

**Universidade de São Paulo**  
**Faculdade de Arquitetura e Urbanismo**

Curso de pós-graduação

O Estado e o Mercado na Organização Espacial da Produção Capitalista

**CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS, LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL E  
PRODUÇÃO DO ESPAÇO**

---

**Aluno:** Rodolfo Finatti

**Professores:** Csaba Déak, Sueli Schiffer, Nuno Fonseca

**São Paulo, agosto de 2010**

## Sumário

<b>1. Introdução.....</b>	<b>p. 03</b>
<b>2. Caracterização dos condomínios empresariais.....</b>	<b>p. 03</b>
<b>3. Teorias clássicas da localização industrial e sua crítica.....</b>	<b>p. 05</b>
<b>4. Interpretação pela produção do espaço.....</b>	<b>p. 11</b>
<b>5. Considerações finais.....</b>	<b>p. 14</b>
<b>6. Referências.....</b>	<b>p. 15</b>

# Condomínios empresariais, localização industrial e produção do espaço

## 1. Introdução

A partir da segunda metade da década de 1990, no Brasil, intensificou-se a atenção dos promotores imobiliários para a produção de imóveis direcionados ao setor industrial. Isso se verifica, via de regra, na forma de “condomínios empresariais<sup>1</sup>” concentrados nas áreas metropolitanas e margeando importantes eixos de circulação rodoviários nestas áreas.

Neste artigo, aborda-se a caracterização destes novos empreendimentos imobiliários e sua forte relação com os eixos de circulação rodoviários. Com isso, busca-se estabelecer uma crítica às teorias clássicas da localização industrial e, ao mesmo tempo, justificar a interpretação destes novos empreendimentos por meio da teoria da produção do espaço.

## 2. Caracterização dos condomínios empresariais

Os condomínios empresariais são empreendimentos que podem ser considerados uma ampliação das estratégias da produção imobiliária, ou mesmo parte de uma reestruturação imobiliária, conforme assinala Pereira (2008). Esta se inicia a partir da metade da década de 1990 e ganha força nos anos mais recentes.

Atualmente verifica-se muita euforia sobre estes empreendimentos, na condição de novidades, e simbolizada pelo grande número de notícias de jornais e revistas, bem como propagandas verificadas em *outdoors*, *folders* distribuídos em *shopping center* e intervalos comerciais na televisão.

Opostamente a outras formas de aglomeração industrial, tais como distritos e parques industriais, tecnopólos ou arranjos produtivos locais, os condomínios empresariais se diferenciam pelo objetivo que lhes é, invariavelmente, consubstanciado: obtenção da renda proveniente da mercantilização do solo urbano, então apropriada pelos promotores imobiliários. A aglomeração industrial decorrente dos condomínios empresariais não se traduz em concentração de empresas similares capitaneada por uma empresa matriz e tampouco em distritos industriais ou pólos de desenvolvimento conduzidos pelo poder público.

---

<sup>1</sup>Muito embora o termo “condomínio” não seja juridicamente o mais adequado, pois muitos destes empreendimentos são apenas loteamentos fechados, manteremos esta expressão, que é a mais frequentemente empregada pelos seus promotores.

As formas de aglomeração industrial que precedem aos condomínios são, em sua maioria, produto da intervenção do Estado no território, com objetivo de promover a industrialização e todas as demais características desenvolvimentistas que se acreditava estarem vinculadas a este processo. A característica acentuadamente capitalista dos condomínios, expressa por uma intencionalidade bem definida que orienta o processo de sua produção, reforça ainda mais a estratégia de promotores imobiliários e diversifica as condições pelas quais estes agentes se tornam, paulatinamente, capazes de intermediar espaços de produção. Os condomínios empresariais se juntam, assim, a outras formas de imóveis industriais, como galpões ou edifícios corporativos.

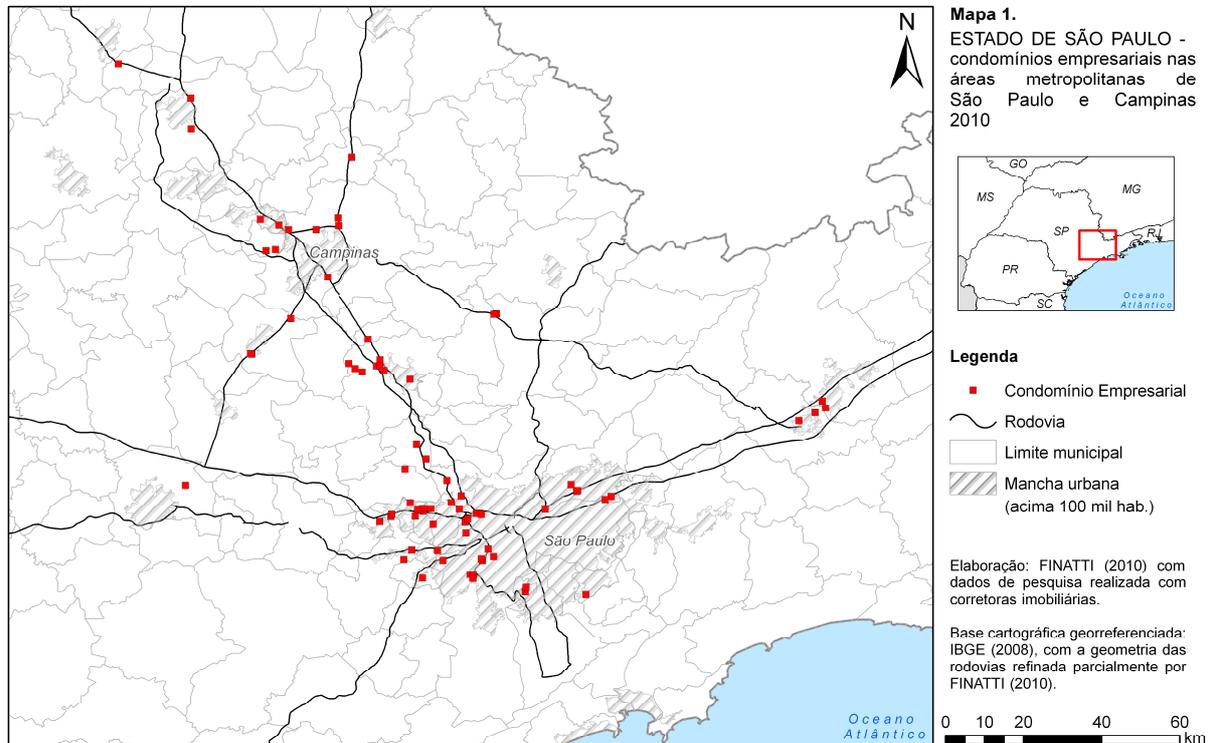
O escopo desta lógica define que os condomínios empresariais sejam produzidos tendo em vista parâmetros como o oferecimento de segurança, acessibilidade a importantes eixos de circulação, cotização de gastos entre seus ocupantes, paisagismo, lazer e várias infra-estruturas de serviços, que também podem ser terceirizados. Entre estes parâmetros, há uma grande ênfase para os que garantiriam à empresa instalada os requisitos técnicos propícios à circulação rápida de informações, como as centrais telefônicas e os servidores de Internet. Estes últimos elementos, associados à forte proximidade que os condomínios empresariais estabelecem com eixos de circulação rodoviários, revela a importância da fluidez territorial para sua consolidação, pois é preciso estar disponível às empresas clientes.

Nesse sentido, há grande variação na maneira como são configurados internamente, localizados e apresentados ao público: podem ter apenas cinco mil ou mais de um milhão de metros quadrados; podem ser encontrados próximos à marginal do Rio Pinheiros ou em áreas urbanas distantes e descontínuas; próximos ao centro da metrópole ou em municípios de menor porte, configurar-se em grandes lotes para instalações produtivas, em galpões modulares para operadores logísticos ou também em conjuntos de escritórios. Além disso, se apresentam com denominações variadas: condomínios empresariais, condomínios industriais, condomínios de galpões, condomínios de escritórios, centros logísticos, parques industriais, *business centers*, *business parks*, etc.

Perante todos esses formatos e diferenças, entretanto, prevalece uma lógica que os marca conceitualmente: o condomínio voltado para empresas com uma predominância horizontal do espaço construído e, evidentemente, o fechamento em relação ao exterior por meio de barreiras físicas e sistemas de segurança, que são bastante reforçados.

Em investigação empírica encontrou-se cerca de 80 empreendimentos nas áreas metropolitanas de São Paulo e Campinas, já implantados e com empresas instaladas, mas pode-se ressaltar a existência de outros empreendimentos, em estágio de projeto. O mapa 1,

abaixo, exemplifica a distribuição geográfica dos condomínios, bem como a forte associação com os eixos de circulação rodoviários mais importantes no âmbito das áreas metropolitanas de São Paulo e Campinas.



Por atraírem unidades produtivas, e também devido à forte correlação com os eixos de circulação rodoviários, poderia-se tentar uma interpretação destes empreendimentos por meio das teorias clássicas da localização industrial. Entretanto, o mais adequado é proceder à crítica destas teorias e interpretar os empreendimentos por meio da teoria da produção do espaço, conforme será apresentado na continuidade deste texto.

### 3. Teorias clássicas da localização industrial e sua crítica

Os esforços para determinar a localização das atividades produtivas no espaço, principalmente no tocante às áreas industriais, que nos interessam mais diretamente, não são recentes. Os condomínios empresariais figuram como problema bastante atual no escopo das tentativas de teorizar a localização destas atividades, já que são aglomerações de unidades produtivas objetivamente promovidas pelos interesses de agentes privados relacionados à atividade imobiliária.

As idéias relacionadas à localização industrial estão presentes e são identificadas na consecução dos interesses destes agentes imobiliários, e por isso existe relevância na crítica a estas teorias clássicas, que são muitas vezes utilizadas como justificativa ou propaganda para as decisões locacionais. Ao mesmo tempo, podemos ponderar que, com a emergência destes empreendimentos, acrescentam-se novos elementos que complexificam as decisões de localização que são realizadas pelas unidades industriais. Assim, é preciso passar para a interpretação da produção do espaço para que se aproxime de uma interpretação crítica do fenômeno.

O geógrafo R. Martin (1996), ao interpretar os padrões de localização da indústria concernente ao período em que predominou a chamada “produção fordista” assinala o seguinte: “A economia capitalista moderna era vista, acima de tudo, como um sistema *industrial* com padrões e trajetórias de localização industrial e desenvolvimento regional que parecia ser, e certamente era, bem-comportado e previsível” (p.32).

O que torna possível esta previsibilidade é a prévia identificação dos elementos do espaço que orientam a decisão locacional de uma unidade produtiva, ou seja, os insumos e infra-estruturas imprescindíveis à produção. O teórico alemão Alfred Weber, em 1909, foi o primeiro a elaborar uma teoria da localização das indústrias, possível graças à identificação e síntese destes elementos básicos, sua influência e à dedução das formas possíveis com que se combinam, para cada tipo de indústria.

Para C. Manzagol (1980), que tentou traçar o contexto inicial destas teorizações, os primeiros escritos sobre a distribuição da indústria seriam, ainda, anteriores à Weber, conforme aponta:

Os autores do século XIX, impressionados com a amplitude das transformações suscitadas pela revolução industrial nos modos e na base da produção, propõem explicações. A escola de Saint-Simon enfatiza o papel das estradas de ferro. Mesmo antes de Marx, procura-se explicar as condições de distribuição da indústria; segundo Ure, em sua *Philosophy of manufactures*, é preciso distinguir, entre as causas determinantes, a energia barata, a população, o mercado, a existência de um porto e o papel dos empresários (MANZAGOL, 1980, p.21).

As causas determinadas por Ure remetem às variáveis externas que influenciam a instalação das unidades produtivas, e sua influência pode ser verificada até hoje. Todavia, é na teoria de Weber que surge a proposta, hoje clássica, da teoria da localização na qual se apóiam as precedentes. O que Weber propõe é um modelo explicativo geral da localização das atividades industriais, na qual a localização considerada ótima – condição que seria objetivo

de cada uma das unidades industriais – se daria em função dos menores custos de transporte deduzidos entre os três vértices de um triângulo imaginário no espaço.

O “método do triângulo”, como ficou conhecido, funciona a partir das distâncias relativas entre as fontes de energia, matéria-prima e mercado consumidor. A relação das distâncias entre estes pontos do espaço deveria ser considerada de acordo com o tipo de indústria e os deslocamentos predominantes que este tipo requer, contabilizando os custos deste processo em função do peso do material transportado pela distância percorrida. Na interpretação de R. Méndez (1997):

[...] a melhor localização para uma empresa será, segundo Weber, aquela que reduza ao mínimo o custo de transportar as matérias-primas desde seus lugares de extração até a fábrica, assim como os produtos acabados desta até o mercado, medido em toneladas por quilômetro (p.266).

É importante destacar ainda que, já nesta teoria de 1909, considera-se que “O transporte é o fator primordial, já que, encontrando-se o ponto de custo mínimo, os outros fatores são encarados como desvios” (MANZAGOL, 1980, p.26).

Neste mesmo sentido, intencionando destacar a importância dos sistemas de transportes para as atividades industriais, A. Fischer comenta que:

Os teóricos, sobretudo os economistas, mostraram há muito tempo a importância do transporte na economia industrial. A maior parte das teorias de localização está, aliás, de acordo em dar destaque ao transporte como fator explicativo da escolha de implantação geográfica da unidade de produção (FISCHER, 1978, p.116).

Ao avaliar a localização assumida pelos condomínios empresariais, na qual a instalação de indústrias é precedida por uma escolha locacional de um agente imobiliário, é perceptível a preocupação em dispor seus lotes em áreas que expressam, o melhor possível, esta “localização ótima”: desde a concentração destes empreendimentos no entorno de importantes centros urbanos até a forte proximidade com as principais rodovias do Estado de São Paulo, parece que a formulação de Weber se faz presente.

Contudo, essa visão clássica da localização industrial, que em muitas ocasiões ainda persiste, deve ser objeto de um questionamento que permita a abertura para uma interpretação crítica do fenômeno da localização industrial. A teoria da localização industrial, conforme é apresentada, vincula-se a uma perspectiva estritamente microeconômica, reduzindo a interpretação da decisão locacional à racionalidade das firmas.

Por esta razão é que A. Lipietz (1977) aponta esta teoria meramente como uma técnica de decisão individual no âmbito de cada firma, criticando a inspiração da teoria econômica marginalista que estaria presente nestas deduções. Conforme este autor:

Enquanto a problemática weberiana se limita a ser uma técnica da decisão para a firma individual (método do ‘triângulo de Weber’), não há problema. Mas as coisas se complicam quando ela se eleva à pretensão de fornecer para o espaço o equivalente dos teoremas de equilíbrio global de Walras (p.121).

Explica Lipietz que não se pode considerar a existência de um equilíbrio global da alocação espacial das firmas porque não é contemplada a constituição social do espaço nestes teoremas de equilíbrio. Já em seu momento incipiente da decisão locacional, apenas a consideração dos custos de transporte já provoca efeitos de aglomeração entre as firmas, influenciando sua localização de maneira que não se pode alterá-la sem custos “[...] a menos que todas as empresas combinem para mudar ao mesmo tempo” (LIPIETZ, 1977, p.122). Percebe-se que não existe grande liberdade locacional ou mesmo equilíbrio entre as localizações conforme a constituição do espaço.

Além disso, as chamadas “forças de dispersão” são apontadas como um dos pontos fortes demonstrados na teoria de Weber (MANZAGOL, 1980). Estas forças de dispersão seriam representadas por uma área de mão-de-obra barata e a formação de economias de aglomeração a partir da proximidade com outras firmas e, por isso, afastariam a localização do ponto ótimo anteriormente previsto pelo triângulo.

Não há, portanto, equilíbrio marginalista expresso pelas decisões locais das empresas, de maneira que “[...] a teoria marginalista, fundamento ideológico da doutrina liberal, desemboca na necessidade do dirigismo a partir do momento em que considera a dimensão espacial da atividade econômica” (LIPIETZ, 1977, p.123).

C. Déak (1989), por sua vez, atribui a incoerência nas teorias de localização industrial à invalidez na teoria da renda do solo em sua transposição para o capitalismo, e também à interpretação crítica sobre a transferência dos custos de localização do âmbito das empresas.

Em primeiro lugar, Déak (1989) defende que a relação entre espaço e localização deve se basear na análise do preço da terra, contrariamente à ortodoxia até então prevalente que se vale da teoria da renda mesmo no período capitalista. Segundo este autor:

O espaço urbano e as localizações ali contidas são, portanto, produtos históricos. A terra *enquanto* localização, longe de ser uma dádiva da natureza, é um produto do trabalho que continuamente (re)produz o espaço

de acordo com os requisitos sempre mutantes da acumulação (DÉAK, 1989, p.19).

Alguns argumentos importantes para a rejeição da teoria da renda dizem respeito a fatores como os que seguem, presentes em Déak (2001): 1. reconhecimento de que na produção capitalista não se paga por uma dívida da natureza, mas sim por uma propriedade privada nas quais existem as funções de produção; 2. o pagamento seria transferência de uma classe a outra, de capitalistas a senhores de terra feudais, o que implicaria na incoerência da existência desta terceira classe ao lado de capitalistas e assalariados. O “pagamento pela localização” (DÉAK, 1989), nesse sentido, é uma categoria que ocupa o lugar da categoria renda da terra, e seria reveladora do caráter histórico e contraditório do espaço como produto do trabalho.

No tocante às teorias da localização industrial, contudo, estão presentes os pressupostos relacionados não apenas à teoria da renda, mas à teoria da renda diferencial, de Ricardo. Para a renda diferencial, dois outros pressupostos, que nos interessam mais diretamente, se combinariam: o equilíbrio e a perfeita fluidez de capitais. O pressuposto do equilíbrio prevê que todos os capitais estejam, em um determinado instante, localizados de forma a receberem o mesmo retorno marginal, ao passo que a perfeita fluidez de capitais diz respeito à substituição de processos produtivos velhos por novos sem “fricção”, ou seja, sem custos, atingindo instantaneamente um novo equilíbrio.

O primeiro pressuposto pode ser criticado por desviar o foco da interpretação crítica do processo produtivo, enfocando a situação em detrimento do processo:

E na visão do equilíbrio, um processo de transformação é um estágio intermediário, transitório entre duas situações de equilíbrio, invertendo-se a polaridade daquilo que *é* (o processo) e daquilo que *não é* (a situação). É precisamente o conceito de equilíbrio que está atrás da posição de Ricardo, que Marx criticou por seu caráter a-histórico (DÉAK, 2001, p.66).

O pressuposto da fluidez de capitais, por sua vez, seria tão somente um exemplo decorrente do equilíbrio geral, e que esconde as transformações do processo de produção, substituindo-as por “estados tecnológicos de geração espontânea” (DÉAK, 2001), obscurecendo a análise do progresso técnico em teoria econômica.

A crítica da teoria da renda e das idéias subjacentes de equilíbrio geral, conforme foram lembrados seus argumentos neste texto, tem por finalidade destacar a incoerência no que diz respeito às vertentes da teoria da localização industrial que dela se desdobraram. Este

desdobramento é apresentado, entre outros autores, na crítica que A. Lösch faz sobre a perspectiva weberiana, conforme destaca Manzagol:

[...] o número de lugares e variáveis implicados é tão grande que se torna ilusório querer dar uma solução única e científica ao problema da localização individual; o equilíbrio de um sistema de localizações... só pode ser representado por um sistema de equações praticamente insolúveis. A problemática da análise que abrange todo o sistema (quadro de equilíbrio geral) não é a mesma no que se refere ao empresário (quadro de equilíbrio parcial). (MANZAGOL, 1980, p.33).

Ou seja, além de ser inalcançável uma lei científica geral que dê conta de um sistema de localizações “equilibrado”, a crítica aponta que o significado de uma localização equilibrada, do ponto de vista de um empresário, não se traduz da mesma forma em um conjunto de empresas (em um suposto quadro de equilíbrio geral).

Dessa forma, justifica-se a interpretação dos condomínios empresariais, na condição de espaços nos quais ocorre aglomeração de atividades produtivas, a partir da perspectiva da produção do espaço. Esta perspectiva corresponde a um determinado tratamento dado à questão da “transformação do espaço” do ponto de vista do processo e não apenas da contemplação de resultados.

Daí Manzagol reconhecer como resultado de uma crítica, então pautada na teoria marxista, que “O espaço não é um dado, mas um produto” (1980, p.151). Lipietz (1977), da mesma forma, sugere que na aplicação das teorias burguesas de localização industrial pode-se, no máximo, supor a estruturação espacial, mas não produzi-la. A relação indústria-espaço, nesta abordagem, deve ser definida a partir das relações de produção.

Para Déak (1989), a categoria de análise renda da terra deve dar lugar à categoria de análise pagamento pela localização. Nesta passagem, a localização de uma unidade produtiva seria explicada pelo nível de pagamento pela localização. Este nível de pagamento estaria substanciado no preço geral do processo produtivo, como indica:

[...] o preço da produção determina, juntamente com a técnica (escala) de produção, o nível de pagamento pela localização e, portanto, a inserção (‘localização’) do respectivo processo individual de produção no espaço urbano. Note-se que essa última determinação não *precede* nem *segue* a determinação de um suposto processo de produção (DEÁK, 1989, p.20).

Assim, não há sentido em uma teoria da localização industrial baseada nos pressupostos da renda da terra ou do equilíbrio econômico. Não há sentido, também, no uso

de teorias que só servem para as decisões individuais dos empresários, se o que se almeja é entender o processo e não os resultados pontuais, estáticos e sem história. Por meio da produção do espaço, atinge-se a explicação geral do processo, em uma perspectiva crítica.

#### **4. Interpretação pela produção do espaço**

Uma vez criticadas as teorias da localização industrial em sua forma clássica e que, até o presente momento, seguem influenciando e sendo consideradas no que tange à decisão de localização da unidade produtiva do ponto de vista da microeconomia, acredita-se que a interpretação da atração e concentração de unidades produtivas nos condomínios empresariais deve passar, obrigatoriamente, por uma análise da produção do espaço.

Ao interpretar o espaço como produto do trabalho, revela-se sua essência, no sentido da intencionalidade que orientou decisões e ações históricas que resultaram nas formas e também nos conteúdos que formam o espaço. Dessa forma, esta interpretação não pode deixar de lado a história, superando assim a visão do espaço como mera superfície onde ocorrem os fenômenos ou, ainda mais, como uma superfície homogênea na qual pode-se calcular, livremente, em função das transferências de matérias-primas e mercadorias, e as distâncias que devem percorrer.

A teoria da localização industrial, portanto, não considera a “estrutura espacial”, no dizer de Lipietz (1977) e, portanto não considera a história, interpretando o espaço segundo equações equivocadas de equilíbrio geral. Esta é uma forma de desviar o foco do problema central: o modo de produção capitalista. Se as relações sociais não são consideradas na análise da localização de uma indústria, as portas ficam abertas para a predominância da ideologia.

A análise do espaço como produto do trabalho, portanto, é fundamental para apreender o significado da localização das indústrias, ainda mais quando esta localização é influenciada por promotores imobiliários claramente preocupados em constituir espaços cada vez adequados para o funcionamento da indústria.

A respeito da produção do espaço, recuperando o sentido da mudança, da transformação orientada a determinados fins, Déak (1989) assinala o seguinte:

[...] a produção do espaço é transformação do espaço no sentido estrito, em que o produto final da intervenção no espaço não é alguma estrutura particular (‘nova’), senão a própria transformação em si das relações que constituem o espaço. As estruturas físicas que se materializam no processo podem permanecer – e partes das mesmas permanecem de fato – inalteradas

durante algum tempo, mesmo que somente aguardando serem, por sua vez, transformadas, assim que necessidade para tal se faça sentir (DÉAK, 1989, p.22).

Esta transformação tem origem no próprio movimento de fundo da sociedade, que se deve tentar apreender para interpretar a localização industrial em condomínios empresariais, orientada que é, pela lógica do modo de produção. Uma vez que se fez sentir a necessidade de espaços com vantagens específicas<sup>2</sup> para as atividades de produção, esta possibilidade foi aproveitada como produto oferecido pelo mercado imobiliário. Nesse sentido, destaca-se:

Um quantum da força de produção da sociedade (trabalho abstrato) é dedicado anualmente à produção da somatória de todas as mudanças nas infra- e superestruturas físicas exigidas para adaptar o espaço urbano aos requisitos da produção e reprodução (DÉAK, 1989, p.23).

É importante destacar que a produção do espaço, nesse sentido, deve ser analisada ao nível coletivo (DÉAK, 1989), daí a participação fundamental do Estado como provedor das infra-estruturas que são usadas pela produção em geral.

No caso dos condomínios empresariais, um exame simples revela em sua distribuição geográfica, portanto um aspecto factual, forte correlação com os principais eixos de circulação rodoviários do estado de São Paulo. Por meio das teorias clássicas da localização industrial, esta distribuição poderia ser interpretada em função da primazia da circulação no que tange à atividade industrial: uma vez que a transferência de matérias-primas e mercadorias seria um aspecto determinante da decisão locacional em função da busca por menores custos, é imprescindível o acesso a um eixo de circulação eficaz.

Por outro lado, é a produção do espaço e o viés crítico adequado que este conceito fornece, a interpretação reveladora do plano de fundo da sociedade, uma vez que reconhecemos estes eixos rodoviários como fruto da ação do Estado contemporaneamente aproveitados pelos promotores imobiliários para o oferecimento destas mercadorias recentes que atraem e concentram indústrias. No passado, foram justamente estes eixos de circulação os responsáveis pela estruturação do espaço nacional, no sentido do provimento de infra-estruturas que permitissem a implantação e exercício do mercado.

O interesse, vinculado à lógica do modo de produção capitalista, no que diz respeito à construção destas rodovias – nítido pela relação Estado e Mercado –, já estava presente e, nos últimos quinze anos pudemos observar estas iniciativas recentes dos promotores imobiliários ampliando suas ações e, da mesma forma que outras unidades industriais em suas escolhas individuais, também

---

<sup>2</sup>Como já foi mencionado na primeira parte do texto, por exemplo, os condomínios empresariais se apóiam no discurso de segurança, permitem divisão de gastos entre as empresas associadas e também desfrutam de acessibilidade e infra-estrutura adequada para a circulação, em termos materiais e imateriais.

aproveitaram esta infra-estrutura produzida pelo Estado para a construção de um imóvel adequado à instalação de unidades produtivas.

Nesse contexto, é preciso destacar que a instalação de indústrias margeando os mais importantes eixos de circulação, não é novidade, conforme já fora destacado por geógrafos como P. George (1967) ou M.C. de Andrade (1970). Este fato leva F. Villaça, quando discute a localização industrial na metrópole brasileira, a também afirmar que “[...] as grandes zonas industriais se desenvolveram ao longo das grandes vias regionais, inicialmente ao longo das ferrovias, depois também ao longo de rodovias” (2001, p.135).

Entretanto, o mesmo autor atenta, contra o chamado “determinismo tecnológico” (VILLAÇA, 2001): como se as ferrovias ou rodovias fossem responsáveis diretas pelas localizações, no sentido de causa e consequência. Opostamente, e concordando com a crítica ao determinismo tecnológico, é preciso mostrar que é o conteúdo social presente nestes eixos de circulação que induz às localizações e o pagamento por tais localizações, pois significam um valor de uso importante para indústria, bem como seria para quaisquer outros agentes sociais, a acessibilidade. Dessa forma:

A terra urbana só interessa enquanto “terra-localização”, ou seja, enquanto meio de acesso a todo o sistema urbano, a toda a cidade. A *acessibilidade* é o valor de uso mais importante para a terra urbana, embora toda e qualquer terra o tenha em maior ou menor grau (VILLAÇA, 2001, p.74).

A concepção do espaço enquanto produto do trabalho social é revelador, portanto, do interesse dos promotores imobiliários, explicando também a produção e a distribuição geográfica dos condomínios empresariais em sua forte correlação com os eixos de circulação mais importantes do estado de São Paulo. São, portanto, assim escolhidos e distribuídos com o objetivo de serem localizações que desfrutam de acessibilidade privilegiada. A contrapartida desta situação teria uma consequência fundamental: não serem produtos imobiliários interessantes para a futura escolha das unidades industriais, para as quais a circulação é requisito fundamental.

Por fim, estes argumentos são também favoráveis à crítica da teoria da renda em sua transposição inadequada para o capitalismo, pois se verifica no exemplo destes condomínios empresariais que não há, senão uma, a situação geográfica que induz à produção industrial nos terrenos destinados a estes empreendimentos.

A partir de uma determinada distância dos eixos rodoviários, os promotores imobiliários sequer produziram seus condomínios empresariais, sob a pena de não terem clientes pois, muito embora pudessem incorporar os custos das distâncias no processo geral de sua produção, a decisão locacional (que está também relacionada ao preço e pagamento por uma localização), não se efetivaria ali, uma vez que:

[...] da mesma maneira que no caso de mercadorias – o preço de uma localização não se origina em (e muito menos é regulado por) um suposto

valor dessa localização, mas simplesmente no requisito de organização da produção sob as condições vigentes de competição entre capitais (DÉAK, 1989, p.23).

De maneira que, é imprescindível este requisito de acessibilidade, influente tanto na circulação do capital propriamente dita, quanto no tempo, maior ou menor, no qual esta circulação se dá, pois é preciso ponderar também que, se submetidos a uma avaliação empírica pormenorizada, estes empreendimentos responderão por diferentes localizações no âmbito de uma “margem ideal” que justifica sua implantação, em relação à distância de um eixo de circulação, bem como diferentes níveis técnicos nas rodovias que, além das distâncias, influenciam no tempo de circulação do capital pelas próprias condições de tráfego privilegiadas que apresentam.

## **5. Considerações finais**

Partindo dos argumentos que apontam para a crítica da teoria da renda, uma vez que esta foi inadequadamente transposta para o capitalismo, utilizou-se estes argumentos para também criticar as teorias clássicas da localização industrial que foram inicialmente influenciadas pelas idéias da renda e da renda diferencial da terra, de Ricardo, bem como das associadas teorias do marginalismo econômico e seu pressuposto de um equilíbrio geral, que fora forçosamente transposto para o espaço.

Os condomínios empresariais, que são o objeto de estudo aqui destacado, participam ativamente das decisões de localização realizada pelos empresários, mas as teorias da localização não revelam a intencionalidade por trás destes empreendimentos imobiliários, ao passo que a produção do espaço permite revelá-la.

As teorias clássicas da localização industrial, que no máximo fazem sentido se o interesse e ponto de vista é o da unidade industrial isolada (microeconomia), devem dar lugar à uma interpretação realizada por meio do conceito de produção do espaço, que resguarda as contradições históricas e permite o estabelecimento da crítica contra a ideologia vigente.

Os promotores imobiliários, intensificando e ampliando sua atuação, avançam também no sentido de produzirem empreendimentos cada vez mais adequados para a atividade industrial. Esta adequação é condizente, como não poderia ser diferente visto tratar-se de indústrias, com uma localização fortemente associada aos eixos de circulação rodoviários mais importantes do estado de São Paulo e à acessibilidade que permitem.

Assim, comprova-se mais uma vez, a condição do Estado como estruturador do espaço nacional por meio da produção do espaço e, neste âmbito, como provedor da infra-estrutura necessária à produção, sobre a qual seria um exemplo excelente os eixos de circulação rodoviários. Esta infra-estrutura é aproveitada pelos promotores imobiliários para satisfação de um interesse particular, que ao

mesmo tempo influencia as decisões locacionais e as novas formas de concentração de indústrias que atualmente se manifestam no Estado de São Paulo.

## 6. Referências

ANDRADE, M. C. de. *Espaço, polarização e desenvolvimento (a teoria dos pólos de desenvolvimento e a realidade nordestina)*. São Paulo: Brasiliense, 1970.

DEÁK, C. O mercado e o Estado na organização espacial da produção capitalista. *Espaço & Debates*. São Paulo, n.28, pp.18–31, 1989.

DEÁK, C. *À busca das categorias da produção do espaço*. 2001. Tese (Livre docência) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

FISCHER, A. Transporte e localização industrial. In: FIRKOWSKI, O. L. C. de F. e SPOSITO, E. S. (org.). *Indústria, ordenamento do território e transportes. A contribuição de André Fischer*. São Paulo: Expressão Popular, 2008. pp.23-52.

GEORGE, P. *Geografia econômica*. Rio de Janeiro/Lisboa: Fundo de Cultura, 1967.

LIPIETZ, A. *O capital e seu espaço*. São Paulo: Nobel, 1977.

MANZAGOL, C. *Lógica do espaço industrial*. São Paulo: Difel, 1980.

MARTIN, R. Teoria econômica e geografia humana. In: *Geografia humana: sociedade, espaço e ciência social*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1996. pp.31-64.

MÉNDEZ, R. *Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel, 1997.

PEREIRA, P. C. X. Produção imobiliária e a crise da cidade na emergência de uma nova forma de metrópole na América Latina. In: PEREIRA, P. C. X. e HIDALGO, R. (orgs.). *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina*. Santiago do Chile: Alfabeta Artes Gráficas, 2008. p.41-53.

VILLAÇA, F. *Espaço intra-urbano no Brasil*. São Paulo: Studio Nobel, FAPESP, 2001.