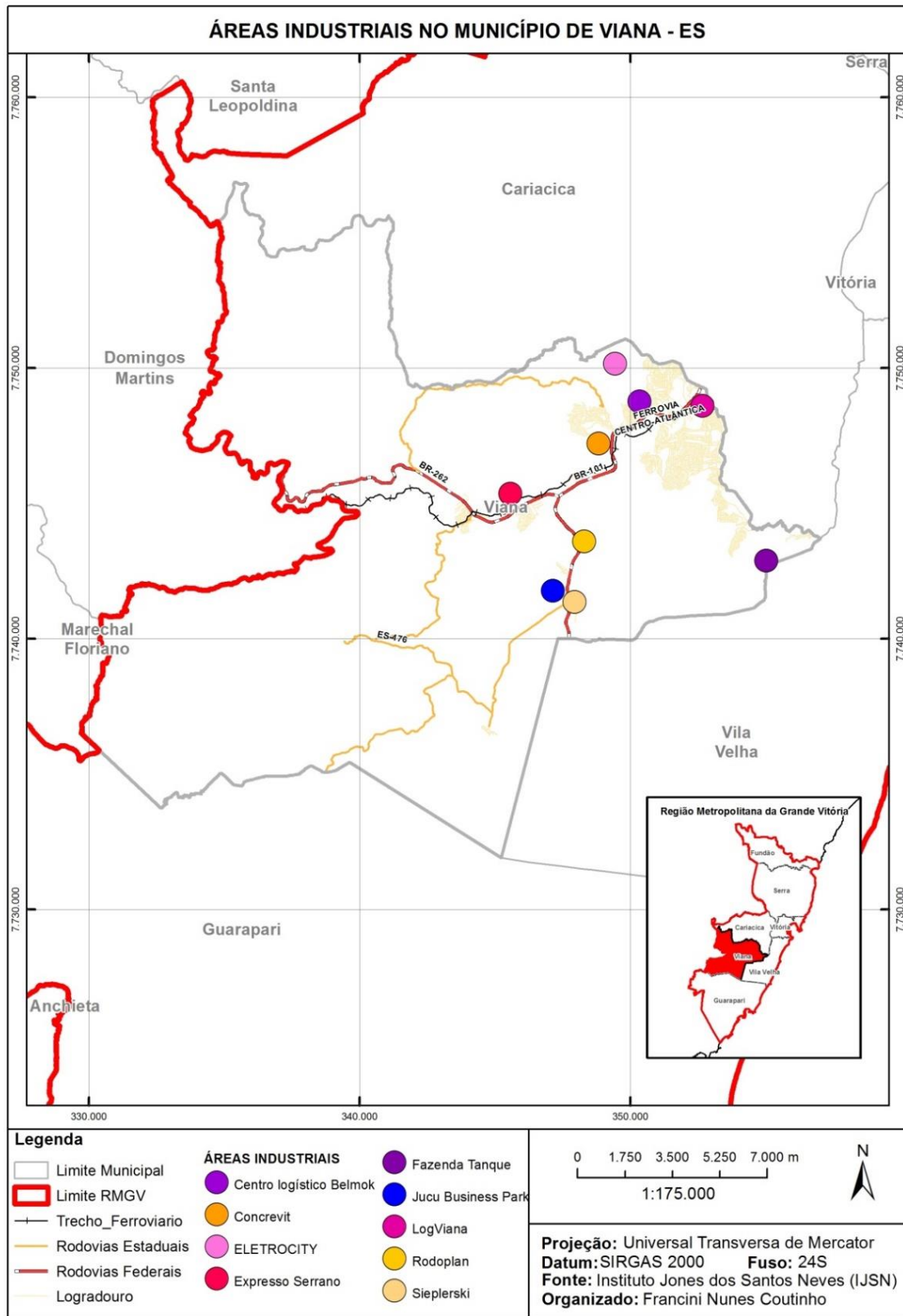
Outra tendência de expansão desses empreendimentos é no limite entre Cariacica e Viana (Fig. 19 e Fig.20). Ponto de importante fluidez territorial motivada pela conexão entre a Br 262 e a Br 101. Para os gestores públicos, existem outros municípios fora da RMGV que também se confirmam como importantes nessa tendência de expansão.

Figura 19- Condomínios Industriais em Cariacica



Fonte: elaboração própria.

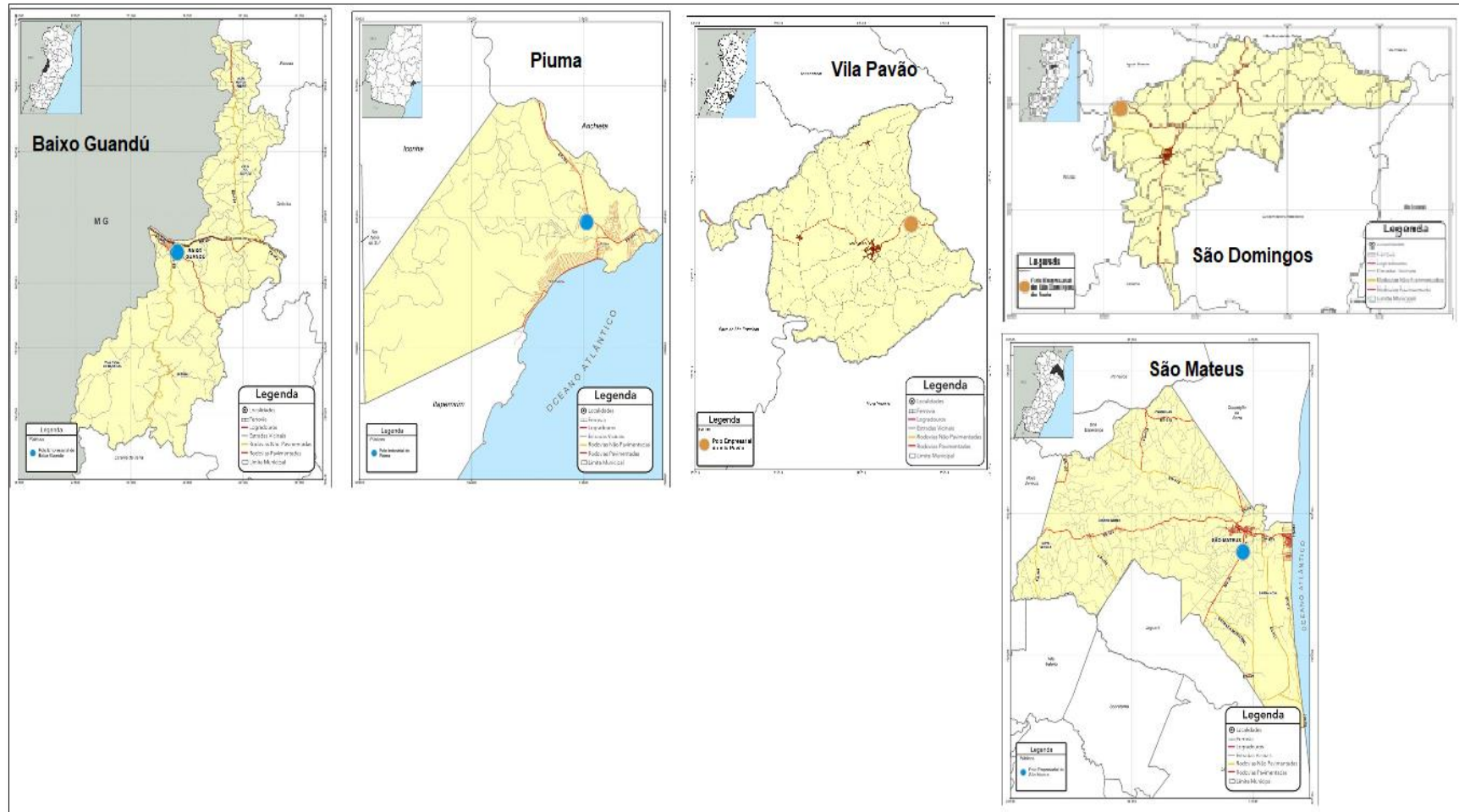
Figura 20- Condomínios Industriais em Viana



Fonte: elaboração própria.

Para além da área metropolitana, o governo do Estado aponta outros importantes pontos de expansão dos empreendimentos estatais no interior do Estado. Segundo os gestores da Suppin, esses empreendimentos se deslocam para municípios cujas atividades industriais estão em pleno desenvolvimento, como em São Mateus, onde a exploração do petróleo é a principal atividade atual, e para municípios cujo desenvolvimento de atividades, além do turismo e da agropecuária, precisam ser estimuladas (ver Fig. 21) (Entrevista em abril de 2018).

Figura 21- Mapa de localização de empreendimentos fora da RMGV- ES



Fonte: dados da Suppin- 2019.

2.4 Condomínios Privados

Para efeito de classificação dos empreendimentos, fizemos uma separação entre os empreendimentos privados e públicos. Nesse sentido, classificamos aqui como condomínio apenas os empreendimentos privados. Separamos os mesmos em três tipologias classificativas: Condomínio Industrial e Logístico, Condomínio Industrial e Condomínio industrial e de uso misto.

Acentuamos ainda que a classificação proposta – em tipologias – tem como finalidade a ideia de identificação dos arranjos internos e das estratégias utilizadas para a produção de cada empreendimento. Do ponto de vista da perspectiva da produção da cidade, e em oposição a Finatti (2011), os condomínios industriais possuem uma unidade conceitual básica, são (todos!) negócios imobiliários. Produzidos pela racionalidade do capital imobiliário, sem perder de vista o que ele busca, lucro e a apropriação de uma parcela da renda cada vez maior.

Analisando a obra de Pereira (1988), entendemos que a apropriação capitalista da terra “transforma a propriedade imóvel numa base para a estruturação das relações de produção e consumo, à medida que exclui trabalhadores da posse dos meios de produção e da moradia” (PEREIRA, 1988, p. 9). Para o autor, a implicação dessa condição se dá quando no plano da aparência o preço da venda da mercadoria imobiliária não tem vinculação alguma com seu preço de custo. Assim, ele admite que essa aparência é resultante do “encravamento do mercado de terras e do mercado de edifícios no mercado imobiliário” (PEREIRA, 1988, p. 10). Nesse sentido, a mercadoria condomínio industrial, conjuntamente com a “mercadoria” terra, torna-se a chave para o processo de valorização. Em síntese, o que se tenta revelar é que o preço da produção da mercadoria imóvel (CI's) não pode regular o preço do mercado, uma vez que a terra, dentro desse processo, apresenta-se como renda capitalizada. O que Pereira (1988) afirma é que conforme se intensificam os processos de industrialização e urbanização, mais fortemente se estabelece a relação de discrepância entre valor e preço da mercadoria imobiliária. Ou seja, a terra tem

um papel fundamental na formação dos preços de aluguel e venda dos lotes e frações ideias dos CI'S.

A essência do CI é a mesma de qualquer outro negócio imobiliário, seja residencial ou comercial. Mas entendemos aqui a necessidade de subdividi-los para a compreensão dos seus processos particulares de produção e sua ligação com a dinâmica econômica local, imobiliária e de subsídios estatais.

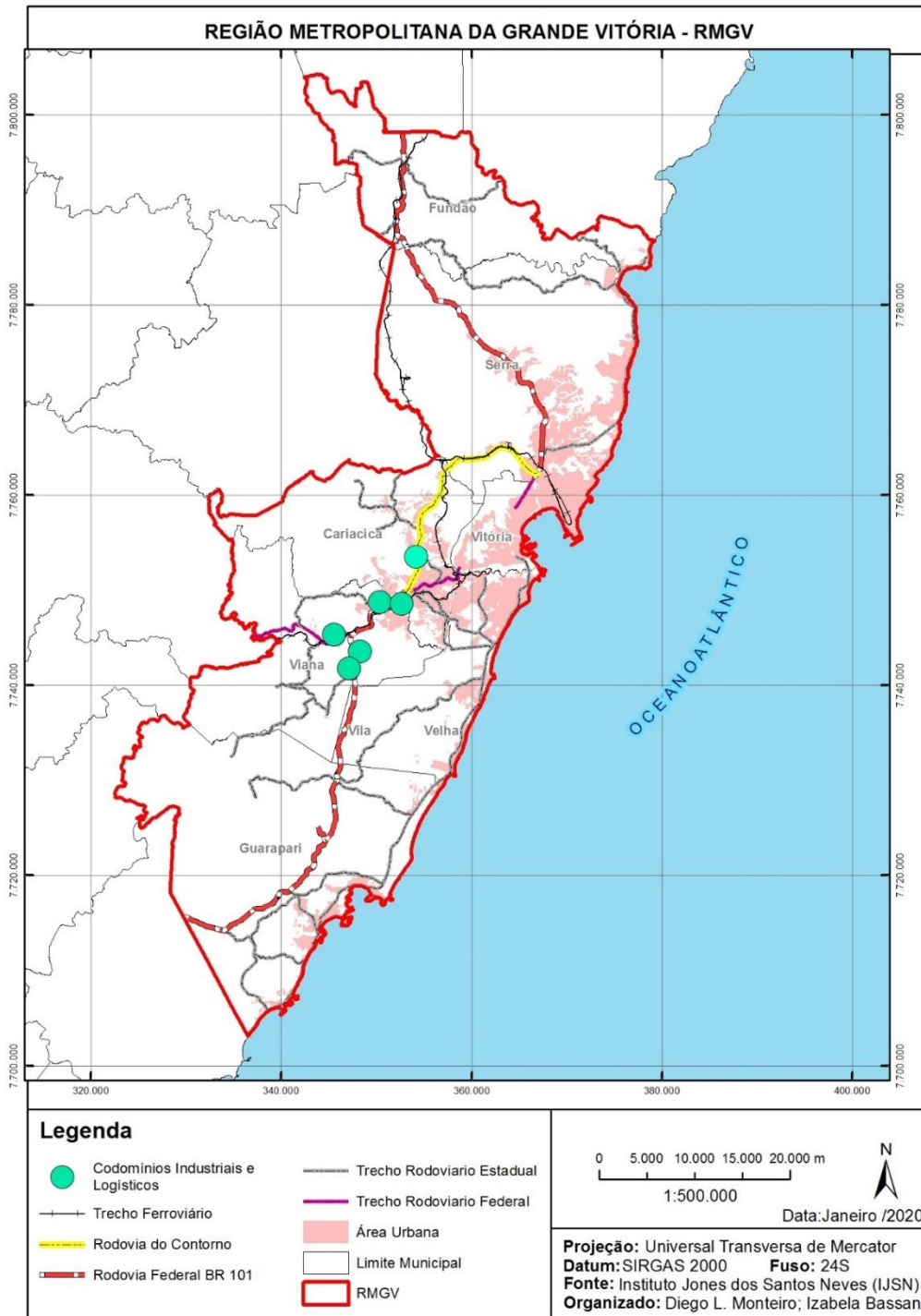
Para Bassani (2016) alguns elementos poderiam justificar a produção dos CIs no município de Serra. Dentre eles a autora destaca os seguintes: a produção de um novo nicho de mercado para a produção imobiliária; a necessidade de espaços infraestruturados, e já prontos para receber as indústrias e empresas; o licenciamento ambiental já feito, garantindo agilidade no processo de instalação dos contratantes e compradores; e a migração de empresas de outros nichos da produção imobiliária (residencial, construção pesada) para os CIs.

2.4.1 Condomínio Industrial e Logístico na RMGV

Classificamos como condomínio industrial e logístico todos os empreendimentos que em seu arranjo interno possuem essas duas atividades – indústria e logística, ambas as atividades produtoras de valor. Dos 15 empreendimentos privados existentes na RMGV podem ser classificados dessa forma, representando 40% do total desses empreendimentos.

Destacamos aqui os seguintes empreendimentos como parte desta classificação: em Cariacica, Centro-Logístico Cariacica; em Viana, Centro Logístico Belmock, Expresso Serrano, Jucu Business Parque, Log Viana e Rodoplan (Fig.22).

Figura 22- Condomínios Industriais e Logísticos



Fonte: elaboração própria.

Majoritariamente, a concentração geográfica desses empreendimentos está em Viana e, sobretudo na divisa com o município de Cariacica, área apontada por nós como de grande fluidez territorial e de forte tendência para a expansão desses empreendimentos.

O município de Viana se estende por 311,6 km² e conta com aproximadamente 65 mil habitantes no último censo. A densidade demográfica é de 208,6 habitantes por km² no território do município. Vizinho dos municípios de Cariacica, Marechal Floriano e Domingos Martins (os dois últimos fazem parte da Região Serrana do estado, basicamente de economia agropecuária), Viana se situa a 16 km a Sul-Oeste de Cariacica.

O município está dividido em 18 bairros e 49 loteamentos. A localização privilegiada e estratégica transforma Viana em um grande elo entre o litoral e a Região Serrana do Espírito Santo e o Estado de Minas Gerais, pela BR 262, bem como entre o Sul e o Norte capixaba, através da BR 101. Viana ainda possui dois corredores viários, inaugurados no início desta década, que se constituem em rotas alternativas que ligam bairros do município: o corredor Viana Norte, que liga o Bairro Nova Betânia a São Francisco em Cariacica, e o corredor Viana Sul, que tem início em Marcílio de Noronha e estende-se até o bairro Universal.

A produção do espaço de Viana ganha expressividade com o incentivo financeiro da CODES, responsável pela implementação de indústrias como a Real Café S/A na década de 1970. Nessa mesma década, a população do município era majoritariamente rural.

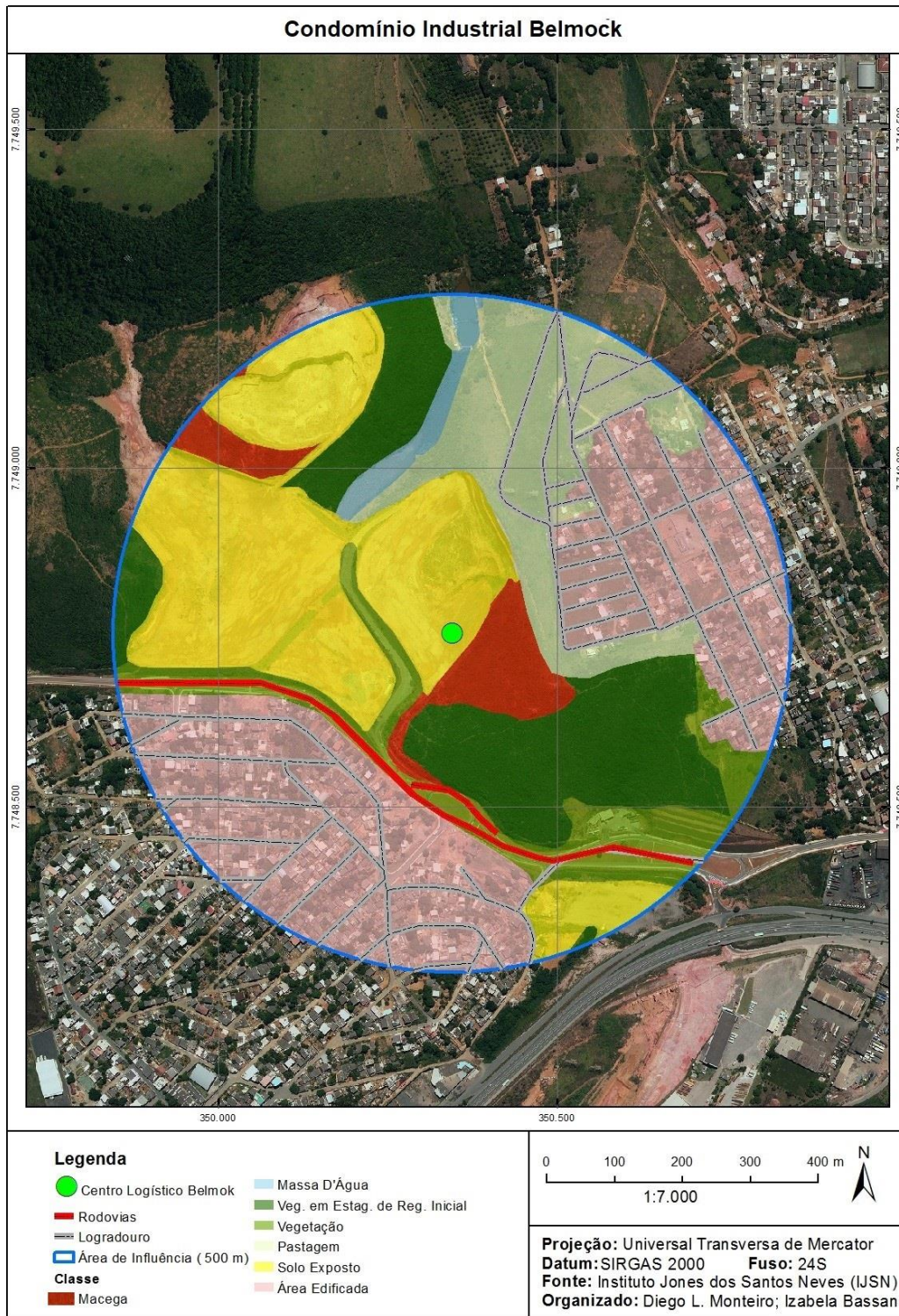
Com a criação da BR 262, e a instalação de pequenas indústrias, sobretudo do ramo alimentar, o município passa a ter suas atividades urbanas mais expressivas. O mercado imobiliário em Viana, se comparado aos demais municípios, ainda é recente, contudo, cresce anualmente e parece ser o de mais importância nos últimos anos para o município.

Viana tem se destacado no ramo logístico e agora também busca através de subsídios atrair mais indústrias. É que cada vez mais empresas tem procurado o município para investimentos e a instalação de seus empreendimentos. Viana é a terceira cidade metropolitana em território e está em ampliação do tecido urbano nos últimos anos. Possui em seu território o entroncamento das BRs 101 e 262, gasodutos, rios e termoelétrica com capacidade de suprir a energia necessária ao município de Vila Velha.

O setor que concentra o maior número de empresas e empregos é o comércio e reparação de veículos automotores. Também estão instaladas na região 7 das 150 maiores empresas do Estado. O setor industrial representa cerca de 42% do PIB do município.

O Centro Logístico Belmok (Fig.23) é um espaço de 130 mil m², disponíveis para armazenagem, de um total de 800 mil m², que serão disponibilizados para atividades industriais. O custo para a produção do empreendimento é de R\$ 100 milhões.

Figura 23- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Centro Logístico Belmok



Fonte: elaboração própria.

A localização do empreendimento é um de seus principais aspectos funcionais. Localizado a oito quilômetros do Porto de Vitória e 12 quilômetros do Porto de Capuaba, em Vila Velha, o centro logístico da Belmok fica, ainda, às margens da rodovia BR 262 e ao lado do traçado previsto para a nova ferrovia Litorânea Sul, que deverá ligar a Grande Vitória à malha da FCA - Ferrovia Centro Atlântica. O primeiro módulo a ficar pronto será um armazém de oito mil metros quadrados onde serão realizadas operações de *cross-docking*²⁰, já para atender a demanda de um importante cliente para a transportadora. Vale ressaltar que Belmok é conhecida por ser uma das maiores transportadoras do país, mas agora também está atuando na produção de um empreendimento voltado para transporte e logística.

A Rodoplan (Fig.24) é uma empresa tradicional do setor de transportes, cargas e armazenamento, além de movimentação e distribuição. A empresa instalará no município de Viana um condomínio logístico, com área de 540.000m² e disponibilizará parte dessa área para outras atividades industriais.

Por estar diretamente vinculada ao ramo de transporte, atualmente, o empreendimento tem investido muito no uso de tecnologia. Os profissionais que monitoram o circuito de transporte das mercadorias têm desenvolvido softwares que monitoram o transporte 24h por dia. Essa é outra característica marcante dos condomínios industriais e logísticos no Brasil: o uso cada vez maior de tecnologias e dispositivos de segurança.

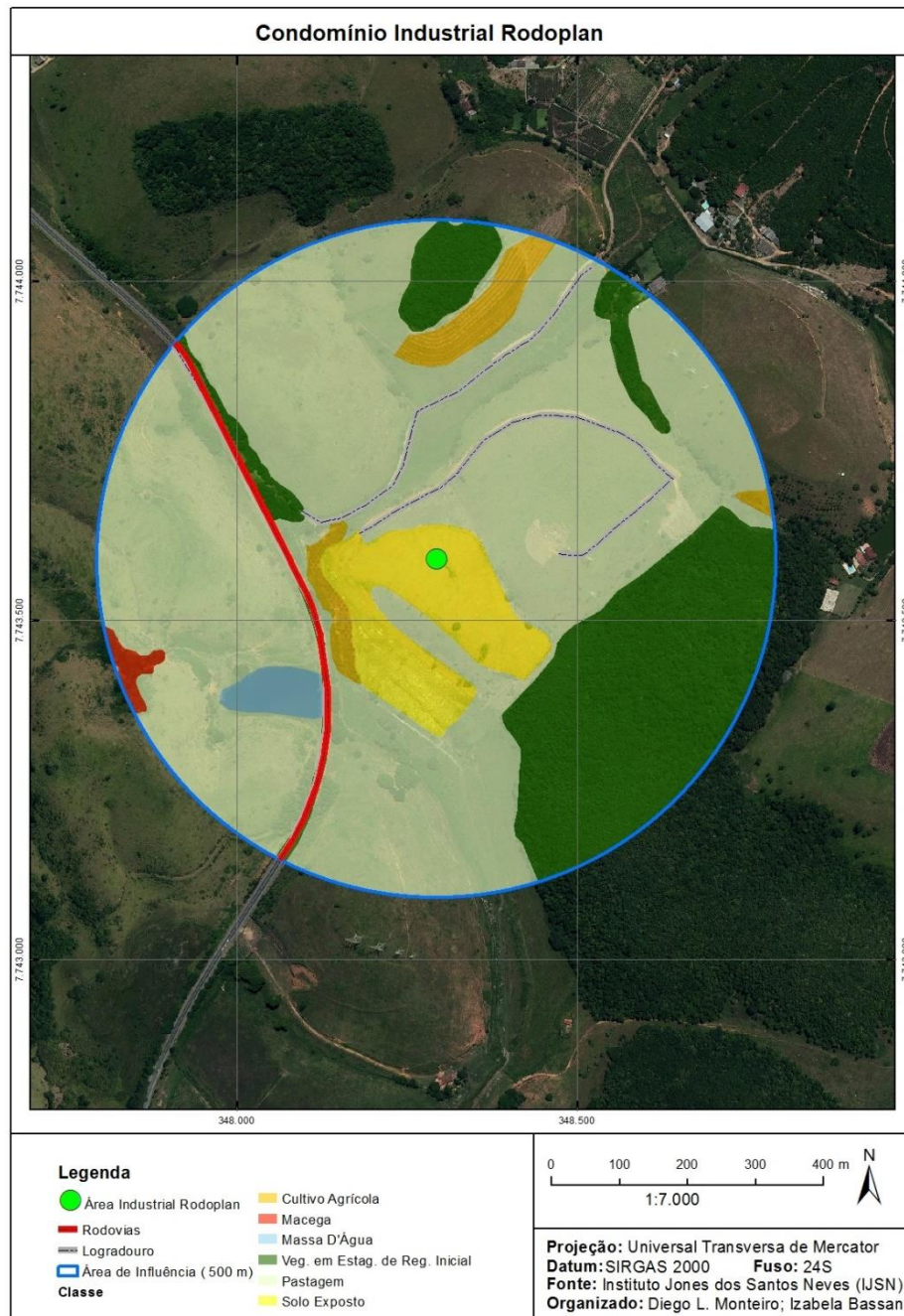
Nesse caso, especificamente, a necessidade de segurança extrapola os muros dos empreendimentos, precisa assegurar o transporte do material que está

²⁰ *Cross docking* é um sistema de distribuição no qual o produto que foi comprado pelo cliente é despachado para um centro de distribuição ou para uma instalação (armazém). Nesse centro de distribuição/armazém, a mercadoria é expedida para o consumidor final de forma imediata, ou seja, acontece uma redistribuição rápida. É uma técnica muito utilizada pelo e-commerce, ou seja, por lojas virtuais, que dispensam uma infraestrutura física maior e mais complexa. Mas não apenas as lojas virtuais adotam essa estratégia, muitas empresas físicas também estão aderindo a essa tendência. Literalmente, o termo "*cross docking*" significa "cruzando as docas" por causa do sistema no qual os produtos desembarcados nos galpões das docas eram transportados por meio de esteiras automatizadas para veículos já preparados por cada região.

sendo levado até outro município capixaba ou estado brasileiro. A atividade produtiva – de valor – se estende também para o transporte das mercadorias.

Não se trata, portanto, de uma mercadoria material – o transporte – mas de uma mercadoria capaz de produzir mais-valia, pois agrega valor no final do seu processo. “*E se de um alfaiate se compra a calça ou seu serviço, isto me é totalmente indiferente*” (MARX, 2013, p. 78). Marx já alertava sobre a imaterialidade do trabalho.

Figura 24- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Rodoplan



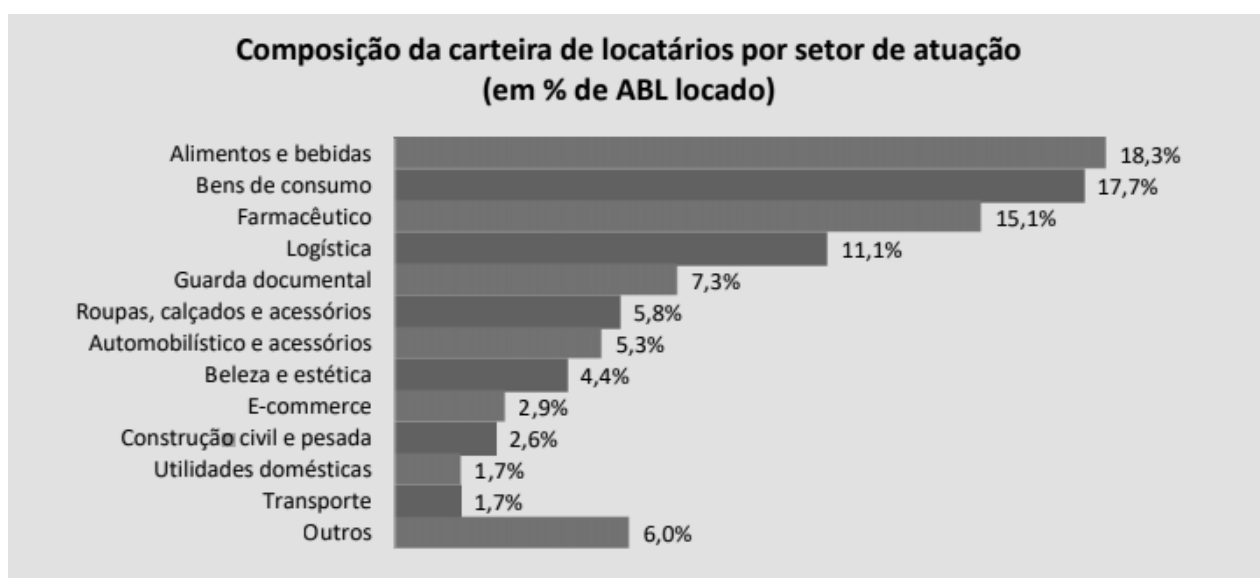
Fonte: elaboração própria.

O Condomínio Industrial e Logístico Vianalog (Fig.25) foi inaugurado em 2013, na antiga Fábrica de Chocolates Vitória, em Viana, as margens da BR 262. O capital inicial imobilizado para a construção do empreendimento é de cerca de 103 milhões de reais. Possui uma área locável de 60.000 m², de um total de

150.000 m², em quatro galpões destinados à estocagem e operações logísticas. O Condomínio possui cinco edificações de apoio: restaurante, vestiário e duas portarias de acesso. O pátio de manobra permite a movimentação de veículos leves e até 102 carretas. O empreendimento ainda dispõe de serviços de manutenção, limpeza e segurança com circuito fechado de TV e portaria 24 horas.

Destacamos no gráfico (Gráfico 9) a composição da carteira dos locatários do Log Viana. A carteira de investidores é muito diversificada e segundo os relatórios da empresa isso garante o atual crescimento dos CI's e logísticos no Brasil inteiro.

Gráfico 9 - Composição da carteira de locatários por setor de atuação



Fonte: Relatório de dados do Log Viana.

O empreendimento também foi financiado pelo Programa de Desenvolvimento Sustentável (Proedes) – Integração Logística pretende preparar o Espírito Santo para atuar a nível nacional no ramo de logística e indústria. O investimento será de mais de R\$ 3 bilhões e resultará em novas rodovias, instalação de aeroportos regionais, ferrovias e portos e condomínios industriais²¹. Percebemos também que o Estado, em parceria com a Prefeitura

²¹ O Proedes – Integração Logística é um dos maiores investimentos no segmento de logística no Estado e está sendo colocado em prática um conjunto de projetos para unir os modais de

Municipal de Viana (PMV), fomenta a iniciativa privada na produção dos Condomínios industriais e logísticos, sendo este mais um dos motivos para a escolha da localização.

O Condomínio LogViana faz parte do portfólio da empresa MRV, que possui agora uma extensão de suas atividades para a construção de condomínios logísticos e industriais. Trata-se de um produto que possui outra forma de financiamento muito comum a esses tipos de empreendimentos e para a captação de recursos na esfera financeira.

transporte, dentre eles o rodoviário, aeroportuário, ferroviário e portuário criando uma ligação do Espírito Santo com o Brasil e o mundo. A estimativa é que esteja concretizado até 2020.

Acesso em: <https://setop.es.gov.br/proedes---integracao-logistica-beneficia-viana> .

Figura 25- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial: LogViana



Fonte: elaboração própria.

O condomínio industrial e logístico Jucu Business Park (Fig.26) possui uma área de 68.435,23m². A empresa responsável pela produção do empreendimento é a SG Projetos e consultorias, atuante no Brasil inteiro. Esse empreendimento ainda traz outra característica importante dos condomínios industriais e logísticos, a proximidade com outros empreendimentos semelhantes. Proporcionando assim uma economia de aglomeração e uma especialização do território local nesse tipo de infraestrutura.

Figura 26- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Jucu Business e Sieplerski



Fonte: elaboração própria.

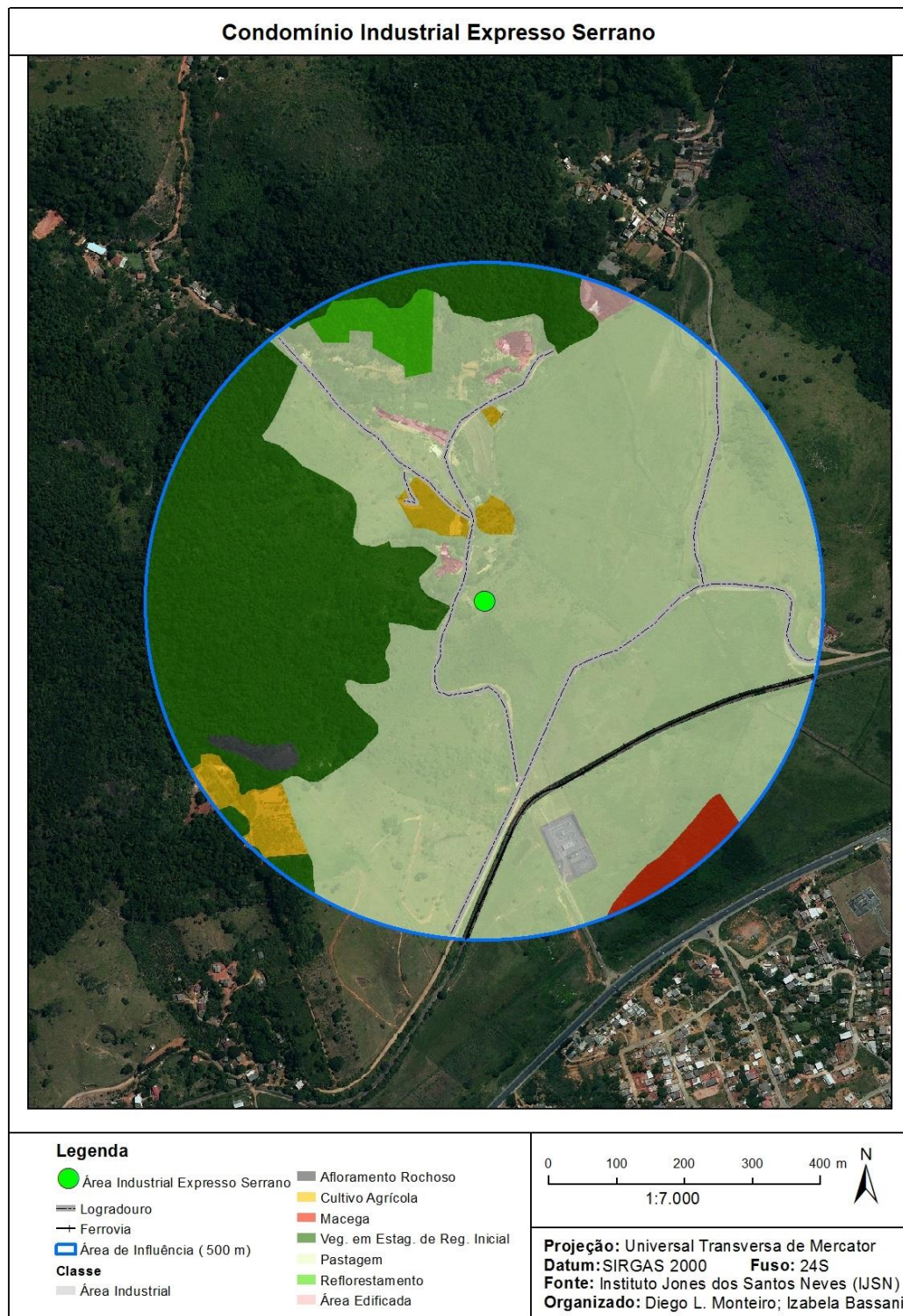
Por fim, o condomínio logístico e industrial Expresso Serrano (Fig.28), com 1,2 milhões de m², localizado na Região do Bairro Bom Pastor. O condomínio ainda contará com restaurantes e oficinas. Condomínios têm como característica essencial o compartilhamento de serviços, como os de limpeza e restaurantes, por exemplo. Dentre os principais serviços disponibilizados pelo empreendimento está o de transporte (ver Fig.27).

Figura 27- Modalidades de Transporte oferecidas pelo Expresso Serrano



Fonte: <http://www.expresser.com.br/>

Figura 28- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial: Expresso Serrano



Fonte: elaboração própria.

A economia do município de Cariacica é voltada para o setor terciário, comércio exterior e indústrias. O bairro de Campo Grande aparece como um dos principais subcentros comerciais da RMGV, sendo considerado o maior *shopping* a céu aberto do estado do Espírito Santo. Cariacica também possui o maior porto seco da América Latina, além de várias empresas de logística.

O documento Agenda Cariacica (2012) nos diz que o município de Cariacica passou por pelo menos três momentos decisivos em termos de localização de investimentos. Primeiramente, a perda de importância em relação aos demais municípios da RMGV, sobretudo em relação a Serra e Vitória, na década de 1970, perdendo espaço na indústria e serviços.

Em segundo lugar, a produção de um subcentro comercial, o de Campo Grande, como já mencionado, dada a expansão das atividades na capital e expansão metropolitana. Essa nova condição se torna, novamente, um atributo para atração de investimentos públicos e privados, que marcam o terceiro momento:

Entre os investimentos públicos já projetados e/ou em fase de construção/finalização se destacam: o novo trevo próximo à Ceasa; o Estádio Estadual; as obras do Faça Fácil, do Corpo de Bombeiros e da Sede do IFES- Cariacica; as rodovias de ligação leste-oeste com o Município de Vila Velha e a duplicação do Contorno (BR 101). Empresas privadas de várias partes do país também projetam e/ou estão construindo grandes obras para a instalação de condomínios residenciais, unidades para o armazenamento de cargas e, inclusive, um Shopping Center de grande vulto, projetado pelo Grupo Sá Cavalcante (AGENDA 21, 2012, p. 22).

Como podemos ver até aqui, Cariacica tem seu crescimento alavancado pela própria dinâmica metropolitana que, em expansão, exige novos espaços produtivos, tanto na construção de infraestruturas públicas, como na produção imobiliária, com produtos diversificados.

Dentre as atividades atuais, presentes no município, destacamos a forte presença da logística. O município é sede do grupo Águia Branca uma das maiores companhias de viação do país; também possui em seu território a Ambev, maior distribuidora de bebidas do Brasil; e o Terca, responsável pela

distribuição de carros e outras mercadorias importadas. Ainda se faz presente um centro logístico no município, o Centro Logístico de Cariacica.

Quanto à indústria, o município possui grandes investimentos desde a década 1970. E hoje é uma das principais referências estaduais na produção de valor:

Destacam-se entre estes a siderurgia (antiga COFAVI, hoje Arcelor Mittal) e a produção de bebidas (Coca Cola), cujas empresas estão organizadas em nível mundial e possuem seus laboratórios próprios de pesquisa e de inovação concentrados nos países centrais (Europa e Estados Unidos). Especialmente no caso da siderurgia, cabe destacar o seu papel na demanda por produtos locais com algum conteúdo tecnológico, com destaque para os bens e serviços da metalmecânica. Várias empresas familiares, voltadas para a produção de peças, de equipamentos de automação e de serviços industriais, atuam no fornecimento à Arcelor Mittal no município e aguardam com grande expectativa a concretização dos anúncios de novos investimentos de ampliação na unidade de Jardim América e arredores. Esta empresa realiza seminários para o aperfeiçoamento de fornecedores com atualização sobre os processos de inovação no mercado (AGENDA CARIACICA, 2012, p.24).

O CEASA (Centro de Distribuição de Alimentos) é outro grande centro comercial, no caso, de distribuição da produção agrícola capixaba. A indústria da produção de confecções em Cariacica tem grande importância também, assim como a moveleira que ganha cada vez mais espaço.

Para o documento Agenda Cariacica (2012), a construção civil também possui um grande dinamismo, vale ressaltar que as empresas atuantes são, em sua maioria, sediadas fora do município e que as iniciativas imobiliárias estiveram vinculadas basicamente ao parcelamento de solo, em grandes partes irregulares. Além das obras de ampliação e das novas rodovias, Cariacica vem recebendo vários projetos de construção de condomínios comerciais e residenciais. Os condomínios de armazenagem vertical e logística de cargas importadas constituem-se em grandes novidades, tanto pelos que já estão instalados no município como pelas projeções de novas construções para os próximos anos.

Seguiremos abaixo analisando a produção desses condomínios no município de Cariacica, destacando o papel dos que se apresentam abaixo do Parque Leste-Oeste, Condomínio Logístico de Cariacica e Padre Gabriel.

O Condomínio Centro Logístico de Cariacica foi instalado numa área de mais de 100 mil m², próximo à Rodovia do Contorno, e possui 35 módulos de armazenagem. Atuam no condomínio empresas nacionais e internacionais:

A A&h comercial Ltda. (Selezione) é uma das empresas instaladas há mais de dois anos no centro de logística de Cariacica. Ela opera com importação e distribuição de tecidos e acessórios para bolsas de grifes de alta qualidade. Segundo fontes da empresa, o controle informatizado de estoque, via códigos de barras, permite a identificação do comprador e as características principais que tem o tecido (tamanho, largura, tipo e estampa), a partir de um software específico. “Este software passa por melhorias constantemente e nossa empresa participa do desenvolvimento desse programa”. Outra inovação tem sido a implantação de um sistema de etiquetas com chip orgânico, que permitirá o monitoramento de todo o processo de comercialização desde a fonte do produto no exterior. “Esta etiqueta foi desenvolvida por uma empresa capixaba que se chama Ewm Brasil (www.ewmbrasil.com.br), esta tecnologia vai tornar possível a integração de toda a cadeia têxtil da importação à produção”. (Site EWM BRASIL, acesso em janeiro de 2020).

A definição jurídica da propriedade condominial exige o compartilhamento de serviços dentro da gleba. Ou seja, os serviços são compartilhados pelos condôminos, assim como a propriedade do espaço do empreendimento. Podemos notar esse compartilhamento quando analisamos o caso específico do Condomínio Logístico Cariacica. O empreendimento oferece os seguintes serviços para os condôminos (Fig.29):

Figura 29- Serviços compartilhados no Condomínio Logístico de Cariacica



Fonte: <http://centrologisticocariacica.com.br/>

A empresa responsável pela produção e comercialização do espaço desse empreendimento é a Stile Comercial. A empresa é consolidada no mercado nacional em operações logísticas.

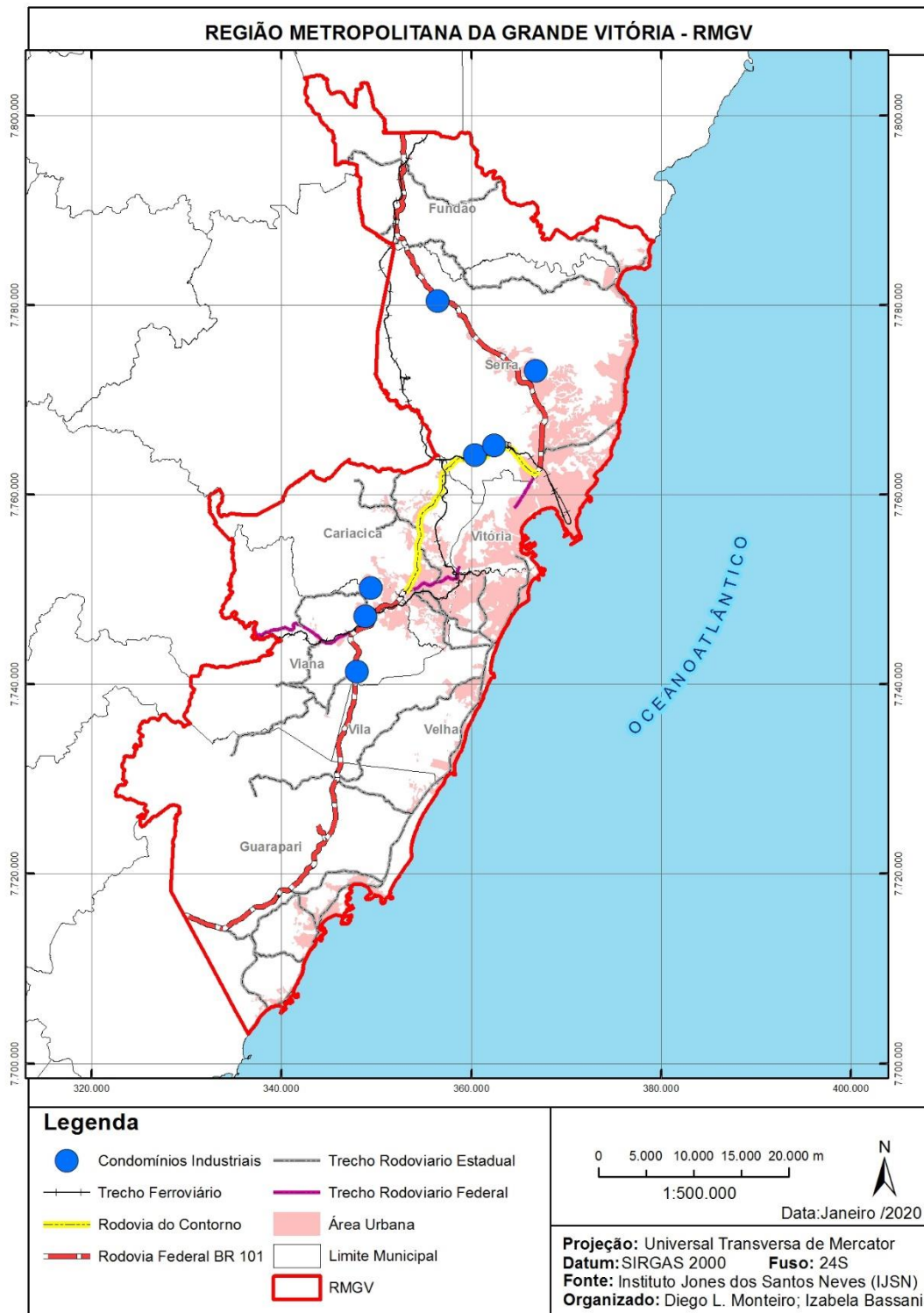
Em síntese, esses empreendimentos possuem como características principais a localização próxima às principais rodovias capixabas, o compartilhamento de serviços, um arranjo interno diversificado quanto aos locatários (locatários e proprietários) e a produção de mercadorias materiais e imateriais (como a prestação de serviços).

2.4.2 Condomínios Industriais na RMGV

Classificamos como condomínios industriais aqueles que somente possuem em seu arranjo interno a presença da indústria, da produção do valor com base em mercadorias materiais. Especialmente esses empreendimentos estão concentrados nos municípios de Serra e Viana. Classificamos aqui os empreendimentos: Jacuhy, Piracema e Serra Norte em Serra. E em Viana os empreendimentos Concrevity e Sieplerski. Os Condomínios Industriais

representam aproximadamente 33% dos empreendimentos industriais condominiais na RMGV (Fig.30).

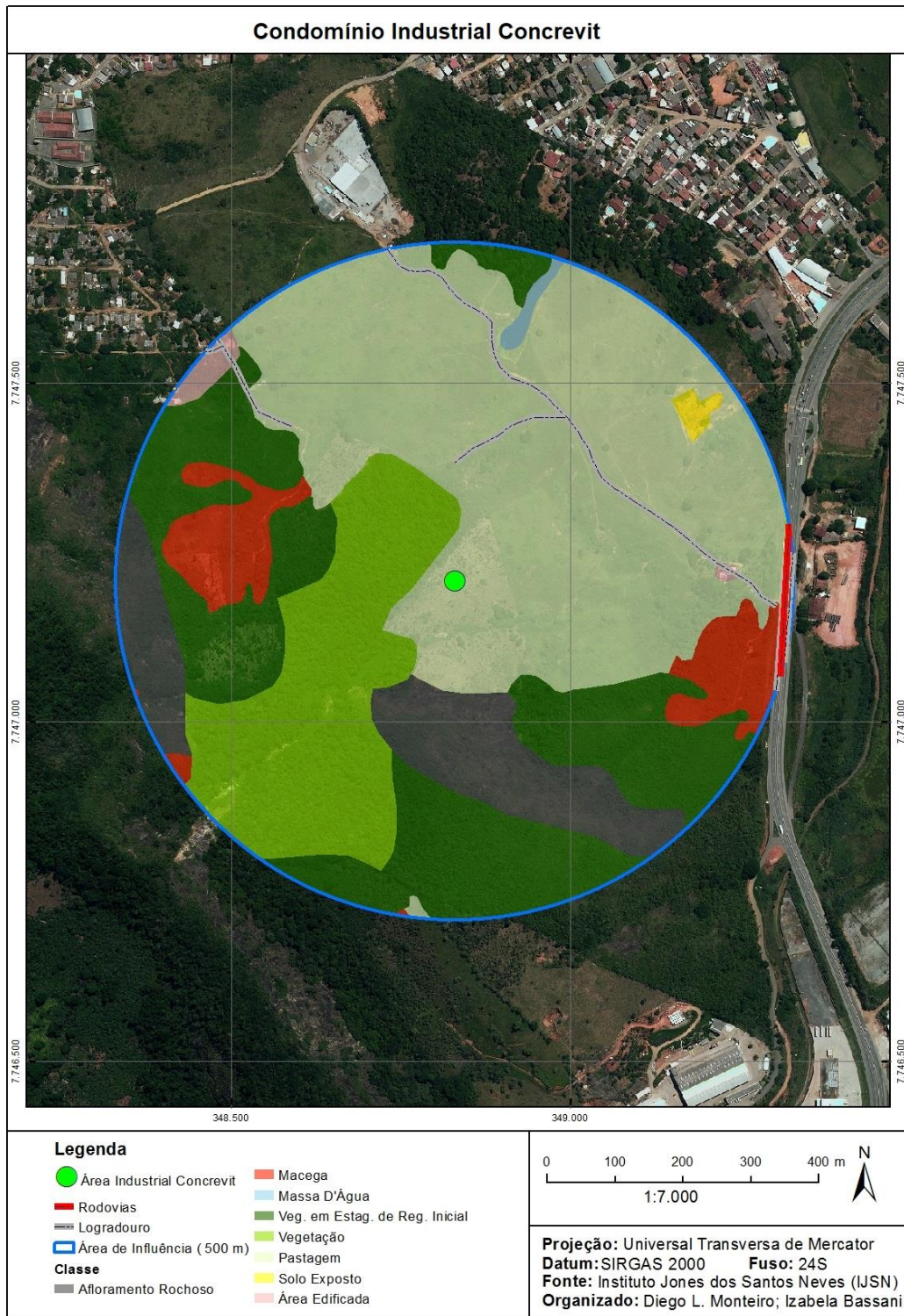
Figura 30- Condomínios Industriais na RMGV



Fonte: elaboração própria/ Dados do IJSN.

A Concrevit (Fig.31) é um empreendimento que abriga em seu arranjo interno a indústria de produção de concreto. As diferentes indústrias responsáveis pela transformação se encontram dentro do estabelecimento, desde as efetivamente produtoras do concreto até as responsáveis pelo controle de qualidade.

Figura 31- Uso do Solo: Concrevit



Fonte: elaboração própria.

Vale ressaltar que o empreendimento fornece concreto para as maiores construtoras e incorporadoras da RMGV. O empreendimento surge da grande demanda do mercado, sobretudo no início dos anos 2000, quando a RMGV tem uma intensa produção de empreendimentos imobiliários, sobretudo residenciais.

Abaixo, listamos todas as empresas que trabalham diretamente com os produtos da Concrevit. São empresas locais da RMGV, empresas nacionais e também grandes empresas mundiais do ramo da incorporação (Fig.32).

Figura 32- Construtoras e incorporadoras que usam os produtos Concrevit no ES e no Brasil

GRANDE VITÓRIA	RIO DE JANEIRO	CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS
<ul style="list-style-type: none"> • ANDRADE VALLADARES • AVALON CONSTRUTORA LTDA • BARBOSA BARROS • CANALCONSTRUTORA LTDA • CITTA ENGENHARIA LTDA • CIVIL MASTER PROJETOS • COBRA ENGENHARIA • COMER CONSTRUTORA • CONSTRUTORAEPURA LTDA • CONTRACTOR ENGENHARIA • DECOTTIGINIES CONSTRUÇÕES E INCORP.LTDA • ESTRUTURAL COSNTRUTORA • GALWAN • IMPACTO ENGENHARIA • JAVE CONT. E INCORP. LTDA • KEMP ENGENHARIA LTDA • LITIG ENGENHARIA • LOG VIANA • LORENTE • METRON ENGENHARIA • MKA ENGENHARIA • MNX EMPREENDIMENTOS • NAC CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA • ORION ENGENHARIA LTDA • PELICANO CONSTRUÇÕES • PELICANO CONSTRUÇÕES LTDA • PERC CONSTRUÇÕES • PROENG SERVIÇOS LTDA • SÁ CAVALCANTE • SANTOS NEVES ENGENHARIA LTDA • SCARDINE E MIRANDA • TERCASA ENGENHARIA • TOREZANI CONSTRUTORA LTDA 	<p>OBRAS PÚBLICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CONSTRUTORA OAS LTDA. • DIMENSIONAL ENGENHARIA LTDA. • DRATEC ENGENHARIA LTDA. • FW EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS E CONSTRUÇÕES LTDA. • CRATER CONSTRUÇÕES LTDA. • CONSTRUTORA PASSARELLI LTDA. • CRAFT ENGENHARIA LTDA. • HECIO GOMES ENGENHARIA LTDA. • FABIO BRUNO CONSTRUÇÕES LTDA. • TENSOR EMPREENDIMENTOS LTDA. • TECNOSOLO ENGENHARIA E TECNOL <p>OBRAS INDUSTRIAIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • EFER CONSTRUTORES ASSOCIADOS LTDA. • MPE MONTAGENS E PROJETOS ESPECIAIS S/A. • DIASE CONSTRUÇÕES LTDA. • CCP – CYRELA COMERCIAL PROPERTIES. • ZOPONE ENGENHARIA E COMÉRCIO LTDA. • SKANSKA BRASIL LTDA. • SERVENG CIVILSAN S/A. • METALÚRGICA VALENÇA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. • HEBERT ENGENHARIA LTDA. • METALFENAS INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO LTDA. • GOTARDO COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA. • AZEVEDO E TRAVASSOS ENGENHARIA LTDA. • TERMAQ TERRAPLANAGEM CONST. CIVIL E ESCAVAÇÕES LTDA. • GERCON CONSTRUÇÕES E INCORPORAÇÕES LTDA. • NOVATA ENGENHARIA LTDA. • TECSUL ENGENHARIA LTDA. • SEEL SERVIÇOS ESPECIAIS DE ENGENHARIA LTDA. 	<ul style="list-style-type: none"> • ODEBRECHT REALIZAÇÕES IMOBILIÁRIAS S/A. • SIG EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. • LOPEZ MARINHO ENG. E CONSTRUÇÕES LTDA. • EMCCAMP RESIDENCIAL S/A. • JOÃO FORTES ENGENHARIA S/A. • CYRELA BRAZIL REALTY S/A EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES. • DOMINUS ENGENHARIA LTDA. • CONCAL CONSTRUTORA CONDE CALDAS LTDA. • LM ENGENHARIA LTDA. • ADALEX CONSTRUÇÕES LTDA. • ROSSI RESIDENCIAL S/A. • CASAPLAN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. • CASENGE ENGENHARIA LTDA. • BROOKFIELD EMP. ECONOMICOS S/A. • M/RV ENGENHARIA E PARTICIPAÇÕES S/A. • CONSTRUTORA SÁ CAVALCANTE LTDA. • MOZAK ENGENHARIA LTDA. • VIA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS S/A. • MÉTODO ENGENHARIA S/A. • GAFISA S/A. • GALCON CONSTRUÇÕES E PARTICIPAÇÕES LTDA. • PERFORMANCE BR EMP. IMOBILIÁRIOS S/A. • CONSTRUTORA SANTA CECÍLIA DO RIO DE JANEIRO LTDA. • CARVALHO HOSKEN S/A ENGENHARIA CONSTRUÇÕES. • J C BRANDÃO ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO LTDA. • LAFEM ENGENHARIA LTDA. • KREIMER ENGENHARIA LTDA. • OSBORNE COSTA CONSTRUTORA LTDA. • ENGEBUILD ENGENHARIA LTDA. • IBEG ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES LTDA. • SINCO ENGENHARIA LTDA. • F MAC ENGENHARIA LTDA. • SCHIPPER ENGENHARIA LTDA. • HARMONIA ARQUITETURA E CONSTRUÇÕES LTDA. • QUEIROZ GALVÃO RIO 1 DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO LTDA.
<p>SÃO PAULO</p> <ul style="list-style-type: none"> • AFONÇO FRANÇA ENGENHARIA E COMÉRCIO LTDA • CONSTRUTORA E INCORPORADORA ATLÂNTICA LTDA • DELLA VOLPE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS SPE LTDA • GAFISA S/A • JZM PLANEJAMENTO IMOBILIÁRIOS E CONSTRUÇÃO LTDA • MOTA CAMPOS COMÉRCIO E CONSTRUÇÃO LTDA • ONZE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA • RACIONAL ENGENHARIA LTDA • SAVIMÓVEL COMERCIAL E IMÓVEIS LTDA • STUHLBERGER INCORPORADORA LTDA • CONSTRUTORA KOMACO LTDA 		

Fonte: <http://concrevit.com.br/>

Como produtos de um processo global, o da reestruturação imobiliária, entendemos a necessidade desses empreendimentos se articularem com

diferentes hierarquias de atores: globais, nacionais e locais. Mesmo não estando diretamente envolvidos na produção do empreendimento (com o canteiro de obras), estão diretamente vinculados ao fornecimento de matéria prima.

Em entrevista os responsáveis técnicos e administrativos (janeiro de 2020) do condomínio industrial, nos deixam claro sobre a credibilidade da empresa no mercado, sendo esta a primeira a ter o selo Iso9001 da América Latina. E que, portanto, as grandes empresas nacionais e internacionais acabam procurando a Concrevit para o contrato do serviço de concretagem. A empresa foi responsável por grandes obras no cenário local e nacional, tais como: a construção da Terceira Ponte e da Ponte Estaiada e todos os shoppings da RMGV; também foi responsável por grande parte das obras feitas na cidade do Rio de Janeiro para a Copa do Mundo. Contudo, afirmam que a crise de 2013 afetou muito o mercado nacional e a quantidade de obras:

(...) A empresa MRV fazia muitos trabalhos com a gente, mas depois que passou a concentrar suas atividades no “*Minha casa, Minha Vida*”, ela precisava de um serviço mais barato e já não fechava mais com a gente. (...) hoje o mercado de obras grandes caiu, o volume maior é de obras residenciais. Mas acreditamos que as obras governamentais (ao menos no ES) irão melhorar, vamos começar a fazer alguns trabalhos de revitalização (GESTÃO DA EMPRESA, janeiro de 2020).

Condomínio Industrial Siepierski (Fig.26 – ver figura no capítulo anterior) em Viana possui uma área de 540.000m². O empreendimento surge por uma iniciativa familiar. Pedro Siepierski, que iniciou sua jornada em Teixeira de Freitas na década de 80, quando sua família, descendente de poloneses e italianos, veio do Espírito Santo. Em 1996, ele fundou a Siepierski e Rocha Derivados de Petróleo, e em 2010 a Lorena Transportes, que oferecem produtos derivados de petróleo e serviços de transporte e abastecimento de combustível até hoje.

Em 2016, adquiriu uma área para a construção do seu empreendimento industrial, onde montou o Grupo Siepierski (ver Fig.33) composto pelas empresas TRR (Transportadora Revendedora Retalhista), Siepierski e Rocha Derivado de Petróleo e Lorena Transportes e Serviços Mecânicos - locação de

máquinas e serviços mecânicos. Em 2018, fundaram a Siepierski Tempera Indústria e Comércio de Vidros e a ARC - Comércio de Ferragens e Alumínio. Atualmente, as empresas contemplam um quadro de mais de 120 funcionários diretos. Em 2019 formaram a Fábrica de Gelo Siepierski, produzindo 22 toneladas de gelo por dia.

Figura 33 - Grupo Siepierski



Fonte: <http://www.siepierskitemper.com.br/>

Trata-se de um empreendimento com características muito diferentes dos demais. Aqui não se ressalta muito o caráter imobiliário da comercialização e do aluguel dos lotes e galpões. A família em questão compra um terreno para a instalação de um condomínio industrial, cujo arranjo interno abrigará suas próprias empresas. A reprodução do capital privado do grupo, demandando um espaço infraestruturado para o desenvolvimento de suas atividades, oportuniza o surgimento do condomínio industrial. Nesse caso, o capitalista produziu suas próprias condições necessárias para a reprodução do seu capital.

Faremos agora uma breve exposição das características econômicas e sociais do município de Serra para melhor contextualizar a produção dos condomínios industriais em seu território, onde encontramos a maior concentração dessa tipologia na RMGV. A urbanização do município de Serra tem sua origem no

processo de industrialização. O território de Serra, junto com a porção norte de Vitória, foi palco privilegiado de grandes plantas industriais, como a CST (atual Arcelor Mital) e a Companhia Vale do Rio do Doce (atual Vale), assim como de importantes equipamentos, tais como os portos de Tubarão e de Praia Mole. Além disso, o governo estadual implantou, um pouco mais ao norte, o Centro Industrial da Grande Vitória (CIVIT), setores I e II, mencionados no capítulo um deste trabalho. Em virtude dessa concentração industrial e, principalmente, da elevada oferta de terra relativamente barata, o município, a partir da década de 1970, conheceu uma verdadeira explosão demográfica (CAMPOS JÚNIOR; GONÇALVES, 2009, p. 72).

Quadro 9- Síntese do processo de transformação territorial do município da Serra

1950: População predominantemente rural. O Município e a produção de riqueza estavam pautados na agricultura.
1960: Condições gerais de produção sendo criadas, sobretudo no município de Vitória. Prevalece o modelo agroexportador cafeeiro na economia local. População serrana não ultrapassa 10 mil habitantes.
1970: Verticalização de Vitória e expansão da área periférica. Instalação dos Grandes Projetos Industriais. Difusão dos espaços para moradia: loteamentos populares, ocupações (invasões) e conjuntos habitacionais promovidos pelo Estado. Explosão demográfica na RMGV.
1980: Crescente importância do setor industrial de Serra na economia do Estado. Intensa produção de loteamentos no município.
1990: Privatização das empresas estatais e aumento da produção industrial. Crescimento do comércio exterior. Produção de empreendimentos que comportam a indústria, a logística e o transporte, portos-secos por exemplo.

Fonte: Gonçalves, Thalismar. (2011)

Atualmente, contudo, o município se tornou um dos principais territórios de atuação intensiva do mercado imobiliário, que através, predominantemente, da forma condomínio tem sido responsável pela produção de diversos empreendimentos horizontais e verticais, e também atuado na produção de espaços para a indústria.

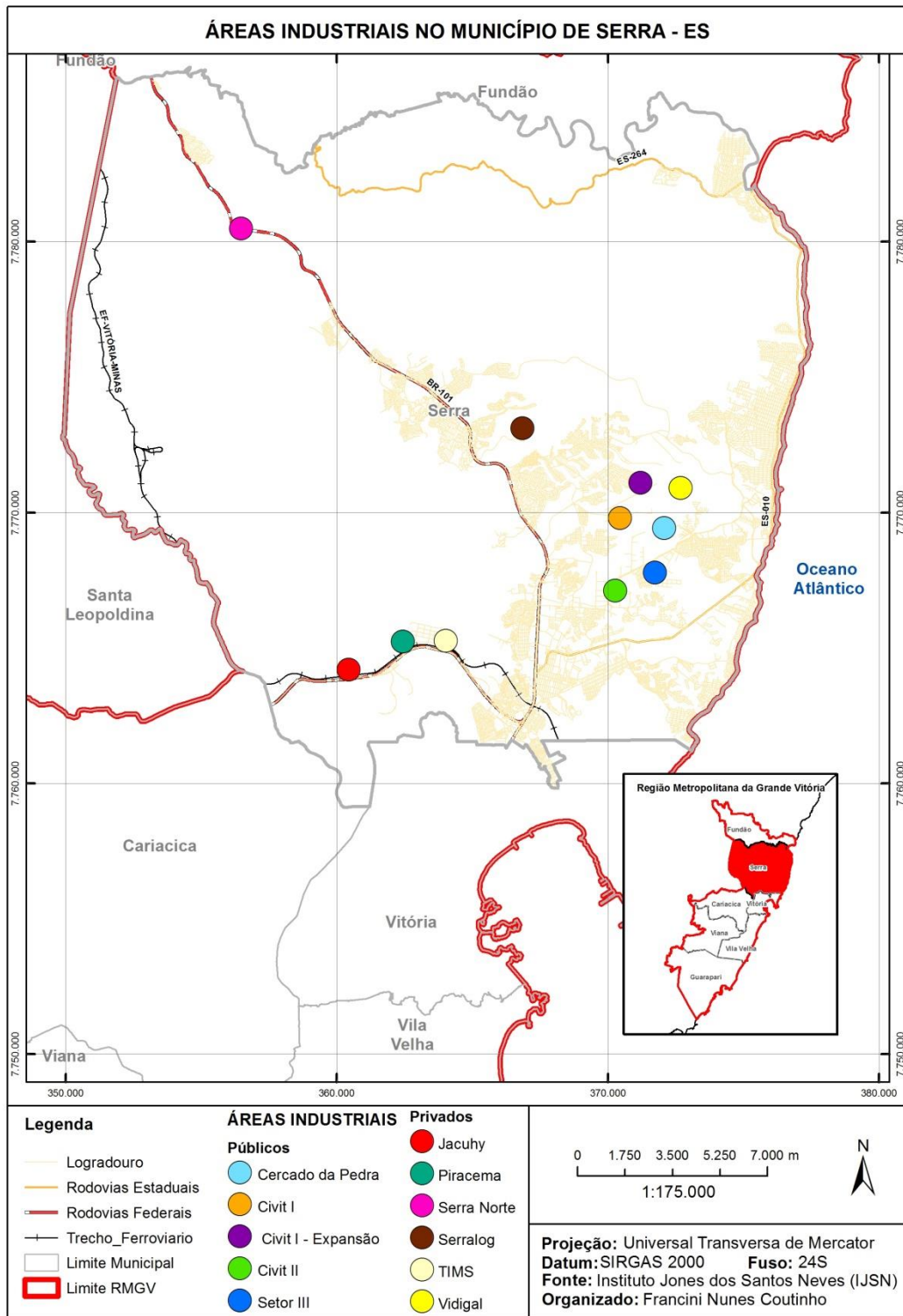
As transformações mais visíveis no município de Serra começam a acontecer na década de 90, sobretudo a partir da consolidação da centralidade de Laranjeiras, muito importante na dinâmica de formação de subcentros na

RMGV. O bairro de Laranjeiras surge em 1978 a partir de um conjunto habitacional do INOCOOP-ES, tornando-se entre as décadas de 70 e 80 o principal setor terciário do município. O autor ressalta que hoje a centralidade ultrapassa os limites físicos do bairro se ampliando até o trecho da Avenida Eudes de Souza.

Contudo, é com a atividade das grandes incorporadoras de fora do estado (iniciado entre os anos de 2007 e 2008) que se expandiram no território nacional – marco para o desenvolvimento do mercado imobiliário de Serra –, que nos deparamos com o processo de reestruturação imobiliária. A partir da atuação destas grandes empresas, a produção imobiliária no município é intensificada. Gonçalves (2011) adverte-nos que nesse período foram lançadas cerca de 6400 unidades somente no município serrano. Sendo as grandes incorporadoras, em parceria com empresas locais, responsáveis por 90% desses lançamentos.

No fim de 2015, os investidores apontam uma saturação do mercado de condomínios voltados para residências, sobretudo no município da Serra (BASSANI, 2016). A partir de então, eles passam a investir num produto novo, que conserva a relação jurídica da forma condominial, mas altera seu arranjo interno. Trata-se da produção de condomínios industriais. No município de Serra encontramos áreas de condomínios públicos e privados (Fig.34).

Figura 34- Condomínios Industriais no Município de Serra-ES



Fonte: elaboração própria.

O Condomínio Industrial Piracema (Fig.35) anteriormente era uma fazenda, cujo proprietário iniciou o processo de comercialização ilegal de glebas para empresas. O Condomínio surge a partir da necessidade de regulamentação de um processo de comercialização de terras no município de Serra.

A Construtora *San Carlo* realiza o parcelamento do solo deste empreendimento a partir de uma SCP – Sociedade em Cota de Participação. Posteriormente, com a aprovação e regularização da área, o empreendimento ganha características próprias de um condomínio industrial: compartilhamento de serviços entre as indústrias instaladas.

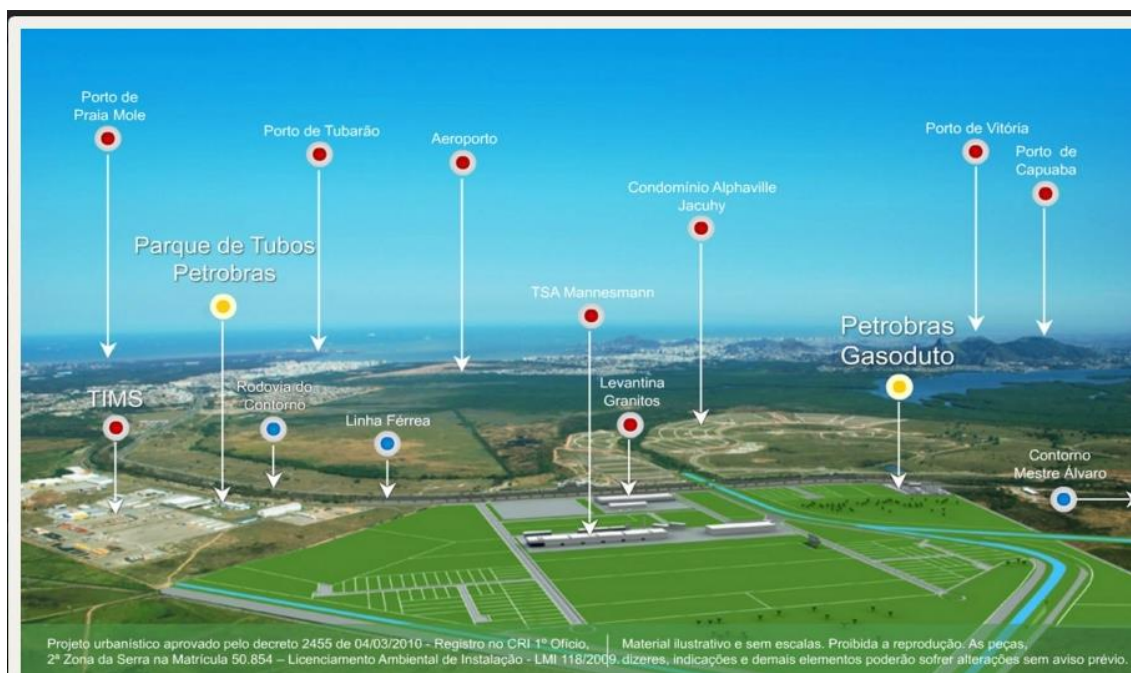
Figura 35- Uso e cobertura da terra: Condomínio Industrial Piracema



Fonte: elaboração própria.

A questão da proximidade com as condições gerais de produção é algo relevante para a empresa na comercialização de seu produto. Ressaltam, no site, a proximidade com os portos de Praia Mole, Tubarão, Capuaba e Vitória; a proximidade de outros empreendimentos condominiais como o TIMS e o Alphaville Jacuhy; assim como as demais infraestruturas viárias, linha férrea e rodovia do Contorno (Fig.36).

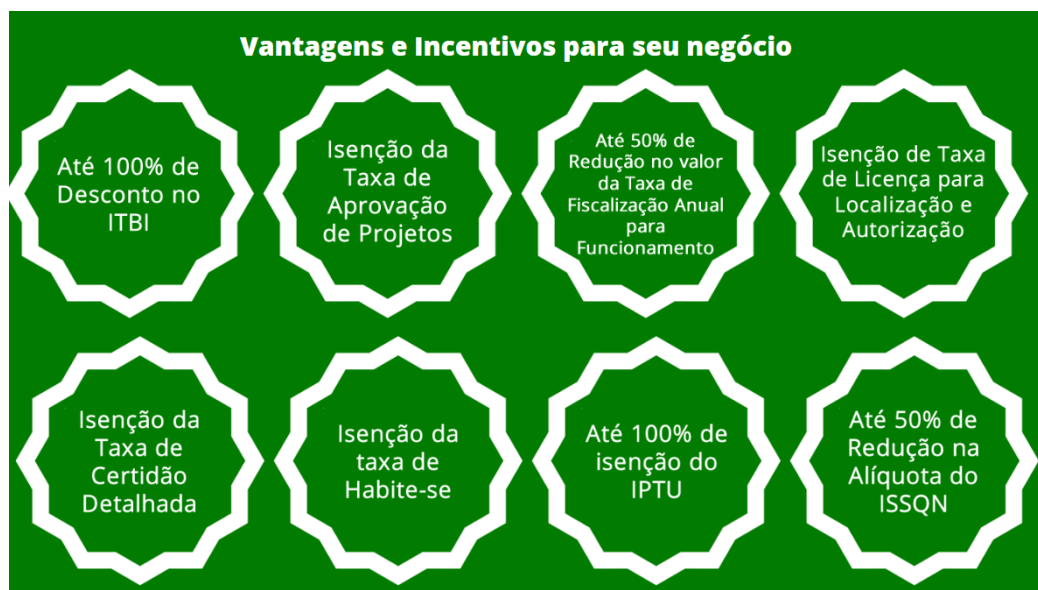
Figura 36- Infraestrutura e localização do Condomínio Industrial Piracema



Fonte: <http://www.polopiracema.com.br/empresas.html>

Outro aspecto importante são os benefícios que esses empreendimentos oferecem para as indústrias que ali se instalam. Benefícios concedidos pela Prefeitura Municipal de Serra e utilizados como estratégia de marketing e atrativo para a chegada de novas indústrias no condomínio (Fig.37).

Figura 37- Vantagens e incentivos oferecidos pelo Condomínio Industrial Piracema.



Fonte: <http://www.polopiracema.com.br/empresas.html>

A PMS, no intuito de atrair novos investimentos para o município, instituiu a Lei 4.454 de 2015, revogada pela Lei Nº 4.965, de 16 de janeiro de 2019. O Art. 1º autoriza o poder executivo a conceder incentivos fiscais, destinados a promover a atração de investimentos produtivos geradores de emprego, renda e receitas tributárias e que, ainda, elevem a competitividade sistêmica do parque produtivo na esfera territorial do Município, contribuindo com o desenvolvimento sócio econômico local. Já o Art. 2º da mesma Lei garante que esses investimentos sejam destinados aos empreendimentos industriais, de comércio e serviços e mistos, contemplando assim diretamente nosso objeto empírico de estudo, os condomínios industriais.

Segundo a mesma lei, no Art. 8º, as empresas que forem aprovadas receberão os seguintes incentivos fiscais:

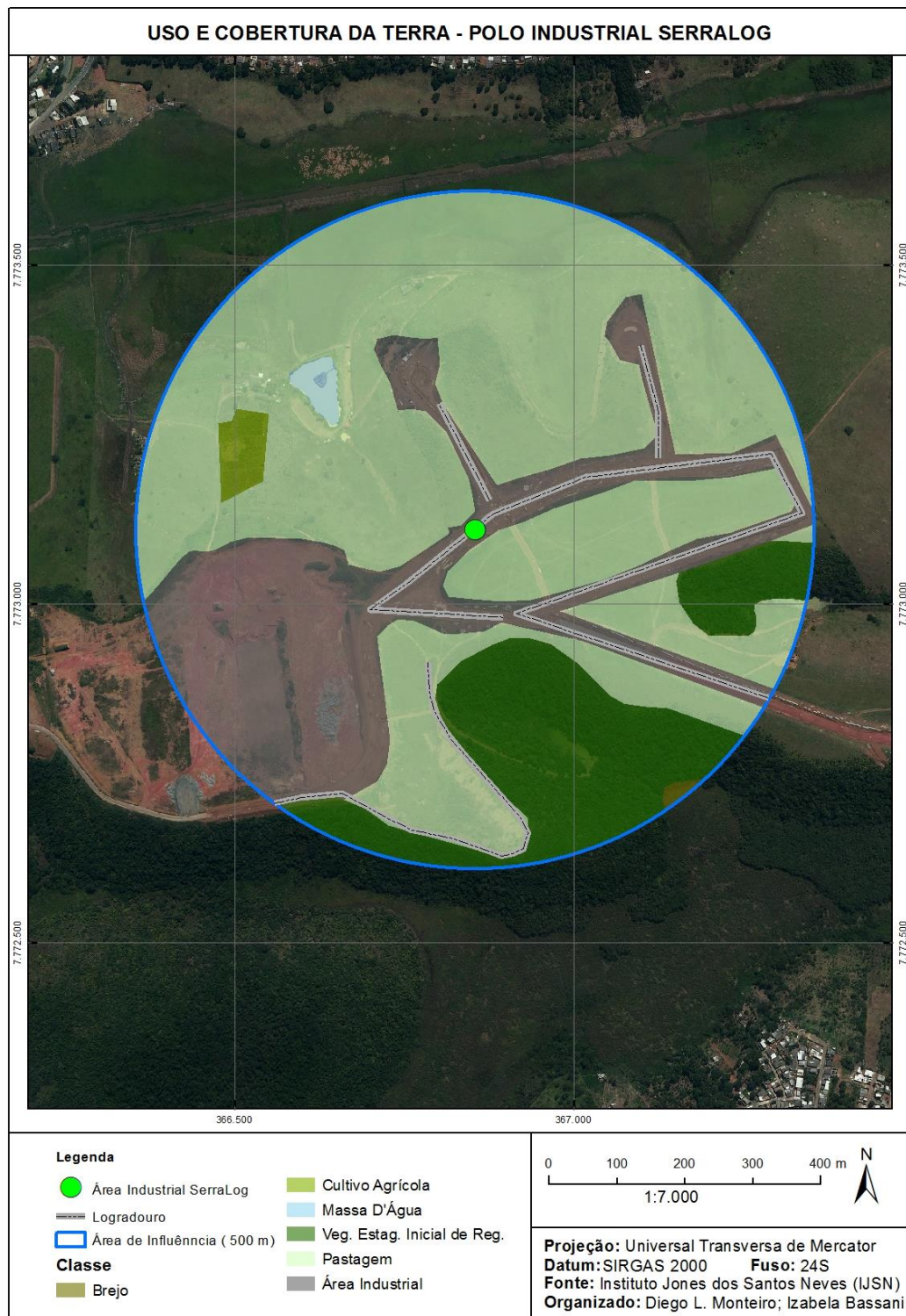
I - 50% de redução no Imposto Transmissão Inter Vivos de Bens Imóveis e de Direitos a Eles Relativos - ITBI, concedido ao requerente que declarar ocorrência do fato gerador por ocasião da escrituração do respectivo título aquisitivo, lavrado, exclusivamente, em Cartório de Registro de Imóveis do Município da Serra, a contar do deferimento do benefício; II - 70% de redução no Imposto sobre Propriedade Territorial e Predial Urbana – IPTU dos imóveis objetos da implantação ou ampliação efetivamente utilizados no desenvolvimento da atividade econômica, pelo período de 05 anos a

contar do deferimento do benefício; III - o benefício disposto no inciso II será ampliado para 100%, mediante requerimento do contribuinte, devidamente instruídos com documentos comprobatórios (cópia), nos seguintes casos: a) setores industrial, comercial e de prestação de serviço sujeito ao ICMS, no ano em que comprovar a geração de Valor Adicionado Fiscal – VAF igual ou superior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais); b) prestação de serviços, no ano em que gerar Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) próprio, em montante igual ou superior a R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais). IV - 50% de redução na alíquota do Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza – ISSQN, dos serviços tomados pelo beneficiário desta lei, referentes a obra de implantação ou ampliação, não podendo esse benefício resultar em alíquota inferior a 2% a contar do deferimento do benefício; V - 50% de redução no valor da Taxa de Fiscalização Anual para Funcionamento a contar do deferimento do benefício; VI - Isenção da Taxa de Aprovação de Projetos a contar do deferimento do benefício; VII - Isenção da Taxa de Certidão Detalhada a contar do deferimento do benefício; VIII - Isenção da Taxa de Habite-se a contar do deferimento do benefício; IX - Isenção de Taxa de Licença para Localização e Autorização para Funcionamento a contar do deferimento do benefício (Disponível em: <http://legis.serra.es.gov.br/normas/images/leis/html/149652019.html#a16>).

Esses incentivos podem ser responsáveis diretos pela constante ampliação de empreendimento desse tipo, no município de Serra, e a ampliação de seu parque industrial na última década. Percebemos, portanto, que o estado continua respaldando e incentivando a produção de novos empreendimentos. Nesse caso não pela produção das condições gerais de produção, mas pelos benefícios fiscais necessários para que o capital se reproduza.

O Condomínio Serra Log (Fig.38) compõe um grupo de empreendimentos da empresa VTO. O empreendimento possui em seu arranjo interno a presença de indústrias de metalurgia, galpões logísticos e também mármore e granito.

Figura 38- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Serralog



Fonte: elaboração própria.

O Condomínio industrial SerraLog também utiliza como ferramenta de marketing e valorização do empreendimento a localização e a fluidez territorial (Fig.39). A proximidade do Civit I, da Rodovia do Contorno, do Porto de Tubarão e do aeroporto de Vitória é, novamente, mencionada como essencial para os CI's.

Figura 39- Aspectos da Fluidez Territorial do CI Serra Log



Fonte: <http://www.vtoserralog.com.br/>

Os dados ainda apontam que o município de Serra vai continuar investindo nos próximos anos. A imprensa capixaba (ver Fig.40) noticiou que a Prefeitura do município irá investir R\$ 390 milhões em novas obras para 2019/2020. O investimento também vai garantir a continuidade de muitas obras que estão em andamento, como a drenagem e pavimentação em vários bairros e o plano de mobilidade urbana. Segundo a Prefeitura, o valor a ser investido está previsto no Orçamento Municipal de 2019, cujo total é de R\$ 1.512.287.614, valor 35% maior que em 2018. A Prefeitura informou que os valores orçamentários destinados aos investimentos para todas as áreas somam R\$ 485 milhões, e somente para obras são R\$ 390 milhões. O valor abrange os recursos próprios e os vinculados, resultados de repasses e empréstimos (<http://www.serra.es.gov.br/>, acesso em 14/01/2019).

Figura 40- Matéria do Jornal A Tribuna - Serra Vai investir 390 milhões

VITÓRIA, ES, SEGUNDA-FEIRA, 12 DE NOVEMBRO DE 2018 ATRIBUNA 15

Economia

Serra vai investir R\$ 390 milhões

Os recursos estão no Orçamento da cidade para 2019 e serão aplicados em novas obras e em outras já em andamento

Segundo a Prefeitura da Serra, o valor a ser investido está previsto no Orçamento municipal de 2019, cujo total é de R\$ 1.512.287.614, um valor 35% maior do que o deste ano.

O economista Mário Vasconcelos considerou que a Serra já é um município que vem crescendo bastante e melhorando muito em

somam R\$ 485 milhões (incluindo obras, equipamentos e encargos gerais do município), incluindo os recursos próprios e os vinculados, resultados de repasses e empréstimos.

Desse total, somente para obras são: R\$ 389.266.959. Para custeio, o Orçamento é de R\$ 455 milhões; e para pessoal, R\$ 570 milhões.



GUSTAVO FORATTINI - 27/10/2017

Fonte: Jornal A Tribuna, 12 de novembro de 2018.

O empreendimento Jacuhy (Fig.41) envolve uma área total da ordem de 48 milhões de metros quadrados. É um projeto que associa área residencial do Alphaville (3,5 milhões m²) com a área de um condomínio industrial (20 milhões m²). O empreendimento Jacuhy pertence a Odebrecht.

Foi produzido com base na Agenda 21 do município de Serra, que indica a região de inserção do projeto como propícia à recepção de investimento de natureza industrial, quando considerados os aspectos logísticos existentes tais como rodovia (BR 101 – Rodovia do Contorno), ferrovia (EFVM) e mais recentemente o aporte do setor energético que vem investido no gasoduto Cacimbas-Vitória e na linha de transmissão Ouro Preto-Vitória.

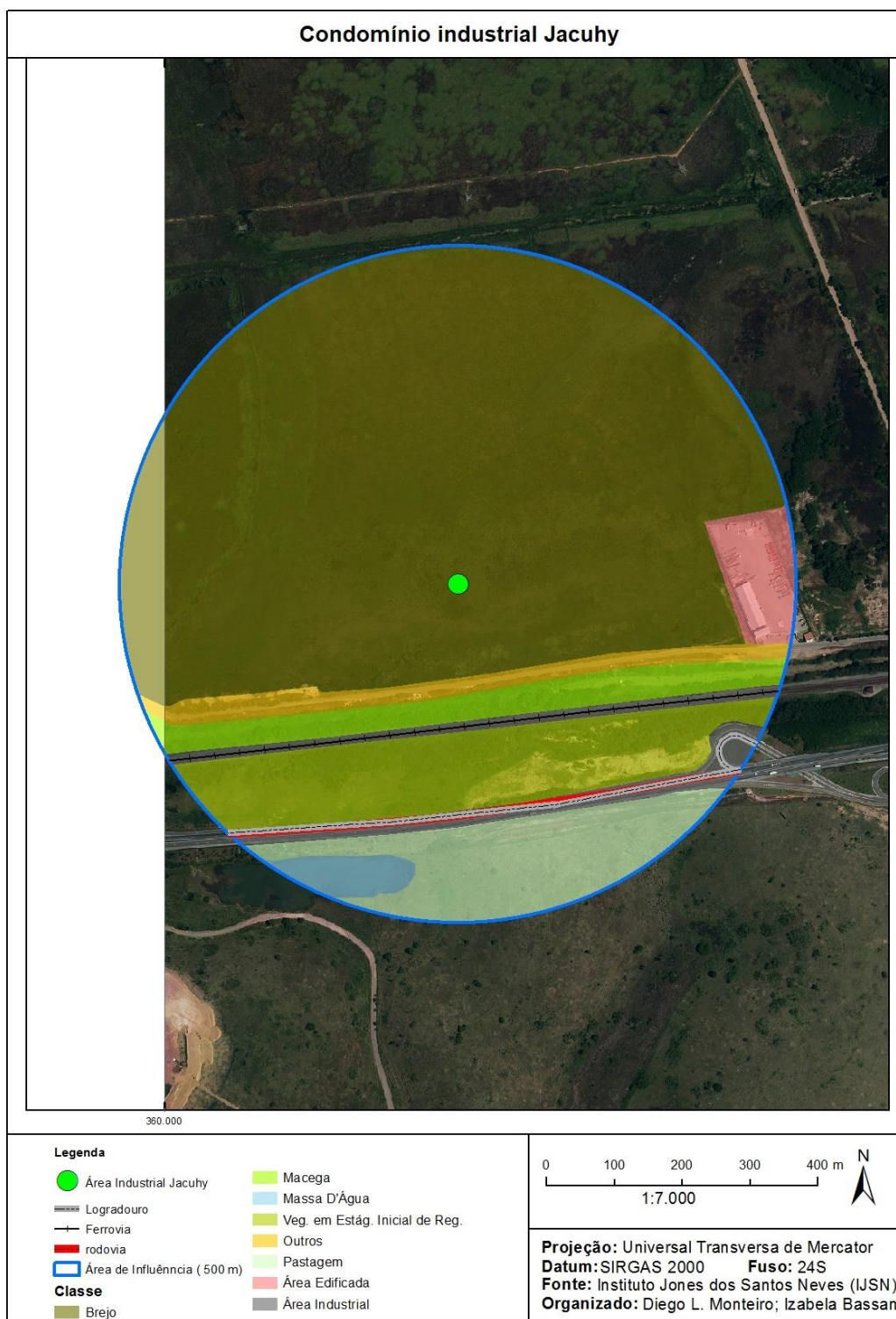
Quanto as condicionantes legais de uso e ocupação do solo, a área de estudo está inserida em uma Zona de Usos Diversos 01 – ZUD 01, conforme estabelecido pela a Lei Municipal nº 2.683/04, de 16 de março de 2004, a qual altera o zoneamento urbanístico definido para a região pela Lei Municipal nº 2100/98, de 03 de julho de 1998, que institui o Plano Diretor Urbano do Município de Serra. Segundo o Art. 43 do referido PDU, as Zonas de Usos Diversos 01 – ZUD 01 caracterizam-se como áreas com concentração de

atividades urbanas diversificadas, não havendo impedimento à implantação de atividades industriais classificadas nos *tipos a, b e c* pelo Art. 32 da mesma lei.

Segundo o Relatório Final de Implantação do Condomínio Jacuhy (2010), a almejada agregação de valor para o empreendimento seria a implantação de uma plataforma logística intermodal, no âmbito de um projeto integrado do Corredor Centro-Leste liderado pela CVRD/EFVM. Tal área serviria de apoio à expansão das atividades industriais e logísticas da CVRD e CST, em conexão direta aos terminais de Tubarão e Praia Mole, como também de centro de concentração de cargas gerais e utilizadas nos fluxos que demandassem serviços das linhas do Corredor Centro-Leste. A fase de expansão das atividades da CVRD, por si só, já constituiria suficiente demanda para uma parcela significativa da área do condomínio. Numa perspectiva de maior prazo, isso poderia se tornar o embrião do projeto da plataforma logística, que aparentemente não está nos planos de curto prazo da CVRD (BASSANI, 2016, p. 154).

O Condomínio Industrial Jacuhy está respaldado em uma lógica maior que é a do sistema de transporte, denominado Corredor Centroleste, cujo eixo básico infraestrutural está identificado no complexo portuário da CVRD/ CODESA, ferrovia da própria Vale (EFVM). O objetivo mais amplo do Corredor de Transporte Centroleste é o de impulsionar e ampliar o leque de cargas que fluem nas duas direções, ou seja, exportação e importação. Para tanto, as estratégias conjugam ações empresariais e políticas.

Figura 41- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Jacuhy



Fonte: elaboração própria.

O Serra Norte (Fig.42) não foi lançado ainda para o mercado. Sua origem se deu a partir de um termo de compromisso firmado entre o Governo do Estado, o Município de Serra e os proprietários da Fazenda Santo Antônio, situada no Distrito Calogi, pertencente ao Sr. Fernando Corteletti e Marcos Corteletti, que disponibilizaram 400 hectares da fazenda para o início dos estudos destinados à implementação do empreendimento. A Engepavi – Engenharia e Projetos de engenharia Ltda – foi a empresa responsável pelo estudo de viabilidade do empreendimento:

A setorização e a divisão das glebas serão feitas de modo que sejam instaladas áreas distintas no condomínio: eixo de circulação arterial constitui-se da faixa de domínio do sistema viário principal, equivalente às vias arteriais previstas para o empreendimento; setor empresarial de comércio e serviço, onde se localizarão as empresas, próximo a BR-101; setor empresarial de logística tem a sua localização definida a partir da projeção do traçado do ramal ferroviário; o setor industrial de rochas ornamentais é localizado na porção noroeste da área de estudo, visando maior proximidade das empresas com a estação intermodal e o setor empresarial de logística; o setor industrial de metalomecânica é localizado na porção sudeste da área de estudo, contando com fácil acesso rodoviário; as áreas de proteção ambiental englobam duas categorias: as áreas de preservação permanente e ambiental, preconizadas pela legislação, e as áreas de reflorestamento, propostas no estudo urbanístico; por fim, os espaços de uso público e equipamentos comunitários e urbanos são localizados de forma esparsa em cada um dos setores citados, de forma a atender às especificidades de cada setor e diminuir os percursos para os seus usuários (BASSANI, 2016, p. 149).

Estão instaladas no local empresas metalúrgicas, de rochas ornamentais e usinagem para peças de grande porte. De acordo com a PMS o CI gerou R\$ 50 mil em ISSQN (Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza), além de contribuir com R\$ 60 mil para a quota parte de ICMS (Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços) (PMS, março de 2018). Isso nos leva a crer que o município percebe a implementação e favorece com suas políticas esse tipo de empreendimento, que parece garantir um retorno para os cofres públicos. Atualmente, o empreendimento pertence à VTO.

Figura 42- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial Serra Norte

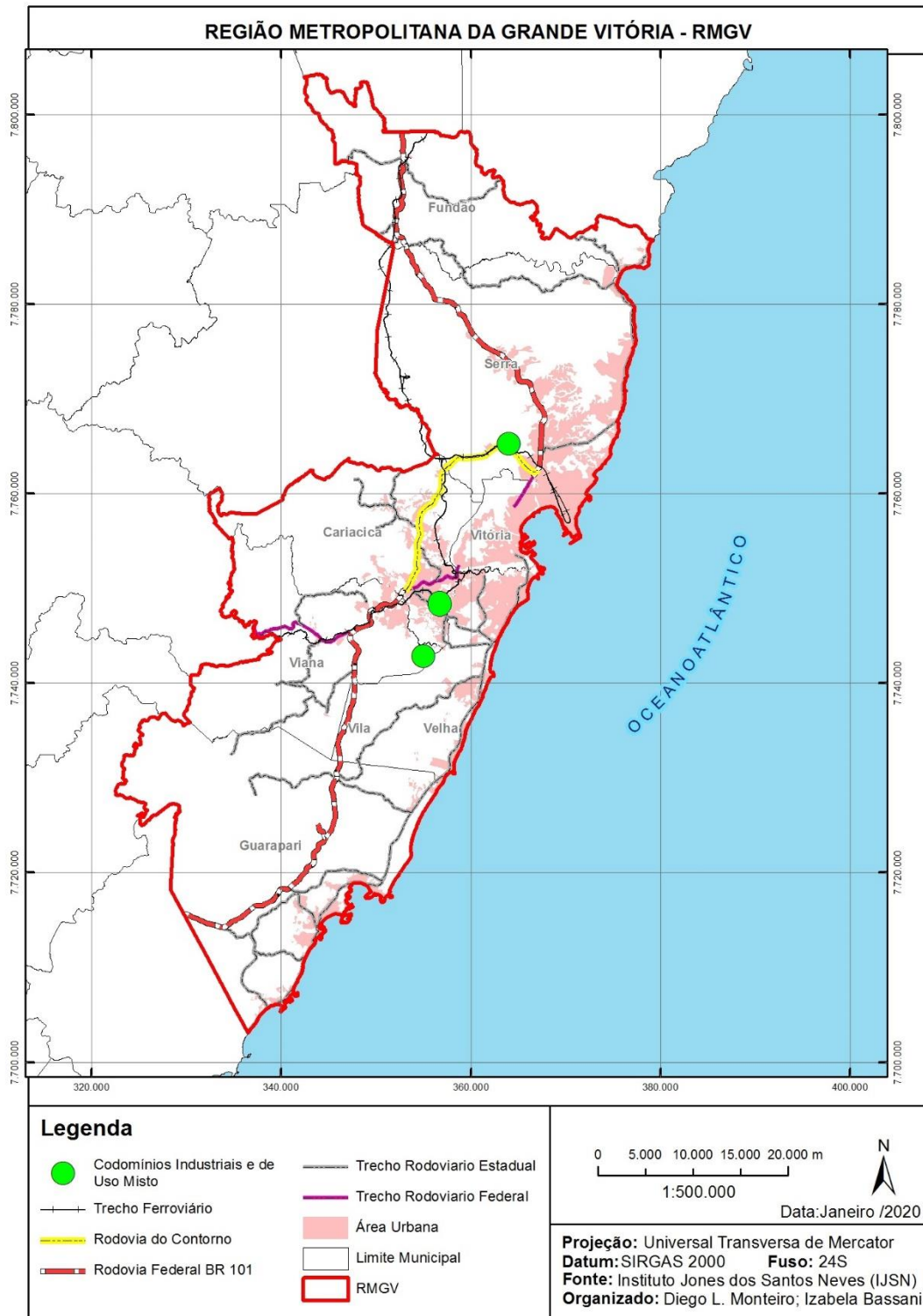


Fonte: elaboração própria.

2.4.3 Condomínio Industrial e de uso misto na RMGV

Consideramos como Condomínio industrial e de uso misto aqueles que apresentam alguma atividade produtora de valor, industrial ou de logística e transporte, associada a outras atividades, como a prestação de serviços, comércio e uso residencial. Classificamos aqui os seguintes: o Parque Leste-Oeste, o TIMs e Fazenda Tanque (Fig.43).

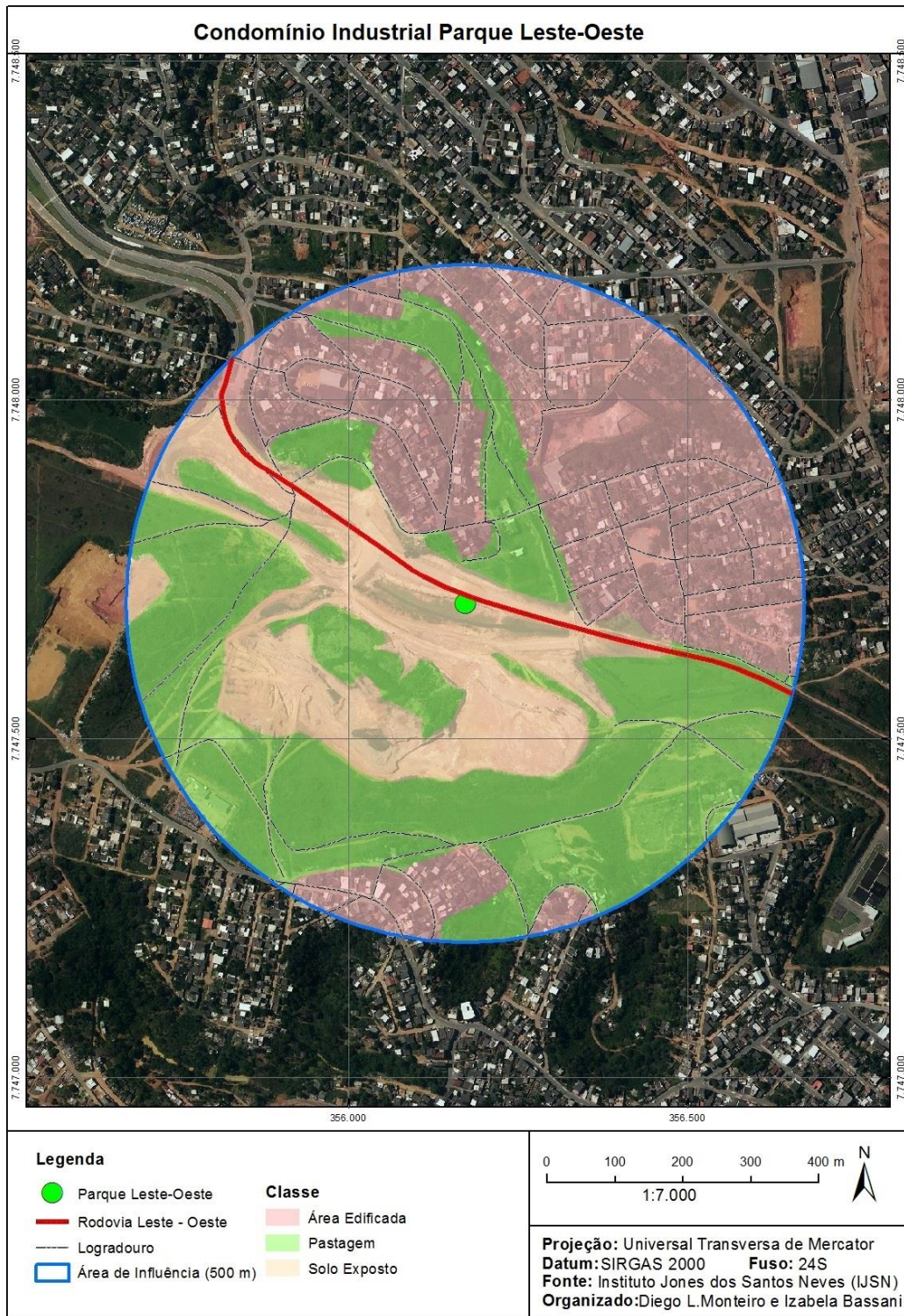
Figura 43- Condomínios Industriais e de Uso Misto



Fonte: elaboração própria. Dados do IJSN.

O condomínio industrial e de uso misto Parque Leste-Oeste fica numa localização que está em constante transformação no município de Cariacica, a Rodovia Leste-Oeste (Fig.44). Local, atualmente, privilegiado no recebimento de indústrias e logística. É uma fração do território metropolitano que está se homogeneizando nesse ramo de atividade.

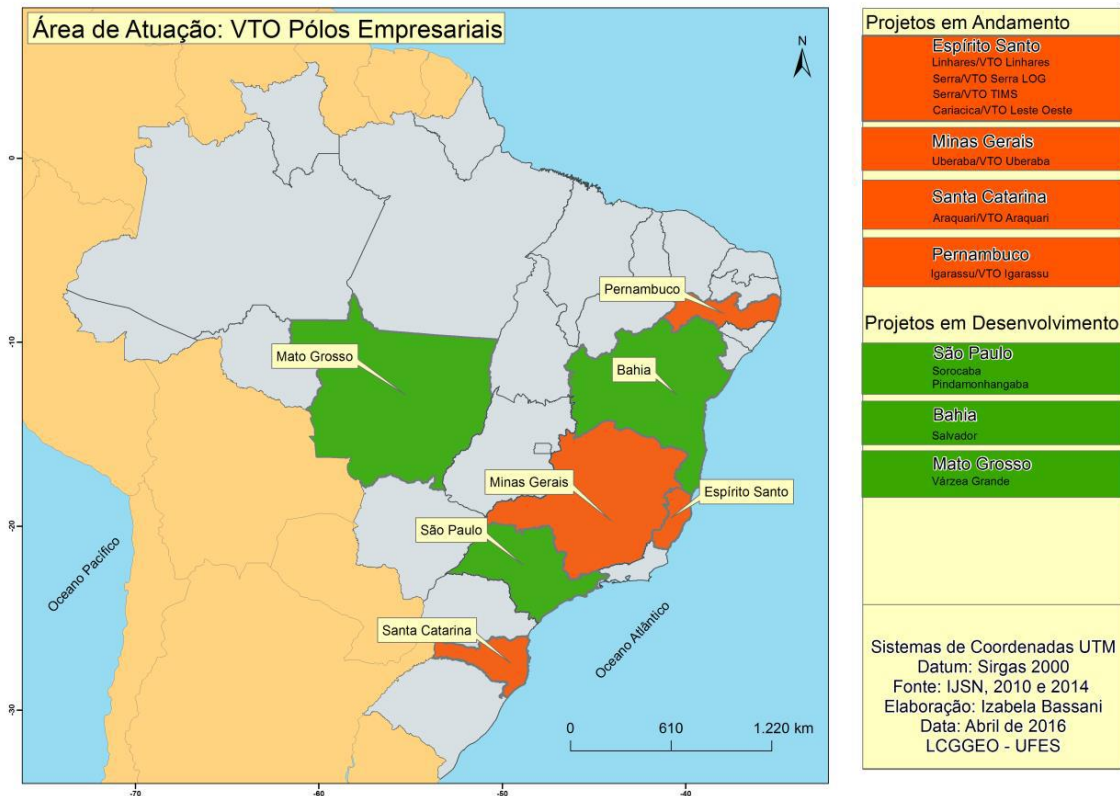
Figura 44- Uso e cobertura da terra: Condomínio Parque Leste-Oeste



Fonte: elaboração própria.

O Condomínio Parque Leste-Oeste é um empreendimento da empresa VTO Polos Empresariais, a maior empresa capixaba atuante no setor que também está em vários estados brasileiros (Fig.45), assim como em outros países sul americanos.

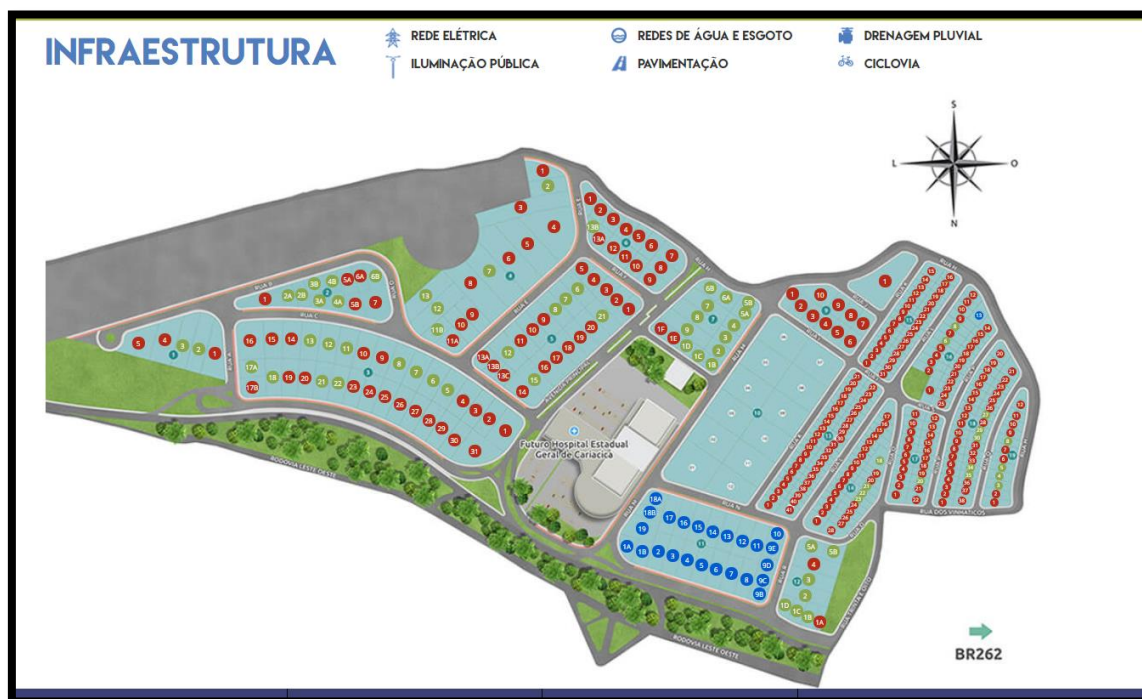
Figura 45- Empreendimentos da Empresa VTO pelo Brasil



Fonte: elaboração própria.

O Parque Leste-Oeste (Fig.46) é um empreendimento de R\$ 90 milhões e possui uma área de mais de 460 mil m², que serão divididos entre zona residencial, empresarial e comercial.

Figura 46- Mapa de distribuição da infraestrutura do Parque Leste-Oeste em Cariacica



Fonte: <http://www.parquelesteoeste.com.br/distribuicao-e-fabril/>-(na imagem disponibilizada pela empresa não há distinção entre áreas industriais, comerciais e residenciais)

Vale ressaltar que uma das características que diferem condomínios industriais de distritos industriais e outras formas de aglomeração da indústria é a produção privada das infraestruturas. No mapa acima toda a infraestrutura, rede elétrica, iluminação pública, redes de água e esgoto, pavimentação, drenagem pluvial e ciclovia, é produzida pelo capital privado, mais especificamente pela VTO. Entendemos então que o capital trata de estabelecer e tomar para si a missão de desenvolver e reproduzir as suas necessidades, agora como um novo negócio.

Ou seja, a produção de um espaço repleto de condições materiais (infraestruturas) não é mais somente uma necessidade para a reprodução do capital, é uma mercadoria. Uma mercadoria nova e importante na RMGV, tanto para seus produtores, os proprietários imobiliários, como para os proprietários das terras. Discutiremos isso melhor no próximo subitem desse capítulo.

Na figura abaixo (Fig.47), aparecem às atividades compartilhadas nesses empreendimentos, especificamente: educação, serviços, conveniência e

alimentação. Assim como as estimativas de fluxos diários para quando o condomínio estiver funcionando em sua integralidade.

Figura 47- Serviços e fluxos diários do Parque Leste-Oeste Cariacica



Fonte: <http://www.parquelesteoeste.com.br/comercio-e-servicos/>

Como podemos perceber, a expectativa é a de que o empreendimento receba um grande contingente populacional. Serão 5,5 mil moradores, divididos em 197 lotes residenciais e 650 apartamentos, além da circulação de funcionários dos lotes comerciais, cuja estimativa é de oito mil pessoas, e do Hospital Estadual Geral de Cariacica, com aproximadamente 2,3 mil metros quadrados.

“Antes de iniciar um projeto, fazemos diversos estudos de viabilidade sócio econômica. Com isso, traçamos o perfil do empreendimento e preparamos o terreno para a instalação das empresas. No caso do Leste Oeste, o produto já nasce como sede do futuro Hospital de Cariacica²², uma forte vocação para atrair diversas empresas do segmento e de outros setores, que buscam por área com bom fluxo de consumidores” (Empreendedor da VTO- <http://www.parquelesteoeste.com.br/saude/>).

²² Localizado no Parque Empresarial Leste Oeste, o Hospital Estadual Geral de Cariacica irá contar com 400 leitos, atendimento geral, UTI, maternidade e enfermaria e fluxo diário de mais de 2,3 mil pessoas. As empresas que se instalarem no seu entorno poderão atender ainda, além do público do hospital e dos futuros moradores do polo, a população de Cariacica, com mais de 384 mil pessoas.

No raio de um quilômetro (Fig.48) do empreendimento existem, segundo o IBGE, 16,5 mil domicílios e 53 mil habitantes. O potencial de consumo mensal ultrapassa os 33 mil reais. O Parque Leste-Oeste chega para atender à demanda da região e levar estruturas completas para as famílias. A expectativa é que a produção dessa nova centralidade aumente a produção de valor local e produza um novo espaço de importância econômica para o município.

Este será, segundo levantamento, o primeiro bairro planejado no município de Cariacica e está incluso no projeto pavimentação, rede de drenagem, energia elétrica, água e esgoto encanados e ciclovias. Além disso, os lotes ainda estarão todos regularizados com escrituras e licenciamento ambiental, diferentemente do padrão de loteamentos (irregulares) recorrente no município.

Entendemos que esse tipo de empreendimento ressignifica as relações espaciais, uma vez que se estabelecem para além das áreas urbanas já consolidadas e seguem em direção à periferia. A relação centro-periferia, clássica aos estudos urbanos, é posta em zona de tensão, pois ao se constituírem novas centralidades em áreas distantes, se constroem ali as qualidades dos antigos centros e subcentros.

Figura 48- Condomínio Industrial Parque Leste-Oeste em construção- Cariacica-ES



Fonte: Acervo da VTO

O TIMS (Terminal Intermodal da Serra) (Fig.49) é resultado de uma concorrência pública promovida pela PMS que desapropriou uma área de mais de 2.000.000 de m². A empresa que faz a gestão e foi responsável pela construção da infraestrutura foi a *Andrade & Gutierrez*.

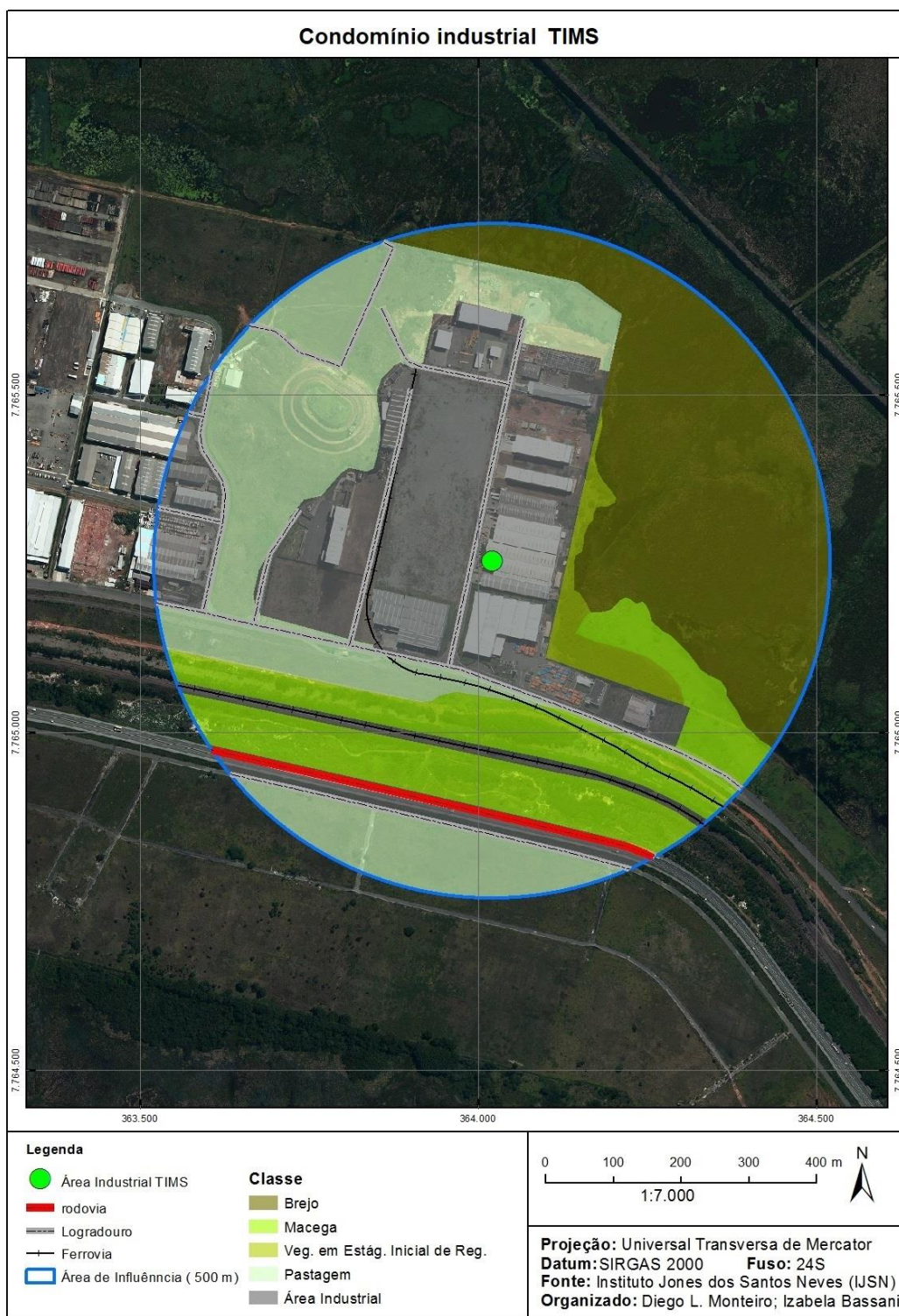
O dinheiro investido pela Andrade e Gutierrez Terminais Intermodais e Ltda seria ressarcido para a empresa através da comercialização das áreas condominiais, mediante a transferência do direito de uso por 40 anos para as empresas que ali quisessem se instalar, podendo ser prolongado por mais 40 anos, posteriormente. Assim, o terreno permaneceria sendo de propriedade da PMS, contudo a Andrade e Gutierrez tem a concessão de uso por 40 anos renováveis também, por mais 40 anos. Para a PMS o retorno do uso dessa área acontece por meio da arrecadação de impostos das empresas que ali se instalam (BASSANI, 2016, p. 150).

A construção da infraestrutura do empreendimento foi dividida também com a empresa Vale que, enxergando a possibilidade da presença de empresas

clientes no condomínio, programou um ramal ferroviário dentro da área do empreendimento. Assim, o TIMS passa a ter uma condição de acessibilidade mais favorável que outros empreendimentos, uma vez que o acesso a ele é viabilizado duplamente: por ferrovias e rodovias (BASSANI, 2016).

(...) ainda se divide em dois setores: um industrial e outro comercial. No setor industrial ainda estão sobre o comando da Andrade e Gutierrez cerca de 20% das áreas comercializáveis, enquanto no setor comercial 70% das áreas ainda estão sob o domínio da empresa (BASSANI, 2016, p. 152).

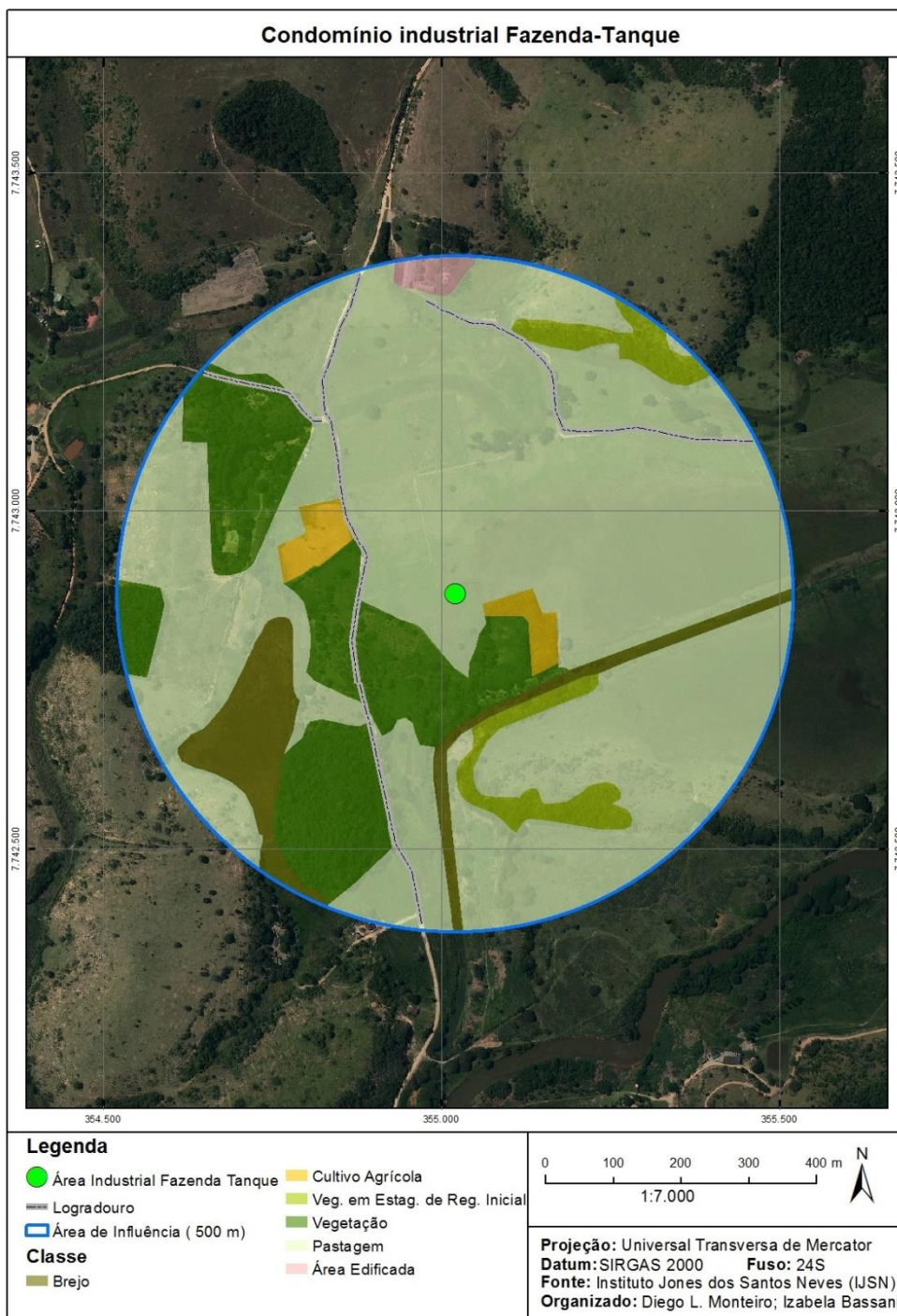
Figura 49- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial TIMS



Fonte: elaboração própria.

O Projeto Fazenda Tanque (Fig.50) possui uma área de 2.065.000m² e será construído na área de Tanque, cujo uso do solo está, predominantemente, dirigido a atividades rurais. Segundo dados fornecidos pela Prefeitura de Viana (2019) o empreendimento será de uso misto, empresarial, logístico e residencial. Ressaltamos que o empreendimento está em fase de aprovação e suas obras não foram iniciadas ainda.

Figura 50- Uso do Solo: Fazenda Tanque



Fonte: elaboração própria.

2.5 Áreas industriais públicas

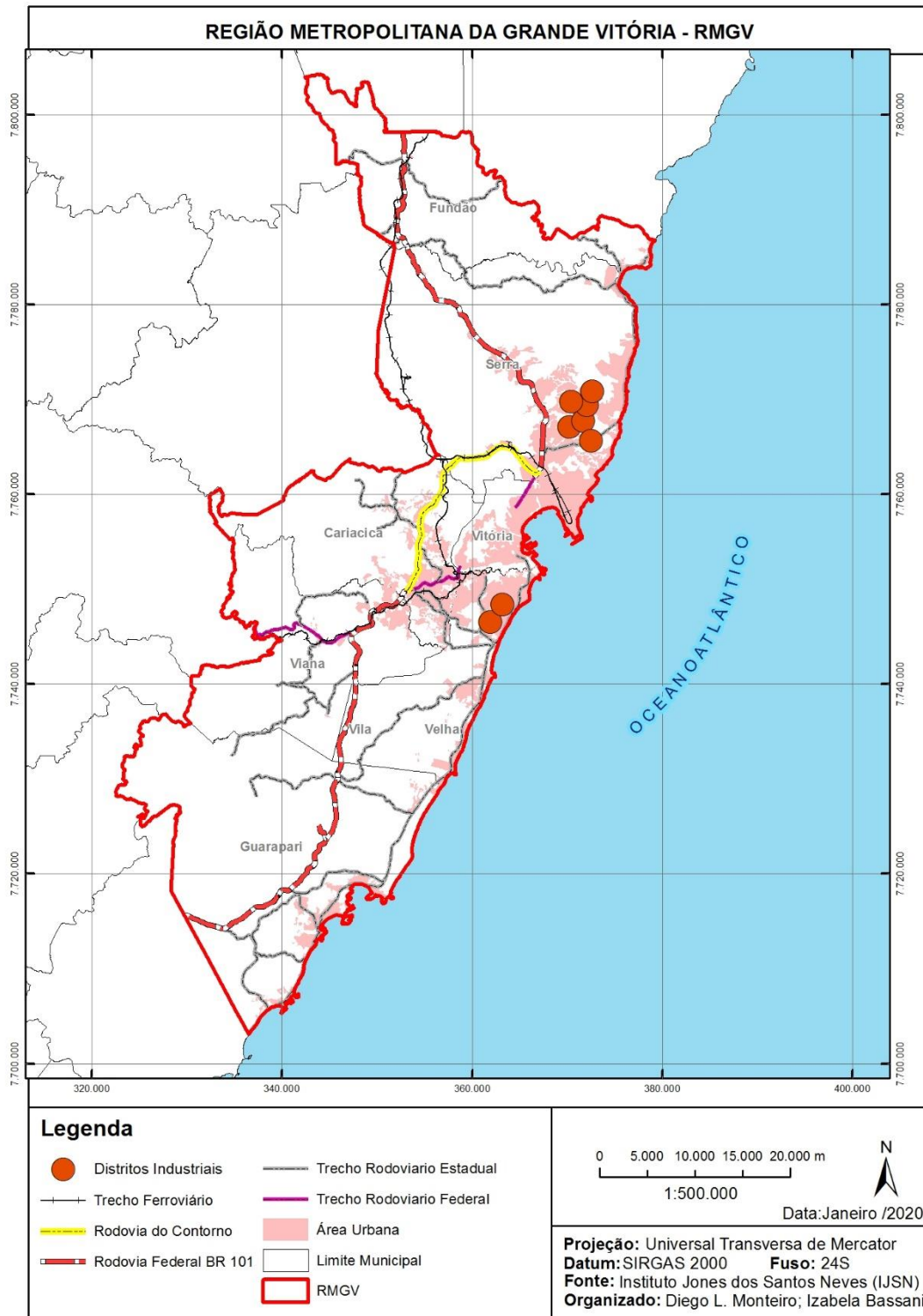
Classificamos aqui os empreendimentos públicos atuais separadamente dos privados, tendo como critério de divisão a origem dos capitais investidos em sua produção e, conseqüentemente, a forma de produção de cada uma dessas construções. Os condomínios industriais e suas derivações são empreendimentos que se encaixam dentro da forma de produção para o mercado, são produtos imobiliários, produzidos para alcançar renda e lucro.

Os empreendimentos que analisaremos agora são produtos da forma de produção estatal. Sua finalidade não é a de alcançar renda e lucro para o Estado, mas uma forma de produzir as condições gerais necessárias para que o capital se reproduza. Portanto, por mais que as formas – as tipologias arquitetônicas – sejam bem semelhantes, as formas de produção e a finalidade delas são diferentes. O Estado mantém sua função de subsidiar e oferecer as condições necessárias ao capital, enquanto o capital se apropria dessas formas, tradicionalmente produzidas pela esfera públicas, como um novo nicho de negócios.

2.5.1 Distritos industriais recentes na RMGV

Classificamos como Distritos industriais os seguintes empreendimentos: Cercado de Pedra e Sérgio Vidigal em Serra e, em Vila Velha, Santa Inês e o polo Vila Velha. Os demais distritos, como o Civit I e II e sua expansão, foram trabalhados no capítulo 1 dessa tese (Fig.51).

Figura 51- Distritos Industriais Recentes na RMGV

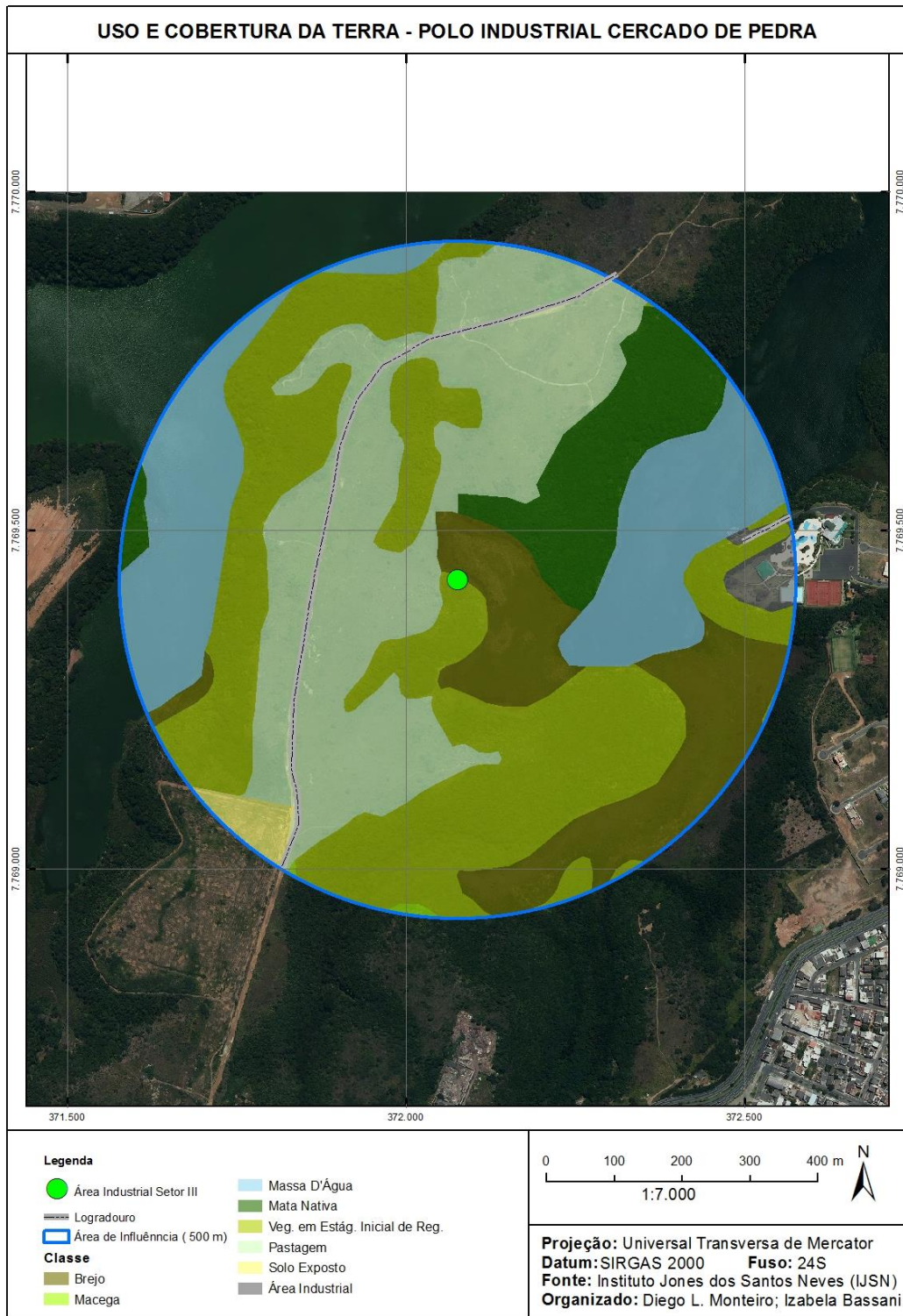


Fonte: elaboração própria.

O Distrito Industrial de Cercado de Pedra (Fig.52) é um empreendimento recente da Suppin, que começou a ser construído em 2013 e foi lançado no

segundo semestre de 2016. Trata-se de uma parceria entre o Governo do Estado do Espírito Santo, a Prefeitura Municipal de Serra e a Associação de Empresários de Serra.

Figura 52- Uso e cobertura da terra: Distrito Industrial Cercado de Pedra



Fonte: elaboração própria.

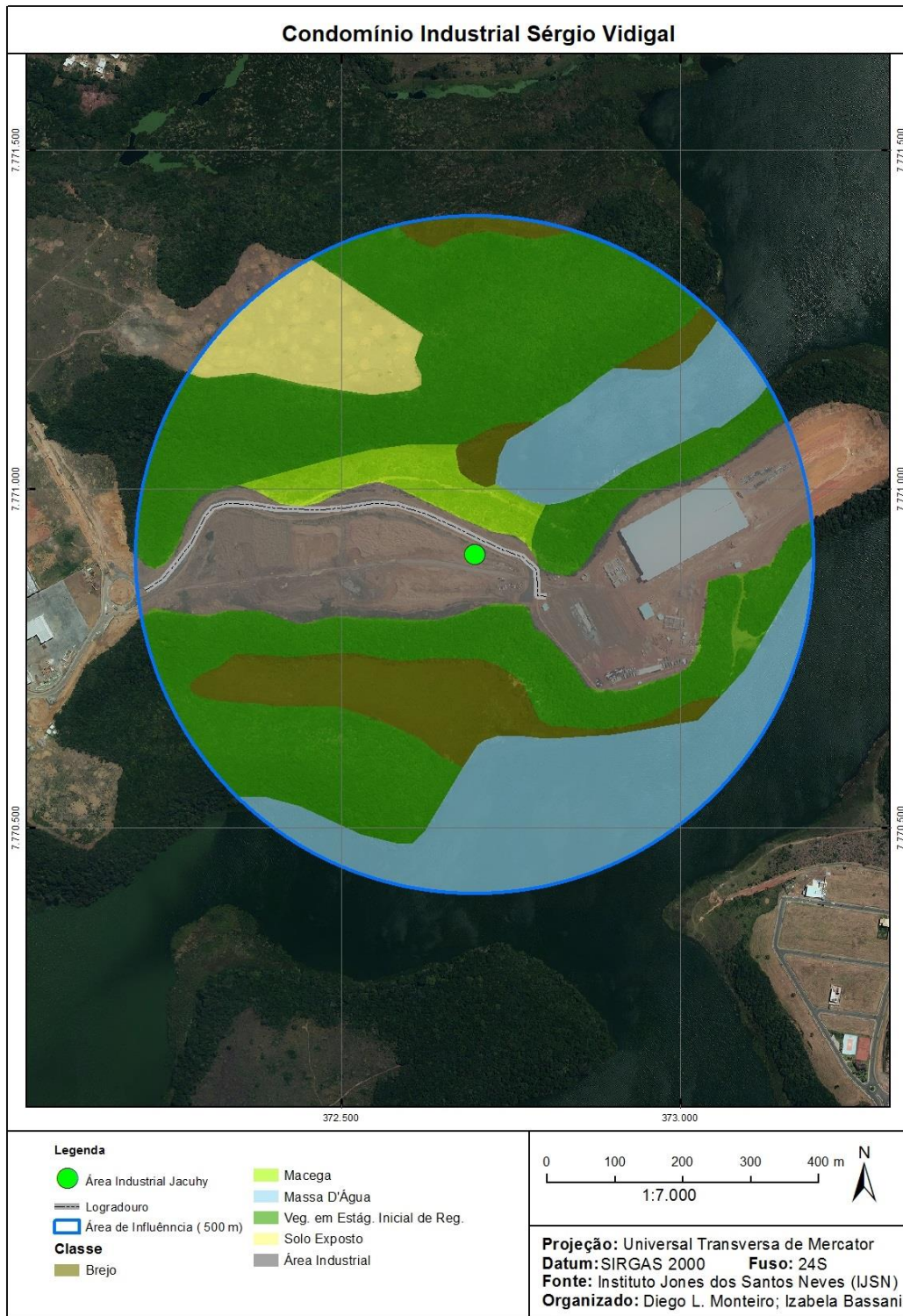
Os empresários que ali se estabelecerem poderão contar com ampla infraestrutura: iluminação pública, drenagem, pavimentação e regularização ambiental, além de uma localização privilegiada, como enfatiza o diretor geral da Suppin. O empreendimento está orçado em R\$ 20.000.000,00 pagos pela Suppin.

A Ases, a Suppin e a Prefeitura Municipal da Serra (PMS) são os agentes envolvidos em sua produção. A comercialização das áreas é feita por meio de uma licitação pública, uma vez que um bem público, nesse caso o terreno, fruto de desapropriação, não pode ser vendido diretamente.

Sérgio Vidigal (Fig.53) é um empreendimento que surge em 2004, *“mediante um projeto do Governo Federal que previa desapropriar para a construção de moradias para o Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (MTST)”* (BASSANI, 2016). O prefeito do município no período solicitou ao governador Paulo Hartung que embargasse o projeto, vislumbrando que na área fosse construído um empreendimento de caráter industrial. Evidencia-se nesse processo a luta de classes, que busca seu lugar no espaço, mediante o auxílio do Estado.

A burguesia, também através do Estado, garantiu parte de seu poder pela dominação e mobilização do espaço e uma das formas essenciais para a reprodução da força de trabalho a classe proletária seria o reconhecimento dessa dominação e dos mecanismos que possibilitam que ela aconteça, como a constante atuação do Estado (HARVEY, 1998).

Figura 53- Uso e cobertura da terra: Distrito industrial: Sérgio Vidigal



Fonte: elaboração própria.

Atualmente, a administração e a comercialização das glebas do empreendimento pertencem à empresa Espírito Santo Imóveis Ltda e Grupo Hércules. A empresa Espírito Santo Imóveis Ltda atua em diversos seguimentos: residencial, comercial, venda e aluguel de lotes, tanto na área urbana quanto no perímetro rural dos municípios da RMGV.

O município de Vila Velha, único município a não possuir empreendimentos privados entre os que se destacam na RMGV, inicia sua história urbana como circunvizinhança da capital do Espírito Santo, a cidade de Vitória, onde já se concentrava boa parte da dinâmica dos negócios da Região da Grande Vitória (Vitória, Cariacica, Serra, Vila Velha e Viana). Vila Velha é geograficamente imediata à capital e, na segunda metade do século XX, é um dos destinos do intenso processo de migração interna do Espírito Santo, decorrente das mudanças no campo e da concentração dos Grandes Projetos que alavancaram a modernização econômica do estado. De acordo com Siqueira (2009), o quadro populacional sofre uma repentina reversão do rural para o urbano. Em 1960, o conjunto populacional é representado por 71,6% no meio rural e 28,4% urbana, já em 1991 o quadro é revertido, apresentando 74,1% de população urbana e 25,9% de habitantes no meio rural.

A consequência do novo modelo de desenvolvimento econômico, baseado numa plataforma industrial e concentrado na região da Grande Vitória, promoveu uma ocupação urbana concentrada nos municípios metropolitanos. Na década de 60, Vila Velha e Cariacica foram os municípios que mais receberam população vinda do campo. Na década de 70 foi Serra, contudo neste, o movimento de população refletia a industrialização. O preço da terra elevado em Vitória impediu que os migrantes se estabelecessem na capital. Segundo o Plano de Habitação Emergencial da Grande Vitória, do Instituto Jones Santos Neves, “as transformações mais significativas de Vila Velha processaram-se mais acentuadamente a partir dos anos 60, o que está diretamente relacionado às mudanças socioeconômicas sofridas pelo Estado neste período” (ESPÍRITO SANTO, 1987, p. 60).

O município de Vila Velha inicia seu desenvolvimento por conta da dinamização dos negócios de Vitória e, em princípio, assume a função de alojar a classe trabalhadora, função de cidade-dormitório²³. A cidade é ocupada nas porções norte e noroeste, a partir de acessos nos bairros de São Torquato – via ponte Florentino Avidos e Paul – via embarcações, onde o tecido urbano se estende até o bairro Centro e Prainha. A inauguração da rodovia Carlos Lindenberg, em 1951, dá novo rumo e força para uma urbanização mais expansiva no município, sendo mais expressiva ainda a partir da inauguração da Segunda Ponte, em 1979.

O crescimento econômico de Vila Velha ganha novo impulso a partir do estímulo da construção da rodovia Carlos Lindenberg. Surgem novos bairros por conta da implantação de loteamentos no entorno da rodovia (Cobilândia, Santa Inez, Glória, Ibes, Praia da Costa). Inicialmente, o impacto da modernização econômica do Espírito Santo provoca, no município de Vila Velha, mais a função de abrigar os imigrantes do que receber grandes empreendimentos. Até o final ad década de 1970, o município possuía pouca expressividade na atividade industrial, dentre elas a maior parte era do ramo alimentício:

“Destacavam-se: Chocolates Garoto, Salibras, Biscoitos Alcobaça, Refinaria de Açúcar Regina, Sapatos Pimpolho, Condimentos Temper, Pepsi-Cola, Gincal (derivados de carne), Biscoitos Queop’s, Ipressa (papel), Inseticida Vitória, e outras de menor porte, que absorviam 19% da mão-de-obra local” (SIQUEIRA, 2001).

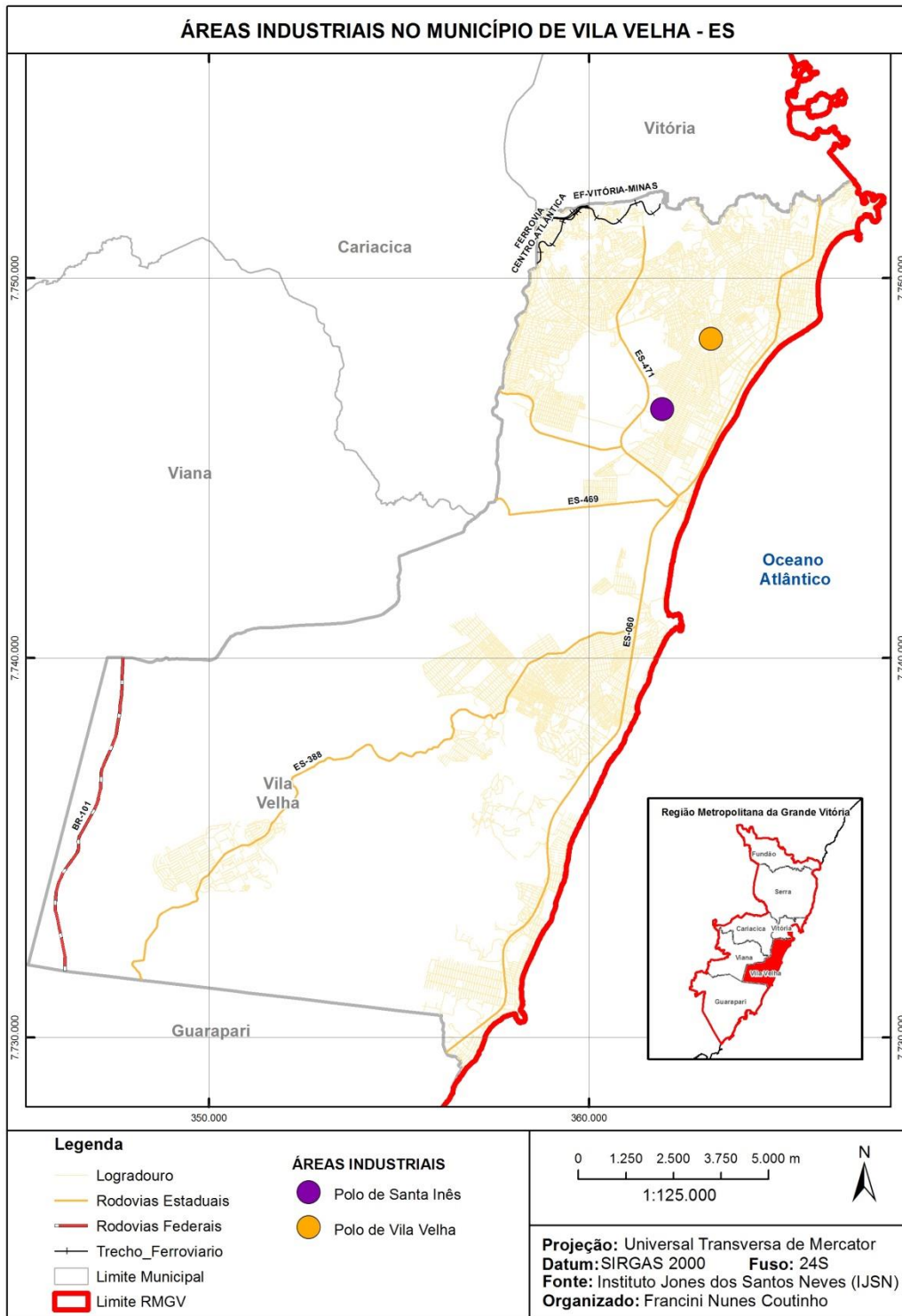
²³ O termo informal cidade-dormitório é utilizado para classificar municípios cujo nível de desenvolvimento econômico e social é precário, colocando a cidade em questão como “dependente” economicamente de algum município vizinho. Daí o termo: é cidade-dormitório porque grande parcela da população trabalha, consome e passa momentos de lazer em outros lugares. Contudo essas definições utilizadas nas décadas de 60 e 70 estão sofrendo alterações. Atualmente, “não se trata simplesmente de áreas socialmente excluídas onde a infraestrutura está ausente e a população do município-sede se refugia, (repelida) impelida pelo processo de periferização via especulação imobiliária. Existe uma diversidade de situações que merecem ser avaliadas, sobretudo nos casos em que todos os indicadores apontam para áreas de melhores condições de vida e de dinamismo econômico. O que parece importante é reconhecer que a “periferia” das grandes cidades brasileiras tem se tornado cada vez mais heterogênea e plural, e que o uso do termo “cidade-dormitório” não tem contribuído para explicitar essa diversidade de situações. Ao contrário, a classificação por critérios não técnicos de algumas cidades e não de outras enquanto cidade-dormitório apenas contribui para reforçar a retroalimentação entre os estigmas da pobreza e do território” (O estigma de morar longe da cidade: repensando o consenso sobre as “cidades-dormitório” no Brasil - Ojima, Marandola, Pereira e Silva, Cad. Metrop., São Paulo, v. 12, n. 24, pp. 395-415, jul/dez 2010) .

No início dos anos 80, destaca-se o desenvolvimento da indústria de confecção com a expansão de empresas de menor porte. No entanto, segundo Siqueira (2001), a cidade de Vila Velha ainda permanecia ordenada por uma relação habitacional, sendo uma fornecedora de mão de obra, o que a mantinha na condição de cidade dormitório.

Segundo o Plano de Desenvolvimento sustentável da cidade de Vila Velha (2013), foram identificadas as atuais potencialidades do município, em relação aos demais pertencentes à RMGV, e à construção de condomínios industriais e distritos industriais é uma delas. O município possui uma grande extensão de terras propícias a esse tipo de atividade, sobretudo ao longo da Rodovia Leste-Oeste, que liga Cariacica a Vila Velha.

Percebemos que faz parte do projeto de desenvolvimento do município a implementação de áreas destinadas à indústria e também as atividades logísticas. Apresentaremos no mapa (Fig.54) abaixo alguns empreendimentos desenvolvidos no município.

Figura 54- Condomínios Industriais no município de Vila Velha



Fonte: Elaborado pela autora

O Polo de Santa Inês (Fig.55) concentra 80 indústrias têxteis que empregam cerca de 3 mil pessoas. Por ano, o Polo de Santa Inês produz mais de dois milhões de peças para moda masculina jovem, feminina jovem e criança. A produção é direcionada para varejo local, multimarcas nacionais, exclusivos para rede de loja, facções atacadistas nacionais (Prefeitura de Vila Velha-2013).

Figura 55- Uso e cobertura da terra: Condomínio industrial: Santa Inês



Fonte: elaboração própria.

Existe uma ideia de expansão do polo de Santa Inês, financiado pela Federação das Indústrias do Espírito Santo (FINDES), esse projeto conta com

um investimento de mais de R\$ 10 milhões, o Centro Moda (a expansão) está sendo erguido numa área de 6.290 metros quadrados no bairro Santa Inês.

O projeto contará com uma escola de formação profissional, prestação de serviços, área de suporte às entidades representativas da cadeia de vestuário do Estado, espaço para eventos do setor e para artesãos têxteis, auditórios para palestras, estacionamento e área para desfile. O Centro terá capacidade para qualificar duas mil pessoas por ano. Poderão ser capacitados profissionais da área de costura até o gerenciamento de indústria (Prefeitura de Vila Velha-2013):

Plano de Desenvolvimento Sustentável de Vila Velha (2013) identificou que o município tem 209 km² de área, dos quais apenas 40% é densamente ocupado. 140 km² possuem condições ideais para desenvolvimento de um plano sustentável de ocupação. O PDSVV identificou um grande potencial de ocupação na região do Xuri, zona rural. Ali será viabilizada a implantação de distritos industriais privados, que ocupam uma área de aproximadamente 16 milhões de m² denominado Polo de Desenvolvimento Sustentável de Vila Velha (PODES VV). O local atrairia empresas do segmento de petróleo e gás, metalmeccânica, logística, pedras, moveleiro e indústrias de transformação (Prefeitura Municipal de Vila Velha, 2013, p.1).

No Polo de Vila Velha previu-se a implantação de uma Zona de Processamento de Exportação (ZPE). A área pode sediar mais de 2 mil indústrias. Toda esta região, onde está sendo planejada a implantação deste polo, é cortada por duas rodovias estaduais, a ES 388, em vias de pavimentação, e a ES 060, Rodovia do Sol. Também é cortada pela rodovia federal BR 101 que escoia 63% das cargas movimentadas na região metropolitana nos sentidos norte/sul. A apenas 6 km aproximadamente encontra-se a Br 262 que faz a ligação Centro/Leste, responsável por uma movimentação de, aproximadamente, 25% das cargas da região metropolitana.

O polo também será cortado pela Ferrovia Litorânea Sul, da companhia Vale, que liga a RMGV aos polos de Ubu e Cachoeiro de Itapemirim. A região também é servida por gasoduto e linha de transmissão, e está privilegiadamente localizada entre os municípios de Viana e Guarapari e

próximo à Cariacica. O projeto de urbanização da área do PODES-VV foi possível graças a alterações feitas no PDM de Vila Velha.

Aproveitamos as informações acima para enfatizarmos uma característica marcante dos empreendimentos industriais atuais, a fluidez territorial. Além de ser uma necessidade essencial para recebimento da matéria-prima e escoamento das mercadorias, é também uma ferramenta de marketing altamente atrativa.

Enfatizamos, também, que os polos, assim chamados, por se tratarem de empreendimentos públicos, ou seja, geridos com recursos públicos e construídos a partir de uma desapropriação de terrenos, ganham novas características, são vendidos como produtos imobiliários convencionais, nesse caso visando até mesmo à maximização dos rendimentos via localização. Discutiremos mais a fundo o novo papel do Estado na produção do espaço mais à frente.

2.5.2 Zonas Industriais na RMGV

Outro projeto em andamento no município é a construção do empreendimento Condomínio Padre Gabriel (Fig.56). A atividade mobiliária em Cariacica tem sido outra experiência exemplar na produção por encomenda. Além de uma linha diversificada de peças decorativas e de utilitários domésticos e comerciais, destacam-se no município a produção de móveis artesanais de alto luxo e, também, móveis planejados para cozinhas, escritórios, salas, dormitórios etc.

Figura 56- Uso e cobertura da terra: Padre Gabriel



Fonte: elaboração própria.

O empreendimento Padre Gabriel, em seu arranjo interno, comportará somente este tipo de atividade, que cresce muito, e coloca Cariacica como um dos principais centros produtivos²⁴ (de móveis) do Brasil (Prefeitura de Cariacica, 2015). Conceitualmente, a centralização dessas atividades no espaço é importante para inovação e garante uma fluidez territorial. Vale ressaltar que o bairro foi escolhido por estar mais afastado das áreas de intenso fluxo de trânsito e possuir preço da terra inferior às áreas mais centrais.

As obras do empreendimento não se iniciaram, mas se trata de uma iniciativa da gestão municipal de Cariacica, que percebeu a potencialidade da produção desse tipo de empreendimento, sobretudo analisando a dinâmica produtiva de seu município vizinho, o de Serra. Iniciaremos, ainda, uma discussão sobre o “o novo papel” da gestão municipal e estadual na produção desses empreendimentos.

²⁴ <http://www.cariacica.es.gov.br/noticias/19902/cariacica-tem-5-mil-novos-empreendimentos-em-dois-anos>

2.6 A produção privada: das condições gerais de produção

Discutimos neste texto a tarefa constante que o Estado tem de reproduzir as condições gerais para a reprodução do capital privado, e que os capitalistas só reproduzem as condições individuais para a produção de seu próprio lucro. Raramente produzir condições coletivas de reprodução do capital é uma necessidade dos capitalistas individuais.

Quando discutimos os distritos industriais, e a sua produção como uma condição geral de produção, percebemos que os espaços infraestruturados, o investimento em capital fixo, sempre foi uma demanda dos capitalistas suprida pelo Estado. Contudo, quando analisamos a produção dos condomínios industriais, e até mesmo dos novos empreendimentos produzidos pelo capital estatal, percebemos que essas condições ditas “gerais” estão sendo produzidas privativamente:

O capital fixo é a parte do capital adiantada para assegurar as condições de produção por mais de um período de produção, e capital circulante é a parte adiantada pelas condições de produção por um só período de produção, ou seja, por um período ao final do qual o valor de troca das mercadorias produzidas durante este período é realizado em forma monetária. As condições de produção englobam meios de produção, força de trabalho e localização. Deixando por enquanto de lado o último, para introduzi-lo mais tarde [capítulo. 7], os componentes mais usuais do capital fixo são maquinário e edifícios, enquanto do capital circulante, os salários e as matérias-primas (DEÁK, 1985, pág.3).

As condições gerais de produção (CGP), o próprio espaço infraestruturado, são responsáveis, nesse sentido, por criar condições para os investimentos empresariais, o que nos faz crer que o capitalista leva em consideração as condições de infraestrutura presentes no espaço, nesse primeiro contexto de produção dos distritos industriais iniciados na década de 70, como condição de escolha para sua instalação em determinadas cidades. O que nos leva a seguinte questão: por que o capital hoje produz suas próprias condições gerais de produção ao invés do Estado?

Mas a questão é justamente se o capitalista poderia valorizar a estrada, se poderia realizar seu valor pela troca. Naturalmente, tal questão existe para todo produto, mas assume uma forma particular para as condições gerais de produção. Suponha que o valor da estrada não se valoriza. No entanto, é construída, porque é um valor de uso necessário. Como fica a coisa, então? (MARX, 2011, p. 433).

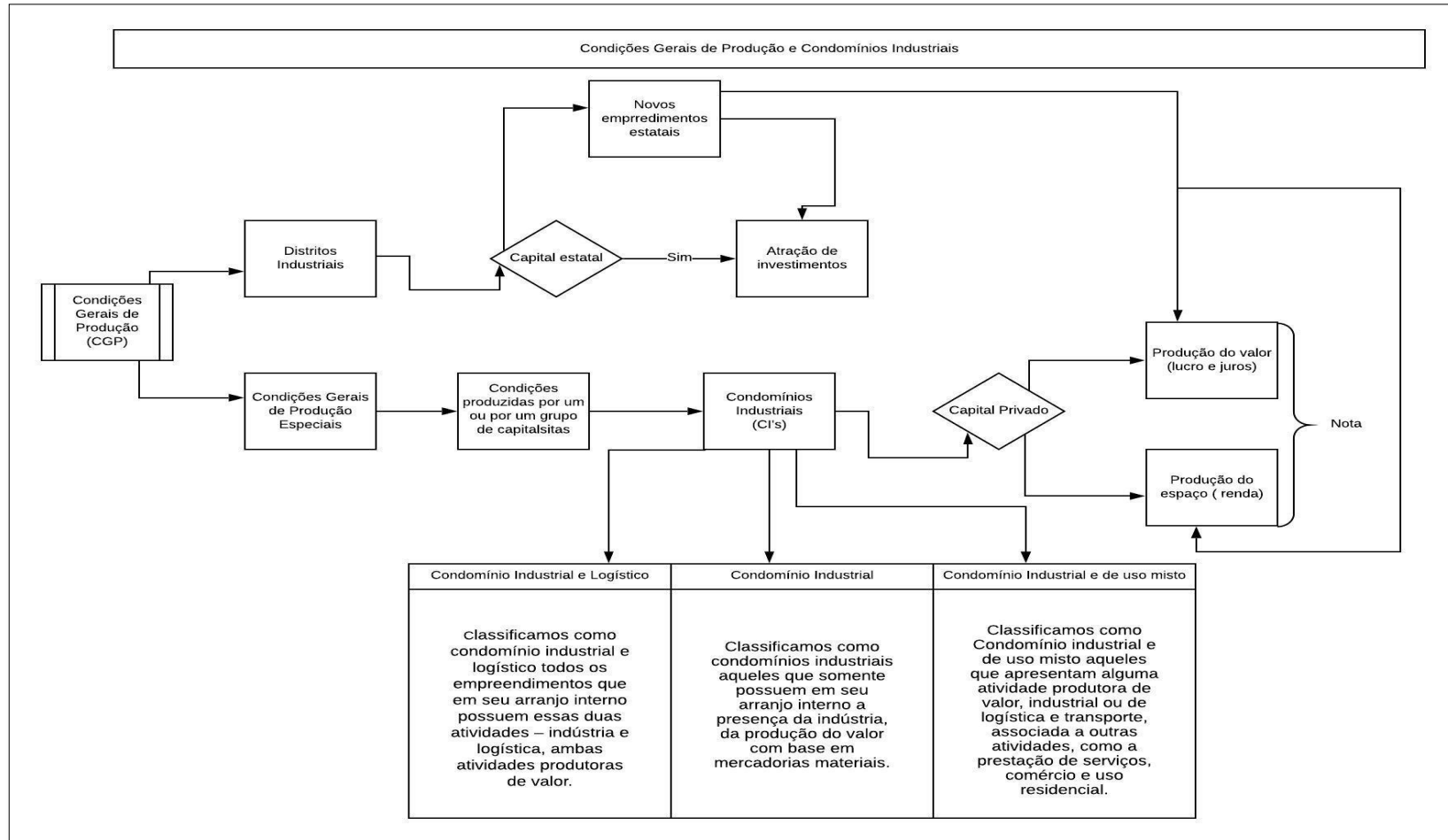
Entendemos que essas condições gerais, quando produzidas privativamente, fazem parte de um conjunto de condições específicas para o desenvolvimento de determinado nicho de mercado. São CGP especiais, portanto, no sentido marxista do conceito, não são condições que ampliam o desenvolvimento de todo o sistema capitalista, ou contribuem para o desenvolvimento comum de todo o conjunto de capitais. Os *trabalhos de utilidade geral*, que beneficiam grande parte dos capitalistas ou todos eles, são condições gerais de produção.

Concordamos com João Bernardo (1991), quando ele diz que:

Àquelas unidades que não desempenham qualquer função de CGP (Condições Gerais de Produção), denomino Unidades de Produção Particularizadas (UPP). Considero-as particularizadas porque, servindo o seu output de input a um número reduzido de outros processos, não desempenham funções básicas nem centrais na propagação de aumentos de produtividade. Enquanto as CGP iniciam a generalidade das remodelações tecnológicas e dão aos seus efeitos o âmbito mais vasto possível, cada UPP limita-se a veicular tal efeito ao longo da linha de produção em que diretamente se insere, e dessa apenas (BERNARDO, 1991, p. 158).

Ou seja, as UPP (Fig.57) formam um grupo especial e diferenciado de CGP. Assim, entendemos o nosso objeto de estudo como uma nova forma de se pensar esse conceito marxista. Os condomínios industriais são uma forma atual de produção das CGP. Especiais por serem destinados a um grupo específico de capitalistas, por serem produzidos pelo capital privado, por serem um negócio imobiliário e por não serem abertas ao uso comum como qualquer outro equipamento coletivo.

Figura 57- Condições Gerais de Produção e Condomínios Industriais



Fonte: elaboração da autora

Para Bernardo (1991) as CGP estão divididas em: condições gerais da produção e da reprodução da força de trabalho, condições gerais da realização social da exploração, condições gerais da operatividade do processo de trabalho, condições gerais da operacionalidade das unidades de produção, condições gerais da operatividade do mercado e condições gerais da realização. Todas fazem parte de elementos que correlacionados compõem a produção capitalista.

Para nós, a classificação importante trazida pelo autor é a de condições gerais da operacionalidade das unidades de produção:

Trata-se das infraestruturas, "nomeadamente as redes de produção e distribuição de energia; as redes de comunicação e transporte; os sistemas de canalização para fornecimento de água e para escoamento de detritos e, em geral, da coleta de lixo; **a criação, ou preparação, ou acondicionamento dos espaços ou suportes físicos, ou do ambiente, onde se instalam processos de produção**" (grifo nosso, BERNARDO, 1991b, p. 160-161).

Essas condições operacionais, historicamente subsidiadas pelo Estado, agora são produzidas por capitalistas individuais como um negócio imobiliário. Na RMGV percebemos diferentes formas de produção dessas novas condições através dos CI's. Em menor proporção, capitalistas produzem esses espaços para comportar o seu próprio grupo empresarial (suas necessidades mais imediatas em relação à produção do espaço). Nesse caso, o capital fixo ali investido gera retorno ao capital industrial que será ali produzido, em suma, precisa ali circular até que o valor embutido no capital fixo seja resgatado pelo seu uso. Trata-se de uma produção para garantia da circulação do capital.

Quando analisamos anteriormente as definições conceituais de CGP em Marx, percebemos que todas elas se conectam com as definições que propomos para nossos empreendimentos. O que nos qualifica a dizer que condomínios industriais compõem parte significativa da produção de CGP atual, no Brasil e consideravelmente na RMGV.

CGP estão vinculadas a toda atividade que garanta e facilite a produção e a circulação de mercadorias, logo percebemos que a logística é uma atividade

inerente aos CI's. Edifícios²⁵, depósitos, recipientes, aparelhos, instrumentos e outros meios de produção consumidos em comum por muitos indivíduos, simultânea ou alternadamente, também definem o conceito marxista e são presentes nos condomínios industriais. Alguns pesquisadores denominam os CI's com galpões logísticos – designação a nosso ver muito simplificadora do processo – para demonstrar sua função importante como depósito e ponto intermediário de dispersão de mercadorias.

A garantia da segurança das trocas também é outra importante característica. Sobre a segurança de todos os CI's – em suas distintas adjetivações – são cercados em relação a cidade e monitorados por sistemas de vigilância computadorizados. Trata-se de uma característica comum à forma condomínio, seja ela residencial ou industrial, ou qualquer outra, a forte ligação com os circuitos de inteligência e monitoramento.

Na maioria dos casos, apreendemos a produção de um novo nicho de reprodução do capital imobiliário, que não se prende mais ao mercado residencial, e se entende para a produção de infraestruturas para a indústria e logística. Nesse caso, acontece a produção do espaço industrial por meio de uma lógica imobiliária. O imobiliário suplanta a própria indústria no destino de sua localização, com os CI's, impondo a ela o seu próprio dinamismo, mas oferecendo aquilo que ela precisa: acesso as CGP que permitem a ampla propagação do capital: ferrovias, portos, aeroportos, vias e outras

²⁵ Mesmo quando o modo de trabalho permanece o mesmo, o emprego simultâneo de um número maior de trabalhadores opera uma revolução nas condições objetivas do processo de trabalho. Edifícios onde muitos trabalham juntos, depósitos de matérias-primas etc., recipientes, instrumentos, aparelhos etc. que servem a muitos de forma simultânea ou alternada, em suma, parte dos meios de produção é agora consumida em comum no processo de trabalho. [...] Meios de produção consumidos em comum transferem uma parte menor de seu valor ao produto individual, em parte porque o valor total que transferem é simultaneamente repartido por uma massa maior de produtos e em parte porque, em comparação com meios de produção isolados, entram no processo de produção com um valor certamente maior em termos absolutos, porém relativamente menor quando se considera seu raio de ação. Com isso, diminui não apenas um componente do capital constante como também, na proporção de sua grandeza, o valor total da mercadoria. O efeito é o mesmo que se obteria caso os meios de produção da mercadoria fossem produzidos de forma mais barata. Essa economia na utilização dos meios de produção deriva apenas de seu consumo coletivo no processo de trabalho de muitos indivíduos, e estes assumem tal caráter de condições do trabalho social ou condições sociais do trabalho em contraste com os meios de produção dispersos e de custo relativamente alto de trabalhadores autônomos isolados ou pequenos mestres, mesmo quando os muitos indivíduos apenas trabalham no mesmo local, sem trabalhar uns com os outros. Parte dos meios de trabalho assume esse caráter social antes que o próprio processo de trabalho o faça (MARX, 2013, p. 399-400).

infraestruturas: majoritariamente produzidas como equipamentos coletivos de consumo:

Para que o capital singular assumira tal tarefa, *i.e.*, crie as condições que se situam fora do próprio *processo de produção* imediato, o trabalho tem de se valorizar. [...] Para que o capitalista construa a estrada como negócio, às suas custas, são necessárias várias condições, todas coincidentes com o fato de que o modo de produção fundado sobre o capital já está desenvolvido a um nível mais elevado. *Primeiramente*: é pressuposta a *magnitude do capital*, do capital concentrado em suas mãos, para poder assumir um trabalho de tal dimensão e de rotação e valorização mais lentos. [...] *Segundo*: exige-se dele que produza juros, e não lucro (pode produzir mais do que juros, mas isso não é necessário. [...]) *Terceiro*: como pressuposto, intercâmbio tal – sobretudo comercial – que a estrada vale o mesmo valor de troca para os produtores, ou proporciona uma força produtiva que eles podem pagar tal preço. *Quarto*: que uma parte [da] sua riqueza desfrutável invista sua renda nesses artigos de locomoção. Mas o essencial continua sendo os seguintes pressupostos: 1) capital, utilizável para tal objeto na quantidade requerida, que se contenta com os juros; 2) tem de valer a pena para os capitais produtivos, para o capital industrial, pagar o preço por uma estrada (MARX, 2011, p. 433, 437).

Em suma, Marx aponta que o investimento em CGP por um capitalista ou grupo de capitalistas precisa apresentar em contrapartida à rentabilidade dos capitais investidos. Assumimos a hipótese que, atualmente, além da rentabilidade precisa ser garantido o direito à propriedade, por isso as condições gerais de produção atuais – denominadas especiais por nós – são construídas entre muros, enclausuradas. Porque ali se garante a reprodução da anticidade, ou seja, da negação da cidade como fornecedora de todas as CGP. Os CI's representam esse novo modelo de produção do espaço urbano, guardam dentro de seus muros a produção do valor, e são em si mesmo um produto do capital imobiliário.

Para iniciarmos nossa discussão sobre as CGP produzidas pelo imobiliário, iniciaremos com uma breve introdução sobre o capital fixo. Para Harvey (2018), a investigação sobre a circulação do capital fixo é vital, sobretudo, porque nos últimos anos – notavelmente entre 2007 e 2008 – as crises recentes do capital estiveram ligadas em torno do capital construído. Quando estamos falando de infraestruturas – necessariamente delas – percebemos que algumas podem ser usufruídas em comum (algumas até com caráter de bem público) e que são cruciais como valores de uso para as formas capitalistas de desenvolvimento. Outras formas de infraestruturas (escolas, creches, hospitais...) são usadas

para consumo, e não para a produção, enquanto outras formas (ferrovias, rodovias, portos...) podem ser usadas para produção e consumo (HARVEY, 2018). Existem, portanto, investimentos em capital fixo para a produção e investimentos em capital fixo como intermediação de consumo. Harvey (2018) sugere que o fundo de consumo desponta com maior importância atualmente:

(...) Mas assim que o sistema fabril conquista certa base existencial e determinado grau de maturidade; assim que seu próprio fundamento técnico, a própria maquinaria, passa, por sua vez, a ser produzido por máquinas; assim que se revolucionam a extração de carvão e ferro, bem como a metalurgia e os meios de transportes e, em suma, são estabelecidas as condições gerais de produção correspondentes à grande indústria, esse modo de produzir adquire uma elasticidade, uma súbita capacidade de se expandir por saltos que só encontra limites na insuficiência de matéria-prima e de mercado por onde escoar seus próprios produtos (MARX, 2013, p. 522).

O que aparece na disputa entre a produção da infraestrutura e a relação com as condições de consumo é o conflito direto entre a fixidez das formas produzidas como capital fixo, **“a fixidez geográfica é de fato o espaço produzido”**, (HARVEY, 2018, p.149) e a mobilidade constante dos capitais nos territórios. O capital fixo aparece como um antivalor, ou seja, compromete a produção dos anos seguintes, uma vez que o capital imobilizado na construção (no fixo) precisará ser repostado minimamente em igual, mas logicamente, maior valor:

(...) capital fixo e imóvel incorporado à terra precisa ser usado em situ para que o valor seja resgatado no curso de sua vida útil. Há um paradoxo nisso. Uma forma de capital concebida para fornecer a infraestrutura física num local a fim de liberar a mobilidade espacial do capital pelo capital fixo, caso contrário o valor deste último será desvalorizado, com graves consequências para o capital portador de juros (por exemplo, o fundo de pensão) que o financiou. Essa é uma das maneiras poderosas pelas quais vem à tona a tendência do capital a crises (HARVEY, 2018, p.149).

O setor imobiliário, como o espaço, se torna cada vez mais subordinado ao grande capitalismo, pois sua rentabilidade deriva, cada vez mais, da organização do território e do valor de uso que tal organização confere às parcelas individuais do espaço urbano e seu entorno.

O capital imobiliário se valoriza por meio da construção da cidade, seja pela verticalização ou pela sua expansão horizontal. Para Pereira (1988), isso pode acontecer de duas maneiras, quais sejam: pelo trabalho incorporado à terra,

através da produção imediata, o canteiro de obras; e pelo desenvolvimento das condições gerais de produção, seja pela nova estruturação do espaço, seja como condição de reserva de valor que aumenta o preço da mercadoria imobiliária.

Os novos distritos industriais na RMGV demarcam esse papel direto do Estado na produção de infraestruturas. O Estado também produz empreendimentos fechados, seguros e vendidos com preço acima do preço dos condomínios industriais, porque segundo os próprios gestores *“nós temos localizações muito mais privilegiadas que a iniciativa privada e isso valoriza e potencializa a nossa renda sobre os terrenos”* (entrevista de janeiro de 2019).

Por mais que a concepção dos produtos estatais e imobiliários, quanto à tipologia, seja muito parecida, o que os difere seguramente é a origem do capital produtor, público e privado, respectivamente. E, conseqüentemente, a finalidade do produto não poderá ser a mesma. A produção para o mercado tem como finalidade a obtenção de lucro e renda, enquanto a estatal visa à reprodução das condições para que o capital se reproduza, assegurando o lucro e a renda.

Esses investimentos locais em capital fixo incorporado à terra, privados e estatais, produzem padrões oscilantes de desenvolvimento geográfico desigual no capitalismo mundial:

Com o tempo, a formação de infraestruturas físicas de longo prazo e geralmente de grande porte tornou-se cada vez mais importante para o capital. Ela forma, por assim dizer, um circuito secundário de capital em virtude da maneira singular pela qual responde aos caminhos da acumulação do capital em geral no espaço e no tempo e os determina. (...) Tradicionalmente esses serviços são fornecidos pelo Estado por meio de tributação, mas a tendência nos últimos anos é que sejam cada vez mais prestados pelo setor privado. (...) É impossível compreender o capital enquanto valor em movimento sem integrar à nossa análise do funcionamento e da reprodução do capital no tempo e no espaço (...) (...) marcados também pelo poder do Estado (HARVEY, 2018, p.152).

De maneira ampla, a dimensão da produção das condições gerais de produção produzidas pelo Estado, e pelo capital privado, coincide nesse momento atual na RMGV com a produção dos condomínios industriais, como demonstrado nesta tese. Acreditamos que essa produção – a de capital fixo – coincide

também com a forma tradicional de produção do espaço pela propriedade condominial no processo de reestruturação imobiliária. A indústria agora está condicionada aos critérios de localização do mercado imobiliário, logo da maior apropriação de renda possível. Entendemos portanto que os CIS, como condições gerais e especiais, se consolidam como importantes formas espaciais para o capital hoje.

Nesse sentido, no próximo capítulo, buscaremos falar do atualíssimo momento de produção desses empreendimentos, apontando caso específico do LogViana e da VTO como empreendimentos locais que se articulam à reprodução global do capital, através da dinâmica da financeirização.

2.7- Novas reflexões sobre a produção dos Condomínios Industriais na RMGV

Apontamos, no final do item 2.4.1, elementos que possibilitaram a compreensão de processos que poderiam explicar a lógica de produção dos CIs na RMGV. Contudo, as investigações presentes nesta tese nos levaram a novas problematizações e conclusões, dentre as quais o contexto da produção capitalista global ganha mais destaque e o papel do Estado também.

Sabemos que os CIs ganham destaque na produção nacional na década de 1990, em São Paulo (FINATTI, 2011). O fenômeno de produção desse novo negócio imobiliário nos anos 1990 nos faz pensar no projeto político e histórico em vigência no Brasil naquele momento, as privatizações. Esse movimento de inserção da América Latina na economia mundial, através das privatizações, compõe o conjunto das políticas neoliberais que se instauram no território:

Na década de 1990, com o avanço do neoliberalismo, essas tendências se acentuam através de diferentes mecanismos: privatizações, flexibilização das leis trabalhistas, precarização do trabalho, desregulação da circulação de capitais financeiros, entre outros. Os meios de comunicação anunciam a quebra do Estado devido à sua ineficiência – discurso predominante que cria uma psicofera favorável ao Estado mínimo, pressuposto fundamental do neoliberalismo. Nesse contexto, aumenta a vulnerabilidade dos territórios latino-americanos. Isto ocorre, por exemplo, quando o pagamento da dívida externa compromete o uso das divisas resultantes das exportações, retirando do território a possibilidade de realizar mais investimentos em obras de infraestrutura, mais créditos para pequenos produtores, mais financiamento para a saúde, a educação, o saneamento, a habitação (ARROYO, 2006, p.189).

A produção dos CIs, enquanto produtos do capital, compõe um estágio dessas privatizações. Pois no contexto nacional o poder público municipal e estadual deixa de investir diretamente na produção de distritos industriais, e outras formas de espaços destinados à indústria. Cria-se o “mote” necessário para que o mercado perceba a carência e a demanda por essas áreas.

A literatura sobre DI, discutida no capítulo 01, nos faz pensar que a importância desses arranjos tem destaque no país até a década de 1990. Posteriormente, o modelo de desenvolvimento regional, e conseqüentemente a produção de DI, se esvai e pouco se destaca na economia nacional. Indicando assim, outro fator de relevância para pensarmos que os CIs são uma estratégia do capital em produzir aquilo que já não é mais uma função do Estado, agora tomado pelas políticas neoliberais:

(...) a própria diminuição nos investimentos realizados pelas prefeituras municipais para adequar e modernizar seus distritos industriais ou parques tecnológicos abre uma “brecha” para o investimento em condomínios empresariais, na condição de territórios ainda mais adequados às atividades produtivas contemporâneas. Em segundo lugar, a própria internacionalização de capitais, manifesta pela entrada de investimentos em condomínios empresariais, na condição de território ainda mais adequada às atividades produtivas contemporâneas (FINATTI, 2011, p.64).

Essa tendência acompanha nossa ideia de que esses produtos são criados para uma obtenção da renda e não para dar suporte ao capital produtivo e comercial. Eles compõem, também, o movimento de chegada de empresas transacionais, isso no final da década de 1990.

Na economia capixaba notamos essas modificações através das privatizações das empresas. Sobretudo, porque o centro dessas decisões foram deslocados para fora do país, “*diminuindo os efeitos das interferências políticas das instâncias estadual e municipal nos rumos dos projetos capazes de impactar o desenvolvimento local*” (AGENDA CARIACICA, 2012, p.29).

Empresas anteriormente vistas como agências de desenvolvimento regional reduziram sua participação em projetos de desenvolvimento local. Aumentaram os vínculos com o mercado

externo, estabelecido principalmente a partir do território metropolitano. Nesse sentido, esse território, anteriormente conhecido como aglomerado urbano da Grande Vitória, ganhou dimensões metropolitanas, assumindo novos papéis no contexto do desenvolvimento que se apresentava de escala mundial. Aumentam as disputas por esse território (AGENDA CARIACICA, 2012, p.29).

No documento Agenda Cariacica (2012) podemos notar que, na década de 1990, aconteceu o movimento de desregulamentação portuária, os terminais foram autorizados a operar com carga de terceiros, “*foi decisivo para as atividades de comércio exterior no Espírito Santo, que já utilizavam os benefícios do Fundap*” (AGENDA CARIACICA, 2012, p.29).

Nesse momento, faremos o resgate da importância dos Fundos geridos pelo estado do ES através dos recursos do Bandes e da Secretaria de Desenvolvimento do ES (SEDES) na produção dos CIs. Diante de nosso levantamento de dados fica claro o envolvimento do Estado na produção dos empreendimentos. O mercado imobiliário, percebendo os programas governamentais de incentivo à indústria e às empresas atacadistas, nacionais e estrangeiras, percebe um novo nicho de negócios.

Fizemos uma análise de todas as empresas que usam os benefícios de todos os principais fundos e programas estaduais²⁶ (Investe-ES, Compet-ES, Fundap, Fundes e Funres). A análise nos fez perceber que parte das empresas que se beneficiam dos fundos está presente nos arranjos internos dos CIs. Encontramos indústrias de distintos ramos da produção, e empresas vinculadas ao transporte e logística.

O quadro abaixo (Quadro 10) representa algumas empresas que estão associadas aos CIs e que recebem subsídios governamentais dos programas e fundos. O levantamento só não pôde ser mais preciso devido à dificuldade em realizar o levantamento de todas as empresas que compõem o arranjo interno de cada empreendimento. Ressaltamos que existem CIs que ainda não estão em operação e que, portanto, não possuem essas informações disponíveis.

²⁶ A listagem de todas as empresas por fundos está disponível no CD anexo a esse trabalho.

Quadro 10 – Empresas que recebem incentivos de Programas governamentais e fazem parte do arranjo interno dos CI's.

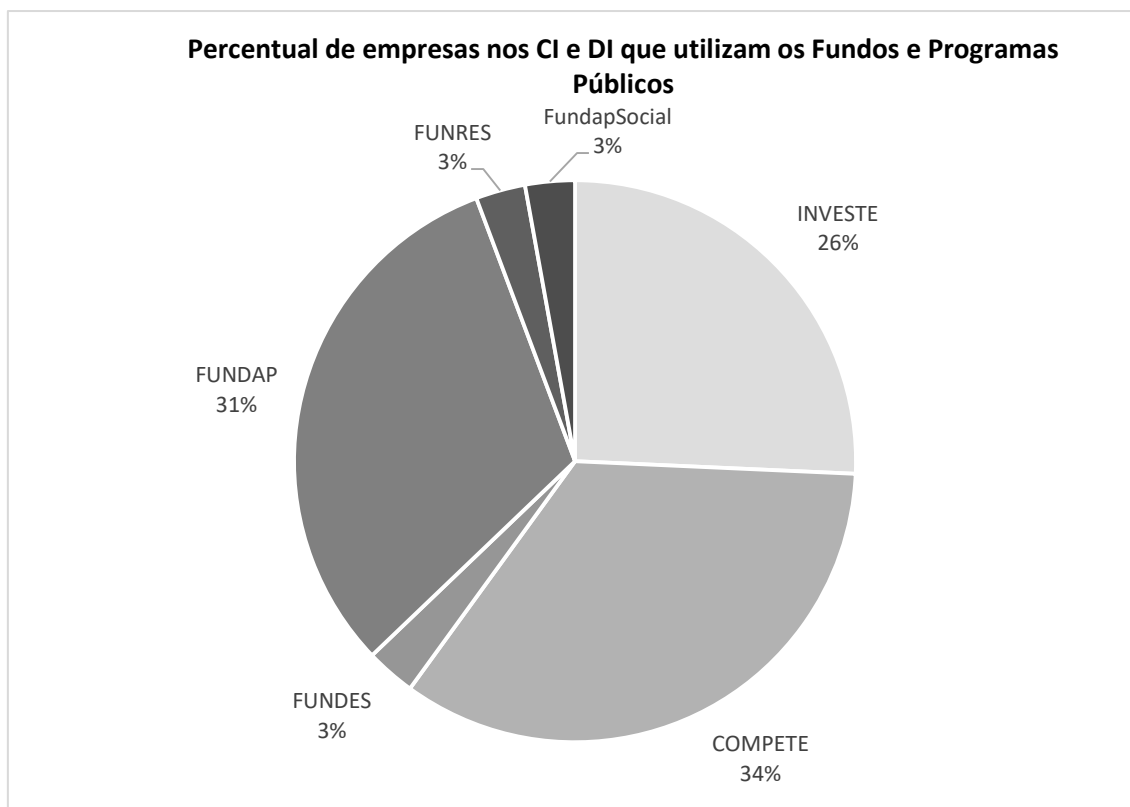
Condomínio Industrial	Incentivo
TIMS	
BUAIZ IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO S/A	INVESTE
BUAIZ S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO	INVESTE
IMPORTBRAS COMÉRCIO EXTERIOR E LOGÍSTICA S/A	INVESTE
AMBRA IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA	INVESTE
CHENSON COMÉRCIO EXTERIOR LTDA	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
TNF COMERCIAL E IMPORTADORA LTDA	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
BASE LOGÍSTICA E TRANSPORTES LTDA	FUNDES
BUAIZ IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO S/A	FUNDAP
ENIVIX S.A.	FUNDAP
IMPORTBRAS COMÉRCIO EXTERIOR E LOGÍSTICA	FUNDAP
TNF COMERCIAL E IMPORTADORA LTDA	FUNDAP
AMBRA LOGÍSTICA LTDA.	FUNDAP
SERRALOG	
PIMPOLHO PRODUTOS INFANTIS LTDA	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
HIDREMEC IND DE MATERIAS FERROVIÁRIOS LTDA	INVESTE
TEGMA LOGÍSTICA INTEGRADA S/A	FUNDAP
PLATINUM INTERNACIONAL IMP. E LOGÍSTICA LTDA	FUNDAP
PLATINUM INTERNACIONAL IMP. E LOGÍSTICA LTDA	FUNDAP
ZIPPING	FUNDAP
PIRACEMA	
LEVANTINA NATURAL STONE BRASIL LTDA	COMPETE- ROCHAS ORNAMENTAIS
TUBOS SOLDADOS ATLÂNTICO LTDA	COMPETE-METALMECÂNICO
BELMOK	
A.BELMOCK	FUNDAPSOCIAL
VIANALOG	
KABUM COMÉRCIO ELETRÔNICO S.A	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
PROFARMA DISTRIB DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS S/A	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
MONDELEZ BRASIL LTDA	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
DISTRITO INDUSTRIAL	
CIVIT I e II	
FIBRASA SUDESTE LTDA	COMPETE- PAPELÃO E MATERIAL PLÁSTICO
INSERPLA INDÚSTRIA SERRANA DE EMBALAGENS LTDA.	FUNRES
BELLIZ INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA	FUNDAP
BELLIZ INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
VAMTEC VITÓRIA S/A	FUNDAP
VITÓRIA STONE INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A	COMPETE- ROCHAS ORNAMENTAIS
YARA BRASIL FERTILIZANTES S/A	COMPETE- COMERCIAL ATACADISTA
EDP TRANSMISSÃO S.A.	INVESTE
FIBRASA SUDESTE LTDA	INVESTE
GRANITO ZUCCHI LTDA	INVESTE
VAMTEC VITÓRIA S/A	INVESTE

Fonte: Dados Fornecidos pela Sedes e no Portal da Transparência capixaba.

Notamos também, conforme o quadro acima (Quadro 10), que os distritos industriais também possuem empresas que utilizam os fundos públicos e programas governamentais. Entendemos também que esse seja o motivo para o governo estadual estar investindo na produção de novos distritos como o Cercado da Pedra, por exemplo, para que as empresas, nacionais e transnacionais, que se interessam pelos benefícios dos fundos, possam encontrar locais já adequados para a sua instalação. De certo que o objetivo final do Estado não é o lucro ou a renda, mas a possibilidade de aumento das arrecadações via chegada e instalação de novas empresas e novos postos de trabalho.

Segundo nosso levantamento de dados, o COMPETE (34%) é o programa mais utilizado pelas empresas que possuem vínculo com alguma forma de aglomeração industrial seguido do FUNDAP (31%) e do INVEST (26%). O Espírito Santo tem atualmente 1.560 empresas que recebem o incentivo por meio do Programa de Competitividade Sistêmica do Estado (Compete-ES). Dessas empresas, 53% são do setor atacadista, responsável por fornecer mercadorias à boa parte dos pequenos varejistas. Outras 262 empresas recebem incentivos fiscais do Programa de Incentivo ao Investimento no Estado (Invest-ES). Dessas, 48% são do setor industrial.

Gráfico 10 – Percentual de empresas nos CI e DI que utilizam os Fundos e Programas Públicos



Fonte: elaboração própria.

Em Finatti (2011), analisando a produção dos CIs (denominados por ele de condomínios empresariais) no início dos anos 2000, já havia uma confluência entre capital estrangeiro e nacional na produção dos empreendimentos. O capital estrangeiro, percebendo o novo nicho de mercado, cria condições de penetração no território nacional. E os promotores imobiliários, em contrapartida, oferecem produtos capazes de alimentar essa demanda.

Como produto imobiliário é fundamental que os condomínios industriais assegurem a garantia da realização da renda imobiliária, pelo significado que essa tem como condição indispensável de acesso a um determinado espaço. Mas, essa questão de renda não deve ser restringida a uma questão simplesmente fundiária. Muito pelo contrário, deve ser percebida como possibilidade de produção de um espaço industrial nos moldes da produção de um espaço urbano, que não se restringe, embora contenha, a dimensão fundiária. (LENCIONI, 2011, p. 189).

Outra percepção sobre a produção dos CIs é a de que grandes empresas incorporadoras sofreram com a crise dos financiamentos do final de 2014 até 2015, momento em que o número desses empreendimentos cresce na RMGV, como explorado no item 2.3 deste capítulo. Indicativo que reforça a nossa hipótese é o de que nesse período grandes empresas do ramo da construção civil – nacional – migram para esse novo nicho de negócios na RMGV, como a MRV, a ODEBRECHT e também a Andrade Gutierrez.

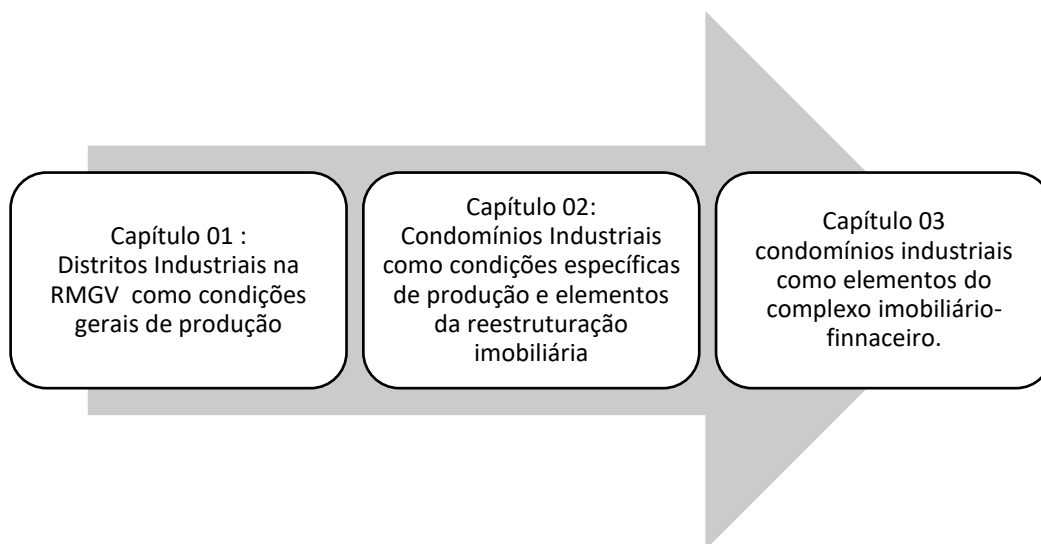
A reestruturação imobiliária se estabelece na RMGV através da produção desses novos artefatos arquitetônicos. E revela os processos globais contemporâneos – da reestruturação produtiva, da internacionalização e da financeirização – na escala local. A cidade é dinamizada, não somente pela indústria e pelo Estado, mas por um ator hegemônico expressivo agora, o mercado imobiliário. A cidade cresce através de um novo complexo, o imobiliário-financeiro²⁷.

²⁷ Termo de Albers (2005) discutido no capítulo seguinte, o três.

CAPÍTULO 03: O capital financeiro e a apropriação do espaço metropolitano de 2016 até o momento presente

Para efeito de ênfase, e também compreensão de nosso raciocínio, usamos o exemplo abaixo como forma de entendimento do que trabalhamos até o presente momento nesta tese.

Figura 58- Síntese dos capítulos anteriores e ideia central do último capítulo



Fonte: elaboração própria.

Pensando nessa transição, apontamos que este capítulo tem como centralidade as mudanças que estão acontecendo no processo produtivo e de financiamento desses novos empreendimentos, qual seja: o imbricamento cada vez maior com a financeirização do capital.

Até então, os condomínios industriais na RMGV estavam sendo produzidos por uma dinâmica imobiliária mais local e sem muita articulação com capitais externos e nacionais. Agora, contudo, esses empreendimentos começam a ser inseridos numa dinâmica mais global do processo.

A lógica da reestruturação imobiliária, vista no capítulo anterior, sobretudo pela inserção de novas formas e de uma dominação do imobiliário na produção do espaço da indústria, é complementada pela nova dinâmica de produção desses empreendimentos e o atual movimento dos fundos imobiliários.

O Fundo Imobiliário (FII) é caracterizado pela reunião de investidores que formam uma sociedade com o objetivo de comprar ou construir algum tipo

específico de imóvel. Logo, ao investir em fundos imobiliários você se torna proprietário de pequena parte de um ou de vários imóveis que compõem aquele fundo²⁸.

FII's são fundos de investimento de **condomínio fechado**, geridos por um administrador cujo objetivo é investir em **ativos imobiliários como shoppings, galpões, imóveis residenciais, imóveis de varejo, lajes corporativas**, entre outros, e que pode, também, investir em ativos de dívida imobiliária como Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI). Os investidores aportam os recursos no fundo e o fundo, administrado pelo gestor, **investe em ativos imobiliários** para obter os rendimentos proporcionados pelo ativo, através de aluguel, comercialização, etc²⁹.

São listados na Bovespa, atualmente, 682 FI's em atividade ou em fase pré-operacional³⁰. Os Fundos Imobiliários podem ser adjetivados das seguintes formas: fundos de tijolos; fundos de desenvolvimento; fundos de papel e fundos de fundos. Fundos de tijolos representam objetos geográficos físicos, construções, o fundo compra ou constrói imóveis para alugar e gerar uma renda mensal para seus investidores. Podem estar associados a tipos de construções específicas, como: agências de bancos, lajes corporativas, galpões industriais, galpões de logística, shoppings, universidades, lojas, supermercados e hospitais³¹ (BOVESPA, 2020).

Os fundos de desenvolvimento atuam na compra de terrenos e construção de imóveis para serem vendidos posteriormente. Segundo o site da Bovespa (2020) são fundos com maior risco, pois a não consolidação da obra por algum motivo pode gerar a perda do lucro esperado e do dinheiro investido. São poucos os fundos nesse formato devido sua volatilidade³².

²⁸ Com base na empresa London Capital. Acesso em: 12/02/2020. <https://londoncapital.com.br/blog/fundos-imobiliarios-investir/>

²⁹ *Idem* 24.

³⁰ Produzido com base na contagem de dados da CVM (2020).

³¹ <http://bvmf.bmfbovespa.com.br/FundosListados/FundosListadosDetalhe.aspx?Sigla=LGCP&tipoFundo=Imobiliario&aba=abaPrincipal&idioma=pt-br>. (Acesso em:17/02/2020)

³² *Idem* 26.

O fundo de papel diz respeito ao investimento direto em títulos imobiliários. Estes tipos de fundos investem, em sua maioria, em títulos imobiliários. Em outras palavras, o FII adquire ativos de renda fixa do setor imobiliário, como CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários), LCI (Letras de Crédito Imobiliário) e a LH (Letra Hipotecária)³³ (BOVESPA, 2020).

Por último, os fundos de fundos, que reúnem o patrimônio de seus cotistas para adquirir cotas de outros fundos imobiliários. O atrativo é, que dessa forma, você pode se beneficiar da performance de FIIs destinados exclusivamente a investidores qualificados (que possuem patrimônio investido maior) (BOVESPA, 2020).

Cabe a nós, nesse capítulo, tentarmos elucidar esse momento atualíssimo da produção dos condomínios industriais na RMGV, averiguando e atestando, como já indicamos, a presença desses fundos na produção desse novo nicho de mercado, consolidando aquilo que Albers (2015) nomeia de complexo imobiliário-financeiro.

3.1 A mundialização do Capital e a financeirização da produção

Existem várias explicações para o surgimento do capitalismo financeirizado. Alguns teóricos situam o início da financeirização na década de 1970 com a crise industrial no Ocidente, o colapso do sistema de Bretton Woods e ascensão do neoliberalismo (HARVEY, 2005a). Outros teóricos apontaram para a desregulamentação financeira e as mudanças na cidade de Londres, e em Wall Street, na década de 1980, incluindo evolução e a crescente influência de investidores institucionais, como os fundos de pensão. De forma mais ampla, a financeirização é parte e chave das transformações estruturais das economias capitalistas avançadas.

Iniciaremos este texto fazendo referência a um dos principais teóricos que se propõem a estudar o movimento do capital e as configurações do capitalismo na contemporaneidade, François Chesnais. A partir do contexto denominado

³³ *Ibidem* 27.

por ele como Mundialização do Capital, o autor revela a centralidade do capital financeiro e especulativo para o processo de acumulação.

Para Chesnais (2000) o regime de acumulação financeiro marca o capitalismo por meio de dois fenômenos: o primeiro seria a aparição maciça das receitas resultantes da propriedade de títulos e ações; e o segundo é o papel assumido pelos mercados financeiros na determinação do consumo, investimento e emprego. As finanças, por sua vez, regulariam o mercado por meio de vários mecanismos, como:

Pela fixação do nível das taxas de juros; pela determinação da parte dos lucros que é deixada aos grupos para investir sem medo de sofrer a sanção dos acionistas ou de dar aos rivais os meios para fazerem oferta pública de ações; pela força dos mecanismos que ela faz pesar sobre os governos para lhes impedir de sustentar as taxas de investimentos e para empurrá-los à privatização e à desregulamentação (CHESNAIS, 2000, p.10).

Esses mecanismos buscam livrar o capital financeiro de qualquer restrição, de forma a propiciar-lhe as melhores condições possíveis de remuneração. As necessidades dos países em alavancar o seu crescimento econômico e o seu desenvolvimento tornam o capital financeiro necessário, por mais que o seu poder só se efetive por meio do endividamento público desses países:

(...) processos associados com e resultantes do crescimento espetacular, ao longo dos últimos quarenta anos, de ativos (títulos, ações, derivativos) possuídos por empresas financeiras (grandes bancos e fundos), mas também pelos departamentos financeiros das empresas transnacionais e dos mercados específicos em que operam (CHESNAIS, 2000, p.1).

Para Chesnais (2000) a financeirização não pode ser entendida apenas como o aumento da riqueza que circula pelos instrumentos financeiros, se trata de uma etapa de mudança estrutural no capitalismo, portanto histórica. Essa mudança estrutural está ligada à sobreacumulação de capitais mundialmente e a afirmação do neoliberalismo.

No capital portador de juros está, no entanto, consumada a concepção do fetiche-capital, a concepção que atribui ao produto acumulado do trabalho, e ainda fixado na forma de dinheiro, o poder

de produzir, em virtude de uma qualidade inata e secreta, como um puro autômato em progressão geométrica, mais-valia, de modo que esse produto acumulado [...], já há muito tempo descontou toda riqueza do mundo, para todo sempre, como algo que lhe pertence e lhe cabe de direito (MARX, 1983, p. 299).

Quando o capital portador de juros passa a operar com a especulação, com a acumulação futura, descolada de sua base material, como no caso dos títulos públicos, tem-se o capital fictício.

Marx sugere que a utilização do dinheiro como capital monetário no sistema de crédito, logo que ele é transformado em capital portador de juros, existirá como um direito de uma renda futura antecipada sob a forma de títulos e “a massa de títulos representa um capital fictício que, sob a aparência de uma fração do capital total, esconde seu verdadeiro caráter: esse de ser um simples título de renda, dando direito à participação na divisão da mais-valia social” (NT) (Mandel, 1962, p. 99). Como vimos anteriormente, a acumulação de direitos sobre a produção futura fica ligada, sob a forma de capital portador de juros, a uma acumulação real que provém da transformação do capital monetário na esfera de valorização do capital. No entanto, “com o desenvolvimento do capital portador de juros e do sistema de crédito, todo capital parece duplicar e às vezes triplicar pelo modo diverso em que o mesmo capital ou simplesmente o mesmo título de dívida aparece, em diferentes mãos, sob diversas formas. A maior parte desse “capital monetário” é puramente fictícia” (Marx, 1985, p. 14). De fato, “nesse sistema de crédito tudo se duplica e triplica e se transforma em mera quimera...” (ibid, p. 15), quer dizer, forma fantasmagórica, ilusória, fictícia. (SABADINI, 2013, p.601)

O capital fictício faz oposição ao valor de uso das mercadorias, à sua materialidade, que possuem em uma quantidade de valor, que se confronta com aquilo que é fictício. Se determinada soma de recursos circula como capital – ou seja, como valor em processo de valorização – e não encontra correspondência em relação às mercadorias e não contribui para a sua produção, estando “acima e além” delas, esse valor-capital é fictício de acordo com essas interpretações. Na definição daquilo que configura o capital fictício enquanto categoria, Carcanholo e Sabadini (2009) caracterizam o capital fictício com base no valor do capital que ele representa e na contribuição que possui no processo de produção. Segundo os autores, o motivo pelo qual determinado capital é fictício³⁴:

³⁴ [...] está no fato de que por detrás dele não existe nenhuma substância real e porque não contribui em nada para a produção ou para a circulação da riqueza, pelo menos no sentido de

A integração da finança e da indústria por via do crédito portador de juro dá nascimento ao — capital financeiro, enquanto que — as transações das instituições financeiras engendram sua forma específica própria de capital [...] Marx explicou que essas atividades servem de fundamento ao que ele chama de capital fictício. O conceito designa todos os ativos financeiros cujo valor repousa sobre a capitalização de um fluxo de rendas futuras, que não têm nenhuma contrapartida no capital industrial efetivo. Partindo desta definição, Marx identificou várias formas de capital — fictício, que se tornaram todas as bases da economia de portfólio contemporânea (CHESNAIS, 2006, p.41).

O acionista não necessariamente precisa participar da produção e também não detém o capital material que produz. Mas o título em suas mãos possui a capacidade de dispor da riqueza produzida pela sociedade como um todo. Ou seja, a propriedade do título garante aos seus detentores a possibilidade de extrair parte da riqueza real, mesmo não participando da produção diretamente.

Faz-se necessário discutir dois aspectos do capital fictício que caracterizam o atual momento do capitalismo: o fetichismo das formas de valorização do capital financeiro e a aparente autonomização do capital em relação à produção:

O capital-dinheiro constitui parte do lucro realizado pelo capital produtivo, contudo ao não ser acumulado como capital produtivo ou de empréstimo, ganha vida própria no mercado secundário de ativos. O caráter de fetiche das relações capitalistas foi multiplicado por dez com o ressurgimento, numa escala sem precedente histórico, das operações do capital que conserva a forma dinheiro e se valoriza por punções nas rendas formadas na produção de valor e de mais-valia, mas sem sair da esfera financeira. [...] No momento em que Marx escrevia [...] as operações do capital dinheiro eram ainda de um montante muito pequeno. Elas eram, sobretudo, subordinadas ao movimento do capital industrial e não pretendiam reger a atividade social, de parte a parte, como hoje (CHESNAIS, 1996, p. 18).

Os processos de reestruturação do capital industrial e do financeiro- sobretudo a centralização e a concentração - uniram o movimento da produção e das finanças. Trata-se do aumento do capital de investimento financeiro em circulação, e do aumento da formação de oligopólios no mundo. Para Chesnais (2018):

que não financia nem o capital produtivo, nem o comercial (CARCANHOLO; SABADINI, 2009, p. 43).

Processos associados com e resultantes do crescimento espetacular, ao longo dos últimos quarenta anos, de ativos (títulos, ações, derivativos) possuídos por empresas financeiras (grandes bancos e fundos), mas também pelos departamentos financeiros das empresas transnacionais e dos mercados específicos em que operam (CHESNAIS, 2018, p. 1).

Marx mostrou ao final do Livro II que o crédito era essencial para garantir a produção capitalista, como recurso acessível aos capitalistas funcionantes para o investimento produtivo; atualmente sua função está também em enfrentar a superprodução e permitir a realização do valor. Ao longo do século XX, fruto do desenvolvimento do capital bancário, o crédito para a classe trabalhadora foi ampliado, que agora passa também a depender em boa parte do crédito para a sua reprodução.

Chesnais (2018) afirma que a aceleração da centralização de capital, tendo o oligopólio global, se tornou a única “forma de estrutura de mercado do mercado mundial” (p. 142). Para Lencioni (2014) a concentração de capital acontece “*por meio da expansão dos negócios, da ampliação do mercado, da intensificação da produção, da ampliação do número de equipamentos e de trabalhadores*” (2014, p.3), que possibilitam a empresa concentrar cada vez mais capital, baseia-se na acumulação:

(...) crédito obtido num banco aumenta o capital-dinheiro de uma empresa e, conseqüente, sua capacidade de investimento, expressando, também um processo de concentração de capital. O financiamento conseguido junto a um banco privado ou a um banco público de desenvolvimento também é uma forma de concentrar capital, tanto quanto inúmeros outros expedientes, como compra de títulos, papéis, notas promissórias, etc (LENCIONI, 2014, p.7).

A autora em questão afirma, contudo, que o que há de mais importante nesse atual processo é a abertura de capitais na bolsa de valores:

(...) as empresas se agigantam. Elas podem capturar dinheiro (capital-dinheiro) para financiar sua expansão e seus planos de investimentos. A abertura de capitais na bolsa de valores se constitui, portanto, num processo de concentração de capitais e vem se tornando um expediente bastante utilizado pelas incorporadoras. Por isso, é que damos destaque à discussão sobre a abertura de capitais na bolsa de valores porque essa estratégia trouxe grandes mudanças ao setor imobiliário. Esse expediente se constitui numa característica da **reestruturação imobiliária nos dias atuais (grifo nosso)**, LENCIONI, 2014, p.7).

A concentração permite o aumento do volume de capital, e a possibilidade de ampliação das vantagens competitivas no mercado, e demarca o momento atual de reestruturação da produção imobiliária na dinâmica da lógica financeira. A centralização, por sua vez, no raciocínio da autora, nos permite pensar que existe agora uma concorrência entre as diferentes frações do capital. *Trata-se, portanto, da “expropriação de um capitalista pelo outro”* (LENCIONI, 2014, p.8). A centralização pode acontecer por meio de fusões, aquisições e associações.

Bolsa de valores, FII, CRI, e todos esses novos mecanismos financeiros representam novas formas de financiamento para o setor imobiliário no Brasil. Todos esses elementos são centrais e constituem o próprio processo de reestruturação imobiliária. O que há de atualíssimo nessa constituição, sobretudo na RMGV, é a articulação desses fundos com os CI's.

3.2 Capital financeiro e produção imobiliária

Harvey (2014) define o momento como a era da predominância das finanças, do capital fictício e da hegemonia da extração de renda sobre o capital produtivo, a financeirização. Segundo o autor, percebe-se uma mudança na estrutura das economias, das empresas, dos mercados, e até mesmo do Estado e das famílias. Essas transformações são responsáveis também pelas modificações espaciais, uma vez que o capital financeiro está articulado ao capital imobiliário. Albers (2016) nos alerta para a existência de um Complexo-Imobiliário-financeiro.

O complexo imobiliário-financeiro tem articulado essa interdependência entre o setor imobiliário, as finanças e o Estado, espalhando-se por diversas frentes de expansão imobiliária pelo mundo. Em algumas dessas regiões, os agentes globais são responsáveis por essa articulação: fundos de investimento e empresas imobiliárias transnacionais que adentram mercados financeiros como

forma de diversificar ativos e abrandar riscos, mas também para penetrar em localizações geográficas onde não têm presença territorialmente, submetendo a produção das cidades a sua lógica financeirizada (ALBERS, 2016).

Na escala local/urbana, o complexo imobiliário-financeiro é muitas vezes traduzido em megaprojetos urbanos, processos de gentrificação, projetos âncora com arquitetura de grandes nomes internacionais (“starchitecture”), competição entre cidades e coalizões para o crescimento. Na escala nacional, o complexo imobiliário-financeiro é organizado por um grupo poderoso de lobby e think tanks com interesses compartilhados e um forte foco no crescimento econômico³⁵ (ALBERS, 2015, vídeo aula36).

Da década de 1970 para cá, a participação das instituições financeiras no setor imobiliário vai além do empréstimo de dinheiro; elas agora têm suas próprias subsidiárias imobiliárias e investem no setor imobiliário de forma mais ativa. Além disso, investidores que tradicionalmente aplicavam em uma ou outra agora investem nas duas, e especialmente na sua interação, como é o caso dos fundos imobiliários, dos seguros hipotecários, dos *Real Estate Investment Trusts* (REITs) etc. (ALBERS, 2015).

Para Albers (2015) estes instrumentos financeiros promoveram um corte na relação do bem imobiliário com o lugar, transformando sua natureza intrinsecamente local em algo cambiável (“líquido”) no mercado financeiro global. Companhias do setor imobiliário adentram mercados financeiros, como forma de mitigar riscos, mas também para penetrar em mercados em localizações geográficas onde não têm presença. É a financeirização da produção das cidades.

O processo de financeirização pode ser entendido a partir de uma tríade: financeirização como um regime de acumulação, financeirização como o aumento do valor acionista e financeirização da vida cotidiana. Também pudemos analisar que existe uma crescente produção sobre a financeirização e

³⁵ Os *think tanks* podem interceder no processo político e social, desenvolvendo políticas públicas e apresentando à sociedade soluções inovadoras alicerçadas nas pesquisas e debates críticos realizados no ambiente de compartilhamento de conhecimento que caracteriza as instituições de transformação social.

³⁶ Vídeo aula disponível em: <https://observasp.wordpress.com/2015/11/18/complexo-imobiliario-financeiro-aula-publica-de-manuel-aalbers-ja-esta-disponivel-em-video/>

a produção imobiliária, que permite a Geografia discutir a produção espacial atual num contexto mais amplo.

No Brasil, esta articulação vem se revelando recentemente nas operações urbanas consorciadas, em que o Estado mobiliza esforços para promover o desenvolvimento imobiliário em certas áreas da cidade, por meio de instrumentos financeirizados da política urbana³⁷. Para Rufino (2011) a convergência entre capital financeiro e imobiliário no Brasil, acontece quando são realizadas mudanças na estrutura de financiamentos do setor.

(...) será reforçada com a recuperação das fontes tradicionais de financiamento imobiliário no país. As mudanças no setor de financiamento imobiliário tiveram no Estado sua estrutura de apoio central, seja por sua forte atuação no sentido de adequar o marco regulatório da política imobiliária considerando a criação de sucessivos mecanismos financeiros e alterações normativas, seja pelo conjunto de esforços e reformas na organização dos principais fundos de financiamentos imobiliários que, beneficiados pelo crescimento econômico do país, passam a apresentar expressiva recuperação a partir de 2005. O Estado, ao oferecer capital desvalorizado como financiamento, assegura condições privilegiadas para a valorização do capital investido na produção imobiliária (RUFFINO, 2012, p. 47).

Essas mudanças que acontecem no setor são essenciais para o entendimento da financeirização do imobiliário. Todas essas mudanças se juntam as características peculiares das mercadorias imobiliárias. A mercadoria imobiliária tem características insólitas em relação a outras mercadorias. Dentre as quais destacamos sua fixidez ao solo, ou seja, sua real e efetiva necessidade do espaço como base; o tempo de rotação do seu capital, que geralmente é lento, dado o grande preço que lhes são atribuídas e, por fim, a formação do seu preço não depende somente do preço de custo (despesas com a construção e com a força de trabalho), mas também de elementos externos: a cidade como um todo se torna elemento de importância na determinação do seu preço.

³⁷ Um exemplo é o Fundo de Investimentos Imobiliários da Caixa, que comprou todos os CEPACs (certificados de potencial adicional de construção) postos em leilão pela Prefeitura do Rio de Janeiro na Operação Urbana Consorciada do Porto Maravilha (ALBERS, 2016).

A construção requisita o espaço como condição e meio para a sua produção, “a valorização do capital surge da especificidade do ato de construir” (PEREIRA, 1988, p. 5) o ato de construir é uma forma de apropriação do espaço presente, e, conseqüentemente, do espaço futuro. O processo de valorização do capital que se vincula à “produção do espaço é potenciado pela valorização imobiliária, não como resultado de lances no mercado, mas pela produção da cidade como um todo” (PEREIRA, 1988, p. 15). Para o autor, o processo de valorização do capital imobiliário se dá por dois motivos:

(...) trabalho diretamente incorporado ao terreno através da produção imediata da construção; pelo desenvolvimento das condições gerais, quer como mudança na estrutura do espaço, quer como relação entre mercadorias na função de reserva de valor, que resulta da elevação do preço do mercado imobiliário (PEREIRA, 1988, p. 15-16).

As suas características inóspitas, e que às vezes se tornam barreiras para a produção, também impulsionam a entrada de capital no setor, sobretudo capitais via financiamento. Alcançados hoje das mais diferentes formas possíveis.

3.2.1 O Sistema de financiamento imobiliário

O financiamento habitacional no Brasil começa a ter importância estratégica no início da década de 60, pois é durante este período que surge o Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Até a década de 1930, não existiam políticas direcionadas para a resolução do problema do déficit habitacional. A partir de então, o país começa a tomar as primeiras providências para direcionar a construção dos primeiros conjuntos habitacionais.

Em 1930, como processo de crescimento industrial, em detrimento da crise de exportação cafeeira, as classes trabalhadoras urbanas começam a reivindicar melhores condições de vida, levando o Estado a iniciar um processo de conciliamento entre capital e trabalho. O poder público expandiu sua interferência como responsável pela proteção social dos trabalhadores, determinando que as Caixas de Aposentadoria e pensão (CAP's), baseadas em vínculos de trabalhadores por empresa, fossem substituídas por outro tipo

de instituição, aglutinando categorias profissionais e abrangendo todo o território nacional. A administração previdenciária passou a ser do Estado.

Batich (2009) relata que a primeira instituição desse tipo foi o Instituto de Aposentadorias e Pensões dos Marítimos - IAPM, que surgiu em 1933 e destinava-se a agregar as CAPs dos marítimos. Ao longo da década, foram criados outros institutos para as categorias dos comerciários (1934), bancários (1935), industriários (1938) e os empregados em transportes e cargas (1938).

Para Batich (2009), os recursos não eram poucos, pois os IAPs eram instituições previdenciárias jovens, inseridas numa sociedade em que era recente a utilização da mão-de-obra operária em larga escala e crescente a arregimentação de novos trabalhadores, graças ao crescimento do parque industrial. Segundo Andrade (2003), o montante das reservas financeiras, entre 1930 e 1949, representava em média 67% da arrecadação, pois os gastos com benefícios atingiam 43%. Assim:

Os recursos não utilizados pelos IAPs foram largamente utilizados pelo governo, para aplicação em investimentos diretos em vários setores da economia, beneficiando os empreendimentos industriais com tamanha amplitude que, segundo Eli Gurgel Andrade (2003), transformaram "a Previdência no principal 'sócio' do Estado no financiamento do processo de industrialização do país" (BATCHI, 2009, pág.2).

Dentro deste contexto novo, a Fundação da Casa Popular foi o Primeiro Órgão, de âmbito nacional voltado para a provisão de residências às populações de pequeno poder aquisitivo, constituída pelo Decreto-lei n.º 9.218, de 1º de maio de 1946:

Os Institutos e Caixas de Aposentadoria e Pensões, antes dela, através das carteiras prediais, vinham atuando na área fragmentariamente, pois atendiam apenas a associados. Versões sobre sua origem dão conta das intenções políticas que motivaram sua criação. Teria sido a partir do conhecimento que o então deputado Juscelino Kubitschek tivera das atividades vitoriosas de um empresário mineiro na construção de casas populares através do Instituto de Aposentadoria e Pensão dos Industriários (IAPI) que surgiu a ideia de uma entidade de cunho nacional destinada a habitações populares. Segundo o depoimento desse empresário, que, mais tarde, no Governo Kubitschek, seria o superintendente da Fundação da Casa Popular (FCP), Juscelino o teria levado ao presidente Dutra para que o ajudasse a persuadi-lo das vantagens políticas de uma iniciativa nessa área (AZEVEDO E ANDRADE, 2011, p.7).

Para Azevedo e Andrade (2011) a questão da propriedade urbana era o alvo de muitas políticas, contudo, a atuação pela FCP era muito pontual e pouco transformadora. A estratégia de fortalecer a FCP, empregada com êxito na gestão Kubitschek, fora inviabilizada com a escalada da mobilização.

Azevedo e Andrade (2011) apontam que muitas foram as medidas apontadas como solução, como o congelamento dos aluguéis. Essa medida freou a especulação imobiliária, beneficiando parcela dos assalariados, mas desestimulou a aplicação de capitais privados na produção de imóveis.

Com a Lei n.º 4.380, de 21 de agosto de 1964, que institui o Plano Nacional de Habitação e cria o Banco Nacional da Habitação³⁸ e o Serviço Federal de Habitação e Urbanismo, é dado o passo inicial para uma nova política habitacional (AZEVEDO E ANDRADE, 2011).

Sob três aspectos, o modelo BNH representa uma inovação na política habitacional. Primeiro, trata-se de um banco, ao contrário das soluções anteriores, baseadas na Fundação da Casa Popular e nas caixas de pecúlio e órgãos previdenciários. Segundo, os financiamentos concedidos preveem um mecanismo de compensação inflacionária – a correção monetária – que reajusta automaticamente os débitos e prestações por índices correspondentes às taxas da inflação. Terceiro, constitui um sistema em que se busca articular o setor público (na função de financiador principal) com o setor privado, a quem compete, em última análise, a execução da política de habitação (AZEVEDO E ANDRADE, 2011, p.37).

Podemos dizer que o BNH concilia o que se pensava sobre política habitacional desde a Fundação da Casa Popular com os interesses do capital imobiliário. Se, inicialmente, o direcionamento das políticas públicas parecia estar voltado à produção da moradia popular, o que se realizou foi o fortalecimento da construção por incorporação³⁹. Os incorporadores se

³⁸ “O Plano Nacional de Habitação – e com este o BNH – surge, assim, num momento em que é crucial para o novo regime dar provas de que é capaz de atacar problemas sociais. A percepção é que há “uma vacância de lideranças”, que “as massas estão órfãs” e “socialmente ressentidas”, e que é preciso mostrar que o novo governo é receptivo a suas necessidades: que pode, sem a demagogia da esquerda, agir pronta e seguramente em benefício delas” (ANDRADE E AZEVEDO, 2011, p.37).

³⁹ A incorporação imobiliária, como lógica específica de produção capitalista do espaço, ao favorecer a inserção de novos capitais no setor e ampliar a flexibilidade na produção,

beneficiavam tanto dos financiamentos ligados diretamente à compra de moradia, quanto da possibilidade de usá-lo para seus demais produtos, “onde o dinheiro passa a ser liberado, sem intermediários para as empresas” (RUFFINO, 2012, p.53).

Aparece, nesse momento, uma forte articulação entre Estado e o setor privado. O Estado normatiza as formas de acesso ao financiamento, como prazos, juros, amortização, sendo ainda responsável pela regulação do mercado, credenciando as instituições para atuar com seus agentes e determinando os índices de remuneração da poupança voluntária (BOTELHO, 2007, p.101). E o setor privado seria responsável por prover as habitações, tanto para as Companhias Habitacionais como para o mercado “irrigado” pelos recursos da poupança voluntária regulada pelo Estado (BOTELHO, 2007, p.101).

Ruffino (2012) revela que só na década de 90 apareceram os primeiros mecanismos de financiamento à produção imobiliária, vinculados ao mercado de capitais:

A abertura de capitais na bolsa de valores significa, claramente, para uma empresa, a ampliação das possibilidades de financiamento externo, que é diferente daquele procedente de financiamentos obtidos junto a bancos e instituições financeiras. As empresas brasileiras podem se valer, ainda, das “debêntures, notas promissórias, Certificados de Recebíveis Imobiliários — CRI, Fundo de Investimento em Direitos Creditórios — FIDC, Fundos de Investimentos Imobiliários e contam, também, com linhas específicas de financiamento dentro do Sistema Financeiro da Habitação — SFH e Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo — SBPE e das carteiras hipotecárias das instituições financeiras” (TAVARES, 2008, p. 45). Há, portanto, uma ampla gama de financiamento ao setor (LENCIONI, 2014, s/p).

Um marco na legislação foi a criação do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) em 1997, uma vez que ele consolidou a racionalidade das finanças na produção imobiliária. Dentre os mecanismos que permitiram a evolução do SFI destacamos a introdução da Lei nº 10.931, de agosto de 2004, que consolidou

consolida-se como meio para a centralização do capital. Envolvendo a articulação de interesses das incorporadoras nacionais e locais, a centralização será determinante na criação de condições privilegiadas de reprodução do capital no espaço, que intensificarão a valorização imobiliária em diferentes áreas da metrópole, reforçando sua diferenciação socioespacial (RUFFINO, 2012, p. 7).

o patrimônio de afetação⁴⁰. Outro importante ponto foi regulamentado pela Lei nº 9.514/97. Art.22, que define negócio jurídico pelo qual o devedor, ou fiduciante, com o escopo de garantia, contrata a transferência ao credor, ou fiduciário, da propriedade resolúvel de coisa imóvel. A alienação fiduciária, ao manter a propriedade do bem financiado em nome da instituição financeira, garante maior segurança jurídica ao crédito imobiliário.

Tal lei também criou um novo tipo de empresa, a companhia securitizadora imobiliária, organizada por sociedade por ações. O objeto social deste tipo de empresa está na aquisição de créditos imobiliários originados das instituições financeiras que serão transformados em valores mobiliários sob a denominação de Certificados Recebíveis Imobiliários (CRI's⁴¹).

Já os CRI's "são títulos de crédito nominativo, de livre negociação, lastreados em créditos imobiliários e constituem promessa de pagamento em dinheiro". De forma equivalente a uma debênture, o CRI pode ser colocado no mercado através de uma emissão pública (títulos postos à venda junto ao mercado, sem necessidade de destino específico) ou de uma emissão privada (específica para determinados investidores já acertados) (RUFFINO, 2012, p. 67).

Nesse período também foram criados os Fundos de Investimentos Imobiliários (FII's). Através desses fundos, e também dos fundos de pensão, o capital financeiro entra como proprietário urbano. Esses fundos se apropriam da renda através dos juros. Dentro dessa lógica de reprodução do capital, os agentes diretamente relacionados à produção (construtores e incorporadores) tendem a perder a centralidade (BOTELHO, 2007, p.9). Os FII de galpões são, em essência, fundos de investimentos imobiliários cujo foco de atuação está em imóveis com algum tipo de relação com atividades logísticas e industriais. Os

⁴⁰ *Conceito*: O patrimônio de afetação, conforme foi definido na Exposição de Motivos do Projeto de Lei que originou a MP 2.221, constitui um "patrimônio autônomo, separado do patrimônio geral do incorporador... destinado especificamente à consecução de incorporação e não pode ser agredido por credores do incorporador, não sendo contaminado pelos efeitos de falência" (<https://www.migalhas.com.br/depeso/7450/a-lei-10931-mudancas-nas-incorporacoes-imobiliarias-e-patrimonio-de-afetacao>).

⁴¹ "Os CRI's são utilizados como mecanismos de financiamento tanto na produção de edifícios residenciais e comerciais que serão colocados à venda, como na viabilização dos chamados projetos "*build-to-suit*" - construção sob medida de imóvel comercial (fábrica, centro de distribuição ou escritório) para posterior locação" (RUFFINNO, 2012, p. 68).

fundos não lidam com as mercadorias produzidas ou armazenadas em seu arranjo interno, mas com os imóveis que abrigam as empresas ou indústrias produtoras. Isso ressalta, mais uma vez, a sua natureza imobiliária. O que está em jogo na produção dos CI's e na sua interlocução com mercado financeiro é a condição de propriedade e sua capacidade de produzir renda e lucro. No caso dos acionistas, o aluguel desses empreendimentos representam seus rendimentos.

Os galpões também costumam ter diversas localizações estratégicas. Isso permite uma diversificação dos investimentos considerando também a região de instalação. Os investidores aplicam seu dinheiro, de acordo com a sua participação financeira, os cotistas podem ter maior ou menor representatividade no fundo.

Por meio desse valor arrecadado, o gestor do fundo poderá trabalhar com a aquisição desse tipo de imóvel para, na sequência, locar para empresas utilizarem o espaço visando o desenvolvimento das suas atividades logísticas. Nesse momento, a cadeia financeira se inverte: as empresas pagarão um aluguel mensal pelo espaço que será compartilhado com os cotistas do fundo imobiliário pelo gestor. Esses serão os rendimentos do fundo.

Os Fundos Imobiliários são “veículos” de captação, ou produto de captação de recursos em Mercado de Capitais (ALBERNAZ, 2015). A captação dos recursos se dá por meio do sistema de distribuição de valores mobiliários, onde os investidores, como doadores de recursos, investem em cotas constituindo uma comunhão de recursos, cujo objetivo é viabilizar financeiramente um projeto de base imobiliária.

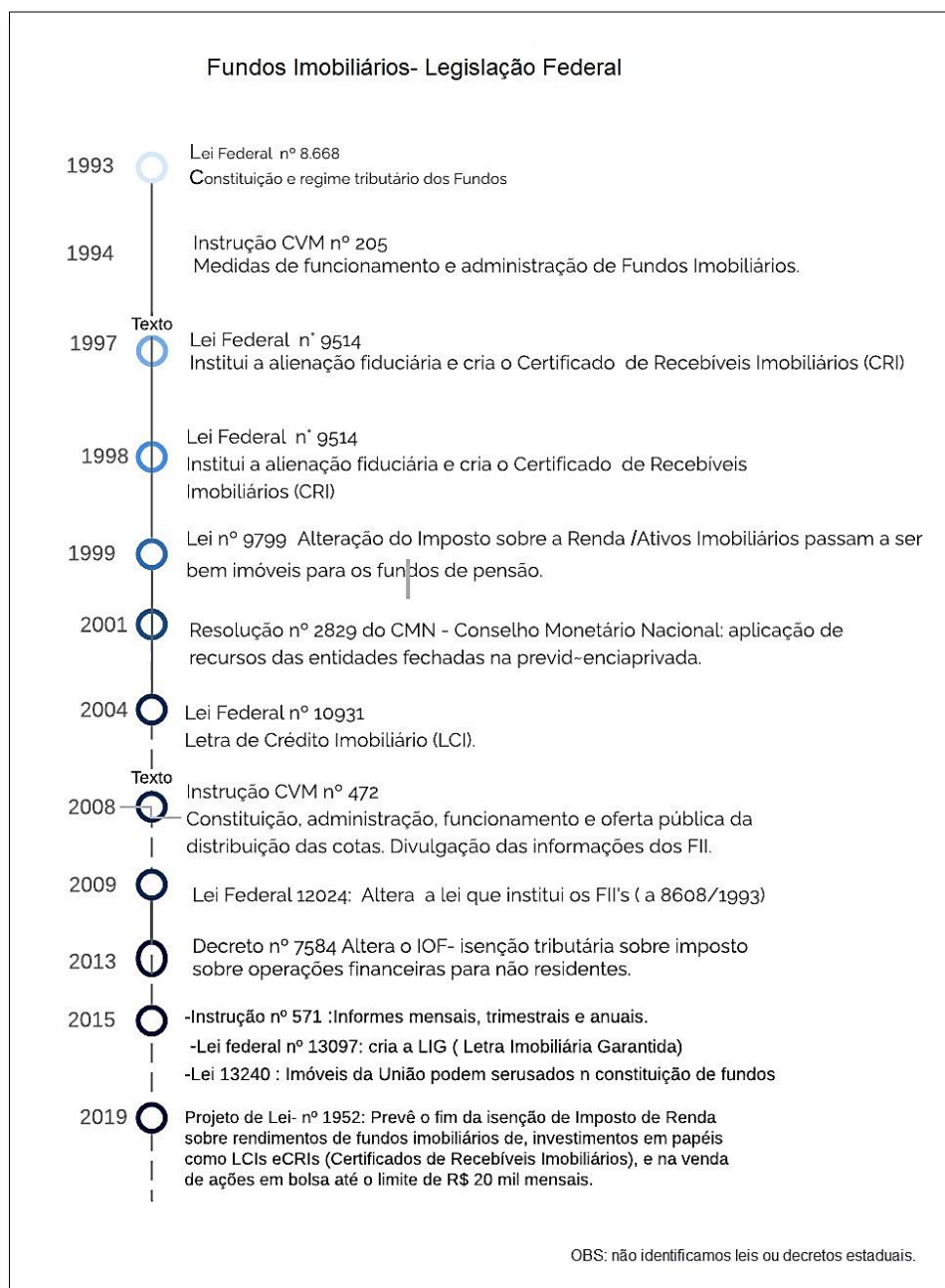
Ainda há os ativos que circulam no mercado financeiro e que encontram como “lastro” a terra e a produção imobiliária. Por causa da promessa de trazer liquidez e agilidade a um setor que possui especificidades que dificultavam o acesso de pequenos investidores essa classe de ativos foi criada, regulamentada pelo Estado e se apresenta hoje como uma possível opção de investimento. Esses papéis financeiros nada mais são do que uma forma de capital fictício e, por não representar valor até serem transformados em um real

investimento, representam certos riscos associados com sua taxa de retorno. Para minimizar esses riscos, uma estratégia seguida por investidores profissionais (chamados de "gestores de fundos") tem sido a de diversificar o portfólio para garantir investimentos seguros, mas com altas taxas de retorno.

O quadro abaixo (Quadro 11) representa todos os marcos regulatórios federais para os Fundos Imobiliários. A legislação modificou muito ao longo dos anos. Num primeiro momento, o que nos parece é que a legislação se apresenta como uma possibilidade de redução da carga tributária das operações imobiliárias, e não como forma de captação de recursos para produção. No ano de 1997, por exemplo, através da legislação constamos a integração total entre o mercado imobiliário e o sistema financeiro, através da alienação fiduciária⁴². Em 1999, os FII's passam a ser comparados a bem imóveis. Posteriormente, além da existência dos fundos de tijolos, os instrumentos mais atuais começam a gerar papeis (LCI, LH, CRI).

⁴² Na alienação fiduciária, o devedor (fiduciante) transmite ao credor (fiduciário) propriedade imobiliária resolúvel em garantia de dívida assumida, isto é, o credor recebe a propriedade sobre o bem dado em garantia, mas não de forma plena. Dessa maneira, na prática, o bem dado em garantia passa a ter dois proprietários, um com direito à propriedade chamada fiduciária (o credor), e outro com a propriedade fiduciante (o devedor). Dessa maneira, nenhum deles tem a propriedade plena sobre o bem, o qual fica destacado ao atendimento específico da garantia.

Quadro 11- Linha do tempo dos Fundos Imobiliários



Fonte: Baseado em Botelho (2007) e Fix (2015)

As transformações podem nos parecer meramente ligadas ao plano econômico, mas observamos que elas possibilitam a vazão para novas relações políticas, sociais e espaciais, sobre elas criando novas formas de valorização do capital. A produção do espaço e sua valorização parecem agora ser condições para a valorização de capitais do setor financeiro da economia aplicados no setor imobiliário, evidenciando um movimento entre a mundialização e sua relação com a produção do espaço urbano.

3.2.2 A produção do espaço como estratégia de reprodução do capital financeiro

O fluxo incessante dos fundos financeiros permite que as riquezas geradas num setor econômico possam migrar para outras frações do capital em diferentes (frações) dos espaços. Por exemplo, a renda produzida no setor do petróleo pode migrar para os demais ramos, como o imobiliário. O que permite uma troca entre os setores econômicos:

A origem dessas rendas é diversa na prática, e mesmo que sejam mais potentes em um ou outro setor, é a simbiose entre elas, aplicadas como capital fixo no território, que vai produzir os efeitos de crescimento econômico, mesmo que sabidamente desigual em termos de classes sociais e de produção do espaço (PESSANHA, 2019, p.185).

O que há de mais importante para nós é que esses fluxos - de capital - de alguma forma dinamizam a produção do espaço. O que Pessanha (2019) denomina “*mobilidade de capitais*”, definimos como o aumento do volume de capitais e aumento do volume da acumulação. Esse processo - de aumento de capitais e da acumulação - integra a produção material com o rentismo. Os fundos financeiros agilizam o movimento da produção do valor na sua busca de maior rentabilidade para as frações específicas do capital (os setores econômicos):

(..) os fundos financeiros acabam sendo o elo de integração não apenas entre as diversas formas financeiras do mercado de capitais, mas também o mais importante instrumento de vinculação e derivação do capital à propriedade e ao mundo da produção material. O capital não tem como prescindir do espaço para a sua reprodução na mesma medida em que os fundos financeiros surgiram oferecendo mobilidade, concretude, complementariedade e rentabilidade. Tudo isso perante taxas de juros mundiais próximas a zero e diante ainda de uma regulação frouxa e ineficiente para acompanhar a velocidade e as tecnologias desses cada vez mais ágeis instrumentos financeiros (PESSANHA, 2019, p.179).

Para Pessanha (2019) a mobilidade, na verdade, representa uma dinâmica espacial. O movimento vertical do capital seria a entrada dele no território a

partir da produção do capital fixo, e a mobilidade horizontal seria a dinâmica territorial entre as frações dentro desse território.

O desenvolvimento do capitalismo ao longo do tempo foi aprimorando os seus instrumentos. Um deles é a extraordinária capacidade de manejar de forma ágil a produção do espaço tendo em vista a forma de atração do capital. Os fundos “sem o rosto do capitalista” alteram a relação com o território que reage menos e tende a ser mais passivo em termos de resistência contra os impactos decorrentes do processo de construção social do espaço. Aliás, essa é ainda uma questão que necessita ser mais investigada. Entender melhor por que, quando o capital fixo utilizado nas instalações da produção material se dá através dos fundos financeiros, há uma invisibilidade do capitalista, produzindo assim relações e fenômenos reais e concretos diversos daqueles que surgem nas comunidades quando a condição de classe social é mais clara (PESSANHA, 2019, p.181).

Essas transformações espaciais, que se materializam no espaço em diferentes formas (espaciais), exigem que os setores dos capitais também se modifiquem. O papel das construtoras, dos arquitetos e engenheiros sofreu transformações expressivas.

Neste cenário de transformações, destacam-se empresas incorporadoras e construtoras de maior porte, capitalizadas, bem estruturadas financeiramente, e que apresentam níveis elevados de centralização e concentração de capital, posto que conseguem formatar arranjos financeiros inovadores e viabilizam grandes empreendimentos em grandes áreas, consolidando a relevância da participação dessas empresas e do setor imobiliário como um todo, nos planos e políticas urbanas. Por este motivo é relevante o estudo dos mecanismos de funcionamento do setor privado, buscando identificar as ligações entre as áreas de atuação no urbano, seu essencial entrelaçamento com as propostas públicas, e os arranjos que tornam possíveis estas transformações.

Das empresas com capital aberto, e que aparecem na Bovespa, destacamos as presentes na tabela abaixo (Tab.8), sendo que a variável considerada para classificá-las é o valor de mercado.

Tabela 8 - Ranking das empresas por valor de mercado na Bovespa

ROE 12 meses %								
Empresa	dez-14	dez-15	dez-16	dez-17	dez-18	mar-19	jun-19	set-19
Trisul	6,59	4,44	0,54	6,61	13,41	15,45	16,65	15,06
MRV	16,63	12,25	10,95	12,46	14,21	14,31	14,84	14,19
Cyrela Real	13,24	9,09	3,64	-0,16	0,10	1,76	4,60	8,61
JHSF Part	1,91	4,43	-10,27	-1,25	8,85	10,03	10,00	8,46
Direcional	13,92	8,89	-0,08	-8,20	-4,93	-2,64	-0,53	7,77
Eztec	20,94	17,35	8,37	13,37	3,93	4,33	7,23	7,02
Even	11,57	6,11	1,63	-15,52	-7,38	-3,42	-0,16	0,99
Rni	8,26	1,13	-9,37	-13,34	-4,25	-4,16	-2,33	-2,15
Helbor	12,07	3,77	-5,51	-16,84	-23,16	-21,34	-13,87	-3,52
Cr2	-10,04	-11,21	-22,39	-2,36	-12,04	-11,90	-11,68	-11,28
Tecnisa	12,92	17,17	-28,89	-42,30	-30,66	-25,64	-36,89	-28,79

Fonte Economática www.economática.com

Fonte: Economática.

De todas as empresas listadas na tabela acima, destacamos a atuação da MRV na RMGV, com 1.484 unidades em construção no ano de 2017, listada como o segundo maior valor de mercado para incorporadoras no Brasil.

Tabela 9- Principais incorporadoras atuantes na RMGV no ano de 2017

Maiores	Incorporadora	Unidades em Produção
1	MRV	1.484
2	GALWAN	1.276
3	ORION	887
4	MORAR	885
5	LORENTE	881
6	ARGO	871
7	SANTOS NEVES	652
8	KEMP	410
9	BARBOSA BARROS	375
10	CITTÁ	360

Fonte: Censo Imobiliário/ Sinduscon 2017.

A produção do espaço na RMGV está diretamente ligada à nova dinâmica de produção do mercado imobiliário na lógica da financeirização. Por meio da produção da urbanização, o mercado imobiliário reproduz a lógica financeira, ou seja, torna móveis suas mercadorias, até então totalmente imóveis e fixas no espaço. A mercadoria construída é transformada em ativos imobiliários. A circulação do capital ocorre via título de propriedade. A produção do espaço

passa a ser guiada pelo movimento do capital, passa a depender do sistema de crédito:

O efeito dos interesses imobiliários associados ao financeiro na subordinação e produção do espaço urbano é devastador, até porque nas estratégias desta associação de interesses se combinam distintos processos espoliativos: urbano, imobiliário e financeiro (PEREIRA, 2011, p. 25).

A dinâmica financeira também é uma necessidade do próprio mercado imobiliário. Cada novo produto imobiliário precisa de uma nova parcela de solo, que exigirá uma renda. A tendência da produção do espaço urbano é a disputa entre os agentes produtores do espaço por uma ‘fatia’ maior da renda. Assim, há também para o mercado imobiliário uma necessidade desses capitais que migram do financeiro para a construção dos empreendimentos, tornando possível a manutenção do processo produtivo do canteiro de obras. Há uma retroalimentação dinâmica desse processo, ora o imobiliário necessita dos capitais fictícios, ora esses mesmos capitais dependem da produção do espaço como um setor (seguro?) de investimento. Forma-se, atualmente, a nosso ver, uma tríade indissociável para a dinâmica socioeconômica mundial: o imobiliário, o financeiro e a produção do espaço urbano. Assim:

Um exemplo dessas novas circunstâncias está na capacidade dessas empresas de produzirem, mais do que imóveis, localidades, ou novas centralidades que **recosturam o tecido metropolitano de formas inéditas**, um fenômeno até então, relativamente restrito a megacidades como São Paulo e Rio de Janeiro, mas que tem se manifestado em várias metrópoles nos últimos cinco anos. O uso intensivo da publicidade e o apelo a modos de vida mais plenos constituem forças que só podem ser mobilizadas de forma plena porque o poder financeiro dos grandes investidores globais encontra-se por trás desses agentes imobiliários. **Assim, pode-se afirmar que o poder financeiro concentrado que, cada vez mais, encontra canais para se apropriar de rendas do solo urbano, contribui para a produção de um espaço urbano cada vez mais fragmentado, fraturado por linhas de rendimento econômico e de classe social que agora dividem não apenas as áreas centrais das periféricas, mas também as próprias zonas periféricas, as quais passam a contar com condomínios fechados que mimetizam aqueles das classes mais abastadas.** Essas novas separações e fronteiras que se instalam no urbano exacerbam tendências que, de uma forma ou de outra, sempre estiveram presentes no processo de urbanização no Brasil (**grifo nosso**, SANFELICI, 2013, p.10).

Não podemos negligenciar outro aspecto importante desta dinâmica, a busca pela renda do solo urbano, das áreas mais centrais até as mais distantes, a renda proveniente da propriedade, do monopólio, do solo:

A lógica que se inscreve nesse movimento é a da maximização da apropriação de rendas: a oferta de grandes empreendimentos, somente tornada possível pela capacidade de levantar somas assombrosas no mercado de capitais, funciona como uma espécie de economia de escala por intermédio da qual as incorporadoras podem ampliar a diferença entre a renda do solo atual (aquela paga ou permutada com o proprietário do terreno) e a renda do solo potencial colocada pela localização do terreno na totalidade do tecido urbano (...) Evidentemente que as estratégias de investimento variam, e as formas assumidas por esses empreendimentos são inúmeras: **grandes condomínios de renda baixa nas franjas do tecido metropolitano; "bairros planejados" para segmentos de renda elevada; empreendimentos multifuncionais de alto padrão mesclando escritórios, shopping centers e unidades residenciais; enormes loteamentos de unidades unifamiliares no âmbito do programa Minha Casa, Minha Vida, etc.** Mas seu fundamento repousa sobre a capacidade extraordinária - e as formas inovadoras - dessas incorporadoras de "escavar" rendas por todo o tecido metropolitano, modificando-o profundamente como resultado desse processo (**Grifo nosso**, SANFELICI, 2013, p.10).

A renda da terra aparece com um elemento central na produção de áreas urbanas, uma vez que além da renda da terra proveniente da produção imediata, soma-se a esta a renda imobiliária requerida da projeção das condições gerais e particulares de produção da cidade como um todo. Trata-se da apreensão por capitalização de um valor futuro que passa a ser incorporado ora ao preço do terreno, ora ao preço da mercadoria construída.

Não podemos esquecer que essa nova dinâmica de produção do espaço precisa contar, ainda, com a exigência de remuneração de seus acionistas e, para isso, precisa lidar diretamente com a produção de empreendimentos cada vez mais grandiosos e numa constante dinâmica escalar.

Quando analisamos a relação do capital financeiro na produção do espaço metropolitano capixaba, com base no quadro abaixo (Quadro 12), percebemos que a interação direta com os atores globais é direta e intermediada pela bolsa. Há um envolvimento mais claro com a dinâmica nacional, principalmente com a inserção dos FII e empresas de capital aberto. A maior proporção do espaço metropolitano capixaba está pautada ainda na dinâmica local/urbana, mediante atuação de incorporadoras e construtoras parceiras, proprietários de terrenos e pequenas incorporadoras.

Quadro 12- Escalas, processos e agentes da financeirização do espaço urbano.

Escalas	Agentes	Processos e ações
Global	Investidores institucionais (fundos de pensão, seguradoras, etc) e seus intermediários (gestores de ativos)	Aquisição de papéis com lastro no mercado imobiliário (ações e debêntures emitidos por incorporadoras) como parte de estratégia de formação de carteiras de ativos diversificadas em termos de segmento (renda fixa ou variável, setores da economia, etc.) e região geográfica (países “emergentes” ou desenvolvidos).
	Fundos de <i>private equity</i>	Aquisição de participação e protagonismo na reorganização administrativa das empresas anterior à abertura de capital (revenda da sua participação após o IPO)
	Agências de avaliação de risco	Emissão de <i>scores</i> padronizados, baseados em critérios palatáveis aos investidores financeiros, que avaliam o grau de credibilidade dos devedores
Nacional	Fundos de investimento imobiliário (FII)	Aquisição e gerenciamento de carteiras diversificadas de imóveis com fins de rendimento (shopping centers, torres de escritórios, condomínios logísticos, etc.)
	Incorporadoras e construtoras de capital aberto	Abertura de capital na Bovespa e financiamento do investimento mediante recurso ao mercado de capitais Dispersão territorial do investimento e monitoramento centralizado dos resultados operacionais e financeiros
	Bancos comerciais nacionais	Aquisição de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) ou repasse de sua carteira de empréstimos hipotecários para companhias securitizadoras
		Ampliação do direcionamento de recursos para o financiamento habitacional
Companhias securitizadoras	Securitização de portfólios pulverizados de financiamento imobiliário e oferta de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) no mercado de capitais.	
Local/Urbana	Incorporadoras e construtoras parceiras	Estabelecimento de parcerias com construtoras/incorporadoras nacionais em segmentos específicos
		Aquisição de terrenos e oferta de megaempreendimentos com forte impacto sobre a dinâmica de preços local e sobre a estruturação do espaço urbano
	Proprietários de terrenos	Venda ou permuta de terrenos com as incorporadoras financeirizadas para promoção de grandes projetos
	Pequenas incorporadoras familiares	Concorrência com as incorporadoras financeirizadas nas margens do mercado local

Fonte: Sanfelici, Daniel. 2013.

Identificamos a atuação de um fundo de *private equity*⁴³ atuando em dois grandes empreendimentos de uso misto nas cidades de Vila Velha e Vitória. Empreendimentos de alto padrão e localizados em áreas extremamente valorizadas da RMGV, como o empreendimento *Highline* (Fig.59) na Enseada do Suá.

⁴³ O *private equity* é um tipo de investimento em empresas feito de forma privada. Nessa modalidade, os investidores aportam o capital diretamente na empresa, em troca de uma participação percentual no capital social das mesmas. O *private equity* é um tipo de aplicação que pode ser feita diretamente por empresas, instituições, fundos de investimento ou até mesmo investidores individuais. Através deste investimento, as empresas recebem um aporte de capital privado para financiar suas operações. O investimento via *private equity* em uma empresa pode contar, em alguns casos, também com outros tipos de ajuda, como participação na gestão. Os investidores que realizam esse tipo de aporte costumam optar por negócios que tem grande possibilidade de crescimento. Além disso, alguns negócios de determinados setores têm preferência. Como os negócios imobiliários, por exemplo. Acesso em: 22/02/2020
Fonte: Suno Research em Private equity: entenda como funciona esse tipo de investimento

Figura 59- Empreendimento *Highline* em Vitória- Fundo *Oportunity*



Fonte: *Highline* vendas Facebook.

Esses fundos, *privaty equity*, não possuem capital aberto, são fundos de investidores privados que negociam diretamente com a empresa produtora. O fundo tende a acelerar as etapas de produção, de realização e de distribuição do valor produzido e capturado, criando uma nova dinâmica no setor imobiliário e, conseqüentemente, na produção da cidade. Nesse caso, os imóveis produzidos são de alto padrão, o que demanda uma necessidade ainda maior de capitais imobilizados para a construção. Frisamos ainda a altíssima renda do solo apropriada para a produção desse empreendimento, dadas as CGP e as condições particulares da área de localização.

O complexo imobiliário-financeiro tem articulado essa interdependência entre o setor imobiliário, as finanças e o Estado, se espalhando por diversas frentes de expansão imobiliária pelo mundo. Em algumas dessas regiões, já pesquisadas por Aalbers (2015), essa articulação conta com a ação dos chamados “*Global Players*” – ou agentes globais, fundos de investimento e *privaty equity*, e empresas imobiliárias transnacionais que adentram em mercados financeiros como forma de diversificar ativos e abrandar riscos, mas também para penetrar em localizações geográficas onde não têm presença, espriando-se territorialmente e submetendo a produção das cidades à sua lógica financeirizada.

Pensando agora no nosso objeto de estudo, vamos falar diretamente da atuação de fundos imobiliários na produção de CI's na RMGV.

3.2.3 Fundos de Investimentos Imobiliários na produção da cidade

Os FII's, enquanto forma geográfica, e forma de propriedade, se materializam enquanto condomínios fechados. A instrução CVM 472 (Comissão de Valores Mobiliários - 31/10/2008) dispõe sobre os princípios e regras para operacionalização e comércio das ações dos fundos. Em seu Artigo 6º, ela deixa claro que as cotas do fundo correspondem a frações ideais de seu patrimônio e devem ser escriturais e nominativas, assim como seriam as frações ideais (materializadas) dentro do condomínio físico.

Contudo, a instrução também deixa claro que o portador das cotas não poderá exercer qualquer direito real sobre os imóveis e empreendimento integrantes do patrimônio do fundo; e não responde pessoalmente por qualquer obrigação legal ou contratual, relativa aos imóveis e empreendimentos integrantes do fundo ou do administrador, salvo quanto à obrigação de pagamento das cotas que subscrever⁴⁴.

⁴⁴ CMV 472- acesso em : <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst472.html> . 25/02/2020.

Segundo o mesmo documento, CVM 472, faz-se necessária a especificação de quais imóveis pertencem atualmente ao fundo e daqueles cuja aquisição é meramente planejada. Com relação aos imóveis cujo valor represente 10% (dez por cento) ou mais do patrimônio líquido do fundo, ou que tenham respondido por 10% (dez por cento) ou mais da receita bruta do fundo no último exercício social:

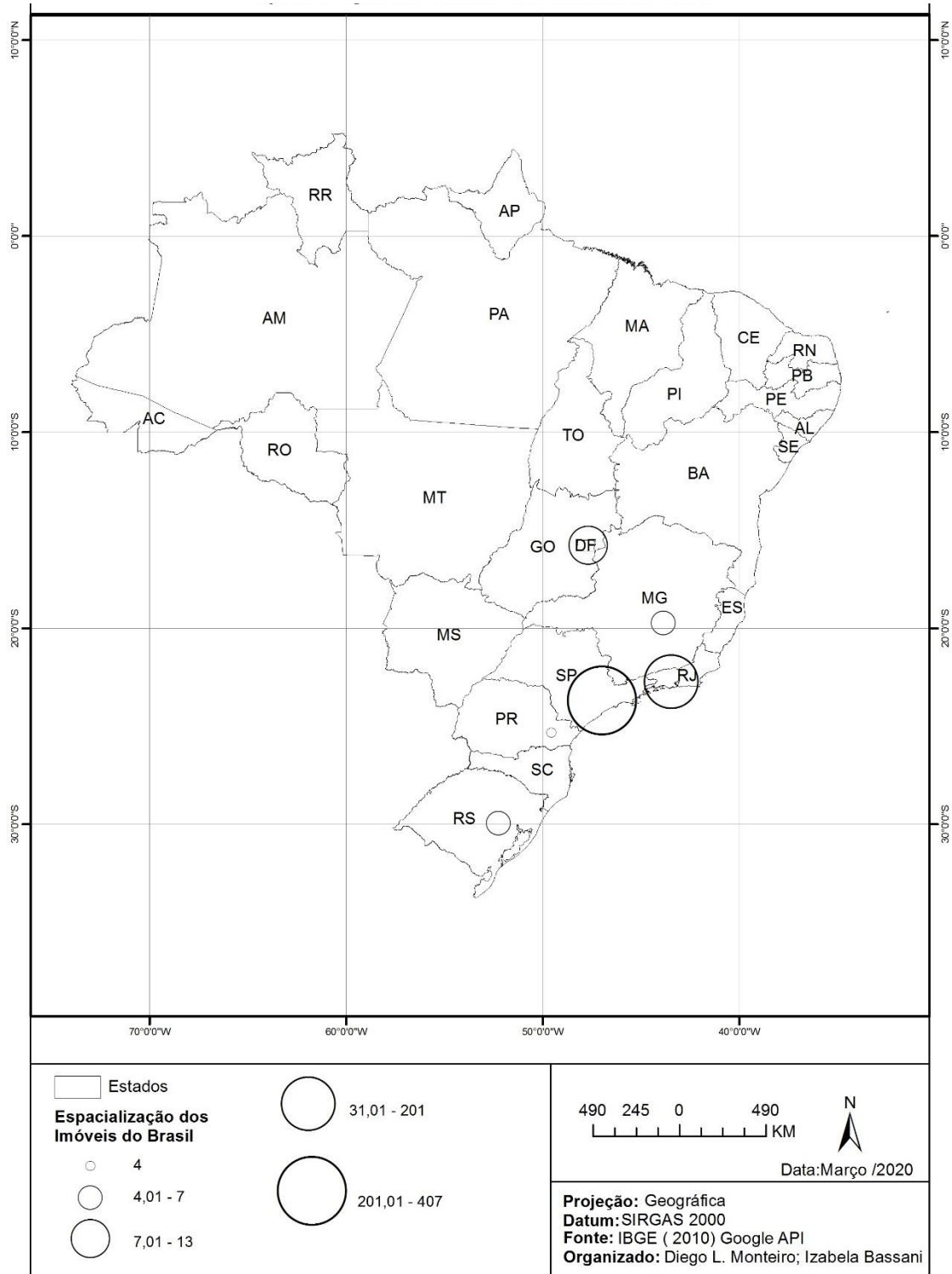
2.2.1 Descrição dos direitos que o fundo detém sobre os imóveis, com menção aos principais termos de quaisquer contratos de financiamento, promessas de compra e venda, opções de compra ou venda, bem como quaisquer outros instrumentos que lhe assegurem tais direitos; 2.2.2 Descrição dos ônus e garantias que recaem sobre os imóveis; 2.2.3 Descrição das principais características dos imóveis e do uso que se lhes pretende destinar; (CVM 472, p.4, 31/10/2008).

Os investidores precisam ter clareza sobre seus investimentos, portanto essas diretrizes tentam assegurar o máximo de transparência possível, sobretudo no que diz respeito à aquisição dos imóveis.

Criamos uma metodologia própria que está disponível no anexo deste trabalho. Essa metodologia nos possibilitou a criação de um filtro e categorização dos fundos.

O mapa abaixo (Fig.60), fruto dessa categorização, representa a disposição das sedes administrativas de todos os FII's no Brasil. Geograficamente concentrados nas metrópoles nacionais: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Distrito Federal.

Figura 60- Mapa dos FII no Brasil- Localização das Sedes



Fonte: Fundos.Net. Elaboração própria.

O mapa nos deixa claro que a atuação desses fundos está diretamente ligada à presença de grandes cidades e áreas metropolitanas. Há de se perceber que esses locais são hegemônicos para a reprodução do capital imobiliário, sobretudo no que se refere aos fundos de tijolos.

Pessanha (2019) nos diz que os FII's buscam captação, como os outros fundos, sobre aqueles que podem ser investidores. São uma forma de alocar capital para o imobiliário no mercado sem enfrentar as burocracias cotidianas, de gestão e aquisição. Os fundos captam recursos do mercado para adquirir imóveis ou títulos de dívida atrelados ao mercado imobiliário e contam com a liquidez diária dos fundos listados na Bolsa, B3.

Os FIIs se movimentam em termos de perspectivas de rendimento sobre os investimentos baseadas em duas principais variáveis: taxas de vacância dos imóveis e preços de locação. Menores vacâncias e maiores preços das propriedades para vendas e/ou locação geram mais rendimentos, que até o final de 2018 possuíam isenção fiscal (tributária). Os FIIs se apresentam no mercado de captação conforme suas propostas de atuação múltipla (mista), ou segmentada em nichos de mercado por tipo de imóveis (moradia, industrial, logística e escritórios) e regiões de aplicação. **A obtenção de renda, desse modo, está vinculada basicamente à renda original da terra, transformada, com alocação de capital, em outra propriedade, aumentando assim a sua capacidade de obter rendimentos maiores.** Os cotistas dos FIIs obtêm, assim, rendimentos **derivados da alocação e das vendas**, como proprietários consorciados dos imóveis (PESSANHA, 2019).

Entendemos, de acordo com o exposto, que o monopólio da propriedade da terra não entra no processo produtivo como meio de produção, mas como um título jurídico, capaz de gerar rendimento para quem o detém, nesse caso via alocação de capital, para quem também possui cotas de um FII. Dessa forma, a renda, caracterizada por drenar parte da mais-valia global para assegurar os proprietários, necessita cada vez mais ampliar-se, para atender também aos acionistas.

Os rendimentos dos FIs podem ser pagos mensalmente, de forma similar à renda de aluguéis e são isentos de tributação. Um dos entrevistados pelo autor afirmou que no Brasil, quando da instituição dos primeiros FIs, “eles eram mais pesados, mas atualmente eles possuem enorme liquidez”. Fato que reforça a interpretação sobre a enorme mobilidade oferecida ao capital, também por esse tipo de fundo que tem aumentado muito a sua captação no Brasil. Ele funciona como se o cotista comprasse imóveis de vários tipos, sob o regime de condomínio (PESSANHA, 2019, p.138).

Os movimentos dessa fração do capital (setor imobiliário) seriam um dos negócios menos competitivos do mundo em termos de concorrência e de controle de grupos financeiros. Há entre proprietários e o poder público um inegável vínculo: em relação à formulação e execução de legislações específicas, como a elaboração de planos diretores e zoneamentos para expansão urbana, até termos práticos para a concessão de autorização de construção, alvarás, etc. O setor usufrui de uma espécie de monopólio pelo uso da terra e das propriedades edificadas, na medida em que elas passam a ser únicas pela localização (PESSANHA, 2019).

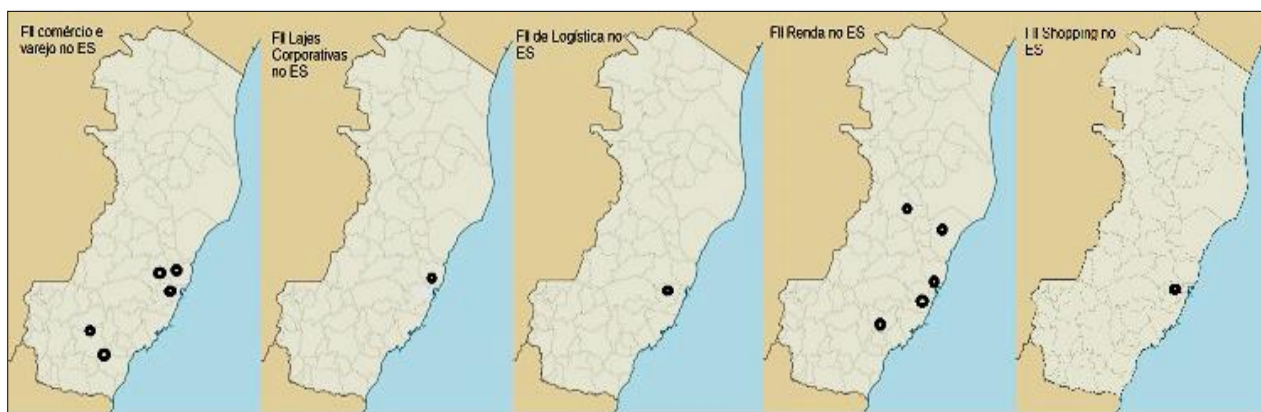
A subida dos juros (Selic no Brasil) – outro tipo de rendimento – altera a relação ganhos desse tipo de fundo na medida em que atrai os excedentes econômicos para investimentos em capital fictício. Porém, se os juros oscilam, mas em valores mais baixos, o interesse nos fundos imobiliários que possuem relação com investimentos em propriedade (capital fixo) e que geram renda de aluguéis volta a crescer. Assim, os movimentos do capital são sempre sincrônicos e divididos entre os circuitos das frações e espaços (horizontal) e o circuito da valorização e produção de valor (vertical), onde se gera a acumulação. Uma taxa de dividendos por parte do Estado (regulador), que no início de 2019 ainda era isenta e por isso base da acumulação rentista, reduziria os lucros e a apropriação dos excedentes por parte dos investidores, que atuam sempre de modo a buscar formas “legalizadas, mais ou menos lícitas” para ampliar ganhos ou compensar as perdas eventuais. Num exercício comum e permanente entre a regulação e a criação de artimanhas de compensação ou burla das medidas de tributação (PESSANHA, 2019, p.156).

Averiguamos, portanto, que não há, no sentido dessa nova produção imobiliária, o desejo de pensar no valor de uso desses imóveis como condições gerais da produção, ou até mesmo como residência - para alguns tipos específicos de fundos – há, na verdade, o movimento do capital relacionado à valorização da propriedade, da organização urbana e da acumulação de capitais, fazendo com que a produção imobiliária reforce ainda mais a

contradição diante da sociedade em que muitos sonham com o imóvel próprio (PESSANHA, 2019).

Os mapas abaixo (Fig.61) representam a distribuição dos FII no ES em seus diferentes tipos. Os Fundos voltados para renda e comércio e varejo se destacam no cenário capixaba. Em sua maioria todos se encontram na área metropolitana ou em municípios cujo processo de industrialização tem sido fomentado pelo governo do estado. Interessante a nós destacarmos o papel dos fundos voltados para renda e logística.

Figura 61- FII de Tijolos por tipo



Fonte: Elaborado pela autora/ CMV- 2020.

Destacaremos no próximo subitem a relação entre a produção local de condomínios industriais e a dinâmica global de financeirização da economia. Mapeando instrumentos, áreas, formas de financiamento e condições necessárias para a obtenção de parcelas cada vez mais altas da renda.

3.3 Dinâmica global e produção local de condomínios industriais: o Viana Log como estudo de caso

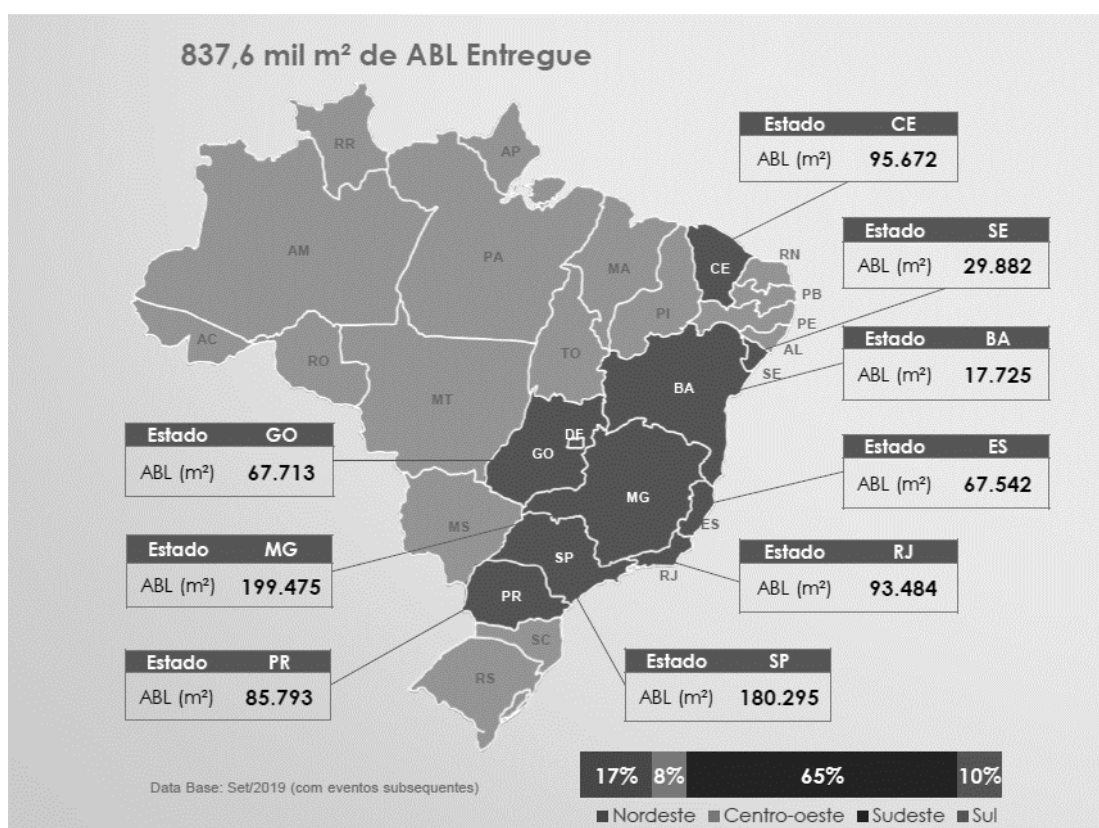
Saindo de uma abordagem conceitual e mais geral, para um exemplo específico do processo de reestruturação imobiliária na RMGV, no momento mais atual, podemos explorar as características de um empreendimento em Viana, o Viana Log, que compõe o portfólio de uma construtora de renome

nacional na produção de produtos residenciais e que se coloca no mercado agora como produtora de condomínios industriais, a MRV.

A MRV, através de outra empresa a *Log Commercial Properties*, sociedade anônima de capital aberto, desenvolveu sua própria prestadora de serviços, para atuar em ramos diferentes daqueles em que se consolidou no mercado, o da habitação. A empresa surge para administrar bens próprios, realizar prestação de serviços de construção de engenharia para imóveis industriais e comerciais e, também, participar de outras sociedades na qualidade de sócia ou acionista (Relatório de 05/10/2019 da Log Properties).

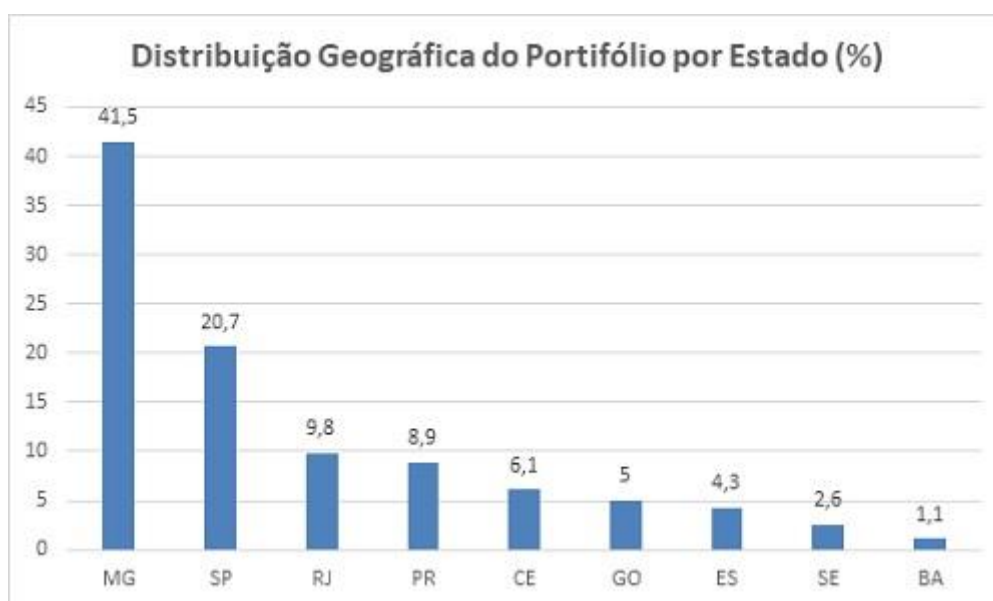
A empresa em questão possui empreendimentos não somente no ES, mas também em outros estados brasileiros, como: Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Ceará, Bahia, Paraná e Goiás. Totalizando um contingente de 25 cidades. Em 2016, a empresa possuía um portfólio de 1,6 milhão de m² de área bruta locável (ABL) no segmento de locação comercial, dos quais 1,496,3 milhão m² de ABL consistiam em galpões comerciais e os 77,7 mil m² de ABL restantes consistiam em locação de *Retail* em Shopping Centers e *Strip Malls* em regiões próximas a empreendimentos residenciais (Fig. 62 e Gráfico 11).

Figura 62- ABL entregues



Fonte: Log Properties relatórios.

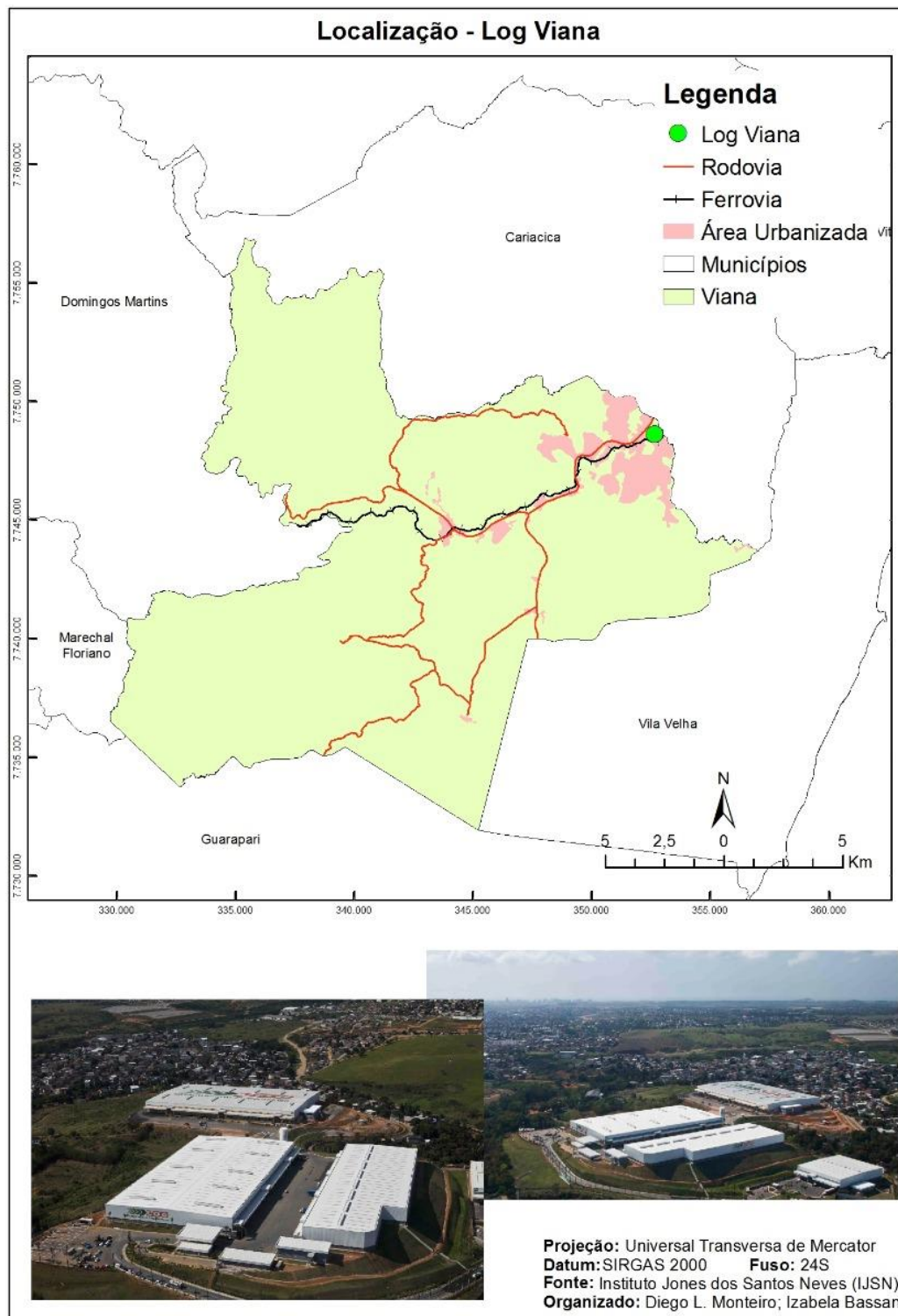
Gráfico 11- Distribuição Geográfica do Portfólio por Estado



Fonte: Relatório geral da empresa. Disponível em: <http://www.econoinfo.com.br/governanca-corporativa/ofertas-publicas?codigoCVM=23272>

Dos empreendimentos listados na categoria de Condomínios Industriais e logísticos encontramos o Viana Log. Inaugurado em 2013, na antiga Fábrica de Chocolates Vitória, em Viana, as margens da BR-262 (Figura 63). O capital inicial imobilizado para a construção do empreendimento é de cerca de 103 milhões de reais. Possui uma área locável de 60.000 m², de um total de 150.000 m², em quatro galpões destinados à estocagem, indústria e operações logísticas. O Condomínio possui cinco edificações de apoio: restaurante, vestiário e duas portarias de acesso. O pátio de manobra permite a movimentação de veículos leves e até 102 carretas. O empreendimento ainda dispõe de serviços de manutenção, limpeza e segurança com circuito fechado de TV e portaria 24 horas.

Figura 63- Localização do Log Viana



Fonte: elaboração própria.

Aparentemente, trata-se de um empreendimento comum no Brasil, com as mesmas características de qualquer outro condomínio industrial. Contudo, quando analisamos a produção desse empreendimento pela lógica da reestruturação imobiliária entendemos que, por detrás de sua construção, está fortemente arraigada à reprodução do capital imobiliário, no Brasil e no mundo. Pensando na RMGV, percebemos que o LOG Viana está posto num lugar de pouca valorização imobiliária, o município de Viana mesmo que próximo a capital Vitória, ainda não passou por um processo intenso de urbanização, a maioria de suas terras possui uso rural. A busca por um preço mais barato do solo é uma constante para este tipo de empreendimento, uma vez que reduz o montante de capital a ser imobilizado na produção. Trata-se, portanto, do fenômeno de produção de novas centralidades, afastadas das áreas mais centrais do espaço metropolitano.

Quando pensamos isso numa escala do território nacional e na dinâmica produtiva dos CIs percebemos que as estratégias para redução dos custos produtivos se ampliam. Segundo o Relatório Geral, gerado pela Log Comercial Properties (2017), a replicação dos projetos arquitetônicos em todo o país, assim como a diversificação dos locatários e proprietários, possibilita uma redução de riscos de inadimplência e vacância. O índice de vacância da empresa de 13,5%, no ano de 2016, está substancialmente abaixo da média nacional de 25%, segundo o relatório. O valor do aluguel é corrigido pela inflação o que não altera consideravelmente as receitas. O foco atual dos empreendimentos é a indústria de varejo, clientes das indústrias farmacêuticas, de alimentos e de bebidas (Fig.64).

Figura 64- Principais Empresas Locatárias



Fonte: Relatório geral da empresa. Disponível em: <http://www.econoinfo.com.br/governanca-corporativa/ofertas-publicas?codigoCVM=23272>

Segundo nossa investigação, grande parte das empresas e indústrias locatárias possui relação com o *E-Commerce*. Isso significa que a maior parte de suas atividades está diretamente ligada à internet. Isso faz parte de um fenômeno que se intensifica globalmente. A apresentação institucional da Log (2020) diz que 1 em cada 3 ocupações de clientes Log estão ligadas ao *e-commerce*. Uma das estratégias de marketing da empresa é mencionar que em toda região Metropolitana existe um Log, e que 1 em cada brasileiro vive perto de um de seus empreendimentos (2020).

O Log Viana ainda conta com uma série de certificados de sustentabilidade ambiental, que validam a existência de práticas sustentáveis e preservação do meio ambiente na produção e funcionamento do empreendimento. Esses certificados são reconhecidos pelo mercado mundial e operam legitimando o empreendimento no mercado, uma vez que asseguram padronizações de modelos ideias de construção e asseguram os arrendatários e compradores sobre o cumprimento das normas que devem ser observadas na construção dos galpões.

Um dos certificados está diretamente relacionado ao sistema de avaliação ambiental *Leadership in Energy and Environmental Design (LEED®)*. O sistema

foi lançado nos Estados Unidos em 1998 por uma ONG sem fins lucrativos, *United States Green Building Council* (USGBC®), e chegou no Brasil em 2007. O Brasil consolidou sua própria versão, o GBC quando foi estabelecido no país o GBC Brasil. O objetivo do sistema é avaliar empreendimentos em cinco categorias: *Localização Sustentável, Eficiência Hídrica, Energia e Atmosfera, Materiais e Recursos e Qualidade Ambiental Interna*.

Esses certificados (Fig.65) são lançados com funções muito importantes para o setor imobiliário. Primeiramente, viabilizam investimentos estrangeiros por serem atrativos capazes de diminuir os riscos em ativos de FIIs. São indicativos também de alto padrão arquitetônico e possuem maior valor do m² em relação a demais produtos do mesmo padrão. São atrativos para novos locatários e compradores, sobretudo, os internacionais, que conhecendo a política de atribuição dos certificados já podem associá-los com determinadas características dos empreendimentos. Segundo Brown (2010), esses certificados potencializam ganhos financeiros, são “*tecnologias do neoliberalismo*”.

Figura 65- Certificados de Sustentabilidade Ambientais



Fonte: Apresentação institucional do Log./2020

O empreendimento se localiza na periferia da área metropolitana de Vitória, em um município que não possui sua economia baseada na industrialização. Isso comprova a nossa hipótese inicial de que o mercado imobiliário se distância do aglomerado urbano consolidado e cria suas centralidades em áreas mais distantes, rompendo com a lógica centro-periferia tradicional. O Log Viana representa a produção de novas centralidades nas áreas periféricas.

Como podemos ver abaixo (Fig.66) a empresa MRV lançou no entorno do Log Viana outros dois empreendimentos, de caráter residencial, o Vila Topázio em 2016, com apartamentos de até 42m², numa área de 15.000 m² e o Vila Safira, ainda em construção, numa área de 14.814,04 m², com apartamentos de 42m². Ambos os empreendimentos podem ser subsidiados em parte pelo programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). No município vizinho, Cariacica, mas muito próximo aos empreendimentos mencionados, ainda se encontra o Shopping Moxuara, que também é um empreendimento Log *Properties*.

Figura 66- Empreendimento da MRV próximos ao Log Viana



Fonte: Google Maps.

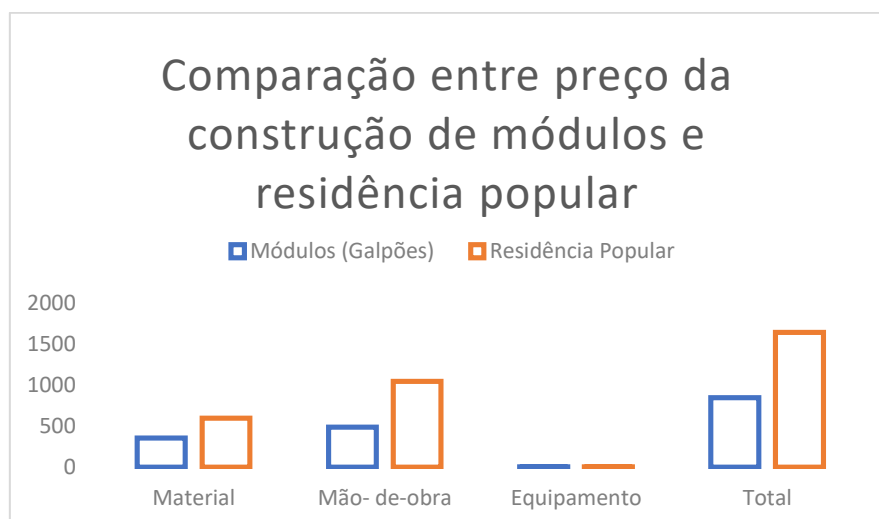
Isso demonstra que a empresa se aproveita da maior possibilidade de utilização das áreas adquiridas e da possibilidade de retirar dali renda e lucro.

A tríade de empreendimentos com funcionalidades distintas possibilita um ganho maior para a empresa e explora a condição da cidade como uma fonte de renda, renda imobiliária.

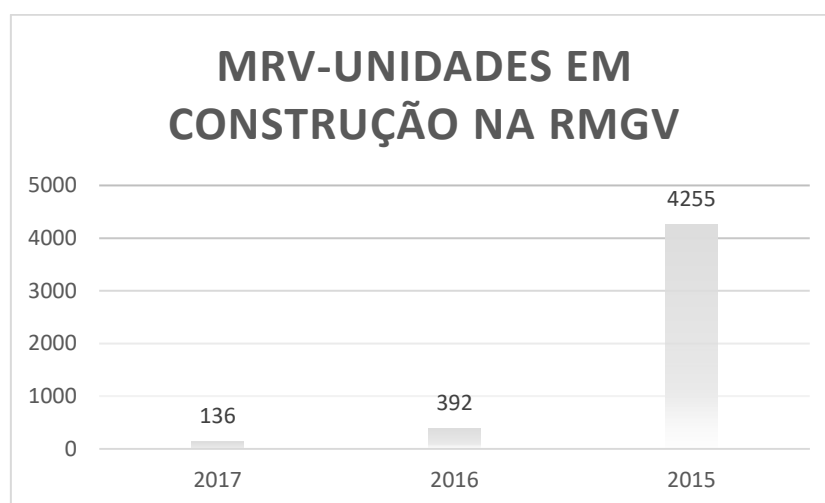
Quando admitimos isso, afirmamos o caráter imobiliário da produção do Log Viana e outros empreendimentos condominiais não residenciais, mesmo sendo um empreendimento cujo arranjo interno é composto pela indústria, logística e transporte, o mesmo não se espacializa respeitando os critérios e os zoneamentos preferenciais para a indústria na metrópole capixaba, ao contrário, procuram áreas que possibilitem o aumento do rendimento imobiliário. Áreas mais distantes e com o preço da terra diminuto em relação ao entorno e as áreas tradicionais de localização da indústria no ES.

O preço da terra nua nessa área de Viana chegava a menos de 4 reais o m² em 2011. Com a construção do Log Viana e demais empreendimentos esses valores aumentaram, demonstrando a valorização da área por meio da atividade econômica da construção, e conseqüente produção do espaço. O preço do m² construído ultrapassa os R\$3.500,00 e o aluguel dos galpões produtivos no Log Viana corresponde a R\$ 15,00 o m², gerando alugueis mensais de, no mínimo, R\$ 19.500,00 mensais por módulo. Com 100% das unidades locadas o empreendimento gera uma receita mensal de R\$ 915.000,00 reais (61.000m² de ABL).

O gráfico abaixo (Gráfico 12) compara o preço de produção de moradias residenciais populares com os módulos (galpões) presentes nos condomínios industriais. O preço produtivo dos galpões é muito inferior ao das moradias populares, inclusive das do programa MCMV. O período de crescimento da produção de CI's acontece no mesmo momento em que existe crise da produção residencial no Brasil e no ES. Os galpões se apresentam como demanda do mercado, mas, sobretudo como uma "sobrevida" para o capital imobiliário. Quando analisamos a queda da produção de unidades residenciais na RMGV, produzidas pela MRV, no período presente no gráfico (Gráfico 13), concluímos que coincide com o momento de produção do Log Viana e de muitos outros CI's.

Gráfico 12- Comparação entre módulos (galpões) e residência popular

Fonte: Sinduscon/CUB m².

Gráfico 13- MRV Unidades na RMGV

Fonte: Sinduscon-ES.

Os galpões dos Cl's seguem o mesmo padrão de espacialização dos empreendimentos residenciais para a população menos abastada. Longe dos centros urbanos, próximos as franjas, ou até mesmo na zona rural, buscando terras mais baratas, e uma maior apropriação da renda.

O Log Viana foi financiado pelo Programa de Desenvolvimento Sustentável Integração Logística (Proedes) – pretende preparar o Espírito Santo para atuar

a nível nacional no ramo de logística e indústria. O investimento foi superior a R\$ 3 bilhões em todo o ES e resultará em novas rodovias, instalações de aeroportos regionais, ferrovias, portos e condomínios industriais⁴⁵. Percebemos, também, que o Estado em parceria com a Prefeitura Municipal de Viana (PMV) fomenta a iniciativa privada na produção dos Condomínios industriais e logísticos, sendo este mais um dos motivos para a escolha da localização.

Esses empreendimentos têm como essência a busca pela localização e logística ideais e, sobretudo, a obtenção de uma renda, que é disputada intensamente entre promotores imobiliários, proprietários fundiários e o estado, que também parece estar nesse jogo rentista. O papel do Estado e da PMV é duplo no jogo da apropriação rentista, pois, ora aparece como regulador das políticas públicas que favorecem a implantação e comercialização dos condomínios privativos, ora aparece como fomentador da produção imobiliária, que também quer sua fatia na apropriação da renda obtida pela propriedade do espaço metropolitano.

Essas determinações globais, resultantes do processo de transformação do capitalismo, redefinem a relação centro-periferia e, conseqüentemente, requalificam os espaços metropolitanos. Viana, que pode ser entendido como um município de pouca expressividade para o mercado imobiliário, agora começa a receber empreendimentos de grande porte, condomínios.

Não se trata somente de uma questão de localização (proximidade/distância), mas da existência de terrenos ainda baratos e que possibilitam um faturamento ainda maior para essas empresas. Trata-se, portanto, de uma possibilidade de ampliação da obtenção de uma renda maior. Renda que nesse caso está associada ao aluguel dos galpões para a indústria.

⁴⁵ O Proedes – Integração Logística é um dos maiores investimentos no segmento de logística no Estado e está sendo colocado em prática um conjunto de projetos para unir os modais de transporte, dentre eles o rodoviário, aeroportuário, ferroviário e portuário criando uma ligação do Espírito Santo com o Brasil e o mundo. A estimativa é que esteja concretizado até 2020. Acesso em: <https://setop.es.gov.br/proedes---integração-logística-beneficia-viana>

Para ampliar a fatia da renda é necessário criar estratégias para a compra dos terrenos e construção de Cl's. Uma das melhores formas para que isso seja consolidado é a constituição de FII's, como possibilidade de financiamento para as atividades produtivas. O fundo que atua diretamente na constituição do Viana Log é um fundo de tijolo, este é o tipo de fundo imobiliário mais tradicional no mercado. O Imóvel que gera receita para o fundo é palpável (é uma forma geográfica) e o investidor consegue fazer um juízo de valor adequado. Normalmente são lajes corporativas, galpões logísticos e industriais, hospitais, escolas, agências bancárias, hotéis, shoppings centers, dentre outros. Os riscos deste fundo são maiores em termos de linearização de receitas, dado o que pode acontecer com um imóvel ao longo do tempo.

A LOGCP INTER FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO (“FUNDO”) é constituído sob a forma de condomínio fechado, regido por seu regulamento (“Regulamento”), pela Lei nº 8.668/1993 e pela Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 472, de 31 de outubro de 2008. O Fundo foi constituído em agosto de 2019, com patrimônio inicial de R\$ 176.284.300,00, com 1.762.843 de cotas, cujo valor inicial foi R\$ 100,00.

O FUNDO tem por objeto a exploração de empreendimentos imobiliários voltados primordialmente para operações logísticas e industriais, por meio de aquisição de terrenos para sua construção ou aquisição de imóveis, prontos ou em construção, para posterior locação ou arrendamento, bem como outros imóveis com potencial geração de renda, e bens e direitos a eles relacionados, podendo ainda o FUNDO realizar a alienação de tais bens, desde que atendam a política de investimentos do FUNDO.

Todos os imóveis ou direitos reais a serem adquiridos pelo FUNDO deverão estar localizados em qualquer região dentro do território nacional. Além dos terrenos para construção, ainda poderão ser adquiridos outros imóveis com potencial geração de renda, e bens e direitos a eles relacionados. Também poderão ser adquiridas ações ou cotas de sociedades e cotas de outros Fundos de Investimento Imobiliário (FII), bem como de outros admitidos nos termos da Instrução CVM nº 472/08, não sendo objetivo direto e primordial do

FUNDO obter ganhos de capital com a compra e venda de empreendimentos imobiliários, em curto prazo (PERFIL DO FUNDO, 2019).

A parcela do patrimônio do FUNDO que não estiver aplicada nos Ativos Imobiliários poderá ser investida, conforme os limites previstos na legislação aplicável, em:

i) títulos de renda fixa, públicos ou privados, de liquidez compatível com as necessidades e despesas ordinárias do FUNDO e emitidos pelo Tesouro Nacional ou por instituições financeiras de primeira linha, segundo critério do ADMINISTRADOR; ii) moeda corrente nacional; iii) operações compromissadas com lastro nos ativos indicados no inciso “i” acima; iv) as cotas de fundos de investimento renda fixa, com liquidez diária e investimento preponderantemente nos ativos financeiros relacionados nos itens anteriores; v) outros ativos de liquidez compatível com as necessidades e despesas ordinárias do FUNDO, cujo investimento seja admitido aos fundos de investimento imobiliário, na forma da Instrução CVM nº 472/08, sem necessidade específica de diversificação de investimentos (PERFIL DO FUNDO, 19/12/2019).

Trata-se de um fundo passivo, pois se especificam em seus regulamentos o imóvel ou o conjunto de imóveis que comporão sua carteira de investimento, ou aqueles que têm por objetivo acompanhar um *benchmark*⁴⁶ do setor.

Como podemos ver a carteira de investimentos do fundo é extensa, possui investimentos diversificados, o que possibilita uma melhor aceitação dos acionistas. Hoje o fundo possui 1924 subscritores⁴⁷, com mais de 600 mil cotas subscritas. Uma instituição participante da oferta com 500.000 cotas subscritas e 9 empresas com mais de 12 mil cotas (TAB.10). O total arrecadado é de mais de 176 milhões de reais segundo relatório de novembro de 2019.

⁴⁶ O processo de comparação de produtos, serviços e práticas empresariais utilizado para a gestão das empresas, realizado através de pesquisas que comparam as ações de cada empresa.

⁴⁷ Instituições financeiras altamente especializadas em operações de lançamento de ações e debêntures no mercado primário. Glossário Financeiro, acesso em 20/03/2010. http://www.igf.com.br/aprende/glossario/glo_Resp.aspx?id=2829

Tabela 10- Subscritores e quantidades de cotas

Tipo de Subscritor	Quantidade de Subscritores	Quantidade de Cotas Subscritas
Pessoas Físicas	1.924	603.377
Clubes de Investimento	-	-
Fundos de Investimento	3	400.000
Entidades de Previdência Privada	-	-
Companhias Seguradoras	-	-
Investidores Estrangeiros	-	-
Instituições Participantes da Oferta	1	500.000
Instituições Financeiras Ligadas ao Fundo e/ou às Instituições Participantes da Oferta	-	-
Demais Instituições Financeiras	-	-
Pessoas Jurídicas Ligadas ao Fundo e/ou às Instituições Participantes da Oferta	-	-
Demais Pessoas Jurídicas	9	12.820
Sócios, Administradores, Funcionários, Prepostos e Demais Pessoas Ligadas ao Fundo e/ou às Instituições Participantes da Oferta	172	246.646
Outros	-	-
Total	2.109	1.762.843

Fonte: Registro da Oferta nº CVM/SRE/RFI/2019/056, em 19 de novembro de 2019

O LOGCP é um fundo que, conforme definido em seu regulamento, objetiva investir acima de 2/3 (dois terços) do seu patrimônio líquido, direta ou indiretamente, em empreendimentos imobiliários construídos, para fins de geração de renda com locação ou arrendamento, em suma, o que estamos apontando é que o mesmo tem como princípio a obtenção da renda e se consolida como parte da dinâmica da reestruturação imobiliária e formação do complexo imobiliário-financeiro.

Segundo os demonstrativos da própria empresa, a compra do LogViana representou um gasto de R\$ 164.862.894,00 (cento e sessenta e quatro milhões oitocentos e sessenta e dois mil oitocentos e noventa e quatro reais) do caixa do Fundo, sendo que este valor foi pago a LOG COMMERCIAL PROPERTIES E PARTICIPACOES S.A. (84,91%) e a ISEC SECURITIZADORA S.A. Além disso, após os custos de transação, foram utilizados aproximadamente 97,35% dos recursos destinados a aquisição de ativos.

Reside aí um aspecto interessante sobre a empresa que comercializa as ações na bolsa, a LOG Properties, pois ela é a vendedora do ativo, a administradora e consultora do fundo e também tem em sua carteira a maior parte das cotas compradas desse empreendimento. Quando a própria empresa compra as suas próprias ações denominamos isso de Ações de Tesouraria. Essa ação está prevista na Lei das S.A, Lei nº 6.407/76 e no Artigo 30.

Um dos motivos para essa ação de recompra das ações é a busca por equilíbrio no mercado. Quando as empresas observam uma queda de suas ações acabam fazendo essa opção. A MRV, em 2020, foi uma das empresas apontadas por fazer esse tipo de movimentação.

3.4- A produção do espaço urbano na RMGV: atores globais e locais

Introduzimos este subitem criando uma teia de conexões entre a dinâmica local e global de produção dos Condomínios Industriais e do próprio espaço urbano (Quadro13). Destacamos globalmente a presença dos instrumentos que regularizam e validam a qualidade do empreendimento como o LEED (selo de certificação ambiental), a presença de transnacionais que utilizando esses critérios se instalam nos CI's (e suas adjetivações) e, por fim, a rede de comércio via internet que cresce a cada ano.

Nos agentes nacionais, destacamos a presença de empresas de capital aberto como a Log *Properties* e a VTO, a atuação da MRV, uma das maiores incorporadoras nacionais, e a atuação dos fundos imobiliários. Na escala local, destacamos o papel das pequenas incorporadoras, grupos familiares, proprietários fundiários locais e o governo estadual.

Quadro 13- Atores envolvidos na produção e CI's na RMV

<p>Agentes Globais relacionando a produção de CI's</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Instrumentos de certificação ambiental dos empreendimentos (LEED); - Presença de transnacionais no arranjo interno de empreendimentos; - Redes de comércio estabelecidas nacional ou internacionalmente (e-commerce);
--------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Agentes Nacionais relacionados a produção e CI's	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas de Capital aberto como a Log <i>Properties</i> e a VTO; - Incorporadoras nacionais envolvidas no processo de produção, como a MRV; - Presença de Fundos Imobiliários; (LOGCP atuando na RMGV diretamente);
Local urbana	<ul style="list-style-type: none"> - Incorporadoras e construtoras locais; - Proprietários Fundiários; - Prefeituras municipais e Governo estadual; - Grupos familiares;

Fonte: elaborada pela autora.

Tentando estabelecer uma dinâmica de periodização do processo de produção das aglomerações indústrias na RMGV, podemos formular a seguinte linha do tempo:

-Primeira fase (1970- até o fim da década de 1990)⁴⁸: Produção de Distritos Industriais na RMGV. Os agentes envolvidos foram o governo estadual e federal, além dos proprietários fundiários. Trata-se, portanto, de uma fase de produção estatal dos empreendimentos como fomento ao desenvolvimento das condições gerais de produção para o capital. Não entendemos estes distritos como produtos imobiliários.

- Segunda Fase (2005- 2015): Produção de condomínios industriais e suas adjetivações. Esses empreendimentos se apresentam como condições gerais particulares e especiais para a reprodução do capital imobiliário. São formas geográficas que surgem a partir da emergência dos processos de reestruturação imobiliária. Ressaltam a ideia de negócio imobiliário, demonstrando que o espaço da indústria é agora articulado pelo mercado imobiliário. A renda da terra, e imobiliária, é central no desenvolvimento desses empreendimentos.

⁴⁸ A periodização em questão leva em consideração a temporalidade da produção capitalista e não necessariamente lida com o rigor de uma determinação histórica. Ou seja, levamos em consideração o momento de produção dos empreendimentos em questão na RMGV.

Aqui, o jogo entre governo e iniciativa privada é muito diferente. O estado aparece como fomentador da esfera privada, por meio de leis, decretos e subsídios. Os principais agentes envolvidos são locais, pequenas incorporadoras e grupos familiares, que negociam de diversas formas à aquisição dos terrenos, desde a compra até a permuta. A forma de propriedade condominial se espalha pela RMGV, tencionando a relação centro-periferia. Agora novas centralidades são construídas nas “antigas periferias”.

- Terceira Fase (A partir de 2016): Nesse momento, atualíssimo, consideramos que o processo de reestruturação imobiliária vai se intensificando ainda mais e a relação entre imobiliário e financeiro na RMGV vai tomando contorno nacional e mundial. Estamos vivenciando na dinâmica metropolitana capixaba a ampliação do complexo imobiliário-financeiro, clara nas metrópoles nacionais, mas ainda tímida no ES. Os FIs começam a atuar no território capixaba, sobretudo os de tijolos, em todas as suas possibilidades construtivas: shoppings, lajes corporativas, hospitais e Cl's. Entendemos ainda que aqui o Estado parece intervir com uma distância maior, regulamentando as leis federais que regem os princípios da financeirização da economia, e pouco intervindo na produção desses empreendimentos. Empresas nacionais de capital aberto captam recursos através dos FIs, que se tornam seus principais vínculos de financiamento. Essas empresas aproveitam ao máximo os terrenos adquiridos, implementando diferentes produtos imobiliários numa mesma área. A forma condomínio prevalece ainda, nas franjas urbanas e em locais de alta fluidez, e predomina ainda a própria constituição do instrumento financeiro, o FI se apresenta como um condomínio fechado.

Não podemos, agora, somente trazer o mercado imobiliário como agente hegemônico da produção do espaço urbano, inclusive do espaço industrial, o financeiro parece ter grande importância na remodelação dos produtos. Os Fundos imobiliários, em nossa constatação, são responsáveis também pela produção do espaço urbano:

Uma última forma pela qual pode se dar a entrada de capital internacional no complexo Imobiliário-Financeiro do Brasil é a compra de cotas dos investidores em FIs. Como já visto nas análises do

marco regulatório, os FIs foram criados na década de 1990 como ferramenta para atrair recursos, com destaque para os de fundos de pensão, como forma de substituição ao crédito inexistente naquele período para a produção de edifícios comerciais (FIX, 2009). Com o tempo, porém, a sua forma de condomínio fechado de investimento, com a possibilidade de organização em cotas a custos acessíveis ao pequeno e médio investidor fizeram com que os FIs conformassem uma boa ferramenta para que se pudesse juntar recursos de diversas fontes menores com o intuito de se atingir um bem imobiliário de maior expressividade do que seria possível caso aquelas fontes atuassem sozinhas. Esse modelo dos FIs foi responsável pela utilização das primeiras emissões de recebíveis imobiliários. Inclusive por isso, o modelo financeiro brasileiro é tido por Royer (2014) e Fix (2009) como um modelo ainda simples, melhor dizendo, mais restrito, uma vez que os recursos obtidos com a emissão primária de recebíveis imobiliários têm correspondido principalmente a títulos de financiamento de edificações comerciais, mais rentáveis que os habitacionais. Os fundos de investimento imobiliário, compostos pela divisão de cotas negociáveis na Bolsa de Valores, foram os primeiros a captar recursos neste mercado (PEREIRA e MENDONÇA, 2017, p.7).

Por mais que os autores enfatizem a simplicidade da constituição dos FIs no Brasil, é inegável a sua capacidade de produzir o espaço de nossas cidades. Lefebvre (1999) já discorria que a produção do espaço, em si, não é novidade, e que os grupos dominantes sempre o produziram. A novidade, para ele, é que agora o espaço se produz de uma forma global e total (LEFEBVRE, 1999).

Segundo Lefebvre (1981), cada civilização, situada em um momento histórico, diante de uma forma específica de produção – modo de produção – possui uma forma singular de produzir seu espaço. Para o autor, as sociedades contemporâneas se apropriam das formações espaciais pretéritas e as renovam diante da imposição de uma nova lógica de produção. Entendemos, portanto, que o modo de produção produz e reproduz espaço. Nesse sentido, o espaço acaba por tornar-se uma condição, um meio e um produto da reprodução social.

Espaço e capital compõem uma relação dialética, e a produção social enquanto totalidade é também produção espacial, isso nos possibilita pensar, como já mencionado, que não se produz sem produzir espaço. Segundo Lefebvre (1973), reiterando o que já consideramos anteriormente, a produção social é por consequência uma produção espacial.

Globalmente, acentua-se a capacidade de se produzir e trocar a mercadoria espaço em prol da valorização do capital financeiro. É progressivo no tempo que o processo de produção espacial exclui de forma clara a classe trabalhadora da cidade, que tem o acesso ao espaço (do lazer, da moradia, da convivência...) negado. Existe, atualmente, na dimensão da produção do espaço, um contexto de desapropriação coletiva, que afasta, na cidade, ainda mais trabalhadores de capitalistas e o trabalho daqueles de suas necessidades elementares, como o morar. O espaço urbano é produto e necessidade de reprodução do capital e condição de sua reprodução. Isso se acentua muito mais no momento presente.

3.5- O complexo Imobiliário Financeiro e a produção da Cidade

A formação do complexo imobiliário financeiro, em suma, acontece pela corroboração de três agentes hegemônicos, o Estado, o setor imobiliário e as finanças. Percebemos, nesta pesquisa, que a produção do espaço urbano da RMGV está pautada na formação e expansão desse fenômeno global.

NA RMGV, por meio deste trabalho, conseguimos perceber o imbricamento entre esses agentes da produção do espaço também na produção dos CIs. Essa corroboração – Estado, Imobiliário e Finanças – não acontece somente na e para produção dos CIs. Ela se estende sobre todas as formas geográficas possíveis. Mas para algumas formas de propriedade, como a condominial, essa tríade se faz extremamente relevante.

Na produção das aglomerações industriais, as formas de propriedade também são uma chave para entendermos a formação e atuação do complexo imobiliário financeiro. São duas as formas que destacamos: a produção estatal e a produção para o mercado, que sofre alterações em momentos distintos.

No primeiro momento, na produção do DI, de 1970 até o fim de 1990, a forma predominante foi a produção estatal. As políticas industriais no ES foram capazes de realizar uma reconfiguração dos espaços urbanos, ordenada inicialmente pelos Planos de Desenvolvimento Integrado, centralizando investimentos na Região Metropolitana de Vitória.

A produção estatal não teve como objetivo a produção de lucro ou renda, mas sim o de realizar o projeto de produção das condições gerais da produção capitalista. Essas condições primeiras, somadas aos programas e fundos governamentais posteriores, fomentaram a produção dos CIs na RMGV.

Os condomínios industriais compõem outra forma de produção, a de mercado, essa forma busca a utilização intensiva do solo urbano e a produção constante de novos produtos. Na produção dos CIs, a forma para o mercado encontra apoio no processo de reestruturação imobiliária, que altera a dinâmica produtiva local, e produz esses espaços privados que darão suporte ao capital produtivo, como um negócio de um setor específico o imobiliário.

Nesse momento, iniciado por volta de 2005, a participação do estado auxiliando e subsidiando a ação do imobiliário na produção dos CIs é evidente. Seja por meio dos subsídios diretos e regularização (fundiária, ambiental...), seja por meio de ação indireta, fomentando a vinda de empresas, clientes em potencial. Imobiliário e Estado criam juntos uma nova frente de expansão do espaço urbano via forma condominial.

As fronteiras de ampliação do imobiliário nos levam até as áreas rurais dos municípios menos “desenvolvidos”, como Cariacica e Viana. A expansão da metrópole é um projeto estatal promovido, sobretudo, pelo imobiliário. Nesse sentido, foram criadas alternativas de valorização do capital na construção da cidade que se traduzem na perspectiva de apropriação de uma renda, através da valorização da propriedade imobiliária.

Em relação à propriedade, os condomínios mostram outra perspectiva sobre seu entendimento. Há na propriedade condominial um elemento que nos chama atenção, a desabsolutização da propriedade. O poder do proprietário é reduzido quando a relação de co-propriedade (pressuposto jurídico para a formação do condomínio) se amplia.

Essa perspectiva, de desabsolutização da propriedade, pode ser assumida quando pensamos a cidade. Os mecanismos da financeirização da riqueza no processo de reestruturação imobiliária transformam a produção do espaço urbano em valorização imobiliária, criando e destruindo centralidades, alterando padrões de ocupação e desabsolutizando a propriedade da terra:

A fantasmagoria do *título jurídico* permite apresentar o domínio sobre uma parcela do globo terrestre e representar um poder político e econômico, a segunda dimensão da propriedade aqui ressaltada. Análogo ao fetichismo da mercadoria e do dinheiro, a terra, o espaço e, portanto, a urbanização como processo, apresentam-se como equivalentes, de um modo específico a ser decifrado. Parte deste fetichismo ganha corpo por meio da arbitrariedade (a mesma que confere preço a algo que não tem valor), mas de uma arbitrariedade que se funda na relação de poder e de violência proprietária (PETRELLA e PRIETO, 2020, s/p).

A “ficção da propriedade” acontece quando seu título jurídico se descola e desloca do bem que representa, ganhando uma mobilidade própria e aumento sua circulação:

Porém, esse domínio se fragmenta em função do montante financeiro que constitui a “cota-parte” ou a “fração-ideal” condominial (domínio comum). Fragmentos que são organizados sob uma estrutura hierárquica de relações que se instituem a partir da *totalização da propriedade*. Evidentemente, esta “totalização” exclui a parte não proprietária da relação, e, também, desloca, ao menos na forma de representação econômica, o centro da remuneração: da produção e exploração da força de trabalho imediatas para a renda capitalizada, que decorre do título jurídico (PETRELLA e PRIETO, 2020, s/p).

A produção imediata da cidade, promovida pelo imobiliário e pela própria urbanização, demonstram o duplo caráter que assume a produção do CI, o monopólio da produção e o monopólio da propriedade. A terra se torna um produto, já que é monopólio de alguém, e aparece embutida, como renda capitalizada, em todas as mercadorias imobiliárias. O CI, portanto, é resultado dessa construção da infraestrutura e do terreno que ali está.

Há no momento de sua produção um fenômeno de valorização efetivo, que se dá através da real produção do canteiro de obras, do trabalho, mas há ali também uma valorização fictícia, que acontece por meio da capitalização de um valor futuro (PEREIRA, 2011). A capitalização acontece por meio do aprisionamento da produção da riqueza. Há no imobiliário, portanto, uma dimensão fictícia, que se baseia em um título jurídico de posse de parte do planeta.

A partir desse deslocamento os CIs parecem entrar numa nova dinâmica produtiva, pautada na esfera financeira. E, obviamente, agregamos o último

elemento da nossa tríade, o financeiro, tornando a realidade da RMGV passível de ser explicada pelo complexo imobiliário-financeiro.

O financeiro produz o CI ou o CI, enquanto produto imobiliário, alimenta o financeiro? Acreditamos que aí reside a diferença da produção dos CIs do início de 2005 para os mais atuais, como o LogViana, de 2016. A motivação inicial da produção dos empreendimentos era de natureza imobiliária, as empresas do ramo da construção “descobriram” um novo nicho rentável. Agora, a motivação para a produção dos CIs parece ser outra, a busca de capitais para o financiamento dos empreendimentos. A lógica financeira parece sobrepor à antiga lógica imobiliária.

A determinação da produção dos CIs vem do processo de financeirização da economia e aí reside a novidade do processo produtivo. *“Há uma determinação do capital financeiro sobre o setor o produtivo”* (CARCANHOLO, M. D.; PASCHOA, 2010): *“o capital financeiro assume o controle mundial do mercado”* (HARVEY, 2011, p.24).

Conclusão

As nossas leituras nos possibilitaram perceber que a atual produção de nossas cidades está diretamente ligada aos anseios do capital, que para reproduzir-se no imobiliário necessita do monopólio espacial, de novas formas de financiamento e da ação estatal como subsidiária de seus interesses. O que vemos é uma sobreposição do valor de troca em relação ao valor de uso dos espaços.

A lógica da (re) produção imobiliária não está cerceada apenas pela escala local ou nacional da economia, encaminha-se para além, é global. O capital global atua diretamente sobre o local, criando novas formas urbanas, que modificam e (re) organizam os espaços produtivos na cidade, inserindo novas possibilidades de ganhos e de produção espacial. Possibilidades que passam desde a expansão das manchas urbanas, a implosão dos grandes centros, assim como a escolha de locais que serão áreas centrais para a reprodução do capital financeiro.

Diante desta produção capitalista do espaço, percebemos que os condomínios industriais são o resultado dos anseios do mercado imobiliário, que os entende como uma nova estratégia para a produção e reprodução do capital, através da valorização de novas áreas nas cidades e da dispersão da atividade industrial na mesma, e também demarcam o papel cada vez mais privativo e fragmentado que elas possuem. Os condomínios também representam uma nova estratégia de investimentos do mercado financeiro, que busca a reprodução de seus capitais na produção do espaço.

O mercado imobiliário se torna uma fonte de ampliação do rendimento do mercado financeiro, muitas vezes se tornando até seu principal rendimento. Analisando as informações acima, percebemos que as empresas veem no mercado de ações uma forma de cooptarem valores para seus investimentos. A esfera financeira organiza a esfera produtiva. É possível pensarmos isso quando empiricamente analisamos a existência de um empreendimento específico.

Essa nova racionalidade já era prevista por Lefebvre (1999), que entendia a mercantilização crescente do espaço como a formação de uma nova indústria, a imobiliária. Para ele, a tendência seria de que o imobiliário, doravante mobilizado (construções, especulações), se tornaria central para o capitalismo “como uma nova indústria, menos submetida aos entraves, saturações e dificuldades diversas que freiam as antigas indústrias” (LEFEBVRE apud LENCIONE, 2011, p. 196). Assim, o interesse dos promotores imobiliários se torna extremamente importante, suplantando até mesmo o poder público, atualmente na conformação do espaço das indústrias.

Na RMGV, observamos a presença de três períodos distintos na produção dos empreendimentos industriais. No primeiro momento, observamos a produção dos distritos industriais da Grande Vitória, denominados CIVIT I e CIVIT II, que surgem como consequência dos Grandes Projetos industriais da década de 1970, como resultado da produção estatal do espaço.

Nesse momento, as aglomerações industriais não se apresentam como fonte de acumulação para o Estado e, sim, como forma de acumulação para a indústria que necessita dessas áreas e de estímulo para seu desenvolvimento. O Estado não vê os distritos industriais como forma de expandir seus rendimentos via produção do espaço, nesse primeiro momento, mas sim como uma possibilidade de ampliar a acumulação e reprodução do capital industrial.

No segundo momento, a partir de 2005, surgem novos produtos imobiliários, agora produzidos pela iniciativa privada e destinados ao mercado na Grande Vitória, os condomínios industriais. Empreendimentos voltados para a obtenção de renda imobiliária e lucro. Fomentados pelos subsídios do governo estadual e dos municípios que são, também, produtos de uma dinâmica nacional, com a chegada de grandes incorporadoras, mas não se distanciam da escala local, uma vez que os negócios familiares e os proprietários fundiários locais se destacam.

As reestruturações do mercado imobiliário potencializam a relação entre o mercado imobiliário e financeiro, e se especializam nas cidades por meio do aumento em investimentos na produção imobiliária e na expansão da produção da forma condomínio. A noção de reestruturação imobiliária é a percepção de que existe uma mudança urbana a partir da dinâmica imobiliária, uma vez que as formas de propriedade passam por modificações específicas, pautadas na valorização imobiliária local, mas se liga à dimensão global pela noção de reestruturação (PEREIRA, 2011, p.48).

Consideramos, portanto, os condomínios industriais como parte do processo de reestruturação imobiliária, pois representam um novo produto para o mercado que, em sua essência, busca a extração de renda como principal forma de ganho. Na RMGV, os condomínios estão se concentrando distante das áreas urbanas tradicionalmente formadas e expandindo-se para áreas distantes, nas franjas urbanas, onde o preço da terra é inferior, e as construções de novas vias de circulação atendem o quesito fluidez territorial, que é necessário para esses empreendimentos.

Essas alterações na produção do tecido urbano, apontadas como elemento da reestruturação imobiliária, indicam uma nova forma de produção do espaço. Os condomínios industriais, construídos juridicamente como propriedade condominial, representam uma nova forma de expansão do imobiliário sobre a cidade. Eles redirecionam a lógica centro-periferia.

As transformações a respeito da expansão metropolitana, diante da reestruturação imobiliária, estão vinculadas à própria superação teórico-metodológica do modelo centro-periferia, uma vez que a “periferia adentra e passa prepositivamente a frequentar áreas centrais” (PEREIRA, 2011, p. 53), assim como percebemos a produção de uma urbanização confinada nas áreas que seriam “destinadas” para a expansão das periferias. Em suma, o que se propõe é a análise da nova lógica de expansão do urbano, que exige uma articulação das formas de produção do espaço “no processo histórico da

construção da cidade” (PEREIRA, 2005, p. 10). Esse segundo momento marca e consolida a produção do espaço como uma mercadoria de muita importância para a reprodução do capital.

No terceiro momento, a partir de 2016, percebemos a exacerbação da lógica financeira na produção do espaço. Harvey (2011) nos diz que a produção do espaço urbano “tornou-se mais estreitamente entrelaçada com a acumulação do capital, até o ponto em que é difícil extirpar uma da outra”. Os promotores imobiliários possuem uma demanda crescente de crédito financeiro, tanto para a produção dos empreendimentos, quanto para a sua comercialização, expandido ainda mais o tecido urbano.

Observamos também que os condomínios industriais estão sendo produzidos sob essa mesma lógica. Analisando casos específicos de empreendimentos na RMGV percebemos que empresas do ramo da construção, atuantes em todo território nacional, atualizaram seus portfólios e, hoje, trabalham também na produção de condomínios industriais, que são negociados na bolsa de valores como forma de captação de valores para seus investimentos e percebemos, também, a presença dos FII na produção do espaço urbano local.

Os fundos imobiliários, e de qualquer outra natureza, são uma realidade na produção dos espaços de nossas cidades. A fluidez que conseguem está vinculada diretamente à menor regulação por parte do Estado em gerir sua mobilidade e está, em grande parte, isenta de tributações sobre ganhos e rendimentos em carteiras.

Os fundos oferecem suporte para que o capital encontre na produção do espaço maior capacidade de se tornar capital fixo no território. A sua valorização através dos produtos e dos serviços se transformam em dinheiro (lucros) e voltam à condição de capital (PESSANHA, 2019).

A lógica da (re) produção imobiliária não está cerceada apenas pela escala nacional da economia, encaminha-se para além, é global. O capital global atua diretamente sobre o local, criando novas formas urbanas, que modificam e (re) organizam os espaços produtivos na cidade, inserindo novas possibilidades. Possibilidades que passam desde a expansão das manchas urbanas, a implosão dos grandes centros, assim como a escolha de locais que serão áreas centrais para a reprodução do capital financeiro.

Cabe a nós, agora, pensarmos na dinâmica dos fundos imobiliários, já observada que se estende para áreas denominadas como metrópole expandida no ES, e associá-los com as dinâmicas produtivas locais. Ficam para nós novas questões sobre a produção do espaço capixaba dentro da financeirização da economia. Questões que nos levam além da RMGV e de suas franjas e além do movimento dos Condomínios Industriais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABE A.T. Grande Vitória/ES: **Crescimento e metropolização**. 1999. 561 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

AGENDA CARIACICA. Pressuposto da Agenda de Cariacica. Carlos Teixeira de Campos Júnior. 2012.

ALBERNAZ, A. G. Financiamento e Investimento em Projetos Imobiliários - Apostila. Primeira. Rio de Janeiro: [s.n.], 2015. Apostila utilizada para o programa de MBA em Gestão de Negócios de Incorporação e Construção Imobiliária da FGV e suas Conveniadas. Citado 2 vezes nas páginas 35 e 36.

ALBERS, M. B. e FERNANDEZ, R. **Financialization and Housing: between globalization and varieties of capitalism**. *Competition and Change*, v. 20, n. 2 (mimeo). (2016)

_____. **Complexo imobiliário-financeiro**: aula pública de Manuel Aalbers já está disponível em vídeo Publicado em novembro 18, 2015.

Apresentação institucional do Log. 2020. Acesso em: <https://ri.logcp.com.br/informacoes-financeiras/apresentacoes/>

ARAÚJO, I. M. De. **Relações sociais e vida econômica**: a dinâmica de um aglomerado industrial. In: ARAÚJO, Maria Neyára de Oliveira; RODRIGUES, Léa Carvalho (Orgs.) [et. al.]. **Transformações no mundo do trabalho**: realidade e utopias. Fortaleza: Editora UFC, 2005. 199-222 pp.

ARROYO, M. **A vulnerabilidade dos territórios nacionais Latino-Americanos**: o papel das finanças. In : *Questões territoriais na América Latina*. Buenos Aires: CLACSO; São Paulo: USP, 2006, pp.177-196.

AZEVEDO, S. e ANDRADE, L. **Habitação e poder**: da Fundação da Casa Popular ao Banco Nacional Habitação [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2011, 116 p. ISBN: 978-85-7982-055-7. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.

BASSANI, I.D.C.B. **Análise da Reestruturação Imobiliária no Município de Serra (Es)**: Estudo Dos Condomínios Industriais. Dissertação de mestrado. PPGG, Ufes, 2016.

BATICH, M. **Previdência do trabalhador**: uma trajetória inesperada. 2009. Print version ISSN 0102-8839 On-line version ISSN 1806-9452 São Paulo Perspec. vol.18 no.3 São Paulo July/Sept. 2004

BERNARDO, J. **Economia dos conflitos sociais**. São Paulo: Cortez, 1991. P.371

BITENCOURT, G. **História geral e econômica do ES**: do engenho colonial ao complexo fabril-portuário. Vitória: Multiplicidade, 2006.

BOMFIM, P. R. de Albuquerque (2007). **A ostentação estatística (um projeto para o território nacional: Estado e planejamento no período pós-64)**. São Paulo, Tese de doutorado na área de geografia humana, FFLCH/USP.

BOTELHO, A. **O Urbano em Fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário**. São Paulo: Annablume/Fapesp, 2007.

BROWN, M. F. A tale of three buildings: certifying virtue in the new moral economy. **American Ethnologist**, v. 37, n. 4, p. 741–752, nov. 2010.

CAMARA, M.; SALAMA, P. **O neoliberalismo sob a hegemonia norte-americana: Finança Mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências**. Tradução de Rosa Maria Marques e Paulo Nakati. São Paulo: Boitempo, 2005.

CAMPOS JÚNIOR, C. T.; GONÇALVES, T. M. **Produção do Espaço Urbano da Serra - Espírito Santo: estratégias recentes da construção imobiliária**. Revista Mercator, v. 8, n. 17, p. 69-78, set./dez. 2009.

CAMPOS JÚNIOR, C. T. **A construção da cidade: Formas de produção imobiliária em Vitória**. Vitória: Flor&Cultura, 2002.

CANO, W. Desequilíbrio regional e concentração industrial no Brasil: 1930-1995. Campinas: Unicamp, 1998.

CARCANHOLO, R. A.; SABADINI, M. S. **Capital fictício e lucros fictícios**. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Rio de Janeiro, n. 24, p. 41-65, jun. 2009.

CARCANHOLO, M. D.; PASCHOA, J. P. P. **Crise Alimentar e Financeira: A lógica especulativa atual do capital fictício (2010)**. In: Gambina, J. C. (Org.) *La Crisis Capitalista y sus Alternativas: una mirada desde América Latina y El Caribe*. Buenos Aires: Clacso Libros, 2010.

CARDOSO, L. A. **Mercado imobiliário e política habitacional nos governos de Lula e Dilma: entre o mercado financeiro e a produção habitacional subsidiada**. Sessão temática 5: habitação e a produção do espaço urbano e regional. XVII ENANPUR.

CARVALHO, B. K. Territórios produtivos: Estudo geográfico do Distrito I do Ceará. Fortaleza. Julho de 2009

CASTELLS, M. **Cidade, democracia e socialismo**. São Paulo: Paz e Terra, 1980. 193 p.

CHESNAIS, F. **Mundialização: o capital financeiro no comando**. Publicado em *Les Temps Modernes*, 607, 2000 e reproduzido com a permissão do autor e da revista. Tradução de Ruy Braga.

_____. Notes en vue d'une caractérisation du capitalisme – à la fin du XX siècle. Paris, Carré Rouge, n° 1, 1996.

_____. Prefácio à edição brasileira; Introdução geral; **Mundialização financeira e vulnerabilidade sistêmica e Posfácio**. In: CHENAIS, F. (org). A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos. São Paulo: Xamã, 1998.

_____. **A teoria do regime de acumulação financeirizado**: conteúdo, alcance e interrogações. Economia e Sociedade, Campinas, v. 11, n. 1 (18), p. 1-44, jan./jun. 2002.

_____. **La preeminence de la finance au sein du capital em general'**, le capital fictif et le mouvement contemporain de mondialisation du capital. In: Séminaire d'Études Marxistes. La finance capitaliste. Paris: Presse Universitaire de France, 2006.

CHRISTALLER, W. **Central places in Southern Germany**. Prentice-Hall/Englewood Cliffs, 1966. 230p.

CORRÊA, R. L. Sobre agentes sociais, escala e produção do espaço: um texto para discussão. **A produção do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios**. São Paulo: Contexto, p. 41-51, 2012.

_____. **A organização Regional do Espaço Brasileiro**. In: _____. Trajetórias Geográficas. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005a. 3ª ed. p. 197-210.

_____. **O espaço urbano**. 4 ed. São Paulo: Ática, 2005b.27

DEÁK, C. **Rent theory and the price of urban land/ Spatial organization in a capitalist economy**. PhD Thesis, Cambridge PDF Texto completo em PDF Revisão final da OCR, 09.7.17 Abstract | Resumo | Contents "Especulação imobiliária".1985.

DINIZ, C. C. **Desenvolvimento poligonal no Brasil**: nem desconcentração, nem contínua polarização. Nova Economia. Vol. 3. No.1. P. 33-64. 1993.

Exposição sobre o Programa de Reaparelhamento Econômico, 1963. BNDES. Biblioteca digital. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/?locale=pt_BR.

EGLER, C. A. G (2001). **"Questão regional e gestão do território no Brasil"**. In: Castro, I.;Corrêa, Roberto Lobato; Gomes, Paulo C. da C. "Geografia: conceitos e temas". Rio de Janeiro, Bertrand Brasil.

FERNADES, M. **Desenvolvimento das condições gerais de produção e valorização imobiliária em São Paulo**. Boletim Campineiro de Geografia. V2.2. n.1, 2012.

FINATTI, R. **Aglomerções industriais no Brasil**: uso do território e transformações recentes.2017. Usp.

_____. **Condomínios Empresariais nas Áreas Metropolitanas do Estado de São Paulo:** Produção Imobiliária e Localização da Indústria. Dissertação de mestrado – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

FIOROTTI, A. **Indústria, Conjuntos Habitacionais e Assentamentos Precários:** o Distrito de Carapina, município da Serra (ES) de 1966 A 1995. Dissertação apresentada ao PPGAU-UFES em 2014.

FISCHER, A. **Industrie et espace géographique. Introduction á la géographie industrielle.** Paris: Masson, 1994.

FIX, M. **São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem.** São Paulo: Boitempo Editorial, 2007

GALVÃO, O. J. A. **“Clusters” e distritos industriais:** estudos de casos em países selecionados e implicações de política. Planejamento e políticas públicas, UFPE, n. 21 – jun-2000.

GASPAR, R. **A trajetória da economia mundial:** da recuperação do pós-guerra aos desafios contemporâneos. 2015. Acesso em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S223699962015000100265.

GEORGE, P. (org.) (1966). **A geografia ativa.** São Paulo, Difel. GONÇALVES, T. M. **Novas estratégias da produção imobiliária na Grande Vitória:** um estudo sobre as recentes transformações do espaço urbano da Serra-ES. 2010. 177 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Humanas e Naturais, 2010.

GONÇALVES, T.M. **Novas estratégias da produção imobiliária na Grande Vitória:** um estudo sobre as recentes transformações do espaço urbano da Serra-ES. 2010. 177 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Humanas e Naturais, 2010.

HARVEY, D. (2014). **Seventeen Contradictions and the End of Capitalism.** Oxford, Oxford University Press.

_____. **A Arte como renda: globalização e transformação da cultura em commodities.** In: Desígnio: Revista de Arquitetura e do Urbanismo. São Paulo: Annablume, 2005 – n. 4 setembro de 2005a.

_____. **A produção capitalista do espaço.** São Paulo, Annablume, 2005b.

_____. **A geografia do Manifesto.** Dossiê em Comemoração aos 150 anos do Manifesto Comunista. 1998- PUC-SP.

_____. **A loucura da razão Econômica:** Marx e o capital no século XXI. São Paulo: Boitempo, 2018.

_____. **O enigma do capital e as crises do capitalismo.** São Paulo: Boitempo, 2011.

HERRERA, R. **Alguns aspectos filosóficos e políticos da Teoria de Estado em Marx e Engels.** 2011.

HISSA, C.E.V. **A Mobilidade das Fronteiras: Inserções da Geografia na Crise da Modernidade.** Editora: UFMG, 2008.

HORTA, M.H.T.T. (1983) "**Fontes de crescimento das exportações brasileiras na década de 70**", *Texto para Discussão IPEA* 56.

JACOBS, J. **The Economy of Cities.** New York. Random House. 1969.

JARAMILLO, S. **Las formas de producción del espacio onstruido em Bogotá.** In: PARDILLA, E. (Org.). *Ensayos sobre el problema de la vivienda em México.* Cidade do México: Latina, UNAM, 1982. p. 149-212.

KUMAR, K. **Da sociedade pós-industrial à pós-moderna: novas teorias sobre o mundo contemporâneo.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1997.

KURZ, R. **A falta de autonomia do Estado e os limites da política: quatro teses sobre a crise da regulação política.** 2010. Acesso em: <http://www.obeco-online.org/rkurz66.htm>.

LAMONICA, M.T. FEIJÓ, C.A. **Crescimento e industrialização no Brasil: uma interpretação à luz das propostas de Kaldor.** *Revista de Economia Política*, vol. 31, nº 1 (121), pp. 118-138 janeiro-março/2011.

LEFEBVRE, H. **A revolução urbana.** Belo Horizonte: Ed. Moraes Ltda, 1999.

_____. **A Reprodução das Relações de Produção.** Tradução: Antônio Ribeiro e M. do Amaral. Porto (Portugal): Publicações Escorpião – Cadernos O Homem e a Sociedade, 1973. 115

_____. **Para compreender o pensamento de Karl Marx.** Lisboa, Livraria Editora Pax, 1981b.

LENCIONI, S. **Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário.** *Revista Eure-* Vol. 40. Nº 120.2014.

_____. **Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional.** *Scripta Nova* Universidad de Barcelona. ISSN: 1138-9788. Vol. XI, núm. 245 (07), 1 de agosto de 2007.

_____. **Condomínios industriais: um novo nicho dos negócios imobiliários.** 2011. In: *Negócios Imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina.* ORG. PEREIRA, P.C.X.FAU-USP: 2011.

LOJKINE, J. **O Estado capitalista e a questão urbana.** São Paulo: Martins Fontes, 1997.

MACEDO, F.C. **História Econômica e organização espacial: o caso capixaba.** Goiânia: gráfica e editora. 2013.

MARX, Karl. 1867/ 1996b. **O Capital.** Crítica da Economia Política, Vol. 1, Livro Primeiro. O Processo de Produção do Capital. Tomo 2. São Paulo: Editora Nova Cultural Marx, Karl e F. Engels.

_____. **Grundrisse:** manuscritos econômicos de 1857-1858 - esboços da crítica da economia política. São Paulo/Rio de Janeiro: Boitempo/EdUFRJ, 2011. 788 p. Citado 4 vezes nas páginas

_____. **O capital:** crítica da economia política. Livro I: o processo de produção do capital. São Paulo: Boitempo, 2013. 894 p.

_____. **O Capital:** crítica da economia política. Livro 3. Tomos 1 e 2. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

_____. **O Capital.** Crítica da economia política. Livro 2. São paulo: Boitempo, 2014.

MATTOS, M. M. C. L. Os distritos industriais italianos (DII's): uma abordagem institucional preliminar para dialogar com a experiência brasileira. In: SILVA, Gerardo & COCCO, Giuseppe. (orgs.). **Territórios produtivos: oportunidades e desafios para o desenvolvimento local.** Rio de Janeiro: DP&A; Brasília, DF: Sebrae, 2006.

MOTA, F.C. de M. Integração e dinâmica regional: o caso capixaba (1960-2000). Tese de doutorado. Unicamp, São Paulo, 2002.

MIOTO, B. De Castro, PIOZZO, M.C. SÍGOLO, L.M. **Expansão e desaceleração do mercado privado formal de moradia a partir dos anos 2000 na Região Metropolitana de São Paulo.** Cad. Metrop. vol.21 no.44 São Paulo Jan./Apr. 2019 Epub Apr 15, 2019.

MONTEIRO N. A. SILVA, R. O. **Desconcentração Territorial e Reestruturação Regressiva da Indústria no Brasil:** padrões e ritmos. Texto para Discussão No. 2402. IPEA. Brasília, DF. 2018.

OLIVEIRA, F. **O surgimento do antivalor.** Novos Estudos, São Paulo: cebrap, 1988.

Plano de Desenvolvimento sustentável da cidade de Vila Velha. (2013) Disponível em: <http://www.vilavelha.es.gov.br/paginas/desenvolvimento-economico-plano-de-desenvolvimento-sustentavel>.

PEREIRA, P.C.X. **Espaço, Técnica e Construção.** São Paulo: Nobel, 1988.

_____. **Agentes imobiliários e reestruturação:** interesses e conflitos na construção da cidade contemporânea. In: PEREIRA, P. C. X. (Org.). Negócios imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina. São Paulo: FAUUSP, 2011

_____. **Produção imobiliária e reconfiguração das cidades: espaço e política.** XVI ENANPUR- ESPAÇO, Planejamento e Insurgência. Sessões livres.2015 Acesso em: http://xvienanpur.com.br/anais/?wpfb_dl=103.

PEREIRA, I.M. e MENDONÇA, P.H.R. **Novas frentes de expansão do complexo imobiliário -financeiro.** XVII Enanpur. São Paulo:2017.

PERROUX, F. “**Notes sur la notion de pôle de croissance**”. *Economie appliquée*, nº 8 (1-2), pp. 307-322. 1955.

PESSANHA, R.M. A “**Indústria dos Fundos Financeiros**”. *Potência, Estratégias e Mobilidade no Capitalismo Contemporâneo.* Rio de Janeiro: consequência,2019.

PETRELLA, M. G. e PRIETO, G.F.T. **Os fantasmas se divertem: propriedade privada, expropriação e interdição ao direito à cidade.** *Rev. Direito Práx.* vol.11 no.1 Rio de Janeiro Jan./Mar. 2020 Epub.

PUGA, D. **The magnitude and causes of agglomeration economies.** *Journal of Regional Science.* Vol.50. No 1. 2010.

RUFINO, M.B. C. **Incorporação da metrópole: centralização do capital no imobiliário e nova produção do espaço em Fortaleza.** 2012. Tese de doutorado: USP.

SABADINI, M.S. **Especulação financeira e capitalismo contemporâneo: uma proposição teórica a partir de Marx.** *Economia e Sociedade,* Campinas, v. 22, n. 3 (49), p. 583-608, dez. 2013.

SALAMA, P. MATHIAS, G. **O Estado Super Desenvolvido.** *Amplitude e Particularidades da intervenção do Estado nos países subdesenvolvidos e Desenvolvidos.* 1983.

SANTOLIN, R. B. Caten, C. S. **Modelos de Distritos Industriais sob a ótica da sustentabilidade: uma revisão bibliográfica.** *Iberoamerican Journal of Industrial Engineering,* Florianópolis, SC, Brasil, v. 7, n. 14, p. 129-150, 2015.

SANFELICI, D. **A financeirização do circuito imobiliário como rearranjo escalar do processo de urbanização.** *Revista Confins,* 2013, nº 8. Acesso em: <https://journals.openedition.org/confins/8494>.

SANTOS, M. **Por uma Geografia Nova.** São Paulo: Hucitec, Edusp, 1978.

SCHIMBO, L. **O aquecimento imobiliário e o mercado de habitação na área central de São Paulo (2001-2015)** *EURE(Santiago)* vol.39 no.117 Santiago mayo 2013.

SIQUEIRA, M.P. S. **Industrialização e empobrecimento urbano: o caso da Grande Vitória, 1950/1980.** Vitória: EDUFES, 2001.

SOLON, A.P.G. **Hotelaria, cidade e capital:** o edifício hoteleiro e a reestruturação dos espaços urbanos contemporâneos. Tese de Doutorado-Faculdade de Arquitetura e Urbanismo- USP, 2011.

SUPPIN. **SUPPIN 35 anos: Apoio ao desenvolvimento do Espírito Santo.**

_____. **SUPPIN 2006.** Acesso online em :
[https://issuu.com/agencialk/docs/suppin - livro 35 anos.](https://issuu.com/agencialk/docs/suppin_-_livro_35_anos)

TONE, B. **Notas Sobre A Valorização Imobiliária em São Paulo na Era do Capital Fictício.** Dissertação: 2010.

WHEBA,C. Reestruturação Imobiliária e Reconfiguração do Espaço: a produção da Odebrecht na Operação Urbana Consorciada Água Espraiada. XVII ENANPUR. 2017.

Verticalização e reestruturação urbana na região metropolitana da grande vitória 1990-2002. IJSN. 2005.

ZORZAL, M. **Espírito Santo- Estado, interesse e Poder.** Vitória: FCCA,1995.

Anexos

Metodologia para utilização e retirada dos dados

- Primeiro passo: criamos uma *Startup* (por um mês) para termos acesso aos dados da Receita Federal. A partir daí criamos um filtro capaz de extrair todos os CNPJ de Fundos Imobiliários no Brasil.
- Segundo Passo: criamos outro filtro para retirar os dados de endereço desses CNPJ presentes na receita federal. Posteriormente, criamos um banco de dados com todos os endereços. Em seguida, criamos um banco de dados com os FII e seus respectivos imóveis no ES.
- Terceiro passo: Feito isso, utilizamos os endereços para encontramos as coordenadas utilizando o API da Google:

Disponível em: <https://www.devmedia.com.br/como-utilizar-a-google-geocoding-api-para-obter-enderecos/36751>.

Anexar o cd com as planilha.