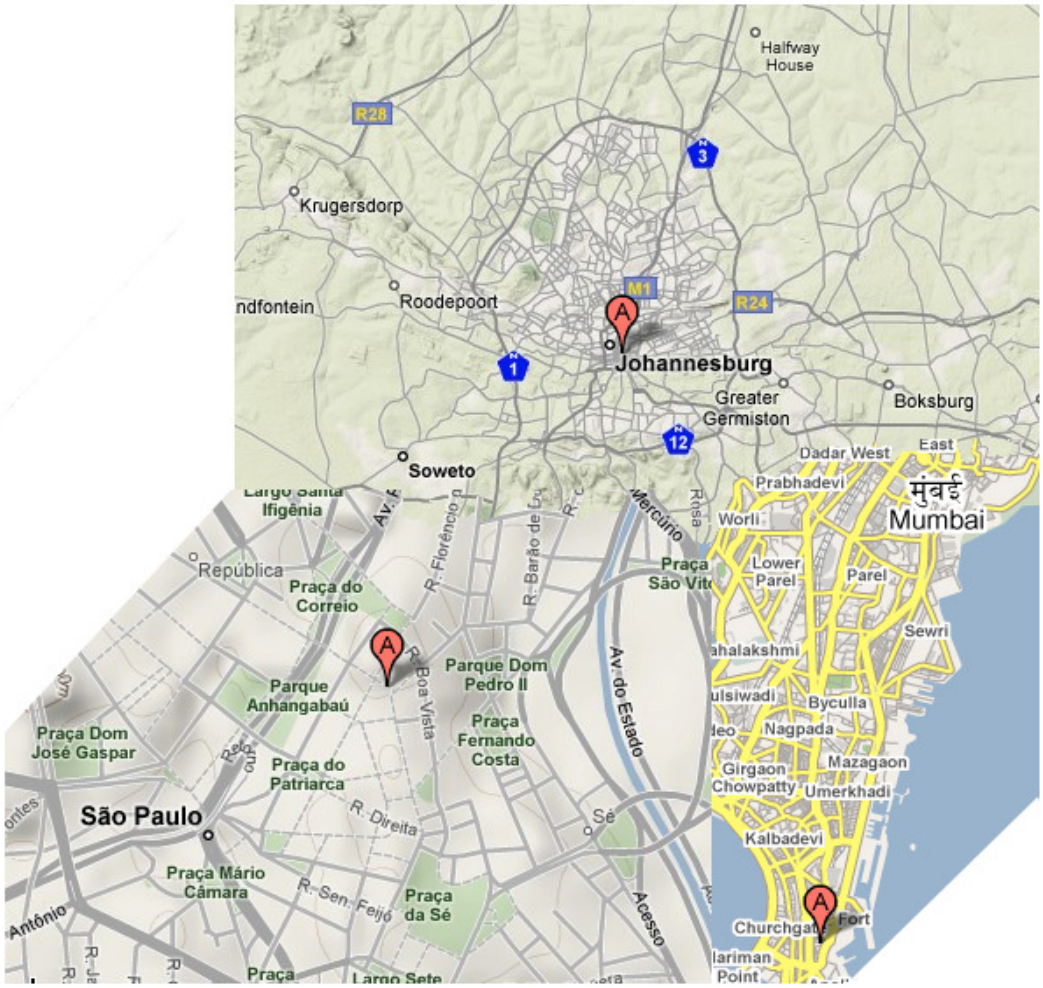
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

AS CIDADES MUNDIAIS DO SUL: MUMBAI, SÃO PAULO E JOANESBURGO



MARGARIDA MARIA CARNEIRO LEÃO MATTOS

Orientador: Prof. Dr. CLAUDIO ANTONIO GONÇALVES EGLER

2009

Universidade Federal do Rio de Janeiro
Instituto de Geociências
Programa de Pós-Graduação em Geografia
Curso de Doutorado

AS CIDADES MUNDIAIS DO SUL: MUMBAI, SÃO PAULO E JOANESBURGO

Por
MARGARIDA MARIA CARNEIRO LEÃO MATTOS

Tese apresentada ao Curso de Doutorado em Geografia do Programa de Pós-Graduação em Geografia, do Instituto de Geociências da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Geografia.

Aprovada por:

Prof. Dr. Claudio Antonio Gonçalves Egler – PPGG/UFRJ (Orientador)

Profª. Drª Olga Maria Schild Becker – PPGG/UFRJ

Pro. Dr. Ivaldo Lima – PPGE/UFF

Prof. Dr. Fédéric Monié – PPGG/UFRJ

Prof. Dr. Augusto César Pinheiro da Silva – GEO/PUC Rio

Rio de Janeiro
Agosto, 2009

Ficha Catalográfica

M444c

Mattos, Margarida Maria C. L.

As Cidades Mundiais do Sul: Mumbai, São Paulo e Joanesburgo / Margarida Maria C. L. Mattos.

Rio de Janeiro: UFRJ-PPGG, 2009.

xv; 281f. : Il., 30 cm.

Tese (doutorado). – UFRJ, Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2009.

Orientador: Claudio A. G. Egler

1. Globalização 2. Cidades Mundiais I. Teses II. Egler, Claudio A. G. III. Título

CDD. 307.76

Para RUTH MATOS, minha mãe.

AGRADECIMENTOS

Há pouco mais de 8 anos decidi renunciar ao conforto de um emprego já rotineiro, para realizar um sonho que a vida e a falta de disposição vinham adiando: fazer o curso de mestrado em Geografia. Para isso, mudei-me para o Rio de Janeiro e voltei aos livros e à rotina acadêmica, que havia abandonado mais de 30 anos antes, quando conclui minha Graduação. No entanto, mal acabei de apresentar minha dissertação, meu orientador, o Prof. Dr. Claudio Egler, lançou-me o desafio: “Agora você não pode parar”.

Naquele momento, mais que nunca, o Prof. Egler foi o professor que ao mesmo tempo estimula e acredita, transmitindo a confiança para que o aluno dê o melhor de si na caminhada. Hoje, sinto-me recompensada de haver aceito prosseguir e fazer o Doutorado. Assim, agradeço em primeiro lugar ao meu orientador, pela presença e incentivo na sempre difícil tarefa de concluir uma tese.

Uma tarefa em tudo facilitada pelo apoio de pessoas especiais que estiveram próximas, emprestando apoio e colaboração. Minha filha Adriana e meu filho Guilherme cujo carinho e atenção chegaram ao ponto de ouvir trechos e dúvidas sobre um assunto tão distante de seus interesses, além de conseguir bibliografia para mim. Obrigada, filhotes. Meu cunhado Dr. Otamar de Carvalho que me doou parte fundamental da bibliografia sobre a Índia e ainda dividiu comigo sua experiência e conhecimento sobre o país. Fernando Lincoln, Prof. Dr. da Universidade Federal do Ceará, que mesclou sua competência acadêmica com seu amor de irmão, para me ajudar na redação do Resumo e da Introdução. Pedro Lincoln, Prof. Dr. da Universidade Federal de Pernambuco, meu irmão, apoio constante, com conversas valiosas sobre questões metodológicas. À minha família, irmãos e irmãs, cunhados e cunhadas, sobrinhos e sobrinhas e meu genro Eric a minha gratidão mais profunda pela torcida e pelo apoio.

Obrigada à Ivone Batista, amiga e modelo, que colaborou com sugestões muito importantes, com incentivo constante e ainda leu rascunhos. Meu agradecimento especial ao Prof. Dr. Frédéric Monié que além do apoio irrestrito contribuiu com larga parte da bibliografia sobre a África do Sul. Meus agradecimentos também à Profª. Drª. Gisela Pires do Rio pelo apoio e aos demais professores do Programa de Pós-Graduação pela transmissão de conhecimento

nas disciplinas que cursei. À Ildione, Nildete e Gui obrigada pelo apoio na parte administrativa, ajudando-me nos complicados caminhos da burocracia.

Agradeço também a meus amigos Leonardo Name, Emonoelle, Viviane, Renata, Roberta, Ricardo Sapia, Aída Quintar, Meire Stela, Heloísa, Socorrinha que tantas vezes ouviram meus desabafos e levantaram meu ânimo.

Quero dividir com todos a alegria de uma caminhada que chegou a bom termo. Ela me deu a certeza de que não quero parar nunca de estudar.

RESUMO

MATTOS, Margarida Maria. **As Cidades Mundiais do Sul: Mumbai, São Paulo e Joanesburgo**

Orientador: Claudio Antonio Gonçalves Egler, Rio de Janeiro : UFRJ/PPGG, 2009, Tese.

As possibilidades abertas no novo ambiente tecnológico e institucional, genericamente denominado "globalização", alteraram o jogo de forças econômicas e a organização espacial que dividia o mundo entre Norte e Sul, desenvolvidos e subdesenvolvidos. A abordagem espacial desse ambiente insere-se no campo da geoeconomia, que analisa as relações entre poder e espaço na perspectiva reticular dos fluxos econômicos. Sob esse ângulo, examina-se aqui o protagonismo da Cidade na nova ordem econômica e a emergência do Sul, sob o ponto de vista de três cidades mundiais: Mumbai, São Paulo e Joanesburgo. Trabalha-se a hipótese de que essas cidades fazem a conexão entre seus países e o espaço econômico global, examinando-se a composição e o comportamento dos principais índices das suas Bolsas de Valores. Estas, por sua dimensão multiescalar, permitem compreender a lógica, a direção e a intensidade da inserção dos investimentos na economia global. O estudo revelou não apenas o peso das *commodities* correlacionando os três índices como também uma distribuição regionalizada dos investimentos, referida a cada uma das Bolsas.

ABSTRACT

The possibilities unfolded by the new institutional and technological environment, under the so-called globalization, altered the spatial organization and the economic set of forces that shared the world into North and South, developed and underdeveloped countries. The spatial approach of this subject is on geoeconomic field, which analyses the relationship between power and space, in a network perspective of the economic flows. This work examines the rise of the city in the new economic order and South emergence, under three South world cities perspective: Mumbai, São Paulo and Johannesburg. The hypothesis is that these cities establish the connection between their countries and the global economic space, and it is discussed through the examination of the composition and performance of their major Stock Exchanges indexes. These organizations, due to its multiscale dimensions, lead to the comprehension of the logic, the direction and the intensity of the investments insertion in the global economy. The study revealed not only the weight of commodities in those three indexes, but also the regionalized distribution of each Stock Exchange investments.

RESUMÉ

Les possibilités ouvertes par le nouvel environnement technologique et institutionnel de la mondialisation ont profondemment changé le rapport de forces économiques et l'organisation spatiale qui divisait le monde entre Nord et Sud, entre les pays développés et ceux en voie de développement. L'approche spatiale de cet environnement rélève de la géoéconomie, dans la mesure où celle-ci s'intérroge sur les corrélations entre pouvoir et espace à partir de la nature réticulaire des flux économiques. Dans la présente thèse, nous avons analysé le rôle prééminent de la ville dans cette nouvelle ordre mondiale ainsi que l'émergence du Sud d'un point de vue géoéconomique et à partir de l'expérience de trois villes mondiales: Mumbai, São Paulo et Johannesburg. De cette manière, nous examinons l'hypothèse selon laquelle ces villes assureraient la connection entre leurs pays et l'espace économique global, à travers une réflexion approfondie de l'organisation et du comportement des principaux indices de leurs Bourses de valeurs. Ces institutions permettent en effet de comprendre la logique, la direction et l'intensité des investissements dans l'économie mondialisée. La présente étude a démontré le poids des *commodities* dans ces trois indices, ainsi que la distribution régionalisée des investissements pour chacune des Bourses.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Página

FIGURAS

Figura 7.1 O espaço brasileiro no início da década de 1990..... 130

Figura 8. 1 Hierarquia das Cidades Mundiais, segundo Friedmann..... 146

Figura 8.2 Índices de Conectividade Global dos principais nós da Rede de Cidades Mundiais..... 151

Figura 8.3 A Região Metropolitana de Mumbai..... 164

Figura 8.4 Joanesburgo e suas fronteiras..... 182

GRÁFICOS

Gráfico 5.1 Evolução da Participação de Economias Selecionadas no Estoque de IED Mundial 1980-2007..... 61

Gráfico 5.2 Evolução do Fluxo de IED no Mundo e em Economias Selecionadas (1980-2007)..... 61

Gráfico 5.3 Evolução da participação de economias selecionadas no PIB mundial..... 64

Gráfico 5.4 Evolução da participação de economias selecionadas na população mundial..... 64

Gráfico 5.5 Evolução da participação de economias selecionadas no valor das exportações mundiais..... 65

Gráfico 5.6 Evolução da participação de economias selecionadas no valor das importações mundiais..... 66

Gráfico 5.7 Evolução do PIB per capita em economias selecionadas..... 66

Gráfico 6.1 Evolução do Fluxo e Estoque de IED na Índia (1980-2007)..... 86

Gráfico 6.2 Evolução do Fluxo e do Estoque de IED no Brasil..... 97

Gráfico 6.3 Participação das Regiões Brasileiras na Formação do PIB..... 97

Gráfico 6.4 Evolução do Fluxo e Estoque de IED na África do Sul (1980-2007)..... 104

Gráfico 8.1 Evolução da População na Cidade de Mumbai e na Grande Mumbai (1901-1991)..... 167

Gráfico 8.2 Evolução da População do Município e Região Metropolitana de São Paulo (1960-2000)..... 174

Gráfico 9.1 Evolução da Relação do Valor de Mercado das Bolsas de Valores e do PIB de Índia/Mumbai, Brasil/São Paulo e África do Sul/Joanesburgo..... 192

MAPAS

Mapa 5.1 BRICs mais N-11: o mundo em transformação..... 87

Mapa 6.1 Índia – Densidade populacional – 2001..... 83

Mapa 6.2 Brasil – Densidade populacional – 2000..... 92

Mapa 6.3 África do Sul – Densidade populacional – 2001..... 101

Mapa 6.4 O IBAS e os Blocos do Sul..... 108

Mapa 7.1 Índia – evolução populacional das principais cidades..... 123

Mapa 7.2 Brasil – região de influência das cidades – 1966, 1978, 1993 2007..... 132

Mapa 7.3 África do Sul – evolução populacional das principais Cidades..... 137

Mapa 8.1 Região Metropolitana de São Paulo – Densidade Demográfica..... 175

Mapa 9.1 Capitalização nas Bolsas de Valores por Cidade..... 188

Mapa 9.2 Distribuição espacial dos investimentos das empresas por Bolsa de origem do capital..... 216

TABELAS

Tabela 3.1 PIB e População por conjuntos de países, em anos selecionados (1950; 1960; 1970)..... 36

Tabela 5.1 PIB e População de conjuntos de países, em anos selecionados (1980-2006)..... 64

Tabela 5.2 PIB em dólares correntes e PPC das 20 maiores economias do mundo em 2000 e PPC em 2007, com a participação no total mundial..... 70

Tabela 5.3 BRICs – alguns indicadores escolhidos..... 71

Tabela 5.4 BRICs - Índices de Desempenho de Investimento Estrangeiro Direto-IED (2001-2007)..... 73

Tabela 6.1 Índia, Brasil e África do Sul: informações básicas (2007)..... 80

Tabela 6.2 Evolução da Relação do Valor das Exportações, Importações e Comércio com o PIB da Índia, de 1992 a 2005..... 88

Tabela 6.3 Evolução recente da composição setorial do PIB da Índia..... 89

Tabela 6.4 Evolução recente dos setores econômicos segundo a participação no PIB (2000-2008)..... 96

Tabela 6.5 Desemprego por grupos raciais na África do Sul, por percentagem da força de trabalho..... 105

Tabela 6.6 Evolução da Participação no PIB dos setores da economia na África do Sul..... 106

Tabela 6.7 Fluxos trilaterais de comércio – Índia, Brasil e África do Sul, em anos selecionados..... 109

Tabela 8.1 Índices de Conectividade ajustados para as Cidades Alfa..... 154

Tabela 8.2 Firmas Globais de Serviços em Cidades Selecionadas..... 158

Tabela 8.3 Indicadores Selecionados para São Paulo, Mumbai e Johanesburgo..... 159

Tabela 8.4 Dados Comparativos de Mumbai, São Paulo e Johanesburgo com seus países e regiões..... 161

Tabela 8.5 População da Grande Mumbai (1901-2001)..... 165

Tabela 8.6 Indicadores sobre principais cidades da Índia..... 170

Tabela 8.7 Evolução da População do Município e Região Metropolitana de São Paulo (1960-2000)..... 174

Tabela 8.8 Participação Percentual dos Setores de Atividade Econômica no Valor Adicionado Total do Município de São Paulo (1999-2004)..... 177

Tabela 8.9 Indicadores sobre principais cidades da América do Sul..... 178

Tabela 8.10 Indicadores de conectividade de cidades africanas..... 183

Tabela 8.11 Joanesburgo – População Empregada por Setor – 2001..... 184

Tabela 9.1 Evolução da Relação do Valor de Mercado das Bolsas de Valores e do PIB de Economias Escolhidas (2000-2007)..... 192

Tabela 9.2 Peso das Ações das Empresas do Sensex, com setor de atuação..... 198

Tabela 9.3 Peso das Ações das Empresas do Ibovespa, com setor de atuação..... 205

Tabela 9.4 Peso das Ações da Empresas do FTSE-JSE, com setor de atuação..... 213

Tabela 9.5 Matriz de Correlação do Desempenho dos Principais Índices de Bolsas de Valores Selecionadas (1995-2008)..... 218

Tabela 9.6 Matriz de Correlação dos Preços de *Commodities* e os Índices das Bolsas de Mumbai, São Paulo e Johanesburgo..... 219

QUADROS

Quadro 5.1 Características do Fordismo e Pós-Modernidade..... 59

Quadro 7.1 Metrópoles da Índia com as cidades de mais de 1 milhão de habitantes sob sua influência..... 126

Quadro 8.1 Cidades Alfa em 2000, 2004 e 2008, segundo o GaWC..... 152

Quadro 9.1 Empresas Não-Financeiras do Índice SENSEX, com Locais de Investimento..... 195

Quadro 9.2 Empresas Não-Financeiras do Índice Bovespa, com os Locais de Investimento..... 201

Quadro 9.3 Empresas Não-Financeiras do Índice FTSE/JSE, com os Locais de Investimento..... 209

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS..... iv
RESUMO..... vi
ABSTRACT..... vii
RESUMÉ viii
LISTA DE ILUSTRAÇÕES..... ix
INTRODUÇÃO..... 1
PARTE I AS BASES HISTÓRICAS DA ORGANIZAÇÃO ECONÔMICA DO MUNDO..... 7
CAPÍTULO 1 Espaços e Instituições..... 7
1.1 Estado e Cidade – uma relação histórica..... 8
1. 2 A Base Institucional da Organização Territorial..... 14
CAPÍTULO 2 Aspectos Espaciais da Formação do Mercado Financeiro..... 20
CAPÍTULO 3 O Mundo Bipolar..... 32
PARTE II REDES E ESCALAS NA DINÂMICA ESPACIAL RECENTE..... 43
CAPÍTULO 4 Redes, Escalas e Globalização: criação e redefinição de espaços e instituições..... 43
CAPÍTULO 5 O Nascimento da Multipolaridade e os BRICs..... 53
5.1 Antecedentes econômicos e financeiros..... 53
5.2 A economia mundial e os países emergentes..... 68
CAPÍTULO 6 Estados do Novo Sul..... 79
6.1 Índia, inserção e crescimento planejados..... 82
6.2 Brasil, o crescimento descontinuado..... 91
6.3 África do Sul, o peso da dualidade..... 99
6.4 Diálogo Índia-Brasil-África do Sul-IBAS, multipolaridade e reforço do Sul..... 107
PARTE III CIDADES MUNDIAIS DO SUL...... 111
CAPÍTULO 7 Rede Urbana..... 111
7.1 Rede Urbana e Sistema de Cidades: evolução do tratamento na Geografia..... 112
7.2 A Rede Urbana da Índia..... 120
7.3 A Rede Urbana do Brasil..... 127
7.4 A Rede Urbana da África do Sul..... 135

CAPÍTULO 8 Cidades Mundiais..... 140
8.1 Cidade Mundial, a evolução do conceito..... 140
8.2 Cidades Mundiais do Sul..... 154
8.2.1 Mumbai..... 162
8.2.2 São Paulo..... 171
8.2.3 Joanesburgo..... 179
CAPÍTULO 9 Bolsa de Valores, Lugar Multiescalar..... 186
9.1 BSE-Bombay Stock Exchange – A Bolsa de Valores de Mumbai..... 193
9.2 BM&F BOVESPA – A Bolsa de Valores de São Paulo..... 199
9.3 JSE Securities Exchange South Africa – A Bolsa de Valores de Johanesburgo..... 208
9.4 O Papel das Bolsas das Cidades Mundiais do Sul na Economia Mundial..... 215
PARTE IV CONCLUSÕES..... 221
ANEXOS..... 227
Anexo I – Blocos econômicos..... 228
Anexo II – Siglas das Cidades dos Índices de Conectividade..... 233
Anexo III – Relação de Firmas Globais de Serviços Existentes em Cidades Selecionadas..... 235
Anexo IV – Índices Mensais de Bolsas Selecionadas (1995-2008)..... 239
BIBLIOGRAFIA..... 247

INTRODUÇÃO

No dia 5 de abril de 2009, sob o título “Vida longa ao G-20”, o Jornal Le Monde comentava a importância de encontro recente “entre as economias do Norte e as potências emergentes do Sul”, destacando que esse grupo, mais que o G-8, representava a repartição do poder econômico do mundo neste início de século (LE MONDE, 5 abr.2009). A reunião a que se referia o jornal francês tinha tido o objetivo de discutir saídas para a crise financeira mundial, desencadeada em 2008, a partir de hipotecas de risco praticadas, principalmente, nos Estados Unidos e disseminadas por todo o mundo via mercados financeiros das Bolsas de Valores.

A reunião e o comentário do jornal se revestem de grande significado. Apesar de ainda mencionar a dicotomia entre o Norte desenvolvido e o Sul em desenvolvimento, a notícia reconhece que o poder econômico no mundo já não pode mais ser representado apenas pelo G-8. Por outro lado, o próprio motivo da reunião sugeriria, até recentemente, um grupo mais restrito de países onde se localizam as maiores Bolsas de Valores, as que realmente importariam no encaminhamento de soluções.

Não apenas em face da crise atual é possível identificar alterações na distribuição do poder econômico, na organização da economia, nas relações entre países, lugares e pessoas. O processo de mudança na lógica da organização do mundo já se fazia sentir desde meados do século passado, seja pela força do progresso tecnológico, seja pela expansão e diversificação dos locais de produção, como motores básicos daquele processo. As dinâmicas espaciais daí decorrentes se estruturam em diferentes escalas que se comunicam, e atualizam funções das áreas e dos lugares envolvidos, dentre os quais cumpre destacar a crescente importância das cidades e do Estado, redefinido em seu papel.

Definitivamente, observa-se um ponto de inflexão na trajetória da organização econômica do mundo, a passagem para uma diferente configuração de poderes e espaços estratégicos. Nesse quadro, o elemento novo é o reposicionamento das nações até então de menor peso econômico; e aí reside a maior justificativa para o presente trabalho, uma vez que a maioria dos estudos sobre a temática orienta-se, preferencialmente, para a perspectiva das nações desenvolvidas.

Tendo em vista esse tema o presente trabalho tem por objetivo geral demonstrar a reorganização espacial da economia no mundo, no sentido da ascensão das economias dos países em desenvolvimento e, neste contexto, a posição de suas principais metrópoles.

Em decorrência deste propósito geral, intenta-se também:

- pesquisar a importância do ambiente institucional, para o reposicionamento das economias emergentes;
- identificar a área de influência das economias dos países em desenvolvimento.

A partir daí, uma questão orienta o desenvolvimento do tema. Se o protagonismo das cidades é reconhecido como um dos pontos centrais da reorganização espacial, teriam as cidades do Sul igual destaque? Que papel desempenham essas cidades no reposicionamento de suas economias no contexto mundial?

Parte-se da premissa da centralidade das metrópoles na economia dos países em desenvolvimento e, a partir daí, a hipótese que se discute é a de que essas cidades estabelecem uma ligação de seus países com a economia global, principalmente com a mediação das Bolsas de Valores nelas sediadas.

A análise da dinâmica espacial acima referida se insere mais diretamente na área da geoeconomia, definida como o campo de análise das relações entre poder e espaço, mas o espaço mutante dos fluxos das redes logísticas, comerciais e financeiras, notadamente dos produtos e serviços, cujo controle confere aos seus detentores uma posição de supremacia e precedência entre os demais. É neste sentido que Lorot (1997) denomina o território objeto da análise da Geoeconomia como “espaço virtual ou fluidificado, no sentido de que seus limites mudam sem cessar” (LOROT, 1997 : 29; tradução livre da autora), pois a globalização impõe à Geografia um espaço único com múltiplos territórios, sejam eles físicos ou virtuais (BOISIER, 2002).

A par desta orientação geral, releva-se aqui o papel das instituições entendidas como as regras e normas sociais, de caráter formal e informal. Elas orientam e estruturam as relações entre espaços e organizações, no âmbito das teorias desenvolvidas principalmente por Douglass North (1996), e aprofundadas

e enriquecidas por Geoffrey Hodgson (2006), Octávio Camargo Conceição (2002) e Sebastião Velasco e Cruz (2004), entre outros.

No conjunto das relações acima mencionadas, trabalha-se com duas categorias espaciais, Estado e Cidade, e seus vínculos institucionais. As referências teóricas apoiam-se, em particular, nas construções de Ferdinand Braudel (1998), Charles Tilly (1990), para a questão da relação Estado-Cidade. São complementadas com as abordagens mais recentes sobre a dicotomia desenvolvimento-subdesenvolvimento e o processo da globalização, conforme tratados por François Chesnais (1996), Manuel Castells (2005), Philip Sarre (2007), Gunnar Myrdal (1960), Raul Prebish (1949), Claudio A. G. Egler (1993), Pierre Veltz (1999), principalmente.

A discussão sobre a Cidade está voltada para o principal foco do trabalho, as cidades mundiais. Neste ponto, a base teórica se apoia na contribuição de Peter Taylor, cujo trabalho de pesquisa sobre cidades mundiais no GaWC (Globalization and World Cities) abrange um largo referencial de trabalhos de autores variados sobre o assunto. Complementarmente, a discussão de Saskia Sassen (2006) sobre o processo de formação do território nacional e das normas que o regem, confirmando a importância das instituições em todos esses eventos e dinâmicas, fornece o sustentáculo adequado para a análise conjunta das Bolsas de Valores como instituições e sua relação com o Estado.

O recorte espacial escolhido foram três cidades – Mumbai, na Índia, São Paulo, no Brasil, e Johanesburgo, na África do Sul – que, além da posição de metrópoles de economias emergentes, têm ainda a importância de localizar-se em continentes diferentes. Assim, são destaques regionais dentro do Sul em desenvolvimento, estando compatíveis com o tema que se pretende trabalhar.

Além da presente Introdução, o trabalho apresenta quatro partes distintas. A Parte I – Bases Históricas da Organização Econômica do Mundo – tem o propósito inicial de tratar das discussões teóricas sobre a relação entre Estado e Cidade e sobre a questão institucional, temas esses que percorrem todo o trabalho e fornecem sua orientação.

Além disso, ainda nesta Parte I, trata-se da trajetória de formação do mercado financeiro, referenciando-se nas duas discussões anteriores e fornecendo a base

histórica e conceitual para o objeto da pesquisa, relativo às cidades e Bolsas de Valores. O último Capítulo desta parte avança na abordagem dos eventos e do ambiente político-econômico que acabaram por manter a estrutura bipolar do mundo econômico, separando Norte e Sul, desenvolvidos e não-desenvolvidos.

A Parte II do trabalho é dedicada à escala global e nacional, tratando dos fenômenos mais recentes da reorganização econômica mundial. Para tanto, começa tratando da lógica que preside essa organização – a rede – e, também, discute as diferentes abordagens para a qualificação do ambiente denominado globalizado. O Capítulo 5 mostra a transição naquela organização, as dinâmicas que se desenham na direção de uma quebra da hegemonia do mundo desenvolvido e a lógica espacial da distribuição da riqueza global, alterada pela globalização.

O Capítulo 6 que encerra a Parte II dedica-se ao exame de três países – Índia, Brasil e África do Sul – traçando um rápido quadro de suas bases históricas e a evolução mais recente, enfatizando a política econômica conduzida, uma vez que as instituições daí resultantes são importantes para o posicionamento da economia do país no cenário global.

A Parte III é dedicada às Cidades. Inicia-se com a discussão da rede urbana, para localizar a posição das cidades objeto da pesquisa e seu papel articulador na economia nacional. Faz-se em seguida uma discussão sobre o conceito de cidade mundial, de como está diretamente relacionado com a atual fase da economia global. Complementarmente, apresentam-se alguns estudos sobre a rede de cidades mundiais, indicadores e posição das cidades do mundo nesse cenário.

Os dois últimos capítulos da Parte III debruçam-se sobre o foco do trabalho, examinando cada uma das cidades, suas trajetórias e características, antes de partir para o exame das Bolsas de Valores, por intermédio de seus índices mais destacados. Neste ponto, observa-se a trajetória de cada uma das Bolsas e a espacialização dos investimentos das empresas integrantes dos seus principais índices.

As Conclusões do trabalho constituem a Parte IV. Elas estão encaminhadas de sorte a percorrer cada uma das partes e estabelecer a relação dos resultados de cada uma na argumentação final.

Anexam-se ao trabalho, além das Referências Bibliográficas, os endereços eletrônicos dos sites institucionais consultados, enquanto fontes de pesquisa, e os dados detalhados de quadros referenciados no texto.

A escolha de Mumbai, São Paulo e Johanesburgo, ainda que compatível com o tema escolhido e o objetivo estabelecido, revelou-se ousada em termos da viabilização da pesquisa. À impossibilidade de realizar as viagens a campo por inexistência de recursos financeiros, acrescentou-se a recusa das empresas que operam nas Bolsas de Valores de responder à pesquisa por email. Realizada uma experiência piloto com 8 empresas brasileiras, apenas uma – a GERDAU – aceitou participar de uma pesquisa sobre o tema da tese. Todas as respostas reportaram aos sites das empresas como as fontes mais completas de informação sobre o assunto.

Diante disso, a pesquisa restringiu-se à internet. Quanto ao caso de São Paulo, entendeu-se que o recorte espacial escolhido diz respeito ao conjunto de três cidades, devendo ser colocadas, por uma questão de princípio e coerência, em pé de igualdade em termos de abordagem metodológica. A evidente vantagem que já possui São Paulo, nesse contexto, pela acessibilidade à bibliografia sobre a cidade, ainda ficaria maior, caso se adicionasse pesquisa de campo. Para não desequilibrar a análise, optou-se por manter ao máximo a mesma profundidade, dados estatísticos e ângulos de observação, de maneira que as conclusões gerais refletissem coerência com as informações sobre cada uma das cidades.

Cumpre, igualmente, ponderar que, cada uma das cidades escolhidas possui mais de uma delimitação possível de abordagem, tornando mais complexas as análises comparativas, uma vez que as estatísticas oficiais, nem sempre estão disponíveis no nível de detalhe que seria desejável. A discussão do assunto é feita no item específico de apresentação da cidade.

Quanto às Bolsas de Valores escolhidas, foi, para o caso de São Paulo e Johanesburgo, a única Bolsa de cada país, ou seja, a BM&F Bovespa e a JSE Securities Exchange South Africa, respectivamente. Para Mumbai optou-se pela Bombay Stock Exchange-BSE, em virtude de ser a maior e mais referenciada Bolsa da Índia.

Para identificar o alcance dos investimentos mediados pela Bolsa, a pesquisa concentrou-se no principal índice de cada uma delas, aquele que reúne a carteira de ações mais negociadas, vale dizer, as mais importantes empresas de capital aberto listadas na Bolsa. Naturalmente, a composição desse índice é variável, razão porque foi utilizada aquela referente à mais recente atualização. Assim:

Índice Sensex (BSE) – inclui 30 empresas entre financeiras e não-financeiras e foi utilizada a composição atualizada em 29.06.2009;

Índice Ibovespa (BM&F Bovespa) – inclui 53 empresas entre financeiras e não-financeiras, algumas delas com mais de um tipo de ação, atualizada para o período de maio a agosto de 2009;

Índice FTSE/JSE (JSE) – inclui 41 empresas entre financeiras e não financeiras, com atualização realizada em junho de 2009.

As informações referentes às áreas de investimentos das empresas não financeiras dos índices foram colhidas nos sites de cada uma delas. Desprezaram-se informações sobre exportação realizada, registrando-se tão-somente os investimentos da empresa, por força de participação em empreendimentos (fusões, *joint-ventures*) ou investimento direto, inclusive por aquisição. Além dessa pesquisa sobre os índices, o trabalho levantou informações sobre os índices mensais de capitalização de um grupo de Bolsas de Valores (Nova York, Londres, Tóquio, Frankfurt, Singapura, Mumbai, São Paulo e Johanesburgo) de janeiro de 1995 a dezembro de 2008. Com isso, foi possível estabelecer uma correlação entre as Bolsas de economias mais maduras e as três da pesquisa, além de observar o desempenho das Bolsas no período.

Não obstante a limitação das fontes de pesquisa importa salientar que, também, têm a vantagem de permitir a continuidade do trabalho e aprofundamento ou extensão para outras localidades, mantendo-se as mesmas bases metodológicas e fontes de informações.

PARTE I – AS BASES HISTÓRICAS DA ORGANIZAÇÃO ECONÔMICA DO MUNDO

A relação entre os dois espaços – o Estado-Nação e a Cidade – são examinados segundo a perspectiva teórica e, também, na sua evolução histórica. A intenção, nesta primeira parte é estabelecer a condição institucional que está subjacente a cada um desses espaços, seja ela tomada do ponto de vista da função que lhes é mais própria, seja na forma como se manifesta no conjunto da organização espacial da economia.

Assim, o Capítulo 1, dividido em duas partes, inicia-se determinando os conceitos segundo os quais se orientará a presente tese, para o Estado e a Cidade, em termos das funções que ambos desempenham na sociedade e sua relação entre si. Em complementação, acrescenta-se um segundo item com uma discussão sobre a questão institucional, ordenando os parâmetros para sua consideração no trabalho.

O Capítulo 2 traça um quadro evolutivo das dinâmicas financeiras e de como, e sob qual estruturação moldaram-se gradativamente hierarquias e relações entre países. A análise do quadro daí resultante é objeto do Capítulo 3, que percorre a trajetória da organização econômico-territorial mundial desde o pós-guerra até o final do séc. XX.

CAPÍTULO 1 ESPAÇO E INSTITUIÇÕES

Este capítulo constitui uma primeira abordagem de duas categorias espaciais objetos do trabalho em questão, Estado e Cidade, do ponto de vista de sua formação e vínculos históricos. Neste sentido, enfatiza-se a posição dessas categorias à luz dos aspectos econômicos que conferem uma condição peculiar às relações entre elas. Esse enfoque, por outro lado, faz sobressair a face institucional com que podem ser abordadas as funções do Estado e da Cidade – ela também objeto de construção – que lhes conferem identidade territorial. Por isso, a segunda parte do capítulo dedica atenção à maneira como vem sendo

conduzido o debate institucional no âmbito da Geografia Econômica, definindo-se as noções que serão importantes para os desdobramentos futuros deste trabalho.

1.1 Estado e Cidade – uma relação histórica

O progresso das ciências tem levado a uma aproximação conceitual entre elas, com uma gradativa superposição de áreas comuns. Mais ainda, a popularização de conceitos, muitas vezes expressos por vocábulos comuns a diferentes áreas do conhecimento, frequentemente acaba por consagrar determinadas acepções. Assim, categorias básicas da ciência geográfica como espaço, território e região têm uso disseminado, seja em outras ciências, seja na linguagem geral, da mesma maneira que, mesmo no âmbito da Geografia, são considerados sobre diferentes enfoques, segundo escolas do pensamento geográfico e ao longo do tempo.

No contexto do presente trabalho, alguns desses conceitos afiguram-se importantes na construção da hipótese, de tal maneira que negligenciar uma discussão prévia sobre os significados com que são aqui empregados pode comprometer o entendimento posterior das análises que se pretende empreender.

O conceito de território, conforme aqui se adota, tem o caráter dinâmico de "um espaço definido e delimitado por e a partir de relações de poder" (SOUZA, 2000: 78), implicando uma especificidade não apenas escalar mas também temporal. Reconhece-se, no entanto, que o mesmo termo é várias vezes empregado, não apenas na Geografia, mas em outras ciências e na linguagem comum apenas segundo sua acepção física. A importância deste entendimento prévio está no fato de que ele supõe uma identidade territorial que se aproveita tanto ao caso do Estado como ao de Cidade.

O Estado ingressou nas discussões no âmbito da Geografia quando Ratzel (1988) o concebeu de maneira indissociável com o solo e, nessa perspectiva, criou e desenvolveu a Geografia Política Clássica:

> "Quando se fala de território estatal, tem-se em vista o Estado em si em suas delimitações espaciais: toda alteração do território estatal é uma alteração do Estado como tal" (RATZEL, 1988 : 151; tradução livre da autora).

A afirmação de Ratzel é tal que ele confunde Estado e território físico, ou seja, quando se modifica o território se altera o Estado. Desse modo, para o geógrafo alemão o Estado constitui-se na "*organização política do solo*" e, portanto, resulta necessariamente da associação de população e solo. (RATZEL, *ibid.*: 14). O uso da expressão "solo" é comentado por Souza (SOUZA, 1995: 85), para notar que Ratzel trata não apenas de um "tipo específico de territorialidade", relativo ao Estado-Nação, mas também que lhe confere um caráter "naturalizado".

Nota-se que essa é uma perspectiva diferente daquela dos cientistas políticos, mesmo quando eles introduzem a dimensão espacial em suas discussões. Gramsci (GRAMSCI, 1966), por exemplo, vê o Estado como organização política decorrente das alianças de classes sociais – operários, camponeses, burguesia e intelectuais – estas sim, referidas a espaços próprios – a cidade e o campo, que lhe conferem caráter identitário.

Raffestin (1993), por seu turno, desenvolveu o entendimento do território como espaço de relações sociais, para contestar a redução da Geografia Política a uma Geografia do Estado, mas ainda se restringiu à identificação do território com o seu substrato físico, não avançando na relação território-sociedade (SOUZA, *op. cit.*). Na verdade, é fácil cair na simplificação da imediata relação Estado-território, uma vez que se subentenda que a força do Estado exerce-se apenas sob a mediatização de um espaço delimitado pelo poder.

Para efeito de abordagem histórica, Tilly (1990) assim definiu o Estado:

> "(...) organizações com poder de coerção, diferentes de grupos domésticos e de parentesco, as quais exercem clara preeminência em alguns aspectos sobre todas as outras organizações dentro de extensos territórios" (TILLY, 1990:1, tradução livre da autora).

A afirmação de Tilly *(id.)* deixa clara a variação do entendimento conforme o tempo histórico de referência, uma vez que, modernamente, o Estado é *o* Estado-Nação, segundo o conceito consagrado a partir do Tratado de Westfália (1648), envolvendo as suas qualidades intrínsecas de soberania e territorialidade (SEBERGS, 2007).

O conceito de cidade, além das dificuldades comuns do processo de construção teórica, embute mais um problema, na medida em que as diferentes

áreas do conhecimento apontam vários caminhos na abordagem da formação histórica dessas aglomerações humanas. A ciência geográfica, de uma maneira geral, identifica a cidade como o *espaço urbano*, fragmentado e articulado, ou, em menor escala, um ou vários núcleos localizados em um país ou região (CORRÊA, 2000). Em qualquer uma dessas perspectivas os vínculos internos e externos são a força e característica das cidades, particularmente relacionadas com sua localização e mutantes dimensões.

Daí a observação de Gomes de que

> "A cidade não pode, pois, ser concebida como uma forma que se produz simplesmente pela contiguidade das moradias ou pelo simples adensamento de população; ela é, antes de qualquer coisa, um tipo de associação entre as pessoas, associação esta que é uma forma física e um conteúdo." (GOMES, 2002, *op. cit.* : 19)

Sob essa perspectiva ganha outra lógica o entendimento de espaço urbano conforme conferido pelos gregos na antiguidade, para quem a formação das cidades se revestia de sentido político e simbólico. Para eles, a cidade fundava-se em um só dia, o que significa vincular o termo ao simbolismo e ao ritual religioso de união de famílias, fratrias e tribos para celebrar um culto comum. Seria assim possível distinguir *cidade*, associação social, de *urbe*, local de reunião e domicílio dessa sociedade (COULANGES, 2006).

É necessário também pontuar a gênese do urbano quando "a produção e/ou captura de um excedente alimentar permite a uma parte da população viver aglomerada, dedicando-se a outras atividades que não à produção de alimentos..." (SINGER, 1998: 7), pois quando se definem as relações de troca entre campo e cidade, ao mesmo tempo se distinguem os produtos de cada um desses espaços.

Cabe, portanto, e neste momento em particular, enfatizar a cidade como a dimensão espacial de trocas, de fluxos, de comércio, de associações, conforme se estruturem e evoluam ao longo do tempo. Neste sentido, ela se distingue do Estado em termos funcionais, uma vez que os dois conceitos da ciência geográfica merecem tratamento e abordagens distintas. No entanto, de acordo

com o entendimento conceitual estabelecido no princípio deste capítulo, ambos têm dimensões territoriais e institucionais construídas historicamente.

Tal consideração reforça a necessidade de examinar as análises já realizadas, quando referidas à evolução e formação da cidade e do Estado e, mais precisamente, a relação entre eles. Tilly (*op. cit*) admite que cidades e Estados formaram-se ao mesmo tempo, por volta de 6.000 a.C., mas reconhece terem então a configuração de cidades-estado, concentrando as qualidades fundamentais de ambos, dada a dependência que se estabelecia entre o aglomerado social e a autoridade que o conduzia.

Braudel (1998b), por outro lado, acredita que um pólo urbano, uma cidade capitalista encontrava-se no centro da economia-mundo, como Estados-cidades, e que, nesta condição, anteciparam-se aos Estados territoriais. Cidades, preferencialmente abertas para o mar, concentravam e redistribuíam informações, mercadorias e negócios o que permitia um crescimento de seu entorno, criando rivalidades, nascendo e morrendo ao sabor de suas relações.

A dinâmica de surgimento-desaparecimento é justificada em Pipitone (2003), ao entender que as primeiras cidades, como agentes de polinização de um incipiente capitalismo, "(...) não constroem arquiteturas institucionais capazes de regular, sobre a base de alguma forma sólida, suas relações recíprocas" (PIPITONE, *id.:* 9; tradução livre da autora). Assim, entende o autor que as "funções de Estado" existentes, não estavam desenvolvidas o suficiente – ou não tinham força bastante – para regular aquelas relações. Na medida em que as cidades se desenvolvem e ampliam comunicações e trocas comerciais entre si, envolvendo mais amplas áreas, impõe-se a proteção da riqueza que leva ao princípio do poder. Nesse ponto sua afirmação converge para a perspectiva de Braudel (*op. cit.*) e Tilly (*op. cit.*) quanto à precedência histórica das cidades sobre os Estados e, mais ainda, sobre a relação de dependência mútua, algo funcional, existente entre eles. Singer (*op. cit.*) destaca também a cidade enquanto território da classe dominante, do poder e, por conseguinte, sua proximidade com o Estado.

Neste aspecto, Taylor (2007) ao criticar o excessivo Estado-centrismo das ciências sociais, prejudicando uma visão mais justa do papel das cidades na

construção da civilização, concorda com a análise de Braudel (*op. cit.*) e Tilly (*op. cit.*) sobre as formas iniciais assumidas pelos híbridos Estados-cidades da Mesopotâmia. E reforça suas considerações com a abordagem de Jacobs (1992) sobre os dois grupos de atividades possíveis de serem encontradas nas sociedades humanas:

1. prender/guardar/administrar;
2. comercializar/fabricar/prestar serviço.

Tais conjuntos, ainda segundo Jacobs (*ibid.*), corresponderiam a duas grandes lógicas éticas, diferentes e contrárias, que ela denominou genericamente de síndromes morais de "guardião" e "comércio". Muito naturalmente é possível então associar às cidades as atividades do segundo grupo e ao Estado as do primeiro. Ou, dito de outra forma, a concentração da atividade comercial veio a constituir as cidades, enquanto a centralização do trabalho de guardião formou os Estados, em dois processos distintos, ainda que ocorridos em um mesmo contexto geográfico.

A análise empreendida por Tilly (*op. cit.*) de certa maneira confere uma coerência e lógica a esse raciocínio. Para ele, a guerra foi a motivação e a base da formação dos Estados-Nação e implicava o aporte de largos recursos materiais, cuja viabilização dependia das atividades comerciais, localizadas nas cidades.

Conforme a cidade depende do campo para o fornecimento de alimentação e matérias primas, é possível esquematizar assim a evolução do espaço:

cidade demanda → região responde → cidade aumenta **=** espiral de crescimento.

Essa indicação geral e a evolução das atividades econômicas nos diversos espaços comandaram a estruturação de padrões e modelos de hierarquização de cidades (CHRISTALLER, 1966), de relação das cidades e sua área de influência (PERROUX, 1955), entre outras análises de cunho espacial.

Do lado da coerção, entendida como ação do Estado, Tilly (*op. cit.*) constrói sua argumentação sobre o entendimento de que coerção é a aplicação acordada (planejada, organizada) – por ameaça ou efetivamente – de uma ação que comumente causa perda ou prejuízo para pessoas ou patrimônio de indivíduos ou

grupos, que estão cientes tanto da ação como de seu potencial dano[1]. A coerção, assim como o capital, pode se acumular e concentrar no que resulta e se consolida o Estado. À proporção em que se relaciona a coerção com o poder institucionalizado, constroem-se territórios com características próprias, seja em sua dinâmica interna seja em sua relação com outros territórios (TILLY, *id.*).

O detalhamento acima permite entender mais claramente o modelo proposto por Tilly (*id.*) para explicar a formação dos Estados europeus: há uma relação mais ou menos próxima entre coerção e capital a qual historicamente permitirá a formação de diferentes tipos de Estados. Assim, quanto mais próximos em seus objetivos se tornam os detentores das regras de coerção e os proprietários dos meios de produção maior a expansão dos Estados e cidades e sua dominação/exploração de mais amplas áreas. Ou, visto de outra forma, ocorre uma convergência de objetivos, que Knox e Taylor (KNOX; TAYLOR, 1995) denominam mutualidade entre cidades e Estados, condição esta responsável pela formação dos Estados europeus.

No que diz respeito à África, Américas e parte da Ásia, uma primeira e apressada dedução seria a de que, como colônias que foram dos Estados europeus, de uma forma geral reproduziriam aquela experiência na formação dos seus próprios Estados e cidades. Tal não foi o caso, e as lógicas e estruturas institucionais se construíram sob a influência de um conjunto mais complexo e variado de fatores, resultando em uma configuração muito própria em cada caso.

O que se pretende fixar nesta abordagem inicial é a relação histórica da Cidade e do Estado. O Estado concentra a capacidade de garantir direitos, administrar e estabelecer punições. À Cidade cumpre desenvolver as atividades econômicas derivadas da acumulação do capital. Os tipos de relação historicamente construídos no exercício dessas funções é que respondem pelos diferentes padrões espaciais hoje disseminados.

[1] O termo “coerção” pode e deve ser entendido aqui de uma forma simbólica, correspondendo a ações que visem à garantia de direitos, incluindo estrutura e normas adequadas.

1. 2 A Base Institucional da Organização Territorial

Impossível não reconhecer o papel crucial das instituições na conformação de Estados e Cidades, na sua relação entre si e com outros Estados e Cidades, na maneira como exercem suas funções de poder organizacional e de produção de bens e serviços, configurando o que se poderia chamar instituições sócio-espaciais. Cumpre qualificar melhor a afirmação, uma vez que ela embute conceitos dos quais resultam linhas de abordagem fundamentais na trajetória desta tese, conforme destacado na Introdução.

Em primeiro lugar, é necessário situar o chamado debate institucional, uma vez que a questão tem sido alvo de vários e importantes trabalhos na área da Geografia Econômica, da Economia Regional e Urbana (Wood ; Valler, 2001). Alguns parâmetros teóricos devem ser assinalados, para orientar as análises que possam ser feitas sobre a relação entre instituições e dinâmica espacial, destacando que se privilegia o enfoque econômico dessas abordagens e trajetórias.

Há uma quase unanimidade entre os estudiosos em remeter a Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchell, economistas americanos que publicaram seus trabalhos, principalmente após a Primeira Guerra Mundial, a precedência na consideração das instituições na teoria econômica (CONCEIÇÃO, 2002; HODGSON, 2007). Esta “velha” escola institucionalista nasceu da ideia de se construir uma teoria econômica alternativa ao pensamento neoclássico então dominante, para explicar o crescimento econômico. O pensamento de Veblen (1965) e dos outros integrantes da corrente institucionalista partia de concepções situadas nos campos da psicologia e da antropologia, para explicar o comportamento humano negando os pressupostos da racionalidade absoluta. Complementarmente, a perspectiva desses institucionalistas considerava cruciais a mudança e o processo de constante evolução da economia, decorrentes do comportamento humano dominado por hábitos e pela coerção. Essa visão levou a escola a ser identificada com as teorias da evolução, uma “teoria econômica evolucionária” (CONCEIÇÃO, *op. cit.*: 89; aspas no original), com peso maior na descrição e menor ênfase na construção de um arcabouço teórico.

Essa abordagem não se coadunava com o ambiente da administração política econômica desenhado a partir da crise do início do séc. XX, que exigia respostas

mais fortes e imediatas, com parâmetros passíveis de controle e que conferissem maior confiança desde que referidos a um conjunto teórico articulado. De sua parte, a teoria neoclássica baseada na tendência ao equilíbrio e na escolha racional dos agentes econômicos servia a tais necessidades, e a linha institucionalista permaneceu no âmbito dos estudos acadêmicos.

Hodgson *(op. cit.)* localiza entre 1970 e 1980 a maior ocorrência de estudos que retomavam o enfoque institucional, por intermédio da chamada "Nova Economia Institucional-NEI". As bases teóricas da nova escola colocavam maior ênfase na microeconomia e no papel dos custos de transação, que seriam fortemente influenciados pelas instituições (CONCEIÇÃO, *op. cit.;* HODGSON, *op. cit.).*

Entende-se que a complexidade das relações entre instituições e organizações no mundo atual, bem como a perspectiva de evolução da dinâmica espacial entre as economias que aqui se intenta desenvolver, recomenda que se lance mão de diferentes abordagens, na medida em que contribuam à análise, sem limitar-se a apenas uma delas, comprometendo a coerência geral do trabalho. Neste sentido, cumpre observar que, no alicerce das diversas linhas de pensamento, situam-se os conceitos de instituição e de organização. Para Conceição (*op. cit.*) trata-se de ponto crucial:

> "(...) dependendo da forma empregada para se definir o termo instituição, diferentes serão os enfoques, o tratamento teórico e o arcabouço conceitual que darão substância à respectiva resposta. Por exemplo, para Veblen, o "pai" do antigo institucionalismo norte-americano, instituição é o conjunto de hábitos ou formas de pensamento comuns à generalidade dos homens. Para Commons (1934), o precursor da Nova Economia Institucional, instituição é a ação coletiva que controla, libera e favorece a expansão da ação individual, tratando-se, dessa forma, de um processo de negociação social subordinado ao conceito de transação. Já a moderna tradição tem, na famosa definição de Douglass North (1994), o entendimento de que as instituições são restrições humanamente inventadas que estruturam as interações humanas, constituindo-se de restrições formais (regras, leis, constituições), de restrições informais (normas de comportamento, convenções,

> códigos de conduta autoimpostos) e de suas características em fazê-las cumprir. (CONCEIÇÃO, *op. cit.*: 18-19)"

A conceituação de organizações é decorrente daquela de instituições. North (NORTH, 1990) entende que são também restrições à ação humana, mas configuram um movimento em bloco tendo em vista objetivos comuns. Dessa forma, ainda que influenciadas pelas instituições elas são a origem das mudanças institucionais (NORTH, *ibid.*). É uma visão semelhante àquela de Gil (GIL, 2001), para quem elas são configuradas pelos agentes que "executam" as instituições, daí resultando que, na verdade, são os agentes que determinam não apenas a continuidade e intensidade das regras, mas igualmente a direção de sua mudança. Lembrando, por oportuno, a definição de Estado proposta por Tilly (*op. cit*) citada no item anterior, e sua relação com o debate aqui empreendido.

O conjunto maior de institucionalistas – assim designados os estudiosos que ressaltam a importância das instituições – orientam-se segundo pressupostos diversos, de tal forma que suas conclusões e análises diferem substancialmente. Steinmo (2001), por exemplo, tenta explicar as divergências dos estudos de cunho institucionalista sobre política segundo a abordagem metodológica utilizada pelos autores. Desse modo, ele identifica os institucionalistas ditos "históricos", preocupados em reconhecer e entender as conformações políticas existentes e, a partir disso, as explicações possíveis. Ou seja, praticam o chamado método indutivo e colocam os aspectos institucionais entre as variáveis capazes de explicar a dada realidade, porém conferindo-lhes a maior ênfase dentre o conjunto de causas. O segundo grupo, dos institucionalistas ditos "da escolha racional", no seio dos quais se alinha North, praticam o método dedutivo e buscam identificar as bases institucionais que configuram a realidade partindo de um modelo lógico.

Diante disso, na década de 1990, entre as diversas contribuições, distingue-se o neoinstitucionalismo, cujo expoente maior, Douglass North (1990, *op. cit.*) constrói um modelo acabado de análise do crescimento econômico fundado nas instituições e suas mudanças. A preocupação principal e mais recente de North (1994, *op. cit.*) é estabelecer a relação entre o crescimento econômico e as instituições que em suas modificações conformam o desempenho da economia.

Ele trabalha com o enfoque dos custos de transação[2] que podem ser aumentados ou diminuídos de acordo com as instituições do dado país e, com isso, repudia vivamente o princípio neoclássico da escolha racional. Para North (*ibid*), a impossibilidade de consideração da escolha racional ou sua limitação está diretamente relacionada com o domínio, por parte dos envolvidos na transação, de todas as informações e suas consequências, o que pode existir ou não dependendo das instituições (formais e informais) vigentes. É neste ponto que ele desenvolve a noção de *mercados eficientes* (grifo da autora) nos quais os custos de transação são diminuídos em função de instituições. Neste sentido, concorda e reforça a base do pensamento da NEI ao mencionar que "... quando há custo na transação, as instituições são importantes" (NORTH, 1990, *op. cit.*: 12; tradução livre da autora).

Quando desloca o ponto crucial do crescimento econômico e, por consequência, as razões da existência de países mais ou menos desenvolvidos para as instituições e organizações neles existentes, ou seja, a sua *matriz institucional,* (grifo da autora) North trabalha com algumas noções e pressupostos como a de *path dependence* (GALA, 2003), relacionada diretamente à formação histórica das nações. Assim, para ele, os Estados-Nações, são fundamentais, uma vez que definidores da base legal da sociedade, de tal forma que é impossível situar na sua teoria a posição, por exemplo, de organizações/instituições supranacionais (GALA, *op. cit.*; VELASCO E CRUZ, 2004). Sem dúvida, esta se torna uma abordagem contestável, pois é impossível desconhecer a importância das instituições supranacionais para a relação econômica entre países e sua influência dentro mesmo do ambiente nacional.

Em outras palavras, ao analisar o sistema nacional como unidade distinta, cujas matrizes institucionais responderiam pelo seu desempenho econômico, North (*op. cit.*) deixa de considerar a base do capitalismo, ou seja, as relações, os termos de trocas, as redes sociais e de comércio que desde sempre foram forças de grande influência nas mudanças institucionais e organizacionais. É a partir de tais premissas que, por exemplo, critica fortemente a Comissão para a América Latina-CEPAL e a teoria da dependência nela desenvolvida, por reforçar

2 North entende como custos de transação aqueles envolvidos na proteção dos direitos de propriedade, nas medidas dos objetos de comércio e nos acordos firmados (NORTH, 1994).

organizações e incentivos existentes na região (VELASCO E CRUZ*, op. cit.*): "Esta explicação não só racionaliza a estrutura das economias da América Latina, como também contém implicações políticas que reforçariam a atual matriz institucional." (NORTH*, ibid.*: 100; tradução livre da autora).

Além dessa contribuição, cabe mencionar a posição da chamada escola regulacionista, cuja maior representatividade encontra-se na França, e que não se preocupa em estabelecer conceitos, mas reforçar, por intermédio do realce no papel das formas institucionais, sua oposição aos princípios neoclássicos e à crença na cooperação entre Estado e mercado (CONCEIÇÃO*, ibid.*).

Da discussão e recuperação dos conceitos acima ressalta a dificuldade de se estabelecer um conceito universal capaz de incluir uma gama tão variada de aspectos. Entende-se que Hodgson (*op. cit.*) chega a uma síntese interessante, que serve bem aos propósitos da presente análise:

> "Instituições são sistemas de regras sociais estabelecidas e fixadas que estruturam as interações sociais (...). Organizações são instituições especiais que envolvem (a) critérios para estabelecer seus limites e distinguir seus membros de não-membros; (b) princípios de soberania sobre quem as conduz; (c) cadeias de comando instituindo responsabilidades dentro da organização" (HODGSON, 2006, *op.cit.*: 18, tradução livre da autora).

Portanto, trata-se de considerar instituições e/ou organizações de forma mais ampla, de forma a permitir o tratamento da dimensão espacial sob a perspectiva sistêmica, vale dizer, as "geografias" resultantes do "(...) entrelaçamento da rede de intenções, conhecimentos, recursos e poderes dispersos (...)" (PHILO e PARR, 2000: 514; tradução livre da autora). Wood e Valler vão além ao destacar os avanços da literatura com os "processos de institucionalização e de constituição, construção, e de desempenho das instituições" (WOOD e VALLER, *op. cit*:: 1140-1141; tradução livre da autora), perspectiva que completa a direção que se deve seguir no exame dos movimentos mais recentes da economia mundial.

Por fim, há que se referir ainda à questão do mercado. Trata-se de mais uma das palavras com acepções diversas, e que pode ser entendida segundo um

enfoque espacial como local onde se realizam negócios, mas também como conjunto real ou potencial de demanda por produtos (físicos ou financeiros) e/ou serviços, o que permite atribuir-lhe tamanho, comportamento, trajetória etc. Gil (*op. cit.*), por outro lado, entende o mercado como instituição, conferindo, inclusive, uma importância destacada, relacionando o seu processo de desenvolvimento como resultante da própria evolução da sociedade. De fato, o sentido com que ele trata o mercado é o de que este é prévio ao próprio comércio ou, dito de outra forma, é "(...) a qualidade de 'aceitação do outro' como elemento civilizador e universalizador do comportamento humano" (GIL, *op. cit.*: 134; tradução livre da autora).

Sem dúvida, é como uma instituição que o mercado, particularmente o financeiro, se estrutura e organiza segundo regras e se relaciona com outras instituições, como o Estado. Ainda assim, ressalta-se que cada uma delas tem lógica própria e que atuam, muitas vezes, de forma complementar (BATISTA, 2006).

Retomando a discussão do item anterior, pode-se dizer que as instituições e organizações permitem a construção de tipos de poder, os quais se diferenciam na forma de atuação. Não interessa neste trabalho aprofundar os aspectos filosóficos e conceituais inscritos no assunto, mas sim pontuar que os modos de poder – dominação, autoridade, coerção, sedução etc, - conforme exercidos por instituições e organizações e as concepções do mesmo nas quais se incluem capacidade e prática (ALLEN, 1997), identificam em seu conjunto um ambiente institucional diferenciado no tempo e no espaço. Por isso Pipitone (*op. cit.*) alude ao Estado-Nação e à cidade mercantil como as duas grandes experiências institucionais e territoriais que moldaram a modernidade e identifica nos blocos regionais mais uma manifestação desse tipo de conjunção.

CAPÍTULO 2 ASPECTOS ESPACIAIS DA FORMAÇÃO DO MERCADO FINANCEIRO

De tudo até agora discutido, fica clara a condição da cidade como *locus* natural para a realização de trocas, estabelecimento de relações, acumulação de riqueza. Hobson (1983) trata da renda agrária que "migra" para as cidades como a primitiva condição para a origem do capitalismo, quando tal riqueza deixa de servir apenas ao consumo luxuoso ou ao entesouramento, para ser usada com fim lucrativo. Ele lembra, inclusive, que antes desse uso produtivo, as guerras – defensivas ou ofensivas – consumiram grande parte daquelas riquezas acumuladas, extraídas dos impostos, taxas e aluguéis de terra, uma posição que reforça as análises de Tilly *(op. cit.*) já comentadas.

A disponibilidade da riqueza nas cidades e a economia de trocas que há muito aí se estabeleciam, adquirem diferentes feições, influenciadas pela cultura, pela geografia local, pelas condições de comercialização. Neste sentido, as feiras disseminadas pelo mundo são bases de uma hierarquia mercantil que tem características ora locais, ora regionais. No entanto, a condição transitória de lugar central conferida à localidade por ocasião da feira (CORRÊA, 2001) distingue esta estrutura espacial daquela das maiores cidades, até porque ela é mais própria das sociedades agrárias (SKINNER, 1964). Braudel (1998a) elabora cuidadoso e detalhado estudo das feiras, das relações existentes entre elas, a ponto de constituírem redes e circuitos, nelas identificando o crédito como uma instituição disseminada, conforme oferecido pelos próprios mercadores. Tais considerações também vêm ao encontro das análises de Tilly (*op. cit.*) quanto às formas espaciais resultantes da combinação de acumulação e concentração de poder e riqueza.

Assim, gradativamente, ao lado das feiras de mercadorias também florescem as "feiras de dinheiro", o embrião do mercado financeiro. Conforme passa a envolver maiores quantias o crédito se especializa e desenvolve, caminhando para uma concentração em cidades que exercem funções de entreposto, de distribuição, de trocas de câmbio, quando a circulação da moeda já ultrapassa as dimensões do país.

Por outro lado, a evolução do dinheiro de instrumento de troca comercial para recurso capaz de gerar lucro é para Hobson (*op. cit.*) a condição de desenvolvimento do capitalismo, revelando o empresário que reúne as riquezas das famílias, da Igreja, dos reis para administrá-las segundo as aplicações mais rentáveis.

Claro está que conforme se expandem e diversificam as aplicações financeiras, tornam-se mais complexas as instituições que regem os mercados e as regras que orientam as transações. De tal maneira, aquelas cidades que oferecem melhores condições, que têm os mais amplos serviços, naturalmente concentram os mercados e são palco das primeiras e mais modernas organizações destinadas a acolher as transações financeiras. Lembrando as contribuições de Gil (*op.cit.*), referidas no capítulo anterior, não se pode esquecer que o mercado, além de um lugar de encontro entre vendedores e compradores, é uma "construção social que reflete o ambiente institucional em que se insere" (ABRAMOVAY, 2001: 3). Tanto assim é que, os bancos de caráter privado já existiam desde a antiguidade sempre situados nas grandes cidades comerciais (Amsterdã, Veneza, Gênova, entre outras), ocupando-se, no início, só com depósitos e transferências e passando às funções de empréstimos e adiantamentos quando a expansão dos negócios assim passou a exigir (BRAUDEL*, op. cit.*).[3]

O crescimento do mercado financeiro esteve, portanto, diretamente relacionado à disponibilidade de capital oriundo do comércio de mercadorias que crescia cada vez mais. Adda (2006), ao tratar da formação dos mercados, contrapõe-se à ideia de que os mercados internacionais formaram-se a partir da evolução gradativa dos mercados locais. Alinhando-se à Braudel (*op. cit.,* 1998b) e Pollanyi (1944) ele atribui ao comércio de longo curso, o comércio exterior, a consolidação do mercado. E acrescenta: "Deste comércio de longo curso, resultado da localização geográfica dos bens, nascem os mercados..." (ADDA, 2006: 14; tradução livre da autora).

3 É importante assinalar que algumas referências a bancos públicos nessa fase, podem levar à falsa impressão de que se tratava de bancos oficiais, estatais, criados com dinheiro do Estado. O termo público, do inglês *public,* refere-se exatamente à instituição com acesso livre ao público em geral e não exclusivamente a bancos nacionais, vale dizer, estatais.

Corazza (2006) também concorda com os autores acima referidos e vai além ao estabelecer a profunda relação entre mercados externos e formação de economias nacionais. Têm-se, assim, duas dinâmicas econômico-espaciais interligadas: a) o comércio de longo curso, na busca de mercadorias produzidas em colônias situadas principalmente na Ásia e América do Sul; e, b) a formação de economias nacionais pela circulação interna das mercadorias. Em ambas as dinâmicas encontram-se os elementos condicionantes da formação capitalista, conforme identificados em Hobson *(op. cit.*)[4].

Essas dinâmicas permitem, também, estabelecer a diferença entre a condição do capitalismo mercantil comandado, na sua maior parte pelas Cidades-Estado embora não reconhecido como tal pela maioria dos autores, e o capitalismo industrial de economia nacional, conformado a partir da criação do sistema de nações soberanas ao final da Guerra dos Trinta Anos e identificado com a Revolução Industrial. Sem dúvida a entrada na cena econômica dos Estados-Nação muda a face da economia, das finanças e a relação entre os banqueiros das grandes cidades e os seus governantes.

Em uma primeira etapa, no entanto, endividados junto aos banqueiros em função dos esforços da guerra, os Estados promoveram alianças com estes, de maneira a consolidar-se internamente e manter seus interesses e conquistas externas, inclusive nas colônias. A penetração dos negociantes no aparelho estatal estabelece convergência de objetivos entre o poder político e o poder comercial, incluído neste o financeiro (CORAZZA, *op. cit.*; ADDA, *op. cit.).*

Essa confluência de fatos e circunstâncias, que implica transformações e o início de uma era de grandes desenvolvimentos, tem repercussão em instituições e organizações então estabelecidas. É o caso, por exemplo, das Bolsas e sociedades por ações. Quanto às primeiras, Braudel *(op. cit.*) reconhece a dificuldade de estabelecer cronologias, mas referencia a sua existência já no séc. XIV, abarcando todos os tipos de operações (câmbio, mercadorias, seguros

4 Hobson (*op. cit.*: 5-6) relaciona as condições que se conjugam para a construção de uma indústria capitalista: produção de excedente de riqueza poupada; existência de classe trabalhadora que aplica sua capacidade de trabalho; desenvolvimento de métodos de produção que venham a utilizar instrumentos e maquinaria; existência de mercados grandes e acessíveis para consumir a produção; e, existência do desejo e capacidade de aplicar a riqueza acumulada com o objetivo de lucro.

marítimos etc.), gradativamente especializando-se até a construção de edifícios especiais para abrigá-las nas cidades, como sinal da sua importância. O caso das sociedades não é muito diferente.[5] Desde sempre o comércio propiciou associações de mercadores evoluindo para as sociedades em comandita e destas para a sociedade por ações. A consolidação dessas duas instituições coincide naturalmente com a fase de maior desenvolvimento nas economias nacionais e mundial, pois as ações negociadas em Bolsa atingem um maior número de financiadores, buscam capital em uma área mais extensa e implicam uma concentração espacial dos mercados onde são realizadas as transações. Ou como diz Hobson:

> "(...) os empreendimentos capazes de assumir a forma de empresa com capital por ações são aqueles em que se exige um mínimo de gestão qualificada e onde a escala dos negócios ou a posse de um monopólio natural limita ou impede a concorrência externa." (Hobson, *op. cit.*: 51)

Das observações acima é importante assinalar que o crédito é ponto comum entre os dois momentos e os dois tipos de estruturação econômica – o mercantil e o industrial – da mesma forma que a cidade é o espaço por excelência da expressão da concentração de ambos, quanto maior a escala de sua ação. É possível situar o papel das cidades como elemento espacial vital tanto para o desenvolvimento do capitalismo mercantil como na sua transição para o industrial, via formação de mercados nacionais, na medida em que a concentração espacial de capitais negociáveis – entre banqueiros e governo – é a base financeira que viabilizou, de diferentes formas e em distintos momentos, as atividades econômicas. Enfim, estruturava-se ali o espaço mais favorável à conformação do capital financeiro, confluência dos capitais comercial, industrial e bancário que os articula e domina (CORAZZA, *op. cit.*).

O capitalismo mercantil teve em Amsterdã, nos primórdios do séc. XVII, o centro comercial e financeiro do mundo. Sua condição geográfica já havia

---

5 Braudel (1998a, *op. cit.*: 383) faz uma distinção importante: **sociedades** estavam referidas às associações comerciais, à evolução capitalista; as **companhias**, por outro lado, configuram associação entre capital e Estado e estão sujeitas à intervenção oficial, o que muitas vezes chocava-se com os interesses do capital privado.

permitido adiantar-se no desenvolvimento do transporte marítimo, nas funções de armazenagem e distribuição de mercadorias para outras praças, de forma que passa a ter influência nos preços finais e nas transações financeiras. Quando começa a se estruturar o Estado Holandês, os seus interesses se confundem com os dos comerciantes de Amsterdã e, por intermédio desse comércio, foi conquistada a Europa e, consequentemente, o mundo (BRAUDEL, 1998a, *op. cit.*). Para tanto, também foi fundamental a criação da VOC (Companhia Unida das Índias Orientais), em 1602, reunindo todas as companhias que exploravam o comércio com a Ásia, em regime de monopólio (BRAUDEL*, id.).* À VOC acrescenta-se, já em 1623, a WIC (Companhia Neerlandesa das Índias Ocidentais) detendo o monopólio da exploração do comércio com a África Ocidental e com as Américas.

As duas companhias, com participação e regulação direta do Estado, mas com ações negociadas na Bolsa de Amsterdã, são consideradas por muitos como as primeiras empresas multinacionais da história econômica, com escritórios nas principais cidades da Holanda e nas possessões onde explorava o comércio de mercadorias para toda a Europa. São, também, um híbrido entre empresa comercial e território além mar, os quais sustentavam a relação Estado-colônia, de tal maneira que o fim da VOC em 1800, por exemplo, é seguida da conquista das colônias na Índia pelos ingleses.[6]

A maior circulação de mercadorias conduziu, naturalmente, à maior circulação de capitais, sendo que já em 1609 era criado o Banco de Amsterdã, de caráter público, e a cidade instalou o primeiro mercado de valores, comercializando fundos públicos, ações das companhias, inaugurando especulações e jogos cujos valores elevados e ganhos por vezes significativos faziam confluir para “a praça” capitais de várias procedências e a solicitação de créditos de diversos países (BRAUDEL, *id.*).

O declínio de Amsterdã enquanto cidade concentradora da atividade econômica e financeira do mundo é analisado sob diferentes pontos de vista e, conforme o enfoque usado, envolvido em processos distintos (BRAUDEL, *id;*

6 De acordo com os termos do Tratado entre Inglaterra e Holanda, firmado em 1824, a Coroa Holandesa cedeu à Coroa Britânica todas as suas propriedades na Índia e abriu mão de seus direitos sobre elas. Disponível em: <http://en.wikipedia.org/wiki/Anglo-Dutch_Treaty_of_1824> Acesso em 05 jul. 2008.

HOBSON, *op. cit.*). Evidentemente, é impossível analisar a gradativa mudança do centro do poder mundial do ponto de vista apenas de Amsterdã, pois há que se tomar em conta um sistema muito mais amplo em que se cruzam variáveis e tendências diversas, e o aprofundamento desses aspectos foge aos limites deste trabalho. De uma forma mais geral, pode-se dizer que a razão da substituição de Amsterdã por Londres, como foco mundial de poder econômico e financeiro, esteve fora de seu âmbito, referindo-se ao desenvolvimento das economias nacionais e uma gradativa mudança na disposição de forças no tabuleiro mundial.

Enquanto a influência de Amsterdã estava centrada particularmente no seu domínio do comércio e transporte mundiais, Londres valeu-se, além disso, do vigor da economia nacional, da chamada Revolução Industrial. Braudel (1998a, *op. cit.*: 468, aspas no original) faz referência à "revolução financeira" ocorrida na Inglaterra ao longo do séc. XVIII, a qual permitiu Londres chegar ao séc. XIX com um mercado financeiro estruturado. Nas últimas décadas do séc. XVIII títulos da Holanda são comprados por ingleses e vice-versa, em movimentos especulativos na busca de maiores ganhos, de tal forma que "A praça de Amsterdã, a partir de meados do século, forma um bloco com a de Londres." (*id:* 470).

É importante analisar também o movimento de deslocamento do centro do poder mundial no séc. XVIII sob o prisma da dinâmica territorial intra-nacional e entre países. A consolidação da economia nacional é parte do fortalecimento do mercado financeiro da cidade, inaugurando uma nova forma de relação entre instituições, um reforço e especificidade de regulações que atingem tanto a escala nacional como a internacional.

Mauro *et al.* (2008) apontam uma fase de intenso intercâmbio financeiro no período anterior à Primeira Guerra Mundial, quando até países pequenos podiam emitir títulos em libras esterlinas na Bolsa de Mercadorias de Londres. Mas, se ao final do séc. XIX a posição do Reino Unido estava consolidada na Europa, as primeiras décadas do séc. XX apontam para uma hegemonia americana, construída nas últimas décadas do período anterior, com avanços e inovações no mercado financeiro (SARRE, 2007). [7]

---

7 Os comerciantes de Chicago introduziram um progresso-chave no mercado financeiro ao passarem a vender e comprar trigo "futuro", criando-se, "o mercado de futuros". E como, neste mercado, "o comércio é referente à alteração no valor do produto no tempo e não do produto em

Ou seja, no início do séc. XX a dinâmica espacial da economia mundial já se estruturava de uma forma diversa. Há uma consolidação do sistema de nações e dos seus mercados internos sob o regime capitalista, baseado na acumulação incessante de capital que conduz à necessidade de mudança tecnológica e, consequentemente, expansão contínua de fronteiras (WALLERSTEIN, 1979). A partir de então, a referência espacial do Estado-Nação para as análises econômicas direciona e, de certa maneira, limita a visão da evolução sobretudo da relação entre dinâmicas ocorridas em outras escalas (TAYLOR, *op. cit.*).

Por outro lado, há uma clara hierarquização das nações, divididas entre países desenvolvidos, cujo processo de industrialização iniciado no século anterior já estava amadurecido e um grupo de países em desenvolvimento, de forma geral ex-colônias tornadas independentes, agora fornecedoras de matérias primas. Segundo Bairoch e Kozul-Wright (1996: 12) o comércio europeu correspondia a cerca de 70% do comércio total em 1870 e a 62% em 1913. A queda da participação européia corresponde ao movimento de reconfiguração espacial do poder financeiro, com o aumento da participação dos Estados Unidos.

Ao mesmo tempo, observa-se o impacto mais forte das crises – seja positivo ou negativo – sobre as economias mais desenvolvidas, ainda que em intensidades diferentes. A par da heterogeneidade resultante de tais efeitos, é possível falar de certa homogeneização institucional, na medida em que se disseminaram as instituições capitalistas – particularmente as regras quanto ao comércio e fluxo de capitais – inclusive nas nações periféricas.

Essas regras, configuradas em tratados entre países incluindo tarifas protecionistas e condições diferenciadas, foram uma necessidade decorrente do crescimento das exportações estimuladas pelo progresso nos transportes e nas comunicações em longa distância (BAIROCH; KOZUL-WRIGHT, *ibid*). O estímulo ao comércio faz o mundo viver um ciclo de prosperidade, compatível com a maturação das inovações, segundo as análises desenvolvidas por Kondratieff e Schumpeter, para a sucessão de períodos de expansão e recessão (EGLER, 1993).

---

si, os 'futuros' são conhecidos como derivativos" (SARRE, *op. cit.*: 3; tradução livre da autora). Até hoje a Bolsa de Valores de Chicago é a que tradicionalmente determina o preço das *commodities*, para todo o mercado mundial.

Nesse sentido, os grandes divisores de águas que marcam um novo período na economia financeira mundial – a chamada crise de 1929 e as duas grandes guerras – estão diretamente relacionados aos avanços, à liberalização e à internacionalização do mercado financeiro. Quando a Bolsa de Nova York quebrou repercutindo em todo o mundo, não apenas comprovou-se a mudança da hegemonia mundial para os Estados Unidos, mas, sobretudo, ficou clara a mudança de patamar nas relações entre países. Inicia-se uma nova etapa da economia mundial em que, no dizer de Corazza (*op. cit.*), três lógicas capitalistas presentes historicamente, não só coexistem como se reforçam: a lógica comercial cujo reflexo espacial é a relação internacional; a lógica produtiva que se espacializa multinacionalmente e, por fim, a lógica financeira, típica do espaço global.

A passagem para esse novo nível se rege pelas vantagens comparativas do ambiente institucional, social e geográfico, a qual corresponde a uma regulação que conforma territórios específicos inclusive na escala subnacional acordada entre Estados-Nação e empresas multinacionais (CORAZZA, *op. cit.*).

Tal regulação estava respaldada no conjunto de instituições criadas a partir do acordo celebrado em Bretton Woods, em 1944. Três organizações destacam-se nesse cenário: o *International Monetary Fund* - IMF (Fundo Monetário Internacional - FMI), para controle do sistema monetário com base na paridade-dólar, o *General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), regulando o comércio internacional, e o Banco Mundial, cuja denominação inicial - Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento - BIRD, indica seus objetivos.

A ordem institucional assim estabelecida visava primordialmente à abertura da economia, à livre circulação de bens e capital. Por isso a preocupação em reduzir tarifas e minimizar as barreiras não-tarifárias, o que intensificou a integração entre as diferentes economias.

Ainda que, na prática, essas instituições impusessem limites e estabelecessem uma homogeneização das economias tendo em vista uma abertura dos mercados, a rigor os Estados-Nação mantinham a sua capacidade de criar e administrar suas próprias instituições econômicas (SCOTT, A. *et al.*,

2001). Mas o comando dos Estados Unidos era claro, a ponto de todas as moedas nacionais tomarem como referência o dólar americano, que era fixado em US$-35 a onça de ouro. Portanto, as chamadas “arquiteturas financeira e econômica” estavam assentadas nesse triplo comando e nesses princípios, sendo que o sucesso dessa regulação garantiu o crescimento econômico do período. Havia, assim, uma disponibilidade de crédito e um ambiente regulatório de incentivos ao investimento que estimulava os mercados, a circulação e aplicação da riqueza.

Neste ponto, é preciso retomar algumas reflexões teóricas sobre o assunto, na medida em que contribuem para os desdobramentos da análise. Estas dizem respeito às bases que conduziram à expansão da atividade financeira. Em tal aspecto, o estudo do crédito e da finança e sua importância fazem parte da tradição marxista a cujos autores atribui-se a criação da expressão “capital financeiro”. Duas questões realçam nesse sentido: a dos títulos que prometem rendimento futuro – que Marx (2008) denominou “capital fictício”, e a dos atores envolvidos.

No primeiro caso, conforme explica Laulajainen (2002), é preciso não esquecer a origem dos títulos financeiros, que carreiam a poupança existente nas instituições financeiras para investimentos fixos como equipamentos de infra-estrutura, fábricas, casas. Tratando-se, no entanto, de dinheiro “fictício”, eles são uma promessa e, ainda que se fundamentem em contratos, tais títulos incluem riscos. Mas esses contratos configuram a valorização do dinheiro por si mesmo, sem que resulte de uma produção efetiva (CHESNAIS, 2000). Tanto é que para Hobson “A base financeira do sistema de 'crédito' como um todo é a estimativa da 'capacidade de lucro'(...)” (*op.cit.*: 181; aspas no original) uma vez que todos os envolvidos querem mais altos ganhos, em menores prazos e com o menor risco.

Sobre a segunda questão, lembra-se o estudo pioneiro de Hobson (*op. cit.*) sobre o qual chamou de “financista” (patrocinadores, banqueiros, corretores etc) e sua função primordial, distinta da do empresário, como provedor do crédito que financia os empreendimentos. A propriedade dessa colocação é retomada em Chesnais, que aponta os operadores financeiros e sua capacidade de interferir nas decisões econômicas, como uma das dimensões da ascensão do setor

financeiro, ao lado da autonomização e das formas de valorização do capital (CHESNAIS, *op. cit.*).

Assim fica claro porque ao crescimento econômico após a guerra correspondeu uma expansão da atividade financeira. Na verdade, uma gradativa e cada vez maior imbricação entre o capital financeiro e o industrial, desse modo comentada por Gonçalves (1999):

> "(...) há um certo reducionismo ao se identificar o "financeiro" com o capital bancário e o "produtivo" com o capital industrial. Na medida que avança o processo de *financiarização*, os grandes grupos econômicos com origem industrial desenvolvem "braços" financeiros muito poderosos que, em alguns casos, tornam-se ainda maiores que a atividade industrial (GONÇALVES*, id.*:2; grifos no original).

Os contornos espaciais dessa "financeirização" já foram sentidos por Labasse (1974), que tratava da hierarquia produzida pelas redes bancárias equiparando sua organização à da teoria dos lugares centrais e relacionando a maior presença de bancos às economias mais desenvolvidas. Além disso, ele aponta para a concentração espacial da atividade bancária e, de certa maneira, antecipando Sassen (2001), referencia os serviços urbanos associados à presença dos bancos.

Talvez seja possível falar que a falência de Bretton Woods, ocorrida na década de 1970, tem relação com seu próprio sucesso. Segundo o acordo, coexistiam sistemas monetários e financeiros dos diferentes países, de forma compartimentada, de tal maneira que a relação financeira entre eles configurava o que Chesnais denomina internacionalização financeira "indireta" (CHESNAIS, 1999: 23; aspas no original). Os Estados Unidos assumiam uma posição de referência que se tornou difícil de sustentar, em virtude de problemas internos de déficit exacerbados pelos gastos com a Guerra do Vietnã. Sarre (*op. cit.*) acrescenta a essas dificuldades alguns desenvolvimentos no sistema financeiro internacional, na medida em que o capital estava fugindo ao controle dos Estados.

De fato, a regulação adotada pelo governo inglês para seus bancos conferia mais estímulos à praça de Londres que as dos Estados Unidos, onde a

regulamentação era mais rigorosa. O comércio *off-shore* de dólares circulando apenas na Europa – eurodólares, eurobonds, etc – atraiu os bancos americanos que criaram filiais em Londres de maneira a se beneficiar dos lucros mais substanciais, e esse comércio alcança patamares muito elevados. Em 1971, os Estados Unidos rompem unilateralmente o Acordo de Bretton Woods ao retirarem a paridade com o ouro, e o dólar passou a flutuar como as demais moedas.

A saída dos Estados Unidos de sua função de controlador/garantidor do sistema financeiro confirma uma situação que se estruturava há mais tempo. Sarre (*op. cit.*) resume o novo cenário a partir da influência de três ordens de fatores: a ação das corporações estrangeiras com elevada mobilidade em busca de lucro e inovando quanto às formas de atuação; os governos com capacidade regulatória diminuída e a tecnologia que empresta nova dinâmica ao funcionamento dos mercados e às decisões dos investidores, na medida em que oferece opções de velocidade e de alcance de grande quantidade de informações.

Quanto à diversificação das receitas das empresas transnacionais, reforça-se o que foi apontado acima quanto à atividade financeira, cujos rendimentos tornam-se cada vez mais importantes no total do lucro da empresa. A nova "arquitetura financeira", diferentemente da etapa anterior, é instável, segundo sua intrínseca desregulamentação, com o crescimento do mercado do câmbio em consequência da flutuação do dólar e o surgimento dos derivativos sobre as moedas e taxas de juros (CHESNAIS, *op. cit.*). A movimentação mais livre de capitais entre os países é também característica dessa nova etapa, que inaugura uma nova divisão de poder no conjunto dos atores mundiais, com a perda de influência dos Estados-Nação e o aumento do poder decisório de todos os relacionados à esfera financeira. Neste sentido, Dicken (1992) observa que a decisão da Organização dos Países Produtores de Petróleo - OPEP de elevar substancialmente o preço do barril do petróleo, ainda que tenha sido uma surpresa com resultados no conjunto das economias, foi um fato que seria previsível e decorrente da nova arquitetura acima referida.

A conformação espacial naturalmente se modifica. O foco do poder desloca-se para as cidades, principalmente as grandes metrópoles, historicamente relacionadas à atividade financeira. Aprofunda-se a divisão entre países ricos e

pobres, estes últimos em desvantagem no comércio internacional e, dada a submissão à abertura dos mercados, aumenta o endividamento dos países do chamado Terceiro Mundo (CHESNAIS, *op. cit.*).

CAPÍTULO 3 O MUNDO BIPOLAR

Conforme analisado nos capítulos anteriores o desenvolvimento propicia o crescimento do número e da qualidade de relações entre países, setores e organizações, que podem ser considerados como atores em busca de objetivos particulares, muitas vezes conflitantes. Neste ponto é útil colocar o conceito de estratégia. Etimologicamente a palavra origina-se do grego antigo – *stratus* – correspondendo à armada, complementada por *stratègós* (general), englobando o sentido de ação de liderança e comando. Essa raiz demonstra a remissão da noção de estratégia às táticas de guerra, mas também ao espaço no qual se desenvolve a conquista, objetivo da batalha empreendida.

A riqueza e diversidade de usos e significados daí decorrentes são responsáveis pela disseminação do conceito para as mais diferentes situações e ciências. Recentemente, acrescenta-se a essa implícita idéia de ação espacial a noção de ator como o que detém a capacidade de construir um caminho adequado para o alcance dos objetivos. Assim, quando tratada no âmbito da Geografia, a estratégia espacial é a "(...) representação intencional explícita e organizada de um ator visando à valorização do seu capital espacial", (LEVY; LUSSAULT, 2003: 873).

Tendo em mente esse conceito, é possível avaliar a importância das estratégias que permitiram o intenso crescimento e a recuperação da atividade econômica nos anos pós-guerra, os chamados "trinta gloriosos", principalmente nos setores industrial, de serviços e financeiro. O período é de intensificação das relações econômicas entre as nações e de uma mudança no padrão do comércio internacional com o crescimento das trocas de manufaturas. Entre 1950 e 1973 a participação de produtos primários na composição das exportações mundiais caiu de 60% para 38% (ADDA, *op. cit.*: 67).

Ao chamado modelo fordista de produção industrial verticalizada que caracterizou esse período, correspondiam dinâmicas espaciais relacionadas com a intensa urbanização, a concentração do capital nas cidades e o desenvolvimento de empresas multinacionais.

A criação e multiplicação dessas empresas multinacionais, principalmente a partir dos anos 1960, ao promover investimentos diretos em outros países, transferem e expandem os interesses dos seus Estados de origem, situando-os em escalas superpostas, ultrapassando seus limites e adentrando territórios de outras nações (VELTZ, 2004). Cabe ressaltar, no entanto, que a quase totalidade desses investimentos provinha de países industrializados. Segundo Dicken (1992 : 53), em 1960, cerca de 99% dos investimentos diretos no mundo originava-se de economias desenvolvidas, o que demonstra uma intensa concentração da riqueza mundial.

Por outro lado, enquanto o mundo desenvolvido vendia dois terços da produção mundial de manufaturados para os países menos desenvolvidos, deles comprava quatro quintos das matérias primas (DICKEN, 1996: 3). Ou seja, a economia mundial estruturava-se na divisão de trabalho que determinava a produção industrial para os países ricos e o fornecimento dos recursos naturais pelos não-industrializados.

A concepção dominante considerava que o mundo estava organizado de forma hierárquica em três níveis: o chamado Primeiro Mundo – o Ocidente, envolvendo os países desenvolvidos de economia capitalista; o Segundo Mundo considerado o bloco soviético e seu conjunto de Estados unidos pelo regime político-econômico socialista; e o denominado Terceiro Mundo que congregava a massa de países da periferia do Ocidente, economicamente subdesenvolvidos, grosso modo localizados no hemisfério Sul, de tal forma que este passou a ser identificado como o espaço mais pobre do mundo.

O conjunto desses países mais pobres, seja por sua expressão populacional, seja por sua extensão física, ou ainda por fatores de ordem de estratégia econômica ganhou espaço na ONU por volta dos anos 1970 e a dicotomia Norte-Sul passou a exigir uma maior atenção como divisão econômica do mundo, contrapondo-se à partição política de Leste-Oeste, socialismo versus capitalismo (TAYLOR et al., 2006).

Em 1977, Robert McNamara, então presidente do Banco Mundial, formou a “Comissão Independente sobre Desenvolvimento Internacional”, com políticos e economistas de todo o mundo, presidida por Willy Brandt. Para a chamada

Comissão Brandt a questão era de mútuo interesse: as nações ricas do Norte dependiam dos países pobres para manter sua riqueza e as nações do Sul dependiam daquelas do Norte para seu desenvolvimento. Em 1980, a Comissão publicou seu primeiro relatório – "*North-South: A Program for Survival"* – e, em 1983, diante de seu pequeno êxito e do aumento das disparidades e pobreza, lançou o segundo – *"Common Crisis North-South: Cooperation for World Recovery"* – em plena crise financeira no Norte e com muitas economias do Sul em colapso (TAYLOR *et al.*, *ibid.*; ICIDI, 1983; CGN, 2007).

Poder-se-ia dizer que a abordagem Norte-Sul também configura uma distribuição regional do mundo, mais ainda, por incorporar a condição relacional, situando-se na escala internacional (HERNÁNDEZ, 2001).

Destaque-se, também, a diferença de ênfase entre os dois relatórios da Comissão Brandt, expressa inclusive na própria denominação: a questão deixa de ser a disparidade entre dois mundos para ser uma "crise comum" a ambos. Essa mudança de perspectiva está referida, principalmente, aos problemas decorrentes da desorganização financeira mundial, desencadeados à época, mas é importante realçar a mudança na forma de tratamento da questão. Mais ainda, embora a abordagem internacional dada ao assunto não permitisse um aprofundamento, já se admitia no Norte, em regiões de alguns países, os problemas de desemprego e depressão que caracterizavam as economias do Sul (ICIDI, *op.cit.*:17).

Neste ponto, é útil ter uma ideia da grandeza das diferenças entre Norte e Sul no que tange ao Produto Interno Bruto e à população dos grandes conjuntos de nações do mundo.

A Tabela 3.1 a seguir mostra a distribuição da riqueza e da população no mundo nos anos 1950, 1960 e 1970. Ressalta-se, em primeiro lugar a concentração do Produto Interno Bruto na América do Norte e países da Europa Ocidental, correspondendo, em 1950, a 56,62%; a 54,28% em 1960 e a 52,01% em 1970. A queda gradativa da participação, representando quase cinco pontos percentuais, corresponde ao ganho na participação da Ásia no mesmo período. No entanto, é preciso atentar para o crescimento do Japão, impulsionado pelo esforço norte-americano no pós-guerra e que, no período sob análise, responde pelo maior crescimento do PIB na Ásia.

O quadro inverte-se na face correspondente à população. O mesmo conjunto de países que responde por mais da metade do PIB mundial não chega a abrigar 20% da população em 1950 e perde expressão nos 20 anos seguintes. Mais uma vez é na Ásia que se verifica o maior crescimento populacional – cerca de 50% no período – muito superior ao ganho do PIB acima destacado e, além disso, certamente ocorrido em áreas menos desenvolvidas. É de se notar que as demais regiões não sofrem grandes alterações nas participações do PIB, mas há algum ganho de população na América do Sul e na América Central, sem correspondente incremento do PIB, indicando um aumento da pobreza.

TABELA 3.1 PIB* e População** por conjuntos de países, em anos selecionados

	1950				1960				1970			
Grupos de países	**PIB**	**% total**	**POP**	**% total**	**PIB**	**% total**	**POP**	**% total**	**PIB**	**% total**	**POP**	**% total**
Europa Ocidental	1.396.078	26	304.940	12	2.250.534	27	326.346	11	3.590.925	27	352.240	9
América do Norte	1.625.448	30	194.767	8	2.328.330	28	237.517	8	3.571.968	26	279.577	8
América Central	46.648	1	26.729	1	72.634	1	33.823	1	117.970	1	47.989	1
América do Sul	301.312	6	110.724	4	487.755	6	145.627	5	794.058	6	189.981	5
Austrália/Nova Zelândia	77.410	1	10.175	0	113.534	1	12.733	0	183.864	1	15.488	0
Ásia	991.394	19	1.382.777	54	1.732.345	21	1.687.220	55	3.205.349	23	2.093.398	56
África	203.131	4	228.881	9	301.578	4	283.219	9	490.102	4	361.703	10
Europa Oriental e Rússia	695.266	13	295.895	12	1.148.119	14	344.821	11	1.817.513	13	384.558	10
Total	5.336.687	100	2.554.888	100	8.434.829	100	3.071.306	100	13.771.749	100	3.724.934	100

(*) em milhões de dólares GK (Geary-Kham) (**) em mil habitantes
FONTE: Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD. Disponível em:< http://www.ggdc.net/Maddison/ > Acesso em: 08 jan. 2009. Cálculos percentagens da autora.

A concordância sobre a existência de uma hierarquia entre nações dentro dos grandes conjuntos não impede que as teorias quanto à lógica nela subentendida variem sobremaneira, principalmente, na medida em que procuram explicar as razões da desigualdade de nível de desenvolvimento entre os diferentes países do mundo, considerando os de economia capitalista.

Para Braudel (1998b, *op. cit.*), a hierarquia é uma constante na história, mudando no tempo e no espaço a partir do que denomina economias-mundo, autônomas e internamente articuladas. O pensamento de Braudel relaciona-se estreitamente com a contribuição de Wallerstein (*op. cit.*), que utiliza a mesma categoria de economia-mundo para construir a sua teoria sobre a condição sistêmica da economia mundial capitalista e a divisão de trabalho nela implícita.

Trabalhando em outra direção, Gunnar Myrdal (1960) parte da constatação das desigualdades entre as regiões do mundo e de quanto o jogo das forças do mercado contribui para seu aumento, construindo a partir daí a sua conhecida teoria da causação circular – "a inter-relação causal e circular entre todos os fatores no processo do desenvolvimento" (MIRDAL, *id.*: 33) – que provoca um círculo vicioso acumulativo, de forma positiva, mas também negativamente. Ao contradizer com sua teoria as premissas irrealistas do equilíbrio estável, dominante entre partidários do liberalismo, Myrdal defende a necessidade de intervenção do Estado para reverter o processo acumulativo de pobreza.

Além disso, a teoria de Myrdal (*id.*) assenta-se na "contaminação" que os efeitos propulsores e/ou regressivos exercem sobre toda a região e acrescenta à discussão das desigualdades regionais alguns elementos até então não considerados: a) a importância de fatores não-econômicos; b) o crescimento de uma região se faz à custa do atraso de outras; e, c) as desigualdades também se reproduzem dentro dos países.

A questão da relação entre as economias desenvolvidas e as subdesenvolvidas estava presente nos estudos de Prebicsh (1949) sobre a América Latina, que ficaram conhecidos como a teoria centro-periferia. Diferente de Myrdal, tal teoria situava a questão das desigualdades internacionais como parte da dinâmica capitalista de divisão de trabalho mundial, resultando que o subdesenvolvimento deveria ser analisado como parte dessa engrenagem.

Conforme os oligopólios dos países centrais detêm a condição de fixação dos preços de comércio, os termos de intercâmbio privilegiam os preços dos produtos manufaturados em relação aos dos produtos primários dos países periféricos.

A contribuição de Prebish (*id.*) é coerente com a concepção de Wallerstein (*op.cit.*) acima referida, que hierarquizava as economias capitalistas entre centro, periferia e semi-periferia, ponderando que esse sistema remonta à expansão do comércio mundial, ainda que varie no tempo e na distribuição dos espaços.

A relação entre economias de centro e periféricas é uma visão com a qual concordam Adda (*op. cit.*) e Chesnais (*op. cit.*) destacando que essa divisão mantém, sob outras bases, a dependência econômica da fase colonial. Envolvendo perspectiva semelhante Hernández (*op. cit.*) teoriza sobre região econômica, referindo implicitamente à noção de diferenciação de área e sua conformação à própria dinâmica capitalista:

> "A existência da região econômica é a consequência direta da tendência inerente do capitalismo para a aglomeração geográfica da produção e, por conseguinte, para a geração permanente de desequilíbrios na distribuição espacial do desenvolvimento e bem-estar" (HERNÁNDEZ, *op. cit.*: 107; tradução livre da autora).

A diferença e dependência seriam superadas mediante a efetiva ação de atores e instituições dos países pobres, para substituir as importações e quebrar a submissão às economias centrais (EGLER, *op. cit.*; SINGER, 1997). Assim, o entendimento da desigualdade regional poder-se-ia aplicar a quaisquer escalas, inclusive às relações cidade-campo (VELTZ, *op. cit.*). Na mesma direção, cabe ainda mencionar a contribuição de Gramsci (1987) que enfoca a questão da diferença entre regiões desenvolvidas e subdesenvolvidas na escala nacional, referindo sua manutenção à conta de estratégias políticas de controle por parte do Estado, tomando o exemplo do Norte e do Sul da Itália. Essas análises, no entanto, se chocam com a orientação geral das teorias do equilíbrio estável, reforçadas pela supremacia norte-americana, que orientaram a política econômica conduzida pelas instituições pós-guerra.

Na verdade, a necessidade de reconstrução econômica da Europa, de reforço aos governos centrais e de expansão do capitalismo mundial conferia prioridade

ao comércio internacional, mas sob o signo do liberalismo econômico. Essa lógica, se por um lado mantém a capacidade dos Estados-Nação de implementarem políticas econômicas e moldarem sua estrutura institucional interna (SCOTT *et al.* 2001), por outro reforça a necessidade de estreitamento das relações com outros países como forma de estabelecer alianças e colher vantagens em transações comerciais.

Ou seja, enquanto organizações como o Acordo de Bretton Woods, o Banco Mundial (BIRD), o Fundo Monetário Internacional – FMI, o *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) buscavam a homogeneização do mundo sob uma mesma lógica de abertura comercial, reforçava-se a heterogeneidade sob a forma de alianças de países, generalizadamente denominadas blocos econômicos.[8]

Alianças políticas e acordos econômicos entre países não são propriamente um fenômeno moderno. Mattli (1999), por exemplo, reporta um tratado comercial – Bavaria-Württemberg Customs Union – datado do período 1828-1833, como a primeira forma de integração regional. Mesmo a configuração de grandes repartições geográficas do mundo segundo interesses econômicos é tampouco recente, uma vez que o Tratado de Tordesilhas, em 1494, já destinava terras à Espanha e Portugal para exploração de riquezas e sua comercialização (LEVET,1999).

No entanto, essas iniciativas diferem fortemente da dinâmica que orientou a constituição dos blocos a partir da segunda guerra. Já em 1946, Churchill falava sobre a formação dos "(...) Estados Unidos da Europa, nos quais a França e a Alemanha tivessem responsabilidade especial" (SODER, J., 1995: p. 16), prenunciando um acordo entre as nações recém-saídas do conflito, sob novas bases. No cenário do pós-guerra e em plena vigência da guerra fria, a preocupação européia no sentido de evitar a repetição dos erros que resultaram nas I e II Guerras, era bastante compreensível. Ajustar interesses em setores

[8] As questões do desenvolvimento e de sua abordagem em conjuntos regionais orientaram a constituição, no âmbito do Conselho Econômico e Social da ONU, de Comissões Regionais até hoje em funcionamento: Comissão Econômica para a África (ECA), em 1958; Comissão Econômica para a Europa (UNECE), em 1947; Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (ECLAC), em 1948; Comissão Econômica para Ásia e Pacífico (ESCAP), em 1947; e Comissão Econômica para a Ásia Ocidental (UNESCWA), em 1973). As siglas indicadas correspondem aos nomes em inglês.

fundamentais no trabalho de soerguimento da economia afigurava-se importante. Foi o que mais facilitou a criação da Comissão Européia do Carvão e do Aço - CECA, um acordo entre França e Alemanha, aberto a outros países do continente europeu.

A CECA foi a base para o modelo de desenvolvimento integrativo que, gradativamente, permitiu a constituição da Comunidade Econômica Européia-CEE, em 1957, embrião da União Européia - UE, que se concretizou a partir do Tratado de Maastricht, em 1993. Abstraídos os aspectos políticos e históricos próprios da Europa, a constituição da CEE correspondia, como instituição, às necessidades impostas pelos avanços do comércio internacional, da mesma maneira que os diferentes blocos econômicos envolvendo outras nações e outros continentes.

A partir de então, segundo contextos regionais, surgem, desfazem-se e diversificam-se as formas de cooperação econômica, englobadas e referidas na denominação genérica de blocos econômicos, com diferenças importantes entre seus propósitos, suas regras de funcionamento e seu grau de coesão. O desenvolvimento dos países passa a importar aos que lhe são próximos geográfica e economicamente e, mais que uma boa relação política, buscam-se formas específicas de cooperação e convivência. Colocam-se para os Estados os dilemas relativos ao avanço econômico e à integração. A formação de blocos de Estados de âmbito regional estaria, pois, sendo construída, mesmo em seus avanços e recuos, como a organização territorial de conformação institucional adequada para o relacionamento e desenvolvimento das nações no cenário de expansão do comércio internacional.

Cabe pontuar que a constituição dessas organizações foi um movimento observado em todos os continentes, envolvendo nações desenvolvidas e em desenvolvimento. Dessa maneira, a criação do bloco econômico, à época, estava relacionada com objetivos de desenvolvimento de determinado conjunto de países. Veltz (1999) considera a formação dos blocos parte de uma tendência de reforço da proximidade física e histórica do conjunto de nações.

O Anexo I mostra os blocos econômicos mais importantes atualmente existentes, com as respectivas datas de constituição. Observe-se que do total de

24 blocos selecionados 33% foram constituídos antes de 1980. Apenas até o final da década de 1960, já haviam sido criadas cinco dessas organizações, envolvendo todos os continentes: em 1957, foi assinado o Tratado de Roma, ponto de partida da formação da União Européia; em 1960, o Tratado de Montevidéu dava início à Associação Latino-Americana de Livre Comércio - ALALC; em 1961, criou-se o Mercado Comum Centro-Americano – MCCA; em 1967, formou-se a Associação das Nações do Sudeste Asiático – ASEAN e, em 1969 a União Aduaneira da África Austral - SACU. A situação desta última organização, no entanto, ilustra bem a evolução, em termos gerais desses blocos. A SACU foi a mais antiga união aduaneira do mundo, pois ao ser criada em 1969, apenas substituiu um acordo em vigor desde 1910. Inativa desde o início dos anos 1980, a união aduaneira foi renegociada em 1994 e, novamente, entrou em vigor em 2002.

Ressalta-se, por um lado, a quantidade maior de blocos nas Américas e na África, sugerindo a criação das organizações com a dupla finalidade de desenvolvimento e resguardo da intensa competição, mormente com os países mais ricos. Por outro lado a fragmentação e a inconstância dos blocos na América Latina e África, contrastando com a estabilidade da União Européia e da ASEAN, pode apontar para a maturidade dessas economias e dos Estados que as compõem, resultando para os blocos uma maior clareza nos objetivos, nas instituições e na sua gradativa integração.

No início do século XXI a hegemonia americana e a supremacia da Tríade – Estados Unidos, Europa e Japão – são contestadas, abrindo espaço para um reforço da cooperação econômica e militar Sul-Sul (GOLUB, 2008).

Uma organização do mundo que Veltz assim resumiu:

> "(...) o território está fortemente hierarquizado; a hierarquia se reflete sobretudo em macrodiferenças, entre entidades nacionais, regionais e urbanas, e é gradual e contínua. Centros e periferias se diferenciam claramente: se opõem sustentando-se mutuamente: segundo o caso, o centro vive dos lucros obtidos na periferia e a periferia da redistribuição de riquezas do centro; e, por último, o mundo está organizado em função da distância: as

> relações econômicas ou sociais são tão mais intensas quanto menor é a distância" (VELTZ, 1999 : 54 ; tradução livre da autora).

Conclusões da Parte I

As funções que desempenham e sua relação histórica aproximam e complementam o Estado e a Cidade, instituições espaciais sobre as quais se estruturou o sistema econômico capitalista e, mais particularmente, o sistema financeiro. As lógicas da Cidade e do Estado se explicitam e confrontam no início do séc. XX com a quebra da Bolsa de Nova York e os desgastes das Guerras Mundiais, obrigando ao esforço de centralização de regras e criação de organizações supranacionais.

Se esse esforço foi fundamental para a criação de um ambiente favorável ao crescimento econômico permitindo a expansão do comércio internacional, bem como dos investimentos internos e externos dos países no pós-guerra, ele também aproximou mercados financeiros, cujo equilíbrio baseado na paridade dólar, quando rompido, acirrou a competição entre estes. Além disso, cada vez mais se confundem o capital produtivo e o financeiro, de tal forma que crises ou progressos repercutem de forma bem mais ampla e intensa.

A dinâmica espacial a que corresponde essa conjunção de fatores é a da divisão de trabalho capitalista: do centro e da periferia, hierarquizada, polarizada entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos, o Norte e o Sul, industrializados e não industrializados, fabricantes de manufaturas e fornecedores de matérias primas.

PARTE II – REDES E ESCALAS NA DINÂMICA ESPACIAL RECENTE

Esta parte avança na discussão da dinâmica espacial recente e seus fundamentos. Para tanto, o Capítulo 4 parte de dois conceitos fundamentais – redes e escalas – para embasar a abordagem do que se trata hoje, generalizadamente, como globalização.

Nesse sentido, todas as diferentes formas de análise apontam para a certeza de que há outra realidade mundial em construção. Nela, o jogo de forças econômicas se redefine a partir das possibilidades abertas com as novas tecnologias e progresso nos transportes, combinados com as aberturas institucionais nos países do Sul aos investimentos estrangeiros. As empresas são agora transnacionais e as transformações que resultam desse fato são tratadas no Capítulo 5.

Desse cenário destacam-se três países: Índia, Brasil e África do Sul. O Capítulo 6, o último da Parte II, analisa semelhanças e diferenças nas características e trajetórias mais recentes desse grupo de Estados-Nação do Sul. Recentemente, em 2003, eles decidiram constituir um bloco – Diálogo Índia-Brasil-África do Sul – IBAS (IBSA, em inglês), o primeiro bloco intercontinental do hemisfério sul.

CAPÍTULO 4 REDES, ESCALAS E GLOBALIZAÇÃO: CRIAÇÃO E REDEFINIÇÃO DE ESPAÇOS E INSTITUIÇÕES

Existe um conceito básico que reflete bem a organização da economia mundial, notadamente a partir do último terço do século passado: rede. Mais que um conceito, uma lógica que, embora antiga, ganhou uma dimensão peculiar no seio das análises sobre as dinâmicas atuais, na medida em que reflete os sistemas mais complexos da organização espacial.

O termo rede – em latim *retis* – remonta ao séc. XII, com o sentido de linhas entrelaçadas, cujas interseções apresentam nós. Em sua neutralidade, une e

perpassa as áreas de conhecimento desde a física à astrologia, das ciências geográficas à economia como um fio condutor, fundamental porque estabelece relações espaciais (PARROCHIA, 1993).

Embora o sentido de comunicação presente no conceito estabeleça uma imediata remissão às redes físicas, Parrochia (*id.*) vê nele uma perspectiva filosófica que é útil para a compreensão de sua presença em diferentes ciências. Nesse aspecto, observa que:

- o universo é ordenado em tramas em todos os seus níveis;
- a ação realizada em rede, gera um ganho pela união dos pontos envolvidos;
- a essência das ligações é serem múltiplas e, às vezes, instáveis.(PARROCHIA, *id.:* 10).

A partir dessa idéia abrem-se quaisquer direções de abordagem, sejam elas mais ou menos específicas. No tratamento da questão, Capra (1999) chega a uma dimensão que identifica a base reticular nos sistemas sociais, nos organismos e ecossistemas, discutindo a sua característica de interdependência em face de teorias científicas como a da complexidade e do caos. A esse respeito, ele reforça um aspecto que é importante pontuar: a perspectiva sistêmica, que confere um caráter dinâmico, não apenas linear, mas, principalmente, não hierárquico das redes.

É importante, naturalmente, situar o conceito no âmbito da Geografia. Para Lévy e Lussault (2003) embora a idéia não seja nova na ciência geográfica, o seu reconhecimento pleno e inserção nas análises ainda é recente. Isso porque, segundo os autores, cabe considerar que o conceito possui duas dimensões: a categoria geográfica e a metafórica. A primeira está referida às redes urbanas, às redes de transporte, às ligações culturais que se apoiam em territórios. Nesta acepção, há uma ampla tradição na geografia, pois a referência não é tanto à rede em si, mas à organização espacial que remete a essa conformação. A Parte III do presente trabalho aprofundará tal concepção, na discussão da rede urbana e da sua importância para o tema em tela. O segundo sentido, o metafórico, é exatamente o que vem sendo ressaltado nos fluxos e conexões imateriais, que

possuem uma clara dimensão espacial. Trata-se da relação dessas redes com outras redes e/ou com espaços.

Santos (2002: 263-265) coloca o problema das redes na Geografia sobre outra perspectiva. Referindo-se às relações com o território, ele considera que se podem analisar as redes a partir de dois enfoques: genético ou atual. No primeiro, reconstitui-se o processo de formação da rede; no segundo, descreve-se a rede em si, seja em sua parte quantitativa, seja nos aspectos relacionais. A combinação analítica dessas perspectivas permitiria identificar que, quanto mais avança a civilização, mais deliberado é o caráter de produção de redes, implicando não apenas o suporte material, mas as normas de sua gestão. Assim, as redes são virtuais, mas também, reais; sociais, mas, igualmente, técnicas. Esse tipo de análise se coaduna com as considerações de Castells (2005) sobre as históricas decisões da sociedade no sentido de dominar a tecnologia, e de o quanto as mudanças sociais são tão intensas quanto às transformações tecnológicas e econômicas.

Nesse particular, quando Raffestin (1993) trata da rede como instrumento do poder, aprofunda a abordagem de Santos (*op. cit.*), acima referida, quanto ao caráter deliberativo da sociedade no sentido da formação, pertencimento ou dominação da rede. Esse entendimento, que seria em tese e em muitos casos verdadeiro, não pode ser generalizado. Aliás, a disseminação das redes não implica a tendência a uma homogeneização do espaço, mas exatamente a sua fragmentação, conforme o grau de integração dos territórios às diferentes redes. E se a comunicação, entendida no seu sentido mais amplo, é parte da noção de rede, poder-se-ia identificar no limite a existência de uma rede a partir de seus nós, necessariamente referidos a uma dimensão espacial.

Fica claro, portanto, que redes são algo intrínseco à natureza, às relações sociais, à história do homem, ao progresso e, mais ainda, à economia, tanto que, para Parrochia, “rede econômica é pleonasmo (...)” (*op. cit.*: 155; tradução livre da autora). Elas são a base da circulação de bens, serviços e informações moldando o território com sua presença ou ausência, com sua intensidade e direção. Assim, conforme o avanço das técnicas multiplica a variedade, a quantidade e a

velocidade das redes, é de se esperar que o espaço e sua análise apresentem modificações.

A primeira dessas mudanças, ressaltada por Veltz (*op. cit.*), é que a rede rompe com a continuidade do território, base da concepção e das análises de até então, podendo tornar-se mais abstrato ou mutável em seus limites. Além disso, exatamente em função da variedade de redes e da superposição delas, os territórios podem ser referidos às próprias redes que os definem, para efeito de análise (VELTZ, *id.*). Paradoxalmente, cresce a importância da concentração e do local o que remete à caracterização de Castells (*op. cit.*) para os *espaços de lugares* e *espaços de fluxos*.

Esta é a base das conformações espaciais intensificadas a partir da segunda metade do séc. XX, no que diz respeito à multiplicidade e interpenetração de escalas. Neste ponto, é mais uma vez Veltz (*op. cit.*) que sintetiza as características espaciais do novo cenário:

- um mundo mais homogêneo na grande escala e mais fracionado na pequena escala;
- um aumento das desigualdades econômico-sociais e sua diferente distribuição, de tal maneira que a dicotomia centro-periferia já não se mostra adequada para caracterizar homogeneamente o Norte e o Sul;
- um reforço das relações escalares horizontais como mais determinantes que as verticais.

A discussão, conforme pode-se perceber, está intrinsecamente relacionada com a questão da escala, sendo importante uma reflexão sobre este conceito. Da simples dimensão de proporção à de percepção e concepção do real, o conceito de escala geográfica continua a ser objeto de debate e de diferentes propostas, que guardam relação com os desafios de análise dos fenômenos espaciais atuais para a ciência geográfica.

Por isso a recomendação de Egler (1993) sobre ultrapassar o ponto de vista da geografia tradicional que pretendia a análise de um mesmo fenômeno em escalas diferentes, pois ele difere de acordo com o nível de abstração utilizado. É a mesma perspectiva de Castro (2000) que fala também da importância de

garantir a coerência entre o percebido e o concebido, retirando o conceito da simples relação dimensional entre a representação e o real, para situá-lo como problema epistemológico, em que a escala de observação cria e modifica o fenômeno.

Howitt (1998) acredita que, na verdade, o conceito de escala na Geografia guarda relação com a própria trajetória da disciplina. Assim, a reificação das regiões como "entidades reais", conforme nos lembra Egler (*op. cit.*:24), está diretamente referida à tradição positivista da disciplina geográfica, da mesma forma que a ênfase no "local" pode acompanhar tendências de concentração de estudos neste nível de observação. Essa restrição da perspectiva escalar, por outro lado, leva à desconsideração de outros aspectos que são importantes na compreensão da realidade, em quaisquer escalas.

A proposta de Lacoste (2006) no sentido de diferenciar *níveis de análise* para tratar de *conjuntos espaciais* sem dúvida avança na discussão e permite analisar as "interseções dos múltiplos conjuntos espaciais" (*id.*: 68). Esta linha de apreensão do problema tem a grande vantagem de abordar simultaneamente os três aspectos do conceito de escala – tamanho, nível e relação – particularmente o último deles, facilmente esquecido na maior parte das abordagens tradicionais (Howit, *op. cit.*). Mas os problemas de ordem analítica daí resultantes não foram suficientemente discutidos na Geografia, ainda mais quando se observa que as dinâmicas espaciais promovem uma articulação – sincrônica e diacrônica – entre as diferentes escalas, de tal forma que nem sempre apontam em uma mesma direção (EGLER, 1990).

É esta, por exemplo, a trajetória empreendida por Benko (2001) quando qualifica o novo cenário de organização espacial como uma recomposição dos diferentes espaços, um "*deslizamento de escala*" (BENKO, *op.cit.*: 7) e implicitamente realçando a perspectiva relacional. Com isso, o autor entende que a dinâmica assim configurada provoca transformações também de caráter setorial nas escalas mundial, regional ou local, tornando-as mais interdependentes nos diferentes aspectos da realidade. Isso significa dizer, em outras palavras, que qualquer análise que não considere a relação entre as escalas nas dinâmicas

espaciais de hoje, corre o risco de estreitar-se, de não refletir a realidade, na medida em que as redes penetram e relacionam distintas escalas.

A feição do novo cenário mundial, generalizadamente denominada globalização, tem suscitado os mais diversos estudos, análises e interpretações, dado que envolve todos os campos do conhecimento, ora abordando a questão como processo e ora como conceito. E, naturalmente, de tão falado, o tema facilmente se banaliza ou torna-se explicação geral, superficial e, por vezes, contraditória, para qualquer nova condição, fenômeno, turbulência ou situação inédita, seja na escala mundial, seja na escala regional ou mesmo local, a ponto de ser tratado como "mito" (BAIROCH, KPZOUL-WRIGHT, 1996).

A origem do termo globalização remonta aos anos 1980 e estava a princípio relacionado com estratégia de alcance de mercados por firmas, mas rapidamente se difundiu, particularmente para o mercado financeiro, dada sua adequação às ações do setor (CHESNAIS, 2001, *op. cit.*). A partir de então, sua plasticidade o levou a ser aplicado em diferentes sentidos, sem que se tivesse uma precisão conceitual (TAVARES; FIORI, 1997). Mas é possível observar campos de divergência ou, melhor dizendo, de enfoque, dependendo de diferenças de ênfase, os quais se mostram mais claros conforme a área do autor seja ele economista, geógrafo, cientista político, etc. Por outro lado, existe também uma forma de análise mais apoiada em pressupostos teóricos que determinam a direção de conclusões dos autores. É exatamente por esses aspectos, no fundo referidos às interpretações sobre o significado do "fenômeno", que se entende importante avançar um pouco mais nesta discussão.

Há uma primeira identificação no uso do termo "mundialização" em contraposição/alternativamente à "globalização", preferencialmente por francófonos e anglófonos, respectivamente, para tratar da condição atual da economia mundial. Para além do caráter linguístico, identifica-se uma efetiva diferença de abordagem e ela se estabelece, mais que nas consequências ou nos elementos caracterizadores da transformação, na sua essência, no seu ponto de origem. Castells (2005) é autor de destaque nessa discussão. Sua obra "A Sociedade em Rede", lançada em primeira edição em 1996, traça um quadro sintético das transformações que, segundo ele, reconfiguraram o mundo no último

quarto do século passado. Quando trata da globalização entendida como característica daquelas mudanças, ele a considera uma "descontinuidade histórica" e localiza no novo padrão tecnológico a responsabilidade pela transformação e pela perspectiva reticular que agora permeia todos os setores da vida humana (CASTELLS, 2005:118).

A definição de Lacoste (2003) para mundialização, por outro lado, ainda que enfatize a questão dos avanços relacionais, deixa clara a diferença de enfoque, na medida em que atribui à expansão do sistema capitalista as modificações do quadro mundial, particularmente a partir das últimas décadas do século passado. Trata-se de posição semelhante à de Benko (*op. cit.*) que aponta a passagem de um sistema econômico internacional para um sistema econômico global, uma terceira etapa do capitalismo, implicando significativa alteração nas "condições de produção, de competição e de interdependência" (BENKO, *op. cit.* : 7).

Harvey (2000) também relaciona a globalização ao capitalismo, mas entende que se trata de um processo, iniciado em 1492 com a descoberta e expansão das colônias. Por isso, considera a acumulação do capital algo profundamente geográfico, uma vez que

> "Sem as possibilidades inerentes à expansão geográfica, à reorganização espacial e ao desenvolvimento geográfico desigual, o capitalismo há muito tempo teria deixado de funcionar como um sistema político-econômico" (HARVEY, 2000: 20; tradução livre da autora).

Isso não significa que esse processo siga uma tendência constante ou que esteja em fase final. Para Harvey, ele é próprio ao sistema capitalista e, neste sentido, ressalta sua capacidade de explorar diferenças espaciais e sociais, e trazer todos os lugares ao alcance do capital (HUBBARD *et. al.*, 2002).

Essas três últimas posições caminham no mesmo sentido para abordar a globalização como uma reestruturação capitalista englobando o centro e a periferia (MELLO, 1997). Mas a importância do significado da "mundialização" apontada por Chesnais (2001) é observada também por Harvey (2005), quando vincula esta "globalização" a uma política de abertura de mercados – dita

neoliberal – que caracterizou a orientação política das economias desenvolvidas a partir dos anos 1980. Mais ainda, a mundialização é, para Chesnais (*ibid.*), essencialmente financeira.

Os pontos de contato entre essas abordagens demonstram-se maiores quando se aprofunda e amplia a análise, pois cada autor considera importantes os aspectos ressaltados na outra definição. Quando trata da lucratividade e competitividade, Castells alui à questão do "capitalismo informacional", deixando claro que o sistema econômico influencia e é contaminado pelos progressos havidos nesse campo. Tais avanços promoveram modificações que, ao permitir o aprofundamento do conhecimento, também aproximaram as ciências e complexificaram a realidade, disseminando mudanças em todos os campos: do mercado de trabalho à economia, da cultura à comunicação. Em consequência, o autor entende a economia que se conforma nesse cenário como "informacional, global e em rede" (CASTELLS, *id.*: 119), sendo o global uma escala e a economia global

> "uma economia cujos componentes centrais têm a capacidade institucional, organizacional e tecnológica de trabalhar em unidade e em tempo real, ou em tempo escolhido, em escala planetária" (*id.*: 143).

São elementos que avançam na mesma direção do que foi sintetizado por Stigtilz (2003) ao admitir haver consenso sobre a relação entre globalização e comércio, investimento direto estrangeiro, fluxos de capitais de curto prazo, conhecimento e migração de trabalho.

As dinâmicas espaciais daí resultantes levariam a relacionar o nacional com o internacional e o global com o local, pois a perspectiva internacional supõe a articulação entre Estados-Nação; e o local – nó de rede –, não tendo esse tipo de fronteira predeterminada, estaria mais próximo da dimensão global (BENKO, 1996). Ressalta-se, assim, a importância do nível local, seja nas atividades econômicas, seja nas esferas culturais e sociais – a chamada "glocalização". É nesse quadro que Benko (2001, *op. cit.*) pontua que a globalização ao invés de homogeneizar, especializa e diferencia, espaços, regiões e países.

Na mesma direção de análise, Yeung (2002) argui que a globalização é um fenômeno inerentemente geográfico, considerando as construções sócio-espaciais que desencadeia. Aliás, as dinâmicas espaciais que se engendram nesse novo cenário têm levado a polêmicas percepções sobre, por exemplo, o fim do Estado-Nação (OHMAE, 1995) ou da própria Geografia, dada a emergência de novos atores, o esgarçamento de fronteiras políticas e a total mobilidade dos investimentos no funcionamento da nova economia global. Dez anos depois de Ohmae, essas idéias são retomadas e ganham maior visibilidade com a obra de Friedman (2005), que coloca a globalização como um processo de contração do mundo, iniciado com a chegada de Colombo à América. Assim, no séc. XXI, graças às mudanças tecnológicas e institucionais, o mundo teria se tornado "plano", em uma alusão à estratégia militar de igualdade entre oponentes, pois, derrubada a fricção da distância, nações e empresas teriam iguais condições de desenvolvimento.

Ao contradizer a perspectiva de Ohmae, Friedman e outros, Yeung (1998) lança mão, no extremo oposto, à estratégica relação entre o espaço e o capital, o qual não pode prescindir das especificidades espaciais para a sua (re)produção (YEUNG, 1998).

Possivelmente considerando esses aspectos é que Scott (1999) observa, dentro de uma visão geoeconômica, que as dinâmicas espaciais no novo ambiente globalizado estariam exatamente convergindo para a forma de regiões, não só enquanto espaços mutantes, como também em termos de foco estratégico da relação entre os níveis superiores, sejam eles os Estados, sejam os blocos regionais ou continentais. Dicken *et al.* (2001) contudo, propõem que qualquer entendimento sobre a economia global deve tomar em conta que "múltiplas escalas de análise precisam ser incorporadas considerando a 'relativização de escala' de hoje*"* (DICKEN *et al.,* 2001: 89, aspas no original; tradução livre da autora).

A partir dessa observação, mesmo sem desconsiderar a importância e justeza de muitas das abordagens aqui discutidas, entende-se importante pontuar a perspectiva de Sassen (2006, *op. cit.*), cujo recorte e inquietação ajustam-se ao foco deste trabalho. A autora discute o tratamento que vem sendo conferido à

globalização, no sentido de que este enfatiza a descrição do fenômeno por meio de suas consequências – ação das empresas transnacionais superando fronteiras, declínio do Estado-Nação, formação de instituições globais, progressos tecnológicos, entre outros – como se a globalização fosse algo endógeno.

Sassen (*id.*) propõe outra linha de análise em que se consideram as condições de produção da globalização, algo historicamente construído, via instituições que conformam essas conjunções de elementos. Assim, levando em conta o entendimento generalizado de que "globalização" equivale à "desnacionalização" ou perda da perspectiva e importância da dimensão nacional, seria dentro deste mesmo espaço nacional que se operariam as transformações que resultam nos processos de globalização. Nessa perspectiva, as trocas institucionais intranacionais e internacionais é que regulam, favorecem e permitem o desenvolvimento de ambiente propício às transformações próprias do fenômeno citado.

A partir de tal entendimento, ficam mais evidentes as repercussões espaciais da globalização e as diferentes escalas em que elas podem e devem ser analisadas de acordo com o fenômeno a considerar. Neste sentido, ganham realce para efeitos de análise elementos tais como os poderes político e econômico, as hierarquias e relações que os conformam, para entender os processos espaciais que integram e desencadeiam.

CAPÍTULO 5 O NASCIMENTO DA MULTIPOLARIDADE E OS BRICS[9]

5.1 Antecedentes econômicos e financeiros

Um conjunto de circunstâncias genericamente englobadas e denominadas globalização, permitiu a construção de uma nova dinâmica de relações entre múltiplas escalas e continua a reproduzir-se, introduzindo modificações na dicotomia Norte-Sul até então vigente. Na base de tais condições, sem dúvida, devem ser consideradas as transformações que ocorreram no cenário da produção industrial e no papel das empresas transnacionais.[10]

A fase de intenso crescimento da economia mundial do após guerra até os anos 1970, garantiu as condições para os avanços tecnológicos, os novos padrões de consumo e a intensificação das trocas estabelecidas entre países. A partir desse período observa-se o esgotamento do chamado modelo fordista de produção verticalizada em fábricas, em razão da perda de produtividade, do esgotamento de mercados de bens de consumo duráveis e de um acirramento da concorrência, além da crescente contestação da rígida hierarquia da produção industrial (MONIÉ, 2001; BENKO e LIPIETZ, 1994).

Nesse cenário, a necessidade de diminuição dos custos aliada ao progresso nas comunicações e tecnologia promove uma busca por condições de produção mais vantajosas, muitas vezes situadas em países em desenvolvimento, fazendo nascer redes e fluxos de bens e serviços (MONIÉ, *op. cit.*). Em 1990, 100 grupos de empresas transnacionais concentravam cerca de um terço do total dos Investimentos Estrangeiros Diretos – IED no mundo, dos quais 40% fora de seu país de origem (CHESNAIS, *op. cit.*: 72).

---

[9] Trata-se de acrônimo de Brasil, Rússia, Índia e China (BRIC), criado em 2001 por Jim O'Neill, economista do banco de investimentos Goldman Sachs, para identificar economias com potencial de crescimento significativo. O assunto é detalhado no item 5.2.

[10] A maioria dos autores não estabelece diferença entre "empresa multinacional" e "empresa transnacional". Ainda assim, em senso estrito, a multinacional seria uma empresa cuja produção de bens e/ou serviços é localizada em, pelo menos, dois países. Já a empresa transnacional se caracteriza pelo controle da propriedade de outras empresas situadas fora de sua economia de origem, via ações e outros tipos de papéis. Por isso o termo "corporação transnacional" (TNC, na sigla em inglês) que é utilizado para designá-la e sua inter-relação com o mercado financeiro. Sob essa perspectiva, a rigor, seria possível existirem simultaneamente empresas multinacionais e corporações transnacionais distintas entre si. Na presente tese, seguir-se-á a orientação geral, usando a sigla TNC, da língua inglesa e mais conhecida, para designar as empresas transnacionais, corporações transnacionais ou empresas multinacionais, a menos que casos particulares exijam outra denominação específica.

No âmbito dos Estados-nação o eixo do poder militar dá lugar ao econômico, à necessidade de conquistar mercados, o que resulta em novos significados para as noções de soberania e fronteiras, da mesma forma que se redefinem os papéis do Estado e a influência das empresas sobre eles *(*LOROT, 1999 ; LEVET, 1999*)*.

No período que Chesnais (*op. cit.*: 24) chama de terceira fase da mundialização financeira, compreendendo o final da década de 1980 e a primeira metade da década seguinte, acentua-se a interligação entre os mercados e a "contaminação" dos movimentos, incorporando os mercados emergentes dos países em desenvolvimento. A partir da crise imobiliária do final dos anos 1980, a moeda inglesa desvalorizou-se fortemente no evento conhecido como o "*big-bang*" de Londres, provocando uma crise muito mais ampla em outras praças. Tal "contágio" reflete, também, a expectativa sobre a posição dos grandes operadores financeiros nas maiores Bolsas, o que influencia os preços das divisas e a posição das taxas de juros (CHESNAIS, *op. cit.*).

Sem dúvida, o incremento da atividade econômica no mundo alcançou os países menos desenvolvidos iniciando uma nova configuração do espaço econômico e financeiro global. O aumento da participação desses países no mercado financeiro fica evidente a partir dos anos 1990 e, naturalmente, são eles os mais sensíveis ao "contágio" acima referido, ainda mais por terem uma estrutura financeira menos robusta.

Nesse sentido, vale lembrar a observação de Sarre, para quem é preciso não perder de vista que o sistema financeiro mundial constituído de uma rede de mercados e instituições é altamente diferenciado entre as várias nações. E, ainda que se reconheça tratar de um ambiente globalizado, a maioria das transações financeiras ocorre <u>dentro dos países</u> (grifo da autora) (SARRE, *op. cit.*:1081). Por isso, a definitiva influência das instituições e da condição econômico-financeira de cada mercado nacional reagir diferentemente, em forma e intensidade, aos movimentos do conjunto do sistema, numa perspectiva em tudo coerente com a posição de Sassen (2006, *op. cit.*), referida no capítulo anterior.

É bem verdade que, sob a orientação do FMI os países latino-americanos dentre outros, crescentemente endividados, vinham sendo pressionados a assumir uma política de abertura total dos mercados, consoante a orientação neoliberal inspirada na escola de economistas de Chicago e seguida à risca pelos

dois maiores líderes mundiais nos anos 1990: Ronald Reagan, nos EUA e Margareth Thatcher, no Reino Unido (HARVEY, *op. cit.*; SARRE, *op. cit.*; CHESNAIS, *op. cit.*).

Foi nessa fase (1989) que se instalou o chamado "Consenso de Washington" cujas conclusões são bastante reveladoras do novo ambiente econômico mundial e da crescente primazia do capital financeiro, seguida pelos governos dos países líderes do mundo. Uma instituição privada, o *Institute for International Economics* – IIE, convocou um seminário cujo tema era o ajuste na América Latina e o quanto já se havia caminhado neste sentido sob a orientação do FMI ("*Latin Americ Adjustment: How Much has Happened?")*. Ao encontro, compareceram economistas latino-americanos, técnicos do FMI e do Banco Mundial e coube ao diretor do instituto promotor do encontro sintetizar as recomendações, que ficaram conhecidas como "Consenso de Washington"[11], as quais passaram a ser tomadas como referência para avaliação das economias que pleiteassem qualquer empréstimo. A desregulamentação recomendada visava à abertura total dos mercados dos países em desenvolvimento, à busca do chamado Estado mínimo, privatização das empresas estatais, disciplina fiscal e liberalização financeira, para permitir a atuação de instituições financeiras estrangeiras em igualdade de condições com as locais.

Mais que uma mudança nas regras do jogo econômico, as "recomendações" do Consenso de Washington inauguram uma nova dinâmica com resultados evidentes sobre o mundo desenvolvido e aquele em desenvolvimento, generalizadamente falando, sobre o Norte e o Sul. É opinião quase unânime, endossada até por técnicos do FMI e do Banco Mundial, o discutível impacto positivo da abertura financeira para o desenvolvimento dos países do Sul (SARRE, *op. cit.*; KHOR, 2000). Além do alargamento do fosso entre desenvolvidos e em desenvolvimento de uma forma geral, a emergência de parte do Sul para um padrão mais próximo ao do mundo desenvolvido também é discriminatória, inaugurando um nível intermediário e acrescentando mais complexidade e competição entre as nações.

---

11 A expressão "Consenso de Washington" foi cunhada pelo economista inglês John Williamson, ex-funcionário do Banco Mundial e do FMI, participante do Seminário do IIE.

Assim, a disponibilidade de mercados para investimentos e a necessidade dos países mais pobres de obter inversões resulta no que Corazza *(op. cit.*: 151) denomina de "sedução das Nações" por parte das TNCs, na busca de conseguir as melhores vantagens e o melhor ambiente institucional para o investimento. Ou seja, com a falência do sistema hegemônico de Bretton Woods as especificidades institucionais de cada país passam a ter uma importância estratégica para o investimento.

Mas, sem dúvida, o ambiente é de maior integração entre os países sob a orientação de abertura dos mercados. Dicken (1996) identifica dois níveis nessa integração da economia mundial: uma mais superficial, de cunho internacional, caracterizada pelo comércio de bens, serviços e capitais entre as nações, e outra que se dá no nível da produção desses bens e serviços e que, além disso, aumenta o comércio visível e invisível. Ele está tratando, na verdade, da transformação ocorrida no modo de produção e de organização das empresas transnacionais e de sua conexão com o mercado financeiro.

A relação entre o Estado-Nação e a TNC, ou seja, a localização de uma "parte" da cadeia em um dado país, é resultado de um conjunto de fatores, envolvendo um ambiente de competição e barganha entre firmas e estados, dentro das firmas e entre firmas ou, ainda, dentro e entre estados (DICKEN, *ibid.*).

Corazza (*op. cit.*: 146) faz uma análise interessante do processo ocorrido neste período, que ele denomina de "multi-nacionalização", considerando a exportação de capitais e produtos entre nações, principalmente por intermédio de IEDs, efetuados pelas empresas transnacionais. Cria-se, por conseguinte, um espaço não só multinacional, mas também supranacional constituído pelas áreas de produção dessas empresas. Sob tal perspectiva é possível pensar em um espaço corporativo global das TNCs, formado pelos fluxos de produtos e capitais sob a coordenação e condução da corporação como um todo.

Ainda assim, mantém-se a importância de um conjunto de instituições, essencial para a própria dinâmica de crescimento das TNCs, quais sejam as organizações internacionais, regionais e os Estados-Nação (DICKEN, 1996; YAO-SU, 1992), até porque não é útil aos conglomerados uma total desregulamentação, pois regras estáveis, claros direitos de propriedade, impostos

e taxas compõem um ambiente de certezas; e incerteza é tudo o que não interessa a uma empresa.

Nesse contexto, outra instituição também sofre modificações no universo pós-Bretton Woods: o Acordo Geral de Tarifas e Comércio – GATT, refletindo o novo cenário mundial dos anos 1990. Segundo Crowley (2003), não obstante o sucesso do GATT no ordenamento e crescimento do comércio mundial no pós-guerra, a sua situação nos anos 1990 apresenta algumas dificuldades e entraves. Além das divergências dos países signatários sobre os subsídios aceitáveis às exportações, as *commodities* não estavam incluídas nas regras, da mesma forma que os serviços e a produção intelectual, cujas expansões tornavam urgente uma regulamentação. Além disso, o GATT, iniciado com apenas 23 países, já passava de uma centena e carecia de uma formalização jurídica que desse mais força às suas decisões.

A chamada Rodada do Uruguai, iniciada em 1986 e concluída em 1994 com 117 países membros, criou a Organização Mundial do Comércio – OMC (WTO, em inglês) modificando fundamentos e a base de funcionamento do GATT, expandindo seus objetivos e suas regras. A OMC coloca-se como um sistema multilateral de comércio, na posição de uma instituição negociadora de controvérsias, sempre decididas por consenso, onde cada um dos votos dos membros tem igual peso.

Esse redirecionamento afigurou-se positivo do ponto de vista dos países em desenvolvimento e desencadeou a formação de grupos para negociação conjunta a partir de objetivos comuns. A grande meta do livre comércio e diminuição das tarifas de importação passa a situar-se dentro de um conjunto mais amplo de objetivos. A OMC conta hoje com 153 membros, representantes de quase 100% do comércio mundial. Cabe ainda salientar o crescimento dos acordos regionais – cerca de 170 – envolvendo parte dos membros e indicando mais uma tendência em termos de relacionamento econômico entre nações.

Sem dúvida, a necessidade de mais complexas e abrangentes regulamentações para o comércio mundial também está relacionada com os avanços na atuação das empresas transnacionais no mundo. A existência de mercado e recursos continua sendo o estímulo para a produção, mas a forma

como se organizam e as redes que envolvem adquiriram características completamente diversas na evolução das TNCs. (DICKEN, *op. cit.*). Além de uma diversificação no padrão geográfico das funções de produção[12], novas formas de controle e de relação entre firmas, resultam em uma cadeia de redes organizacionais coordenadas pelas TNCs. Formam-se, assim, redes globais de produção que se caracterizam pelo envolvimento, além das firmas transnacionais, de seus parceiros – incluindo desde fornecedores a consumidores – e também instituições e governos, tanto dos seus países de origem como daqueles onde operam (HESS, 2004). A diversificação de funções e empresas envolvidas nessa rede é de tal sorte que uma mesma empresa pode ter diferentes sedes.

Além da sede legal, geralmente a do país de origem, a empresa tem funções descentralizadas, seja em decorrência de fusões e aquisições, seja por vantagens particulares de cada local, ou ainda por decisão de *marketing* para não vincular a organização a países ou regiões (DVORAK, 2007).

Sassen (*op. cit.*) vê este fenômeno como uma nova dimensão para o conceito de fronteira, na medida em que ocorre um desligamento do território geográfico, situando-se em cadeias e redes transnacionais, cujos domínios tanto podem ser nacionais como institucionais. Daí as TNCs operarem tanto transnacionalmente como subnacionalmente, sob uma nova lógica tecnológica, organizacional, produtiva ou financeira.

A questão do esgarçamento ou perda de valor das fronteiras nacionais é sempre referida pela sua importância para caracterizar uma nova distribuição de poder no mundo. Hardt e Negri (2001) aludem ao biopoder do império, em nada semelhante ao imperialismo ou às hegemonias européia, do séc. XIX, e dos Estados Unidos do séc. XX. A nova forma global da economia, sob esse ponto de vista, pode ser observada como decorrência do gradual declínio da hegemonia americana (FIORI,1997) ou de uma dispersão do poder, ele próprio independente do tempo e do espaço, mas referido à vida social (HARDT e NEGRI, *op. cit.*).

Observe-se, por outro lado, que são várias as perspectivas com que se pode analisar essa questão. Do ponto de vista político, a soberania nacional mais que

12 Dicken (*id.*) apresenta quatro diferentes padrões de organização da produção: a) produção globalmente centralizada; b) produção de mercado anfitrião; c) especialização produtiva para mercado global ou regional; e, d) integração vertical transnacional.

uma questão geográfica é uma questão institucional. Impossível, portanto, compreender a abertura econômica, a expansão do capital financeiro e das TNCs sem o envolvimento das forças políticas (FIORI, *op. cit.*). No entanto, é igualmente verdade que a competição interestatal se complexifica e toma formas diversas, conforme os setores a considerar. Assim, ultrapassa-se a simplicidade da hegemonia global para a multiplicidade de pólos e a heterotopia[13] (DREIFUSS, 1996).

À proporção em que as mudanças se aprofundam e espraiam, elas atingem todo o tecido social, penetram códigos, modificam tradições. Harvey (1992: 304) sintetizou os dois momentos que denominou "modernidade fordista" e "pós-modernidade flexível" em um quadro que Haesbaert (2005: 35) reelaborou. Transcrevem-se abaixo os principais pontos deste quadro atinentes a presente discussão.

Quadro 5.1 Características do Fordismo e Pós-Modernidade

Modernidade Fordista	**Pós-modernidade flexível**
Economias de escala	Economias de escopo
Hierarquia	Heterarquia
Poder estatal/capital monopolista	Financeirização/ complexos corporativos empresariais
Centralização	Descentralização
Produção em massa	Produção em pequenos lotes
Intervencionismo/industrialização	Neoliberalismo/desindustrialização

FONTE: HARVEY, D. (1992: 304) e HAESBAERT, R. (2005:35)

Chame-se a atenção que, dentre os diversos aspectos da nova situação, os sinais de desmoronamento da hierarquia na direção de uma heterarquia estão principalmente referidos na literatura à quebra da organização política, seja com o fim da Guerra Fria, seja com a entrada em cena de novas potências em escalas

[13] Etimologicamente, heterotopia remete à descentralização ou localização diversa da usual - hetero = alter, outro; topia = lugar, espaço (CHIAPPARA, 2007). O termo foi construído por Foucault em sua obra "*Des espaces autres*" (1984) para discutir as fronteiras entre o real e o ficcional, tratando de lugares não-utópicos, porém inteiramente diversos dos padrões espaciais reais. Dreifuss utiliza o termo para designar as "ilhas" de excelência setorialmente especializadas e localizadas em diferentes países (DREIFUSS, *op. cit.*).

regionais (DREIFUSS, *op. cit.*). Sem dúvida, a queda do Muro de Berlim, a integração de países da Europa Oriental à União Européia, o crescimento da constituição de blocos econômicos em todas as regiões do mundo[14], tudo isso demonstra uma reorganização de forças, apontando para a insuspeita convergência dos movimentos de globalização e regionalização (ALMEIDA, 2002).

Todas essas situações refletem e são reflexo das modificações ocorridas na nova configuração da economia mundial, na qual o domínio da Tríade – Estados Unidos, União Européia e Japão – ainda que permaneça inegável, já não se pode entender por absoluto. A partir dos anos 1980 um grupo de países conhecido como economias de industrialização recente (*NICs – Newly Industrialized Countries*, na sigla em inglês) começa a ganhar expressão no conjunto das exportações mundiais de mercadorias. Concentrado inicialmente em alguns territórios e países da Ásia – os chamados Tigres Asiáticos (Hong Kong, Singapura, Coréia do Sul e Taiwan) –, o movimento inclui gradativamente a China e a América do Sul.

O reflexo dessas dinâmicas fica claro na evolução do IED[15] no mundo, estoque e fluxo, a partir de 1980, ainda que iniciado de maneira muito suave. Os gráficos a seguir (Gráficos 5.1 e 5.2) são ilustrativos desse processo. Ressalta-se que a gradativa importância das economias em desenvolvimento fica mais evidente exatamente na década de 1990, por manter no estoque e no fluxo uma linha ascendente, praticamente na mesma intensidade. Vê-se que, mesmo no momento de inflexão no fluxo de IED dos países desenvolvidos no início da década atual, o fluxo dos países em desenvolvimento manteve sua trajetória positiva.

Cabe esclarecer que a divisão das economias, conforme utilizada nos gráficos 5.1 a 5.7, segue o estabelecido na fonte dos dados, a UNCTAD. Para este órgão,

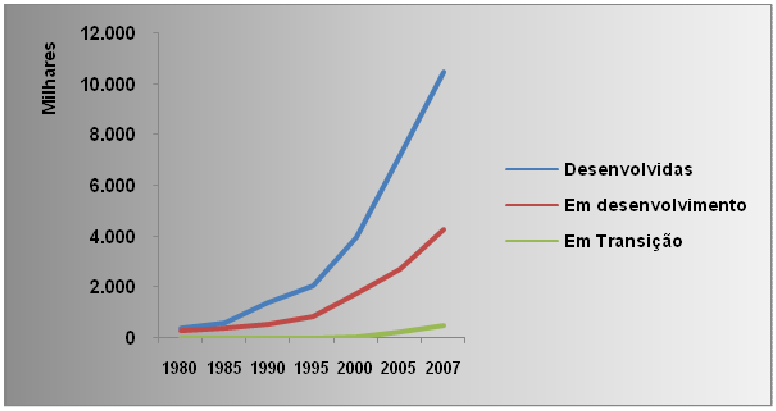
---

[14] Dos 24 blocos econômicos atualmente existentes (ver Anexo I) 29% foram constituídos a partir de 1990 e 38% a partir de 1980, totalizando 67% nas últimas décadas do séc. XX.

[15] O **fluxo de IED** – de fora e para fora – corresponde ao capital aportado por um investidor estrangeiro – tanto diretamente como através de uma empresa – em um empreendimento de outro país; ou o capital recebido por um investidor proveniente de seu investimento no estrangeiro. O fluxo é sempre estimado em termos líquidos. O **estoque de IED** é o valor da parte do capital e reservas atribuível à empresa matriz acrescido do passivo líquido de afiliadas em relação a suas matrizes (UNCTAD, tradução livre da autora).

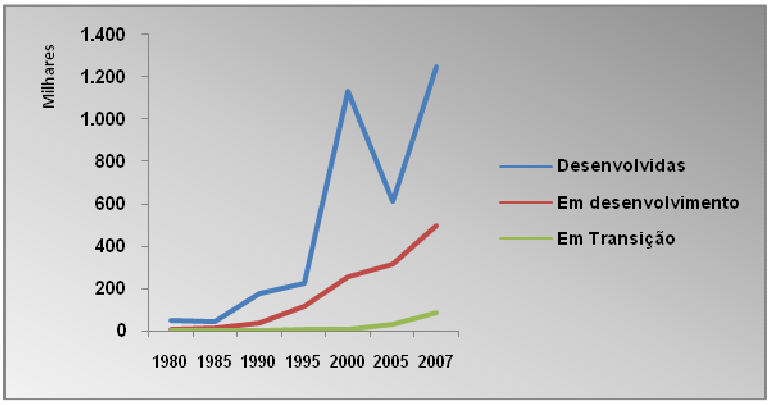
a classificação acompanha, grosso modo, a da ONU: são economias desenvolvidas as dos países da América do Norte, da Europa Ocidental, Japão, Israel, Austrália e Nova Zelândia. São consideradas economias de transição aquelas dos países da Europa Oriental. Os demais países integram o conjunto das economias em desenvolvimento.

GRÁFICO 5.1 Evolução da Participação de Economias Selecionadas no Estoque de IED Mundial 1980-2007



FONTE: UNCTAD

GRÁFICO 5.2 Evolução do Fluxo de IED no Mundo e em Economias Selecionadas 1980-2007 (em milhões de dólares)



FONTE: UNCTAD

A evolução da participação das diferentes economias no estoque mundial de IED (Gráfico 5.1) demonstra a distância – em volume e celeridade – ainda existente na participação das economias em desenvolvimento. Destaca-se apenas o movimento inverso da participação das economias em desenvolvimento

e as desenvolvidas de 1985 a 1990, quando o aumento na participação das economias desenvolvidas correspondeu, na mesma magnitude, a uma queda do estoque dos países em desenvolvimento. Tal movimento parece confirmar a dependência destes países do investimento oriundo das economias mais desenvolvidas, uma vez que o período em questão corresponde a uma fase de intenso crescimento – final dos anos 1980, início de 1990 – quando os países desenvolvidos recuperaram-se de uma das crises nas Bolsas dos EUA, com reflexos na Europa e Japão. As economias menos desenvolvidas refletem com algum atraso os efeitos da crise, da mesma forma que não usufruem imediatamente dos efeitos da recuperação.

São também as economias desenvolvidas que ditam a velocidade e o volume do fluxo de IED, ainda que os países em desenvolvimento, principalmente neste século, venham apresentando um maior destaque. É bem verdade que os valores acima devem ser tomados como tendência, considerando a variedade de critérios para classificação dos países segundo o grau de desenvolvimento. Ainda assim, importa destacar que o rebatimento espacial desses investimentos está diretamente relacionado com as transformações ocorridas na forma de atuação das empresas transnacionais.

Esse movimento geral de dispersão da atividade econômica naturalmente resultou em uma mudança nas rotas de comércio e na distribuição da riqueza no mundo. Em 2003, a UNCTAD publicou estudo sobre os fluxos de investimentos Sul-Sul, avaliando a sua força frente a dos países desenvolvidos. Ainda que restrito aos movimentos dos anos 1990, o estudo deixa claro o ganho de importância em tendência e volume de valores: entre 1991 e 2000, o fluxo de investimentos dos países desenvolvidos para os em desenvolvimento elevou-se de US$43 bilhões para US$246 bilhões; entre os países do Sul, em 1994 foram US$4,6 bilhões e, em 2000, US$53,9 bilhões. Ou seja, no primeiro caso, um avanço de 4,4% menos da metade do avanço do fluxo Sul-Sul, de 10,7% (AYKUT e RATHA, 2003).

Além disso, há um crescimento das TNCs oriundas dos próprios países do Sul.

O chamado "índice de transnacionalidade"[16] para as maiores TNCs do Sul demonstra, de 1993 a 1999, sensíveis avanços. O Brasil, que no início do período considerado apresentava índice de 17,4, chegou ao final com 30,2; a Índia aumentou de 6,4 para 9,6 (AYKUT e RATHA, *id.*: 159).

Se o movimento de investimentos atingiu tal nível de intensidade no final do séc. XX chega-se aos primeiros anos do presente século com uma nítida diferença na distribuição da riqueza, medida em termos do PIB mundial. A Tabela 5.1 e os Gráficos 5.3 e 5.4 espelham a trajetória do PIB e da população mundiais de 1980 a 2006. Trabalha-se com a mesma divisão da UNCTAD, de forma a permitir comparação de universos nas tendências consideradas para o período. Além disso, procura-se utilizar os dados mais recentes, o que nem sempre é disponibilizado para as diferentes variáveis.

Ressalte-se na observação das informações, o nítido crescimento da participação do PIB do conjunto dos países em desenvolvimento. Ainda que se possa ponderar que nesse grupo se incluem a maioria dos países do mundo, a observação é de um período de 26 anos, permitindo inferir uma tendência, de tal maneira que o argumento perde força, considerando a escala de observação. Na verdade, em termos de valores, os países desenvolvidos tiveram um crescimento de 95% no período, ou seja, quase dobrando o seu valor de início da série, enquanto que o grupo dos países em desenvolvimento alcançaram um incremento de 250%, significando em média cerca de 3,65% a.a.

O quadro se completa com a análise da evolução da população. As grandes alterações durante o período, neste caso, são substituídas pela monótona supremacia dos países em desenvolvimento, que ainda acrescentaram sete pontos na sua participação, em virtude da tendência de queda dos países em transição, em particular a partir do século atual.

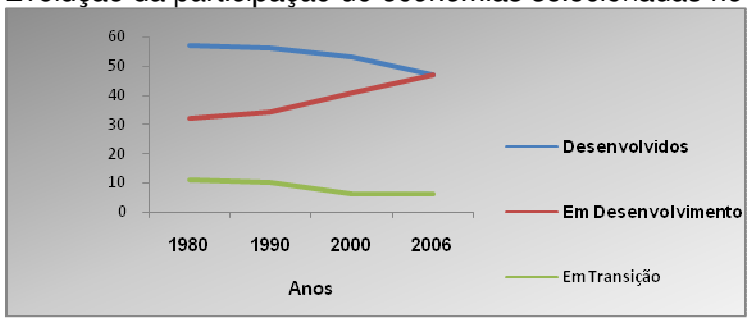
16 O índice de transnacionalidade é a média simples dos seguintes indicadores: a)% do IED na Formação Bruta de Capital Fixo; b) % do IED no Produto Interno Bruto; c) valor adicionado pelas afiliadas estrangeiras em % do PIB; e, d) % do emprego das afiliadas no emprego total.

TABELA 5.1 PIB(*) e População(**) de conjuntos de países por anos selecionados

Grupos de Países	1980				1990				2000				2006			
	PIB	%	POP	%	PIB	%	POP	%	PIB	%	POP	%	PIB	%	POP	%
Desenvolvidos	11.336.857	57	759.347	17	15.078.012	56	805.614	15	19.472.967	53	862.080	14	22.108.149	47	889.667	14
Em Desenvolvimento	6.318.682	32	3.255.425	73	9.272.176	34	4.021.907	76	15.069.713	41	4.775.379	78	22.161.615	47	5.216.211	80
Em Transição	2.384.993	11	419.600	10	2.783.159	10	449.039	9	2.146.673	6	447.610	8	3.050.093	6	443.737	6
TOTAL	20.040.532	100	4.434.372	100	27.133.347	100	5.276.560	100	36.689.353	100	6.085.069	100	47.319.857	100	6.549.615	100

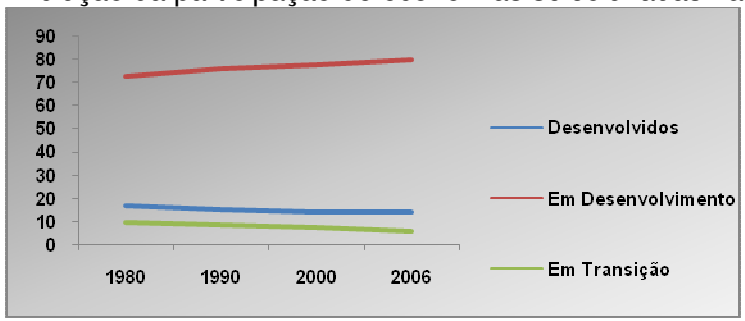
(*) em milhões de dólares GK (Geary-Kham) (**) em mil habitantes
FONTE: Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD. Disponível em: http://www.ggdc.net/Maddison/ Acesso em: 08 jan. 2009.

GRÁFICO 5.3
Evolução da participação de economias selecionadas no PIB mundial



FONTE: Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD

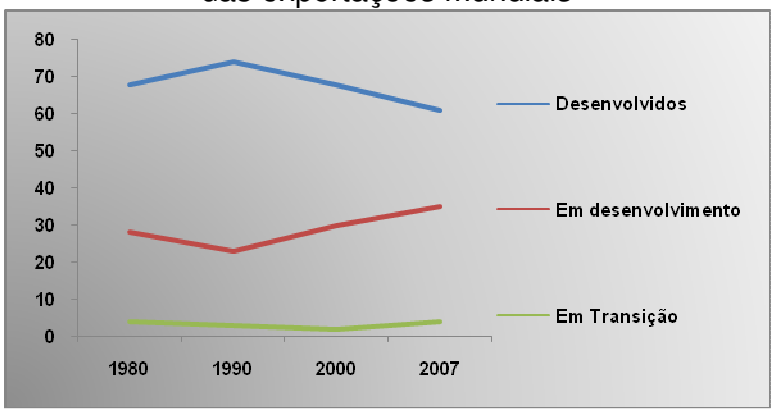
GRÁFICO 5.4
Evolução da participação de economias selecionadas na população mundial



FONTE: Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD

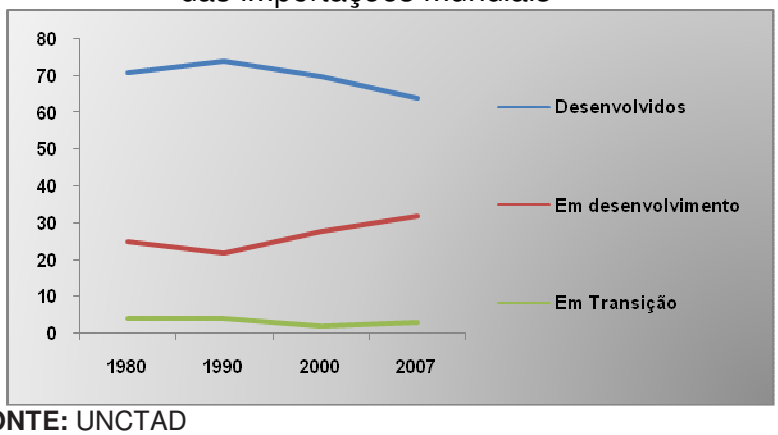
A mesma tendência ocorreu no comércio mundial – exportações e importações, com a predominância dos países desenvolvidos nitidamente decrescente a partir do séc. XXI. Os Gráficos 5.5 e 5.6 demonstram a evolução das participações nas exportações e importações respectivamente das economias desenvolvidas, em desenvolvimento e em transição.

GRÁFICO 5.5 Evolução da participação de economias selecionadas no valor das exportações mundiais



FONTE: UNCTAD

GRÁFICO 5.6 Evolução da participação de economias selecionadas no valor das importações mundiais

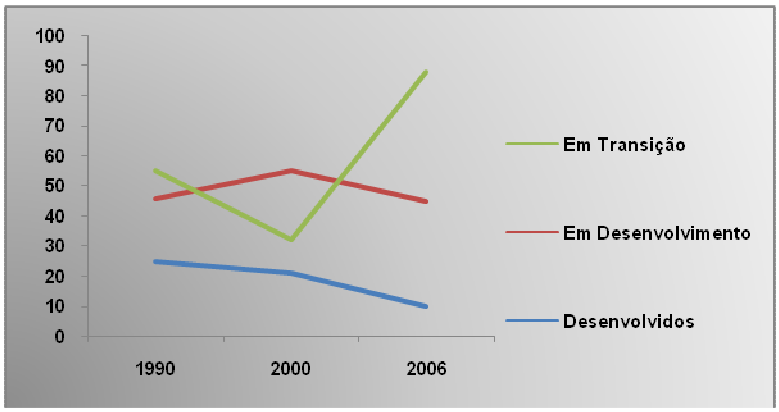


FONTE: UNCTAD

Note-se que, no ano de 1990, as tendências de países desenvolvidos e em desenvolvimento são simetricamente contrárias, embora nas exportações a velocidade do crescimento e queda no período seguinte sejam mais expressivos de parte a parte. É interessante destacar ainda que o quadro total de exportações e importações registra um incremento de valor de mais de 22% a.a. no período considerado. O crescimento da participação dos países em desenvolvimento é mais expressivo no comércio de mercadorias, sendo que no comércio de serviços os países desenvolvidos têm um crescimento menos importante.

A redefinição da posição de algumas variáveis básicas no ordenamento dos espaços do mundo não significa, no entanto, uma mudança total no quadro geral de desigualdades. A manutenção das disparidades de distribuição de renda entre países desenvolvidos e em desenvolvimento principalmente dentro destes últimos, fica clara quando o aprofundamento dos dados se faz na direção das informações socioeconômicas. O Gráfico 5.7, abaixo, mostra claramente a tendência de queda do PIB per capita nas economias desenvolvidas e naquelas em desenvolvimento. Neste aspecto, um movimento que reforça a manutenção da distância entre os dois grupos. A trajetória das economias em transição demonstra apenas a recuperação, no período mais recente, da queda do final do século passado, uma vez que o gráfico não registra valores, mas a evolução da variável.

Gráfico 5.7 Evolução do PIB per capita em economias selecionadas



FONTE: UNCTAD

De fato, a deterioração das condições econômicas e sociais nos países menos desenvolvidos estaria sendo exacerbada, como decorrência da generalizada orientação no sentido da abertura comercial antes comentada (SANTOS, 2001). Neste sentido, não apenas as decisões políticas dos países mais pobres seriam responsáveis pelo aumento do investimento em seus territórios. A diferenciação dos espaços de investimento e produção, construída a partir das decisões das corporações transnacionais, estaria na raiz da continuidade e mesmo no aumento do fosso entre as economias do mundo. A competição desencadeada a partir de tais escolhas exporia as fragilidades de economias sem estruturas internas mais fortes para subsistir às pressões.

Iniciativas no sentido de modificar essa situação continuam a surgir. Mais recentemente, elas aproveitam o natural aumento das trocas entre países em

desenvolvimento, para buscar novas formas de superar a pobreza no mundo por intermédio de um incentivo à cooperação entre esses países.

O Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas para o Desenvolvimento lançou em 2004 um projeto intitulado "Produzindo um Sul Global" (*Forging a Global South*), exatamente voltado para a cooperação Sul-Sul, particularmente nas áreas técnica e econômica. Nota-se, no entanto, que sob uma posição política de recusa a ser mero "objeto" da globalização, o termo Sul Global, subentende, na verdade, a manutenção da divisão bipolar Sul-Norte, o domínio das nações desenvolvidas (TAYLOR, P. *et al.*, 2006, *op. cit.;* RIGG, 2007).

A quebra da bipolaridade pode ser vista, ainda, à luz de outros critérios. Taylor *et al.* (*op. cit.*) examinam o rompimento da divisão Norte-Sul sob o prisma espacial das cidades, ou seja, desconsiderando o critério dos Estados-Nação como única referência. Trabalhando com indicadores referidos à presença de determinados serviços[17] nas cidades, não distinguem suas posições no Norte ou Sul.

Sintetizando, a globalização acelerou mudanças na distribuição da riqueza mundial, na localização das atividades econômicas, principalmente, na direção da sua descentralização. Ainda que não se tenha rompido totalmente com a hierarquia das grandes disparidades entre o conjunto dos países desenvolvidos e os chamados em desenvolvimento, é evidente que o crescimento do último grupo intensificou-se, a ponto de superar o do primeiro.

Acima de tudo, a lógica econômica em relação aos países em desenvolvimento alterou-se. De simples detentores de recursos primários eles passam a ser vistos como parceiros, mercados promissores, concorrentes, inclusive porque cresce, cada vez mais, o número de TNCs oriundas dos países em desenvolvimento com investimentos em várias partes do mundo. Mas, sem dúvida, foi a conjugação dos elementos inovadores seja no campo político, seja nos avanços da tecnologia, ou na conformação das atividades econômico-financeiras que se somou para produzir as tendências aqui destacadas.

Claro está que essas tendências não são homogêneas para o conjunto dos países em desenvolvimento. Aliás, uma das dinâmicas que se sobressaem no presente século, é o gradativo realce de um grupo de economias, dentre os

[17] O assunto será detalhado na Parte III, Capítulo 8 desta tese.

países em desenvolvimento no conjunto mundial tanto em relação aos países de seu grupo quanto em relação ao conjunto dos mais ricos.

5.2 Economia mundial e países emergentes

A observação dos dados gerais conforme realizada no item anterior esconde aquela que foi, muito provavelmente, uma das maiores modificações percebida no presente século, quanto à organização espacial da economia mundial. Estabelece-se uma diferenciação dentro do grupo de países englobados até pouco tempo sob a denominação de Terceiro Mundo, países sub-desenvolvidos ou simplesmente, Sul. Mais ainda, esse grupo passa a ser identificado como crucial para a continuidade do desenvolvimento da economia mundial.

O novo e reducionista termo *emergentes* designa o grupo de países que não mais se enquadra nos critérios gerais de distância em relação aos desenvolvidos. São emergentes as nações que se sobressaem, que não podem deixar de serem notadas, que passaram a importar no conjunto da economia mundial. O problema é que qualquer tentativa de homogeneizar espaços, situações, graus de desenvolvimento resulta imperfeita, ainda mais quando se está diante de um cenário complexo de inúmeras variáveis.

Ao analisar-se a modificação do posicionamento das economias no cenário mundial em consequência da globalização, reforça-se a constatação de que ocorreu uma manutenção ou incremento da heterogeneidade. Passados vinte anos do Consenso de Washington, anteriormente referido, e da orientação geral para abertura dos mercados como fórmula para o desenvolvimento, não é raro aparecerem críticas a essas instituições, mesmo da parte de seus próximos, exemplificando com o fraco desempenho da América Latina e África, seguidoras do receituário, e os resultados positivos da Ásia, bem mais independente neste sentido (STIGLITZ, *op. cit.*; KHOR, *op. cit.;* ARBIX *et al.*2002*;* VILLARES, 2006, NASSIF, 2008).

Além da heterogeneidade de graus e modelos de desenvolvimento adotados, a própria história, cultura e política econômica conforme desenvolvidas pelos diferentes países introduzem variáveis importantes a serem consideradas no resultado final. Na verdade, entende-se que a questão relaciona-se ao critério

utilizado. Ou, em outras palavras, o grupo de países emergentes pode variar de acordo com o critério que se adote para reconhecer a importância e destaque no cenário mundial.

É possível, no entanto, apontar no início do presente século uma maior sistematização na identificação desse grupo de países, a partir da identificação dos BRICs – Brasil, Rússia, Índia e China – considerando o potencial de poder econômico desse grupo nos próximos 10 anos (NEILL, J. 2001). O ponto de partida de Neill foi a diferença de peso da economia dos países no conjunto do mundo, conforme se utilizam informações do Produto Interno Bruto em dólares correntes ou a fórmula de PPC- Paridade do Poder de Compra (PPP – *Purchasing Power Parity*, em inglês)[18].

A medida do PIB em dólares correntes apresenta sensível diferença em relação à avaliação via PPC, quando se compara um conjunto das maiores economias (G7) acrescido de alguns países em desenvolvimento. Não apenas a participação dos mais desenvolvidos é diminuída como, principalmente, a presença de alguns dos países em desenvolvimento é realçada. Reproduz-se abaixo, de forma resumida, a tabela de O'Neill (O'NEILL, *id.* : S04) que demonstra as diferenças entre as duas medidas e a posição dos países em cada uma delas, considerando os dados para o ano 2000, das 20 maiores economias do mundo. Além disso, acrescentou-se a essa tabela resumida o PPC das maiores economias para o ano de 2007, com a indicação da mudança de posição no segundo ano do período em relação ao primeiro. A participação assinalada em percentual está referida ao total do mundo.

[18] "A *PPC*, também denominada dólar internacional (I$), é construída a partir de uma cesta única internacional de mercadorias e serviços que é periodicamente arbitrada a partir das pesquisas de preços e composição de gastos nos diferentes países analisados pelo Programa de Comparações Internacionais das Nações Unidas. Para cada país, o preço da cesta internacional em moeda local é comparado ao preço da mesma cesta em dólares americanos nos Estados Unidos, país utilizado como referência" (KILSZTAJN. 2000: 94).

TABELA 5.2 PIB em dólares correntes, PPC das 20 maiores economias do mundo em 2000 e PPC em 2007, com a participação no total mundial

PAÍSES	2000				2007		
	PIB(US$)*	% mundo	PPC(I$)*	%mundo	PPC (I$)*	% mundo	Rank 2007
USA	9.963	33,13	9.963	23,98	13.751	20,84	1°
China	1.080	3,59	5.230	12,59	7.097	10,76	2°
Japão	4.760	15,83	3.319	7,99	4.297	6,51	3°
Índia	474	1,58	2.104	5,06	3.097	4,69	4°
Alemanha	1.878	6,25	2.082	5,01	2.830	4,29	5°
França	1.289	4,29	1.458	3,51	2.078	3,15	8°
Reino Unido	1.417	4,71	1.425	3,43	2.143	3,25	6°
Itália	1.077	3,58	1.404	3,38	1.802	2,73	10°
Brasil	588	1,96	1.214	2,92	1.833	2,78	9°
Rússia	247	0,82	1.120	2,70	2.087	3,16	7°
Canadá	699	2,33	903	2,17	1.181	1,79	14°
México	574	1,91	890	2,14	1.485	2,25	11°
Espanha	560	1,86	797	1,92	1.416	2,15	12°
Coreia	457	1,52	770	1,85	1.202	1,82	13°
Indonésia	154	0,51	696	1,68	838	1,27	16°
Austrália	382	1,27	523	1,26	733	1,11	18°
Taiwan	310	1,03	477	1,15	-	-	-
Turquia	203	0,67	437	1,05	957	1,45	15°
Tailândia	122	0,41	430	1,04	-	-	-
Países Baixos	370	1,23	416	1,00	634	0,96	19°
Irã					778	1,18	17°
Polônia					609	0,92	20°
Mundo (**)	30.073	-	41.552	-	65.973	-	

(*) em bilhões (**) total do mundo, incluindo os 20 maiores
FONTE: O'NEILL, 2001:S04 e Worldbank Statistics. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP_PPP.pdf> Acesso em: 20 abr. 2009.

Com exceção da Espanha e da Austrália, todos os países desenvolvidos têm uma participação mais discreta no GDP mundial, usando-se a metodologia da PPC. Grosso modo, o conjunto das economias dos países do G7 (França, Alemanha, Estados Unidos, Itália, Japão, Reino Unido e Canadá) que medido pelo PIB correspondia, em 2000, a 70,12% do total mundial, cai para 49,47%.

Desconsiderando a evidente distorção no caso do Japão, a participação de cada uma das economias não difere muito nas duas medidas. Por outro lado, nos países em desenvolvimento a disparidade é evidente. No conjunto desses países que constam na tabela acima, a contribuição salta de 14% em PIB a dólares correntes para 32,18% em dólares internacionais. Observe-se, ainda, que as

maiores diferenças estão nos quatro países destacados, ainda mais para o caso da China e da Índia.

A partir da observação dessas diferenças e projetando o comportamento das diferentes economias com base na tendência ponderada com o índice de preços ao consumidor, O'Neill construiu alguns cenários prospectivos. Todos eles apontavam que a conformação da economia mundial nos próximos 10 anos – em 2010, portanto – seria largamente modificada e influenciada pelo comportamento das economias de quatro países principalmente: Brasil, Índia, China e Rússia.[19]

As conclusões de O'Neill põem em cheque a hierarquia e a preeminência do mundo desenvolvido, invertendo a lógica até então dominante. No entanto, é preciso ponderar que existem critérios não explícitos que intervêm fortemente na identificação dessas economias emergentes e na construção de cenários futuros contando com sua participação mais efetiva, a ponto de prever-se que tomariam o lugar de alguns membros do atual G7. Vê-se, por exemplo, algumas características e indicadores dos BRICs, para o ano de 2007, na tabela 5.3 abaixo:

Tabela 5.3 BRICs – alguns indicadores escolhidos

PAÍSES	ÁREA		POPULAÇÃO 2007		PPC 2007		Comércio total - % do GDP
	Em mil Km²	% mundo	Em milhões	% mundo	Em Milhões I$	% mundo	
BRASIL	8.154,9	6,09	191,60	2,90	1.832.983	2,78	21,9
RÚSSIA	17.098,2	12,76	142,10	2,15	2.087.449	3,16	44,8
ÍNDIA	3.287,3	2,45	1.124,79	17,02	3.096.867	4,69	30,8
CHINA	9.598,1	7,17	1.318,31	19,94	7.096.671	10,76	67,8

FONTE: Banco Mundial, cálculos da autora.

A área dos BRICs corresponde a 28,47% da mundial e a população ultrapassa 42% do conjunto dos países do mundo. O peso desse mercado é evidente e, sem dúvida, esta é uma variável determinante para a consideração desses países como atores importantes no jogo global, inclusive para investimento de empresas transnacionais dos países desenvolvidos (VILLARES, *op. cit.*; WOLFENSOHN, 2007). Completando tal aspecto, a observação do percentual do comércio (exportação e importação) no PIB dos países é indicativo do grau de abertura da

[19] As previsões do Goldman Sachs eram de que, em 2010, o quarteto representaria 10% da economia mundial (O'NEILL,*id.*).

economia, reforçando as expectativas quanto ao seu crescente destaque na economia mundial.

Em outras palavras a análise e as conclusões de O'Neill vão ao encontro não só da lógica de internacionalização da economia como também das necessidades das corporações mundiais de fundamentar-se para orientar investimentos. Por tudo isso, o acrônimo BRICs se popularizou e se tornou a base de inúmeras discussões sobre a reorganização da economia mundial, sobre a nova hierarquia de riquezas, para as projeções dos próximos anos; em síntese, o novo arranjo de poder econômico.[20] Os relatórios seguintes do Goldman Sachs sobre os BRICs, particularmente o de 2003 – *"Dreaming With BRICs: The Path to 2050"* – reforçam a expectativa sobre as modificações no panorama mundial em decorrência do crescimento dessas economias, afirmando que

> "A lista das dez maiores economias pode ser bem diferente em 2050. As maiores economias do mundo (em PIB) podem não ser as mais ricas (em renda per capita), o que tornará mais complexas as decisões estratégicas das empresas" (WILSON e PURUSHOTHAMAN, 2003; tradução livre da autora).

Ou seja, o tipo de economia que terá preeminência no séc. XXI não estará assentado, necessariamente, na distribuição homogênea de riqueza dentro dos países, considerando que os fundamentos do seu desenvolvimento estão fortemente calcados no binômio urbanização/industrialização com concentração da renda.

Um dos indicadores que, certamente terá peso será a relação com o exterior em termos de investimentos. A Tabela 5.4 a seguir resume o desempenho recente dos BRICs em tal aspecto, segundo os índices de desempenho de IED como receptores e investidores. Trata-se de índice concebido pela UNCTAD para avaliar a performance dos países em termos de investimento externo recebido (*Inward FDI Performance Index*) e investimento externo realizado (*Outward FDI*

[20] O Relatório sobre a Riqueza Mundial das Agências Merrill Lynch e Capgemini divulgado em junho de 2008, informa que o crescimento de milionários dos BRICs vem sendo bem maior que o dos EUA. Esses países acrescentaram no mundo 133.000 novos milionários, só no ano de 2007, em grande parte como resultado da abertura ao setor financeiro e implicando maior disponibilidade de recursos para investimentos, mas também aumento das disparidades internas de renda (FRANK, 2008).

Performance Index), em relação ao tamanho de sua economia.[21] Para se ter uma idéia da posição dos países no conjunto geral, no biênio 2005-2007 Hong-Kong obteve o mais elevado índice de recebimento de IED (8.652), correspondendo a um elevado grau de abertura de sua economia.

Tabela 5.4 BRICs - Índices de Desempenho de Investimento Estrangeiro Direto – IED (2001-2007)

País	2001-2003		2003-2005		2005-2007	
	Índice de IED recebido	Índice de IED realizado	Índice de IED recebido	Índice de IED realizado	Índice de IED recebido	Índice de IED realizado
Brasil	1.670	0.017	1.272	0.358	0.894	0.413
Rússia	0.322	0.484	1.133	1.103	1.167	0.959
Índia	0.357	0.114	0.451	0.171	0.615	0.368
China	1.969	0.150	2.020	0.217	1.320	0.240

FONTE: UNCTAD

Neste caso, entre os BRICs, a China tem o índice mais elevado e a Índia o menor índice, o qual corresponderia ao país mais fechado do conjunto dos quatro.

A China tem destaque nessa análise, seja pela velocidade e intensividade do seu crescimento – média de 9,6% a.a. de 1978 a 2004 – seja pelo modelo de formação de reservas em títulos e dólares americanos, fazendo com que sua presença no cenário mundial seja decisiva. A opção de transformar a China em uma economia de mercado, segundo a orientação de Den-Xiau-Ping no final da década de 1970, impactou o comércio internacional, dado que o país passou de exportador de produtos agrícolas ao maior importador de *commodities*, para sua acelerada industrialização (MEDEIROS, 2006).

Assim, o país gradualmente vem tornando-se uma das maiores economias do mundo e já existem previsões de que superará a dos EUA por volta de 2050. Mas a decisão da China, diferentemente daquela de outros países em desenvolvimento, principalmente na América Latina, não foi baseada no modelo de substituição de importações. Fundou-se na produção de bens de consumo com base no uso intensivo de mão de obra com baixos salários, processando importações nas Zonas Econômicas Especiais – ZEE, dentro de um modelo de

[21] O Inward FDI Performance Index é a divisão entre a participação do país no fluxo de IED recebido pelos países e a participação no PIB mundial. Já o Outward FDI Performance Index é calculado como a participação do investimento realizado pelo país no conjunto dos investimentos no mundo, dividido por sua participação no PIB mundial.

Plataforma de Exportações mantido graças a um intricado plano institucional fortemente centralizado. Tal opção, por outro lado, talvez possa ser criticada por depender excessivamente do consumo dos países industrializados, principalmente dos EUA, mas a sua agressividade na conquista de novos mercados não pode ser desprezada (DELFIM NETTO, 2009).

A entrada da China na OMC em 2001, após 15 anos de negociações é um marco na sua posição na economia mundial. Apesar do tamanho de sua economia, ela foi admitida na qualidade de país em desenvolvimento, o que lhe garantiu algumas vantagens referentes à preservação da indústria local mediante o uso de tarifas de importação mais elevadas, mas, igualmente implicou maior exposição ao jogo de concorrência internacional (VIZENTINI, 2001). Essa presença foi saudada como importante ajuda aos países em desenvolvimento pela ampliação de mercados disponíveis de matérias primas no âmbito de novos e vantajosos acordos, desequilibrando o jogo de forças do mercado mundial de *commodities* (SHAFAEDDIN, 2002).

Mas a chegada da China à OMC significou, também, mudanças no espaço regional, pela forte concorrência aos recém industrializados países asiáticos, envolvendo um rearranjo de forças com as economias asiáticas mais maduras (MEDEIROS, *op. cit.*). O acirramento de animosidades históricas, como é o caso com a Índia, não impede que os dois países ganhem com um incremento do comércio mútuo[22], uma demonstração de quanto a força da China pode alterar o quadro das relações internacionais de comércio, seja entre países em desenvolvimento, seja entre os desenvolvidos.[23] Não se pode esquecer que o tamanho do mercado chinês, a renda crescente de sua classe média e a quantidade de mão de obra qualificada podem fazer diferença em concorrências globais.

---

[22] Veja-se, por exemplo, a recente decisão da Índia de impor restrições à importação de brinquedos chineses, provocando a abertura de representação da China na OMC, onde a Índia já acumula acusações de *dumping* contra a China. Ainda assim, a China é o maior parceiro bilateral da Índia e o comércio entre os dois países não para de crescer (WONACOTT, 2009).

[23] Em setembro de 2006, americanos, europeus e canadenses se uniram para questionar junto à OMC as práticas chinesas com as tarifas de importação de autopeças. A manobra chinesa visa, simultaneamente, a incentivar as montadoras estrangeiras a comprar peças de fabricantes locais e obrigar multinacionais a fazerem investimentos para produzir essas peças na China (Câmara Brasil-China)

Por outro lado, a identificação dos BRICs como as economias de destaque no contexto mundial, não é unânime. Discutem-se as justificativas de escolha do grupo, são feitas críticas pelo fato de não incluir outros países e até mesmo acusações de que o estudo faria parte de um bem elaborado projeto de marketing, uma vez que o acrônimo coincide com a palavra inglesa "*bric*" (tijolo), remetendo à construção do futuro econômico do mundo pelos quatro países.

A rigor, trata-se de enfoques diversos para abordar uma mesma realidade de inserção dos países antigamente tidos como pobres dentro da economia global e, mais ainda, do destaque de parte deles como especialmente importantes. Assim, fala-se no grupo dos BRIMCs, para incluir o México, ou dos BRICK, acrescentando a Coreia, países que se seguem aos BRICs na relação das 20 maiores economias em 2000, conforme os dados da Tabela 5.2. A alternativa de inclusão de ambos – BRIMCKs – tampouco resolveria a questão, dada a evidente falta da África do Sul, como representante do continente africano, no conjunto das economias emergentes.

Claro está que não é fácil a tarefa de eleger os componentes do grupo, na medida em que essa inclusão corresponde ao reconhecimento de uma importância do país no conjunto do espaço mundial, conferindo-lhe poder em fóruns internacionais e peso nas decisões de investimento. Além disso, com a evolução das economias desses países é possível discutir a legitimidade de sua permanência – ou inclusão – no grupo, seja pela perda de vigor no crescimento, seja pela demonstração de vulnerabilidade em questões de equilíbrio financeiro ou ainda de controle inflacionário.

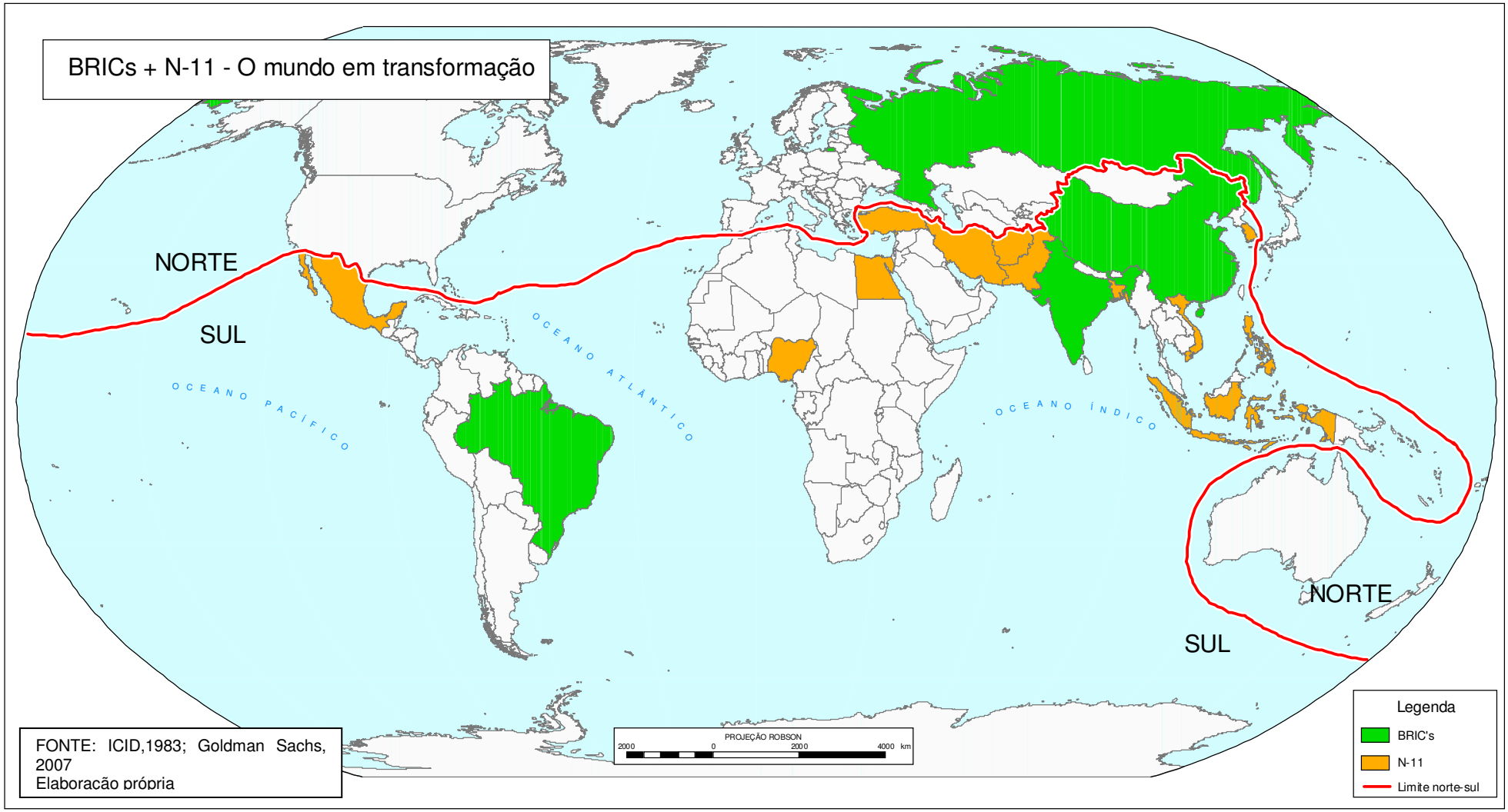
Tal é o caso do Brasil e da Rússia, frequentemente apontados como "elos fracos" dos BRICs. Diante desses impasses, fica patente a necessidade de rever e atualizar os critérios diante da crescente importância da classificação para as decisões de investimento por parte de corporações do mundo desenvolvido, mas também de transnacionais oriundas dos países emergentes, cada vez mais numerosas.

Com vistas a avançar nessas questões, o Goldman Sachs introduziu, em 2005, o conceito de "Os próximos 11" (*Next 11* ou N-11 em inglês), com a

intenção de identificar outros emergentes potencialmente importantes quanto ao impacto junto ao mundo desenvolvido (Mapa 5.1)

Se o grupo dos BRIC foi alvo de críticas, o N-11 pode despertar ainda maior polêmica. Ele inclui os seguintes países: México, Nigéria, Egito, Paquistão, Turquia, Irã, Filipinas, Indonésia, Vietnã, Coreia e Bangladesh. Segundo os autores, privilegiaram-se no grupo as economias que apresentaram nos últimos anos sensível crescimento e abertura comercial, não importando seu grau de pobreza, urbanização ou mesmo localização. Essas escolhas resultaram em um grupo extremamente heterogêneo, concentrado na Ásia e que, inexplicavelmente, deixa de incluir países como a Argentina, o Chile, a África do Sul e Angola, que mesmo sem vistosos crescimentos econômicos, possuem estruturas econômico-industriais bem mais sólidas que, por exemplo, Bangladesh. Ao que parece, prevaleceu para a escolha o critério população, correspondendo ao maior mercado potencial, o que atrairia maiores investimentos estrangeiros. Seriam tais perspectivas que justificariam a projeção apontada pelo Goldman Sachs no sentido de que, em 2050, o grupo responderia pelo dobro da demanda dos países do G7. Não foram tomados em consideração outros fatores de caráter político e que podem interferir fortemente para modificar a trajetória de crescimento de alguns desses países, como por exemplo, a insegurança e possibilidade de conflitos armados.

Mapa 5.1 BRICs mais N-11: o mundo em transformação



O Mapa 5.1 acima demonstra o que se quer pontuar: nesta primeira década do séc. XXI as atenções se voltam para o Sul e a organização do mundo tem uma força crescente nos fluxos Sul-Norte e Sul-Sul. No mapa foi introduzida a linha criada pela Comissão Brandt que dividiu o mundo em Norte-Sul, para demonstrar o reconhecimento do peso de países do Sul menos de 50 anos depois. Além disso, é possível notar a força da Ásia, remetendo a um movimento para o Oriente depois de dois séculos de hegemonia ocidental (GOLUB, *op. cit.*).

Aliás, o reflexo dessas modificações no poder econômico já se faz notar, como referido na Introdução sobre a participação do G20 na discussão da crise financeira. A tendência a um aumento dos centros de decisão no mundo mais que uma multipolaridade pode ser indicativo de uma orientação no sentido do reequilíbrio de forças, sob outro tipo de configuração do poder no mundo.[24]

Destaca-se, enfim, que a discussão em torno das economias emergentes, de sua relevância para as decisões das TNCs e para o próprio futuro da economia mundial, conforme aqui discutido, reforça a importância dos Estados-Nação como instituição e escala no contexto do mundo globalizado. A nítida multipolaridade do poder econômico sobrepondo-se ao mundo bipolar do séc. XX é demonstração da nova dinâmica institucional e espacial que preside a organização mundial. Mais ainda, fica clara a dupla face dessa dinâmica que é realçada em Sassen (*op. cit.*, 2006): uma face externa que se apoia, se alimenta e se renova nas dinâmicas da escala subnacional, traduzindo um binômio simbiótico inseparável.

[24] Em 2007, segundo relatório da Ernst & Young 221 empresas de países emergentes (117 delas nos BRICs) figuram entre as 1000 principais empresas do mundo, representando 19% do capital em Bolsa, contra 5% em 2000 (HUSSON, 2008)

CAPÍTULO 6 ESTADOS DO NOVO SUL

O grupo de Estados-Nação aqui denominados de Novo Sul forma um conjunto heterogêneo. Ainda que possua em comum a condição de países em desenvolvimento com fortes desigualdades de renda, a maior parte de suas características os individualiza mais que aproxima. Em graus diferentes, todos eles receberam, nos primórdios de suas histórias os colonizadores portugueses, donos das rotas de comércio no séc. XV, que lograram descobrir o desejado caminho entre o Oceano Atlântico e o Oceano Índico por meio do chamado Cabo da Boa Esperança, no extremo sul do continente africano.

Índia, Brasil e África do Sul, integrados na época dos descobrimentos, trilharam caminhos diferentes no séc. XX, embora a proximidade entre a Índia e a África do Sul ainda permaneça viva mesmo após a independência, em decorrência da mesma longa colonização inglesa.

Na verdade, o contexto regional e histórico em que se inserem cada um dos três países é bastante diverso, na medida em que a Índia tem uma tradição cultural milenar ligada aos impérios Máuria e Mongol, enquanto o Brasil e África do Sul foram inicialmente ocupados por populações silvícolas de culturas mais recentes.

Este capítulo pretende traçar um rápido quadro dos três países, detendo-se nos aspectos de sua política econômica, em particular na fase mais recente, na medida em que são elementos importantes para a compreensão das dinâmicas espaciais conformadas no nível intranacional e permitem perceber a orientação das relações externas do país. Entende-se que a ação institucional do Estado estrutura o território, segundo a direção, ênfase e alcance de sua política econômica interna, ao mesmo tempo em que define as bases da inserção do país na esfera mundial.

Por outro lado, não se pode esquecer que a ação de Estado se fundamenta em elementos relacionados com a estrutura interna de poder, mas, também, com estímulos e pressões provenientes do exterior, de tal maneira que a trajetória da política econômica institucional reflete essa dupla influência (VILLARES, 2006).

Portanto, não cabe, no contexto do presente trabalho, aprofundar a discussão sobre a evolução econômica na Índia, Brasil e África do Sul em si, mas vê-la nos

aspectos institucionais, onde se demonstrar importante para a compreensão das relações desses países com o exterior e com o seu próprio desenvolvimento interno.

Por fim, apresenta-se o chamado Fórum Índia-Brasil-África do Sul – IBAS (IBSA, na sigla em inglês), um bloco criado em 2003 reunindo os três países e que possui uma importância geoeconômica do ponto de vista dos chamados países do Sul. O IBAS tem um significado que ultrapassa as razões de segurança estratégica e gradativamente cresce como mais uma alternativa para alianças econômicas, formando o primeiro bloco que envolve, simultaneamente, três continentes do Sul. Ele é resultado de uma perspectiva da estratégia de integração dos países, baseada no multilateralismo e que pode constituir a base de um novo arranjo espacial de força e fluxos econômicos seja para o Norte, seja para o próprio Sul. Sob esse ponto de vista, examina-se, ainda a posição desses países no seu próprio contexto regional.

Como ponto de partida para a discussão das trajetórias e características da política econômica de cada um dos três países optou-se por apresentar previamente uma comparação das informações básicas sobre eles.

TABELA 6.1 Índia, Brasil e África do Sul: informações básicas (2007)

PAÍS	Superf. mil km²	Popul. (milhões)	Densid. Demogr.	IDH	% cresc. pop. ano	Esper. de vida	Taxa Alfabet.	PPC Per cap.
ÍNDIA	3.287,3	1.124,8	342,17	0,619	1,3	65	64,84	3.452
BRASIL	8.514,9	191,6	22,50	0,807	1,2	72	89,6	8.402
ÁFRICA DO SUL	1.219,1	47,9	39,29	0,674	1,0	50,8	87,6	9.450

FONTE: PNUD e Banco Mundial

A disparidade entre Índia, Brasil e África do Sul é evidente, mas há, com certeza pontos em comum. Nas informações acima reunidas, basicamente referidas a aspectos demográficos e sociais, não é possível estabelecer maiores pontos de contato entre os três países, considerando-se a superfície, o tamanho da população ou a densidade demográfica.

É possível perceber que a superfície do Brasil está em um nível acima dos demais, respondendo por uma densidade demográfica mais baixa. Neste sentido, a África do Sul, além de apresentar uma densidade populacional não tão

expressiva, tem o menor índice de crescimento da população e a mais baixa esperança de vida do grupo. [25]

Não é o caso do Brasil. Nos últimos anos do século anterior o país apresentou um crescimento anual de aproximadamente 1,1% e vem mantendo esse crescimento, embora alguns estudos apontem para o declínio da fecundidade e envelhecimento da população (CARVALHO e GARCIA, 2003).

A superfície da Índia suporta a segunda maior população do mundo, com a maior taxa de crescimento dentre os três países, embora apresente uma trajetória decrescente, pois em 2000 era de 1,7%. Ainda assim, terá força suficiente para chegar a ser o país mais populoso do planeta por volta de 2050, superando a China, cujas taxas de fertilidade e crescimento populacional estão em franco declínio, em decorrência de políticas governamentais.

As semelhanças que aproximam os três países referem-se aos problemas sociais de desigualdade de renda.[26] Claro está que há necessidade de qualificar melhor o quadro apresentado para traçar um perfil mais completo das semelhanças e diferenças entre os países. Melhor ainda, o exame da trajetória mais recente em termos de desenvolvimento com ênfase nas políticas econômicas que direcionaram esse caminho, com certeza oferecerá boas indicações, para a compreensão do significado dessas informações básicas.

---

[25] A esperança de vida na África do Sul apresenta queda desde o início deste século, segundo o PNUD por agravamento do problema da disseminação da AIDS no país, que chega a ser considerado de segurança nacional. O Relatório da UNAIDS, publicado em março de 2008, aponta a África do Sul como o país com o maior número de infectados do mundo (estimadas 5,5 milhões de pessoas em 2006). Mais da metade da população infectada vive nas províncias de KwaZulu-Natal, no extremo nordeste do país, e Gauteng, onde se localizam a capital, Pretória, e Joanesburgo, o centro econômico-financeiro do país.

[26] O Human Development Report 2007/2008, do PNUD, baseou-se em dados pesquisados em 2006. A comparação realizada com os índices de 2005 mostra um crescimento positivo do índice em 0,005, no caso do Brasil e 0,009 para a Índia. A África do Sul teve decréscimo discreto de 0,001.

6.1 Índia, inserção e crescimento planejados

É possível que a melhor síntese que se possa oferecer sobre a Índia é a de que se trata de uma grande democracia. Nestas palavras se faz referência, simultaneamente, aos maiores destaques do país: a enorme população e a convivência com a diversidade fundada em uma histórica civilização, em que a forte base cultural ainda se faz presente, seja nos resquícios do sistema de castas, seja na variedade de línguas e religiões ou ainda na opção por certa auto-preservação na política externa em geral, mesmo nos tempos de liberalismo econômico.

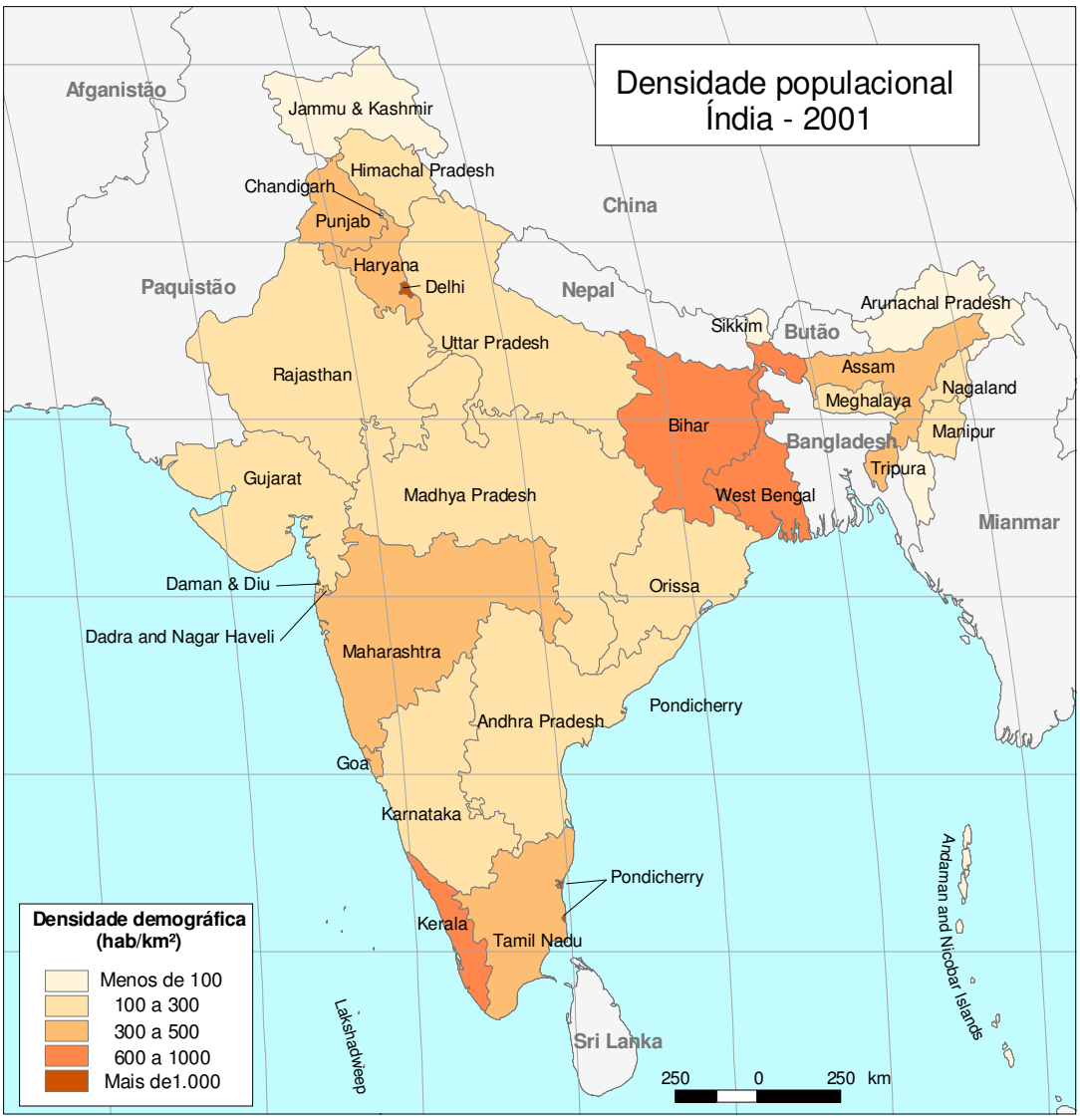
Limitado pela cadeia de montanhas do Himalaia, cujos degelos periódicos alimentam os rios – Ganges e Brahmapoutre, os maiores – o país tem ao norte o domínio de uma planície densamente povoada e, ao sul a prevalência do Planalto do Deccan. Foi esse meio físico completado pelo sistema de monções que facilitou, desde a antiguidade, a atividade agrícola do país, seja na rizicultura e trigo nas planícies do norte, seja no algodão no planalto e no aproveitamento da extensão da costa para o comércio com o exterior.

Era essa a base da antiga civilização índia desde o Império Maurya seguido do Mongol, até que, a partir do séc. XV iniciou-se a colonização inglesa, exatamente após a instalação da Companhia das Índias Orientais, por intermédio da qual a Inglaterra passa a aventurar-se no domínio das rotas comerciais. A indústria já era importante antes da independência, nascendo exatamente no planalto do Deccan, das plantações de algodão que deram origem à tradicional indústria têxtil do país.[27]

Não obstante o longo período de dominação estrangeira, o peso cultural da tradição e do nacionalismo manteve-se presente. Quando houve a luta pela independência comandada por Mahatma Gandhi, o empresariado local garantiu a base de um país multicultural e com uma tradição democrática muito forte.

[27] A primeira fábrica têxtil da Índia foi inaugurada em 1854, em Mumbai (antiga Bobaim); em 1875, a cidade já contava com uma associação de donos de fábricas, formada de empresários locais, a Bombay Millowners Associaton- BMOA (ROTHERMUND, 1988).

Mapa 6.1 - Índia - Densidade populacional - 2001



FONTE DOS DADOS: Censo da Índia http://www.censusindia.net/
Elaboração própria

Ainda assim, a traumática divisão do país, como parte da independência[28] resultou em dificuldades para organizar a convivência interna até 1956, quando uma reorganização territorial criou os estados sob critérios linguísticos. A Índia tem hoje 28 estados e sete territórios federais, entre os quais a capital Déli, conforme ilustrado no Mapa 6.1, com a densidade populacional correspondente.

Pode-se dizer que, na ocasião da sua independência, a partir do governo do primeiro ministro Jawaharlal Nehru, a Índia sempre buscou ter um estado forte,

[28] A divisão entre Índia – maioria hindu – e o Paquistão – maioria mulçumana – introduz um trauma prolongado nos anos seguintes por revoltas, guerras e ataques terroristas, além da disputa de territórios (Cachemira e Bangladesh).

não-alinhado, com economia planificada, mas não socialista. Velasco (2008) faz um resumo sistematizado das características do Estado indiano, que se sintetiza abaixo. Cumpre salientar que esses traços estão presentes de forma mais intensa do período pós-independência até os anos 1990:

a) Centralidade do planejamento. Não obstante a complexa estrutura política sobre a qual está construído o Estado na Índia, desde o sistema de eleições e as atribuições das Assembléias dos estados até as alternâncias de poder entre partidos de orientação diferente, há uma constância dos planos de desenvolvimento, a partir de sua primeira instituição no governo de Nehru. Essa constância se apoia em um sistema federal centralizado e distribuído pelo território indiano de forma hierarquizada (CADÈNE, 2008).

Quase sempre em periodicidade quinquenal (o 1° Plano, em 1950; o 11°, em 2008), os planos a princípio estavam inspirados no modelo soviético e chegavam a regulamentações detalhadas, até o nível de empresa, o que por vezes era fator de ineficiência dos negócios. A par disso, já o Primeiro Plano estabelecia a localização das atividades econômicas e os incentivos para a iniciativa privada, com ênfase na indústria de base.

b) Setor Público forte e burocrático. A presença do Estado na atividade econômica sempre foi concebida como razão estratégica. Na medida em que se estrutura sob uma concepção de centralidade e responsabilidade pelo desenvolvimento, cabe ao Estado, consequentemente, fornecer as bases para a ação do setor privado (MALLAVARAPU, 2006). Os fundamentos dessa delicada relação entre o setor público e a iniciativa privada, em um ambiente capitalista, são capazes de promover ou dificultar o desenvolvimento do país. No caso da Índia, nem sempre foi consenso a forma como se davam tais relações (VELASCO, *op. cit.*; CHIBBER, 2003).

c) Preferência pelo capital nacional**.** É possível que o longo período de dominação britânica tenha moldado a política do Estado indiano no sentido de conceder pouco espaço ao capital estrangeiro e, no máximo, estimular *joint ventures*. Ainda que tenha alternado entre períodos de maior ou menor abertura, o fato é que, de uma maneira geral o ingresso do capital estrangeiro sempre foi objeto de forte regulamentação.

d) Reforço ao setor agrícola. A prioridade sempre conferida ao setor agrícola como as restrições à concentração de terra encontra justificativa não apenas na vocação histórica do país, mas também nas razões sociais, relacionadas com o volume da população na área rural a ser alimentada, resultando em forte pressão sobre a terra.[29]

A visão da política econômica e do desenvolvimento da Índia, de 1947 até hoje, pode ser dividida em dois grandes momentos: antes e após os anos 1990. É possível dizer que nos primeiros anos o Estado na Índia preocupou-se com a construção de uma economia socializada, com uma política de substituição de importações com proteção à indústria nacional, que perdurou por cerca de duas décadas.[30]

A par disso, a proteção contra o capital estrangeiro mantinha controladas exportação e importação, um fechamento da economia ao exterior, ao mesmo tempo em que o país ainda enfrentava lutas relacionadas com suas fronteiras. Data ainda do período (1964/66) que ficou conhecido como a "Revolução Verde", uma ação governamental em ampla escala no sentido de introduzir sementes selecionadas e promover a fertilização e irrigação dos cultivos para aumentar sua produtividade. A rigor, a seca que atingiu a Índia, junto a problemas de conjuntura política foram as principais razões da ação desencadeada (ROTHERMUND, *op. cit.*). O programa pode ser entendido como mais uma demonstração do ambiente institucional nacional nessa primeira fase de seu desenvolvimento e, essencialmente, visava à independência alimentar do país, considerada estratégica pelo governo. Tal ação governamental foi decisiva para o soerguimento do interior da Índia e hoje é reavaliado para inclusão de novas culturas, de maneira a evitar desigualdades espaciais decorrentes da

---

[29] Já na fase imediatamente posterior à independência o governo promoveu uma reforma agrária para distribuir terra aos camponeses e abolir os sistemas que beneficiavam proprietários tanto no leste (*zamindar*) como no sul e no oeste (*ryotwari*). Detalhes sobre a estrutura agrária indiana e a reforma empreendida em Rothermund (*op. cit.*) e Cadène (*op. cit.*).

[30] Essa política pode ser localizada antes mesmo da independência, dado que várias ações do governo estimulavam e protegiam a nascente indústria nacional. Em 1925, por exemplo, a família Tata, até então únicos produtores de aço na Índia, pressionaram o governo inglês para proteger a indústria local contra as importações da Bélgica e da Alemanha. A pressão resultou em norma denominada "proteção discriminatória" pela qual foram especificados os setores nos quais a Índia teria vantagem natural (carvão e minério) (ROTHERMUND, *op. cit.:* 89).

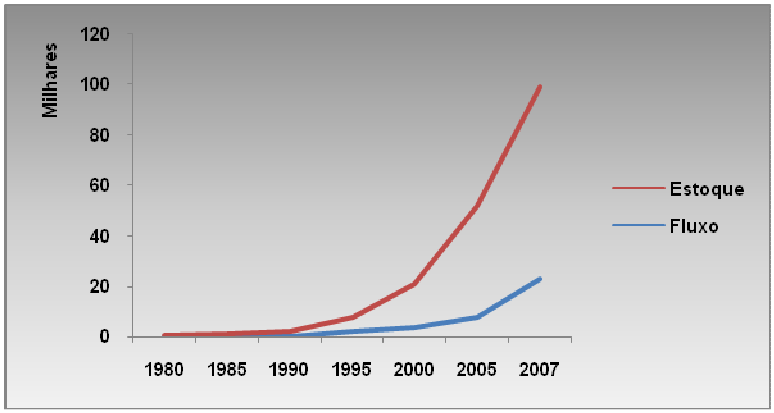
discriminação (preferência para cereais nobres) dos incentivos concedidos (ROTHERMUND, *op. cit.*; CADÈNE, *op. cit.*).

Outro aspecto importante a considerar, refere-se aos investimentos em ciência e tecnologia. Nassif (2008) toma por base a abordagem neo-schumpteriana dos Sistemas Nacionais de Inovação para analisar a trajetória do setor na Índia e sua importância nos anos mais recentes. Neste sentido, enfatiza a conexão entre esses sistemas e as políticas macroeconômicas e seu papel na construção de um ambiente de crescimento sustentado.

A iniciativa de criação de uma rede de instituições governamentais voltadas para o ensino médio e superior, com ênfase nas ciências da engenharia e matemática, embora importante, ainda envolve dificuldades por falta de relação com os setores produtivos, os quais se mantêm com um restrito investimento em P & D (KRISHNAN, 2003).

A segunda fase de desenvolvimento é marcada pela inflexão na política governamental em relação ao exterior a partir de 1991. Nassif (*op. cit*) pondera que a crise fiscal e de balanço de pagamentos que levou a Índia a solicitar empréstimo ao FMI, já se desenhava na década anterior. As mudanças operadas refletem-se nos diferentes setores da economia indiana, sendo o maior realce a mudança em relação ao capital estrangeiro. Vê-se abaixo (Gráfico 6.1) o fluxo e estoque de investimento estrangeiro direto na Índia, resultante da nova regulamentação implementada no país.

Gráfico 6.1 Evolução do Fluxo e Estoque de IED na Índia (1980-2007)



FONTE: UNCTAD

Em outras palavras, as reformas indianas a partir dos anos 1990 dizem respeito a sua inserção na economia mundial e ocorreram de forma gradual em duas fases. Na primeira delas, grosso modo situada na primeira metade da década, foi adotada uma política de investimentos externos, para atrair investimentos estrangeiros no setor industrial com abertura de capital de empresas públicas e no setor financeiro com desregulamentação do setor bancário e do mercado de capitais (RAY, 2006). Nessa primeira etapa, é de se notar também que a pequena empresa tem a regulamentação alterada no sentido de adquirir mais competitividade, bem como foi retirada a reserva de mercado de vários setores da pequena produção.

Na etapa seguinte, a continuidade e o aprofundamento das medidas prosseguem na mesma direção. Além disso, provavelmente inspirado no sucesso das Zonas Especiais de Exportação da China, o governo criou em 2000 as Zonas Econômicas Especiais (*Special Economic Zones* – SEZ, em inglês), áreas sob regime de zona franca, com facilidades de infra-estrutura e exoneração de impostos, e mudou para o novo sistema oito antigas Zonas de Processamento de Exportação (CADÈNE, *op. cit.;* EPWRF, 2006).

Cumpre salientar que, não obstante a natural perda de importância do setor agrícola na Índia em face do crescimento do setor industrial, o país continua a ter a segunda maior extensão mundial em terras aráveis, mantendo 70% de sua população na área rural (VELASCO, *op. cit.*) e tornando-se exportador de alimentos.

É possivelmente no setor de serviços, particularmente no de tecnologia da informação que a projeção da Índia no exterior se fez com mais vigor. A estratégia governamental neste sentido foi criteriosamente conduzida, pois, mesmo na etapa de maior fechamento da economia indiana, eram franqueadas as importações de equipamentos para o setor e os gastos com P&D em geral (RAY, *op. cit.*). Assim, quando as reformas a partir de 1990 promoveram abertura para o exterior, já havia uma base de capital humano e suporte de equipamentos, seja para as exportações de *software*, seja para fornecer apoio à modernização da indústria local (NASSIF, *op. cit.*). A Tabela 6.2 abaixo demonstra o reflexo das reformas ocorridas, em importações e exportações, sobre a economia indiana:

Tabela 6.2 Evolução da Relação do Valor das Exportações, Importações e Comércio com o PIB da Índia, de 1992 a 2005.

ANO	Relação do valor das Exportações com o PIB (%)	Relação do valor das Importações com o PIB (%)	Relação do valor do Comércio com o PIB (%)
2005	12,6	17,6	30,2
2004	11,6	15,3	26,9
2003	10,6	13,0	23,6
2002	10,4	12,1	22,5
2001	9,2	10,7	19,9
2000	9,6	10,8	20,4
1999	8,1	11,0	19,1
1998	8,0	10,2	18,3
1997	8,5	10,1	18,7
1996	8,7	10,2	18,8
1995	9,0	10,3	19,3
1994	8,2	8,9	17,0
1993	8,1	8,5	16,6
1992	7,2	8,5	15,6

FONTE: Economic and Political Weekly Research Foundation (India) – EPWRF, 2006.

A abertura da economia se reflete também no crescimento de TNCs indianas que começam a tomar espaço nos mercados globais, além de expandirem seus setores de atuação também dentro da Índia.[31] Segundo a Fortune Global 500, referente ao ano 2007, os mercados emergentes estão crescendo significativamente sua participação entre as maiores empresas do mundo. Em 1995 eram apenas 20 empresas desse grupo de países; em 2007 somam 70, das quais seis são da Índia. Em termos setoriais, nos últimos anos o setor agrícola perde participação com ganho no setor industrial e manutenção da posição do terciário.

[31] O Grupo Tata, tradicional família com indústria têxtil, conta hoje com nove companhias sendo conhecida internacionalmente por sua atuação fora do mercado indiano. Sobre as empresas indianas no mundo ver, além dos boletins da UNCTAD "*Transnational Corporations*" e PRADHAN, 2007.

Tabela 6.3 Evolução recente da composição setorial do PIB da Índia (em percentagens)

SETOR	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8
AGRICULTURA	21,0	19,2	18,8	18,3	17,8
INDÚSTRIA	26,2	28,2	28,8	29,3	29,4
SERVIÇOS	52,8	52,6	52,4	52,4	52,8

FONTE: Economist Intelligence Unit Limited 2008 / Country Profile

Em termos de dinâmica espacial, as reformas levadas a efeito pelo Estado, reforçaram a regionalização já presente desde a fase pós-independência, acima referida. Há uma concentração das atividades industriais nos estados do oeste (Maharashtra, Gujarat), do sul (Andhra Pradesh, Tamil Nadu e Karnataka), do extremo leste (Calcutá) e do extremo norte em torno de Déli. A agricultura, por outro lado, além da maior concentração no norte no caso do arroz e do trigo, distribui-se em todo o território, em espaços diferentes. Destaca-se, porém, nesse quadro geral, o "quadrilátero" dos pontos de maior desenvolvimento relacionados com o setor industrial e de serviços, além de certo vazio na área central, sem maior expressão industrial ou agrícola. Ou seja, um arquipélago de ilhas de desenvolvimento.

A infra-estrutura ainda continua a ser apontada como a maior deficiência e desafio para o crescimento da Índia. Dentre os projetos mais destacados está a do "Quadrilátero de Ouro", uma rodovia que une as maiores metrópoles do país, localizadas nos estados acima referidos.

A par das questões internas, a Índia ainda mantém um contingente aproximado de 25 milhões de indianos que vivem fora da Índia e remetem cerca de US$20 bilhões anuais, sem terem direitos de cidadão indiano. A diáspora indiana não raro chega a ser considerada das mais numerosas e inquietantes.

Por outro lado, as relações da Índia com alguns dos países mais próximos da região ainda é motivo de frequentes animosidades. Mallavarapu (*op. cit.*) lembra que a auto-afirmação do Estado no exterior se fez pelas armas – inclusive o desenvolvimento da capacidade nuclear – mas também por uma política de não-alinhamento. Depois de sua integração econômica via OMC, a maior abertura é possível ser observada no quadro diversificado de investimentos indianos no exterior. O recente acordo assinado com os EUA tem caráter estratégico

compatível com a posição que a Índia deseja manter na cena econômica e política global: não alinhada e agindo sempre segundo seus interesses (BULARD, 2008).

Com o Paquistão existem rachaduras ainda não consolidadas[32] e a relação com a China é eventual sem constituir uma aliança permanente. Ainda assim, a Índia integra a Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional – SAARC (*South Asian Association for Regional Cooperation* – SAARC), da qual igualmente fazem parte Bangladesh, Butão, Ilhas Maldivas, Nepal, Paquistão e Siri Lanka. Respondendo por mais de 80% do PIB do conjunto dos países do bloco e, igualmente, por 75% da população, a Índia mantém com a região uma cooperação diplomática, em áreas de educação, turismo, meio ambiente, entre outras.

Merecem destaque os esforços para constituir área de livre comércio no âmbito do bloco, a SAFTA (*South Asian Free Trade Area*), com previsão de conclusão do Programa de Liberação do Comércio em 2016.

Sobre o impressionante desempenho da economia indiana na última década, Ray (*op. cit.*) considera como a demonstração do seu imenso potencial. Pondera, no entanto, que o tripé investimento, infraestrutura e instituições são os elementos que devem estar presentes para a realização desse potencial e, nesse sentido, a Índia ainda tem desafios a resolver na infraestrutura, mas, principalmente, na melhora das condições de vida da sua população.

[32] O atentado ocorrido em Mumbai em 2008, comprovadamente realizado por paquistaneses, é mais uma razão para o fechamento da Índia ao Paquistão.

6.2 Brasil, o crescimento descontinuado

A extensão territorial do Brasil responde como causa natural da diversidade do país e a ela estão relacionadas outras diferenças. O meio físico abrange desde o litoral de mais de 9 mil km de extensão, uma variedade de climas, de solos e vegetação que inclui tanto campos, cerrados e caatingas como grande parte da Amazônia, a maior floresta tropical do planeta.

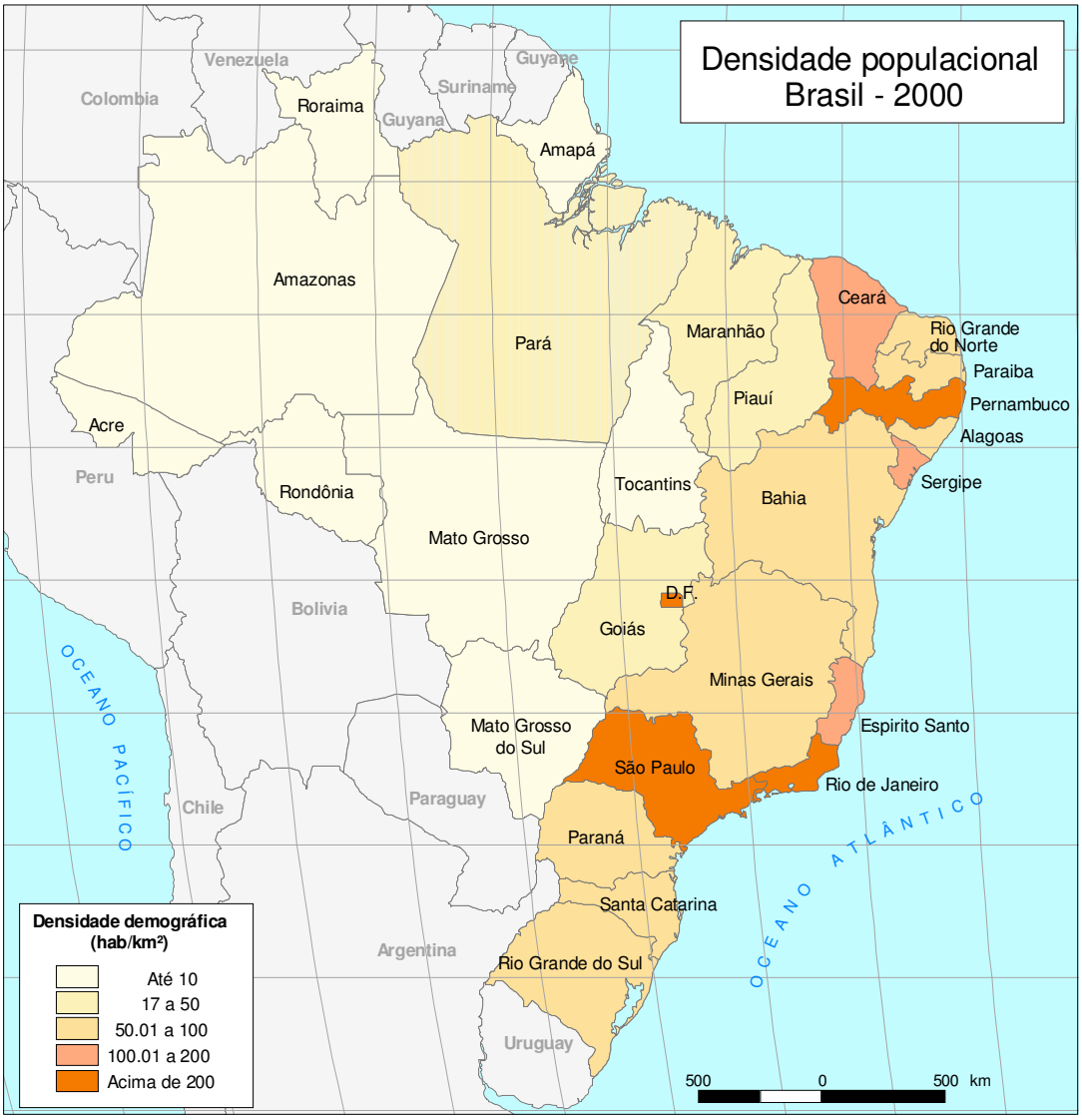
Se à dimensão continental juntar-se o peso de sua população de mais de 194 milhões de pessoas tem-se a noção da força do país em termos de mercado, de potencial econômico e, igualmente, de complexidade. O Mapa 6.2 dá uma idéia da distribuição desigual da população na ampla superfície, indicando problemas daí decorrentes.

O domínio do território, entendido não apenas em seu sentido político, mas como controle dos recursos físicos e humanos esteve na base da maioria das políticas e ações do Estado brasileiro. Entretanto o que primeiro ressalta na análise da evolução institucional são a descontinuidade de políticas e o compromisso com o desenvolvimento preterido pelos interesses da corporação no poder, conduzindo ao que Faoro (2001) denominou “capitalismo politicamente orientado” (FAORO, 2001 : 819).

Ainda assim, grosso modo, é possível identificar três grandes períodos na história econômica do país. Um primeiro, até a década de 1930, no qual a economia é dominada pela exportação de produtos agrícolas, principalmente, o café, concentrado no Sudeste, e cuja riqueza permite a formação de demanda suficiente para alimentar uma nascente indústria (BATISTA, *op. cit.*). Assim, todas as medidas do governo, inclusive em sua política externa, visavam à proteção da cafeicultura. Note-se que se estruturam e já se podem detectar nesta fase dois grandes pontos, fundamentais para o entendimento da ação governamental no Brasil: o latifúndio, como base da estrutura agrária, e a concentração geográfica do desenvolvimento.[33]

[33] Furtado (1979) localiza no período da Primeira Guerra Mundial o desencadeamento da concentração geográfica da indústria e, consequentemente, da renda. A rigor, a indústria brasileira iniciou-se no Nordeste com as primeiras fábricas têxteis, mas posteriormente fixou-se em São Paulo.

Mapa 6.2 - Brasil - Densidade populacional - 2000



FONTE DOS DADOS: IBGE
Elaboração própria

A extensão do país permitiu o crescimento da oferta de produtos agrícolas por incorporação de novas terras sem reforma agrária, mantendo a reprodução da força de trabalho e sobrevivência no campo (BECKER; EGLER, 1998).

Por outro lado, cabe pontuar que o Brasil nunca praticou uma política de nacionalismo exacerbado, a ponto de fechar-se ao capital estrangeiro, identificando-se tão-somente etapas de maior ou menor abertura.

A segunda grande fase se iniciaria com o primeiro governo de Getúlio Vargas, na época do Estado Novo, quando a intervenção do Estado se faz de forma mais autoritária e não apenas direcionada ao setor cafeeiro. É bem verdade, que a crise de 1929, com a quebra da Bolsa de Nova York, comprometeu os preços do

café no mercado internacional, atingindo fortemente a economia nacional. Há, portanto, uma pressão proveniente do setor externo que se junta às características mais intervencionistas do governo da época, para engendrar outro ambiente institucional.

É neste período que se produzem algumas instituições e características da política nacional, quais sejam a condição do Estado como produtor e financiador da atividade econômica. A Companhia Vale do Rio Doce – CVRD, na área da mineração, a Companhia Siderúrgica Nacional – CSN e a Petrobrás, são iniciativas que demonstram a preocupação com a formação da indústria de base do país. Paralelamente, por sugestão da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos foi criado o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico – BNDE (1952), para gerir o Fundo de Reaparelhamento Econômico (ARAUJO; MELO, 2008) e desde então vem cada vez mais sendo reforçado como financiador da atividade econômica de uma maneira geral.

Entre 1956-1960, durante a vigência do governo de Juscelino Kubitschek de Oliveira foi criado o Programa de Metas, um plano que ia além da simples programação orçamentária, como de forma geral tinham sido os planos até então. A aceleração do crescimento proposta se assentava no tripé - capital nacional, capital estrangeiro e Estado – inaugurando uma nova postura do Estado em relação aos atores econômicos e um comprometimento com a política de substituição de importações.

A par disso, a política governamental observa e interfere na questão da desigualdade do desenvolvimento regional no país, traçando uma estratégia e estabelecendo prioridade para o assunto[34] e transfere a capital do país para Brasília, uma ação plena de significados e consequências.

Trata-se do deslocamento do centro do poder e, ao tempo em que isto promove uma reorganização territorial do desenvolvimento, também implica um reforço à opção rodoviária nos deslocamentos pelo país e, por conseguinte, à

[34] Como parte da chamada política de desenvolvimento regional, data do período a criação das superintendências de desenvolvimento. A Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste-Sudene, a primeira, em 1959; em seguida, a Sudam para a Amazônia, e, em 1967 a Sudesul, para a região Sul e a Sudeco, para a região Centro-Oeste. Um dos pontos fortes dessa política era a concessão de incentivos fiscais e financiamentos para a instalação de filiais das indústrias provenientes do Sudeste, principalmente São Paulo, nessas regiões menos desenvolvidas.

indústria automobilística, onde predominava o capital estrangeiro. Paralelamente, viabiliza-se a cultura agrícola no cerrado e, a partir daí, uma ampla frente de exportação de grãos para o país.

Sem dúvida o golpe militar de 1964 e os 21 anos de ditadura devem ser vistos como uma forte mudança quer nas relações do Estado com os agentes econômicos, quer na orientação das políticas externa e interna. Identificam-se como pontos mais importantes a aproximação com os Estados Unidos, a integração nacional como projeto geopolítico pelo "controle de posições estratégicas" (BECKER; EGLER, *op. cit.*: 35), o autoritarismo e o nacionalismo como traços fundamentais na relação com a sociedade e na orientação dos projetos de governo.

> "A partir daí, o processo de integração do mercado nacional, que antes subordinava apenas o mercado nacional de mercadorias, passa também a subordinar o processo de acumulação de capital à escala nacional. Agora, o resto do país estava inequivocamente atrelado à dinâmica nacional de acumulação, dirigida a partir do polo." (CANO, 2000 : 184)

Inaugura-se uma sequência de Planos de Desenvolvimento – os PNDs – e o país entra em uma fase de forte crescimento com taxas em torno de 10% a.a., o que ficou conhecido como o "milagre brasileiro". A economia, sob forte condução estatal, privilegiava o crescimento que dava retorno mais rápido e assentava-se em uma política de concentração de renda. Demonstra-se, igualmente, o que Becker e Egler (*op. cit.*) referem como modernização conservadora, ao tratar da capacidade do Estado de influir no funcionamento do mercado, segundo o interesse de classes ou grupos sociais.

Quando, no início da década de1970, ocorre o primeiro choque do petróleo, o Brasil foi grandemente atingido, com desequilíbrio das contas externas e disparada da inflação. O governo militar desgasta-se e, em 1985, o poder civil retoma o poder, mas em um ambiente externo e interno sem condições de recuperação, de tal maneira que a década de 1980 ficou sendo conhecida como "a década perdida".

O terceiro e último período, conforme se ordena aqui, inicia nos anos 1990 e desenrola-se até os dias atuais. Dois fatos marcam o início desse momento: um de caráter interno – a promulgação da nova Constituição do Brasil – e outro de caráter global – a difusão do neoliberalismo. A nova Constituição redefine o equilíbrio de forças entre os entes federativos e, em face do ambiente recessivo ainda vivido pelo país, abre espaço para a concorrência entre estados da federação, na busca por investimentos, mediante a concessão principalmente de vantagens, a chamada "guerra fiscal".

A difusão da nomeada doutrina neoliberal para o Brasil promove, como em outros países, a abertura ao investimento estrangeiro, uma sensível mudança no papel do Estado que vinha de uma tradição de intervenção e ação produtiva intensas, aliadas à determinação das estratégias dos rumos da economia. Ou seja, no dizer de Villares (*op. cit.*: 29) a transformação do Estado em um "não-ator", retirando-se não apenas sua condição de produtor e gestor, mas de árbitro das relações econômicas da sociedade.

No Brasil essas mudanças foram particularmente traumatizantes. Dada a situação econômico-financeira do país ao final da década de 1980, vinham sendo implementadas uma sequência de planos econômicos visando à estabilização monetária, criando um ambiente de insegurança e desânimo não apenas para a iniciativa privada mas para a população em geral. Em 1993, o Plano Real conseguiu restabelecer uma aliança envolvendo agentes econômico-financeiros e população, para construir o novo ambiente econômico-institucional no país.

A mudança na posição do Estado na economia foi desencadeada por uma sequência de privatizações, nas esferas federal e estadual,[35] significando o desmonte de toda a estrutura regulatória até então construída, sendo este, a rigor, o objetivo maior perseguido e não necessariamente a diminuição da dívida pública, de acordo com o discurso oficial. Sobre este aspecto, Villares (*id.*) chama atenção para o fato de que os fundos de pensão que arcaram com parte substancial das compras são patrocinados por entidades públicas. Ou seja, o próprio Estado financia a venda de suas empresas ao setor privado (BATISTA, *op. cit.*).

[35] Entre 1991 e 2002 foram vendidas 133 empresas estatais a um preço total de US$87.480 milhões (VILLARES, *op. cit.*: 38).

O país que emerge desse período não difere fundamentalmente no que tange às dificuldades apontadas anteriormente. A educação e a infraestrutura ainda são deficitárias e os gastos com P&D estão longe de corresponder às necessidades do momento de crescimento do país (NASSIF, *op. cit.*). O sistema de planejamento é desfeito e, embora a Constituição Federal estabeleça a elaboração de planos e propostas orçamentárias, elas não são na verdade estratégias do Estado, mas pura programação orçamentária.

Inaugura-se a fase de planos específicos destinados à execução de ações determinadas pelo Governo Federal como foi o caso do Plano de Privatização e mais recentemente do Plano de Aceleração do Crescimento – PAC, voltado para promoção de obras de infraestrutura. No que tange a modificações na distribuição dos setores da economia, elas não são relevantes, dado que a estrutura como um todo, já estava madura no final do séc. XX, conforme demonstra a Tabela 6.4 abaixo.

Tabela 6.4 Evolução recente dos setores econômicos segundo a participação no PIB do Brasil (2000-2008)

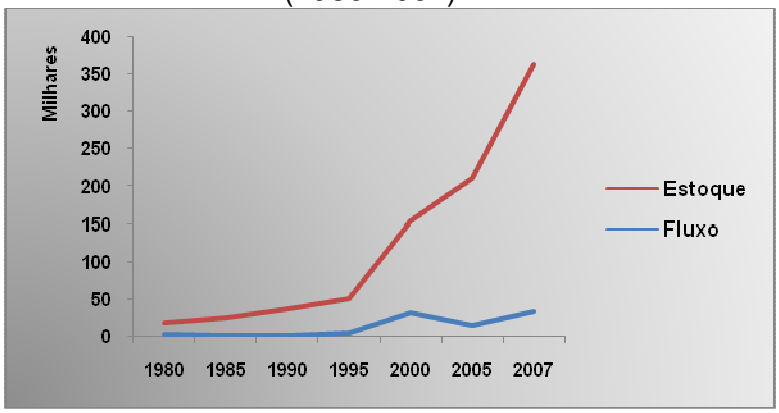
Setor	2000	2002	2004	2006	2008
AGROPECUÁRIA	5,6	6,6	6,9	5,5	6,7
INDÚSTRIA	27,7	27,1	30,1	28,8	28,0
SERVIÇOS	66,7	66,3	63,0	65,8	65,3

FONTE: IBGE

Ainda assim, ressalta-se o crescimento da agropecuária, principalmente representado pelo desempenho do agronegócio exportador de grãos, que ganhou realce com a expansão da fronteira agrícola do Centro-Oeste e Amazônia.

A abertura do país ao investimento estrangeiro pelas modificações introduzidas na regulação, por outro lado, fica bastante evidente na observação do comportamento do fluxo e estoque de investimentos diretos estrangeiros (IED), conforme evidenciado no Gráfico 6.2 a seguir:

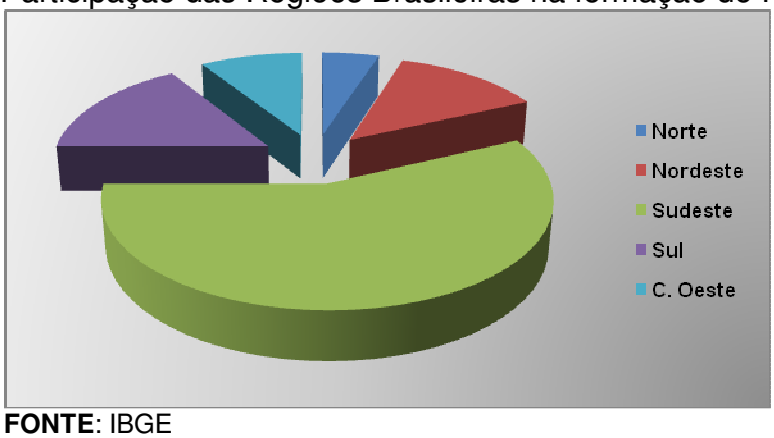
Gráfico 6.2 Evolução do Fluxo e do Estoque de IED no Brasil (1980-2007)



FONTE:UNCTAD

Dada a dimensão territorial do Brasil, não há como perder de vista a distribuição da atividade econômica. Considerando movimentos, ainda que discretos, na desconcentração da atividade econômica no Brasil nos últimos 35 anos, Cano (2008) analisa a questão do ponto de vista de São Paulo, dividindo o período em três fases. A primeira – 1970/1980 – que denomina "desconcentração virtuosa", quando São Paulo perde participação na economia do país e outras regiões ganham espaço; a segunda a "desconcentração estatística" – 1980-1989 – quando São Paulo sofre mais duramente os efeitos da recessão e, por fim, a "desconcentração do período neo-liberal" – 1990-2005 – relacionada à competição com os importados, dificuldades para o setor industrial e melhor desempenho para as regiões de agropecuária. Ainda assim, a concentração da atividade econômica continua a ser intensa e a impedir um desenvolvimento mais completo do país. O Gráfico 6.3 abaixo, demonstrando a participação das regiões brasileiras na formação do PIB, é ilustrativo desta afirmação.

Gráfico 6.3 Participação das Regiões Brasileiras na formação do PIB (2007)



FONTE: IBGE

Do ponto de vista dos investimentos diretos feitos pelo Brasil no exterior, de 2001 a 2006, eles mais que dobraram, um crescimento médio anual de 25%. Assim, a média do índice de internacionalização das empresas brasileiras para 2007, calculado pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica – SOBEET, foi de 15,7, dois pontos acima do mesmo índice em 2006. Ativos, receitas e empregos gerados no exterior apresentaram todos sensível aumento. Entende-se que uma tal evolução deve ser relacionada, também, com as mudanças ocorridas desde o início dos anos 1990 no âmbito do país. Em relação a isso, AYKUT e RATHA (*op. cit.*) assinalaram um aumento do índice de transnacionalidade para as TNCs do Brasil entre os maiores do mundo. O índice elevou-se de 17,4, em 1993, para 30,2, em 1999 (AYKUT; RATHA, *op. cit.*: 159).

Esse desempenho, por outro lado, tem relação com política externa e asiniciativas brasileiras no âmbito regional e nos fóruns globais como a OMC. Em 1991, depois de longo período de negociações e com uma forte base histórico-geográfica (MONIZ BANDEIRA, 2003), foi criado o Mercado Comum do Sul – Mercosul, constituído por Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai. O bloco conta ainda com o Chile como observador e a Venezuela está em processo de ratificação de sua entrada por parte dos Parlamentos do Brasil e do Paraguai.

O Mercosul, sem dúvida, trouxe uma nova dimensão à integração do continente e abriu uma via de trocas comerciais e de investimento das mais promissoras. Tanto que a presença das TNCs brasileiras é mais forte exatamente na América do Sul e todos os países tiveram crescimento nas suas exportações desde a criação do bloco. No período 1985-1990, portanto anterior à criação do Mercosul, a participação das exportações entre os países que vieram a formar o bloco em relação às exportações totais do mesmo conjunto era de apenas 8% do valor. Nos períodos seguintes a evolução foi: entre 1991-1994, 16%; entre 1995-1998, 23% e, entre 1999-2002, 17% (KOSACOFF, 2006: 98).

Ainda assim, existem entraves fortes a se superar no desenvolvimento brasileiro. Tanto é que, em 2007, o *Goldman Sachs*, que havia incluído o Brasil entre os BRICs segundo critérios de potencial de crescimento, manifesta sua preocupação no sentido da manutenção de alguns obstáculos à realização daquele potencial (LEME, 2006). Chama-se a atenção para a insuficiente taxa de

investimentos e poupança no país e os níveis ainda baixos de educação e saúde. Mas, ao mesmo tempo, reconhece-se a importância regional e mundial do país, prevendo-se que atrairá investimentos pelas possibilidades que oferece, ainda mais quando demonstra haver atingido uma estabilidade monetária e controlado a inflação.

6.3 África do Sul, o peso da dualidade

Dentre os três países tratados no presente trabalho a África do Sul é o que tem as menores dimensões físicas e o menor conjunto populacional (Mapa 6.4). Na riqueza do subsolo que desde sempre despertou a ambição de colonizadores está, muito provavelmente, a causa primeira que marcou a divisão do país, impondo-a como característica ou condição natural (BUTLER, 2004; VACCHIANI-MARCUZZO, 2005), e seguiu sendo, até hoje, a sua primeira referência. A força dessa divisão é de tal sorte histórica, que influencia a conformação do espaço e a política econômica, seja nos seus propósitos seja na intensidade de seu alcance.

É possível falar que a raiz histórica remonta o estabelecimento de holandeses da Companhia das Índias Orientais em fazendas de exploração de ouro, nas quais a população negra era isolada e subjugada. Mas entre os exploradores franceses, alemães e, sobretudo, britânicos que dividiam o território, não raro ocorriam disputas. Durante algum tempo, inclusive, subsistiram as repúblicas independentes dentro do território, cujos limites e denominações hoje equivalem a várias das atuais nove províncias nas quais se divide o país.

As conhecidas Guerras dos *Boers*[36] resultaram na definitiva dominação britânica do território, com a criação da União Sul-Africana em 1910, quando se estabelecem as bases da política de segregação implantada na África do Sul, mesmo depois de sua independência em 1960. O Partido do Congresso Nacional (*African National Congress*) – ANC, criado em 1912, não conseguiu se impor ao segregacionista Partido Nacional (*National Party*) – NP, oriundo dos *afrikaners*

[36] Os imigrantes holandeses, alemães e franceses que se estabeleceram em fazendas, para exploração dos recursos minerais eram conhecidos como *afrikaners* ou *boers*. Os líderes boers tiveram um importante papel na construção do sistema do *apartheid*, uma vez que, após a guerra, eram vistos como colaboradores pelos britânicos (AS YEARBOOK 2007/08 – History).

que, após a 2° Guerra Mundial, entronizou o *apartheid* como ideologia oficial do governo.

Assim, as instituições da África do Sul são profundamente influenciadas pelo quadro econômico e social derivado dessa opção ideológica desde a década de 1950. Talvez, inclusive, quando houve a decisão de estabelecer a sede dos três poderes da República em províncias diferentes: Pretória é a capital administrativa, Cape Town sedia o poder legislativo e Bloefontein o judiciário. Essa base histórico-política, acima sumarizada, responde pela orientação das duas grandes fases em que se pode dividir a trajetória da política econômica do país.

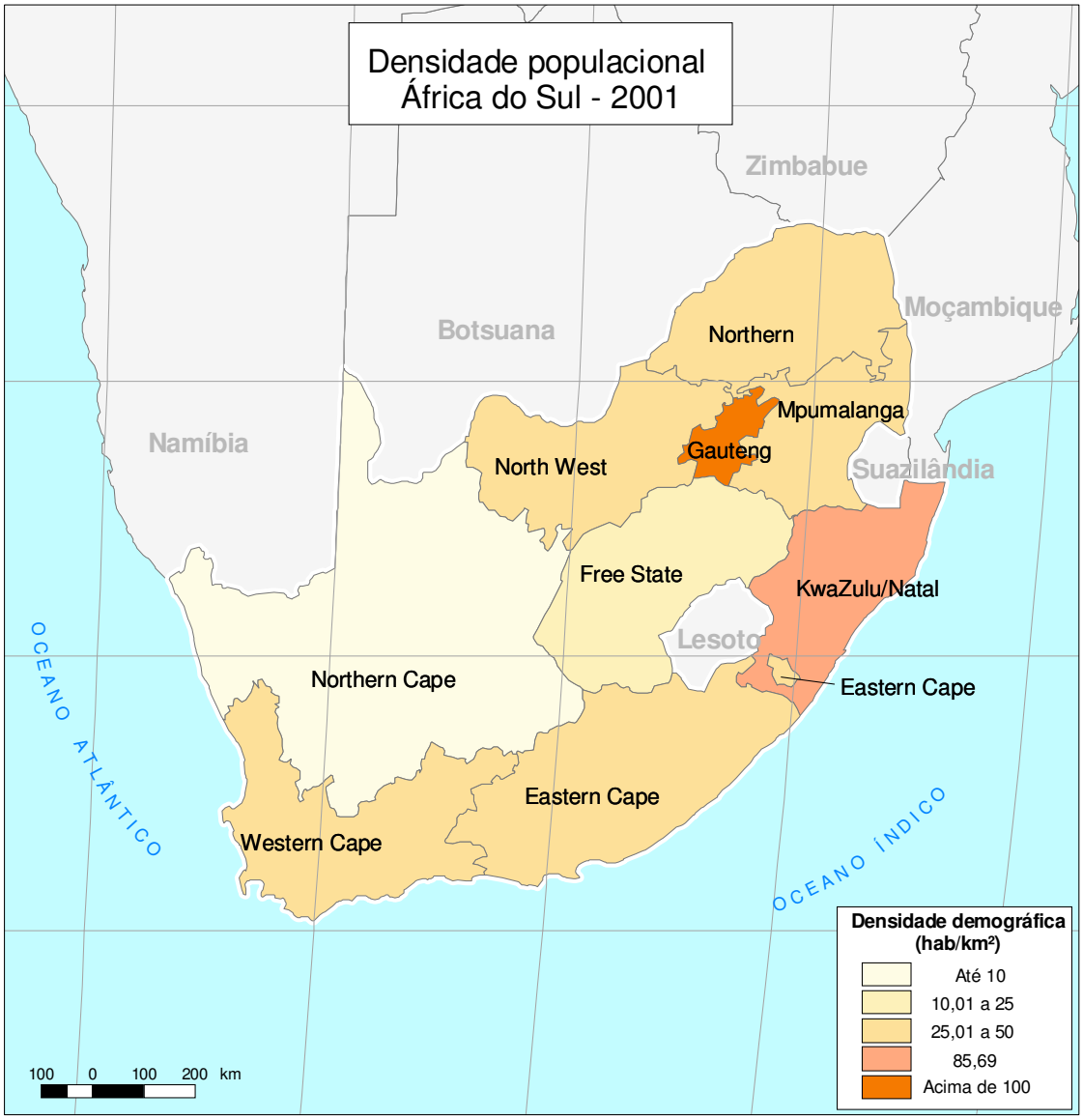
A primeira fase refere-se ao período de vigência do *apartheid*, grosso modo de 1960 a 1994, quando o governo pôs em prática uma política de substituição de importações e alcançou grande desenvolvimento no setor industrial. Nesse período, as condições trabalhistas oferecidas pelo Estado repressivo, foram elemento de estímulo, a ponto de, em 1967, as exportações de produtos industrializados superarem as de ouro. O crescimento do PIB chega à média de 5,8% a.a, no período de 1960 a 1970, apoiado por uma política interna de baixo custo de energia elétrica garantida pela estatal Eskom, e de disponibilidade de rodovias, ferrovias e telecomunicações (LE PERE, 2006: 277-278).

Ainda nesta primeira fase, a posição da África do Sul em termos mundiais era de abertura para o capital estrangeiro com restrições tarifárias para proteção à indústria nacional. Mas, o surto de crescimento não possuía uma base sólida para se manter. Le Pere (*op. cit.*) enumera entraves à continuidade do crescimento baseado na política segregacionista de duas ordens: a primeira delas referida às contradições internas do próprio sistema e a segunda às condições externas de conjuntura internacional, levando a um colapso do modelo de crescimento da substituição de importações, antes mesmo de amadurecida a base industrial do país.

Na verdade, segundo a política do *apartheid* era essencial manter os baixos níveis educacionais e de renda da população negra, incompatíveis com as necessidades de mão-de-obra especializada, próprias da expansão da indústria. Além disso, o mercado interno dos produtos manufaturados limitado à minoria branca da população não podiam manter as necessidades de expansão do setor.

A par disso, a pauperização da população excluída começava a pressionar na periferia das cidades de maior peso industrial, particularmente na região de Gauteng[37], antecipando a concentração de população conforme demonstrado no Mapa 6.3.

Mapa 6.3 - África do Sul - Densidade populacional - 2001



FONTE DOS DADOS: Censo da África do Sul: http://www.statssa.gov.za/census01/html/default.asp
Elaboração Própria

[37] Em 1976, o bairro de Soweto, em Johanesburgo, foi palco de uma revolta que repercutiu internacionalmente. Iniciada por estudantes de ensino médio em protesto contra os professores pró-*apartheid*, a revolta foi violentamente reprimida e provocou mortes, espalhando-se por outros pontos da cidade. O incidente tornou mais conhecido – e condenado – o regime então vigente na África do Sul.

Além disso, já no início de 1970 e ao longo de toda a década, o preço do ouro garantiu o crescimento da economia, porém sob a predominância do antigo padrão de dependência das exportações do metal. A competitividade declina e os investimentos caem, trazendo maior dificuldade ao setor manufatureiro. Na medida em que o preço do ouro não mantém sua alta as exportações declinam, e a receita governamental proveniente das exportações assim diminuída não encontra condições de suportar os gastos com a segurança, cada vez mais elevados.

Por fim, o boicote internacional ao regime do *apartheid*, principalmente o embargo comercial iniciado pelos EUA em 1986, gradativamente isolou a África do Sul, impedindo inclusive o seu acesso a instituições financeiras internacionais, e precipitando o fim do regime com a eleição de 1994, que levou o ANC ao poder.

A segunda fase naturalmente se inicia com o traçado de um plano desenvolvimentista, que também contemplava a necessária redução da pobreza. O Programa de Reconstrução e Desenvolvimento (Reconstruction and Development Programme) – RDP pretendia uma ampla modificação na infraestrutura social. Naturalmente, incluiu as mudanças necessárias no aparato regulamentar que garantisse a mobilidade social, além de uma série de metas como a construção de casas, o acesso a serviços de saúde, rede de eletricidade e água, para toda a população negra, obras essas que gerariam empregos (KNIGHT, 2001).

Do lado da economia, completamente desorganizada pelos anos de boicote internacional, o plano tencionava ao mesmo tempo, entre outras coisas, promover as exportações via reintegração aos mercados mundiais e, internamente, promover uma reforma agrária que redistribuísse 30% de todas as terras agrícolas, para beneficiar os fazendeiros negros (BUTLER, *op. cit.*).

Concomitantemente, a estrutura administrativa espacial foi reestruturada com a criação de nove novos governos provinciais. O redesenho das províncias considerou não apenas a necessidade de reorganizar politicamente o território,

como também distribuir a população de forma mais racional, facilitando as ações tendo em vista a integração sócio-econômica da população.[38]

Claro está que uma agenda assim ambiciosa necessitaria de condições políticas internas que a África do Sul, recém saída de décadas de apartheid, não reunia. Por outro lado, as imposições no sentido da política neoliberal não eram compatíveis com as necessidades de investimentos governamentais, a ponto de levar a bom termo as metas sociais que a sociedade e a própria aliança política no poder exigiam.

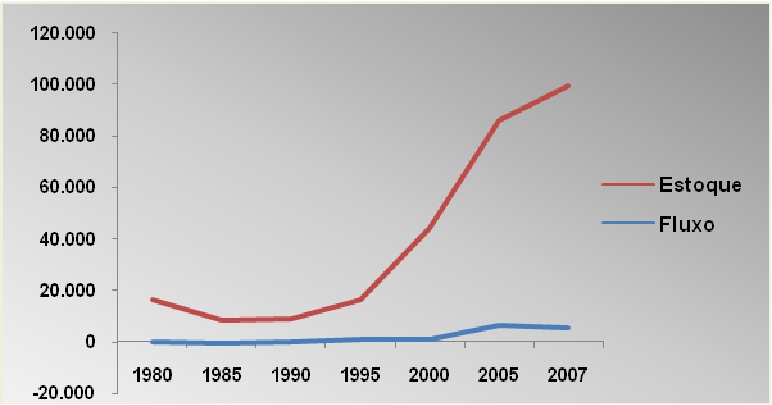
Após dois anos de vigência do RDP, muito havia sido feito dentro das metas de infraestrutura social propostas, mas a economia dava sérios sinais de exaustão. As exportações do país, que em 1983 representavam 1% do total mundial caíram para 0,7%; o desemprego que em 1960 chegava a 30%, alcançou 50% da força de trabalho em 1990 (*National Report on Social Development*, 2000).

Em 1996, embora mantendo o RDP, o governo lança o GEAR – Programa de Crescimento, Emprego e Redistribuição (*Growth, Employment and Redistribution*), que "sancionou a conversão do partido governante à economia de mercado, e também, o rebaixamento das políticas redistributivas a um plano secundário" (LE PERE, *op. cit.*: 295).

Com o novo Plano o país se apresenta como receptor de investimentos externos, alcançando significativo aumento dos estoques de IED. O Gráfico 6.4 é demonstrativo da evolução desse investimento. Lembra-se que, de acordo com a metodologia da UNCTAD, o fluxo de investimentos é sempre o resultado líquido de três componentes.

[38] A África do Sul era dividida em quatro províncias (Cape, Natal, Transvaal e Orange Free State), seis "auto-governados" estados tribais e quatro estados tribais "soberanos e independentes". No início dos anos 1990 o governo estimou que 44% da população do país estavam aglomeradas em dez estados tribais, que correspondiam a apenas 14% do total do território. A redefinição de fronteiras implicou negociações longas e concessões que resultaram na formação de um complexo sistema, em que ficou preservada a autonomia dos governos locais.

Gráfico 6.4 Evolução do Fluxo e Estoque de IED na África do Sul (1980-2007) em milhões de dólares



FONTE:UNCTAD

Com a liberalização dos controles financeiros e das tarifas de importação aliada a um programa de privatização atingindo praticamente todas as empresas governamentais, pretendia-se manter alguma coesão com o RDP, mediante a criação de 1,35 milhão de novos empregos, e prosseguir na melhoria da infraestrutura social.

Pressões por parte dos partidos aliados levaram o governo a intensificar os programas relacionados à participação da população negra na economia, inclusive para libertá-la da dependência da geração de empregos pelo governo. O programa Fortalecimento Econômico dos Negros (*Black Economic Empowerment – BEE*) lançado em 2004, assim como a Iniciativa de Crescimento Acelerado e Partilhado (*Accelerated and Shared Growth Initiative – AsgiSA*), iniciado em 2005, são programas que visam reequilibrar a política do GEAR e, ao mesmo tempo, diminuir as taxas de desemprego ainda situadas entre 20% e 30%. Tanto que a meta do AsgiSA é de crescimento anual da economia de 6% até 2010 e redução pela metade dos indicadores de desemprego e pobreza do país até 2014. Para tanto, foram escolhidos setores-chave como infraestrutura, educação com treinamento intensivo de mão-de-obra, incentivo às pequenas empresas, turismo e *outsourcing*.

A Tabela 6.5, abaixo, acrescenta ao assunto o foco de desigualdades raciais:

Tabela 6. 5 Desemprego por grupos raciais na África do Sul, por percentagem da força de trabalho (2002-2006)

Grupos	2002	2003	2004	2005	2006
Africanos	36,4	33,4	31,1	31,1	30,1
Mestiços	22,1	21,5	21,7	22,3	19,4
Indianos	20,9	16,8	13,4	15,6	9,6
Brancos	6	5,1	5,3	4,9	4,4
Média	30,2	28	26	26,4	25,2

FONTE: Statistics South Africa, Labour Force Survey, 2006.

Le Pere (*op. cit.*) acredita que, embora a desigualdade inter-racial tenha diminuído, aumentam as diferenças intrarraciais. Se a isto se acrescentar a questão das migrações – cinco milhões de imigrantes vivem hoje no país – é possível perceber as bases das manifestações de xenofobia contra imigrantes de Moçambique, Malawi e do Zimbábue, principalmente (HERVIEU, 2009).

Há uma sobreposição evidente de projetos e ações governamentais, na tentativa de atingir os problemas básicos da área social e econômica. A pobreza crônica do país o faz um dos mais desiguais do mundo, além de apresentar uma elevada incidência de contaminação com o vírus HIV, conforme comentado anteriormente.

Outro aspecto a considerar é a concentração espacial e setorial da atividade econômica. Gauteng, a província de menor área responde pela geração de cerca de 40% do PIB sul-africano (EIU, 2007: 46). A par disso, os esforços do governo no sentido de desregulamentar a economia para atrair capital estrangeiro, não lograram obter o êxito esperado. Grande parte dos capitais que aportam o país aproveita do ambiente favorável, mas sem promover os investimentos desejáveis. Certamente a expressão do setor financeiro na África do Sul está relacionada com esses aspectos.

Observe-se, na Tabela 6.6 a seguir, a composição setorial da economia sul-africana que toma a forma semelhante das economias mais modernas, com perda de valor no setor primário e predominância dos serviços, confirmando a análise acima. No caso da África do Sul, isto é particularmente importante, considerando-se a base econômica histórica do país, referida à mineração.

Tabela 6.6 Evolução da participação no PIB dos setores da economia da África do Sul (2000; 2005; 2006)

Setor	2000	2005	2006
Agricultura e Mineração	4	3	3
Indústria	29	28	28
Serviços e Construção	67	69	69

FONTE: Banco Mundial

Enfim, a infraestrutura é outro gargalo a se considerar. Desde o passado de energia abundante e barata oferecida aos empreendedores, a África do Sul evoluiu para uma crise energética que, em 2008, chegou a impor cortes e racionamentos. A falta de modernização dos serviços para suportar o crescimento incentivado responde pelo problema (HERVIEU, *op. cit.*). Mas o governo está promovendo alguns projetos de transporte para integrar áreas distantes do território (corredor de transporte de carga entre Joanesburgo e Durban, por exemplo), ampliando redes de internet sem fio, estradas de ferro e barragens e usina de energia nuclear.

De certa maneira, nesse aspecto a África do Sul corre contra o tempo. Em 2010 sediará um evento esportivo de grande porte – a Copa do Mundo de Futebol – e estará recebendo milhares de pessoas, o que exige uma estrutura complexa. O governo espera que, com a exposição mundial que desfrutará, possa atrair investimentos e melhorar sua posição regional e mundialmente.

Cabe referir, por fim, à situação do país no contexto regional. Sem dúvida, é hoje a maior economia da África e, mais que isso, uma referência em termos financeiros[39] - a maior parte do comércio do país (exportações e importações) ainda é realizado com os países desenvolvidos. Mas a África do Sul se coloca como interlocutora e mediadora dos países da África em fóruns mundiais, embora ameacem sua posição os episódios de xenofobia, a herança do *apartheid,* a situação da AIDS no país e o crescimento de outros países como Angola, Uganda, Nigéria e Sudão (LEYMARIE, 2008).

Por outro lado, ainda exerce liderança por intermédio dos Blocos Econômicos, a SADC – Comunidade para o Desenvolvimento da África Meridional que intenta

[39] Entre 2006 e 2007 o crescimento do setor financeiro e imobiliário em torno de 9% o fez responder sozinho, por cerca de 20% do PIB em 2007 (*The Economist Intelligence Unit Limited*, 2007, *Country Profile*).

se constituir brevemente união aduaneira, assim como a SACU – União Aduaneira da África Meridional, que deseja transformar-se em área de livre comércio. Dada sua supremacia e relações com a União Européia, assim como o bloco com o Brasil e a Índia, a África do Sul pode deixar de ser reconhecida como aliada pelos países da região e estar perdendo sua posição (WHITE, 2006; SERVANT, 2008).

6.4 Diálogo Índia-Brasil-África do Sul – IBAS, multipolaridade e reforço do Sul

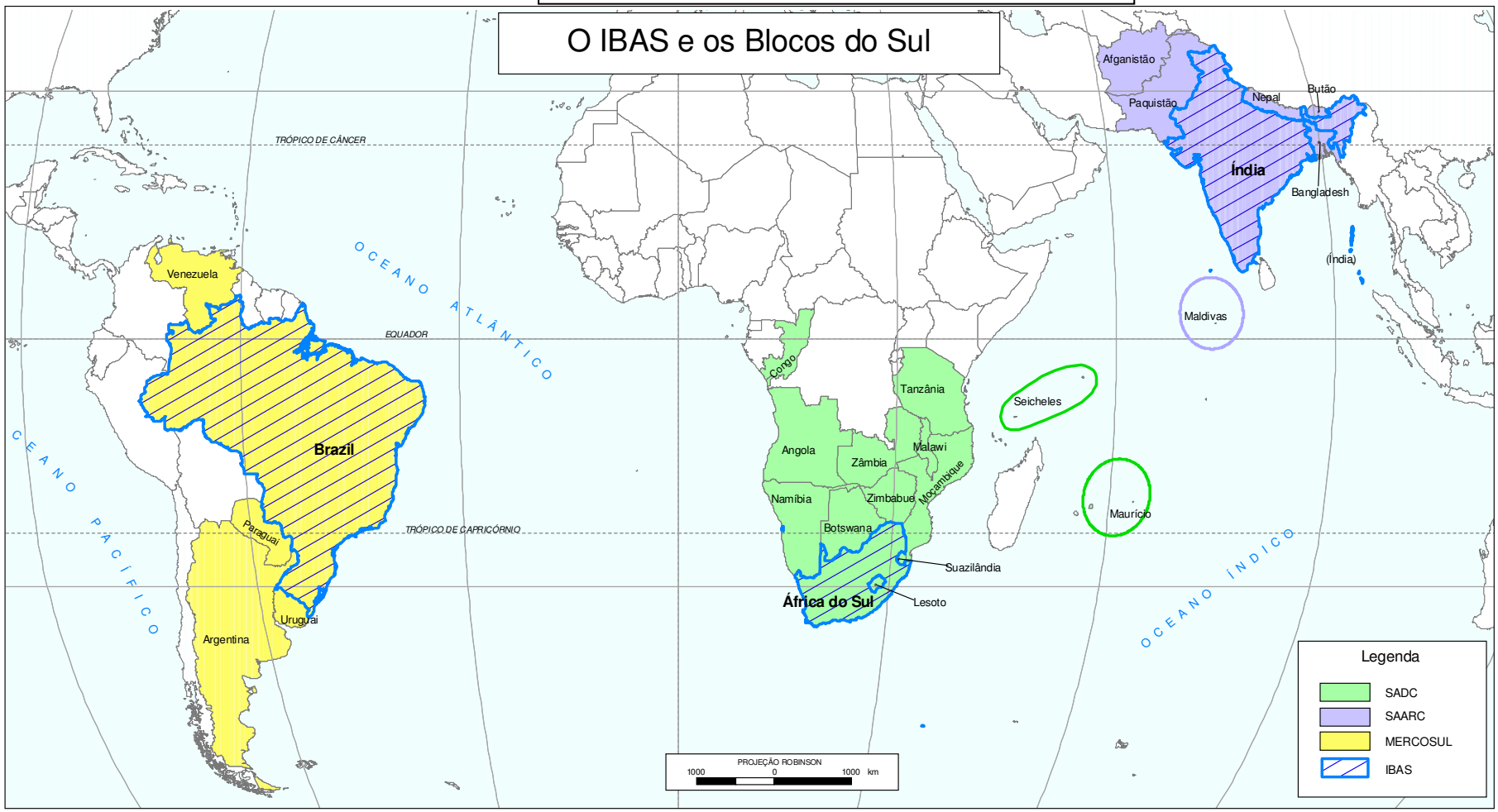
Em 2003, Brasil, Índia, África do Sul e Quênia conseguiram um acordo histórico na OMC, que possibilitou a importação e exportação de remédios genéricos produzidos por quebra de patente. Críticas ao excesso de condições envolvidas para a importação dos medicamentos pelos países pobres, não chegaram a empanar o significado do acordo: um grupo de países periféricos, na defesa de seus interesses, negociou em conjunto e interpôs-se a uma norma dos países desenvolvidos.

No mesmo ano, Brasil, Índia e África do Sul assinaram a "Declaração de Brasília", selando a criação do Fórum de Diálogo IBAS (*IBSA Dialogue Forum*), uma iniciativa destinada a "promover o diálogo Sul-Sul, a cooperação e posições comuns nos assuntos de importância internacional" (Declaração de Brasília, 2003).

O Mapa 6.4, a seguir, dá uma idéia dos principais blocos onde dos quais participam Índia, Brasil e África do Sul, além de igualmente situar o IBAS.

O Diálogo IBAS insere-se no contexto da multipolaridade e inaugura uma relação entre países do Sul em um modelo diferente do bloco econômico. As áreas de cooperação se valem dos avanços obtidos pelos três países em educação, tecnologia, agricultura, saúde etc., para promover ações conjuntas tendo em vista a diminuição da pobreza nos países.

Mapa 6.4 O IBAS e os Blocos do Sul



FONTE DOS DADOS: Mercosul: http://www.mercosul.gov.br/; SAARC: http://www.saarc-sec.org/main.php; SADC: http://www.sadc.int/
Elaboração própria

Os objetivos do IBAS desde logo identificam seus integrantes como nações de economia média, que ainda têm problemas graves de distribuição de renda e pobreza. Ainda assim, considerando o grau de sofisticação e de integração global de suas economias, o IBAS pode vir a se contrapor a interesses de nações desenvolvidas. Na verdade, são líderes regionais, integram blocos econômicos, o que reforça sua posição e abre perspectiva para o alargamento do acordo para além do atual nível de cooperação (DUPAS, 2008). Cabe ainda referir, reforçando essa perspectiva, a importância dos aspectos relacionados à segurança, seja pela posição desfrutada pela Índia nesse particular, seja pela condição, inclusive geográfica, altamente estratégica de Brasil e África do Sul (VAZ, 2006).

Por outro lado, é possível dizer que o IBAS vem completar uma tendência de cooperação que já se observava na trajetória positiva da atividade comercial entre os três países, como se pode observar nos dados da Tabela 6.7, para anos selecionados no período 1992-2002.

Tabela 6.7 Fluxos trilaterais de comércio – Índia, Brasil e África do Sul – em anos selecionados (em US$ mil)

ANO	Brasil-África do Sul	Brasil-Índia	Índia-África do Sul
1992	204,06	206,74	40,25
1996	706,94	353,70	571,18
2000	539,40	442,02	684,89
2002	662,45	938,85	662,75

FONTE: Banco Mundial

A política econômica dos países sumarizada nos itens anteriores demonstra as semelhanças quanto à adoção de políticas liberalizantes no início da década de 1990, as dificuldades enfrentadas, para equilibrar a inflação interna e os programas governamentais visando ao fortalecimento de setores como o de infraestrutura, cuja carência os três países compartilham. No entanto, diferenças históricas, conjunturas e escolhas políticas determinaram resultados diversos, de tal maneira que as posições hoje são bastante diversas.

Ou seja, a forma de condução de suas políticas internas não necessariamente os aproxima, da mesma maneira que mantêm objetivos eventualmente conflitantes e concorrentes em fóruns internacionais – posição no Conselho de Segurança e em algumas questões na OMC, por exemplo. O que importa, mais que o estágio atual da cooperação, é o sentido, a disposição e o compromisso de

nações do Sul, sem contiguidade espacial, de estabelecerem um diálogo de cooperação em áreas tão díspares como segurança, medicamentos e cultura. Uma iniciativa muito própria ao mundo global e multipolar.

Conclusões da Parte II

A condição capitalista de contínua (re) produção do capital criou condições para um novo cenário mundial caracterizado pela dinâmica reticular de fluxos econômicos e financeiros em múltiplas escalas. O novo quadro privilegia o ambiente institucional que diferencia os países, no quadro homogêneo de abertura comercial e de primazia das operações financeiras.

A função do Estado se redefiniu considerando a mobilidade dos capitais – produtivos e financeiros – que buscam os melhores mercados, e passou a concentrar-se como agente regulador na forma, direção e intensidade da abertura de sua economia, sob a pressão das TNCs. Esse conjunto de fatores leva ao destaque de algumas economias, exatamente as que demonstram, ao lado do ambiente institucional, as melhores condições para aquele capital, destacando-se o tamanho do mercado potencial e o grau de estruturação da economia.

Alguns dos grandes países do Sul correspondem a essas condições, de tal forma que a lógica dos investimentos mundiais busca esses mercados e passa a considerar e ser influenciada pelas perspectivas de demanda e oferta dessas economias. Neste sentido, o caso de Índia, Brasil e África do Sul, não obstante as suas diferenças, pode tipificar a nova organização geoeconômica do mundo, não apenas do ponto de vista de sua inserção econômico-financeira, mas também, na posição de liderança regional e no reforço dos fluxos Sul-Sul.

PARTE III – AS CIDADES MUNDIAIS DO SUL

A reorganização da economia mundial, conforme abordada na Parte II, seja pelas novas lógicas introduzidas, seja pelas modificações no modo e nos lugares de produção, implicou mudanças significativas na escala nacional. A trajetória desta III Parte ainda que referida, mais especificamente, à escala local, inicia-se com uma visão do papel e da posição das cidades no conjunto nacional.

Para tanto, o Capítulo 7 trata da rede urbana de cada um dos três países, a partir de uma orientação geral, teórica, direcionada à abordagem dessas redes urbanas como sistemas, que além de estruturarem a economia do país, também permitem a participação de suas cidades em redes intra e extranacionais, em virtude, inclusive de especializações.

O Capítulo 8 parte da discussão do conceito de cidade mundial, derivado como tantos outros do protagonismo que as cidades adquiriram na nova lógica econômica. Essa abordagem orienta a apresentação das três cidades do Sul, Mumbai, São Paulo e Joanesburgo, tentando demonstrar sua condição de síntese das questões levantadas sobre a rede urbana e, igualmente, do quadro institucional do país tratado no Capítulo 6.

Por fim, identificam-se nas Bolsas de Valores das três cidades o lugar multiescalar onde se realiza o duplo papel da cidade mundial. A apresentação das Bolsas de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo empreendida no Capítulo 9 é completada com a visão geral das bolsas no mundo e com a discussão da composição dos principais índices das três Bolsas.

CAPÍTULO 7 REDE URBANA

Uma das alterações da dinâmica espacial na escala nacional que se torna mais palpável e generalizada a partir dos anos 1950 é a urbanização ou, dito de outra maneira, o crescimento das cidades e a migração maciça de população para viver nelas. Se, em 1960, a ONU estimava que 32,9% das pessoas moravam em cidades, em 2005, o mesmo organismo calculou em 50% a população mundial vivendo em áreas consideradas urbanas.

As cidades, como os espaços por excelência do capital são onde mais se evidenciam e definem os contornos da nova organização da economia. Foi na área urbana onde aconteceram as maiores transformações; ela foi um espaço que se multiplicou e ganhou especificidades, atributos, funções e dinâmicas internas. Mas, principalmente, a cidade como espaço cresceu e se alterou mais que tudo em seu aspecto relacional; cada vez mais ela é não um, mas inúmeros nós de inúmeras redes quer no âmbito do país, quer fora dele.

O presente capítulo divide-se em duas partes. A primeira trata dos aspectos teóricos referentes à rede urbana e, na segunda, traça-se um quadro das redes urbanas na Índia, no Brasil e na África do Sul. Não cabe no foco deste trabalho um exame aprofundado dessas redes. A sua discussão aqui cumpre o objetivo de contextualizar o ambiente e a situação das três cidades, Mumbai, São Paulo e Joanesburgo, na escala de seus respectivos países. Afinal, o sistema de cidades ressalta e explicita a organização econômica e a desigualdade dos países, na medida em que são as cidades que organizam espacialmente a economia.

7.1 Rede urbana e sistema de cidades: evolução do tratamento na Geografia

A ciência geográfica, de uma maneira geral, identifica a cidade como o *espaço urbano*, fragmentado e articulado, ou, em menor escala, um ou vários núcleos localizados em um país ou região (CORRÊA, 2000). Em qualquer dessas perspectivas os vínculos internos e externos são a força e característica das cidades, particularmente relacionadas com sua localização e mutantes dimensões.

É exatamente esse aspecto relacional que se sobressai, na medida em que se intensificam os fluxos e trocas no chamado ambiente globalizado, de tal forma que os estudos sobre a cidade e suas relações, bem como os espaços onde ocorrem ganham novos e importantes enfoques.

Offner e Pumain (1996) entendem que a expressão “rede de cidades” pode ser considerada genérica, para designar um conjunto de cidades com quaisquer tipos de relações entre elas. Essa definição geral se desdobra em duas acepções: a

primeira refere-se à rede urbana e a segunda às formas de estruturação urbana que se dão a partir de características comuns ou complementares. A rede urbana refere-se geograficamente a uma organização espacial e

> "(...) é constituída pelas relações entre todas as cidades de um mesmo território; ela contribui para regular o funcionamento e a evolução de cada cidade" (OFFNER; PUMAIN, *ibid.*: 204; tradução livre da autora).

Mais ainda, a rede urbana é um produto social que exprime as interações de um dado grupo em um espaço, promovendo fluxos de diversas ordens entre os centros que formam os nós da rede, cuja intensidade e direção variam de acordo com o desenvolvimento desses nós (CORRÊA, 2001).

Na base dos estudos sobre a rede urbana, encontra-se a abordagem da relação entre a cidade e sua região: "Uma região, um conjunto de regiões se identificam com redes urbanas" (GEORGE, P. *et. al*. 1980, p. 34); ou "(...)*a região vive por seu centro* (...)" (KAYSER, B. 1980, p. 285). Essa perspectiva se confirma sob o olhar econômico, quando a região se mostra mais que nunca uma síntese das relações campo-cidade e a partir delas evolui para as formas mais complexas que embasam o desenvolvimento (EGLER, 1993, *op. cit.*). Em síntese,

> "Toda região possui um centro que a estrutura e a manifestação mais concreta dos níveis de integração territorial em uma determinada região é a consolidação de sua rede urbana" (EGLER, *id.*: 64).

No âmbito da Geografia, de uma forma geral, as contribuições sobre o assunto vinculam-se à orientação das diferentes escolas, uma vez que o pensamento dos autores não raro se assenta sobre algumas premissas, necessariamente referidas a dado arcabouço teórico. Mas, de uma maneira geral, é possível entender que a existência de uma rede urbana supõe um estágio de desenvolvimento técnico e industrial (KAYSER, *op. cit.*), em qualquer região ou país.

Dessa forma, a existência de cidades isoladas com trocas esporádicas e relações frouxas, configura um primeiro estágio, em que não se pode entender uma rede, mas uma "sementeira urbana" (KAYSER, *id.*: 300). Nesse estágio, a

distância é fator decisivo e as feiras constituem a principal ligação entre essas cidades. Em um segundo estágio, ainda conforme Kayser (1960), a "bacia urbana", há uma direção de fluxo para centros de maior porte, o que conforma uma estrutura hierárquica e uma organização territorial. Um estágio de ainda maior complexidade implica uma estrutura dinâmica e com trocas estáveis, correspondendo a uma região territorialmente integrada (EGLER, *op. cit.*: 65).

A hierarquia que se desenha em estruturas urbanas mais maduras pode, então, ser abordada sob diferentes premissas, resultando em modelos e/ou teorias. A mais conhecida delas, a Teoria dos Lugares Centrais – que vincula a hierarquia às funções econômicas, discutindo o tamanho e o número de lugares centrais (CHRISTALLER, 1966) – parte de uma situação de equilíbrio, em um espaço homogêneo e se apoia nos princípios descritos abaixo.

- Centralidade, definida como a propriedade de um lugar de oferecer bens e/ou serviços a outros lugares. Por conseguinte, o nível de centralidade está relacionado com o volume de bens e serviços que o dado lugar tem condições de oferecer, bem como a acessibilidade da população aos serviços (OFFNER; PUMAIN, *op. cit.*).

- Distância econômica, entendida como o custo de qualquer natureza envolvido no acesso aos bens e serviços dos lugares centrais. Assim, o custo de transporte isolado não define o valor do bem ou do serviço, devendo-se considerar outros fatores envolvidos como o conforto da viagem, a frequência do transporte, entre outros.

- Hierarquia urbana, correspondendo a uma organização na qual cada centro se coloca em um nível hierárquico definido segundo a diversidade e o alcance das funções que oferece. Dessa forma, cada nível possui todas as funções disponíveis no centro imediatamente inferior e mais algumas de tamanho maior.

- Zona de influência urbana, referido à localização teórica de cada lugar no centro de um hexágono, para permitir uma mesma distância entre centros do mesmo nível, sob a presunção de um território homogêneo.

Corrêa (2001a) sintetizou alguns estudos derivados da teoria dos lugares centrais e que se aplicam à dimensão espacial dos países em desenvolvimento,

ainda que não de maneira exclusiva. Estabelecendo uma correlação positiva entre maior nível de renda e rede urbana mais densa, ele identifica, em primeiro lugar, as redes dendríticas de cidades cujas raízes históricas e a excessiva presença de pequenos centros com pouca ocorrência de centros intermediários, seriam encontradas em estruturas urbanas de países em desenvolvimento. Além desse, a estrutura de localidades centrais em mercados periódicos é outro tipo de rede urbana identificado naqueles países, uma estrutura onde os núcleos de povoamento "periodicamente se transformam em localidades centrais (...)" (CORRÊA, *id.*: 50), quando acolhem, em dias alternados, o movimento de comércio de mercados.

Corrêa (*id.*) refere por fim à contribuição de Santos (1979) na identificação da rede de localidades centrais nos países em desenvolvimento, onde a desigualdade de renda estabelece uma divisão no acesso aos bens e serviços, criando dois circuitos econômicos de produção, distribuição e consumo: o circuito superior e o circuito inferior.

Não obstante a larga difusão e aplicação da teoria dos lugares centrais, não são poucas as críticas feitas ao modelo, principalmente dada à hipótese básica de equilíbrio sobre a qual se assenta, não correspondendo à realidade e, mais ainda, em função do caráter estático de seus pressupostos (EGLER, *op. cit.*; PUMAIN,1997). A par disso, a extrema ênfase dada aos custos de transporte como fator determinante para a hierarquização, contribui para dificultar a aplicação do modelo em realidades mais complexas como as atuais, tornando-o uma referência apenas parcial para a análise da estrutura de redes urbanas.

Por outro lado, a excessiva importância conferida pela teoria dos lugares centrais às diferenças de tamanho entre os centros deixa de considerar algumas dinâmicas particularmente importantes como a especialização urbana (OFFNER; PUMAIN, *op. cit.*), razão porque, para alguns, essa é uma abordagem complementar à proposta por Christaller. Isso porque a especialização seria entendida como uma função de um dado centro a qual é menos ou não existente em outros.

A especialização, seja ligada à valorização de recursos locais, seja gerada pelo surgimento e desenvolvimento de inovações imprime profundas distinções na

rede urbana, modificando as relações desses centros especializados com seu *hinterland*.

Essa perspectiva pode articular-se, também, com outra forma de análise dos vínculos da cidade com sua região e, por conseguinte, da rede urbana, qual seja a concepção da relação centro-periferia, intrínseca ao desenvolvimento capitalista de divisão territorial do trabalho, da produção e das finanças (EGLER, *op. cit.*). Trata-se aqui da mesma teoria já comentada no Capítulo 1 deste trabalho, agora referida à escala intranacional. Segundo tal concepção, a formação da rede urbana está relacionada com o ritmo da difusão do progresso técnico, produzindo um desenvolvimento desigual.

Esse enfoque está mais atento à dinâmica e à evolução das cidades, na medida em que as relações e hierarquias da rede são algo mutável e sujeito às influências sociais e econômicas vindas principalmente do exterior, seja ele na escala regional, nacional ou mundial.

A maneira como pode ser tratada a questão da rede urbana hoje, as funções e centralidade das cidades, quando existem alternativas de organização, remetem ao problema da dicotomia centralização x descentralização, conforme trabalhada por Resnick (1999). Para ele, a tendência generalizada na direção e supremacia do pensamento centralizado dá-se de acordo com dois padrões: há sempre um líder, um condutor ou uma condição pré-existente, que o autor chama “semente” (RESNICK, *op. cit.*: 123). A aceitação da existência de um pensamento descentralizado alternativo, fugindo àqueles padrões, permite a criação de novos modelos evolutivos e de dinâmicas, nos quais a relação entre os elementos não se dá simplesmente de forma hierárquica e previsível.

Tal pensamento conduz à consideração do conjunto das cidades em um dado território como um sistema de cidades, no qual a própria cidade há que ser vista como um sistema dentro de outro sistema (BERRY, 1965; PRED, 1977). A complexidade resultante desse tipo de abordagem estabelece uma relação com as teorias de sistemas dinâmicos e a capacidade de auto-organização dos sistemas de cidades (PUMAIN, *op. cit.*). Assim, é possível estabelecer analogias com modelos utilizados na química e na física, para entender tais sistemas como abertos, que recebem do exterior a energia necessária à sua auto-organização,

de maneira que possam evoluir e adaptar-se de acordo com o ambiente onde se inserem (PUMAIN, *ibid.*:125).

A partir do entendimento do sistema de cidades como um processo evolutivo e dinâmico, é necessário proceder à análise da rede urbana dando sempre espaço para a consideração desses aspectos, o que equivale dizer, tomar em conta as interações dessa rede em múltiplas escalas. Essa direção de abordagem se torna mais e mais segura em face das dinâmicas espaciais decorrentes da chamada globalização, embora com forma e intensidade diferentes em países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Remete-se, portanto, à fase de intensa industrialização das primeiras e mais expressivas modificações das redes urbanas, com o crescimento das cidades e, em particular, de algumas delas, provocando o surgimento de metrópoles, em uma primeira etapa nos países desenvolvidos, mas, já nos anos 1970/1980, também em nações em desenvolvimento.[40]

Não apenas na multiplicação e crescimento de metrópoles é possível identificar as alterações acima citadas. A abertura dos mercados intensificada nas duas últimas décadas do século passado, conforme relatado no capítulo anterior, repercutiu fortemente na organização e relações dos sistemas urbanos. Isso se deveu, entre outros fatores, à reorganização global da produção com a redistribuição espacial de empresas estrangeiras entre vários países, principalmente aqueles em desenvolvimento. Junte-se a isso o crescimento das indústrias de alta tecnologia e um redimensionamento do setor terciário, com concentração nos maiores centros.

Sintetizando, o que se pode observar é uma redistribuição dos setores produtivos no espaço, de tal maneira que o movimento de industrialização/urbanização dá lugar a uma nova conformação urbana e, por conseguinte, a outras relações dentro do sistema de cidades. As grandes metrópoles passam a ocupar funções diferentes, mais relacionadas aos serviços financeiros, tecnológicos e gerenciais deslocando para a sua periferia, ou para

[40] Em 1950, em todo o mundo havia apenas 83 cidades cuja população excedia um milhão de habitantes; em 1970 esse número elevou-se para 165 cidades e, em 1990, a 272. Ressalte-se que, em 1950, ⅔ em países desenvolvidos; em 1990, ⅔ em países em desenvolvimento (SCOTT, 2001 : 1-3).

outras cidades de médio porte, as atividades de produção manufatureira. A rigor, o aumento de funções da metrópole leva ao estabelecimento de múltiplos tipos de relações com seu sistema e com outras redes.

Concomitantemente, reorganiza-se o mercado de trabalho e abre-se espaço para a concorrência entre cidades pela localização de empreendimentos, provocando novas modificações no espaço, no ritmo e direção do crescimento, no custo dos transportes e da produção (BRETAGNOLLE; PUMAIN; ROZENBLAT, 1997). Neste sentido, é preciso não perder de vista que o espaço de relações se expande para além das fronteiras do país. Na verdade, a reorganização da produção em termos globais, em alguma medida, reestrutura o sistema urbano intranacional não apenas em termos de hierarquia, mas, principalmente, na relação das cidades entre si e com outros centros produtivos no mundo, criando fluxos de bens, serviços, informações e pessoas entre eles (VELTZ, 1999, *op. cit.*). Assim, é possível identificar, além da rede urbana hierárquica, outro sistema não-hierárquico, em razão de ser baseado na complementaridade e cooperação, que envolve tanto a escala intranacional como cidades de diferentes países (CAMAGNI; SALONE, 1993).

Toda essa dinâmica embute também uma intensificação dos processos de especialização e, dentro desses, diversificação dos serviços, de tal forma que, cada vez mais ganham espaço na regulamentação dos Estados e dos organismos internacionais, uma vez que estão referidos a todas as escalas (MÉRENNE-SCHOUMAKER, 1996).

Sem dúvida que os países do Sul focalizados no presente trabalho, conforme adiantado no capítulo anterior, sofreram em suas respectivas redes urbanas os impactos das transformações recentes da economia global, porém em diferentes intensidades e direções, em decorrência das particularidades de suas histórias, conformação territorial e situação regional. Bretagnolle, Pumain e Vacchiani-Marcuzzo (2007) refletindo sobre os diferentes sistemas de cidades e sua evolução, chegaram à identificação de três grandes fatores determinantes da conformação dos sistemas de cidades de dado país: a) a história do povoamento; b) o período em que se formaram as cidades; e, c) a intensidade dos impactos que o sistema sofreu na sua relação com outros sistemas.

A partir desses critérios, as autoras chegaram a elaborar três tipos de sistemas de cidades, conformados após as fases de urbanização mais intensa e que poderiam ser assim sintetizados:

1) sistemas de cidades em países com povoamento antigo, resultando em sistemas urbanos mais densos e pouco hierarquizados;

2) sistemas de cidades de constituição recente, caracterizados pela existência de menor número de cidades e fortes desigualdades na hierarquia;

3) sistemas intermediários entre os dois acima, cuja organização foi influenciada por um regime colonial que privilegiou algumas cidades com maior relação com o exterior, ou que sofreu modificações nos seus centros políticos ou administrativos. Nestes casos, o sistema de cidades se conformou de forma dual, a parte endógena ficando menos desenvolvida em relação à das metrópoles mais voltadas para o exterior, as quais ganharam uma dimensão muito maior que o padrão de urbanização do país. Neste sistema, a primazia urbana ou macrocefalia é uma característica (BRETAGNOLLE; PUMAIN; VACCHIANI-MARCUZZO, 2007: 7-8).

Além disso, as autoras avançaram na pesquisa e estabeleceram algumas correspondências, considerando a evolução da distribuição e do tamanho das cidades no espaço: o primeiro tipo de sistema equivaleria ao sistema de cidades europeias; o segundo tipo ao sistema da Índia e o terceiro ao dos Estados Unidos e da África do Sul. Considerando os critérios estabelecidos poder-se-ia adiantar também a identificação do Brasil com o terceiro sistema.

Importa, outrossim, destacar que Bretagnolle, Pumain e Vacchiani-Marcuzzo (*id.*) entendem que uma vez formados esses sistemas sob condições tão diferentes, eles mantém propriedades comuns extremamente estáveis, que orientam a relação entre as cidades que compõem tal sistema.

> "Essas propriedades comuns, que se manifestam na forma como as cidades preenchem o espaço e se ajustam umas às outras sobre o plano hierárquico e funcional, são explicadas por certos fatores operando em escalas de tempo diferentes: formação de territórios, transição urbana, convergência espaço-

> tempo, ciclos de inovação" (BRETAGNOLLE, PUMAIN, VACCHIANI-MARCUZZO, *id*: 1; tradução livre da autora).

A abordagem que se procede a seguir tenciona oferecer um quadro geral do sistema urbano em cada país, à luz das modificações que vêm interferindo nas relações entre cidades, no espaço intranacional e mundial. Infelizmente não foi possível ter acesso a informações mais detalhadas sobre as dinâmicas que orientam as relações entre as cidades, para a Índia e a África do Sul, na mesma riqueza que a existente para o Brasil. De maneira a não tornar desequilibradas as três análises, optou-se por concentrar o tratamento do tema na evolução do tamanho das cidades, na presunção, em tudo defensável, que o tamanho está relacionado com o desenvolvimento e este é resultado do nível de interação mantido com outras cidades.

Neste sentido, encaminha-se a discussão para a identificação das metrópoles e sua posição na rede urbana, de forma a inferir as funções que desempenham e o tipo de relações que desenvolvem. Ainda assim, serão feitas observações sobre a distribuição das atividades econômicas, ritmo de urbanização e crescimento, de forma a enriquecer o quadro geral.

7.2 A Rede Urbana da Índia

As referências sobre a Índia quanto à população e sua distribuição no território, frequentemente, aludem à sua grandeza e ao fato de 70% da população habitar ambiente rural, ainda que entre as 24 maiores cidades do mundo, três sejam indianas – Mumbai, Déli e Kolkata[41] (Calcutá) (DAVIS, 2006 :15). Diante disso, algumas considerações e conceitos devem, preliminarmente, ser examinados na abordagem sobre a questão urbana na Índia, ou quanto à sua dimensão, ou quanto à evolução e ordenamento no espaço.

O Censo da Índia de 2001, seguindo uma tradição que remonta 1872, identifica dois tipos de cidades:

a) cidades legalmente criadas sejam municipalidades, distritos, etc; e,

[41] Em 2001, o nome da cidade de Calcutá, foi oficialmente mudado para Kolkata, assumindo a pronúncia "*bengali*" local e substituindo o nome inglês da fase colonial. Dado o conhecimento generalizado e aportuguesado da cidade como Calcutá, neste trabalho, utiliza-se ainda a antiga denominação.

b) setores censitários, lugares que satisfazem os seguintes critérios: 1) população mínima de 5.000 habitantes; 2) ao menos 75% da população masculina empregada em trabalhos não-agrícolas; e, 3) densidade populacional de, no mínimo, 400 pessoas por km².

A partir desses critérios as cidades são classificadas em seis categorias ou estratos: Classe I, mais de 100.000 habitantes; Classe II, entre 100.000 e 50.000 habitantes; Classe III, entre 50.000 e 20.000 habitantes; Classe IV, entre 20.000 e 10.000 habitantes; Classe V, entre 10.000 e 5.000 habitantes; e, Classe VI, menos de 5.000 habitantes (DATTA, 2006).

Marius-Gnanou e Moriconi-Ebrard (2007), no entanto, discutem o conceito de *urbano* conforme utilizado no Censo da Índia, argumentando que as pequenas "vilas", abaixo de 10.000 habitantes, deixam de ser consideradas urbanas, embora tenham um elevado crescimento, de tal maneira que, em 2001, ultrapassaram em número as cidades das classes acima da Classe V. Para os autores, portanto, a população urbana da Índia é muito maior do que oficialmente apresentada e, mais ainda, vem apresentando um crescimento difuso em aglomerações fora das grandes cidades.

Os paradoxos na Índia e a complexidade da distribuição da população em seu espaço devem ser, inicialmente, referidos à história secular e às inúmeras rupturas sofridas na sua organização social e política. Para Bretagnolle, Pumain e Vacchianni-Marcuzzo (*op. cit.*) a civilização indiana que remonta aos anos 3.000 a.C, viveu várias fases de urbanização na medida em que as sucessivas invasões e conquistas iam imprimindo suas marcas no povoamento e na organização do espaço, desde a constituição dos múltiplos reinos do Império Mogol até o domínio britânico já no séc. XVII.

Assim, larga parte do território ainda se organiza em numerosas aglomerações rurais, conforme comentado acima, remetendo à época em que se instalaram, quando a dificuldade e lentidão dos meios de comunicação forçavam a localização mais próxima dos mercados (BRETAGNOLLE; PUMAIN; VACCHIANNI-MARCUZZO, *ibid.*; ROTHERMUND, *op.cit.*). Da mesma maneira, é justo inferir que os centros de hoje, em alguma medida, remetem às fases de colonização do país, seja como capitais de reinos, de impérios, locais sagrados,

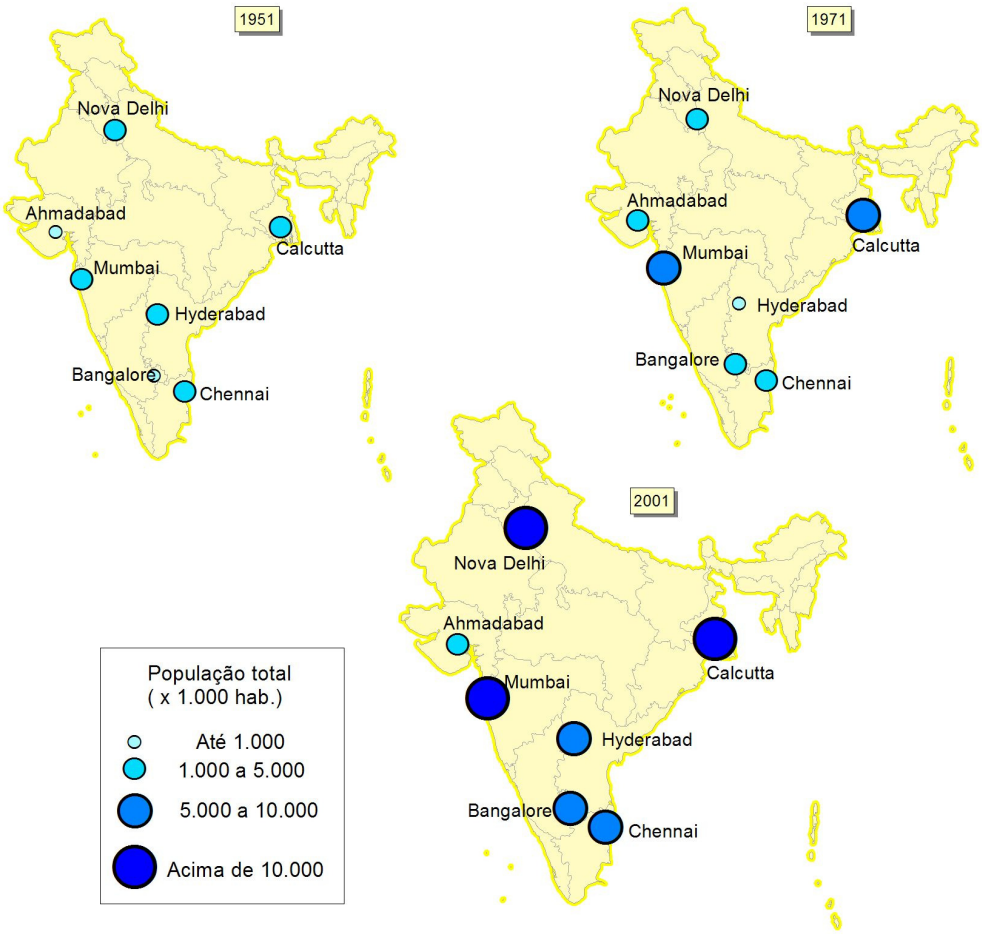
bem como antigos centros econômicos da época da colonização francesa e britânica. Daí Cadène (*op. cit.*) entender que, ao contrário do que se afirma, a Índia é uma civilização urbana. Ainda assim, é preciso entender que o poderio dos centros não supera o fato de que 2/3 da população do país é considerada rural, e dedica-se a atividades agrícolas. O que faz a concentração urbana ser tão expressiva é o fato de que a população total da Índia é muito grande para a sua extensão de menos de 3.300.000 km².

Se Déli, Hyderabad, Bangalore e Ahmedabad eram capitais do império Mogol, Mumbai, Chennai e Calcutá foram cidades/porto construídas pelos britânicos. No séc. XX deu-se o grande impulso na urbanização do país. De 25 cidades de mais de 100 mil habitantes no início do século, a Índia passou para 79 em 1951 e 388 em 2001 (CADÈNE, *op. cit.*: 23). Em suma, segundo o Censo da Índia a população rural teve crescimento de 18%, de 1991 para 2001. No mesmo período, a população urbana elevou-se em 31%.

De acordo com o Mapa 7.1 a seguir, ainda que existam, conforme o Censo de 2001, 23 cidades no país com mais de 1 milhão de habitantes, a rede urbana da Índia se organiza em torno de quatro grandes centros fortemente relacionados e suas respectivas áreas de influência. A densidade populacional do país, como aludido acima, facilita a relação entre as redes internas e, da mesma maneira, o intenso movimento entre elas, provocando modificações da organização espacial, com cidades oscilando entre as classes de tamanho por perda ou ganho de população (MARIUS-GNANOU; MORICONI-EBRARD, *op. cit.*).

A base da formação da rede urbana indiana, naturalmente, seguindo a economia do país, está assentada na costa, nas cidades-porto, há muito tempo pontos de comércio de especiarias. Isso contribuiu, em grande parte para a concentração dos centros em torno das metrópoles, de tal maneira que é possível observar “vazios” de desenvolvimento em estados como Orissa e Chattisgarh no centro leste, Assam, Arunchal Pradesh, Nagaland, Manipur, Mizoran no extremo nordeste, o norte do Rajasthan, a região da Cachemira e Himachal Pradesh.

Mapa 7.1 - Índia - Evolução populacional das principais cidades - 1951 a 2001



FONTE DOS DADOS: http://mospi.nic.in/cso_test1.htm
Elaboração própria

Mumbai ocupa sem dúvida uma condição especial na rede, não apenas como a maior cidade do país em população, mas como o centro principal da economia, concentrando as sedes do maior número de empresas do país, o que implica poder de decisão. Acumula a condição geográfica privilegiada para o comércio, com uma tradição de berço das primeiras indústrias indianas, inclusive dos grupos de empresários nacionais, particularmente ligados à indústria têxtil (ROTHERMUND, *op.cit.*).

A formação e consolidação de sua área de influência remontam ao início do século, facilitadas pela construção da ferrovia na segunda metade da centúria anterior. É principalmente a partir de então que forma-se o conjunto da rede em torno e a partir de Mumbai, com ligações com todo o país, mas, principalmente, com todo o estado de Maharashtra, Karnataka, Gujarat e o oeste de Madhya

Pradesh. A influência da rede de Mumbai chega também a Déli e ao sul do Rajasthan, configurando uma influência mais forte no Oeste indiano (CADÈNE, *op. cit.*).

A partir dos anos 1980 Mumbai começou a redirecionar sua indústria concentrando-se no setor de serviços, química (farmacêutica e biotecnologia) e manufatura não-metálica (trabalho com gemas), embora ainda mantivesse parte da indústria de transporte, têxtil e metalurgia sob sua influência.

O segundo nó da rede urbana em extensão e importância é a capital do país, Déli, que além das funções administrativas acumula as de metrópole regional, dominando o norte. Além das ligações políticas com todo o país, Déli também comanda vários centros ligados principalmente à indústria têxtil e de serviços. Embora sua mais forte relação seja com os estados mais próximos da região, o centro tem ligações com Mumbai, Hyderabad, Calcutá, Bangalore e Chennai.

Calcutá é a metrópole cuja rede domina o nordeste da Índia. Uma das mais antigas cidades do país, cidade-porto da Companhia das Índias era também sede administrativa britânica, o que lhe conferiu um status de centro principal até o início do séc. XX. Não apenas a transferência da administração do país para Déli, mas, também, a incapacidade de competir com a crescente industrialização e desenvolvimento do oeste, particularmente da região de Mumbai, impactaram negativamente a cidade.

Cadène (*ibid.*) considera a cidade um exemplo perfeito da desigualdade, do contraste entre a riqueza e a pobreza que está presente em todo o país. Limitada na sua economia e na área de influência, Calcutá foi duramente atingida durante a independência da Índia, por situar-se em região próxima a áreas de conflito (luta pela independência de Bangladesh e guerra indo-chinesa na fronteira) resultando em migração maciça de refugiados. Por tudo isso, a região de Calcutá mantém uma tradição, mas encontra-se em declínio, inclusive não tendo sido incluída na fase de expansão do programa de zonas econômicas especiais desde 2005.

A quarta metrópole em importância na verdade é uma região cuja liderança é dividida entre Bangalore e Chennai. Trata-se de uma área com desenvolvimento recente dos mais intensos, que vem conquistando uma onda de investimentos nacionais e estrangeiros, seduzidos pelo pólo de alta tecnologia aí construído. A

par disso, a região também mantém um importante parque na indústria automotiva e química (farmacêutica), sendo que Chennai ainda se habilita como porto para a comercialização de produtos agrícolas e pólo pesqueiro. Tal crescimento resulta também na proliferação e crescimento de cidades e vilas, já desenhada no século passado, mas intensificada nos anos recentes.

Cabe ainda referir-se à cidade de Hyderabad, cujo crescimento se equipara às maiores taxas do país, situada na porção centro-sul, o que permite manter uma relação tanto com a rede de Mumbai como com a de Bangalore-Chennai. A cidade, capital do antigo estado mulçumano de Andhra Pradesh não tem uma rede de centros expressiva, ainda mais por situar-se na porção indiana menos urbanizada.

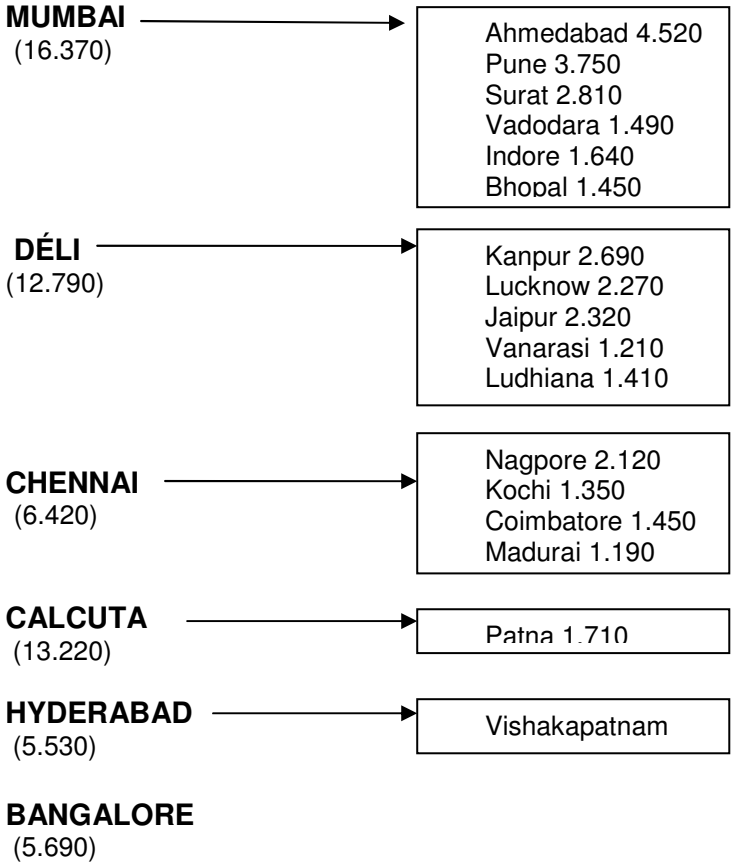
As relações entre essas grandes cidades são facilitadas pelos corredores de transporte. De meados do séc. XIX até 1900 foram construídos 40.000 km de ferrovias na Índia permitindo uma ligação entre todas as regiões. Sintomaticamente, o primeiro trecho ia de Calcutá em direção a Mumbai, onde, a partir de 1865 começaram a ser construídas locomotivas para garantir a operacionalidade e funcionamento das ferrovias (ROTHERMUND, *op.cit.*: 33).

Os outros dois principais corredores são o Norte-Sul, que liga Srinagar no extremo norte a Kanyakumari no sul e fazendo importantes ligações entre Déli, Hyderabad e Bangalore; o Leste-Oeste que não chega a passar por nenhuma das grandes metrópoles, considerando que atravessa o país na porção norte superior.

A par dessas vias, conforme referido no capítulo anterior, o Quadrilátero Dourado é um projeto rodoviário de 6.000 km que pretende unir as quatro maiores metrópoles.

É importante ainda assinalar a questão das populosas cidades indianas e seus problemas. O esquema abaixo é um demonstrativo das cidades com mais de um milhão de habitantes, segundo o Censo da Índia para 2001. Destacadas as sete maiores, conforme evolução do Mapa 7.1, agrupou-se as demais 16, segundo sua relação com as metrópoles principais.

Quadro 7.1 Metrópoles da Índia com as cidades de mais de 1 milhão de habitantes sob sua influência (população em 1.000 habitantes)



FONTE: DATTA, P. Urbanization in India. In: **European Population Conference 2006**. Liverpool, 2006, 21-24 jun.: 10. Disponível em: <http://epc2006.princeton.edu/default.aspx> Acesso em: 25 jun. 2009; CADÈNE, P. **Atlas de l'Inde. Une fulgurante ascension**. Paris: Éditions Autrement, Collection Atlas/Monde, 2008.

Possivelmente o traço mais importante na rede urbana indiana seja a sua disparidade. A pobreza e a desigualdade de renda ainda persistentes no país refletem-se de forma gritante nas enormes favelas (*slums*) que circundam os grandes centros, contrastando com os subúrbios de alta renda exclusivos e fechados. Davis (*op. cit.*: 121) menciona o caso de Bangalore que "é famosa por recriar o estilo de vida de Palo Alto e Sunnyvale", nos Estados Unidos. O mesmo ocorre em Pune, Hyderabad e Chennai, que estão convivendo com favelas cada vez maiores como a conhecida Dharavi, em Mumbai, considerada a maior favela da Ásia, dentro da mais rica cidade da Índia. O problema urbano ainda está longe de ser equacionado.

7.3 Rede Urbana do Brasil

A primeira ideia que se tem ao abordar a questão da rede urbana no Brasil é a forte condicionante representada pela extensão geográfica do país, o que sem dúvida complexifica as relações entre os aglomerados humanos, da mesma maneira que respondeu por uma colonização desigual e fortemente concentrada no litoral, só posteriormente ocupando o interior.

Assim, há muito o país comporta vários e distintos sistemas de cidades. A par dessa primeira diferenciação, cabe referir à inconstância dessas formações urbanas iniciais, exatamente por falta do estímulo de relações mais constantes com outros centros para alimentar sua permanência e desenvolvimento (DEFFONTAINES, 2004).

Daí a primeira característica do povoamento e das formações urbanas no Brasil, relacionadas com as iniciativas militares oficiais e também por empresas voltadas para a garantia do domínio territorial ou comércio de produtos de exportação, contribuindo para a constituição de uma forte hierarquia e uma frouxa relação entre os núcleos. Por isso é que é possível identificar núcleos urbanos como Manaus, nascido da exploração da borracha; Olinda e Recife, relacionados com a exportação do açúcar; o Rio de Janeiro como sede do governo e porto exportador do minério de Ouro Preto e um pouco mais tarde São Paulo, como pólo cafeeiro. Tais aglomerações urbanas eram uma estrutura muito limitada de rede urbana, com zonas de influência pouco organizadas.

A partir da Segunda Guerra Mundial esse padrão sofre alterações significativas com um desencadeamento desigual do processo de industrialização, confirmando-se a maior concentração de redes urbanas mais estruturadas no Sudeste do país e em alguns centros regionais nas demais regiões, particularmente na zona litorânea (CORRÊA, 2001, *op. cit.*).

Os anos 1950 observaram uma maciça migração rural-urbana com o crescimento da indústria, a contribuição do ambiente e atividades desencadeadas pelo Plano de Metas além da construção da nova capital do país em Brasília. Mais que tudo, e como movimento mais destacado desse período, cabe referir o acelerado processo de urbanização que no curto espaço de 39 anos – 1950 a 1989 – reverteu o conjunto de 36,2% de habitantes em área urbana, para 74,3

(BECKER; EGLER, *op. cit.*: 182). A urbanização no Brasil dobrou o número de cidades, de 1950 a 1980 e consolidou a forma dual da concentração de redes urbanas mais estruturadas no Sudeste, com a dispersão mais acentuada no Norte e Nordeste, ainda que mais adensada na área de influências das capitais.

Sem dúvida, o período até 1980 é referido como o da concentração da população nas cidades e, mais que isso, em grandes cidades, refletindo as mudanças na economia e consolidando as relações entre as redes urbanas das diversas regiões do país (MARTINE, 1994; MOTTA; MUELLER; TORRES, 1997). Particularmente na década de 1970, o crescimento das cidades brasileiras acima de 500 mil habitantes alcançou a média de 10,1% a.a., consolidando áreas metropolitanas como Belém, Fortaleza, Salvador, Belo Horizonte, Curitiba e Porto Alegre (MOTTA; MUELLER; TORRES, *op. cit.*: 9).

Assim, é fácil perceber que a década de 1970 inaugurou, também, um processo de desconcentração da economia brasileira com dois movimentos que concorreram para a consolidação das características atuais da rede urbana e para a integração do território nacional: a ampliação e diversificação das funções dos centros urbanos e o aumento da necessidade de articulação entre eles (IPEA, 2000).

Para o desencadeamento dessas dinâmicas, particularmente a urbanização do interior, contribuiu a nova dinâmica agroindustrial, promovendo a ocupação do Centro-Oeste e do Norte, além da consolidação das áreas agrícolas do Sudeste e do Sul (BECKER; EGLER, *op.cit.*). Em muitas dessas áreas a população rural foi expulsa, para o estabelecimento de empresas, que construíram complexos voltados ao beneficiamento e exportação de produtos agrícolas cultivados em larga escala.

No Norte e no Centro-Oeste, cidades surgiram em poucos anos inteiramente voltadas para a atividade agrícola, ligando-se diretamente com os centros exportadores, em decorrência das rodovias abertas principalmente nas décadas de 1950 e 1960. Cabe pontuar, neste sentido, a importância geoestratégica das ações e políticas articuladas a partir de Brasília, cada vez mais fortalecida como centro dinâmico estruturador de uma rede urbana na porção central do país.

A par disso, consolida-se o complexo urbano-industrial no Sudeste do país estabelecendo uma estrutura urbana mais madura e articulada, principalmente entre os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais e sob o comando da cidade de São Paulo. O complexo configura uma nova e definitiva etapa de relação da economia do país com o mundo, inserindo-se em redes globais e conformando o espaço por excelência dos investimentos estrangeiros que aportaram o Brasil, particularmente a partir do final dos anos 1950.

O movimento de distribuição espacial da população urbana que se inaugura a seguir da década de 1980 é marco divisor, no sentido de uma mudança de orientação importante: a queda na taxa de crescimento da população urbana no conjunto do país, atestada pelo Censo do IBGE para 1991 (MARTINE, *op.cit.*). Esse movimento aponta para um crescimento das cidades médias, indicando a complexificação da rede urbana e sua melhor estruturação. Cabe igualmente relatar que as maiores taxas de crescimento urbano foram observadas no Nordeste e no Sudeste, confirmando a descentralização citada, bem como uma nova etapa da distribuição das indústrias, compatível com a chamada "desindustrialização" da cidade de São Paulo.

Becker e Egler (*op. cit* :184) analisam a dispersão urbana do período segundo três modalidades:

a) a extensão contínua de centros urbanos a partir de cidades mais ricas, que orientam as regiões de agricultura diversificada;

b) configuração de uma frente urbana de interiorização das capitais dos estados do Centro-Oeste, apoiada pelas bordas do complexo urbano-industrial comandado por São Paulo;

c) centros regionais e locais que funcionam como a base logística das frentes de expansão agropecuárias.

A figura 7.1, a seguir, denominada em Becker e Egler (*id.*: 203) "O espaço transfigurado" permite visualizar a organização urbana e econômico-espacial do Brasil no início dos anos 1990.

Figura 7.1 O espaço brasileiro no início da década de 1990

FONTE: BECKER, B.; EGLER, C. **Brasil: uma nova potência regional na economia-mundo**. 3. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1998, p. 203.

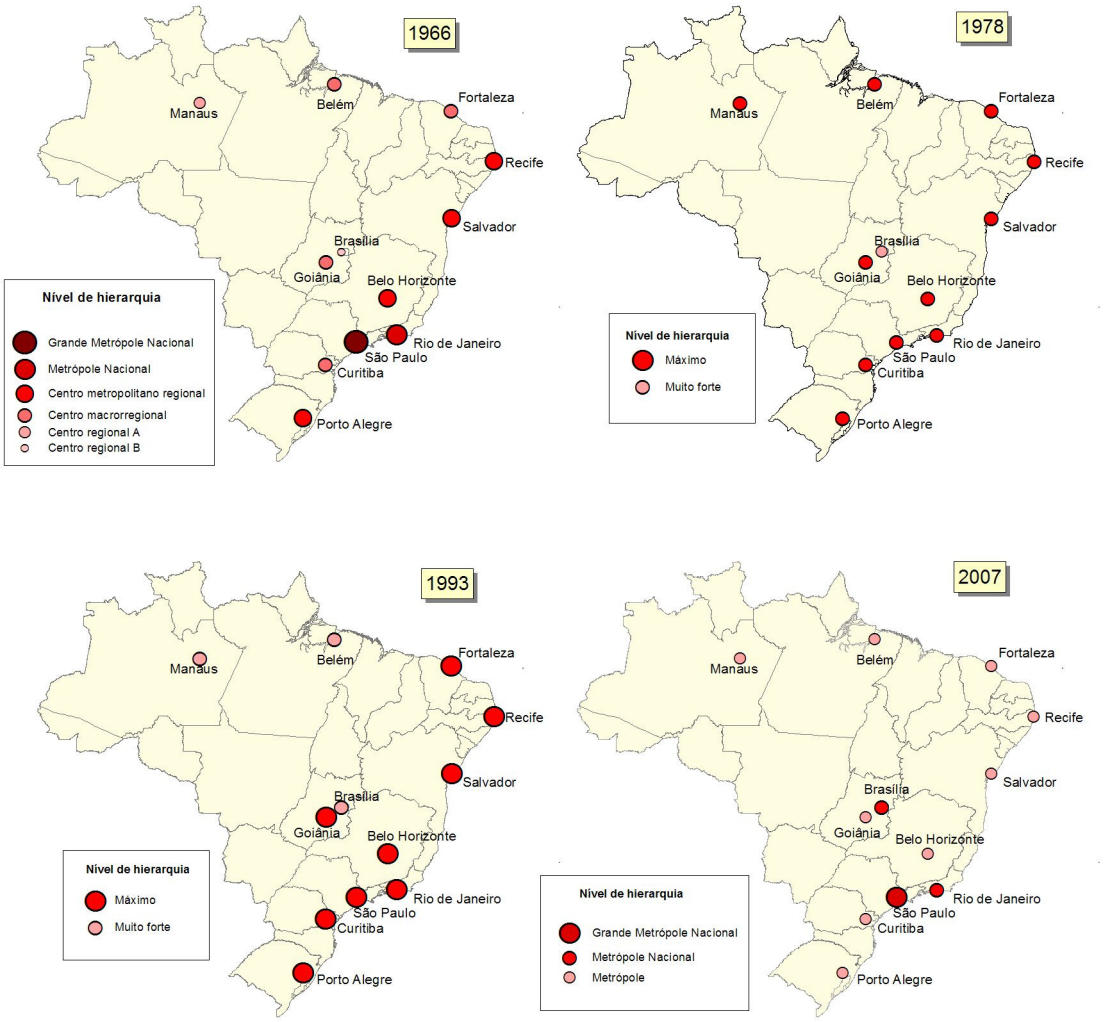
É importante estabelecer a relação dessa dinâmica urbana e as políticas públicas discutidas no item 6.2 do capítulo anterior. A mudança na posição do Estado no conjunto da economia, com a venda de ativos públicos e a regulamentação de maior abertura ao capital estrangeiro conferem uma nova relação interna na rede urbana brasileira, com uma distribuição de funções e a confirmação da condição de liderança de São Paulo. Essas condições ficaram mais claras nas conclusões do último estudo do IBGE sobre a Rede Urbana Brasileira (Regiões de Influência das Cidades 2007 – Regic).

A experiência do IBGE com estudos da rede urbana brasileira, a rigor, iniciou-se em 1966 e o trabalho divulgado em 2008 corresponde a um aperfeiçoamento metodológico que permite apreender as transformações ocorridas no espaço urbano do país. O Regic 2007 assenta-se na concepção da existência de dois tipos de sistemas urbanos no Brasil: um, baseado nas localidades centrais, orientado pela centralidade e área de influência; e um segundo, um sistema reticular, referido à escala mundial na qual as cidades são nós de rede.

Assim, o estudo construiu a rede de relações hierárquicas existentes entre as cidades via identificação dos centros de gestão – públicos ou empresariais – cujas decisões implicam subordinação de distintos níveis espaciais. Já as relações não-hierárquicas, de complementaridade, são entendidas a partir do grau de especialização seja ela produtiva, ou diferenciada pelo tipo de serviço que oferece.

O Mapa 7.2 mostra o quadro evolutivo da rede urbana brasileira, nos três momentos mais expressivos. O mais atual corresponde à rede conforme se observa na atualidade e captada pelo estudo do IBGE, para 2007. Exercendo as funções de gestão dita superior, são apontadas 12 metrópoles, centros urbanos fortemente inter-relacionados e com influência em todo o território nacional. Cumpre esclarecer que os mapas reproduzem as diferentes metodologias empregadas nos estudos da rede urbana brasileira em diferentes momentos. Por isso a aparente contradição nas posições dos centros nos anos considerados, dirimida pela observação dos critérios apresentados nas legendas específicas.

Mapa 7.2 - Brasil - Região de Influência das Cidades, REGIC - 1966-1978-1993-2007



FONTE DOS DADOS: IBGE
Elaboração própria

O estudo reafirma a centralidade de São Paulo, isolado na posição de Grande Metrópole Nacional, confirmando a tendência demonstrada anteriormente pela qual São Paulo

> "Preenche, assim, duplo papel: estabelece nexo com a economia-mundo e exerce o comando da integração econômico-financeira-tecnológica do território nacional como cabeça de sua rede urbana" (BECKER B.; EGLER, C. *op. cit.*: 181).

Dividindo a posição de Metrópole Nacional, Rio de Janeiro e Brasília. A gestão territorial compartilhada com São Paulo parece ratificar o necessário vínculo entre a gestão empresarial e a pública (SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L., 2001). Note-se,

inclusive, a posição de Brasília, em 1966, como Centro Regional B, evoluindo, 40 anos depois, à condição de Metrópole Nacional. Segue-se o segundo nível da gestão territorial, correspondendo às Metrópoles de Manaus, Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Curitiba, Goiânia e Porto Alegre.

A comparação com os dois quadros anteriores demonstra não apenas o envolvimento de maior número de centros no primeiro nível de gestão do território. Há um crescimento mais expressivo de alguns centros como Manaus, Belém, Goiânia e Fortaleza, alçados à segunda posição na hierarquia e estendendo suas áreas de influência.

No terceiro nível da hierarquia, em 2007, 70 outros centros identificados como capitais regionais mantêm relação direta com o estrato das metrópoles. Desse nível constam não apenas capitais de estados, mas cidades com nível de gestão intermediária e, várias delas, com perfil de especialização produtiva que lhes vale a influência sobre área sub-regional e relação com o nível superior.

A extensão e a complexidade das inúmeras relações entre as redes de todos os níveis considerados são comparáveis somente à desigualdade entre elas. Toma-se, por exemplo, apenas a rede de São Paulo com relações em muitos níveis em todo o país; o IBGE estimou que ela atinge uma população de 51.020.582 pessoas, equivalendo a cerca de 28% da população brasileira e envolvendo 1.028 municípios.

Na verdade, apenas as três metrópoles de primeiro nível têm uma rede que envolve 1.590 municípios e 44% da população do país, significando um progresso significativo na integração e estruturação da rede nacional. Aliás, a presença de Brasília neste grupo, avançando sua posição em relação ao quadro identificado em 1978, também demonstra o aumento no nível de complexidade da gestão do território, onde o tamanho do centro – a rede de Brasília envolve apenas 9.680.621 pessoas – não é critério decisivo para aquilatar o peso das funções que efetivamente exerce.

É preciso observar, no entanto, que a integração da rede, ainda que tenha tido avanços expressivos, mantém uma nítida concentração na região mais próxima da costa e esgarçando-se no interior, estrutura que não pode ser creditada apenas à trincheira da Amazônia. As deficiências na infraestrutura muito

provavelmente constituem uma dificuldade objetiva para a conformação de uma teia mais densa de relações entre as redes do Centro-Oeste e do interior nordestino, claramente mais fraca que a do Centro-Sul. Além disso, a concentração é mais evidentemente identificada quando se observam as redes empresariais específicas tais como ensino superior, principalmente cursos de pós-graduação, serviços financeiros, domínios da internet, entre outros.

No que tange especificamente às relações empresariais, como seria de se esperar, São Paulo conserva relações mais intensas com seu entorno – o próprio estado – e com o Rio de Janeiro, o Sul de Minas Gerais e o norte do Paraná, consolidando e expandindo o complexo urbano industrial de quase duas décadas. A metrópole do Rio de Janeiro igualmente relaciona-se com todos os estados, mas tem vínculos mais fortes com o interior do seu estado. Já a capital federal, ainda que estabeleça um mandato público que cobre todo o país, tem gestão empresarial referida particularmente ao Centro-Sul.

É possível entender que uma rede urbana com tal nível de complexidade participa de maneira ativa de várias redes externas, começando pelas mais próximas, quais sejam as da América do Sul. Essas ligações são possíveis de serem percebidas não apenas dado o porte da economia e o avanço da tecnologia disponível, mas, também, e de forma mais direta, pelas redes empresariais mais expressivas. Ainda assim e sem dúvida, é essencialmente por intermédio de fluxos gerados no Centro-Sul do país, em particular de São Paulo ou por intermédio dele, que a rede urbana brasileira se integra a outras redes nas escalas regionais e mundial.

7.4 Rede Urbana da África do Sul

A África do Sul é o país mais urbanizado da África, mas sob características extremamente particulares, em virtude das condições econômicas, políticas e sociais que marcaram a sociedade e a história do país. Bretagnolle, Pumain e Vacchianni-Marcuzzo (*op. cit.*) ao analisarem a morfogênese dos sistemas de cidades no mundo, conforme referido anteriormente, destacam na África do Sul as "ondas" de urbanização ocorridas em função das diferentes colonizações – holandesa e inglesa, principalmente – que se sucederam no país, e das particularidades da história mais recente.

Cape Town foi a primeira cidade da África do Sul, fundada em 1652. Inicialmente apenas uma cidade portuária, com localização estratégica para a Companhia Unida das Índias Orientais (VOC), como meio caminho entre as Américas e as Índias. Gradativamente a cidade se expandiu, principalmente na agricultura em fazendas operadas por holandeses, tornando-se importante entreposto para a produção agrícola da região, e, desta forma, mantendo durante mais de um século a dianteira da rede de cidades sul-africana.

Daí Pourtier (2001) entender que a urbanização na África do Sul está relacionada com a monetarização da economia africana, na medida em que as primeiras vilas criadas pelos colonizadores estavam voltadas para a exploração das riquezas locais e de sua comercialização.

Mas Cape Town também inaugurou o que se tornaria um marco na sociedade, na história e também na ocupação da África do Sul: o *apartheid*. As cidades criadas pelos colonizadores eram desde o nascedouro um lugar para brancos, de forma que a África do Sul tornou-se um laboratório de práticas urbanísticas de segregação racial (POURTIER, *op. cit.*), que se estabeleceu como base da ocupação de todo o espaço do país, seja na própria criação dos *bantustans*, seja posteriormente com as *townships*.[42]

---

[42] Os *bantustans* – da língua Bantu: terra do povo – ou *homelands* foram 10 espaços destinados, em 1951, para não brancos, correspondendo a 13% do território da África do Sul. A política de obrigar os negros africanos a se fixarem nos *bantustans* (política de *influx control*), gradativamente esbarrou na necessidade de mão-de-obra não-branca nas cidades, criando um sistema de "passe" emitido pelos empregadores, como salvo-conduto para a saída do *bantustan*. Daí o estabelecimento das *townships* ou *shanty-towns*, em tradução livre, favelas, formadas nos arredores das cidades para acolher a mão-de-obra cada vez mais necessária às atividades

A descoberta de diamantes em Kimberley (1867) e de ouro em Joanesburgo[43] reverte toda a lógica da rede urbana apenas nascente e desloca o foco principal de atividade econômica do país do litoral para o interior, iniciando a base da armadura do sistema de cidades da África do Sul e que permanece até hoje (VACCHIANNI-MARCUZZO, *op. cit.*).

Assim, o sistema de cidades da África do Sul parece contemplar atualmente dois eixos distintos. A região de Witwatersrand[44], envolvendo a província de Gauteng, parte de Free State e North West, onde domina a extração mineral, toda a indústria e investimentos também dela derivados. Nesta área estão as maiores e mais importantes e produtivas cidades – Joanesburgo e Pretória, praticamente conurbadas, assim como também East Rand (CLAUDE, 2004). Por exigência do próprio tipo de base econômica construída, rapidamente as cidades passaram a associar-se aos setores secundário e terciário, para construir sua área de influência, de tal maneira que, por volta de 1950 a base da rede urbana já estava assentada, por assim dizer (POURTIER, *op. cit.*).

Este complexo se articula com Durban, que historicamente mantém uma ligação com a província mineral de Gauteng, inclusive pela maior proximidade geográfica, como porto de comercialização. Além disso, Durban é a cidade de onde partem os oleodutos de petróleo diretamente para a área de Gauteng, garantindo o suplemento energético às indústrias e cidades da área. Nota-se que a África do Sul importa a maior parte do petróleo que consome, com grandes refinarias também em Durban (*Energy Information Administration-EIA*, 2008). O Mapa 7.3, com os três momentos da rede urbana, em 1951, 1971 e 2001, deixa clara a força dessas relações, que fazem de Durban uma área de influência direta da província mais importante, a qual tem impulsionado seu crescimento, inclusive na indústria química, têxtil e de açúcar.

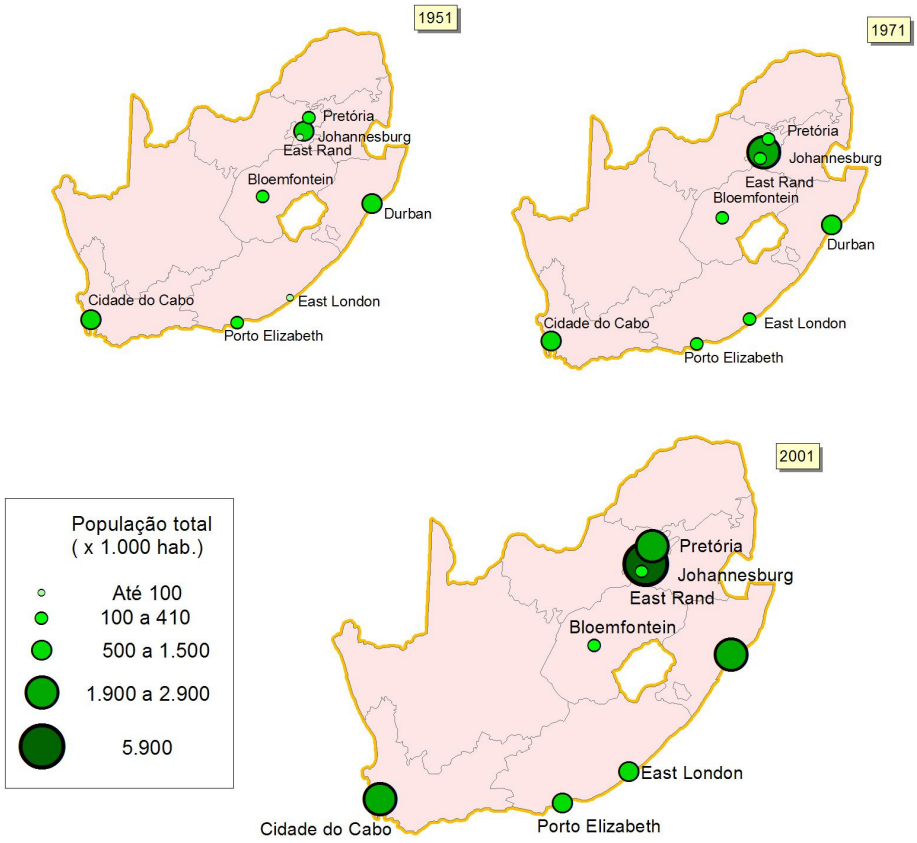
---

econômicas. Gradativamente, as *townships* ganharam organização e foram foco de lutas contra o *apartheid*, como foi o caso de Soweto (*South-West Township*), periferia de Joanesburgo.

[43] Em 1886 foi descoberta a mina de ouro que deu origem à Joanesburgo; 12 anos depois a cidade já contava com 200.000 habitantes (POURTIER, *op. cit.*).

[44] Witwatersrand é uma cadeia de montanhas de baixa altitude que funciona como divisor continental, que corta a província de Gauteng. É nessa área onde se localizam as maiores minas de ouro do país, em uma extensão de 280 km. A importância do lugar é tão grande que é dele que veio o nome da moeda do país – *rand* ou *reef* – que significa filão. A base da palavra *witwaters*, derivada do africânder, significa “cume das águas brancas”.

Mapa 7.3 - África do Sul - Evolução populacional das principais cidades - 1951 a 2001



FONTE DOS DADOS: VACCHIANI-MARCUZZO, C. **Mondialisation et systèmes de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines**, 2008 : 133-134. Disponível em: <http://tel.ccsd.cnrs.fr/docs/00/05/44/70/PDF/these.pdf> Acesso em: 20 maio 2009; Statistics South Africa. Disponível em: <http://www.statssa.gov.za/> Acesso em 20 maio 2009.
Elaboração própria

Há uma dificuldade muito grande de obter dados sobre a população na África do Sul durante a vigência do *apartheid*, ou pela subestimação da população não-branca, ou pela repartição das províncias, inteiramente distinta da que passou a vigorar a partir de 1994, ou até pelos critérios para conceituação do ambiente e população urbanos. Reconhecendo todas as dificuldades envolvidas, Vacchianni-Marcuzzo (*op. cit.*) realizou competente e detalhado estudo sobre os dados dos recenseamentos desde 1911, para compatibilizar os diferentes espaços, de forma a permitir uma comparação evolutiva do sistema de cidades e seu crescimento. Assim, as figuras referentes aos anos de 1951 e 1970 foram extraídas de Vacchianni-Marcuzzo (*id.*: 133-134); a de 2001 foi construída a partir dos dados do site de Estatísticas do Governo da África do Sul.

O segundo eixo da rede urbana é o da costa. Além de Cape Town ao sul, cidade-berço do país, segue-se, na direção oriental, Port Elizabeth e East London (Buffalo City). Pode-se dizer que este seria o eixo original de urbanização do país antes da descoberta do ouro e diamantes no norte. É um eixo basicamente de cidades portuárias que, além de apoiarem – eventualmente – o comércio dos minérios e pedras, desenvolveram indústrias ligadas à agricultura, principalmente vinícolas, que constituiram sua primeira atividade econômica. Assim, são cidades com força na indústria têxtil, química e de vinhos.

Exatamente pela dificuldade de fazer frente à extração do ouro e diamantes, nota-se o crescimento mais discreto de Cape Town e a quase estagnação de Port Elizabeth e East London, se comparadas com as cidades do outro eixo.

O país fica assim dividido em suas relações e a rede fica dependendo da vontade e de políticas integradoras. Enquanto o norte tem, inclusive, vias expressas – ligando Durban e Bloefontein a Gauteng as cidades da costa restam mais ou menos isoladas com as velhas estradas de ferro e pequenas vias mais modernas que não chegam nem a estabelecer ligação entre elas.

Cabe ainda referir que na África do Sul a concentração populacional não ocorre apenas nas cidades. O país ainda carrega também a herança da segregação da população negra, de tal forma que os antigos *bantustans* ainda têm grande contingente populacional, onde a pobreza é maior que nas outras regiões. O isolamento em relação às áreas mais dinâmicas só aumenta o problema.[45]

Este cenário engendra uma profunda desigualdade e concentração da rede urbana. Gauteng tem três áreas metropolitanas (Joanesburgo, Pretória e East Rand) com 7.692.076 habitantes, correspondendo a 16% da população total do país, comprimida em 1,4% do território. Segundo Vacchianni-Marcuzzo (*ibid.*: 65) esta área tem taxa de urbanização de 99,6%, enquanto a Northern Cape só alcança 20%. Ou seja, há um profundo desequilíbrio em relação aos estágios de urbanização e desenvolvimento econômico entre as províncias do país, o que resulta em menor qualidade e maturidade na relação entre os centros urbanos.

[45] Em Gauteng o coeficiente de dependência (desemprego na população economicamente ativa) é abaixo de 50 em 100; em Lampoo é de 100 em 100 (BUTLER, *op. cit.* : 38).

Fica claro que os efeitos da segregação racial e espacial não foram totalmente superados, assim como as modificações introduzidas a partir de 1994, com a reforma agrária, os investimentos em infraestrutura social, abertura aos investimentos estrangeiros e a própria reorganização administrativo-territorial, ainda não amadureceram o suficiente para produzir efeitos benéficos na melhor distribuição do investimento.

Nesse sentido, os investimentos estrangeiros propiciados pela abertura econômica permaneceram concentrados na área de Witwatersrand, principalmente em Joanesburgo. Cape Town também recebeu alguns investimentos, mas a divisão de todos eles, inclusive de suas filiais, reforça a atual distribuição de centros urbanos, não contribuindo para a desconcentração.

Há, portanto, um desequilíbrio histórico na rede urbana sul-africana, que ainda se mantém, basicamente, por uma questão de amadurecimento da nova condução administrativa do país. Esses fatores contribuem para conformar um quadro complexo, que a abertura para o exterior e a própria liderança regional da África do Sul somente agravam.

CAPÍTULO 8 CIDADES MUNDIAIS

Com o presente capítulo chega-se ao principal foco deste trabalho, que é a discussão sobre as cidades mundiais, escolhidas para evidenciar as novas dinâmicas espaciais da economia mundial, no que tange à emergência do Sul.

O primeiro item do capítulo realiza uma remissão do conceito de cidade mundial e do debate acadêmico em torno dele, de suas raízes metodológicas, de forma a, desde já, situar as questões que serão detalhadas nos itens posteriores, quando se tratar das cidades de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo com especificidade.

O tratamento das três cidades que compõe o item 8.2 é desdobrado em sub itens de forma a permitir o aprofundamento de cada um dos casos. É preciso entender, no entanto, que se trata aqui, não de uma descrição das cidades ou de uma análise de sua estrutura e condições urbanas, de resto já realizadas com mais competência em outras obras especializadas. O intuito é focalizar a formação de sua condição de cidade dita mundial e o significado desse entendimento em termos das modificações da organização da economia global e da inserção do país nesse novo padrão.

8.1 Cidade Mundial: a evolução do conceito

Ao longo deste trabalho a cidade já foi abordada de diferentes maneiras e sob distintos contextos. Essa variedade de referências, longe de significar uma repetição, reafirma a complexidade dessa categoria espacial, as múltiplas formas pelas quais pode ser examinada e, mais ainda, os diferentes papéis que assume, de acordo com a escala de observação, o ângulo de abordagem e a diacronia da análise.

Trata-se agora de estreitar a discussão na direção do que foi esboçado nos capítulos anteriores, quando se abordaram as dinâmicas espaciais que se evidenciaram no ambiente globalizado, principalmente no último terço do século passado. Apontaram-se, naquela ocasião, as redes e de como a produção, a gestão e o consumo ganham uma lógica reticular, impulsionada pelas possibilidades abertas com os avanços da tecnologia.

Naturalmente que todos esses movimentos são mais de perto percebidos na rede urbana e na cidade em particular, pela sua condição original e primaz de lócus das trocas e relações econômicas. Poder-se-ia falar, assim, que as transformações operadas na economia ganharam forma nas cidades, que, por seu turno, "contaminaram" as regiões com as quais se relacionam, mas de diferentes maneiras e constituindo espaços especializados pelos tipos de fluxos e relações que assumem.

Conforme tratado no Capítulo 5, o esgotamento do modelo fordista engendrou novas formas de produção que possuem dimensões e lógicas espaciais, técnico-organizacionais e institucionais distintas (BATISTA, *op. cit.*). Trata-se aqui, com destaque, das formas espaciais que se inserem e relacionam com redes internacionais e que mobilizaram estudiosos para debater o assunto sob os mais diferentes aspectos, de forma a construir um arcabouço teórico e conceitual.

Uma dessas formas foi entendida como uma nova expressão de espaço econômico regional, a partir da observação da ocorrência da aglomeração de empresas em dado espaço, ou algumas delas, em diferentes países, como os casos da Terceira Itália, Los Angeles, Munique e Vale do Silício, entre outras, desenvolvidas em áreas distantes dos núcleos industriais mais tradicionais do país. O que chamava a atenção, além da regularidade, era a perfeita relação funcional dessas regiões com as redes internacionais, de tal forma que se particularizavam no conjunto do país, mas estabeleciam vínculos comerciais diretos com outros países e/ou outras regiões de características semelhantes (BENKO & LIPIETZ, *op. cit.*).

A dinâmica de relações que assim se construía estava respaldada em pontos comuns, essenciais como parte de sua constituição e motor de seu crescimento que, embora variassem em intensidade de região para região, passaram a constituir parte identificadora desses novos "sistemas produtivos". A par disso e envolvendo todos os aspectos, sobressaía a condição de "*embeddedness*", expressão de difícil tradução, correspondendo ao "enraizamento" ou "comprometimento", pelo qual as estruturas sociais conformam a ação econômica.

Sem pretender esgotar a relação dessas características, destacam-se abaixo as mais importantes, reunidas a partir de sua recorrente menção nos estudos de Veltz (*op. cit.* 2002); Gurisatti (1999); Storper (1997); Scott (1998); Hess (2004), entre outros:

a) forte componente inovativo com especialização na produção;

b) reforço dos elementos institucionais;

c) descentralização das etapas da produção, permitindo cooperação entre regiões, desde o nível intra-regional até o transnacional.

O interesse no estudo das "novas" regiões atingiu diferentes áreas do conhecimento, dada sua complexidade, criando caracterizações e denominações diversas, para identificar aquelas que serviam de base ao estudo, como "*clusters*", "*milleux innovateurs*", "distritos marshalianos", "mosaico de regiões" etc, um conjunto que passou a ser referido como "novo regionalismo".

Para Storper (*op. cit.*), essas contribuições se organizaram em torno de três linhas ou "escolas" – instituições, organização industrial e comércio e, por fim, mudanças tecnológicas e conhecimento – conforme a ênfase adotada no que seria a base principal das novas configurações regionais. Importa assinalar aqui, que a discussão da ressurgência das economias regionais e, em particular, a dinâmica global que lhe é própria, abre um debate sobre a forma espacial por excelência para o capitalismo em ambiente globalizado. No limite, para alguns, a região passa a ser entendida como uma unidade econômica autônoma, prescindindo do Estado e articulando-se globalmente (OHMAE, *op. cit.*).

Scott *et al.* (*op. cit.* 2001), por outro lado, ressaltam a escala sub-nacional das novas regiões e pontuam dois outros aspectos:

a) a mudança da relação da região com o Estado-Nação, tornando-se a região mais independente para sua relação com o exterior;

b) as características urbanas da aglomeração.

Cabe comentar, sobre o primeiro aspecto, que, embora ganhe em flexibilidade, a região "perde" o ambiente institucional protetor da regulação nacional, ficando mais exposta ao meio competitivo global. Quanto ao segundo aspecto, na medida em que essas cidades são nós de redes técnicas de âmbito global, Scott *et al.* as denomina cidades-regiões ou cidades-regiões globais comportando

especializações várias, desde alta tecnologia, indústria neo-artesanal, até serviços financeiros (Scott *et al.,id.*).

Na mesma linha de investigação, Veltz (*op. cit.*, 2001) distingue um "arquipélago de cidades" que funcionariam como nós de uma economia global que não conhece fronteiras. É na trilha do aprofundamento sobre as características e funções desses "nós" que caminham os mais recentes estudos sobre as redes de cidades. Por isso a importância de distinguir as especificidades de cada um dos conceitos hoje usados para identificar e sistematizar as aglomerações urbanas que funcionam como redes articuladas globalmente.

É inegável que dentre aquelas noções derivadas dos novos espaços de produção, conforme acima discutidas, algumas reconhecem a força do conjunto cidade-entorno, enquanto outras enfatizam a relação dessas cidades com as redes globais. É neste último eixo de abordagem que se insere o foco do presente trabalho.

Correspondendo a aglomerações urbanas com mais de um milhão de habitantes, o conceito de cidade-região é definido mais que pelo seu tamanho, por sua dinâmica e sinergia, que a distingue e coloca nessa posição. O conceito tem sido apropriado a partir dessa base geral com algumas variações. Klink, por exemplo, entende a cidade-região como área metropolitana "cuja delimitação administrativa e institucional nem sempre coincide com a sua identidade política e econômica" (KLINK, 2001: 7). Neste sentido, ressalta o enfoque da governança diferenciada que o espaço exige, por força de sua relação com a economia global.

Esta abordagem levanta dois aspectos em relação a propriedades intrínsecas à cidade-região que importa pontuar. O primeiro diz respeito à redefinição das relações na escala nacional, inclusive em termos institucionais, como consequência da formação das cidades-região, ao mesmo tempo que se reforça a relação destas com a escala global (BRENNER, 1998).

O segundo aspecto diz respeito à dimensão metropolitana e o crescimento dessas aglomerações. Esse ponto, aliás, já vinha sendo destacado em outros estudos (CASTELLS, *op. cit.*; SCOTT *et. al.*, *op. cit.*), juntamente com a concentração das funções de coordenação e gerenciamento de corporações e de serviços financeiros. No âmbito dessas reflexões, Veltz (2004, *op. cit.*; 1999, *op.*

cit.) refere-se não só ao crescimento das áreas metropolitanas como também à formação de metrópoles-rede, uma reconfiguração do espaço metropolitano, com a intensificação da especialização urbana no sentido da qualificação do mercado de trabalho, dos serviços e da inovação tecnológica.

O primeiro reconhecimento de centros urbanos diferenciados em escala mundial é frequentemente creditada a Hall (2001) que, em trabalho datado de 1966, identificou "cidades mundiais"[46] a partir da análise do ranking de preferência de localização de matrizes de firmas em nações desenvolvidas. Englobava-se sob essa denominação, um grupo de centros urbanos hierarquizado segundo sua propensão à internacionalização, concentração e intensidade na produção de serviços na economia mundial (HALL, *id.*).

Em parte, essa percepção se coaduna com a própria reestruturação da localização da produção industrial, conforme largamente tratada em Dicken (1996) e referida no Capítulo 4 deste trabalho. Há uma rede de cidades cuja ligação está referida às novas cadeias de produção, constituindo nós com funções específicas dentro dessas redes, com escala de operação mundial (SMITH; TIMBERLAKE, 1995). No momento em que as dinâmicas econômicas privilegiam o espaço urbano em suas operações, é de certa forma compreensível a quantidade de categorias e conceitos, com pequenas nuances de distinção, utilizando por vezes a mesma denominação de cidade mundial. Mais que uma denominação, uma escala de atuação, uma dinâmica espacial – a reticular – e uma flexibilização da produção do controle e do consumo.

No entanto, a sistematização do conceito de cidade mundial no contexto econômico atual, conforme se utiliza aqui, deu-se a partir do trabalho de Friedman (1995a; 1995b), datado de 1986, que traça a "hipótese da cidade mundial", fundada na convicção de que a urbanização é um processo intimamente relacionado com a organização da economia global. Friedmann formula sete teses inter-relacionadas e que sintetizam o conceito ou "hipótese" da cidade mundial. São elas:

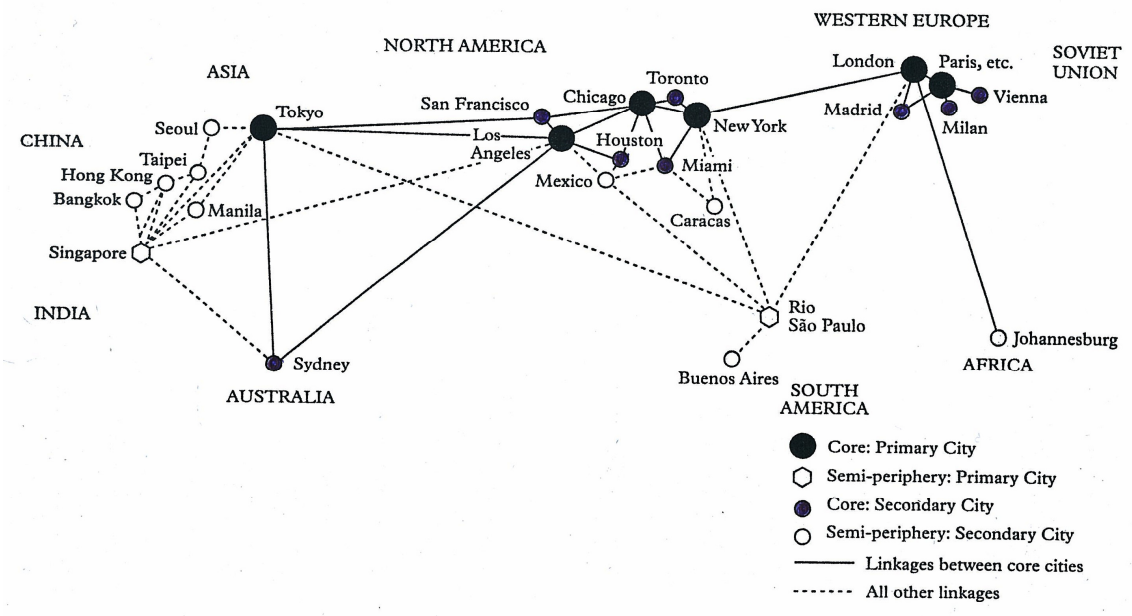
---

[46] Na verdade, o termo "cidade mundial" ou "cidades mundiais" é utilizado por Braudel (1998b, *op. cit.*: 16), para referir-se a "cidades com vocação internacional", como foram Veneza, Amsterdã, entre outras.

> "1) A forma e a extensão da integração de uma cidade com a economia mundial, e as funções assumidas pela cidade na nova divisão espacial do trabalho, serão decisivas para quaisquer mudanças estruturais que ocorram dentro dela;
>
> 2) Cidades-chave por todo o mundo são usadas pelo capital global como base na organização espacial e articulação da produção e dos mercados. As ligações daí resultantes tornam possível o arranjo de cidades mundiais em uma complexa hierarquia espacial;
>
> 3) As funções globais de controle das cidades mundiais refletem-se diretamente na estrutura e nas dinâmicas dos seus setores de produção e emprego;
>
> 4) As cidades mundiais são os maiores lugares de concentração e acumulação do capital internacional;
>
> 5) As cidades mundiais são pontos de destinação de grande número de migrantes nacionais e internacionais;
>
> 6) A formação da cidade mundial traz à cena as maiores contradições do capitalismo industrial, entre elas a polarização espacial e de classes;
>
> 7) O crescimento da cidade mundial gera custos sociais e taxas que tendem a exceder a capacidade fiscal do Estado" (FRIEDAMAN, 1995a : 318-326; tradução livre da autora).

A partir dessas teses, Friedmann (*id.*) construiu uma hierarquia das cidades mundiais, que estão distribuídas em países centrais, segundo o critério do Banco Mundial à época, e países semiperiféricos; cada uma das duas classes subdivididas em cidades primárias e secundárias. A figura que reproduz essa hierarquia, mostrada a seguir, tem rebatimento em uma tabela (FRIEDAMAN, 1995a : 320, Tabela A.1), em que cada cidade é enquadrada em uma categoria de tamanho da sua população, sem que isso tenha interferência em sua posição na hierarquia.

Figura 8.1 Hierarquia das Cidades Mundiais segundo Friedmann



FONTE: FRIEDMANN, 1995a *op. cit.* p. 321.

Note-se que Friedmann (*id.*) destaca entre as cidades da chamada semi-periferia, na classe primária, apenas São Paulo e Singapura[47]; na classe secundária, cinco cidades da Ásia, correspondendo aos chamados "tigres asiáticos", que à época da construção dessa hierarquia despontavam como potências do Terceiro Mundo. Joanesburgo aparece desde então representando a África no conjunto. Curiosamente, em 1986, o autor observava que a Índia e a China "até o presente momento estavam fracamente integradas com a economia de mercado internacional" (FRIEDMANN, 1995a *ibid.*: 320; tradução livre da autora). Pondera, no entanto, que Bombay – nome antigo de Mumbai – teria sido cogitada para integrar o conjunto de cidades mundiais.

O trabalho pioneiro de Friedmann e a pertinência de suas teses permitiram o desdobramento de pesquisas e teorias, entre as quais se destaca a de Sassen(1991) que afunila e especifica a questão das cidades na economia global, pela construção do conceito de "cidade global". Ao explicar a adoção do termo "global" ao invés de "mundial", Sassen (2001) pontua seu entendimento no sentido de que a cidade mundial estaria relacionada a um tipo de dinâmica – a primazia no comércio mundial – que já existiria nos tempos coloniais. Sassen

[47] O Rio de Janeiro foi considerado como cidade secundária no conjunto da semiperiferia.

(*ibid*) igualmente fundamenta sua teoria em hipóteses – seis – que podem ser assim sintetizadas:

a) a dispersão das atividades econômicas, típica da globalização, bem como a integração geográfica são fatores chave no crescimento das corporações globais;

b) a complexidade das funções de gerenciamento, coordenação, prestação de serviços e assuntos financeiros, obriga à terceirização dos serviços mais especializados como: contabilidade, advocacia, relações públicas, programação, publicidade, telecomunicações, entre outras;

c) as firmas assim terceirizadas são engajadas em mercados globais e formam economias de aglomeração, cujas características são compatíveis com o ambiente urbano;

d) as exigências dos trabalhos das firmas, conforme definidas nas hipóteses dois e três, levam-nas a desenvolver uma liberdade de localização;

e) as firmas globais, para sua atuação, necessitam instalar filiais e, do conjunto assim criado, nasce uma rede transnacional dos serviços/filiais;

f) os profissionais altamente especializados que constituem o corpo de trabalho dessas firmas, formam uma elite que promove desigualdade socioeconômica e espacial nas cidades.

As hipóteses assim consideradas implicam uma diminuição da capacidade de regulação pelo Estado ou, como diz Sassen (*id.*: 90-91), uma perda de conexão com o nacional por parte dessas firmas e corporações. Isto é particularmente verdade para os setores financeiros, na medida em que os seus produtos globais – aqui entendidos como os serviços e operações de uma forma geral – estão acessíveis a quaisquer clientes nacionais. Ou seja, o componente institucional é crucial na formação da cidade global, na medida em que a desregulamentação e

privatizações largamente disseminadas como parte das políticas de abertura econômica permitem a dispersão dos direitos de propriedade e de lucro.

Assim, as cidades globais, para Sassen (*op. cit.*, 1991) concentram a direção e o controle das maiores corporações mundiais de quatro tipos de serviços especiais (*Advanced Producer Services* – APS) – finanças, consultoria,

contabilidade e advocacia. Ainda que reconheça o crescimento generalizado do setor de serviços nas cidades em geral, Sassen (*id.*) distingue a escala de operação dos serviços, do local ao global, o que individualiza alguns centros urbanos no mundo. Com isso, tais centros estariam, em parte, descolados da escala nacional, constituindo um espaço particular e individualizado dentro da própria cidade, ainda que dependente dela e estruturados pelas próprias condições institucionais aí existentes.

Sassen (*id.*) distinguiu Nova York, Londres e Tóquio como cidades globais por excelência, por reunirem o maior número das características e condições que levantou na sua pesquisa. Cotejando as hipóteses de Sassen (*id.*) e aquelas de Friedman (*op. cit.*) acima transcritas, é possível observar as várias coincidências que existem entre elas, reforçando a base conceitual dessa categoria de cidade.

Já ao comparar o conceito de cidade global com o de cidade-região global, Sassen (2001, *op. cit.*) pontua não só uma diferença de constructo analítico, mas também de escala, uma vez que o foco no entendimento de "região" integrante do segundo conceito incluiria uma maior contribuição das atividades econômicas nacionais. Aliás, a autora discute a relação entre essas cidades e os respectivos Estados-Nação, ponderando que "O que contribui para o crescimento na rede de cidades globais não contribui necessariamente para o crescimento das nações" (SASSEN, 1993: 198).

Além do realce do setor financeiro Sassen (*op. cit.,*1991) identifica uma interdependência entre essas cidades, o que as faz ganhar uma conformação de rede na escala global. Este aspecto da conexão entre grupos de cidades na escala global é que se encontra na base do conceito de cidades mundiais, conforme concebido e construído por Taylor (2004), sinteticamente referidas como cidades "(...) que incorporam atividades que transcendem os próprios Estados onde estão localizadas" (TAYLOR, *id.*: 38; tradução livre da autora).

Knox (1995) é mais detalhado quando se refere às cidades mundiais como centros que concentram os serviços especializados, na linha do conceito de cidade global, completando com a ênfase no fato de que são nós de uma trama interdependente de fluxos financeiros e culturais que, juntos, suportam e sustentam a globalização da indústria (KNOX, *id.*:6).

Com o objetivo de empreender mais estudos sobre o tema Taylor criou o Grupo e Rede de Estudos em Globalização e Cidades Mundiais-GaWC (*Globalization and World Cities* (GaWC) *Study Group and Network* <http://www.lboro.ac.uk/gawc/group.html>) sediado no Departamento de Geografia da Loughbourough University, no Reino Unido, que vem realizando pesquisas e estudos em todo o mundo, sempre sob a perspectiva da relação entre as cidades mundiais. Cabe aqui destacar duas das mais abrangentes pesquisas: a primeira destinada a construir uma hierarquia das cidades mundiais; a segunda, voltada para a criação de um índice de conectividade para as cidades.

O estudo para chegar a uma hierarquia das cidades mundiais (BEAVERSTOCK; SMITH; TAYLOR, 1999) parte da revisão da literatura e das cidades citadas por diversos autores e publicações especializadas por sua condição de cidade mundial. Naturalmente, os diferentes critérios empregados originaram listas nem sempre inteiramente coincidentes. A essas indicações os autores acrescentaram a presença de serviços corporativos – firmas globais de publicidade, bancos e advocacia – na linha do conceito de Sassen (1991, *op. cit.*). O resultado chega a um conjunto de cidades, divididas segundo uma ordem decrescente de importância na rede de cidades mundiais em cidades Alfa, Beta e Gama, totalizando 55 cidades.

Cidades Alfa, no topo da hierarquia, Londres, Paris, Nova York, Tóquio. Seguem-se, um pouco abaixo na pontuação, Chicago, Frankfurt, Hong Kong, Los Angeles, Milão e Cingapura.

Cidades Beta: São Francisco, Sydney, Toronto, Zurique, Bruxelas, Madri, Cidade do México, São Paulo, Moscou, Seul.

Cidades Gama: Amsterdã, Boston, Caracas, Dallas, Dusseldorf, Genebra, Huston, Jacarta, Joanesburgo, Melbourne, Osaka, Praga, Santiago, Taipei, Washington, Bangkok, Pequim, Montreal, Roma, Estocolmo, Varsóvia, Atlanta, Barcelona, Berlim, Buenos Aires, Budapeste, Copenhagen, Hamburg, Istambul, Kuala Lumpur, Manila, Miami, Minneapolis, Munique, Xanghai.

Além dessas, que constituiriam o núcleo da rede de cidades mundiais, Beaverstock; Smith e Taylor (*id.*) avançaram na indicação de cidades com evidência de formação de cidades mundiais, conforme segue:

Relativamente forte evidência - Atenas, Auckland, Dublin, Helsinki, Luxemburgo, Lyon, Mumbai, Déli, Filadélfia, Rio de Janeiro, Tel Aviv, Viena;

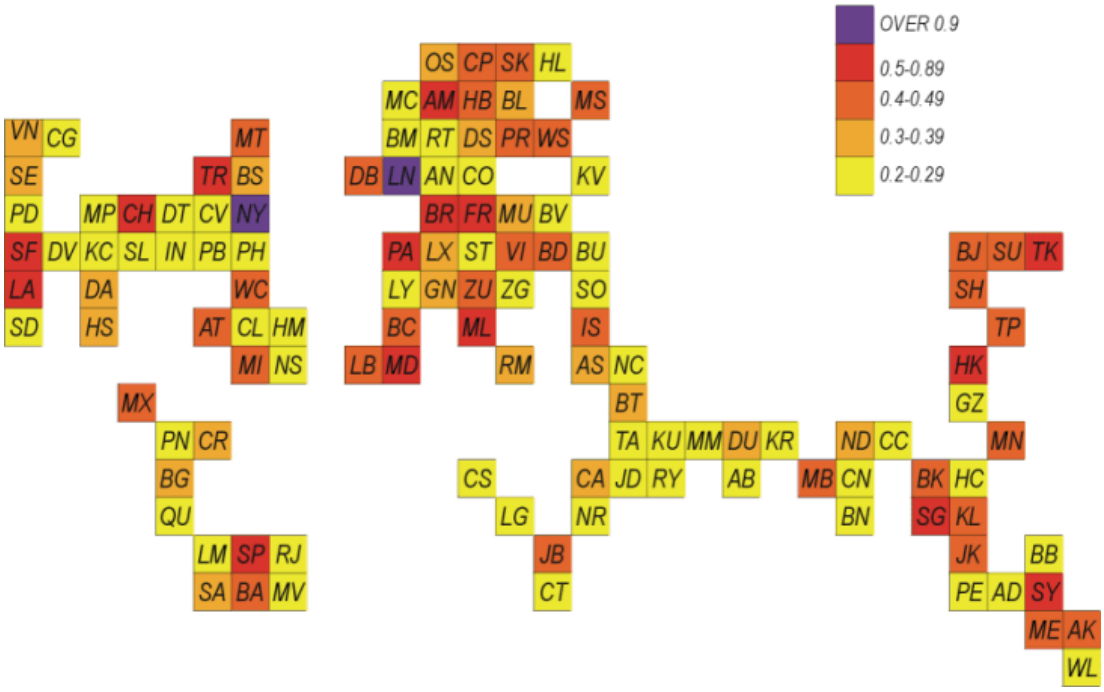
Alguma evidência - Abu Dabi, Almaty, Birmingham, Bogotá, Bratislava, Brisbane, Bucareste, Cairo, Cleveland, Colônia, Detroit, Dubai, Cidade Ho Chi Minh, Kiev, Lima, Lisboa, Manchester, Montevidéu, Oslo, Roterdã, Riyadh, Seattle, Stuttgart, The Hague, Vancouver;

Mínima evidência - Adelaide, Antuérpia, Arhus, Baltimore, Bangalore, Bologna, Brasília, Calgary, Cape Town, Colombo, Columbus, Dresden, Edimburgo, Genova, Glasgow, Gotenburg, Guangzhou, Hanói, Kansas City, Leeds, Lille, Marselha, Richmond, São Petersburgo, Tashkent, Terã, Tijuana, Turim, Utrecht, Wellington.

A segunda grande pesquisa levada a efeito refere-se à criação e mensuração de um índice de conectividade global das cidades mundiais. Neste caso, o modelo proposto por Taylor (TAYLOR; CATALANO; WALKER, 2002) além da característica de conexão, supõe a existência de três níveis: o supranodal, referido à economia global; o nodal, correspondendo às cidades; e o subnodal, das firmas. A dinâmica e identidade da rede são dadas exatamente pelo terceiro nível que promove os fluxos entre as cidades na escala global. A metodologia inclui a seleção das firmas de serviços especializados (a cada uma delas é atribuído um dado peso) e a identificação da existência das firmas nas cidades[48]. Os índices de conectividade da rede de cidades mundiais variam de aproximadamente 0,9 (Nova York e Londres excedem este limite) e 0,2. Permite-se aqui, reproduzir o cartograma que mostra a distribuição dos índices para o núcleo principal de cidades mundiais. Os nomes das cidades que correspondem às iniciais encontram-se no Anexo II.

[48] O detalhamento da metodologia incluindo o nome das firmas, seu peso e a presença em cada uma das 316 cidades está disponível em diversos trabalhos no site do GaWC, particularmente em:<http://www.lboro.ac.uk/gawc/datasets/da11_1.html>; <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb43.html>. O Anexo III tem a relação das firmas por grupo, base da construção da Tabela 8.3, adiante.

Figura 8.2 Índices de Conectividade Global dos principais nós da Rede de Cidades Mundiais



FONTE: TAYLOR; CATALANO, WALKER, 2002. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb43.html> Acesso em 28 Jun.2009.

Claro está que, o índice, assim como a posição hierárquica, são indicativos da posição da cidade e do grau de sua relação e inserção na rede, porém variam no tempo. Esses indicadores foram construídos com informações do início do século e a rapidez com que se operam modificações no quadro de relações entre as cidades, já permitiria antever uma nova posição em data mais atual. Trata-se exatamente do que se observa nos estudos recentes do GaWC, em 2004 e 2008, empreendidos de forma mais abrangente – acima de 500 cidades – e contando com a colaboração das Chinese Academy of Social Sciences, de *Beinjing* e Ghent Universities (TAYLOR *et al.*, 2009). Ainda que a metodologia tenha se mantido sem maiores modificações, a base das firmas consideradas para construção dos índices sofreu crescimento. Com isso, aplicando-se essa nova base há uma sensível ampliação do número total de cidades nas categorias Alfa, Beta e Gama e, mais ainda, é possível acrescentar gradações (Alfa ++, Alfa +, Alfa, Alfa -, Beta +, Beta, etc.). O Quadro 8.1, a seguir, é referido apenas às cidades Alfa e suas gradações, com a aplicação da nova base, para 2000, 2004 e 2008.

Quadro 8.1 Cidades Alfa em 2000, 2004 e 2008, segundo o GaWC

Nível Alfa	2000	2004	2008
Alfa ++	Londres	Londres	Londres
	Nova York	Nova York	Nova York
Alfa +	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong
	Paris	Paris	Paris
	Tóquio	Tóquio	Singapura
	Singapura	Singapura	Sidney
			Tóquio
			Xangai
			Pequim
Alfa	Chicago	Toronto	Milão
	Milão	Chicago	Madri
	Los Angeles	Madri	Seul
	Toronto	Frankfurt	Moscou
	Madri	Milão	Bruxelas
	Amsterdã	Amsterdã	Toronto
	Sidney	Bruxelas	Mumbai
	Frankfurt	São Paulo	Buenos Aires
	Bruxelas	Los Angles	Kuala Lampur
	São Paulo	Zurique	
	São Francisco	Sidney	
Alfa -	Cidade do México	Cidade do México	Varsóvia
	Zurique	Kuala Lampur	Jacarta
	Tapei	Buenos Aires	São Paulo
	Mumbai	São Francisco	Zurique
	Jacarta	Pequim	Cidade do México
	Buenos Aires	Xangai	Dublin
	Melburne	Seul	Amsterdã
	Miami	Taipei	Bancoc
	Kuala Lampur	Melburne	Taipei
	Estocolmo	Bancoc	Roma
	Bankok	Jacarta	Istambul
	Praga	Dublin	Lisboa
	Dublin	Munique	Chicago
	Xangai	Varsóvia	Frankfurt
	Barcelona	Estocolmo	Estocolmo
	Atlanta	Mumbai	Viena
		Miami	Budapeste
		Budapeste	Atenas
			Praga
			Caracas
			Auckland
			Santiago

FONTE: TAYLOR *et al.*, 2009. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb300.html#t1>

As alterações entre a distribuição do estudo de 2000, com menor número de firmas é evidente em relação ao ajustado, conforme o quadro acima. Em primeiro lugar, há um número bem maior de cidades consideradas no nível Alfa, ainda que as primeiras posições se mantenham sem grandes mudanças. Em consequência, cidades que, sem as gradações em Alfa, situavam-se mais próximas das primeiras posições, ainda que em Beta ou Gama, parecem ficar em nível inferior, como é o caso de Joanesburgo, que passou a situar-se em Beta+. Mumbai, por outro lado, ascende à categoria Alfa e ultrapassa São Paulo em 2008, que cai para Alfa -. Taylor *et al.* (*id.*) chamam a atenção para as modificações mais significativas: a rápida ascensão das duas cidades chinesas de Pequim e Xangai, além de Sidney; a chegada de mais cidades européias e de "economias emergentes" na categoria Alfa.

Não seria possível nessa classificação desconhecer a posição de Buenos Aires, em 2008, superior à de São Paulo. A par da clara importância das duas cidades para a região e sua projeção e conectividade globais, é possível discutir a superioridade de Buenos Aires, considerando exatamente que, nos últimos anos, estiveram claros vários e indiscutíveis sinais do vigor da economia brasileira e da expressão de São Paulo.

Na ausência de qualquer comentário específico dos autores sobre a passagem de São Paulo de Alfa para Alfa -, paralelamente a de Buenos Aires no mesmo caminho ao inverso, além da indisponibilidade dos dados específicos que fundamentaram os posicionamentos, qualquer análise pode ser especulativa.

Resta observar que, sem dúvida, há uma variação de posições para além do núcleo mais estável e que a rigor comanda a rede. Por outro lado, é natural que cresça o número de firmas especializadas e que se instalem em diferentes centros, estabelecendo relações em escala global e inserindo na rede um número maior ou diversificado de centros, na medida em que, de acordo com a metodologia da pesquisa, dependerá da presença dessas firmas o índice de conectividade alcançado pelas cidades. Tanto é que, promovendo uma adaptação aos novos parâmetros, Taylor *et al.* (*id.*), assim calcularam as novas faixas de índices de conectividade para as cidades Alfa em 2000, 2004 e 2008.

Tabela 8.1 Índices de Conectividade ajustados para as Cidades Alfa

Nível	2000	2004	2008
Alfa ++	0,988	0,992	0,997
Alfa+	0,686	0,699	0,74
Alfa	0,577	0,548	0,64
Alfa-	0,455	0,446	0,531

FONTE: TAYLOR *et al.*, 2009. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb300.html#t1>

Por fim, Taylor *et al.* (*id.*) reforçam a importância de entender a rede de cidades mundiais como produtoras de serviços e com identidades próprias e não apenas "uma coleção de mini Londres e pequenas Nova Yorques" (TAYLOR *et al.*, *id.*; tradução livre da autora)

> "Assim, na rede de cidades mundiais conforme conceituada pelo GaWC, haverá cidades no sentido original de Sassen (1991), concentradas na produção de serviços avançados, assim como também outras cidades com variados níveis de autos-suficiência na produção de serviços avançados. A rede de conectividades do GaWC e os níveis de integração na rede de cidades mundiais resultantes, representam apenas um processo, ainda que especialmente global em seu escopo, dentre os muitos que constituem as cidades contemporâneas" (TAYLOR *et al., ibid.*; tradução livre da autora).

8.2. Cidades Mundiais do Sul

O item anterior traçou um quadro geral sobre a importância de um grupo de cidades no contexto mundial, mais particularmente a partir da chamada globalização. A discussão empreendida deixou claro o esforço teórico que se vem fazendo para conferir um tratamento adequado a essas redes de cidades globalmente articuladas e situar o seu papel de crescente importância na vida econômica, social e cultural das sociedades.

Chega-se agora ao recorte espacial do presente trabalho, o grupo de cidades do Sul – Mumbai, São Paulo e Joanesburgo, cujas características, situação e relações se contêm dentro da problemática sobre a reorganização espacial da economia mundial que vem sendo aqui discutida.

Um primeiro problema que se coloca diz respeito à propriedade de se qualificar essas cidades segundo os critérios adotados para a construção dos conceitos de cidade global, cidade mundial, cidade-região, conforme examinados no item 8.1. Sem dúvida que as cidades do Sul estão inseridas nesses grupos, mas guardam alguma especificidade em relação às demais? Considerando que os estudos sobre cidades mundiais/globais são, em princípio, referidos e originados nas cidades do mundo desenvolvido, como se deve analisar a posição das cidades do Sul nesse conjunto?

A Introdução do estudo de Segbers (2007, *op. cit.*) para um grupo de quatro cidades – São Paulo, Joanesburgo, Mumbai e Xangai – ora as identifica como cidades-regiões globais, ora se refere a elas como cidades-regiões e, para selecioná-las, utilizou os índices de conectividade próprios das pesquisas de Taylor (2004, *op. cit.*) construídos no âmbito dos estudos sobre redes de cidades mundiais.

Segbers (*id.*) reconhece, no entanto, que nenhuma dessas definições se aplica ao grupo das quatro cidades. E justifica:

> "Embora as quatro cidades-região estejam envolvidas em uma rede global de cidades, nenhuma delas é parte integrante do nível superior da hierarquia das cidades globais. De fato, mais que situar-se *no* topo dos espaços estratégicos da economia global, elas funcionam como uma saída *para* a economia global de seu país e/ou seu entorno regional" (SEGBERS, *op. cit.*: 9; grifos no original, tradução livre da autora).

A questão, na verdade, vai além das dificuldades apontadas por Segbers (*id.*), para se situar no campo da limitação derivada da construção de teorias sob a inspiração e observação única da realidade do mundo dito desenvolvido. Robinson (2002) faz uma abordagem mais teórica do assunto, quando pontua que a <u>teoria urbana</u> foi toda produzida a partir da perspectiva do Norte ou do Ocidente, enquanto o <u>desenvolvimento</u> sempre esteve referido ao Sul. Em outras palavras, teoria e desenvolvimento ficaram separadas como categorias distintas, de tal forma que, ao estudarem as cidades que se situam fora do núcleo central do capitalismo mundial, tratam-nas como uma categoria à parte, "*beyond the West*"

(além do Ocidente), semi-periféricas, cujo estudo não é prioritário (TAYLOR, 1997; TAYLOR 1999; FRIEDMANN, 1995) e deve ser realizado no âmbito das pesquisas sobre o mundo em desenvolvimento.

Ocorre que essa dimensão de desenvolvimento é a tradicionalmente mencionada à escala nacional, ao país e, assim, o tratamento dado resulta em uma perspectiva simbiótica entre país e cidade, de maneira que nenhuma das duas dimensões recebe o tratamento e a visão adequados, além do que nem mesmo se coloca de forma apropriada a relação inerente entre eles.[49]

Sob essa mesma perspectiva, Short *et al.* (2000) vão além e entendem que

> "Há um bias elitista de primeiro-mundo na literatura sobre globalização. A globalização é escrita a partir do centro metropolitano. Muitos desses textos fazem 'má geografia' na medida em que só consideram uma ou duas representações da globalização." (SHORT *et al.*, 2000: 317; tradução livre da autora)

Ao concordar com a afirmação de Short *et al.*(*id.*) Gugler (2004) reconhece a dificuldade de se obterem informações confiáveis e em maior profundidade sobre cidades de países fora do grupo desenvolvido e assim dar tratamento mais sistemático sobre o tema. Responsável pela organização de uma das primeiras publicações sobre o assunto, Gugler (*id.*) lança mão de alguns dados referidos ao conceito de cidade mundial e global, mas pondera em suas conclusões que as 12 cidades do estudo que coordenou se distinguem das cidades mundiais do mundo desenvolvido, principalmente por três características: a) extrema diversidade entre as cidades; b) os centros das cidades tornaram-se enclaves da elite; e c) além das forças da globalização, o Estado e os movimentos populares são atores de destaque nessas cidades. [50]

---

49 Friedmann fala que São Paulo não precisa dos pobres do país, nem como produtores, nem como consumidores. E completa que "(...) mais de 50% da população do Brasil é economicamente irrelevante e, pior, constitui um escoadouro para a economia (gastos sociais, polícia, prisões)" (FRIEDMANN, 1995, *op. cit.*: 41; tradução livre da autora).

3 A organização do livro de Gugler (*op. cit.*) direciona as conclusões e, de certa forma "classifica" as cidades. A primeira parte, "O Impacto da Economia Política Global" reúne os estudos relativos às cidades de Xangai, Seul, Bancoc, Cairo e México; a segunda parte, "O Impacto do Estado", engloba os estudos para Moscou, Hong-Kong, Cingapura e Jacarta. Por fim, a parte referida como "O Impacto dos Movimentos Populares" trata das cidades de São Paulo, Mumbai e Joanesburgo.

A direção dessas conclusões do estudo confirmam o que se observou acima sobre a dificuldade de obter informações sobre as chamadas cidades do Sul, fora da perspectiva "desenvolvimentista". Ainda que destaque o "importante papel regional e global" (GUGLER, *id.*:1) dessas cidades, o estudo de Gugler (*id.*), assim como o de Segbers (*op. cit.*) privilegia as questões da governança e quase que restringe suas considerações ao âmbito local, no máximo ao papel das cidades no conjunto do país, enfatizando as mudanças e problemas enfrentados pelas cidades em face da globalização, particularmente os relativos às desigualdades e segregação.

Longe de querer desconhecer esses problemas, o que se quer destacar aqui é a carência de informações e estudos mais consistentes sobre o papel dessas cidades no chamado âmbito regional e global, que permitam embasar melhor as conclusões que colocam cidades como São Paulo e Mumbai entre as "cidades mundiais" nível Alfa (TAYLOR *et al,*, *op. cit.*, 2009), junto com Roma, Frankfurt e Madri, entre outras. Se a presença de firmas globais foi considerada critério suficientemente confiável para a construção dos índices, pode-se inferir que tais firmas fixam-se em cidades cuja importância para os negócios na escala global são indiscutíveis.

Em outras palavras, o resultado alcançado com o uso das mesmas variáveis utilizadas nas pesquisas das cidades mundiais dos países mais desenvolvidos, para as cidades do Sul, confirma que as dinâmicas da globalização atingem indistintamente, embora com diferentes intensidades e efeitos, as cidades de quaisquer países que estejam abertos ao mercado mundial, às novas formas e fluxos de produção. No entanto, não é a simples classificação de uma cidade em dada hierarquia que permitirá deduzir quais são as formas de relacionamento que mantém com o seu entorno supranacional e a economia global, como um todo.

Observe-se, além disso, na literatura brasileira, mormente sobre a cidade de São Paulo, uma recorrente discussão sobre o que é qualificado como "o mito da cidade global". Alvo de teses, estudos e análises de indiscutível valor, o tema contesta a atribuição do "status" de cidade global a São Paulo na medida em que esta, por razões diversas, não poderia equivaler-se a Nova York ou Londres. Faltaria a São Paulo os equipamentos existentes nessas cidades e sobraria pobreza e fragmentação social e econômica. Sob esta perspectiva, a qualificação

de cidade global, teria caráter ideológico, serviria à especulação imobiliária, ao aprofundamento e perpetuação da espacialidade de segregação, que só aproveita ao estrato mais elevado da sociedade (NOBRE, 2000; FIX, 2007; WITHAKER FERREIRA, 2003; CARVALHO, 2000).

No âmbito do presente trabalho não cabe aprofundar a discussão nessa linha de tratamento que é principalmente voltada à governança. Entende-se que a posição de uma cidade como mundial ou global, é considerada na presente tese como correspondendo a um conceito, não podendo em si ser considerada como qualificação, passível de manipulação comercial, o que contaminaria o sentido da análise.

Vê-se na tabela 8.2 abaixo a comparação dos dados básicos usados pelo GaWC para construir o índice de conectividade de 2000[51] para as três cidades deste trabalho e três outras – Nova York, Londres e Hong Kong. Segundo o critério de formação do índice, utiliza-se o peso da presença de 100 firmas de serviços especializados selecionadas na dada cidade. O conjunto dos dados, por cidade e por firma, encontra-se no Anexo III.

Tabela 8. 2 Firmas Globais de Serviços em Cidades Selecionadas

SETOR	CIDADES					
	Nova York	**Londres**	**Hong Kong**	**São Paulo**	**Mumbai**	**Joanesburgo**
Contabilidade (18)	65	75	39	36	35	27
Propaganda (15)	66	54	41	26	31	22
Bancário/Financeiro(23)	81	85	73	49	48	35
Seguradoras (11)	34	47	31	20	7	16
Advocacia (16)	57	58	38	9	1	5
Consultoria Administ.(17)	55	52	32	28	12	19
TOTAL (100)	358	371	254	168	134	124

FONTE: GaWC <http://www.lboro.ac.uk/gawc/datasets/da11_1.html>
<http://www.lboro.ac.uk/gawc/datasets/da11.html

Fica clara a discrepância entre as cidades e, inclusive, algumas concentrações de certos serviços em cidades, em princípio, de idêntica posição hierárquica. Mas

[51] Conforme mencionado anteriormente, não estão disponíveis os dados básicos da pesquisa de 2009.

o que se quer demonstrar é o potencial de conexão da cidade a partir da presença de firmas globais que são mundialmente articuladas.[52]

Por outro lado, não se quer ignorar a procedência dos problemas socioeconômicos das cidades do sul; quer-se abordar aspectos outros da contribuição dessas cidades para a reorganização da economia global. Assim, as discussões aqui empreendidas deixam claro que há uma evidente transformação da posição do Sul no conjunto mundial, embora essa situação tenha características diversas e uma trajetória diferente daquelas trilhadas pelo mundo desenvolvido, além de variar extremamente, conforme tratado nos Capítulos 6 e 7.

Vê-se, por exemplo, na Tabela 8.3, as informações para Mumbai, São Paulo e Joanesburgo, reproduzidas em Gugler (*op. cit.*: 4), sobre os indicadores produzidos pelo GaWC e já comentados no item anterior. Mais que a atualidade das informações, evidentemente superada, discute-se aqui a proximidade dos indicadores entre as três cidades.

Tabela 8.3 Indicadores Selecionados para São Paulo, Mumbai e Joanesburg

Cidade	Índice de Conectividade* (2000)	N° Sedes Corporações e Subsidiárias (1996)	Capitalização da Bolsa de Valores (US$ milhões - 2001)	N° voos diretos com destino internacional (2001)
Mumbai	0,48	8	110.396	50
São Paulo	0,54	25	186.238	47
Johanesburgo	0,41	8	139.750	66

(*) o maior índice é de Londres com 1,0, seguindo-se Nova York com 0,98.
FONTE: GUGLER, J. , 2004 : 4

A disparidade dos valores entre as cidades e dentro de cada uma é tal que o próprio Gugler reconhece a dificuldade de avaliar as cidades com base nesses indicadores, e entende que as cidades dos países menos desenvolvidos não têm o alcance daquelas melhor situadas na escala hierárquica. Talvez o problema se

[52] Mais a respeito encontra-se na tese de doutorado de Eliana Consoni Rossi, de 2005, na qual a autora aplicou a metodologia do GaWC, para calcular a conectividade de várias cidades brasileiras, tomando por base o setor bancário nacional (ROSSI, E.C. **Mundialização de Cidades Brasileiras: uma Avaliação da Inserção de cidades Brasileiras na Rede de Cidades Mundiais segundo a Metodologia do GaWC.** 2005, 145 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005).

localize exatamente na discrepância entre valores e no fato de que eles não necessariamente refletem um dado nível de relacionamento com as demais cidades, como o que seria de se esperar com base no próprio conceito de cidade mundial/global.

Neste ponto, não há como não retomar a questão acima referida quanto à adequação do conceito de cidade mundial para as três cidades que conformam o recorte espacial da presente tese, as “cidades mundiais do Sul”. A rigor, considerando que seu grau de conectividade não é dos mais elevados e que ainda mantém uma condição de subordinação mais que relações de equilíbrio com as cidades mundiais do Norte, não seriam cidades mundiais. Conforme comentado no item anterior, ainda que exista um cálculo de conectividade para mais de 100 cidades no mundo, esse indicador reflete critérios e uma hierarquia de determinado momento, o que não significa que todas as cidades se enquadram no conceito, ou seja, são atores regionais e globais.

Considerando o foco de atenção e a hipótese deste trabalho remetidos ao papel das cidades no duplo papel de âmbito mundial e regional, o uso do conceito de cidade-região seria mais adequado. Mais uma vez, no entanto, não parece ser justo, desta feita por restringir demais e perder a dimensão do entorno supranacional mais próximo. As alternativas oferecidas por outros conceitos como o de cidades-regiões globais ou de arquipélago de cidades tampouco refletem com inteireza a questão que se discute aqui. Assim, considerando que não se encontra entre os objetivos desta tese construir um conceito que corresponda à condição específica das cidades do Sul, mantém-se o uso de cidade mundial. Além disso, não obstante as variações, mesmo no âmbito da classificação de cidades mundiais, elas têm comportamento, em geral, ascendente.

Ainda assim, prossegue a ponderação quanto às dificuldades com a disponibilidade de dados. Nesse sentido, elas são de tal monta que até informações básicas, de caráter demográfico e econômico não estão disponíveis na profundidade e atualidade que seriam desejáveis e, por conseguinte, não guardam compatibilidade temporal e metodológica, dificultando a análise comparativa.

A Tabela 8.4 ilustra esse problema. Exatamente para indicar a posição das cidades nas diferentes dimensões, utilizou-se como contexto regional a área sob maior influência da respectiva cidade.

Considerando as extremas desigualdades existentes na pesquisa e mensuração de dados em cada um dos países, conclusões ou indicativos a partir das informações de escala nacional não são confiáveis.[53] A falta de informações estatísticas sobre a dada cidade não impede, no entanto, que cada vez mais sejam referenciadas no âmbito das cidades mais ricas do mundo, além de maiores.

Tabela 8.4 Dados Comparativos de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo com seus países e regiões

Região/País/Cidade	População (milhões - 2007)	PIB (US$ milhões- 2007)	PIBpc (US$)	IDH (2006)	%cresc. Pop
Ásia do Sul	1.520.400	1.438.600	880	0,595	1,40
Índia	1.169.015	903.226	784	0,619	1,62
Mumbai	16.434.386(***)	126.000	-	-	-
América do Sul	382.600.000	2.342.200	4.396	0,791	0,99
Brasil	191.790.900	1.067.803	5.640	0,800	1,41
São Paulo	11.091.442	263.177(**)	10.289(**)	0,841(**)	0,88
África Subsaariana	799.800.000	842.900	952	0,458	2,40
África do Sul	48.576.764	247.814	5.133	0,674	1,09
Joanesburgo	2.962.759 (*)	79.000			1,02

FONTE: IBGE; World Bank Database; Geohive, Prefeitura São Paulo, Censo da Índia,(*) 2001 (**) 2005 (**) 2005 (***) Grande Mumbai Aglomerado Urbano 2001.

Ressalte-se, nos três casos o destaque do país no conjunto da região, seja quanto às variáveis de população, seja quanto aos valores de PIB e mesmo a melhor condição em termos de IDH e PIB per capita. Da mesma maneira, a importância das cidades se destaca naturalmente, seja qual for o indicador considerado; nenhuma das três cidades é capital do país e, com a exceção de Joanesburgo, são metrópoles, situadas entre as mais populosas do mundo.

Mesmo no caso da cidade sul-africana sua quase completa conurbação com a capital Pretória, já é indicativo de que, em pouco tempo, se alinhará às demais quanto ao patamar de habitantes.

53 Conforme tratado de uma forma geral na Introdução, existem dificuldades até para definição dos limites de cada cidade, em função das distintas metodologias que os serviços oficiais nacionais utilizam para coleta e divulgação dos dados censitários.

8.2.1 Mumbai

"(...) a porta aberta da Índia sobre o mundo" (CADÉNE, *op. cit.*: 30). Esta é uma das inúmeras formas de falar de Mumbai, deixando clara sua vocação de cidade-porto, de ponto de contato do país com o exterior, desde o séc. XVII, quando, ainda Bombaim,[54] era referência das rotas comerciais de portugueses e ingleses da Companhia das Índias Orientais, graças à localização estratégica e aos produtos locais. Inicialmente um arquipélago de sete ilhas, em 1782 o administrador local decidiu realizar sucessivos trabalhos de recuperação de terras, até concluir, em 1838, a união do conjunto e estabelecer uma ligação ferroviária com o continente (CADÈNE, *ibid.*).

Essa condição inicial marca uma característica da cidade – ser voltada para o exterior – e a distingue de outras cidades-porto na Índia, como Calcutá e Chennai que tinham sua maior ligação com o interior do país. Assim, até mesmo no nascimento da indústria têxtil, ainda no séc. XIX, Mumbai foi impulsionada pelo aumento dos preços do algodão no exterior e pelas facilidades oferecidas com a abertura do canal de Suez (PATEL, 2007).

Uma casta de importantes comerciantes respondeu pela base industrial da época e, igualmente, pela formação de um empresariado nacional, cujos descendentes, até hoje, são grupos empresariais de destaque na Índia[55]. No período entre as guerras a indústria local se consolidou e diversificou, com investimentos principalmente nos setores de alimentação e farmacêutica. É igualmente nessas primeiras décadas do séc. XX que o setor financeiro da cidade ganha maior visibilidade com a Bolsa de Valores, fundada em 1875, dando corpo e respaldo para aquele setor, até ser oficialmente reconhecida em 1956 (*Bombay Stock Exchange* – BSE, site oficial).

O vigor da atividade econômica de Mumbai desde sempre atraiu uma larga população imigrante, de tal maneira que entre 1941 e 1971 dois terços dos

---

[54] Em 1996, o nome da cidade foi oficialmente mudado para Mumbai, sob a pressão de nacionalistas hindus que, ao assumirem o governo do Estado de Maharashtra, quiseram reafirmar as origens da cidade, dando-lhe o nome da deusa adorada pelos seus primeiros habitantes, os pescadores: Mumbadevi, Mumbabai ou, simplesmente, Mumbai. O nome anterior, Bombaim (Bombay, na corruptela adotada pelos ingleses), foi dado pelos portugueses, os primeiros estrangeiros a aportarem à ilha. Uma das explicações para esta denominação é que seria, simplesmente, uma pronúncia local para a expressão "boa baía", uma forma direta dos portugueses designarem e, ao mesmo tempo, qualificarem o lugar.

[55] Um dos exemplos mais conhecidos é o Grupo Tata, fundado em 1868; mas há também o Grupo Birla, de 1857 (ROTHERMUND*, op. cit. e* sites das empresas).

residentes era proveniente de outros lugares (PATEL, *op. cit.* : 69). Assim, o binômio economia-migrações concorre para definir um padrão espacial da cidade, até hoje persistente e ampliado: o centro dinâmico, bairros da classe empresarial, subúrbios e favelas.

Segundo Patel (*id.*), logo após a independência da Índia, quando o governo central patrocinou um amplo programa nacional de industrialização e de substituição de importações, Mumbai diversificou sua indústria com investimentos em setores intensivos de capital, petroquímica e engenharia e com isso iniciou um processo de reestruturação de sua economia, com evidentes reflexos no espaço da cidade.

A influência das decisões e políticas do governo central sobre Mumbai deve ser observada, no entanto, como uma via de mão dupla. Mumbai está intrinsecamente ligada, como referência espacial, à luta de Gandhi, e a influência de sua classe empresarial foi reafirmada, já em 1944, pelo que ficou conhecido como o primeiro esforço de planejamento para o país, o "Bombay Plan" (CHIBBER, *op. cit.*).[56]

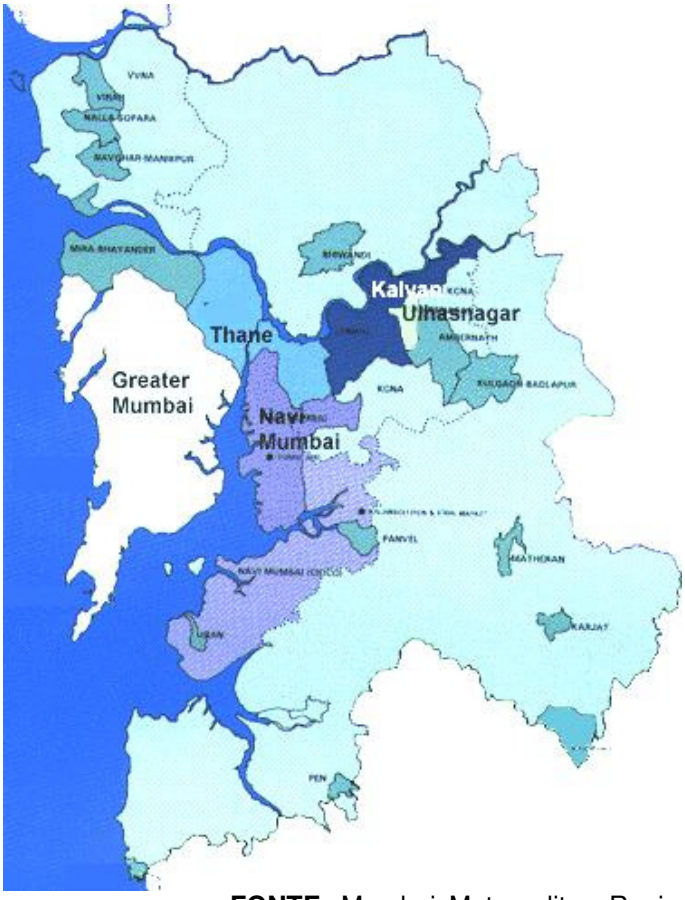
É preciso reconhecer, por outro lado, que a independência do país introduzindo uma nova organização territorial e institucional, teve repercussões na cidade até hoje sentidas, de tal forma que se criaram instâncias diversas na administração urbana, tornando-a não apenas complexa, mas, em alguns momentos, desconexa (PATEL, *op. cit.*; MASSELOS, 2007).[57] Assim, ao tratar de Mumbai é preciso deixar claro a qual espaço se quer referir.

---

[56] O plano, elaborado com a participação de sete empresários e um economista, era intitulado "A Brief Memorandum Outlining a Plan of Economic Development for India (Breve Nota Traçando um Plano de Desenvolvimento Econômico para a Índia; tradução livre da autora). Resumidamente, o Plano recomendava incentivos e proteção à indústria para criação de empregos; o planejamento e a coordenação pelo governo nacional dos investimentos, por intermédio de licenciamentos, para evitar concentração espacial, além de outras sugestões referentes a taxações e controle de setores estratégicos pelo governo. O "Bombay Plan" foi a base da política do governo de Nehru, de base nacionalista e não-alinhada (CHIBBER, *ibid.*: 104).

[57] Segundo Masselos (*op. cit.*:170), nos anos 1990, na Região Metropolitana de Mumbai existiam 16 jurisdições principais por sua vez divididas em 33 sub-jurisdições, cada uma delas com seu campo de atuação específico.

Figura 8.3 A Região Metropolitana de Mumbai



FONTE: Mumbai Metropolitan Region Development Authority. Disponível em: <http://www.mmrdamumbai.org/basic_map.htm>. Acesso em: 28 jun. 2009.

O município de Mumbai que, até 1950, tinha uma extensão de 67,67 km², passou a incluir subúrbios a leste e oeste, somando mais 187,46 km². Estava criada a Grande Mumbai (Great Mumbai), com uma extensão aproximada de 255 km²; posteriormente (1957) mais uma vez aumentados para 468 km² (PATEL, *op. cit.*: 81). A reestruturação territorial da Índia em 1956, com a criação do Estado de Maharashtra, acrescentou mais uma instância de governo à cidade, na medida em que, como capital do estado, Mumbai ganhou status e submeteu-se às novas atribuições, inclusive quanto à divisão dos setores afetos ao estado e ao município.

No entanto, em 1965, com a criação da Região Metropolitana de Mumbai (*Mumbai Metropolitan Regional Development Authority* – MMRDA) foi acrescida mais uma instância de governança para a cidade, assim como seus limites expandidos (ver Figura 8.3). Na medida em que normas, incentivos, planos e outros tipos de intervenções são encetados pelas diferentes instâncias (que, eventualmente, podem não ter orientação política semelhante) há uma

sobreposição, criação de vazios e choques entre elas, resultando em perdas para a governança da cidade (MASSELOS, *op. cit.*).

A par disso, a força econômica de Mumbai manteve o crescimento populacional, conforme se observa na tabela 8.5, referida apenas à municipalidade, mas especificada na sua parte central e subúrbios:

Tabela 8.5 População da Grande Mumbai (1901-2001)

Ano	Cidade	Subúrbios	Periferia(*)	Total
1901	775.968	71.491	80.497	927.956
1911	979.445	82.042	87.270	1.148.757
1921	1.175.914	118.243	86.291	1.380.448
1931	1.161.383	141.132	95.297	1.397.812
1941	1.489.883	205.285	106.188	1.801.356
1951	2.329.020	510.250	155.174	2.994.444
1961	2.771.933	1.036.585	343.538	4.152.056
1971	3.070.378	2.166.864	733.333	5.970.575
1981	3.285.040	3.522.517	1.435.848	8.243.405
1991	3.174.889	4.167.681	2.583.321	9.925.891
2001	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)	11.978.450

(*) área de extensão dos subúrbios

FONTE: Regional Plan for Mumbai Metropolitan Region 1996 – 2011. Disponível em: <http://www.regionalplan-mmrda.org/N-3.pdf> Acesso em: 28 jun. 2009.

Os números acima em constante e intenso crescimento são reveladores e marcam algumas transições importantes para a cidade. Nota-se, principalmente, a intensificação do crescimento dos subúrbios e periferia *vis-à-vis* um decréscimo do ritmo de crescimento da população da cidade, na década de 1950 a 1980. Trata-se exatamente de uma reorganização de Mumbai, na passagem de uma economia industrial para a predominância nos serviços, o que se convenciona chamar de desindustrialização.

No caso de Mumbai isso ocorre na forma de um reordenamento espacial da atividade econômica, na medida em que as unidades da cidade passaram a terceirizar parte da produção, contratando-a a pequenas e médias unidades fabris situadas, de preferência, na periferia. Mantinham-se na cidade as unidades com

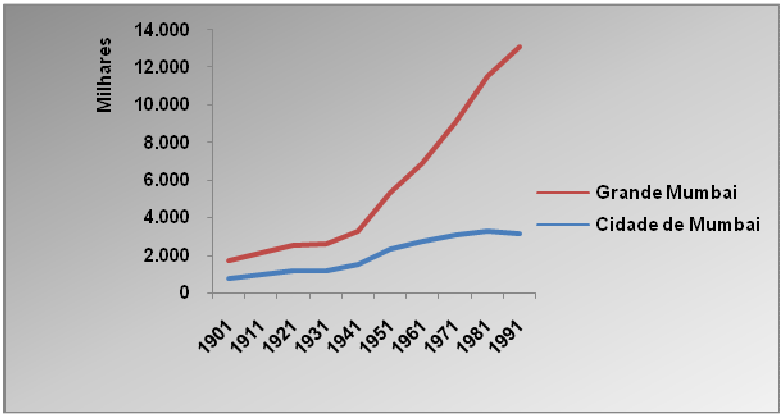
maiores exigências em termos de qualificação de mão de obra, conformando uma gradativa migração para o setor terciário superior (PATEL, *op. cit.*).

A desconcentração que havia sido preconizada no *Bombay Plan* volta à cena no 1° Plano da MMRDA, para o período 1970-1991, desta feita com medidas mais radicais, dentre as quais o planejamento e construção de uma cidade-geminada – a Navi Mumbai, ver Figura 8.3 – cuja construção iniciou-se no final dos anos 1970. Hoje, a cidade já acolhe uma população de 750.000 pessoas, de acordo com o censo de 2001, em seus 343 km² (GHORPADE, 2005; site da *Navi Mumbai* Municipal Corporation).

A par disso, é preciso referir à oficialização da participação do setor privado nas decisões de governança e organização do espaço urbano realizada desde 1966, por intermédio do "*Maharashtra Regional and Town Planning Act*" (Ato de Planejamento Regional e Urbano de Maharashtra, tradução livre da autora). A perspectiva do setor privado no sentido de desconcentrar o setor produtivo manufatureiro da Grande Mumbai ganha mais força e respaldo, ainda que a massa populacional já estabelecida em Mumbai reclamasse maior oferta de empregos.

A tendência na ocupação populacional do espaço fica mais clara no gráfico a seguir. Note-se que as linhas de crescimento da Grande Mumbai e da cidade de Mumbai a partir das décadas de 1950-1960 tomam trajetórias diferentes, com a estabilização e queda da cidade, contra o contínuo avanço da Grande Mumbai.

Gráfico 8.1 Evolução da População na Cidade de Mumbai e na Grande Mumbai (1901-1991)



FONTE: Regional Plan for Mumbai Metropolitan Region 1996 – 2011. Disponível em: <http://www.regionalplan-mmrda.org/N-3.pdf> Acesso em: 28 jun. 2009.

Há, portanto, uma clara relação entre a ocupação do espaço e a orientação da economia. A partir dos anos 1980 e, de forma mais acentuada com a abertura da economia preconizada na política do governo central da Índia nos anos 1990, Mumbai assume de vez sua tendência à especialização nos serviços. O governo do Estado parece apoiar essa tendência, promovendo maior atenção a equipamentos já existentes como o *Nariman Point*, um centro de negócios ao sul da cidade. Criam-se novas estruturas como o *Knowledge Corridor* (Corredor do Conhecimento; tradução livre da autora), voltado para o incentivo de iniciativas no setor de tecnologia da informação, na área de influência mais direta de Mumbai (GHORPADE, *op. cit.*).

A especialização da cidade reflete-se também no perfil de sua participação na economia do Estado: entre 1993 e 2000, o investimento de Mumbai em grandes e médias indústrias declinou de 59% para 42%, ainda que contribua com 25% para a renda de Maharashtra e responda por 60% dos empregos do estado no terciário (GHORPADE, *id.*: 42; 39).

Fica claro que Mumbai foi a cidade indiana que melhor se adequou e aproveitou das reformas institucionais dos anos 1990. Ela criou uma nova classe de trabalhadores das finanças e de serviços resultando em uma forte especulação no valor dos imóveis, mas, também, viu multiplicarem-se os empregos informais com baixos salários e uma larga população à margem do centro produtor de serviços, no molde do preconizado por Sassen (*op. cit.*,1993; *op. cit.* 2006a).

A partir daí conformam-se as contradições que geram a perplexidade dos estudiosos diante de Mumbai: a maior e mais rica cidade da Índia, sede de corporações, cada vez mais se distinguindo no cenário global e entre as cidades mundiais é, também, uma cidade de enormes desigualdades, favelas imensas, onde metade da população da cidade (Censo de 1991) vive em condições de absoluta pobreza.[58]

Em Mumbai, as tentativas para resolução do problema da habitação e uso do solo urbano, de uma maneira geral, encontram dificuldades de toda ordem, desde as políticas, as administrativas e até mesmo condições práticas. Enquanto Patel (*op. cit.*) é cética quanto à possibilidade de remoção de favelas, Mohan (2005) entende que o atual arcabouço institucional não dá conta da complexidade do problema, e que as parcerias com o setor privado resultam em choque de interesses dificilmente superado.

Iniciativas como as de Das (2008)[59] para revitalizar áreas pobres de Mumbai não são desprezíveis, mas são lentas e muitas vezes esbarram em questões mais difíceis como a própria disposição dos pobres de se deslocarem para áreas distantes dos locais onde sobrevivem com artesanato, pequeno comércio e trabalho informal.

Diante de toda essa situação, como ver Mumbai como cidade mundial? Phatak (2007) afirma que "Mumbai tem um desejo oculto de imitar Hong Kong e Singapura e tornar-se uma cidade global", mas não parece ter esse objetivo em mira (PATHAK, 2007: 323-324; tradução livre da autora). Claro está que a cidade situa-se entre as regiões de maior atratividade em termos de investimento direto estrangeiro, e que revelou, juntamente com Gujarat e Tamil Nadu, as maiores taxas de crescimento na fase pós-liberalização (GHUMAN, 2000).

A análise mais apurada sobre as condições da cidade no sentido de corresponder às exigências para ser considerada uma cidade global são assim resumidas em Ghorpade (*op. cit.* : 38-39; resumo e tradução livre da autora):

---

[58] As estatísticas sobre as desigualdades de Mumbai são inacreditáveis. Davis (2006:104-105) afirma que essas desigualdades fazem parte da cidade desde seu passado colonial e menciona que, hoje, os ricos têm 90% da terra e os pobres apenas 10%.

[59] P. K. Das vem há 36 anos trabalhando em projetos que contam com o apoio oficial e de ONGs, para construção de novas habitações para remoção dos habitantes das favelas. Desde 2007, 12 mil famílias já mudaram para novas moradias, próximas ao local da favela e ainda promovendo recuperação ambiental.

a) Infraestrutura de Transporte – Mumbai possui aeroporto internacional, dois portos, ferrovias e estradas. Além disso, está desenvolvendo projeto de transporte urbano para melhorar a qualidade de do trânsito na cidade;

b) Apoio e Iniciativas Governamentais – a cidade possui consulados e representações de praticamente todos os órgãos de comércio. Mumbai tem a sede do Banco Central da Índia, de grande número de bancos e agências de instituições de comércio internacional que garantem o apoio a operações globais;

c) Massa populacional crítica – a cidade possui um contingente populacional adequado com trabalhadores qualificados e não-qualificados, requeridos para posições técnicas e industriais;

d) Acesso a instituições acadêmicas de alto nível e institutos técnicos – Mumbai sedia a melhor universidade do país, grande número de faculdades e excelentes institutos técnicos e de administração;

e) Profissionais no setor produtor de serviços – a cidade conta com serviços de publicidade, contabilidade, advocacia e bancos;

f) Ponto de destino conhecido – Mumbai é o principal centro financeiro e de entretenimento da região e acolhe visitantes de todo o mundo;

g) Alta qualidade de vida – não obstante ter grande parte de sua população sem assistência de serviços básicos, a cidade possui setores de elevado nível, escolas de padrão internacional, podendo oferecer qualidade de vida a indianos e estrangeiros.

Ainda assim, são informações gerais existentes em muitas cidades pelo mundo, e que não parecem ter base suficiente para dar à cidade a condição de responder às inevitáveis demandas decorrentes da cada vez maior visibilidade da Índia no cenário global, em decorrência do notável crescimento do país na última década. Tanto é que, Taylor (*op. cit.* 2004), ainda que reconheça a pouca quantidade de informações sobre as conexões da cidade e não veja Mumbai como centro de comando regional, admite o seu crescimento como cidade mundial de Alfa**-** em 2000 para Alfa em 2008, conforme apresentado no item 8.1 anterior.

De acordo com a base da conceituação de Taylor (*op. cit.*, 2004) para cidade mundial, é crucial a conectividade da cidade com o mundo, a sua posição na rede de cidades mundiais. A tabela 8.6, abaixo, com informações de Segbers (*op.cit.*:14; 17) permite deduzir o potencial de relacionamento de Mumbai e sua superioridade em face dos outros centros indianos.

Tabela 8.6 Indicadores sobre principais cidades da Índia

CIDADE	Índice Conectividade (1)	Carga Transp. pelo Aerop. (2)	Passageiros Trans. pelo Aerop.(3)
Mumbai	0,4766	327.795	12.430.363
Déli	0,3628	289.739	9.563.896
Bangalore	0,2542	82.943	4.150.604
Chennai	0,2243	141.530	3.089.646

(1) Segundo TAYLOR; CATALANO, WALKER, *op. cit.*, 2002; (2) em toneladas cúbicas, (2 e 3) 2002/2003
FONTE: SEBGBERS, *op. cit.*: 14-17)

Embora o índice de conectividade apresentado na tabela acima se refira à pesquisa de Taylor, Catalano e Walker (*op. cit.*) para 2000, é fácil observar a posição superior de Mumbai, que embora seguida de perto por Déli não chega a ser ameaçada. Considerando as datas a que se referem as informações é de se esperar, também, um reposicionamento de Bangalore e Chennai cujo crescimento mais recente é expressivo.

Diante de uma situação com pontos contraditórios e tendo em vista a competição com outras cidades do país e do exterior, a municipalidade de Mumbai resolveu contratar a firma de consultores McKinsey, para elaborar um plano de longo prazo para a cidade pronto desde 2003, o "*Vision Mumbai*". O relatório propõe uma agenda baseada no crescimento econômico, habitação, infraestrutura física, infraestrutura social, governança e financiamento. A estratégia implica um trabalho com a iniciativa privada e a concentração de esforços enfatizando o perfil da cidade, como produtora de serviços. Nas palavras do relatório McKinsey:

> "Assim como os empregos de alto valor agregado de Nova York são ímã para talentos, nós também propomos fazer de Mumbai um *hub* para altos serviços como mídia e finanças (...). O mundo está observando. Mumbai está esperando" (*Vision Mumbai-McKinsey Report*, 2003; tradução livre da autora).

8. 2. 2 São Paulo

Em São Paulo tudo acontece muito rapidamente. A colocação pode parecer algo repetitiva, na medida em que o contínuo crescimento da metrópole é sempre difundido como uma de suas características. No entanto, o traço é histórico. Até 1850, São Paulo era apenas uma cidade de 16.000 habitantes, formada como ponto de partida das expedições exploratórias – as bandeiras – que contribuíram para a expansão das fronteiras brasileiras, para além da linha de Tordesilhas, mas não estimulavam a fixação da população.

Para Deák e Schiffer (2007) São Paulo cresceu a partir da introdução do capitalismo no país, beneficiando-se com o processo decorrente da abolição da escravatura, que incentivou a formação de um mercado de trabalho formal e a regulamentação sobre a propriedade privada. Assim, já no final do séc. XIX a cidade assumia sua condição de articuladora do comércio cafeeiro, seja pela favorável localização no entroncamento das áreas produtoras e dos portos, seja por sediar as agências bancárias e as residências dos fazendeiros que decidiam sobre os negócios relacionados com o principal produto da pauta de exportação (DEÁK; SCHIFFER, *op. cit.*; LEME, 2003).

O início do séc. XX apresenta dois momentos cujo significado é importante pontuar: a crise de 1929 e a revolução de 1930. Tais acontecimentos marcaram para São Paulo o fim da economia agrícola por um lado e, por outro, uma nova ordem institucional, no sentido da relação com o poder central do país (LEME, *op. cit.*). De certa forma, agora “submetida” ao governo central, a economia de São Paulo passa a orientar-se e corresponder aos estímulos e diretrizes da política nacional.

Essa política elegeu o Sudeste, São Paulo em particular, para desenvolver as bases de infraestrutura de transportes, energia e comunicações que suportariam a indústria nascente. Claro está que o capital acumulado na agricultura cafeeira se desloca para o investimento industrial, dentro dos incentivos à substituição de importações, e comanda a diversificação da produção nacional. O modelo de industrialização inicialmente tinha como suporte a indústria automobilística, formada por subsidiárias de empresas estrangeiras.

São Paulo foi o *locus* executor da estratégia de industrialização do país baseada nos efeitos para frente e para trás, proporcionados pelo setor automobilístico. A infraestrutura rodoviária que decorre dessa opção pelos veículos acentuou a centralidade de São Paulo e acelerou o processo de urbanização. De 1870 até 1970 – um século – a cidade passou de 23.000 para 7 milhões de habitantes (DEÁK; SCHIFFER, *op. cit.*: 93), multiétnica pelos emigrantes estrangeiros e de outras regiões do país que acolheu – exército de reserva, na expressão usada por Singer (1998) – e que garantiu a base assalariada da indústria.

Importa desde já esclarecer que o padrão de acumulação desigual sobre o qual se assentou a economia da cidade intensificou-se na fase de industrialização, seja em face do próprio processo de urbanização e migração, seja pela discriminação da força de trabalho menos qualificada. A segregação dos espaços privilegia as classes mais elevadas, inclusive em termos da distribuição dos serviços básicos.

Nos anos 1970 São Paulo se distingue como o maior parque industrial do país, alcança uma população de 7 milhões de habitantes que não se contém nos limites do município e conurba-se com os vizinhos Osasco, Guarulhos, Taboão da Serra e o triplo ABC.

É também nesta fase – 1973 – que, no bojo de uma política federal de atenção às grandes aglomerações formadas no país em decorrência do processo de urbanização, foram criadas nove regiões metropolitanas, entre elas a Região Metropolitana de São Paulo, com 39 municípios, somando 8.051 km². Com isso, o município de 1.509 km² foi acrescido em sua extensão em mais de cinco vezes, passando a concentrar à época 46% da população do estado em uma área de pouco mais de 3%.

Para Schiffer (2007), no entanto, a instituição e o órgão executor nunca foram investidos do poder político e econômico necessário para impor-se junto ao poder estadual e municipal, de maneira que a prefeitura continuou a formular e executar

planos de forma inteiramente independente, sem uma real cooperação com a EMPLASA, empresa de planejamento da Região Metropolitana.[60]

Há uma convergência nas opiniões dos estudiosos no sentido de localizar entre os anos 1970 e 1980 a chamada desindustrialização de São Paulo, com a migração de plantas industriais para outros municípios da região metropolitana e/ou para outros pontos do Estado (LEME, *op. cit.*; DEÁK, *op. cit.*; SUZIGAN *et al.;* CANO, 1983; JACOBI, 2007). A cidade de São Paulo começa a tomar a forma que a caracteriza hoje e que é sintetizada de maneira completa por Santos (1990): uma metrópole corporativa e fragmentada.

Vários sinais são "pistas" dessa transição. A Tabela 8.7 e o Gráfico 8.2 a seguir demonstram a evolução da população no período de 1960 a 2000, permitindo observar as mudanças em relação à cidade e à região metropolitana. Nota-se que, muito embora o crescimento do município tenha praticamente se estabilizado a partir dos anos 1980, ele ainda se situa entre as maiores densidades demográficas da Região Metropolitana. Esta, por outro lado, assinala uma trajetória de franco crescimento, tendo chegado a 2008, segundo a SEADE (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados do Estado de São Paulo), com 19.697.337 habitantes, o que faz supor que alcança o dobro do município de São Paulo.

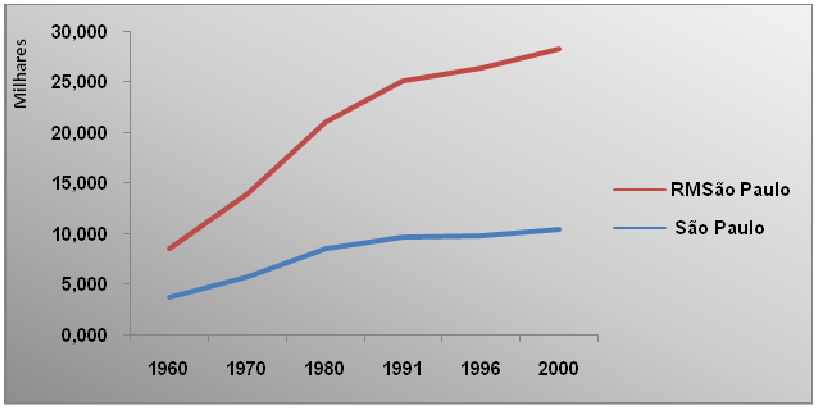
[60] A Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano S.A. – EMPLASA é vinculada à Secretaria de Economia e Planejamento do Governo do Estado. Criada em 1975 para subsidiar as decisões sobre a Região Metropolitana de São Paulo, responde hoje por mais três regiões metropolitanas: São Paulo, Campinas e Baixada Santista.

Tabela 8.7 Evolução da População do Município e Região Metropolitana de São Paulo (1960-2000)

Município/ Região	População (em 1.000 habitantes)					
	1960	1970	1980	1991	1996	2000
Município de São Paulo	3.783	5.825	8.493	9.646	9.839	10.434
Reg. Metropolitana de São Paulo	4.791	8.140	12.589	15.445	16.583	17.879

FONTE: IBGE, Censos Demográficos e Contagem da População.

Gráfico 8.2 Evolução da População do Município e Região Metropolitana de São Paulo (1960-2000)

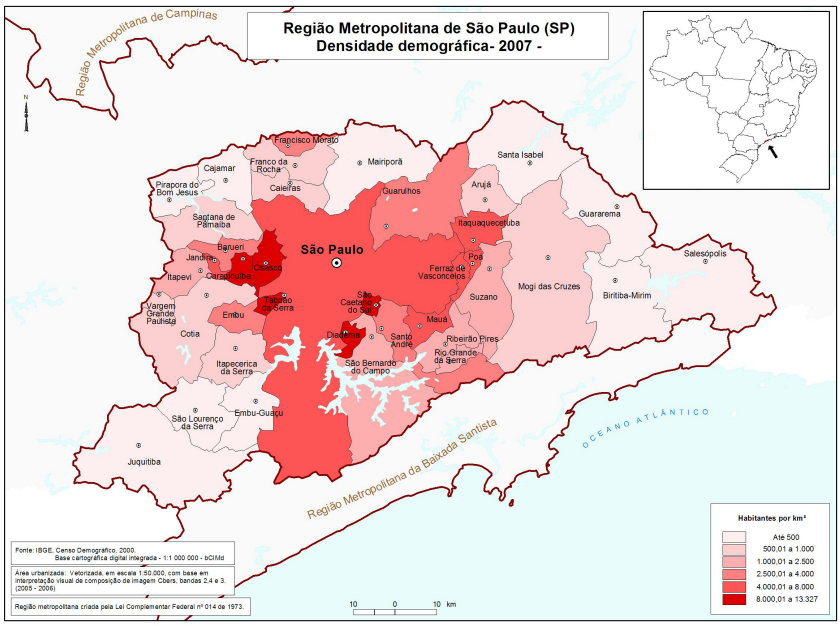


FONTE: IBGE, Censos Demográficos e Contagem da População

A passagem da concentração industrial do município de São Paulo para seu entorno, não significou, a rigor, uma desindustrialização. Não obstante a saída de muitas indústrias, os seus centros de decisão lá permaneceram, continuando a demandar e atrair outros tipos de atividades econômicas, que definiram uma trajetória na direção da predominância dos serviços. Tal movimento não foi exclusivo de São Paulo, tendo ocorrido em outras metrópoles do país; porém, nessa capital, pela própria dimensão populacional, implicou também a proliferação do trabalho informal, dos loteamentos clandestinos, do comércio da periferia (DEÁK, *op. cit.*; LEME, *op. cit.*; NOBRE, *op. cit.*).[61] No período mais recente, o crescimento produz a feição da densidade demográfica na Região Metropolitana e em seus municípios, conforme o Mapa 8.1.

[61] De 1977 a 1995 registrou-se uma queda de quase 3% na área construída para indústrias no município de São Paulo. Paralelamente, houve um crescimento de quase 7% para o comércio e serviços (NOBRE, *op. cit.*: 6).

Mapa 8.1 Região Metropolitana de São Paulo – Densidade Demográfica



FONTE: IBGE

O conjunto de instituições responsável pela governança de São Paulo e da Região Metropolitana desde o seu início elaboraram planos de ação que pretendiam uma articulação conjunta dos diversos níveis. Não obstante algumas iniciativas importantes, o município e a região metropolitana não parecem ter lidado bem com a explosão demográfica decorrente da industrialização e, mais ainda, com a reconfiguração da cidade a partir dos anos 1980.

Deák (*op. cit.*) ressalta a proliferação de conselhos, consórcios, associações e organizações não-governamentais envolvidos na execução do 1° Plano Diretor para o Município de São Paulo, de 1990, conforme exigência da Constituição Federal de 1988. Já o Estatuto da Cidade (2001) que trouxe o Plano Diretor Estratégico com a descentralização do município em 31 sub-prefeituras, e mais recentemente o Plano Diretor-2001-2010 sugerindo áreas para operações urbanas, podem resultar em uma fragmentação de decisões, comprometendo a coerência interna da governança (DEÁK, *op. cit.*).

Nesse ponto, convém ressaltar a importância decisiva da regulamentação sobre o uso do solo. Fix (*op. cit.*), assim como Nobre (*op. cit.*) apontam o papel fundamental da especulação imobiliária na mudança da face urbana e na segregação dos espaços. A “multiplicidade de megaprojetos” (FIX, *op. cit.*: 13) destinados a sedes de corporações, escritórios, hotéis são parte de uma dinâmica

que se assenta, por um lado nas mudanças na lei de uso do solo e, por outro, no novo uso do capital financeiro (CARLOS, 2004).

Fix (*op. cit.*) acredita que isso faz parte da abertura da cidade ao capital internacional que introduz novos atores e uma nova lógica no uso de espaço e na sua identificação como produto, cuja mobilidade e operacionalidade devem ser preservadas.[62]

Mas, se o espaço passa a reproduzir a lógica e as prioridades da cidade, é de se esperar que na nova fase da metrópole continuem a ser priorizados os investimentos e a habitação das esferas mais altas da sociedade. A face corporativa da cidade, representada pelos setores que, historicamente, dominaram o capital fundiário, o capital produtivo, o capital imobiliário e o capital financeiro, reserva seus espaços e, cada vez mais, divide com o governo a administração deles (SOUZA, 2004).[63]

Ressalta, assim, a cidade fragmentada. Antigamente concentrada no Centro e na Avenida Paulista, a atividade comercial e de serviços ganha espaços novos, particularmente na direção sudoeste, com a expansão agressiva do segmento imobiliário, modificando a face urbana com a construção de edifícios que refletem o crescimento dos serviços especializados, da tecnologia e informática, telecomunicações, publicidade e firmas de advocacia (NOBRE, *ibid.*; JACOBI, *op. cit.* ; FIX, *op. cit*).

Portanto, é preciso entender que um conjunto de fatores concorreu para, não apenas a reestruturação econômica de São Paulo, mas para a sua fragmentação como espaço urbano, sua relação com o poder central e, por fim, sua crescente especialização como centro financeiro do país. A cidade chegou ao final dos anos 1990 com uma composição de seu produto bastante definida:

---

[62] Algumas empresas optam por tornarem-se inquilinas dos imóveis, garantindo a possibilidade de rápidas mudanças de local e aumento ou diminuição do espaço utilizado, além de não imobilizar o patrimônio, deixando-o livre para investimentos financeiros mais rentáveis (FIX, *op. cit.* : 14).

[63] Uma das iniciativas que vêm gerando intensa polêmica é o chamado Projeto Nova Luz, no centro expandido de São Paulo, cobrindo uma área de, aproximadamente, 270 mil m², e que será desapropriado e leiloado para a iniciativa privada, com base no instrumento de concessão urbanística previsto no Estatuto da Cidade. Veja-se sobre o assunto, por exemplo, “Rumo à estação periferia” (Valor Econômico, EU&Fim de Semana, 10/07/2009).

Tabela 8.8 Participação Percentual dos Setores de Atividade Econômica no Valor Adicionado Total do Município de São Paulo (1999-2004)

	Anos					
Setor	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Agropec	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
Indústria	34,45	39,19	36,78	35,48	37,46	39,28
Serviços	65,54	60,80	63,20	64,51	62,52	60,71

FONTE: Fundação Seade; IBGE; cálculos da autora.

É fácil deduzir que a estrutura econômica de São Paulo já estava consolidada no início do presente século. Da mesma maneira é possível compreender que a indústria, ainda que espacialmente realocada, mantém sua expressão como atividade destacada no município (ROLNIK, 2002; ARROYO, 2004). Por outro lado, a cidade definitivamente experimentou os efeitos da política de abertura econômica do governo central e correspondeu, com os elementos acumulados historicamente, à natural posição de sede de corporações, bancos, serviços especializados etc.

Mais que o inegável peso dos serviços, é importante qualificá-lo. A cidade localiza 70% das sedes de empresas nacionais e regionais, 100% das sedes de bancos internacionais e corporações financeiras no Brasil, 85% das sedes dos maiores bancos nacionais e 90% das sedes de empresas de publicidade (JACOBI, *op. cit.*: 283). Diante disso, faz todo sentido a colocação sintética de Rolnik (*op. cit.*):

> "O novo modelo econômico produz uma inserção diferenciada da cidade em relação ao resto do país. Enquanto em meados do século 20, a São Paulo industrial era a locomotiva que puxava o Brasil, a São Paulo da reconversão econômica é um dos nós da conexão da economia nacional com o resto do mundo" (ROLNIK, *op. cit.*: 63).

Ou seja, a partir da nova base econômica de São Paulo – a dos serviços especializados – a cidade passa a exercer sua liderança no país de forma diversa, mas igualmente importante, além de mais complexa (SOUZA, *op. cit.*).

A par disso, cumpre pontuar a importância e influência das políticas e regulações do poder central sobre a vida econômica e, consequentemente, sobre

a dinâmica espacial da cidade, uma espécie de simbiose, em que as mútuas repercussões promovem uma realimentação constante. Neste sentido, Lemos (2004) lembra a importância da Reforma do Sistema Financeiro Nacional, determinada pelo governo federal em seguida à tomada do poder pelos militares (1964/65), a partir do modelo dos países desenvolvidos. A concentração de bancos daí decorrente resultou na formação de conglomerados e atingiu particularmente São Paulo que, já então, sediava grande parte dos bancos de maior porte do país.

Por fim, importa lembrar que na cidade funciona a única Bolsa de Valores do país depois da transferência das operações com ações da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro para a Bovespa, em 2000, concentrando ainda mais a força da cidade. Um ponto decisivo, para definir a centralidade e influência da cidade, ampliando-a para a América do Sul. A tabela abaixo ilustra bem a posição de São Paulo em face de outras cidades da região, sob o ponto de vista da conectividade com a escala global, que suporta o conceito de cidade mundial, conforme definido por Taylor (*op. cit.*, 2004).

Tabela 8.9 Indicadores sobre principais cidades da América do Sul

CIDADE	Índice Conectividade (1)	Carga Transp. pelo Aerop. (2)	Passageiros Trans. pelo Aerop.(3)
São Paulo	0,5409	413.533	12.164.644
Buenos Aires	0,4765	173.750	8.986.161
Santiago	0,3555	268.696	5.546.680
Caracas	0,3550	...	5.263.355
Rio de Janeiro	0,2894	119.627	5.272.506
Montevidéu	0,2800	...	...

(1) Segundo TAYLOR; CATALANO, WALKER, *op. cit.*, 2002; (2) em toneladas cúbicas, (2 e 3) 2002/2003
FONTE: SEBGBERS, *op. cit.*: 14-17

A conectividade acima demonstrada para São Paulo e Rio de Janeiro é citada em Rossi (2005) quando analisa a posição de São Paulo entre outras metrópoles do país. No estudo realizado pela autora sobre as cidades brasileiras aplicando a metodologia criada pelo GaWC (Taylor, *op. cit.*; 2004), cumpre notar que Campinas desponta com destaque para serviços de alto valor agregado, embora neste particular Rio de Janeiro, Brasília, Belo Horizonte e Salvador, sob a liderança de São Paulo, sejam os centros de maior expressão. Esse potencial de

conectividade via relações com o exterior por parte das cidades, é um aspecto a mais que poderia ser analisado quanto aos seus desdobramentos na rede urbana na escala nacional.

A relação entre Rio de Janeiro e São Paulo, aliás, já foi objeto de estudos por parte do IPEA (REZENDE; LIMA, 1999) diante da possibilidade de conurbação das duas cidades e de sua identificação como cidades mundiais. Sem dúvida a pequena distância entre elas e a perspectiva de complementaridade econômica podem ser fatores a reforçar aquele cenário. O trem-bala ligando os 403 km entre os centros das duas cidades será um passo decisivo para a viabilização de que trata o estudo e conformação da Região Urbana Global Rio-São Paulo.

Ainda explorando outro aspecto da centralidade de São Paulo, Lemos (*op. cit.*) destaca o papel da Bovespa e de como influencia, cada vez mais, o desempenho das demais bolsas do continente. Entende-se, nesse sentido, que não se trata apenas da movimentação de ativos financeiros, mas da negociação de ações de empresas que possuem um âmbito de atuação regional. O próximo capítulo tornará mais clara essa dinâmica ao discutir especificamente as Bolsas de Valores das três cidades e a composição de seus respectivos índices.

A par da discussão sobre a propriedade de entender São Paulo como cidade global e do que isso pode contribuir para exacerbar a especulação imobiliária e a segregação sócio-espacial, é preciso compreender que a cidade segue mantendo e expandindo sua centralidade, não só estadual e nacional, mas continental. Em São Paulo fica cada vez mais clara a escala global oculta, um lugar do exterior que nela se localiza, como espaço de lugar e de fluxo, que caracteriza a cidade mundial.

8.2.3 Joanesburgo

Uma cidade da mineração cuja economia nunca foi apenas de exploração dos recursos minerais. Joanesburgo, ou Jo'burg, nome usado nos documentos oficiais, nasceu de uma mina de ouro descoberta no final do séc. XIX e começou a se estruturar depois da Primeira Guerra Mundial, com a chegada de uma elite que se transferiu da cidade vizinha de Kimberley. O perfil dos fundadores responde pela trajetória conferida à cidade que, sendo esta do interior, sem o

alcance e a conexão que o porto conferia às cidades da época, logrou desenvolver sua indústria e, já em 1920, criar uma universidade, inclusive aproveitando o período das guerras mundiais (MABIN, 2007).

De uma maneira geral, há uma carência de informações sobre a cidade. Como toda a formação da África do Sul, Joanesburgo foi fortemente influenciada pelo *apartheid* na estruturação e repartição do solo urbano, de tal maneira que as instituições ainda não se encontram completamente consolidadas. A própria organização territorial, conforme referido no capítulo anterior sofreu grandes reformulações a partir de 1994, impedindo a continuidade de padrões espaciais de informações.

No caso de Joanesburgo, com a queda do *apartheid* as *townships* foram incorporadas aos limites do município o que significou mais 50 km para leste e mais 30km para o sudeste. Considerando a pequena distância para Pretória (60km) e a situação de continuidade com East Rand, a província de Gauteng já se apresenta quase como uma larga e contínua mancha populacional, onde as fronteiras municipais têm cada dia menor significado.

Além disso, são diversas as jurisdições que podem ser consideradas na análise da cidade: 1) o centro de Johanesburgo, conhecido como CBD – *Central Business District* (Distrito Central de Negócios, em tradução livre); 2) a área da região metropolitana, ou seja a GJMC – *Greater Johannesburg Metropolitan Council* (Conselho Metropolitano da Grande Joanesburgo, em tradução livre); e, 3) MSS – *Metropolitan Sub-Structure* (Sub-estrutura Metropolitana, em tradução livre). Além disso, ainda permanece em uso a denominação de bairros referidos a condições anteriores a 1994. A tradição que envolve essa vizinhança é muito forte, como é o caso de Soweto, como referência da revolta contra o *apartheid,* ou Sandton,[64] como bairro da elite financeira e onde se localizam as sedes de bancos, corporações e maiores empresas de serviços.

A sobreposição das fronteiras naturalmente dificulta a governança da cidade, ainda mais considerando que a evolução da economia, conforme relatado acima, tem forte influência, não apenas na ocupação como também na distribuição das

[64] O nome Sandton é uma combinação de “Sandown” e “Bryanston”, referências a lugares no Reino Unido. Sandton tinha status de municipalidade, anexa a Joanesburgo, perdido em 1994, com a reorganização territorial, quando foi considerada parte do Município de Johanesburgo (Wikipédia).

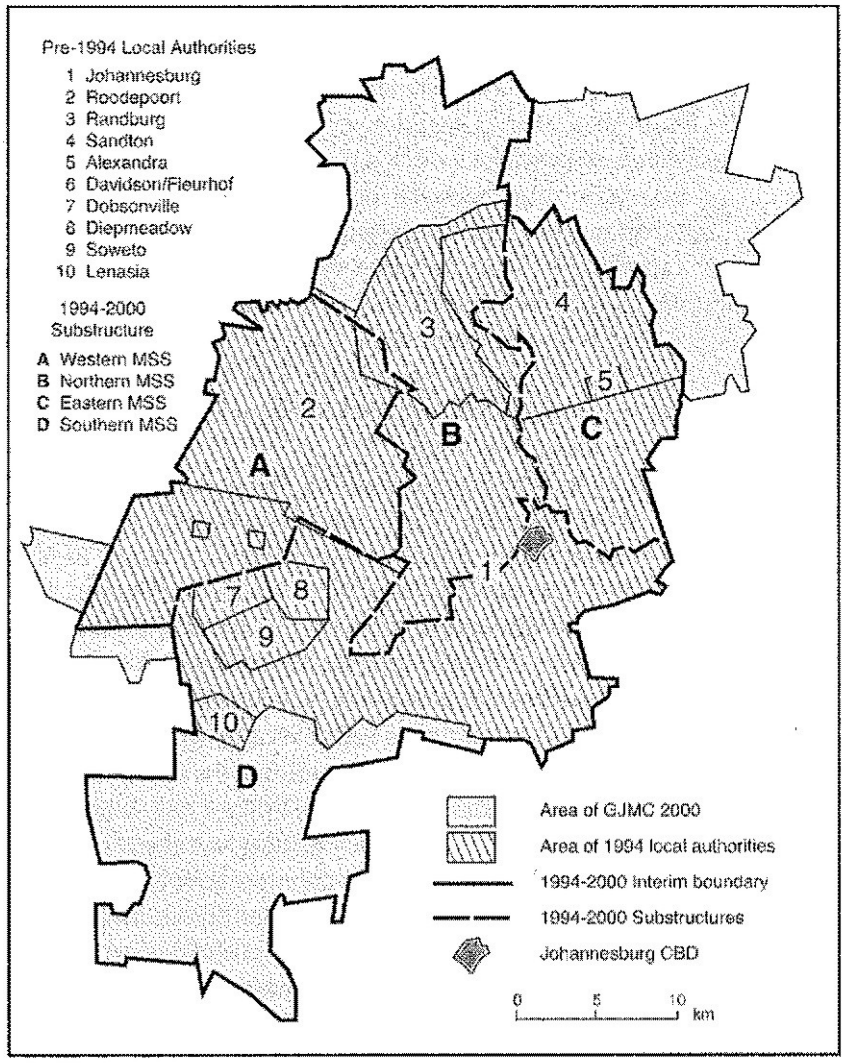
atividades na cidade. Cabe também mencionar, que a progressiva conurbação com Pretória e East Rand pode e deve suscitar problemas políticos, tendo em vista a autonomia das três cidades.

A composição da população retrata a sua formação. Segundo o Censo de 2001, a Região Metropolitana de Johanesburgo contava com 3.225.810 habitantes, dos quais 80% de negros e mestiços, 4% de indianos e asiáticos e apenas 16% de brancos. Reproduz-se assim a maioria nativa que garantiu nos primeiros anos a exploração das minas de ouro, acumulando-se nas *townships*, conforme referido no capítulo anterior, separada da classe média fazendeira (MABIN*, ibid.*).

No entanto, é possível dizer que, embora tenha tido uma exploração mineral intensiva nos primeiros anos do século XX, a cidade logo diversificou sua atividade econômica incorporando a indústria manufatureira e o comércio. Entre 1948 e 1980 o emprego no setor mineral caiu de 26% para 1% (ROGERSON, 2005 :19). A fase seguinte repete a mesma trajetória de outras metrópoles, com passagem de desindustrialização para a concentração nos serviços, e realocação de algumas indústrias em áreas da fronteira metropolitana.

A figura 8.4 faz uma síntese de todas as fronteiras internas de Joanesburgo.

Figura 8.4 Joanesburgo e suas fronteiras



FONTE: MABIN, 2007: 41.

Para Rogerson (*op. cit.*), o processo de terceirização da economia de Johanesburgo esteve mais relacionado a fatores internos do que a imposições de orientação derivadas do FMI ou do Banco Mundial. Na verdade, a partir do esgotamento do setor mineral o setor financeiro da cidade passou a atrair os comerciantes e investidores, centralizando na cidade os negócios de todo o país. A transferência das indústrias do centro esteve referida, também, a uma realocação das novas indústrias de tecnologia e a uma onda de violência que afastou do centro da cidade as atividades mais prósperas de então.

Ainda que mantenha alguns clusters importantes, mormente na área de alimentos e bebidas, produtos minerais e mobiliário (NAUDÉ; KRUGELL; GRIES, 2005), desde os anos 1990 a cidade vem acolhendo empresas da área de

tecnologia da informação, a ponto de já concentrar 70% das oportunidades de emprego nessa área no país e sediar pelo menos 50% das empresas do setor (ROGERSON, *op. cit.*: 24). Além disso, Joanesburgo concentra a maior parte das sedes de empresas transnacionais com investimentos no país (70%) e, mais ainda, grande número de filiais (VACCHIANI-MARCUZZO, *op. cit.*: 207).

Dos investimentos estrangeiros na cidade, destacam-se aqueles no comércio, na indústria, mas, principalmente, no terciário superior e serviços especializados, quando têm a maior concentração do conjunto do país (VACCHIANI-MARCUZZO, *ibid.*: 246). Por tudo isso, desde o início dos anos 1990 a cidade vem sendo referida em vários estudos sobre a rede de cidades mundiais no sentido de sua inserção na economia mundial (HALL, *op. cit.*; FRIEDMANN, *op. cit.*; BEAVERSTOCK, J.; SMITH, R.; TAYLOR, *op. cit.*). Na verdade os indicadores sobre conectividade e intensa conexão de cargas e passageiros coloca Joanesburgo em posição central não apenas na África do Sul, mas, também em relação a outras cidades africanas.

Tabela 8.10 Indicadores de conectividade de cidades africanas

CIDADE	Índice Conectividade (1)	Carga Transp. pelo Aerop. (2)	Passageiros Trans. pelo Aerop.(3)
Joanesburgo	0,4138	273.256	13.151.668
Nairobi	0,2264	177.203	3.183.710
Casablanca	0,2128	44.515	3.359.445
Lagos	0,1969	39.070	3.370.401
Cairo	0,3544	...	8.151.788
Cape Town	0,2388	...	5.193.573

(1) Segundo TAYLOR; CATALANO, WALKER, *op. cit.*, 2002; (2) em toneladas cúbicas, (2 e 3) 2002/2003.
FONTE: SEGBERS, *op. cit.* : 14; 17)

No entanto, se se observa a distribuição da população empregada por setor, segundo o Censo de 2001, há uma larga faixa de empregos informais ou sem caracterização possível, podendo supor um expressivo subemprego. Destaca-se a total perda de importância do setor mineral, com menos de 1% dos empregos, enquanto o setor financeiro com cerca de 18%, e o comércio com a mesma participação, dão uma idéia mais clara da economia local.

Embora a indústria continue a responder por quase 12% dos empregos, houve uma perda de posição no que tange às exportações de manufaturados, de 1996

para 2000, ainda que Joanesburgo permaneça como principal centro exportador do país, com participação de 18,77% (NAUDÉ; KRUGELL; GRIES, 2005 : 15).

Tabela 8.11 Joanesburgo – População Empregada por Setor - 2001

SETOR	N° empregados	% sobre total empregado
Agricultura	13.882	1,28
Mineração	7.961	0,73
Indústria (manufatura)	129.687	11,95
Construção e Serv. Público	71.538	6,60
Comércio	201.869	18,60
Transporte e Comunicação	60.602	5,58
Financeiro	196.618	18,12
Serviços Comunitários	184.254	16,98
Empregos domésticos	114.225	10,53
Indeterminados	104.551	9,63
TOTAL	1.085.187	100,00

FONTE South African Statistics Council - Census 2001. Disponível em: <http://www.statssa.gov.za/extract.htm> Acesso em 3 jul. 2009.

Mabin (*op. cit.*: 43) identifica um desemprego de 37% em 2001, repercutindo a reestruturação econômica da cidade e a marginalização da população sem qualificação adequada, para o novo perfil de empregos requeridos. Exatamente por isso, a economia informal vem ganhando espaço, juntamente com microempresas, seja no turismo, na pequena agricultura urbana, no pequeno comércio de rua.

É exatamente o problema do emprego que exacerba a questão da violência acima referida. A migração para Joanesburgo ainda se faz de maneira intensa e a administração da cidade não parece ter respondido com a mesma eficiência e rapidez, ao contrário de cidades como Cape Town e Durban (ROGERSON, *op. cit.*). Na África do Sul o governo é o principal agente de desenvolvimento e a administração de Joanesburgo ainda não parece ter claros os seus objetivos. A cidade sofre influências nacionais regionais e locais e, mais ainda, internacionais, principalmente, a partir da decisão federal de implementar projetos de abertura econômica (PARNELL, 2007). Aliás, desde 1993, a cidade tem como plano estratégico promover-se como cidade global ("*world class city*"), mas a autonomia do governo local é limitada.

Em 1997, uma crise fiscal na municipalidade levou à formulação de estratégias de desenvolvimento mais articuladas, inicialmente com um plano a partir de 2002 e, em uma segunda fase, como planejamento a médio prazo, para 2010. Trata-se do Plano *iGoli*[65] baseado em uma cooperação público-privada com o qual a municipalidade pretende, além de equilibrar o seu orçamento, promover algumas ações básicas de infraestrutura social e econômica, compatíveis com os objetivos de mais longo prazo (fase 3 do plano, *2030 Vision*).

Infelizmente, ainda persistem dificuldades ligadas à formação da cidade e dos grupos nela atuantes. Parnell (*op. cit.*) menciona as dificuldades de contar com a participação da Câmara Metropolitana do Comércio e Indústria de Joanesburgo (*Johannesburg Metropolitan Chamber of Commerce and Industry* – JMCCI; tradução livre da autora), uma instituição fundada em 1890 e, tradicionalmente, dominada pelos interesses dos brancos. Recente estudo do *MasterCard Worldwide*[66] reconheceu Johanesburgo entre as cidades emergentes do mundo. Contribuiu para o destaque da cidade sua boa avaliação em indicadores como "facilidade de realizar negócios", e a sua mais importante dimensão foi a financeira. No entanto, nos indicadores referentes à "estabilidade econômica" e "criação de conhecimento e fluxo de informação" Joanesburgo não tem melhor desempenho (DIAMINI, 2007). A cidade ainda continua reproduzindo a divisão do século passado.

---

[65] *iGoli* significa "cidade do ouro"

[66] Trata-se do Instituto que realiza pesquisas na escala de países e regiões, sobre diferentes dimensões, tanto econômicas como sociais. O Índice construído pelo instituto, para mercados emergentes, identificou 65 cidades avaliadas segundo indicadores que consideraram aspectos econômicos, sociais, financeiros, urbanos, entre outros. A pesquisa contou com a colaboração de destacados estudiosos do assunto. Ver em: <http://www.mastercard.com/hk/wce/PDF/25821_1022_-_HK_EMI_Global_Launch_Release_-_English_-FINAL.pdf> Acesso em: 10 jul. 2009.

CAPÍTULO 9 BOLSA DE VALORES, LUGAR MULTIESCALAR

Conforme assinalado na Introdução, entende-se aqui a Bolsa de Valores das cidades como um dos *locus* da relação do mundo global com a cidade. A Bolsa é um lugar físico, espacial e institucionalmente definido, mas as suas operações desde que o progresso e o avanço das tecnologias assim o permitiram, realizam-se diretamente com mercados situados em pontos fora da cidade e do país. Considerando assim o funcionamento simultâneo das diferentes bolsas de valores no mundo, pode-se entender que há uma conexão da cidade diretamente com as outras cidades nesse espaço virtual.

A Bolsa de Valores em uma dada cidade tem, sob essa perspectiva, uma condição multiescalar, implicando a simultânea junção do local – a cidade –, com o nacional – via regulamentação, empresas etc. – e o global. O panorama discutido nos capítulos anteriores sobre a cidade pode ser sintetizado sob o ponto de vista da bolsa como o espaço adequado à sua atuação.

Nesse sentido, lembra-se a abordagem do Capítulo 1 e a relação entre a cidade e a bolsa de valores, inicialmente um mercado de valores, o local da concessão do crédito e de como esse tipo de atividade conferia poder e identidade à cidade. Em coerência com essas origens assinala-se aqui que a Bolsa de Valores é, ainda hoje e em muitos casos, nominada pela cidade que a acolhe, mesmo que seja a única do país. Assim, a Bolsa é de Nova York, de Londres ou de São Paulo. De Moscou, de Xangai ou de Mumbai.

A partir das pesquisas de Taylor no GaWC (*op. cit.* 2004, 1999, 1997), Sassen (*op. cit.*, 1991) entre outros, as Bolsas de Valores começam também a integrar o conjunto de características a serem consideradas nos conceitos de cidades mundiais. Nesse caso, fica clara a relação dos serviços financeiros e a presença forte das bolsas de valores, em que grande parte dos investimentos é decidida ou em que são levantados recursos para tal.

Há, portanto, uma interação entre um espaço financeiro global construído a partir da tecnologia digital e o espaço real das Bolsas de Valores, localizadas nas cidades, onde encontram condições para se instalar e funcionar (SASSEN, 2006, *op. cit.*). Ou seja, o funcionamento desse espaço virtual não prescinde de uma

base não-virtual, territorial, uma estrutura física e institucional, representada de um lado, pelo ambiente da cidade, pelos equipamentos e organização em torno da Bolsa de Valores e, de outro, pelo conjunto de normas e regras, nacionais e mundiais que conformam o seu funcionamento (SASSEN, *id.*).

Assim se depreende que o acolhimento de funções ligadas ao mercado financeiro implica a existência de um conjunto de condições e, além disso, uma "massa crítica" de capital, representada pela presença e interesse de corporações, bem como uma normatização adequada, no âmbito nacional, uma vez que ela é fundamental para a inserção acima referida. Exatamente por conta dessas condições são poucos e hierarquicamente distanciados os centros financeiros no mundo.

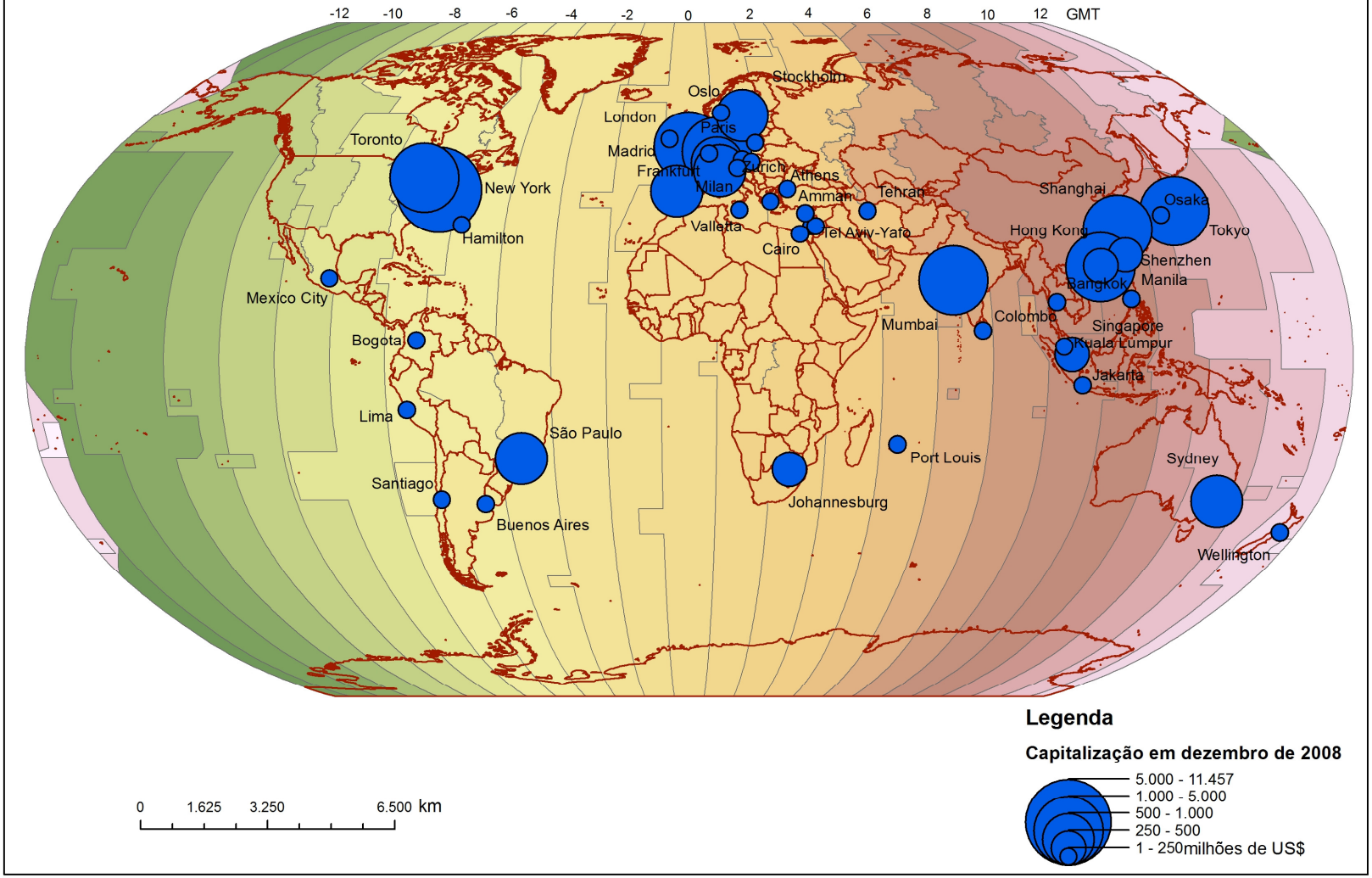
A diferenciação desses centros merece uma qualificação que explicite sua dupla inserção – no mundo financeiro global e no âmbito nacional. Sassen (*ibid.*) pontua que não se trata de enclaves, enclausurados no território, mas esclarece:

> "(...) os arranjos institucionais e as práticas profissionais envolvidas nas operações desses mercados podem também ter o efeito de desnacionalizar os centros financeiros e, portanto, constituem uma espacialidade que é distinta daquela da territorialidade nacional" (SASSEN, *id.*: 259; tradução livre da autora).

É exatamente por essas condições e especificidades que se identifica uma dinâmica multiescalar nas Bolsas de Valores, a qual contagia o espaço urbano onde se insere. Mas, nunca é demais lembrar que o alimento institucional do centro financeiro ou, dito de outra forma, a base de sua estruturação, está relacionado às decisões do país quanto à desregulamentação e abertura ao capital estrangeiro.

A seguir é possível ver o conjunto das Bolsas de Valores no mundo, pelo seu tamanho, ou seja, volume de capitalização.

Mapa 9.1 Capitalização nas Bolsas de Valores por Cidade



FONTE: ***World Federation of Exchanges*** **– WFE**
Elaboração: Laget/UFRJ

No Mapa 9.1 a capitalização das Bolsas por cidade, com dados da Federação Mundial de Bolsas de Valores (*World Federation of Exchanges* – WFE), é possível identificar a nítida concentração em três grandes núcleos – Estados Unidos, Europa e Ásia. As Bolsas de Nova York, as de Londres e Europa[67], e as de Tóquio, Xangai e Hong Kong possuem uma área de influência nítida, inclusive relacionada com o fuso horário onde estão inseridas.

A par disso, fica clara, também a concentração em quantidade e tamanho das Bolsas no hemisfério Norte, destacando-se no Sul, São Paulo e Joanesburgo. No caso da Índia, por questão de disposição no mapa, foram somadas em um mesmo ponto as bolsas de Mumbai e de Déli, dobrando o tamanho da capitalização. Ou seja, cada uma delas teria um valor de capitalização compatível com o da Bolsa de São Paulo.

Ainda que operem em tempo real, sem entraves de comunicação, seria interessante relacionar a posição geográfica desses três grupos com os fusos horários das respectivas cidades. Não é possível desconsiderar que o movimento das Bolsas da Ásia, por exemplo, possui uma defasagem de cerca de 12 horas, em relação ao dos Estados Unidos, o que pode concorrer para permitir aos investidores promover operações especulativas, influenciando e sendo influenciado pela atividade das outras bolsas. Neste sentido, é possível inferir que na hierarquização das Bolsas, ocorre uma polarização relacionada à "área de influência" de cada núcleo.

A questão do fuso horário também pode ser importante considerar quando se trata de operações com *commodities*, cujo preço é único para todas as bolsas do mundo. Vale mencionar a existência de algumas "especializações" em termos de balizamento de preços e, historicamente, a Bolsa de Chicago, orienta os preços das *commodities.* Nesse caso específico, o fuso horário desta Bolsa torna-se elemento que pode afetar o movimento das demais bolsas quanto a essas mercadorias.

---

[67] A Euronext é uma operadora do mercado financeiro europeu, com sede em Paris, criada em 2000, pela fusão das Bolsas de Amsterdã, Bruxelas e Paris, em coerência com a hamonização financeira promovida pela União Européia. Em 2006, ocorreu a fusão com a NYSE, pelo que se tornou o primeiro mercado pan-europeu. Hoje inclui também a Bolsa de Lisboa e a LIFE, Bolsa de Futuros de Londres.

No que tange, por fim, às “Bolsas do Sul”, poder-se-ia inferir que são polarizadas pelos núcleos superiores, regionais, no caso de São Paulo pelas Bolsas dos Estados Unidos, particularmente a de Nova York; Joanesburgo referir-se-ia à Bolsa de Londres e Mumbai às da Ásia. Ainda assim essa análise imediata, apoiada apenas na observação da posição geográfica e referência hierárquica pode não ser definitiva.

A relação entre a economia nacional e o movimento da Bolsa de Valores foi objeto de pesquisa realizada em 2006 por Wójcik (2007), para discutir a representatividade das bolsas em relação à economia dos países onde se localizam. Ainda que admita uma variação entre os países de acordo com situações particulares, o autor conclui que a representatividade é muito pequena. Para ele, somente as grandes empresas – ou a maioria delas – está listada em bolsa, abrem seu capital, negociam suas ações. O peso maior da economia, constituído por empresas de médio e pequeno portes não está presente nas bolsas. Assim, de uma maneira geral, as bolsas da Europa são menos representativas das economias de seus países que as dos Estados Unidos.

Lamentavelmente, a pesquisa não cobre as economias dos países do Sul. Mas, considerando a metodologia empregada, é fácil deduzir que a mesma conclusão se aplicaria a elas.[68] Conforme se observou ao longo do trabalho, o perfil das economias do Sul é fortemente concentrado – espacial e socialmente. Mais ainda, foi possível observar dentre as semelhanças entre os países das três cidades destacadas as políticas de abertura levadas a efeito no ambiente neoliberal que passou a dominar a orientação da economia mundial a partir dos anos 1980, e que contribuiu para a concentração acima referida.

A partir disso, fica claro perceber que as bolsas de valores aqui consideradas não correspondem às economias de seus países, no sentido social, ou seja, não representam o conjunto que quantitativamente mais aporta salários àquelas economias. No entanto, e esta é uma qualificação importante, essas empresas

[68] Resumidamente, pode-se dizer que a metodologia usada por Wójcik (*ibid.*) baseia-se na criação de um índice que estabelece a relação entre o número de empresas com ações negociadas em bolsa e o número de empresas do país, a partir dos menores faturamentos, digamos, superior a 50 mil euros. Em uma segunda etapa, são construídos outros índices com faixas de valores de faturamento diferentes, até chegar àquela mais representativa das empresas da bolsa, para se deduzir o que retrata no conjunto de empresas do país.

desempenham um papel crucial, na medida em que, por intermédio das cadeias produtivas a elas ligadas, interferem positiva ou negativamente na economia.

Em outras palavras, a não representatividade da bolsa de que trata Wójcik (*id.*) não diz respeito à importância e influência dela na dada economia. O maior ou menor grau de integração da economia, bem como a regulamentação e os limites impostos aos negócios da bolsa é que vão, no final das contas, aproximar ou afastar esses dois mundos.

O âmbito de interesse do presente trabalho está relacionado com o papel das bolsas de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo no processo de inserção de seus países na economia global. Portanto, não se deterá no exame do comportamento das bolsas de valores como um todo, inclusive por concentrar-se apenas nas empresas não-financeiras que nelas operam, na medida em que importa a representatividade da eventual força produtiva da economia no exterior. Ainda assim, nessa primeira abordagem, vale observar o comportamento recente das bolsas de valores das três cidades, em comparação a outras do mundo desenvolvido e em desenvolvimento, considerando todo o conjunto dessas organizações.

Desde já observa-se que na Tabela 9.1, abaixo, o percentual corresponde à relação entre o valor de mercado da Bolsa de Valores e o Produto Interno Bruto do país, acrescido dos fluxos de investimentos levantados pela bolsa para a Formação Bruta de Capital Fixo. Os valores são todos os construídos pela fonte, ou seja, o Fundo Monetário Internacional.

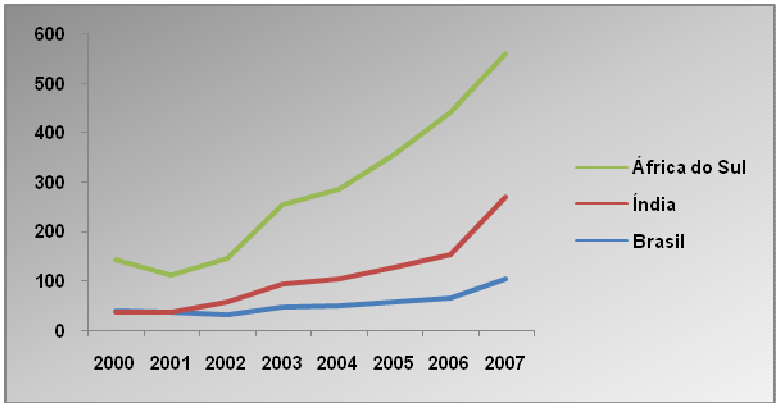
Tabela 9.1 Evolução da Relação do Valor de Mercado das Bolsas de Valores e do PIB de Economias Escolhidas (2000-2007)

País/ Cidade	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
EUA/Nova York	152,7	137,1	86,0 (*)	103	108,3	109,2	116,4	113,3
México/Cidade do México	21,8	20,4	17,05	19,6	25,4	30,8	41,2	38,9
Brasil/São Paulo	38	37,1	31,2	46	49,6	57,3	65,3	104,3
Argentina/Buenos Aires	16,1	12,4	17,7	27	26,9	26,9	24	21,9
Chile/Santiago	85,6	84,7	77,7	119,8	114,1	108,8	120	129,9
Alemanha/Frankfurt	67,8	58,1	31,2	44,9	39,7	46,1	53,8	63,4
Reino Unido/Londres	184,3	152,2	111	136,8	127,4	145	149,2	137,3
Espanha/Madri	90,3	...	63,6	86,6	82,4	90	102,8	123,7
África do Sul/Joanesburgo	104,3	74,5	88	163,1	181,3	228,1	290,3	292,5
Austrália/Sydney	97,7	104,9	91,7	115,3	118,8	118,2	143,9	142,8
Índia/Mumbai	...	...	27,2	46,8	54,2	70,6	87,8	165,3
China/ Hong Kong	383,4	312,8	286,7	456,1	527,7	591,9	904,9	1.281,10
Filipinas/Manila	33,8	28,8	24,2	29,2	34	39	55,5	71,4
Japão/Tóquio	67,3	55,4	49,5	68,8	73,3	107,4	108,3	98,8
Singapura	168,2	137	113,6	190,3	196,9	220,3	280,8	334,3
China/Xangai	...	...	...	25,5	19,1	12,7	34,2	23,9

(*) A partir de 2002 refere-se à NYSE
FONTE:FMI (IMF- *International Finance Statistics Yearbook*)

Nota-se nos dados da tabela acima o padrão entre as economias e as diferenças que se relacionam não apenas à força e porte da Bolsa, mas, também, ao ambiente institucional do país, na medida da diversidade e montante dos valores aportados para investimentos. Além disso, trata-se de informações sobre o conjunto das operações da Bolsa, ou seja, envolvem as empresas financeiras que nela operam. Desse grupo, destaca-se agora os três casos do foco da presente tese, por meio do Gráfico 9.1 que indica a trajetória dos oito anos considerados.

Gráfico 9.1 Evolução da Relação do Valor de Mercado das Bolsas de Valores e do PIB de Índia/Mumbai, Brasil/São Paulo e África do Sul/Joanesburgo (2000-2007)



FONTE: FMI (IMF - *International Finance Statistics Yearbook*)

De uma maneira tendencial há coincidência nas trajetórias. A intensidade da velocidade é que faz a diferença, com as Bolsas de Mumbai e São Paulo mais gradativas, enquanto Johanesburgo tem um incremento quase vertical, principalmente a partir do ano de 2002. O padrão de Johanesburgo acompanha o padrão das bolsas de Hong Kong e Singapura, conhecidas como economias mais abertas. Já no caso de Mumbai e São Paulo haveria uma possível mudança de postura na direção de um padrão de atividade mais intensa, particularmente, nos dois casos, a partir de 2006.

Entende-se que a análise detalhada das razões que explicam a mudança dessas trajetórias não faz parte da proposta deste trabalho. Assinala-se, tão-somente, o sinal inequívoco nos três casos de que a bolsa de valores dessas economias trabalhou nos últimos anos em ambiente de maior abertura para o exterior, indicando fluxo de investimentos em ambas as direções.

Um dos aspectos dessa abertura é o fluxo de investimentos direcionado ao exterior por parte de empresas atuantes nas bolsas de valores. Claro está que as mais comercializadas em bolsa não são necessariamente as mais ativas no exterior, mas, certamente, contribuem com o ambiente adequado, conforme comentado anteriormente, para a atividade da Bolsa e sua ligação com o mercado global.

9.1 BSE – *Bombay Stock Exchange*: a Bolsa de Valores de Mumbai

O comércio é atividade de grande importância na Índia, uma referência histórica, e nele o crédito tem um papel especial. Desde sempre os que vivem dessa atividade são alvo de privilégios e, em uma sociedade marcada pela hierarquia, ocupam posição de destaque (CADÈNE, *op. cit.*). Sendo assim, não causa surpresa o fato de que a Bolsa de Mumbai – BSE, a principal do país, já funcione desde 1875.

É a principal, porque o país conta com mais 20 bolsas regionais distribuídas em todo o território nacional, de tal forma que, praticamente cada um dos estados possui sua bolsa de cunho regional. A NSE – *National Exchange of India* (Bolsa de Valores Nacional da Índia, em tradução livre) também está situada em Mumbai, porém é bem mais nova, pois se iniciou em 1992.

A NSE foi fundada na sequência da reforma do mercado de capitais na Índia quando também foi lançada a *Securities and Exchange Board of India* – SEBI (Comissão de Valores Mobiliários e Comércio da Índia; em tradução livre), sediada em Mumbai e que conta hoje com 726 empresas listadas. Além dela, cobrindo também o território nacional, há a OTCEI – *Over-The-Country Exchange of India*, uma bolsa eletrônica ao estilo da Nasdaq, formada por empresas de médio e pequeno porte.

Ainda assim, a referência nacional e internacional é a BSE e o seu principal índice o Sensex-30 é o mais usado para avaliar o movimento da bolsa no país e no exterior. A BSE, ainda que seja a maior bolsa do mundo em número de empresas listadas – 4.700 – não tinha até o final do século passado valor de mercado equiparável ao das maiores bolsas do mundo.

O quadro anexo mostra a projeção da BSE no mundo por intermédio das empresas não-financeiras que compõem o seu principal índice. A relação total das empresas do índice está na Tabela 9.2, mas é interessante observar que das 30 que compõem o índice utilizado – composição de 29.06.2009, conforme informado na Introdução – apenas quatro são financeiras.

Quadro 9.1 Empresas Não-Financeiras do Índice SENSEX, com Locais de Investimento

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS
ACC Ltd.	Material de Construção	Índia
Bharat Heavy Electricals Ltd.	Engenharia e Eletricidade	Índia, Malta, Chipre, Líbia, Egito, Malásia, Indonésia, Arzebaijão, Nepal, Butão, Taiwan, Tailândia, Nova Zelândia, Cazaquistão, Itália, Iraque, Arábia Saudita, China, Bangladesh, Vietnã, Omã, Grécia, Gana, Zâmbia, Quênia, Tanzânia, Laos, Filipinas
Bharti Airtel Ltd.	Telecomunicações	Índia
DLF Ltd.	Imobiliário	Índia
Grasim Industries Ltd.	Têxtil e Química	Índia, Canadá, Laos, China
Hero Honda Motors Ltd.	Automotivo	Índia, Singapura, Itália, Reino Unido, Japão, EUA, Alemanha
Hindalco Industries Ltd.	Mineração e Metalurgia	Índia, Malásia, Coréia, Finlândia, Polônia, Áustria, Dinamarca, Hungria, França, Espanha, Holanda, Bélgica, Alemanha, Reino Unido, Suécia, Estados Unidos, Canadá, Austrália, Itália, Brasil
Hindustan Unilever Ltd.	Bens de Consumo não-Duráveis	Índia, Estados Unidos, Nepal
Infosys Technologies Ltd.	Tecnologia da Informação	Índia, Estados Unidos, México, Canadá, Maurício, Emirados Árabes, Hong Kong, China, Austrália, Suíça, Suécia, Rep. Tcheca, Polônia, Reino Unido, Bélgica, França, Itália, Espanha, Alemanha, Irlanda, Noruega, Holanda, Dinamarca, Finlândia, Arábia Saudita, Japão, Austrália
ITC Ltd.	Bens de Consumo não-Duráveis e Agronegócio	Índia
Jaiprakash Associates Ltd.	Material de Construção	Índia
Larsen & Toubro Limited	Bens de Capital	Índia, África do Sul, Estados Unidos, Emirados Árabes, Arábia Saudita, Catar, Kuait, Omã, Reino Unido, França, Rússia, Japão, Dinamarca, Alemanha, Suíça, Malásia, Singapura, Filipinas, China
Mahindra & Mahindra Ltd.	Automotivo	Índia, Emirados Árabes, Reino Unido, Estados Unidos, Alemanha, Singapura

Quadro 9.1 (Cont.)

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS
Maruti Suzuki India Ltd.	Material de Transporte	Índia
NTPC Ltd.	Eletricidade	Índia
ONGC Ltd.	Petróleo e Gás	Índia, Brasil, Trinidad y Tobago, Cuba, Venezuela, Colômbia, Congo, Nigéria, Sudão, Líbia, Rússia, Egito,Iraque, Síria, Irã, Turmequistão, Vietnã, Mianmar
Reliance Communications Limited	Telecomunicações	Índia
Reliance Industries Ltd.	Petróleo e Gás	Índia, Austrália, Malásia, Tanzânia, Zanzibar, Ruanda, Uganda, Quênia, Maurício, Singapura, Estados Unidos
Reliance Infrastructure Ltd.	Eletricidade	Índia
Sterlite Industries (India) Ltd.	Mineração e Metalurgia	Índia, Austrália, Tasmânia, Zâmbia, Reino Unido
Sun Pharmaceutical Industries Ltd.	Farmacêutica	Índia, Estados Unidos, Bangladesh
Tata Consultancy Services Limited	Tecnologia da Informação	Índia, México, Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, África do Sul, Botsuana, Arábia Saudita, Turquia, Irlanda, França, Espanha, Portugal, Áustria, Itália, Noruega, Dinamarca, Suécia, Suíça, Alemanha, Hungria, Polônia, Holanda, China, Japão, Hong Kong, Indonésia, Coréia, Filipinas, Singapura, Austrália
Tata Motors Ltd.	Automotivo	Índia, Reino Unido, Coréia do Sul, Tailândia, Espanha, Brasil
Tata Power Company Ltd.	Eletricidade	Índia, Maurício, Singapura, Jacarta, Chipre
Tata Steel Ltd.	Siderurgia	Índia, Costa do Marfim, África do Sul, Austrália, Moçambique, Omã, Vietnã
Wipro Ltd.	Tecnologia da Informação	Índia, México, Canadá, Estados Unidos, Brasil, Egito, Arábia Saudita, Emirados Árabes, Austrália, China, Japão, Malásia, Singapura, Taiwan, Reino Unido, Alemanha, França, Suécia, Áustria, Suíça, Benelux, Romênia, Finlândia, Portugal

FONTE:Bombay Stock Exchange <http://www.bseindia.com/>Carteira de 29.06.2009.

A composição do índice reafirma a força de Mumbai. Desde o grupo Tata, cuja família está intrinsecamente ligada à história da cidade e que se iniciou no setor têxtil, hoje se diversifica por vários outros, até o setor de tecnologia da informação pelo qual se lançou no exterior e a farmacêutica. Cabe pontuar, no entanto, que a indústria do entretenimento não está representada, sendo que a ZEE – *Entertainment Enterprises Limited* uma das maiores empresas do setor, integra o Sensex 100, o segundo índice em importância da BSE. Note-se, além disso, que o crescimento da BSE, conforme indicado no início do presente capítulo, está diretamente relacionado com o início de maior crescimento do país, ou seja, a partir do séc. XXI.

No que tange à atuação no exterior, ao final do Capítulo é feita uma análise conjunta desse aspecto considerando as três Bolsas. Cabe, no entanto, antecipar o grau de internacionalização dessas principais empresas da BSE, pois das 30, apenas nove restringem-se à Índia.[69] A concentração dos investimentos, por outro lado, como seria de esperar está voltada para a Ásia, mas também é importante na América do Norte e na Europa. É bastante limitada a atuação na América Latina.

Há outros índices na BSE que cobrem um universo maior de empresas e que poderiam, eventualmente, dar uma visão mais aprofundada das empresas indianas no exterior, mas dada a mobilidade desse quadro, importa, mais que a relação das empresas, ter uma visão geral das regiões de maior investimento e dos setores que constituem a força do país no exterior.[70]

Nesse sentido, é importante complementar o Quadro 9.1 com outra Tabela, abrangendo todas as empresas do índice, inclusive financeiras, com o peso de cada uma na composição deste mesmo índice. É o que se trata na Tabela 9.2.

---

[69] A rigor, deveriam ser computadas apenas sete nessa condição. A Reliance Infrastructure Ltd. e a Reliance Communications Limited fazem parte do Grupo Reliance, cuja atuação internacional é indiscutível no braço de Petróleo e Gás.

[70] Um exemplo claro da mobilidade do quadro das empresas no índice é o da Satyam Computer Services Ltd., empresa multinacional indiana que há um ano integrava o Sensex-30 e, por conta de irregularidades descobertas em sua contabilidade ainda em 2008, enfrentou problemas e passou o controle da empresa à Mahindra, no primeiro semestre de 2009 (Valor Econômico, 14.04.2009).

Tabela 9.2 Peso das Ações das Empresas do Sensex, com setor de atuação

ACC Ltd.	Material de Construção (cimento)	0,75
Bharat Heavy Electricals Ltd.	Engenharia e Eletricidade	3,57
Bharti Airtel Ltd.	Telecomunicações	5,04
DLF Ltd.	Imobiliário	1,25
Grasim Industries Ltd.	Têxtil, Química	1,50
HDFC	Finanças	5,10
HDFC Bank Ltd.	Finanças	1,32
Hero Honda Motors Ltd.	Automotivo	0,91
Hindalco Industries Ltd.	Alumínio e cobre	2,78
Hindustan Unilever Ltd.	Bens de Consumo não-Duráveis	5,68
ICICI Bank Ltd.	Finanças	7,60
Infosys Technologies Ltd.	Tecnologia da Informação	8,18
ITC Ltd.	B. Consumo não-Durável/Agronegócio	4,76
Jaiprakash Associates Ltd.	Material de Construção (cimento)	1,36
Larsen & Toubro Limited	Bens de Capital	7,82
Mahindra & Mahindra Ltd.	Automotivo	1,37
Maruti Suzuki India Ltd.	Automotivo	1,46
NTPC Ltd.	Eletricidade	2,28
ONGC Ltd.	Petróleo e Gás	4,32
Reliance Communications Limited	Telecomunicações	1,98
Reliance Industries Ltd.	Petróleo e Gás	15,06
Reliance Infrastructure Ltd.	Eletricidade	1,65
State Bank of India	Finanças	4,71
Sterlite Industries India Ltd.	Mineração	1,63
Sun Pharmaceutical Industries Ltd.	Farmacêutico	0,85
Tata Consultancy Services Limited	Tecnologia da Informação	1,80
Tata Motors Ltd.	Automotivo	0,68
Tata Power Company Ltd.	Eletricidade	1,69
Tata Steel Ltd.	Siderurgia	1,89
Wipro Ltd.	Tecnologia da Informação	1,05
TOTAL		100,04

FONTE:*Bombay Stock Exchange* <http://www.bseindia.com/>

A composição do índice reflete, no caso da Bolsa de Mumbai, a própria política nacional do país, uma vez que, embora na sua quase totalidade empresas com forte presença no exterior, elas são de origem indiana. Além disso, o peso dos setores é indicativo da transição da economia indiana: o setor ligado às *commodities* ainda concentra 28,81% do índice, o que equivale dizer que uma parte significativa das ações comercializadas está relacionada com esse setor, dando conta de sua importância para a economia. Segue-se o setor financeiro com peso de 18,73% e em seguida o da Tecnologia da Informação com 11,03%.

Neste último caso é interessante observar que, embora com apenas três empresas do setor, a participação de mais de 10% pode indicar um crescimento e concentração do setor. Este é seguido de perto pelo de Energia Elétrica, com 9,19%.

9.2 BM&F BOVESPA – A Bolsa de São Paulo

A primeira Bolsa de Valores a funcionar no Brasil não estava estabelecida em São Paulo e sim, no Rio de Janeiro. Tal se explica pela base governamental que orientava o comércio e contratos, cujo crescimento foi significativo com a chegada da família real ao país, instalando-se na capital, o Rio de Janeiro. Esse caráter público das bolsas brasileiras estendeu-se às demais instituições do gênero no território nacional; a rigor, as Bolsas eram entidades oficiais, ligadas às Secretarias Estaduais de Fazenda.

E foi assim com a Bolsa de Fundos Públicos de São Paulo (1895), posteriormente a Bolsa Oficial de Valores de São Paulo e, depois de 1967, Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa. A exceção a toda essa trajetória é a da Bolsa de Mercadorias de São Paulo, criada em 1917 por empresários paulistas ligados à agricultura e ao comércio. Com a reforma do setor financeiro em 1965 as bolsas foram privatizadas, ganharam uma nova dimensão e passaram a refletir nas suas localizações e funcionamento a própria tendência de concentração espacial da economia do país (RUDGE; CAVALCANTE, 1996).

Tanto é que São Paulo ganhou, em 1985, a Bolsa Mercantil & de Futuros com projeção mundial, fortalecendo-se no mercado de *commodities* e, já em 1991, fundida com sua congênere, para constituir a Bolsa de Mercadorias & Futuros – BM&F, com sede em São Paulo (RUDGE; CAVALCANTE, *id.*; site BM&F BOVESPA). Nota-se, portanto, a tendência natural, coincidente com os anos de maior abertura da economia para a fixação das atividades de bolsa em São Paulo. A partir de 2000 essa trajetória se explicita, quando a Bolsa de Valores do Rio de Janeiro passa a comercializar apenas títulos públicos; e se completa com sua compra pela BM&F, em 2002.

Em maio de 2008, a concentração da atividade entra em etapa definitiva com a fusão das duas empresas de São Paulo, formando a BM&F BOVESPA, uma

das maiores do mundo em valor de mercado. A BM&F BOVESPA reflete exatamente a posição de comando de São Paulo, ao envolver todos os setores econômicos e, consequentemente, trazer à cidade as lideranças das principais empresas do país.

Quadro 9.2 Empresas Não-Financeiras do Índice Bovespa, com os Locais de Investimento

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS
ALL - América Latina Logística	Logística	Brasil, Argentina, Chile, Uruguai
AMBEV- Cia de Bebidas das Américas	Alimentos - Bebidas	Brasil, Bolívia, Argentina, Chile, Equador, Guatemala, Paraguai, Peru, Rep. Dominicana, Uruguai, Venezuela, Canadá
Aracruz Celulose	Papel e Celulose	Brasil, China, Estados Unidos
B2W Varejo	Comércio Global Varejista	Brasil
Brasil Telecom/Telemar (OI)*	Telecomunicações	Brasil
BRASKEM	Petroquímica	Brasil
CCR Rodovias	Infraestrutura Rodoviária	Brasil
CELESC	Energia Elétrica	Brasil
CEMIG	Energia Elétrica	Brasil
CESP	Energia Elétrica	Brasil
COMGAS	Gás	Brasil
COPEL	Energia Elétrica	Brasil
COSAN	Açúcar e Álcool	Brasil
CPFL Energia	Energia Elétrica	Brasil
Cyrela	Imobiliário	Brasil, Argentina
Duratex	Material de Construção	Brasil
Eletrobras	Energia Elétrica	Brasil
Eletropaulo	Energia Elétrica	Brasil
EMBRAER	Aviação	Brasil, China, Portugal
GAFISA	Imobiliário	Brasil
GERDAU	Siderurgia	Brasil, Argentina, Canadá, Chile, Colômbia, Espanha, Estados Unidos, México, Guatemala, Rep. Dominicana, Índia, Peru, Uruguai, Venezuela

Quadro 9.2 (cont.)

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS
GOL	Transporte Aéreo	Brasil
JBS - Friboi	Alimentação - Pecuária	Brasil, Argentina, Estados Unidos, Austrália
Klabin	Papel	Brasil, Argentina
LIGHT S/A	Energia Elétrica	Brasil
Lojas Americanas	Comércio Varejista	Brasil
Lojas Renner	Comércio Varejista	Brasil
Natura	Cosméticos e Higiene	Brasil, Chile, Argentina, Peru, México, França, Colômbia, Venezuela
NET	Comunicações	Brasil
Pão de Açúcar	Comércio Varejista	Brasil
Perdigão	Alimentação	Brasil, Argentina, Holanda, Reino Unido, Romênia
Petrobras	Petróleo e Gás	Brasil, Argentina, Bolívia, Estados Unidos, México, Venezuela, Colômbia, Peru, Chile, Paraguai, Uruguai, Portugal, Senegal, Angola, Moçambique, Tanzânia, Líbia, Nigéria, Turquia, Irã, Paquistão, Índia
Rossi Residencial	Imobiliário e Construção	Brasil
SABESP	Saneamento Básico	Brasil
Sadia S/A	Alimentação	Brasil, Rússia
Cia Siderúrgica Nacional	Siderurgia	Brasil, Estados Unidos, Portugal
Souza Cruz	Tabaco	Brasil
TAM	Transporte Aéreo	Brasil, Paraguai
TELESP (Telefonica)	Telecomunicações	Brasil
TIM	Telefonia	Brasil
Comissão de Empresas Energéticas para Gestão de Viagens -COEGV	Logística de Transporte	Brasil
Ultrapar	Distribuição de gás	Brasil, Argentina, Venezuela, México, Estados Unidos

Quadro 9.2 (cont.)

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS
Usiminas	Siderurgia	Brasil
VCP - Votorantim Papel e Celulose	Papel e Celulose	Brasil
Vale - Vale do rio Doce	Siderurgia	Brasil, Canadá, Estados Unidos, Barbados, Colômbia, Peru, Chile, Argentina, Guiné, Gabão, Angola, Congo, Zâmbia, África do Sul, Moçambique, Austrália, Nova Caledônia, Indonésia, Tailândia, Omã, Índia, Afeganistão, Mongólia, Coréia do Sul, Japão, Taiwan, Filipinas, Singapura, China, Suíça, Alemanha, França, reino Unido, Pais de Gales, Noruega
VIVO	Telefonia	Brasil

(*) Considerada uma só empresa, apesar de ainda constarem como separadas no índice da Bovespa.
FONTE: BM&F Bovespa <http://www.bovespa.com.br>; Carteira Maio/Agosto 2009.

A primeira observação a ser feita diz respeito ao peso da história recente da cidade de São Paulo e sua estrutura econômica refletidas no Ibovespa. Do conjunto das 46 empresas não-financeiras que integram o índice, cinco têm atuação exclusivamente em São Paulo.[71] A relevância se coloca considerando o tamanho e a maturidade da economia brasileira, ainda mais que o Ibovespa refere-se às ações mais comercializadas em Bolsa. É possível perceber, neste sentido, os efeitos operados a partir da privatização de várias empresas públicas, de âmbito federal e estadual, como também a fusão de algumas empresas, na direção de uma concentração em vários setores.

O índice total se compõe de 54 empresas (Tabela 9.3), contando-se apenas um papel por empresa, das quais oito são financeiras. Como no caso de Mumbai, é preciso considerar que outros índices da BM&F Bovespa abrangem um universo maior de empresas, como o IBrX, com 100 empresas, ou outros mais setorializados como o INDX (empresas do setor industrial), ITEL (empresas do setor de telecomunicações) ou o ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial, reunindo empresas com perfil compatível com ações socialmente sustentáveis).

Mas a composição do Ibovespa surpreende também pela presença de 30 empresas com atuação restrita ao território nacional. Entende-se que tal fato deve ser menos indicativo de um possível fechamento da economia e mais de um padrão da abertura.

Por outro lado, não se pode desconsiderar a concentração de papéis na Bolsa, a metodologia de construção do índice e, igualmente, a menor tradição de empresas de todo o país na abertura do capital e operação em bolsa. Tanto é que a BM&F Bovespa têm um segmento denominado Novo Mercado, reunindo apenas empresas que se comprometem a adotar práticas de governança corporativa, não apenas compatíveis com a legislação, mas, também, constantes dos critérios para listagem em bolsas como a NYSE.

Assim, se considerarmos esse grupo de empresas e também o índice expandido (IBrX) vamos encontrar algumas empresas com presença certa no exterior. É o caso daquelas de construção como a Camargo Corrêa e a Norberto Odebrecht ou empresas de autopeças e material de transporte como a

[71] São elas: CESP, COMGÁS, ELETROPAULO, TELESP, SABESP. Além dessas, cabe mencionar a NOSSA CAIXA, não incluída por pertencer ao setor financeiro.

Marcopolo, a Sabó e a WEG, além de várias outras que, embora com menor penetração nacional, já se encontram investindo no exterior. Segundo a publicação do Valor Econômico Especial, de dezembro de 2007, àquelas empresas constantes do Ibovespa cabe acrescentar ainda às já citadas Camargo Corrêa, Construtora Norberto Odebrecht, Marcopolo, WEG e Sabó, as seguintes empresas: Tigre, Localiza, Metalfrio, Totvs, Duas Rodas, Método, Artecola e Kaizen.

Sem dúvida, a expansão do índice permitiria avaliar a diversificação em curso da economia brasileira. Mas, no que tange ao peso dos setores, o Ibovespa é bastante coerente com as maiores expressões setoriais, conforme se visualiza na Tabela 9.3.

Tabela 9.3 Peso das Ações das Empresas do Ibovespa, com setor de atuação

AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA	Logística	1,336
AMBEV	Alimentos - Bebidas	1,104
ARACRUZ	Papel e Celulose	0,999
B2W VAREJO	Comércio	0,759
BMF BOVESPA	Financeiro	4,242
BRADESCO	Financeiro	3,845
BRADESPAR	Financeiro	1,160
BRASIL (ON NM)	Financeiro	2,337
BRASIL T PAR (ON N1)	Financeiro	0,257
BRASIL T PAR (PN N1)	Financeiro	0,351
BRASIL TELEC	Telecomunicações	0,372
BRASKEM	Petroquímica	0,451
CCR RODOVIAS	Infraestrutura	0,591
CELESC	Energia Elétrica	0,113
CEMIG	Energia Elétrica	1,672
CESP	Energia Elétrica	0,828
COMGAS	Gás	0,106
COPEL	Energia Elétrica	0,691
COSAN	Açúcar e Álcool	0,518
CPFL ENERGIA	Energia Elétrica	0,530
CYRELA REALT	Imobiliário	1,352
DURATEX	Material de Construção	0,429
ELETROBRAS (ON)	Energia Elétrica	0,970
ELETROBRAS (PNB)	Energia Elétrica	0,944

Tabela 9.3 (cont.)

ELETROPAULO	Energia Elétrica	0,702
EMBRAER	Aviação	0,681
GAFISA	Imobiliário	0,981
GERDAU	Siderurgia	3,533
GERDAU MET	Siderurgia	0,952
GOL	Transporte Aéreo	0,648
ITAUSA	Financeiro	2,297
ITAUUNIBANCO	Financeiro	5,909
JBS - FRIBOI	Alimentação - Pecuária	0,673
KLABIN S/A	Papel	0,341
LIGHT S/A	Energia Elétrica	0,220
LOJAS AMERICANAS	Comércio	1,071
LOJAS RENNER	Comércio	0,814
NATURA	Cosméticos e Higiene	0,666
NET	Comunicações	0,781
NOSSA CAIXA	Financeiro	0,388
P.ACÚCAR-CBD	Comércio Varejista	0,537
PERDIGAO S/A	Alimentação	0,825
PETROBRAS (ON)	Petróleo e Gás	3,341
PETROBRAS (PN)	Petróleo e Gás	16,605
REDECARD	Financeiro	1,173
ROSSI RESID	Imobiliário	0,562
SABESP	Saneamento	0,406
SADIA S/A	Alimentação	1,157
SID NACIONAL	Siderurgia	3,400
SOUZA CRUZ	Tabaco	0,513
TAM S/A	Transporte Aéreo	0,627
TELEMAR (ON)	Telecomunicações	0,320
TELEMAR (PN)	Telecomunicações	0,945
TELEMAR N L (PNA)	Telecomunicações	0,294
TELESP	Telecomunicações	0,195
TIM PART S/A (ON)	Telecomunicações	0,163
TIM PART S/A (PN)	Telecomunicações	0,813
TRAN PAULIST - COEGV	Logística	0,411
ULTRAPAR	Distribuição de Gás	0,463
USIMINAS (ON)	Siderurgia	0,652
USIMINAS (PN)	Siderurgia	3,016
Votorantim Celulose e Papel	Papel e Celulose	0,600
VALE RIO DOCE (ON)	Siderurgia	3,446
VALE RIO DOCE (PN)	Siderurgia	12,155
VIVO	Telecomunicações	0,769
TOTAL		100,002

FONTE: BM&F Bovespa <http://www.bovespa.com.br>

A concentração setorial é evidente. 70,70% das ações mais comercializadas referem-se aos setores de *commodities* e financeiro (48,74% *commodities* e 21,96% financeiro). Se a esses se acrescentarem os setores de energia elétrica (6,67%) e telecomunicações (3,87%), tem-se mais de 80% do índice. Ressalta-se nesta análise a pequena expressão dos setores de manufaturados e a relação estreita de alguns deles com o agronegócio.

9.3 JSE *Securities Exchange South Africa* – A Bolsa de Joanesburgo

As notícias sobre o estabelecimento da cidade de Johanesburgo (1886) e o início da Bolsa de Valores (1887) da cidade mostram datas bastante aproximadas. A cidade já nasceu voltada para a viabilização do financiamento das atividades de exploração das minas recém-descobertas no Witwatersrand (YARTEY, *op.cit.*) e desde então tem tido importante papel na vida econômica de Joanesburgo, acompanhando o crescimento da cidade na sua condição de centro financeiro da África do Sul. Como a própria cidade e o país como um todo, é possível observar as mudanças mais recentes na Bolsa, mas, sem dúvida, ela mantém uma forte e definitiva influência do Reino Unido de uma forma geral e das bolsas dos países desenvolvidos na própria estruturação da JSE. Afinal, poder-se-ia dizer que, tendo sido constituída ainda no período pré-independência, é natural que a Bolsa servisse às atividades do colonizador inglês.

Nesse sentido, a própria ausência de mudanças significativas no funcionamento da Bolsa, até épocas mais recentes, pode ser entendida como certo isolamento da instituição em face dos acontecimentos que culminaram com o fim do *apartheid*.[72] Mas, a mudança da denominação de "*Johannesburg Stock Exchange* – JSE" para "*JSE Securities Exchange South Africa*", em 2000, é rica em significados. Joanesburgo afirma sua centralidade no país na medida em que deixa clara a extensão nacional da Bolsa, desconhecendo qualquer outra iniciativa. Além disso, reforça a parte financeira da instituição, incorporando a sua denominação o termo *securities* "porque a JSE quis expandir-se para outros produtos financeiros" (site da JSE - *history/ corporate identity*; tradução livre da autora). Em 2001, a JSE fundiu-se com a Bolsa Sul-Africana de Futuros (*South African Futures Exchange* – SAFEX; tradução livre da autora), e, já no ano seguinte, passou a ter o seu índice calculado de acordo com a Classificação Global FTSE, além de firmar acordo com a Bolsa de Londres para apoio.

[72] São praticamente inexistentes referências mais detalhadas sobre a evolução da JSE. É curiosa, no entanto, a informação sobre as sucessivas mudanças da sede da instituição dentro da cidade, cinco vezes, na verdade. Acompanhando esses endereços é possível notar que eles, gradativamente, tomam a direção norte, até fixar-se em Sandton, bairro já referido no capítulo anterior, por concentrar a parcela mais rica da cidade.

Quadro 9.3 Empresas Não-Financeiras do Índice FTSE/JSE, com os Locais de Investimento

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS	OBS
BHP BILLITON PLC	Indústria de Base	África do Sul, Austrália, México, Estados Unidos, Colômbia, Trinidad-Tobago, Paquistão, Reino Unido, Algéria, Malásia, Moçambique, Brasil, Suriname, Peru, Chile	Grande Corporação atua em variados ramos. É empresa australiana de origem que mantém sede na Austrália e é listada em várias Bolsas
ANGLO AMERICAN PLC	Mineração	África do Sul, Angola, Zimbábue, Namíbia, Rep. Democ. Do Congo, Botsuana, Brasil, Chile, Peru, Colômbia, Venezuela, Emirados Árabes, Austrália, China, Índia, Filipinas, Estados Unidos, México, Canadá, Reino Unido, Rep. Tcheca, França, Alemanha, Irlanda, Luxemburgo, Polônia, Romênia	Iniciou na África do Sul em 1917 e hoje aí tem sua maior base de operação. Sede em Londres; é listada na JSE secundariamente
SABMILLER PLC	Bebidas	África do Sul, Gana, Uganda, Tanzânia, Zâmbia, Malawi, Angola, Botsuana, Lesoto, Suazilândia, Moçambique, Peru, Colômbia, Equador, Panamá, Honduras, El Salvador, Estados Unidos, Itália, Hungria, Reino Unido, Holanda, Rep. Tcheca, Polônia, Eslováquia, Ucrânia, Rússia, Romênia, Índia, China, Austrália	Empresa sul-africana. Também listada em Londres
MTN GROUP LTD	Telecomunicações	África do Sul, Zâmbia, Uganda, Ruanda, Botsuana, Suazilândia, Nigéria, Costa do Marfim, Congo, Camarões, Benin, Gana, Guiné Bissau, Guiné, Irã, Afeganistão, Chipre, Sudão, Síria, Iêmen	Empresa sul-africana

Quadro 9.3 (cont.)

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS	OBS
SASOL LTD	Química e energia	África do Sul, Uzbequistão, Hong Kong, Nigéria, Quatar, Irã, Moçambique, Reino Unido	
ANGLO PLATINUM LTD	Mineração	África do Sul, Canadá, China, Rússia, Brasil, Zimbábue	Empresa do grupo *Anglo American*, que tem 80%
IMPALA PLATINUM HLGS LD (IMPLATS)	Mineração	África do Sul, Zimbábue	
ANGLOGOLD ASHANTI LTD	Mineração (ouro)	África do Sul, Estados Unidos, Brasil, Argentina, Austrália, Colômbia, Gana, Guiné, Mali, Namíbia, Tanzânia	
VODACOM GROUP LIMITED	Telecomunicações	África do Sul, Congo, Lesoto, Moçambique, Tanzânia	
NASPERS LTD	Comunicações	África do Sul, China, Índia, Leste Europeu, África Subsaariana, Singapura, Rússia, Holanda, Brasil	
GOLD FIELDS LTD	Mineração (ouro)	África do Sul, Gana, Austrália, Peru	
KUMBA IRON ORE LTD	Mineração	África do Sul	*Anglo American* detém maior parte da empresa
ARCELORMITTAL SA LTD	Mineração	África do Sul	Empresa do Grupo AcelorMittal
HARMONY G M CO LTD	Mineração	África do Sul, Papua Nova Guiné	
LONMIN P L C	Mineração	África do Sul	
BIDVEST LTD ORD	Logística, Imobiliário e outros	África do Sul, Namíbia, Singapura, Austrália, Hong Kong, China, Reino Unido, Bélgica, Holanda, Emirados Árabes	
SHOPRITE HLDGS LTD ORD	Comércio Varejista	África do Sul	
EXXARO RESOURCES LTD	Mineração	África do Sul, Namíbia, Austrália, China	
AFRICAN RAINBOW MINERALS	Mineração	África do Sul, Zâmbia, Rep. Democrática do Congo, Namíbia	
TIGER BRANDS LTD ORD	Alimentação	África do Sul	

Quadro 9.3 (cont.)

NOME EMPRESA	SETOR	PAÍSES ONDE POSSUI INVESTIMENTOS	OBS
GROWTHPOINT PROP LTD	Imobiliário	África do Sul, Namíbia	
TELKOM SA LTD	Comunicações	África do Sul, Nigéria	
PRETORIA PORT CEMNT	Cimento, cal	África do Sul, Botsuana, Zimbábue	
PIK N PAY STORES LTD	Comércio Varejista	África do Sul	
LIBERTY INTERNATIONL PLC	Comércio e Imobiliário	Reino Unido	Pelo que foi possível entender, trata-se de empresa imobiliária que está fortemente firmada no ramo de shopping centers em Londres. Ao que parece apenas é listada também na JSE
ASPEN PHARMACARE HLDGS.	Farmacêutica	África do Sul, Austrália, Reino Unido, Índia, Brasil, México, Venezuela, Quênia, Tanzânia, Uganda, Maurício	

FONTE: *Johannesburg Stock Exchenge* – JSE <http://www.jse.co.za/> Carteira de Junho 2009.

Foi também em 2001 que a JSE decidiu iniciar um processo de adequação de seu modelo de comercialização de valores e cálculo de índices ao utilizado na Europa. Tal processo foi concluído no final do mesmo ano, de tal maneira que, a partir de 2002, a Bolsa segue o sistema FTSE de Classificação Global e opera em tempo real, sendo seus índices comparáveis a quaisquer outros do mundo.

Yartey (*op.cit.*) comenta que essas transformações permitem que as informações sobre os instrumentos e papéis comercializados na JSE possam circular em todo o mundo via Bolsa de Londres. É possível, portanto, ponderar quanto à vinculação de Joanesburgo a Londres. O mesmo autor informa que entre 1990 e 2004 a JSE perdeu mais de 300 empresas listadas que resolveram operar apenas na Bolsa de Londres, afinal sua listagem principal (YARTEY, *id.*). Deduz-se a partir disso a composição da Bolsa e, mais particularmente, da economia sul-africana, ainda fortemente atrelada à mineração e aos capitais, principalmente ingleses, que historicamente exploram o rico solo do país.

Assim a composição do índice JSE/FTSE *Top* 40 não apresenta surpresas em relação a essa perspectiva e em tudo corresponde à base econômica de Johanesburgo: das 40 empresas do índice *TOP* 40, 14 são do setor financeiro e das restantes 11 são empresas do setor de mineração. Mais ainda, fica claro o peso de grandes corporações transnacionais que só secundariamente são listadas na JSE, razão porque houve-se por bem acrescentar uma coluna com informações sobre os casos mais destacados. A Tabela 9.4 completa esse quadro.

Tabela 9.4 Peso das Ações da Empresas do FTSE-JSE, com setor de atuação

BHP BILLITON PLC	Bens de Capital	16,25
ANGLO AMERICAN PLC	Mineração	11,65
SABMILLER PLC	Bebidas	7,37
MTN GROUP LTD	Telecomunicações	8,08
SASOL LTD	Química e Energia	7,26
ANGLO PLATINUM LTD	Mineração	2,00
STANDARD BANK GROUP LTD	Finanças	4,76
IMPALA PLATINUM HLGS LD	Mineração	4,61
ANGLOGOLD ASHANTI LTD	Mineração	4,59
COMPAGNIE FIN RICHEMONT	Finanças	3,46
VODACOM GROUP LIMITED	Telecomunicações	0,88
NASPERS LTD -N-	Comunicações	2,91
FIRSTRAND LTD	Finanças	2,18
GOLD FIELDS LTD	Mineração	2,71
ABSA GROUP LIMITED	Finanças	1,30
KUMBA IRON ORE LTD	Mineração	0,70
OLD MUTUAL PLC	Finanças	1,97
ARCELORMITTAL SA LTD	Mineração	0,80
NEDBANK GROUP LTD	Finanças	0,79
HARMONY G M CO LTD	Mineração	1,56
SANLAM LTD	Finanças	1,42
LONMIN P L C	Mineração	0,20
REMGRO LTD	Finanças	1,21
BIDVEST LTD ORD	Logística, Imobiliário	1,18
INVESTEC PLC	Finanças	0,72
INVESTEC LTD	Finanças	0,44
SHOPRITE HLDGS LTD ORD	Comércio Varejista	1,14
EXXARO RESOURCES LTD	Mineração	0,22
RMB HOLDINGS LTD	Finanças	0,76
AFRICAN RAINBOW MINERALS	Mineração	0,40
TIGER BRANDS LTD ORD	Alimentação	0,91
AFRICAN BANK INVESTMENTS	Finanças	0,79
REINET INVESTMENTS SCA	Finanças	0,75
GROWTHPOINT PROP LTD	Imobiliário	0,72
TELKOM SA LTD	Comunicações	0,36
PRETORIA PORT CEMNT	Cimento e cal	0,68
PIK N PAY STORES LTD	Comércio Varejista	0,33
LIBERTY INTERNATIONAL PLC	Comércio, Imobiliário	0,66
ASPEN PHARMACARE HLDGS.	Farmacêutico	0,65
LIBERTY HOLDINGS LTD ORD	Finanças	0,32
DISCOVERY HOLDINGS LTD	Finanças	0,31
TOTAL		100,00

FONTE: *Johannesburg Stock Exchange* - JSE <http://www.jse.co.za/>

Quase 50% das ações do principal índice da JSE (45,69%) estão referidas a empresas ligadas ao setor de *commodities*, vale dizer à mineração. Acrescenta-se 18,72% do setor financeiro, e mais 8,96% de telecomunicações, com o que se chega a 73,37% das ações concentradas em três setores da economia. Duas empresas dos setores de Bebidas e Química com pouco mais de 7% cada uma merecem destaque, ainda mais por representarem setores tradicionais e que continuam a ter expressão no país.

Todas essas informações apenas reforçam a centralidade de Johanesburgo e o papel que representa, via JSE, na economia da África do Sul. Entre tantas corporações, seis empresas atuam apenas em território nacional, duas delas, subsidiárias de corporações transnacionais, que demonstram força e destaque suficientes para constarem isoladas do índice. A exemplo da BSE e da BM&F Bovespa, a JSE também possui índices expandidos, a rigor uma extensão, além do *TOP*, dentro do FTSE, designados na relação das empresas como MIDC e SMLC, em que se acomodam as empresas de menor porte. Da mesma forma é possível dispor de vários outros índices setoriais como o RESI, apenas para empresas ligadas à mineração, financeiro, industrial, etc.

No que diz respeito à atuação fora da África do Sul, principalmente, entende-se que é difícil, quando não impossível, destacar os investimentos que configuram a força e relação do país, via Joanesburgo. Os *sites* dos conglomerados nos quais se obtém esse tipo de informação não discriminam a que empresa ou subsidiária está relacionado o determinado investimento. Ainda assim, é objetiva a informação sobre a presença da corporação na África do Sul e nos demais países destacados, podendo-se estabelecer, a partir daí, uma regionalização bastante aproximada.

9.4 O Papel das Bolsas das Cidades Mundiais do Sul na Economia Mundial

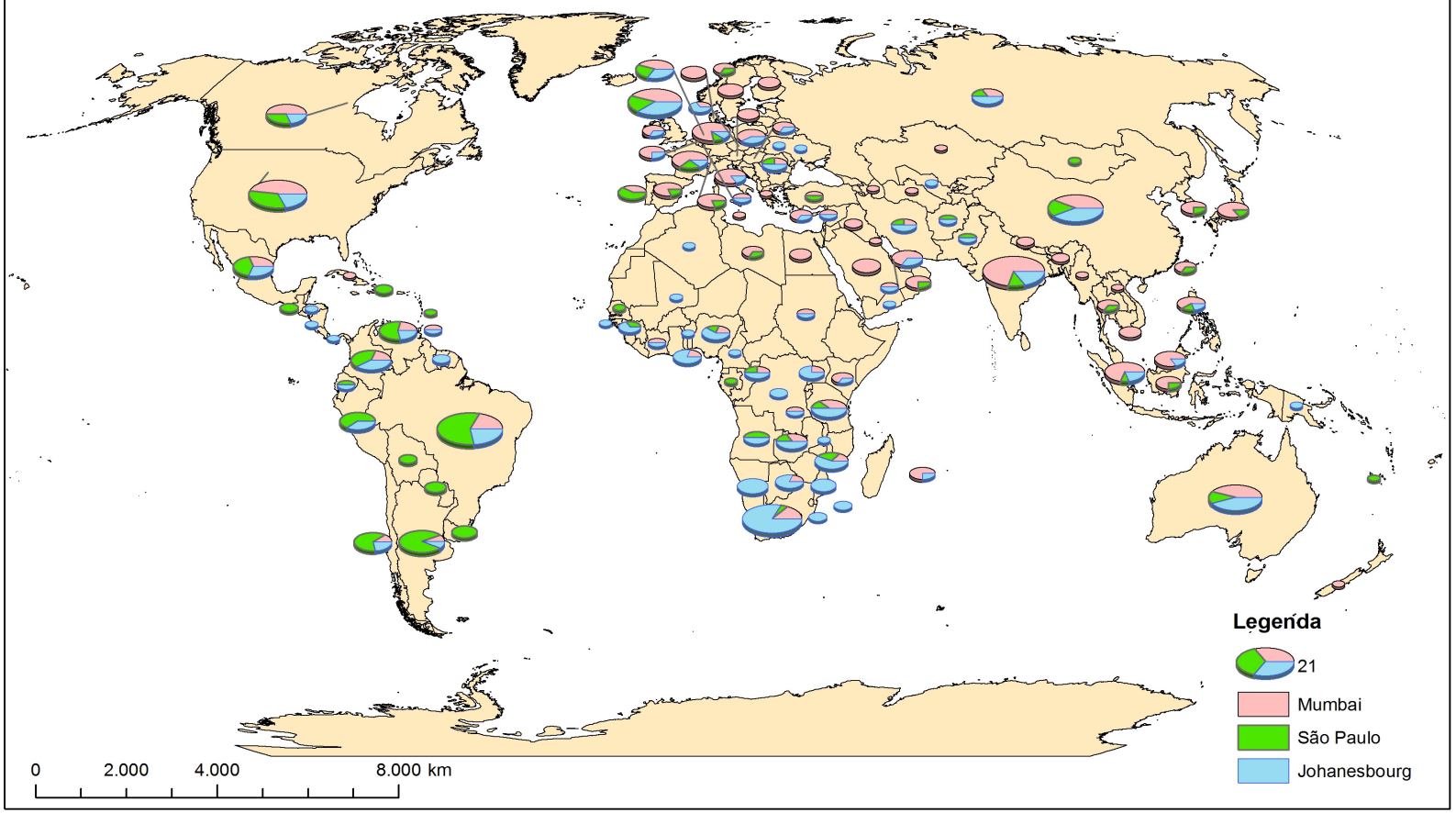
A descrição e análise realizada nos itens anteriores sobre as Bolsas de Valores de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo mostraram a composição de seus índices principais, destacando nas suas empresas constituintes os setores econômicos mais representativos e os investimentos no exterior. Vale observar a extrema diversidade de perfis, bem como formas de regionalização, de tal maneira que seria possível identificar três claros padrões, com respectivas áreas de influência ou de mercado.

A presença dessas empresas vai além dos limites da polarização Norte-Sul, ainda que a regionalização seja mais forte no contexto continental ao qual cada uma delas pertence.

Além disso, é igualmente expressiva a presença de investimentos dos três países entre si, sugerindo senão uma estreita cooperação, pelo menos áreas de complementaridade, que iniciativas como a do IBAS e a atuação conjunta em fóruns internacionais só tenderão a aumentar.

O Mapa 9.2 permite uma visão simultânea dos investimentos das empresas dos principais índices das três Bolsas no mundo, segundo o seu peso por país.

Mapa 9. 2 Distribuição espacial dos investimentos das empresas por bolsa



FONTE: Quadros 9.1; 9.2 e 9.3
Elaboração: Laget/UFRJ

A regionalização dos investimentos das empresas das três Bolsas é bastante perceptível. As empresas do Sensex (Bolsa de Mumbai) concentram seus investimentos no Oriente Médio, Ásia e Europa. Mas estão igualmente presentes na Austrália e penetram as Américas. As empresas do Ibovespa (Bolsa de São Paulo) claramente predominam na América do Sul, com destaque para a área do Mercosul, além de presença expressiva também na América Central e do Norte. Já as empresas da Bolsa de Joanesburgo estão concentradas na África, mas também têm peso na Europa Oriental, Europa e Austrália. Com menor destaque encontram-se também na América do Norte.

Aliás, observando o mapa como um todo, é interessante notar como a América do Norte acolhe igualmente as empresas das três Bolsas. Neste mesmo sentido, é possível identificar países-chave no sentido de investimentos das empresas, como é o caso da China, do Reino Unido e, em menor medida, da Austrália, Alemanha, Colômbia.

Ao traçar-se a mesma linha da Comissão Brandt fica clara a inserção das empresas das bolsas dessas três cidades nos denominados países do Norte, ainda que a de Mumbai apresente-se mais destacada. Aliás, com relação à regionalização desta Bolsa, impossível não perceber a “distância” para com os países da fronteira oeste, indicando uma influência das questões políticas na área dos investimentos.

Já o domínio das empresas da Bolsa de Joanesburgo na África Subsaariana sugere mais do que uma liderança regional, o domínio da mineração que vem explorando as possibilidades abertas nos países do continente africano. Mas ainda há claros espaços a preencher que nem as incursões das empresas da BM&FBovespa, nem as de Mumbai chegam a completar.

Por fim, de uma maneira geral, é possível setorializar a localização dos investimentos, à luz dos comentários sobre a composição setorial de cada uma das Bolsas, complementada com o quadro de investimentos externos das diferentes empresas. Neste caso, o domínio dos setores de *commodities* no caso das Bolsas de São Paulo e Joanesburgo é total. Ainda assim, é possível identificar no entorno próximo, vale dizer, a América do Sul e a África Subsaariana

outros setores na área de manufaturados e telecomunicações, para a BM&F Bovespa e JSE, respectivamente.

Já a Bolsa de Mumbai, além do setor de *commodities* acrescenta o de tecnologia da informação, demonstrando a maturidade deste setor no país, o que lhe permite alçar voos mais altos.

Com a intenção de estabelecer a relação do desempenho histórico das bolsas de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo com as principais bolsas do mundo foi levantado o desempenho mensal dos principais índices dessas bolsas, de 1995 até o final de 2008, e estabelecido o cálculo de correlação entre eles. O resultado se expressa na matriz da Tabela 9.5.[73]

Tabela 9.5 Matriz de Correlação do Desempenho dos Principais Índices de Bolsas de Valores Selecionadas (1995-2008)

	Nova York	**Londres**	**Tóquio**	**Frankfurt**	**Singapura**	**São Paulo**	**Mumbai**	**Joanesburgo**
Nova York	**1,000**	-0,032	0,133	-0,204	0,382	0,765	0,691	0,714
Londres	-0,032	**1,000**	0,053	0,918	-0,332	-0,472	-0,475	-0,514
Tókio	0,133	0,053	**1,000**	0,111	0,087	0,261	0,378	0,276
Frankfurt	-0,204	0,918	0,111	**1,000**	-0,345	-0,573	-0,567	-0,603
Singapura	0,382	-0,332	0,087	-0,345	**1,000**	0,740	0,692	0,705
São Paulo	0,765	-0,472	0,261	-0,573	0,740	**1,000**	0,972	0,979
Mumbai	0,691	-0,475	0,378	-0,567	0,692	0,972	**1,000**	0,971
Joanesburgo	0,714	-0,514	0,276	-0,603	0,705	0,979	0,971	**1,000**

FONTE: *World Federation of Exchanges*. Disponível em: <http://www.world-exchanges.org/WFE/home.asp?action=document&menu=10> Acesso em: 25 jan. 2009.

Em primeiro lugar, há uma correlação positiva significativa das três bolsas sob estudo com a Bolsa de Nova York, mas não com a Bolsa de Londres, com a qual todas mantêm correlação negativa. Esse indicador poderia contrariar, as análises possíveis no caso da JSE, seja pela influência histórica já comentada, seja pela forte presença de empresas listadas em ambas as bolsas.

Da mesma maneira, a correlação com a Bolsa de Frankfurt é de igual maneira fracamente correlacionada. Já as bolsas asiáticas apresentam uma correlação positiva com Mumbai, São Paulo e Joanesburgo, principalmente a Bolsa de

[73] Os dados básicos constam do Anexo IV.

Singapura, com indicadores em torno de 0,7, pouco abaixo dos índices apresentados para com Nova York.

O que, no entanto, ressalta-se na análise da Tabela 9.5 é o grau de correlação entre as três bolsas, atingindo índices superiores a 0,9. A questão está certamente referida aos setores de mais forte atuação das bolsas, de acordo com as coincidências acima expostas, uma vez que a correlação indica uma mesma direção de negócios.

Nesse sentido, a Tabela 9.6 da Matriz de Correlação dos preços de *commodities* com os índices das Bolsas de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo confirma o comentário acima e a predominância do setor no movimento mais expressivo dessas bolsas.

Tabela 9.6 Matriz de Correlação dos Preços de *Commodities* e os Índices das Bolsas de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo

	Commodities	**São Paulo**	**Mumbai**	**Joanesburgo**
Commodities*	**1,000**	0,945	0,919	0,936
São Paulo	0,945	**1,000**	0,972	0,979
Mumbai	0,919	0,972	**1,000**	0,971
Joanesburgo	0,936	0,979	0,971	**1,000**

(*) Índice de Preços de *Commodities* do Fundo Monetário Internacional
FONTE: Bolsas de Valores de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo

Ainda que com valores bastante aproximados, o Ibovespa apresenta a maior correlação, seguido do FTSE-JSE. Observa-se, neste ponto, que enquanto a JSE está principalmente relacionada à mineração, o quadro de *commodities* em que opera a BM&FBovespa é bem mais diversificado, justificando o vínculo mais forte com o setor.

A análise das bolsas das cidades do Sul parecem demonstrar que há uma coerência, certa analogia entre as três instituições não obstante a distância entre as três cidades e seus respectivos países. Importa assinalar o significado dessa similitude em termos de um padrão que há um tempo remete à história e à base econômica e institucional construída pelos países e expressa nas cidades.

Mais ainda, ressalta-se que, mesmo sem espelhar em sua melhor imagem a estrutura da economia do país, as Bolsas de Valores de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo expressam a sua presença no exterior e permitem identificar não apenas setores de liderança, mas regiões de influência e eixos de penetração.

Conclusões da Parte III

As dinâmicas que promoveram uma reorganização da economia mundial reforçaram o papel da cidade, seja no nível nacional com a consolidação da rede urbana nos países em desenvolvimento, seja no nível global com destaque conferido a grupos de cidades com diferentes níveis e setores de especialização e integração.

As cidades mundiais do Sul despontam histórica e modernamente como articuladoras da rede e da economia nacionais, estruturando-se também como o *locus* adequado urbano-organizacional, institucional e econômico para estabelecer a relação do país com o exterior. Nessas cidades, a Bolsa de Valores é a instituição multiescalar que espelha tal relação, mostrando tanto a face do momento econômico e institucional do país como sua capacidade, direção e intensidade na inserção no mundo global.

PARTE IV – CONCLUSÕES

A motivação primeira desta tese foi a observação das transformações ocorridas na organização espacial do mundo e, nesse contexto, o papel desempenhado pelas cidades mundiais situadas na porção menos desenvolvida. Partiu-se da complementaridade de duas categorias espaciais – Estado e Cidade – e da observação de sua atuação, considerando o novo ambiente globalizado que contribuiria para aquelas transformações.

Na verdade, Estados-Nação e cidades movimentam-se em redes distintas na escala nacional e global, com inúmeras interseções, na medida em que os Estados se articulam, principalmente, na esfera das instituições públicas, e as cidades estão referidas mais de perto às redes privadas. A par disso, a regulamentação própria dos países tem um duplo alcance, pois se aplica à dimensão nacional interferindo nas ações das empresas, e, no caminho inverso, envolve posições na escala global que repercutirão na esfera nacional.

Dessa maneira, é possível dizer que a construção do sistema capitalista, na sua expressão espacial, estabeleceu-se sobre o Estado e a Cidade de forma complementar, e dando lugar a sucessões de hegemonias, uma expressão dos poderes político e econômico combinados e refletidos espacialmente. Por isso, quando a crise do modelo de paridade-dólar, nos anos 1970, provocou a pressão pela abertura das economias menos desenvolvidas, repercutiu tanto no Norte desenvolvido quanto no Sul subdesenvolvido.

No novo ambiente globalizado, Estados e cidades do chamado Sul passam a participar e interagir mais intensamente com a porção econômico-financeira do Norte. Entende-se que ocorre uma mudança na lógica geoeconômica da integração, até então baseada na divisão de trabalho do sistema capitalista, de fabricantes de manufaturas e fornecedores de matérias primas. A integração a partir daí configurada incluiria novos fatores e características, entre os quais cumpre destacar:

a) as instituições do país em desenvolvimento não apenas fazem dele um ambiente adequado para o investimento trazido por corporações transnacionais do exterior, mas também para o seu próprio desenvolvimento, com regulação

destinada aos interesses internos e/ou regionais. Tais orientações passam a ter um alcance estratégico não necessária e exclusivamente relacionado com a parte econômico-financeira, mas sim voltadas para diretrizes de cooperação tecnológica, de planejamento, de segurança, cultura etc. Com isso, o Estado passa a considerar também, no conjunto de sua posição nacional e mundial as relações de sua rede interna de cidades com outras redes, de alcance global, inclusive especializadas;

b) a posição nos fóruns internacionais passa a incluir alianças e negociações com os outros países diversificando-se as alternativas nesse sentido. Para além dos blocos econômicos, firmam-se acordos bilaterais e criam-se grupos de países integrados apenas com nações do Sul, segundo diferentes interesses e para distintos propósitos. Os G-20, G-5, G-8 + 4, G-33, Grupo ACP (África, Caribe e Pacífico), Grupo dos Países de Menor Desenvolvimento Relativo (PMDRs), Grupo Africano, Grupo das Economias Pequenas, Vulneráveis (EPVs), o Grupo NAMA-11 (Acesso aos Mercados de Produtos Não Agrícolas) multiplicam instâncias e recortes regionais para construir estratégias próprias de atuação com vistas ao alcance de vantagens para os seus integrantes. A independência dos Estados, nesses casos, resulta em uma atuação pragmática, baseada no princípio da multilateralidade. O Diálogo Índia-Brasil-África do Sul é paradigmático em relação ao tipo de postura dos Estados-Nação do Sul;

c) no contexto global o tamanho do mercado passa a ter uma importância estratégica, conduzindo, em muitos casos, os interesses de investimento do exterior. Considerando o progressivo esgotamento dos mercados dos países desenvolvidos, passa a interessar a superação da pobreza das largas regiões do Sul, para que elas se transformem em mercado consumidor, integrando-se ao chamado mundo global. Assim, é impossível não relacionar, também, a importância adquirida pelo Sul, com o fato de que os países em desenvolvimento respondem por 80% da população do planeta. Tanto é que os destaques conferidos aos países do mundo em desenvolvimento e sua condição estratégica não raro estão referidos às nações entre eles com maior grau de desenvolvimento, combinado com amplo contingente populacional;

d) distintos níveis de comando e influência passam a coexistir e se relacionar entre diferentes escalas de poder. A estrutura em rede define a organização e a

dinâmica da economia mundial e a regionalização passa a incluir cooperação e mesmo competição em fóruns e instâncias diversas;

e) a definitiva ligação entre os setores produtivo e financeiro assume uma dimensão global via mercados financeiros, incluindo as Bolsas de Valores dos países em desenvolvimento e dando aos seus principais centros econômicos visibilidade e participação em redes financeiras globais.

Essas dinâmicas estão sendo especialmente sentidas e repercutidas nas cidades. Nos países em desenvolvimento a urbanização entra em fase de amadurecimento e a rede urbana nacional que estrutura a economia, passa a considerar a função da cidade no sistema em que, além da hierarquia, há um ambiente de especialização e de relação com redes globais.

Nesses países, a trajetória recente no sentido da abertura econômica reflete-se na conformação de suas metrópoles-líderes na economia, desencadeando um processo de desindustrialização, terceirização e financeirização, implicando a construção de um arcabouço urbano que suporta a concentração de sedes de corporações e serviços especializados. Passam a se equiparar a outras metrópoles mundiais com idênticas características e funções e a integrar uma rede de cidades ditas mundiais, dada sua especialização como centros de decisão e intenso relacionamento entre si.

Nos países em desenvolvimento, ser uma cidade mundial é algo identitário, historicamente construído. Mumbai, São Paulo e Joanesburgo não são capitais de seus países, mas têm uma liderança histórica na sua economia, concentrando capitais e desde sempre sediando Bolsas de Valores. A trajetória dessas três cidades é particularmente semelhante, ainda que as realidades e a base histórica dos seus países sejam muito diferentes. Cresceram como cidades fragmentadas – elite e pobreza – dominadas por uma classe capitalista nacional (ou do colonizador, no caso de Joanesburgo), concentrando o capital necessário à industrialização. Com isso, acolheram e estimularam a instalação de fábricas e a migração em massa de trabalhadores, o que fez aumentar rapidamente o seu tamanho.

Tais características fizeram-nas metrópoles de difícil administração, a ponto de terem recorrido à mesma “solução” no sentido de criar uma instância de

gerenciamento envolvendo uma região maior no entorno – fosse ela a Grande Mumbai, a Região Metropolitana de São Paulo ou ainda, o Conselho Metropolitano da Grande Joanesburgo. Coincidindo com as decisões do Estado pela abertura da economia, envolvendo os processos de privatização, de crescimento dos investimentos estrangeiros diretos, amplia-se, também, a presença do capital financeiro e o valor capitalizado em suas Bolsas de Valores.

Mas as cidades mundiais do Sul são parte integrante de países em desenvolvimento. Ainda que cada vez mais ocupem pontos de destaque na rede mundial de cidades e sejam estratégicas para vários setores da economia mundial, elas ainda mantêm sua dicotomia básica e exibem problemas sociais intensos, quer na proliferação de favelas, quer em deficiências de infraestrutura e segurança. As dificuldades da gestão somente aumentam diante da intensificação de dinâmicas relacionadas à especulação imobiliária, igualmente típica de núcleos disputados por serviços e lucros financeiros.

A Bolsa de Valores nessas cidades é uma síntese da dimensão multiescalar de ligação da economia nacional com a economia mundial. Um lugar físico, submetido inclusive a horário fixo, não obstante a dimensão virtual em que se operam os fluxos financeiros, que recebe influência do exterior e a desdobra para a economia nacional e, em bem menor medida, pode também definir algumas posições de outros mercados.

Assim, o índice que congrega as empresas cujas ações são as mais negociadas nas Bolsas reproduzem a economia da cidade e do país, pelo menos nos seus setores mais destacados e, inclusive, pela concentração de sua riqueza. O desempenho dos seus índices correlaciona-se com a variação dos preços das co*mmodities* no mercado global, pois este é ainda o setor de maior peso, sendo São Paulo e Joanesburgo mais diretamente afetadas que Mumbai. Por outro lado, a distribuição espacial dos investimentos provenientes das empresas dos índices das bolsas revela uma dimensão espacial compatível com a relação do país em seu entorno regional próximo.

Os investimentos das empresas das bolsas de São Paulo e Joanesburgo têm um claro padrão de predomínio na América do Sul e na África Subsaariana, respectivamente, reforçando as iniciativas e própria liderança de seus países nos

blocos econômicos da região. O caso de Mumbai, provavelmente por conta das dificuldades políticas mantidas com a sua fronteira oeste, direciona mais o seu investimento para o leste, os países asiáticos do sul e o Oriente Médio. Mais que isso, a diversificação dos investimentos das empresas da Bolsa de Mumbai fazem-nos penetrar largamente na Europa, em decorrência de seu progresso na tecnologia da informação, cujas empresas encontram maior diversidade de mercados.

É preciso, no entanto, atentar que o crescimento das economias da Índia, Brasil e África do Sul muito naturalmente reforçará as respectivas Bolsas de Valores, em que o crédito negociado com menos encargos pode animar maior número de empresas a abrir seu capital. Aliás, fora dos maiores índices estudados neste trabalho, existem outros mais expandidos cujas empresas integrantes cada vez mais buscam investir fora do país. No âmbito da presente tese não se tratou das operações financeiras na Bolsa de Valores, embora não se descarte sua relação com a cidade e as implicações para o país, seja em termos das instituições envolvidas, seja na vinculação com as demais Bolsas do mundo.

Esse aspecto, aliás, sugere imediatamente a questão da crise das Bolsas de Valores iniciada nos Estados Unidos e que contaminou a economia do mundo a partir do segundo semestre de 2008. A rigor, este trabalho já estava em curso quando da ocorrência da crise mundial, com quebra de instituições financeiras e grandes corporações, pondo a descoberto padrões de funcionamento do mercado financeiro com alto grau de risco e especulação.

A total imbricação entre o setor produtivo e o financeiro, da mesma maneira que o grau de integração das economias no mundo, naturalmente envolveram as Bolsas de Mumbai, São Paulo e Joanesburgo bem como seus países. No entanto, ainda que não caiba antecipar situações e analisar consequências diretas para as três cidades aqui abordadas e seus países, é possível fazer algumas inferências de caráter geral e relacionadas com os assuntos aqui abordados.

Em primeiro lugar, os chamados emergentes – ou parte significativa do Sul – já são definitivamente integrados como não apenas importantes, mas cruciais para o futuro da economia mundial. Ainda que a China e a Índia sejam referidas como economias diferenciadas, outros países emergentes, entre eles o Brasil,

são apontados como exemplo de nações que estão tendo recuperação mais rápida e menos traumática, graças a instituições fortes. As Bolsas de Mumbai e São Paulo já operam em níveis pré-crise, a menos de seis meses do pior momento.

Em segundo lugar, em decorrência desse desempenho dos emergentes, é possível ver o mundo, cada vez mais multipolar, embora, pela desigualdade econômica interna ainda existente nesses países, não seja possível falar de maior homogeneidade.

Enfim, não obstante a confirmação do papel fundamental das cidades e, mais ainda, das cidades mundiais como centros de decisão global, impossível não concordar que o Estado continua dividindo o protagonismo da condução do mundo. No momento em que as análises acentuam o papel das instituições e de como podem fazer a diferença, são os Estados-Nação que possuem o instrumental e a legitimidade para introduzirem as mudanças necessárias. No entanto, mais do que nunca, as nações desenvolvidas precisam completar as medidas de caráter interno com outras, tomadas em conjunto na esfera global. Preferencialmente, com a participação de representantes dos países do Sul.

ANEXOS

ANEXO I

BLOCOS ECONÔMICOS

BLOCO	Países Integrantes	População(em mil)/PIB pcap	PIB 2005 (em US$ bi)	Coef. Vari	Objetivos	Data Fund
Associação dos Estados do Caribe - AEC	Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Rep. Dominicana, São Cristóvão e Névis, Sta. Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trindade e Tobago, Venezuela	250.400 4.920,52	1232,1	0,02	Fortalecer a cooperação regional e a integração, para ampliar o espaço econômico na região, preservar a integridade ambiental e promover o desenvolvimento sustentável do Grande Caribe	1994
Associação Latino-Americana de Integração - ALADI	Argentina, Bolívia, Brasil, Chile Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela	503.400 4.579,06	2305,1	1,5	Continuar ALALC (1960) para implantar mercado comum latino americano	1980
Alternativa Bolivariana para as Américas - ALBA	Cuba, Bolívia, Venezuela, Equador, São Vicente e Granadinas, Antígua e Barbuda, Honduras, Nicarágua	47.100 3.866,24	182,1	0,56	Criar formas de integração para compensar assimetrias entre países do hemisfério	2004
Área de Livre Comércio das Américas - ALCA	Antígua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Equador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Rep. Dominicana, São Cristóvão e Névis, Sta. Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trindade e Tobago, Uruguai, Venezuela	869.400 18.414,77	16009,8	0,03	Eliminar progressivamente as barreiras ao comércio e aos investimentos no continente	1994

FONTE: Dados: Banco Mundial (http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/) e IndexMundi (http://www.indexmundi.com/); cálculos da autora. Objetivos e datas: sites das organizações citados nas Referências Bibliográficas. Acesso em janeiro-março de 2007

BLOCO	Países Integrantes	População(em mil)/PIB pcap	PIB 2005 (em US$ bi)	Coef. Vari	Objetivos	Data Fund
Acordo Comerc. sobre Rel. Econômicas entre Austrália e Nova Zelândia - ANSCERTA	Austrália, Nova Zelândia	24.400 33.213,11	810,4	0	Reforçar comércio bilateral em produtos e serviços	1982
Fórum Econômico da Ásia e do Pacífico - APEC	Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Cingapura, Coréia do Sul, Estados Unidos, Filipinas, Hong-Kong (China), Indonésia, Japão Malásia, México, Nova Zelândia, Papua Nova Guiné, Peru, Rússia, Tailândia, Taiwan, Vietnam	2.596.800 9.636,51	25024,1	0,94	Estabelecer o livre comércio entre os países desenvolvidos do Bloco até 2010 e com os demais até 2020, visando a estabilidade, segurança e prosperidade para os povos da área.	1993
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	Brunei, Camboja, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Tailândia, Vietnam	515.500 1.732,18	955,3	0,94	Atuar na Economia, na Segurança e no setor Sócio-Cultural, e formar área de livre comércio para maior integração regional	1967
Mercado Comum e Comunidade do Caribe - CARICOM	Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica Granaada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trindade e Tobago	15.300 2.868,42	43,6	1,4	Promover o desenvolvimento dos membros em todos os setores e constituir um mercado comum	1973
Associação Européia de Livre Comércio - EFTA	Inslândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça	12.300 54.113,82	665,6	1,1	Área de livre comércio que busca firmar acordos do gênero com outros parceiros	1960
Mercado Comum Centroamericano - MCCA	Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá	39.600 2.487,37	98,5	0,74	Estabelecer área de livre comércio e promover integração centroamericana	1961
Mercado Comum do Sul - MERCOSUL	Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai, Venezuela	261.400 4.336,10	1141,3	1,4	Integrar os Membros pela livre circulação de fatores produtivos, bens e serviços	1991

BLOCO	Países Integrantes	População (em mil)/ PIB pcap	PIB 2005 (em US$bi)	Coef. Vari	Objetivos	Data Fund
Acordo de Livre Comércio da América do Norte - NAFTA	Canadá, Estados Unidos, México	431.900 33.199,12	14338,7	0,4	Estabelecer área de livre comércio para circulação de bens e serviços	1992
COMUNIDADE ANDINA (Pacto Andino ou Grupo Andino)	Bolívia, Colômbia, Equador, Peru	96.000 2.564,58	246,2	1,7	Alcançar desenvolvimento mais equilibrado e acelerado pela integração	1979
Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral - SADC	África do Sul, Angola, Botsuana, Lesoto, Malavi, Maurício, Moçambique, Namíbia, República Democrática do Congo, Seicheles, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia, Zimbabue	223.200 1.494,20	333,5	0,1	Coordenar programas de desenvolvimento para superar a dependência econômica da região	1980
Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional - SAARC	Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão, Sri Lanka	1.440.100 686,48	988,6	5,6	Acelerar o desenvolvimento econômico e social dos Estados Membros	1985
União Européia - EU	Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos (Holanda), Polônia, Portugal, Reino Unido, Romênia, República Tcheca, Suécia	485.300 27.612,40	13400,3	1,5	Pretende constituir-se em área onde sejam garantidas a liberdade, segurança e justiça sem fronteiras internas, com mercado interno em concorrência livre, desenvolvimento sustentável, progresso técnico e coesão econômica e social entre os membros	1957
Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental - ECOWAS	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde Côte d'Ivoire, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa,Togo	258.500 620,90	160,5	4,5	Promover o comércio e a integração regional, a cooperação política e o desenvolvimento	1975

BLOCO	Países Integrantes	População (em mil)/PIB pcap	PIB 2005 (em US$ bi)	Coef. Varia	Objetivos	Data Fund
União do Maghreb Árabe - UMA	Argélia, Líbia, Marrocos, Mauritânia, Tunísia,	82.100 2.721,00	223,4	0,8	Buscar o livre comércio, as políticas comuns e o desenvolvimento dos membros	1989
Comunidade dos Estados Sub-Saarianos-CEN-SAD	Benin, Burkina Faso, Chad, Côte d'Ivoire, Djibuti, Egito, Eritreia, Gâmbia, Gana, Guiné Bissau, Libéria, Líbia, Mali, Marrocos, Níger, Nigéria, República Centro-Africana, Senegal, Serra Leoa, Somália,Sudão, Togo, Tunísia	437.000 927,5	405,3	1,6	Promover a unidade econômico, a livre circulação de bens e pessoas para formar futura área de livre comércio	1998
Comunidade Econômica da África Central - ECCAS/CEEAC	Burundi, Camarões, Chad, Congo, Gabão,Guiné Equatorial, República Centro-Africana, República Democrática do Congo, Ruanda, São Tomé e Píncipe	110.100 456,9	50,3	1	Conduzir o processo de cooperação e integração da África Central	1984
Mercado Comum da África Oriental e do Sul - COMESA	Burundi, Comores, Djibuti, Egito, Eritréia, Etiópia, Líbia, Madagascar, Malawi, Maurício, Quenia, República Democrática do Congo, Ruanda, Seicheles, Suazilândia, Sudão, Uganda, Zâmbia, Zimbabue	335.000 598,8	200,6	1,87	Antiga Área de Mercado Preferencial, pretende com o Mercado Comum promover a integração econômica do continente, mas também tem objetivos políticos de não agressaão, democratização e desenvolvimento	1981/1993
Conselho de Cooperação do Golfo - GCC	Arábia Saudita, Bahrein, Catar, Emirados Árabes Unidos, Kwait, Omã	35.700 15.532,20	554,5	0,83	Unificar políticas econômicas e promover o desenvolvimento dos Estados-membros	1981
União Aduaneira Sul-Africana - SACU	África do Sul, Botsuana, Lesotho, Namíbia, Suazilândia	51.900 5.007,70	259,9	2,03	Promover o desenvolvimento e a integração regional, facilitando o comércio entre os Estados-membros	1969/2002

ANEXO II

CÓDIGOS DAS CIDADES NA FIGURA 8.2 - ÍNDICES DE CONECTIVIDADE GLOBAL DOS PRINCIPAIS NÓS DA REDE DE CIDADES MUNDIAIS

AB Abu Dubai; **AD** Adelaide; **AK** Auckland; **AM** Amsterdam; **AS** Atenas; **AT** Atlanta; **AN** Antuérpia; **BA** Buenos Aires; **BB** Brisbane; **BC** Barcelona; **BD** Budapeste; **BG** Bogotá; **BJ** Beijing; **BK** Bangkok; **BL** Berlin; **BM** Birmingham; **BN** Bangalore; **BR** Brussels; **BS** Boston; **BT** Beirute; **BU** Bucareste; **BV** Bratislava; **CA** Cairo; **CC** Calcutá; **CG** Calgary; **CH** Chicago; **CL** Charlotte; **CN** Chennai; **CO** Colônia; **CP** Copenhagen; **CR** Caracas; **CS** Casablanca; **CT** Cape Town; **CV** Cleveland; **DA** Dallas; **DB** Dublin; **DS** Dusseldorf; **DT** Detroit; **DU** Dubai; **DV** Denver; **FR** Frankfurt; **GN** Genebra; **GZ** Guangzhou; **HB** Hamburgo; **HC** Cidade Ho Chi Minh; **HK** Hong Kong; **HL** Helsinki; **HM** Hamilton(Bermuda); **HS** Houston; **IN** Indianápolis; **IS** Istanbul; **JB** Johanesburgo; **JD** Jeddah; **JK** Jakarta; **KC** Kansas City; **KL** Kuala Lumpur; **KR** Karachi; **KU** Kuwait; **KV** Kiev; **LA** Los Angeles; **LB** Lisboa; **LG** Lagos; **LM** Lima; **LN** Londres; **LX** Luxemburgo; **LY** Lyon; **MB** Mumbai; **MC** Manchester; **MD** Madri; **ME** Melbourne; **MI** Miami; **ML** Milão; **MM** Manama; **MN** Manila; **MP** Minneapolis; **MS** Moscou; **MT** Montreal; **MU** Munique; **MV** Montevideu; **MX** Cidade do México; **NC** Nicosia; **ND** Délhi; **NR** Nairobi; **NS** Nassau; **NY** Nova York; **OS** Oslo; **PA** Paris; **PB** Pitsburgo; **PD** Portland; **PE** Perth; **PH** Filadélfia; **PN** Panamá; **PR** Praga; **QU** Quito; **RJ** Rio de Janeiro; **RM** Roma; **RT** Rotterdam; **RY** Riyadh; **SA** Santiago; **SD** San Diego; **SE** Seattle; **SF** San Francisco; **SG** Cingapura; **SH** Xangai; **SK** Estocolmo; **SL** St Louis; **SO** Sofia; **SP** Sao Paulo; **ST** Stuttgart; **SU** Seul; **SY** Sydney; **TA** Tel Aviv; **TP** Taipei; **TR** Toronto; **VI** Viena; **VN** Vancuver; **WC** Washington; **WL** Wellington; **WS** Varsóvia; **ZG** Zagreb; **ZU** Zurique

FONTE: TAYLOR; CATALANO, WALKER, 2002. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb43.html> Acesso em 28 Jun.2009.

ANEXO III

RELAÇÃO DE FIRMAS GLOBAIS DE SERVIÇOS EXISTENTES EM CIDADES SELECIONADAS

Relação de Firmas Globais de Serviços Existentes em Cidades Selecionadas

Setor/Nome	Cidades					
	New York	Londres	Hong Kong	São Paulo	Mumbai	Joburg
Contabilidade	**65**	**75**	**39**	**36**	**35**	**27**
Ernst & Young	5	3	0	2	2	2
Arthur Andersen	3	3	2	2	2	2
Macintyre Sträter Inter(MSI)	2	5	0	2	2	0
IGAF	5	3	2	0	0	0
AGN International	4	5	2	2	2	0
BDO International	2	3	4	2	0	3
Grant Thornton International	4	4	4	2	2	2
Horwath International	5	4	4	3	3	2
KPMG	3	4	4	2	3	0
Summit Intern + Baker Tilly	5	4	0	2	0	0
RSM International	3	5	2	2	2	2
Moores Rowland Intern	4	5	2	2	3	2
HLB International	4	5	3	3	2	3
Moore Stephens Intern Net	2	5	2	4	2	3
Nexia International	2	5	2	2	2	2
PKF International	3	5	2	2	3	2
Fiducial International	4	3	2	0	2	0
PricewaterhouseCoopers	5	4	2	2	3	2
Propaganda	**66**	**54**	**41**	**26**	**31**	**22**
Impiric	5	3	2	4	2	2
TMP Worldwide	5	4	2	2	0	0
Hakuhodo Inc.	2	3	3	0	2	0
Draft Worldwide	5	4	4	2	3	0
Young &Rubicam Inc.	5	4	4	2	3	0
D'Arcy M. Benton & Bowles	5	4	2	0	2	2
FCB	5	4	4	2	2	4
Saatchi & Saatchi	5	4	4	2	2	2
Ogilvy & Mather W. Inc	5	2	2	2	3	2
BBDO Worldwide	5	4	4	2	2	3
McCann-Erickson WorldGr	5	4	2	4	2	3
J Walter Thompson	5	4	3	2	4	2
Euro RSCG	5	4	2	0	2	0
CMG. Carlson Marketing Gr	2	3	0	2	2	2
Asatsu DK	2	3	3	0	0	0
Bancário/Financeiro	**81**	**85**	**73**	**49**	**48**	**35**
WestLB	4	4	4	4	2	2
Dresdner Bank	2	4	4	0	3	3
Commerzbank	3	2	3	3	3	2
Deutsche Bank	4	4	4	3	2	2
Chase Hambrecht & Quist	5	4	4	2	2	0
BNP Paribas	3	3	2	2	2	2
ABN-AMRO Holding NV	4	3	3	2	3	2
Credit Suisse First Boston	5	5	2	2	2	2
Rabobank International	2	4	2	2	2	2
UBS AG	3	3	3	0	0	0
ING Bank	3	4	4	2	2	2

Setor/Nome	Cidades					
	New York	Londres	Hong Kong	São Paulo	Mumbai	Joburg
Barclays	4	5	4	3	3	3
Fuji Bank	4	4	3	2	2	0
Bayerische HypoVereinsb.	2	2	2	2	2	2
Bayerische L. Girozentrale	2	2	2	0	0	2
SDI (Sakura+Dellsher Bank)	3	3	3	2	3	0
Sumitomo Bank	4	4	3	3	3	3
Sanwa	3	3	4	2	0	0
J. P. Morgan	5	4	3	3	2	2
Bank of Tokyo-Mitsubishi	4	4	4	2	2	2
Dai-Ichi Kangyo Bank	4	4	4	2	2	0
HSBC	4	5	3	3	4	0
CitiGroup	4	5	3	3	2	2
Seguradoras	**34**	**47**	**31**	**20**	**7**	**16**
Allianz Group	0	5	3	3	2	2
Skandia Group	4	4	2	0	0	0
Chubb Group	5	4	2	2	0	0
Prudential	2	5	3	0	2	0
Reliance Group Holdings	5	4	4	4	0	3
Winterthur	3	3	4	3	1	3
Fortis	3	4	4	2	2	3
CGNU	4	5	3	2	0	3
Liberty Mutual	4	3	2	2	0	0
Royal and SunAlliance	2	5	2	2	0	0
Lloyd's	2	5	2	0	0	2
Advocacia	**57**	**58**	**38**	**9**	**1**	**5**
Latham and Watkins	4	3	2	0	0	2
Morgan Lewis	4	3	0	0	0	0
Baker and McKenzie	3	5	3	3	0	0
Clifford Chance	4	5	3	2	0	0
Jones Day	4	2	2	0	0	0
Freshfields B. Deringer	4	5	3	0	0	0
Allen and Overy	2	5	3	0	0	0
Dorsey and Whitney	4	2	2	0	0	0
Linklaters–Alliance	3	5	3	2	0	0
White and Case	5	3	3	2	1	2
Cameron McKenna	0	5	2	0	0	1
Morrison and Foerster LLP	4	2	2	0	0	0
Lovells Boesebeck Droste	2	5	3	0	0	0
Skadden, A., S., M.,F. LLP	5	2	2	0	0	0
Sidley and Austin	4	3	2	0	0	0
Coudert Brothers	5	3	3	0	0	0
Consult. Administ	**55**	**52**	**32**	**28**	**12**	**19**
Towers Perrin	5	4	3	3	0	0
Logica Consulting	2	5	2	2	0	0
Watson Wyatt Worldwide	2	5	2	2	2	0
Sema Group	0	5	3	2	0	2
CSC	4	4	0	0	0	0
Hewitt Associates	2	2	2	2	2	0
IBM	5	0	3	2	0	3

Setor/Nome	Cidades					
	New York	Londres	Hong Kong	São Paulo	Mumbai	Joburg
Mercer Management Consul	5	3	3	0	0	0
Boston Consulting Group	2	2	2	2	2	0
Deloitte Touche Tohmatsu	5	3	2	2	2	2
Booze, Allen & Hamilton	4	2	2	2	0	0
A. T. Kearney	2	2	2	2	0	2
McKinsey & Company	5	4	2	2	2	2
Bain & Company	3	4	2	3	0	2
Compass	2	3	0	0	0	2
Andersen Consulting	2	2	2	2	2	2
Cap Gemini Consulting	5	2	0	0	0	2

ANEXO IV

ÍNDICES MENSAIS DE BOLSAS SELECIONADAS (1995-2008)

Desempenho das Bolsas de Valores (média do principal índice de cada Bolsa)										
PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
1995										
Janeiro	3.870,77	255,93	2.991,60	1.463,84	2.021,27	507,27		38.850,00	3.669,30	5.054,12
Fevereiro	3.979,92	264,65	3.009,30	1.348,39	2.102,18	513,08		32.708,00	3.435,53	5.147,08
Março	4.157,69	271,04	3.137,90	1.307,89	1.922,59	504,73		29.789,00	3.396,25	5.281,87
Abril	4.328,88	277,31	3.216,70	1.331,82	2.015,94	501,83		38.137,00	3.320,87	5.479,06
Maio	4.444,39	286,44	3.319,40	1.254,11	2.092,17	524,85		37.205,00	3.159,05	5.471,41
Junho	4.556,09	291,84	3.314,60	1.196,99	2.083,93	508,42		36.033,00	3.338,31	5.420,67
Julho	4.690,15	301,32	3.463,30	1.336,10	2.218,74	519,88		38.774,00	3.365,51	5.438,46
Agosto	4.647,54	302,00	3.477,80	1.427,58	2.238,31	513,55		43.105,00	3.395,23	5.543,38
Setembro	4.761,26	313,26	3.508,20	1.438,16	2.187,04	517,07		46.701,00	3.404,27	5.657,25
Outubro	4.808,59	309,61	3.529,10	1.411,14	2.167,91	512,19		41.283,00	3.497,37	5.789,14
Novembro	5.087,13	323,59	3.664,30	1.482,21	2.242,43	519,13		43.785,00	3.200,35	5.972,10
Dezembro	5.117,12	329,51	3.689,30	1.577,70	2.253,88	555,39		42.990,00	3.070,44	6.228,40
1996										
Janeiro	5.177,45	340,03	3.759,30	1.613,11	2.470,14	597,97		51.515,00	2.975,81	6.870,89
Fevereiro	5.373,99	342,80	3.727,60	1.560,46	2.473,55	599,76		49.577,40	3.268,15	6.712,45
Março	5.536,56	346,92	3.669,70	1.636,88	2.485,87	585,34		49.549,30	3.323,27	6.748,60
Abril	5.671,68	351,24	3.817,90	1.712,42	2.505,25	587,73		51.641,00	3.663,73	6.976,29
Maio	5.498,26	358,83	3.747,80	1.680,57	2.542,80	590,57		57.279,90	3.728,92	6.818,49
Junho	5.643,17	359,20	3.771,00	1.712,45	2.561,39	575,25		60.438,90	3.931,59	6.878,72
Julho	5.720,37	342,70	3.703,20	1.584,43	2.473,35	530,10		61.232,80	3.604,17	6.606,90
Agosto	5.679,83	350,99	3.867,60	1.543,49	2.543,83	537,57		62.594,00	3.430,65	6.689,36
Setembro	5.616,20	367,33	3.953,70	1.627,55	2.651,85	529,60		64.468,70	3.396,06	6.878,04
Outubro	5.933,97	374,50	3.979,10	1.550,55	2.659,25	516,53		65.331,50	3.137,80	6.975,26
Novembro	6.021,92	398,43	4.058,00	1.562,80	2.845,52	533,35		66.660,80	3.019,15	6.713,93
Dezembro	6.448,26	392,29	4.118,50	1.470,94	2.888,69	536,12		70.399,40	2.920,15	6.657,53

PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
1997										
Janeiro	6.442,49	411,98	4.275,80	1.372,48	2.453,25	550,60		7.964,68	3.454,48	6.676,06
Fevereiro	6.813,08	415,51	4.308,30	1.390,59	2.631,59	557,01		8.828,73	3.526,02	7.145,17
Março	6.877,73	398,55	4.312,90	1.373,26	2.767,06	516,81		9.044,30	3.674,23	7.094,76
Abril	6.517,01	416,94	4.436,00	1.441,19	2.773,71	484,79		9.982,30	3.597,28	7.130,51
Maio	7.071,20	441,78	4.621,30	1.486,89	2.837,48	504,48		11.344,80	3.745,32	7.021,73
Junho	7.289,40	462,44	4.604,60	1.553,81	3.021,64	491,31		12.567,60	4.009,79	7.419,98
Julho	7.795,38	494,50	4.907,50	1.544,04	3.538,62	499,47		12.872,40	4.276,67	7.484,52
Agosto	8.194,04	470,48	4.817,50	1.427,99	3.113,46	453,57		10.609,40	4.228,22	7.306,98
Setembro	7.879,78	497,23	5.244,20	1.388,32	3.322,16	479,15		11.797,20	3.935,50	7.123,38
Outubro	8.027,52	481,14	4.842,30	1.277,12	2.970,52	400,40		8.986,30	3.980,90	6.589,12
Novembro	7.442,08	499,10	4.831,80	1.252,22	3.147,83	440,54		9.394,70	3.620,35	6.326,26
Dezembro	8.018,82	511,19	5.135,50	1.175,03	3.383,21	425,94		10.196,50	3.479,44	6.202,31
1998										
Janeiro	7.965,04	510,63	5.458,50	1.267,51	3.535,02	375,75		9.720,20	3.478,76	6.550,28
Fevereiro	8.107,78	544,26	5.767,30	1.272,45	3.746,61	430,13		10.570,80	3.450,61	7.095,69
Março	8.550,44	572,78	5.932,20	1.251,70	4.057,23	419,14		11.946,50	3.799,54	7.578,88
Abril	8.986,64	577,37	5.928,30	1.222,98	4.061,42	425,94		11.677,10	4.111,72	8.235,46
Maio	9.147,06	565,28	5.870,70	1.221,49	4.397,83	337,46		9.846,50	3.872,91	7.629,56
Junho	8.891,23	578,73	5.832,50	1.230,38	4.648,07	305,12		9.678,20	3.387,30	6.771,61
Julho	9.025,25	565,27	5.873,00	1.262,04	4.626,47	309,01		10.707,20	3.302,66	7.020,43
Agosto	8.883,29	480,60	5.249,40	1.106,49	3.806,54	266,25		6.472,10	3.001,13	4.923,35
Setembro	7.782,37	504,47	5.064,40	1.043,57	3.522,76	288,16		6.593,20	3.058,50	5.098,60
Outubro	7.784,70	543,35	5.438,40	1.035,60	3.677,55	348,87		7.047,40	2.893,38	5.828,32
Novembro	8.706,15	571,50	5.743,90	1.143,50	3.950,60	391,31		8.631,10	2.884,45	5.620,86
Dezembro	9.064,54	595,81	5.882,60	1.086,99	3.933,96	382,51		6.784,30	2.954,45	5.430,48

PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
1999										
Janeiro	9.184,26	600,44	6.175,10	1.125,26	4.047,43	383,53		8.171,50	3.278,87	5.799,13
Fevereiro	9.304,50	586,29	6.175,10	1.120,03	3.859,88	383,52		8.910,70	3.281,99	5.914,63
Março	9.467,40	603,59	6.295,30	1.267,22	3.835,66	408,52		10.696,30	3.617,58	6.382,54
Abril	9.832,50	634,30	6.552,20	1.337,12	4.229,93	515,10		11.350,50	3.469,10	7.064,69
Maio	10.886,12	622,26	6.226,20	1.297,19	3.934,06	536,63		11.089,60	3.780,07	6.488,78
Junho	10.799,84	648,13	6.318,50	1.416,20	4.188,30	603,24		11.626,90	4.058,07	7.047,96
Julho	11.139,25	626,07	6.231,90	1.478,93	3.969,39	578,76		10.441,90	4.465,53	7.095,91
Agosto	10.674,78	612,33	6.246,40	1.457,02	4.100,66	572,55		10.564,60	4.718,15	6.938,11
Setembro	11.078,46	592,79	6.029,80	1.506,83	4.006,44	557,66		11.106,30	4.713,83	6.855,50
Outubro	10.401,23	625,47	6.255,70	1.563,89	4.298,62	568,06		11.700,20	4.759,92	7.153,13
Novembro	10.639,65	631,20	6.597,20	1.641,53	4.584,13	604,19		13.778,90	4.489,76	7.552,63
Dezembro	11.286,18	650,30	6.930,20	1.712,00	5.409,33	668,79		17.091,60	4.830,98	8.542,79
2000										
Janeiro	11.357,51	621,73	6.268,50	1.707,96	5.314,07	613,90		16.388,20	5.426,38	8.475,34
Fevereiro	11.013,45	592,64	6.232,60	1.718,94	5.939,29	592,00		17.660,21	5.639,24	7.992,36
Março	10.367,20	647,70	6.540,20	1.705,94	5.904,71	579,12		17.820,30	5.348,01	7.957,23
Abril	11.221,94	644,16	6.327,40	1.648,87	5.739,40	575,68		15.537,70	4.913,49	7.445,10
Maio	10.480,13	641,38	6.359,30	1.522,84	5.467,57	496,50		14.956,60	4.294,87	7.364,17
Junho	10.794,76	642,93	6.312,70	1.591,60	5.300,34	553,89		16.727,95	4.620,44	7.709,67
Julho	10.560,68	640,60	6.365,30	1.453,15	5.519,15	550,50		16.454,60	4.555,75	7.737,71
Agosto	10.706,58	674,53	6.672,70	1.511,44	5.539,47	571,92		17.346,70	4.321,55	8.489,06
Setembro	11.238,78	663,04	6.294,20	1.470,78	5.218,27	526,92		15.928,39	4.397,68	8.274,23
Outubro	10.719,74	666,02	6.438,40	1.379,96	5.432,67	525,11		14.867,23	3.844,47	8.111,47
Novembro	10.817,95	629,78	6.142,20	1.392,39	4.888,22	511,18		13.287,30	3.890,58	7.804,54
Dezembro	10.373,54	656,87	6.222,50	1.283,67	4.934,85	502,38		15.259,29	4.067,67	8.326,19
2001										
Janeiro	10.646,15	663,64	6.297,53	1.300,23	5.212,04	507,06		17.672,00	4.169,35	9.071,84
Fevereiro	10.864,10	626,94	5.917,90	1.241,48	4.757,29	501,51		15.891,00	4.241,39	9.013,42
Março	10.466,31	595,70	5.633,73	1.240,74	4.465,23	425,45		14.438,00	3.911,86	8.158,86

PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
Abril	9.777,93	634,80	5.966,95	1.366,46	4.769,96	437,40		14.917,00	3.386,66	8.977,67
Maio	10.876,68	641,67	5.796,15	1.310,81	4.627,06	423,24		14.649,00	3.590,05	9.389,64
Junho	10.990,41	621,76	5.642,50	1.300,98	4.567,89	446,70		14.559,00	3.469,63	9.222,75
Julho	10.593,72	616,94	5.529,05	1.190,31	4.415,91	431,71		13.754,00	3.377,72	8.556,93
Agosto	10.551,18	587,84	5.344,97	1.103,67	3.908,38	422,98		12.840,00	3.300,09	8.985,70
Setembro	9.949,75	543,84	4.903,39	1.023,42	3.245,65	355,47		10.635,00	2.931,40	8.126,11
Outubro	8.950,59	546,34	5.039,71	1.059,37	3.434,73	366,98		11.364,00	2.901,03	8.543,23
Novembro	9.323,54	579,30	5.203,55	1.052,22	3.759,27	393,07		12.931,00	3.190,88	9.440,75
Dezembro	9.851,56	589,80	5.217,40	1.032,14	3.887,48	426,33		13.577,00	3.300,38	10.441,68
2002										
Janeiro	10.073,40	578,50	5.164,78	971,77	3.843,41	467,65		12.721,00	3.351,74	10.313,87
Fevereiro	9.907,26	578,60	5.100,96	1.013,80	3.791,84	451,12		14.033,00	3.524,05	10.814,63
Março	10.368,86	600,43	5.271,76	1.060,19	4.059,42	474,36		13.254,00	3.606,27	10.948,68
Abril	10.313,71	574,20	5.165,58	1.082,06	3.778,61	455,75		13.085,00	3.417,68	11.029,71
Maio	10.091,87	570,78	5.085,10	1.120,08	3.577,48	444,41		12.861,00	3.287,87	11.219,26
Junho	9.925,25	538,10	4.656,36	1.024,89	3.245,86	417,87		11.139,00	3.263,22	10.657,73
Julho	9.007,75	491,37	4.246,21	965,00	2.739,51	406,41		9.762,00	3.149,54	9.239,02
Agosto	8.313,13	495,55	4.227,28	941,64	2.749,01	399,29		10.382,20	3.058,43	9.677,26
Setembro	7.755,61	445,44	3.721,80	921,05	2.050,26	355,40		8.622,54	3.100,79	9.465,33
Outubro	8.517,64	472,90	4.039,66	862,24	2.334,46	382,48		10.167,00	2.933,70	9.376,23
Novembro	8.862,57	495,27	4.169,41	892,71	2.458,45	366,85		10.508,00	3.087,30	9.563,74
Dezembro	8.341,63	472,87	3.940,36	843,29	2.141,78	348,80		11.268,00	3.300,22	9.277,22
2003										
Janeiro	8.607,52	4.868,68	3.567,41	821,18	179,89	343,00	1.499,82	10.941,00	3.250,38	8.798,35
Fevereiro	8.053,81	4.716,07	3.655,58	818,73	167,39	341,42	1.511,93	10.280,00	3.562,31	8.402,09
Março	7.891,08	4.730,21	3.613,28	788,00	160,20	340,86	1.510,58	11.273,00	3.048,72	7.679,88
Abril	8.285,06	5.131,56	3.926,00	796,56	190,67	345,85	1.521,44	12.556,00	2.959,79	7.510,40
Maio	8.582,68	5.435,37	4.048,14	837,70	192,07	368,21	1.576,26	13.421,00	3.180,75	8.564,33
Junho	8.897,81	5.501,83	4.031,20	903,44	205,73	392,39	1.486,02	12.972,00	3.607,13	8.352,20
Julho	9.142,84	5.558,99	4.157,00	939,40	221,81	420,87	1.476,74	13.571,00	3.792,61	8.809,63

PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
Agosto	9.153,97	5.660,16	4.161,06	1.002,01	223,55	434,03	1.421,98	15.174,00	4.244,73	9.226,20
Setembro	9.523,27	5.644,03	4.091,30	1.018,80	210,34	445,02	1.367,16	16.010,00	4.453,24	8.925,69
Outubro	9.487,80	5.959,01	4.287,59	1.043,36	234,95	470,09	1.348,30	17.982,00	4.906,87	9.765,30
Novembro	9.801,12	6.073,02	4.342,60	999,75	240,05	464,32	1.397,23	20.183,00	5.044,82	9.729,60
Dezembro	9.853,64	6.464,00	4.476,87	1.043,69	252,48	475,81	1.497,04	22.236,00	5.838,96	10.387,22
2004										
Janeiro	10.409,85	6.551,63	2.187,10	1.047,51	259,30	496,56	1.590,73	21.851,00	5.695,67	10.849,25
Fevereiro	10.499,18	6.692,37	2.243,41	1.082,47	258,18	511,72	1.675,07	21.755,00	5.667,51	10.895,86
Março	10.591,48	6.599,06	2.196,97	1.179,23	248,60	501,11	1.741,62	22.142,00	5.590,60	10.692,56
Abril	10.470,59	6.439,42	2.237,34	1.186,31	254,33	493,93	1.595,59	19.607,00	5.655,09	10.385,80
Maio	10.225,57	6.484,72	2.201,81	1.139,94	249,22	480,43	1.555,91	19.544,00	4.759,62	10.413,81
Junho	10.262,97	6.602,99	2.228,67	1.189,60	256,55	490,48	1.399,16	21.148,00	4.795,46	10.108,61
Julho	10.282,83	6.403,15	2.192,22	1.139,30	246,85	496,57	1.386,20	22.336,00	5.170,32	10.305,89
Agosto	10.179,16	6.454,22	2.214,19	1.129,55	239,67	499,32	1.342,06	22.803,19	5.192,08	11.160,44
Setembro	10.290,28	6.570,25	2.271,67	1.102,11	246,50	517,92	1.396,70	23.245,00	5.583,61	11.761,00
Outubro	10.192,65	6.692,71	2.297,66	1.085,43	250,29	516,09	1.320,54	23.052,18	5.672,27	11.655,31
Novembro	10.035,73	7.005,72	2.345,21	1.098,79	260,53	519,38	1.340,77	25.128,00	6.234,29	12.490,79
Dezembro	10.585,12	7.250,06	2.410,75	1.149,63	268,32	531,73	1.266,50	26.196,00	6.602,69	12.656,86
2005										
Janeiro	10.729,43	7.089,83	2.441,22	1.146,14	269,10	548,56	1.191,82	24.350,00	6.555,94	12.798,55
Fevereiro	10.593,10	7.321,23	2.495,46	1.177,41	276,05	549,53	1.306,00	28.139,00	6.713,86	13.476,59
Março	10.833,03	7.167,53	2.457,73	1.182,18	275,69	552,71	1.181,24	26.610,00	6.492,82	13.298,58
Abril	10.404,30	7.008,32	2.397,05	1.129,93	261,90	547,45	1.159,15	24.843,00	6.154,44	12.555,96
Maio	10.256,95	7.134,33	2.483,35	1.144,33	277,14	552,67	1.060,74	25.207,00	6.715,11	13.787,02
Junho	10.460,97	7.217,78	2.560,17	1.177,20	286,15	568,99	1.080,94	25.051,00	7.193,85	14.154,73
Julho	10.303,44	7.476,66	2.644,75	1.204,98	304,73	600,85	1.083,03	26.042,00	7.635,42	15.143,64
Agosto	10.697,59	7.496,09	2.659,21	1.271,29	302,19	581,03	1.162,80	28.044,00	7.805,43	15.414,01
Setembro	10.447,37	7.632,98	2.745,79	1.412,28	315,92	590,26	1.155,61	31.583,00	8.634,48	16.875,65
Outubro	10.535,48	7.433,12	2.664,40	1.444,73	307,23	570,39	1.092,61	30.193,00	7.892,32	16.433,10
Novembro	10.522,59	7.645,28	2.741,05	1.536,21	322,86	586,34	1.099,26	31.916,00	8.788,81	16.774,54

PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
Dezembro	10.877,51	7.753,95	2.847,02	1.649,76	335,59	601,28	1.161,06	33.455,00	9.397,93	18.096,54
2006										
Janeiro	10.851,98	8.106,55	2.928,56	1.710,77	354,28	621,41	1.258,05	38.382,00	9.919,89	19.745,16
Fevereiro	11.025,51	8.060,61	2.956,12	1.660,42	364,67	637,58	1.299,03	38.610,00	10.370,24	19.085,35
Março	11.109,32	8.233,20	3.047,96	1.728,16	376,00	657,97	1.298,30	37.951,00	11.279,96	20.351,74
Abril	11.416,45	8.471,43	3.074,26	1.716,43	377,68	674,72	1.440,22	40.363,00	12.042,56	21.135,51
Maio	11.247,87	8.189,11	2.916,85	1.579,94	351,74	613,96	1.641,30	36.530,00	10.398,61	20.565,46
Junho	11.150,22	8.169,07	2.967,58	1.586,96	349,39	629,32	1.672,21	36.630,00	10.609,25	21.237,87
Julho	11.199,93	8.242,12	3.004,28	1.572,01	348,99	629,78	1.612,73	37.077,00	10.743,88	20.885,57
Agosto	11.464,15	8.388,56	3.007,51	1.634,46	359,96	648,13	1.658,64	36.232,00	11.699,05	21.953,80
Setembro	11.670,35	8.469,65	3.050,44	1.610,73	369,87	667,26	1.752,42	36.449,00	12.454,42	22.374,58
Outubro	12.018,54	8.775,00	3.140,47	1.617,42	385,11	702,17	1.837,99	39.262,00	12.961,90	23.338,16
Novembro	12.194,13	8.969,00	3.119,85	1.603,30	388,03	743,58	2.099,29	41.931,00	13.696,31	23.949,95
Dezembro	12.463,15	9.139,00	3.221,42	1.681,07	407,16	783,28	2.675,47	44.473,00	13.786,91	24.915,20
2007										
Janeiro	12.653,49	9.254,73	3.211,84	1.721,96	419,85	827,80	2.786,34	44.641,00	14.090,92	25.447,73
Fevereiro	12.114,10	9.124,54	3.198,28	1.752,74	416,26	824,54	2.881,07	43.892,00	12.938,09	25.795,99
Março	12.382,30	9.261,82	3.283,21	1.713,61	431,48	874,20	3.183,98	45.804,00	13.072,10	27.267,24
Abril	13.211,88	9.627,73	3.355,60	1.701,00	456,44	915,78	3.841,27	48.956,00	13.872,37	28.797,79
Maio	13.668,11	9.978,64	3.438,70	1.755,68	476,83	951,95	4.109,65	52.268,00	14.544,46	28.627,79
Junho	13.535,43	9.873,02	3.404,14	1.774,88	482,48	985,13	3.820,70	54.392,00	14.650,50	28.337,22
Julho	13.463,33	9.554,50	3.289,12	1.706,18	459,72	988,33	4.471,03	54.182,00	15.550,99	28.561,81
Agosto	13.357,74	9.596,98	3.260,48	1.608,25	459,38	932,25	5.218,83	54.637,00	15.318,60	28.660,35
Setembro	14.047,31	10.039,28	3.316,89	1.616,62	471,60	1.014,73	5.552,30	60.465,00	17.291,10	29.959,19
Outubro	13.595,10	10.311,61	3.454,12	1.620,07	484,52	1.044,16	5.954,77	65.317,00	19.837,99	31.334,99
Novembro	13.371,72	9.856,85	3.280,87	1.531,88	469,62	969,61	4.871,78	63.006,00	19.363,19	30.307,80
Dezembro	13.365,87	9.740,32	3.286,67	1.475,68	478,65	969,70	5.261,56	63.886,00	20.286,99	28.957,97
2008										
Janeiro	13.043,96	9.126,16	3.000,10	1.346,31	406,94	2.981,75	4.383,39	59.490,00	17.648,71	27.317,14
Fevereiro	12.743,19	8.962,46	3.013,02	1.324,28	403,52	3.026,45	4.348,54	63.489,00	17.578,72	30.673,74

PERÍODO	NYSE		Londres (FTSE 100)	Tókio (TOPIX)	Frankfurt (DAX)	Cingapura (All Share)	Xangai (SSE Composite)	São Paulo (Bovespa)	Mumbai (SENSEX)	Joanesburgo (FTSE/JSE All Share)
	Dow Jones	NYSE Compos.								
Março	12.266,39	8.797,30	2.927,05	1.212,96	391,13	3.007,36	3.472,71	60.968,00	15.644,44	29.587,51
Abril	12.605,83	9.299,60	3.099,94	1.358,65	411,06	3.147,79	3.693,11	67.868,00	17.287,31	30.743,49
Maio	13.058,20	9.401,10	3.082,26	1.408,14	414,20	3.192,62	3.433,35	72.592,00	16.415,57	31.841,27
Junho	12.503,82	8.660,50	2.855,69	1.320,10	375,78	2.947,54	2.736,10	65.017,00	13.461,60	30.413,43
Julho	11.215,51	8.438,60	2.749,21	1.303,62	374,48	2.929,65	2.775,72	59.505,00	14.355,75	27.719,67
Agosto	11.326,32	8.382,08	2.868,69	1.254,71	373,55	2.739,95	2.397,37	55.680,00	14.564,53	27.702,06
Setembro	11.543,55	7.532,80	2.868,69	1.087,41	332,07	2.358,91	2.293,78	49.541,00	12.860,43	23.835,97
Outubro	10.831,07	6.061,10	2.183,69	867,12	279,51	1.794,20	1.728,79	37.256,00	9.788,06	20.991,72
Novembro	9.325,01	5.599,30	2.133,99	834,82	257,34	1.732,57	1.871,16	36.595,00	9.092,72	21.209,49
Dezembro	8.149,09	5.757,00	2.209,29	859,24	266,33	1.761,56	1.820,81	37.550,00	9.647,31	21.509,20

FONTE: World Federation of Exchanges. Disponível em:http://www.world-exchanges.org/WFE/home.asp?action=document&menu=10

Somente a partir de 2003 todas as Bolsas filiaram-se à WFE, razão porque não há informações disponíveis para a Bolsa de Xangai, antes dessa data. No caso da Bolsa de Mumbai utilizou-se para o período anterior à 2003, as informações da própria Bombay Stock Exchange-BSE (http://www.bseindia.com/histdata/hindices2.asp). No caso da NYSE, a WFE usa o índice NYSE Comp. que é um índice da NYSE Euronext, incluindo empresas estrangeiras e mudando a base a partir de 2003. Por essa razão acrescentou-se o Dow Jones, com informações retiradas do site da Dow Jones (http://www.djindexes.com/mdsidx/index.cfm?event=showavgIndexData), um índice que inclui apenas empresas do setor industrial dos EUA, mas referido ao início do mês. Durante o período, ocorreram algumas modificações nos índices das diversas Bolsas, como a de Joanesburgo, que em 2002 passou a utilizar o FTSE/JSE All Share, produzido pelo FTSE Group, mesmo grupo que produz o índice de Londres.

BIBLIOGRAFIA

ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento e Instituições: a importância da explicação histórica. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento.** São Paulo: UNESP/EDUSP, 2001. Disponível em: <http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos/2001/Desenvolvimento.pdf> Acesso em: 24 nov. 2007.

ADDA, J. **La mondialisation de l' économie – Genèse et problèmes**. 7 ed. Paris: La Découverte, 2006.

ALLEN, J. Economies of Power and Space. In: LEE, R.; WILLS, **J. Geographies of Economies.** New York: Arnold, 1997. p. 59-70.

ALMEIDA, P. R. O Brasil e os Blocos Regionais – soberania e interdependência. **São Paulo em Perspectiva**. N. 1, vol. 16 jan-mar, 2002. Disponível em:< http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-88392002000100002&script=sci_arttext&tlng=> Acesso em: 1 fev. 2008.

ARAÚJO, V. L. ; MELO, H.P. BNDE e Banco do Brasil/CREAI: a evolução do sistema de financiamento de longo prazo no Brasil (1952-1964). **Anais do XIII Encontro Nacional de Economia Política-Sociedade Nacional de Economia Política-SEP**, 2008. Disponível em:<http://www.sep.org.br/artigo/1191_c75923ae36902dd1327bcbfd1001407e.pdf > Acesso em: 11 mai. 2009.

ARBIX, G. *et al.* Introdução – Diálogo entre os que chegaram depois. In: ARBIX, G. *et al.*. **Brasil, México, África do Sul, Índia e China.** Unesp/Edusp : São Paulo, 2002. p. 13-21.

ARROYO,M. São Paulo e os Fluxos Internacionais de Mercadorias: a Espessura de uma Região Metropolitana. In: CARLOS, A. F.; OLIVEIRA, A. U.**Geografias de São Paulo: a Metrópole do século XXI**. São Paulo: Editora Contexto, 2004. P. 85-103.

AYKUT, D. ; RATHA, D. South-South FDI flows: how big are they? **Transnational Corporations.** UNCTAD/ITE/ITT. v. 13, n. 1, abr. 2003. Disponível em: www.unctad.org/en/docs//iteiit20043a5_en.pdf. Acesso em: 15 out. 2008.

BAIROCH, P.; KPZOUL-WRIGHT, R. **Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy**, UNCTAD/OSG/DP/113, 1996. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/dp_113.en.pdf> Acesso em: 9 jul. 2008

BATISTA, I. L. **Redes Produtivas e Novas Territorialidades no Sul Fluminense**. 2006, 282p. Tese de Doutorado em Geografia, Instituto de

Geociências, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, junho, 2006.

BEAVERSTOCK, J.; SMITH, R.; TAYLOR, P. A Rooster of World Cities. **Cities – The International Journal of Urban and Planning**, 16 (6), 1999, p. 445-448. Disponível em: http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb5.html Acesso em: 10 ago. 2007.

BECKER, B. K. ; EGLER, C. A. G. **Brasil: uma nova potência regional na economia-mundo.** 3. ed. Rio de Janeiro : Bertrand Brasil, 1998.

BENKO, G. & LIPIETZ, A. O Novo Debate Regional – Posições em Confronto. In : BENKO, G. & LIPIETZ, A. (orgs.) **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes, os novos paradigmas da geografia económica**. Oeiras: Celta, 1994, 3-15.

BENKO, G. **Economia, Espaço e Globalização na aurora do século XXI**. Tradução de Antônio de Pádua Danesi. São Paulo: Editora Hucitec, 1996.

_____ A Recomposição dos Espaços. **Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local**. Campo Grande: Vol1, n. 2, mar. 2001, p. 7-12. Disponível em: <http://www5.ucdb.br/mestrados/RevistaInteracoes/n2_benko_2001a.pdf> Acesso em: 24 nov.2007

BERRY B. Cities as systems within systems of cities. **Papers of the Regional Science,** Berlin / Heidelberg, v. 13, n. 1, dez. 1964, p. 146-163.

BOISIER, S. **Globalización, Geografía política y Fronteras**.In: **Aldea Mundo. Revista sobre fronteras e integración.** Ano 7, n. 13, mai-out. 2002. Disponível em: <http://oai.saber.ula.ve/cgi-win/be_alex.exe?Acceso=T016300001688/1&Nombrebd=ssaber> Acesso em: 12 nov. 2008.

BRAUDEL, F. **Civilização Material, Economia e Capitalismo: séculos XV-XVIII. Vol. 2. Os Jogos das Trocas**. Tradução de Telma Costa. São Paulo: Martins Fontes, 1998a.

BRAUDEL, F. **Civilização Material, Economia e Capitalismo: séculos XV-XVIII. Vol. 3. O Tempo do Mundo**. Tradução de Telma Costa. São Paulo: Martins Fontes, 1998b.

BRENNER, N. Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe. **Review of International Political Economy**. London : Routledge, v. 5, n. 1, spring, 1998, p. 1-37.

BRETAGNOLLE, A.; PUMAIN, D.; ROZENBLAT, C.. Space-time Contraction and the Dynamics of Urban Systems. **Cybergeo: European Journal of Geography/ Dossiers, 10th European Colloquium on Quantitative and Theoretical Geography.** Rostock, Germany, Set., 1997. Disponível em: <http://www.cybergeo.eu/index373.html> Acesso em: 10 jun. 2009.

_____. Les formes des systèmes des villes dans le monde. In : MATTEI, M ; PUMAIN, D. (orgs.) **Données urbaines, n. 5**, Paris : Economica/Anthropos_coll. Villes, 2007, p. 310-314. Disponível em: <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/15/00/65/PDF/DU5_dpabcvm.pdf> Acesso em: 12 mai. 2009.

BUTLER, A. **Contemporary South Africa.** New York: Palgrave Macmillan, 2004.

CADÈNE, P. **Atlas de l'Inde. Une fulgurante ascension**. Paris: Éditions Autrement, Collection Atlas/Monde, 2008.

CAMAGNI, R.; SALONE, C. Network urban structures in Northern Italy : elements for a theoretical framework. **Urban Studies**, California : Sage Publications, v. 30, n. 6, 1993, p. 1053-1064.

CANO, W. **Soberania e Política Econômica na América Latina**. São Paulo: UNESP, 2000.

_____ **Desconcentração Produtiva Regional do Brasil: 1970-2005**. São Paulo: UNESP, 2008.

CAPEL, H. **Filosofía y ciência em La geografia contemporânea**. Barcelona: Editorial Barcanova, 1981.

CAPRA, F. **A Teia da Vida.** Tradução de Newton Roberval Eichemberg. 8. ed. São Paulo : Editora Pensamento-Cultrix, 2003.

CARLOS, A. F. São Paulo: do capital industrial ao capital financeiro. In: CARLOS, A. F.; OLIVEIRA, A. U. **Geografias de São Paulo: a Metrópole do século XXI**. São Paulo: Editora Contexto, 2004. P. 51-83.

CARVALHO, J.A.M. & GARCIA, R. A. O envelhecimento da população brasileira: um enfoque demográfico. **Cadernos de Saúde Pública,** Rio de Janeiro: v. 19, n. 3, 2003. Disponível em: <http://www.scielosp.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2003000300005> Acesso em: 10 mai. 2009.

CASTELLS, M. **A Sociedade em Rede**. 8ª ed. Tradução de Roneide Venancio Majer. São Paulo: Paz e Terra, 2005.

CASTRO, I. E. **Geografia e Política: Território, escalas de ação e instituições.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005.

CGN – CENTRE FOR GLOBAL NEGOTIATIONS. **The Brandt Equation: 21st Century Blueprint for the New Global Economy**. 2007, Disponível em: <http://www.brandt21forum.info/About_BrandtCommission.htm> Acesso em: 21 jan. 2009.

CHANDLER, T. **Four Thousand Years of Urban Growth: An Historical Census**, Lewiston, NY: The Edwin Mellen Press, 1987

CHANDLER , T.; FOX, G. **3000 Years of Urban Growth**, New York, NY: Academic Press, 1974.
CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. Tradução de Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã Editora, 1996.

_____. Mundialização: o capital financeiro no comando. **Outubro. Revista do Instituto de Estudos Socialistas**, São Paulo: USP, n.5, 2001, p. 7-28.

CHESNAIS, F. (org.) **A Mundialização Financeira.** Tradução de Carmem Cristina Cacciacarro *et al.*São Paulo: Xamã Editora, 1999.

CHIBBER, V. **Locked in Place: state building and late industrialization in India.** New Jersey/London: Princeton University Press, 2003.

CHIPARRA, J. P. Michel Foucault: ficção, real e representação. A produção de sentidos sociais: desdobramentos teóricos contemporâneos. In: **Revista Aulas – Dossiê Foucault.** N.3 dez.2006/mar.2007. Disponível em: <http://www.unicamp.br/~aulas/pdf3/19.pdf> Acesso em: 25 out. 2008.

CHISTOPHERSON, S; GARRETSEN, H.; MARTIN, R. The world is not flat: putting globalization in its place. **Cambridge Journal of Regions, Economy and Society**. Vol 1, n. 3, nov. 2008, p. 343-349. Disponível em: <http://cjres.oxfordjournals.org/cgi/reprint/1/3/343> Acesso em: 10 fev. 2009.

CHRISTALLER, W. **Central places in Southern Germany**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc.; 1966.

CLAUDE, G. Les Villes d'Afrique Du Sud. Spécificités et problèmes urbaines liés à l'aprés apartheid. In : WACKERMANN, G (org.) **L'Afrique en dissertations corrigées et dossiers.** Paris:Eclipses, 2004. p. 325-337.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica Institucionalista**. 2001, 228p. Tese (Doutorado em Economia) Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, Porto Alegre, 2002. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/download/teses/teses_fee_01.pdf> Acesso em: 11 jan 2008.

CORAZZA, G. Economia Nacional e Capitalismo: Um Enfoque Histórico-Metodológico. **Revista EconomiA** : Brasília, v.7, n.1,jan./jul. 2006, p.133–162. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/revista/vol7/vol7n1p133_162.pdf> Acesso em: 14 jan. 2008.

CORRÊA, R. L. Origem e Tendências da Rede Urbana Brasileira: algumas notas. In: CORRÊA, R. L.**Trajetórias Geográficas,** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001. p. 93-106.

_____ As Redes de Localidades Centrais nos Países Subdesenvolvidos. In: CORRÊA, R. L.**Trajetórias Geográficas,** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001a. p. 41-91.

_____ **O Espaço Urbano**. 4. ed. São Paulo: Editora Ática, 2000.

_____ **Região e Organização Espacial**. 7 ed. São Paulo: Editora Ática, 2000.

CORÓ, G.; VOLPE, M. Frammentazione Produttiva e Apertura Internazionale Nei Sistemi di Piccola e Media Impresa. **Economia e Società Regionale**, Franco Angeli Edizioni, n. 1, 2003, p. 67-107.

COULANGES, F. **A Cidade Antiga**. Tradução de Frederico Ozanam Pessoa de Barros. Fonte Digital São Paulo : Editora das Américas – EDAMERIS, 1961. Versão para e-Book da eBooksBrasil, 2006. Disponível em: <http://www.ebooksbrasil.org/eLibris/cidadeantiga.html> Acesso em: 06 maio 2008.

CROWLEY, M. **An Introduction to the WTO and GATT**. Disponível em: <www.deu.edu.tr/userweb/muge.tunaer/dosyalar/introduction_GATT.pdf > Acesso em: 10 set. 2008.

DAS, P. K. O Arquiteto-Ativista: entrevista. **Carta Capital**. São Paulo, 30 julho 2008, p. 68-69.

DATTA, P. Urbanization in India. In: **European Population Conference 2006**. Liverpool , 2006, 21-24 jun. Disponível em: <http://epc2006.princeton.edu/default.aspx> Acesso em: 25 jun. 2009.

DAVIS, M. **Planeta Favela**. Tradução de Beatriz Medina. São Paulo: Boitempo Editorial, 2006.

DEÁK, C.; SCHIFFER, S. São Paulo: The Metropolis of an Elite Society. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007,p. 85-112.

DEFFONTAINES, P. Como se Constituiu no Brasil a Rede das Cidades. **Cidades**. 2004; vol. 1, n. 1, 119-146.

DELFIM NETTO, A. O milagre chinês. **Jornal Valor Econômico**, Ed. Impressa, 26 maio 2009. Caderno A2.

DIAMINI, N. **Joburg is Africa's economic leader**. Site da cidade de Joanesburgo, 28 nov. 2007. Disponível em: <http://www.joburg.org.za/content/view/1946/168/> Acesso em: 28 jun. 2009.

DICKEN, P. A New 'Geo-Economy'. Patterns, processes, problems. In: Douglas, I. et al. (ed.). **Companion Encyclopedia of Geography. The Environment and Humankind.** London: Routledge, 1996. pp. 370-390.

_____ The Roepke Lecture in Economic Geography Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy. **Economic Geography**. 1994; vol 70, n.2, 101-128. Disponível em: http://www.jstor.org/pss/143650. Acesso em: 2 nov. 2008.

_____**Global Shift – The Internationalization of Economic Activity**. 2 ed. New York/London: The Guilford Press, 1992.

DICKEN, P., *et al.* Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy **Global Networks** 1, 2001, p. 89–112. Disponível em: http://courses.nus.edu.sg/course/geoywc/publication/DKOY_2001.pdf Acesso em 04/06/2008

DREIFUSS, R. A. **A Época das Perplexidades – Mundialização, Globalização e Planetarização: novos desafios**. Petrópolis; RJ: Vozes, 1996.

DUPAS, G. África do Sul, Brasil e Índia: divergências, convergências e perspectivas de alianças. In: VILLARES, F. (org.) **Índia, Brasil e África do Sul: perspectivas e alianças.** Editora Unesp/ IEEI: São Paulo, 2006. p. 335-363.

DVORAK, P. Para empresas globais, ter sede em um só país é tão século passado... **Jornal Valor Econômico**, Ed. impressa, 22 nov. 2007.

EGLER, C. A.G. **Crise e Questão Regional no Brasil**. 1993, 241p. Tese (Doutorado em Economia) Universidade Estadual de Campinas/Instituto de Economia, Campinas. Disponível em: <http://www.laget.igeo.ufrj.br/egler/pdf/Tese_Dr.pdf> Acesso em: 9 jul. 2008.

EPWRF-Economic and Political Weekly Research Foundation, Sameeksha Trust, Mumbay. **India's Export Performance**. Disponível em: <http://www.epwrf.res.in/includefiles/c10638.htm> Acesso em: 12 abr. 2009.

FAORO, R. **Os Donos do Poder: formação do patronato político brasileiro.** 3. ed. São Paulo: Editora Globo, 2001.

FIORI, J. L. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (orgs.) **Poder e Dinheiro – uma economia política da globalização**. 2º ed. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 87-147.

FIX, M. **São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem**. São Paulo: Boitempo Editorial/Anpur, 2007.

FOUCAULT, M. Des espaces autres. In : **Architecture, Mouvement, Continuité**, n. 5, out. 1984, p. 46-49. Disponível em: <http://www.foucault.info/documents/heteroTopia/foucault.heteroTopia.fr.html> Acesso em: 13 out. 2008.

FRANK, R. Bric produz mais milionários e começa a mudar mapa da riqueza. **The Wall Street Journal/ JornalValor Econômico**, Ed. Impressa, 25 jun. 2008, Cad. C, p. 2.

FRIEDMANN, J. The world city hypothesis. In: KNOX, P & TAYLOR, P. **World cities in a world-system**. **Appendix.** New York: Cambridge University Press, 1995a, p. 317-331.

FRIEDAMANN, J. Where we stand: a decade of world city research. In: KNOX, P & TAYLOR, P. World cities in a world-system. New York: Cambridge University Press, 1995b, p. 21 – 47.

FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil**. 16. ed. São Paulo: Cia Editora nacional, 1979.

GALA, P. A Teoria Institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, vol. 23, nº 2 (90), abril-junho/2003. Disponível em: http://www.rep.org.br/pdf/90-6.pdf Acesso em: 20 abr 2008.

GEORGE, P. Problemas, Doutrina e Método. In: GEORGE, P. *et. al.* **A Geografia Ativa**. São Paulo: DIFEL/Difusão Editorial S. A. 5° ed., 1980, p. 9-40.

GHORPADE, K. Mumbai: Economic Restructuring by Default. In: SEGBERS, K.; RAISER, S.; VOLKMANN, K. **Public Problems – Private Solutions? Globalizing Cities in the South**. Aldershot/Burlington: Ashgate, 2005, p. 35-50.

GHUMAN, B. S. Liberalisation and Regional Patterns of Industrialization: The Indian Experience. In: DUTTA, D. **Economic Liberalisation and Institutional Reforms in South Asia**. Nova Délhi: Atlantic Publishers & Distributors, 2000, p. 110-129.

GIL, J. A. Instituciones económicas: Contornos de la tríada básica. In: BARQUERO, A. V.; MADOERY, O. (orgs.) **Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local.** Rosário: Homo Sapiens Ediciones, 2001. p. 130-155.

GODWIN, P. City of Hope, City of Fear: Johannesburg. **National Geographic,** abr. 2004. Disponível em: <http://ngm.nationalgeographic.com/ngm/0404/feature3/index.html> Acesso em: 3 jul. 2009.

GOLDMAN SACHS. **BRICs and Beyond,** 2007. Disponível em: <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/BRIC-Full.pdf> Acesso em: 10 mai. 2008.

GOLUB, P. S. De l'hégémonie occidentale au polycentrisme. In : **Hors-série L'Atlas – Un monde à l'envers**. Paris: Monde Diplomatique , 2008. p. 10-11.

GOMES, P. C. O conceito de região e sua discussão. In: CASTRO, I; GOMES, P.C; CORRÊA, R. (orgs.) **Geografia: conceitos e temas.** 2 ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2000, pp. 49-76.

GOMES, P. C. Geografia *Fin-de-siècle*: o discurso sobre a ordem espacial do mundo e o fim das ilusões. In: CASTRO, I; GOMES, P.C; CORRÊA, R. (orgs.) **Explorações Geográficas.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997.

_____**A Condição Urbana: ensaios de geopolítica da cidade**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002.
GONÇALVES, R. Economia: Capital Financeiro e Poder Econômico. **Teoria e Debate**, n. 41, mai./jun./jul. 1999, Disponível em: http://www2.fpa.org.br/portal/modules/news/index.php?storytopic=575 Acesso em: 14 ago. 2008.

GRAMSCI, A. **A Questão Meridional**. Tradução: Carlos Nelson Coutinho e Marco Aurélio Nogueira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

GUGLER, J. Introduction. In: GUGLER, J. (ed.) **World Cities beyond the West: Globalization, Development and Inequality.** Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2004. Disponível em: http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb94.html. Acesso em: 9 nov. 2008.

GURISATTI, P. O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial. In: COCC, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. **Empresários e Empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália.** Rio de Janeiro: DP&A Editora, 1999, p. 77-98.

HAESBAERT, R. **Blocos Internacionais de Poder**. 2 ed. São Paulo: Editora Contexto, 1991.

_____Região, Diversidade Territorial e Globalização. **GEOgrafia**, I, n. 1, 1999, p. 15-39. Disponível em: <http://www.uff.br/geographia/rev_01/rogerio%20haesbaert.pdf> Acesso em: 19 dez. 2008.

_____ Morte e vida da região: antigos paradigmas e novas perspectivas da Geografia Regional. In: MEDEIROS, Rosa M. V; MENEGOTTO, Ricardo. (Org.). **Encontro estadual de geografia** – as múltiplas concepções da questão regional no Rio Grande do Sul. Rio Grande: Anais XXII Encontro de Geografia, 2003. p.19-37.

HAESBAERT, R.; PORTO-GONÇALVES, C.W. **A nova des-ordem mundial.** São Paulo: Editora Unesp, 2005.

HALL, P. Global City-Regions in the Twenty-first Century. In: SCOTT, A. J. (ed.) **Global City-Regions- Trends, Theory, Policy. Part III – The Global City-Region : A New Geographic Phenomenon ?** New York: Oxford University Press, 2001, p. 59-77

HARDT, M & NEGRI, A. **Império**. Tradução: Berilo Vargas. Rio de Janeiro: Record, 2001.

HARVEY,D. **Condição Pós-Moderna.** 11 ed. Tradução: Adail Ubirajara Sobral e Maria Stela Gonçalves. São Paulo: Edições Loyola, 2002.

_____ Globalization in Question. In: SCHMIDT, J. D.; HERSH, J. (eds.) **Globalization and Social Change.** New York: Routledge, 2000, p. 19-36.

_____ **A brief history of neoliberalism**. Oxford, UK: Oxford University Press, 2005.

HERNÁNDEZ, J. L. S. La región y el enfoque regional em La Geografía Económica. **Boletín de La A. G. E.**, n. 32, 2001, p. 95-111. Disponível em: <http://age.ieg.csic.es/boletin/32/3205.pdf > Acesso em 20 jun. 2007.

HERVIEU, S. Afrique Du Sud. In : **Bilan du Monde 2009 : La situation économique internationale**. Paris: Le Monde/Hors Série, 2009. p. 110-111.

HESS, M. (2004): Global Production Networks – Dealing With Diversity. In: TACHIKI, D.; RENÉ, H. (eds.). **Regional Strategies in a Global Economy - Multinational Corporations in East Asia**. Munich: Iudicium, 2004, p. 31-52.

HOBSON, J. **A Evolução do Capitalismo Moderno – Um Estudo da Produção Mecanizada**. Tradução Benedicto de Carvalho. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

HODGSON, G. M. What are Institutions? **Journal of Economics Issues-JEI**, v. XL, n. 1, p. 1-25, mar. 2006. Disponível em: <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/whatareinstitutions.pdf.
Acesso em: 21 maio 2008.

_____ The Revival of Veblenian Institutional Economics. **Journal of Economics Issues – JEI**. v. XLI, n. 2, p. 325-340, jun. 2007. Disponível em: <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/revivalveblinstecon.pdf> Acesso em: 24 maio 2008.

HUBBARD, P. *et al.* **Thinking geographically: space, theory and contemporary human geography.** London: Bath Press, 2002.

HUSSON, M. Financiarisation rime avec mondialisation. In : **Hors-série L'Atlas – Un monde à l'envers**. Paris: Monde Diplomatique , 2008. p. 28-29.

ICIDI-INDEPENDENT COMMISSION ON INTERNATIONAL DEVELOPMENT ISSUES. **Common Crisis North-South: Cooperation for World Recovery; Introduction/Chapter 1.** MIT Press, 1983. Disponível em: <http://mitpress.mit.edu/catalog/item/default.asp?ttype=2&tid=7369&mode=toc> Acesso em: 19 jan. 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. **Regiões de Influência das Cidades 2007**. Rio de Janeiro, 2008.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA-IPEA. **Caracterização e Tendências da Rede Urbana do Brasil.** Brasília, 2000.

JACOBI, P. Two Cities in One: Diverse Images of São Paulo. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007, p. 279-294.

KAYSER, B. A região como objeto de estudo da geografia. In: GEORGE, P. *et. al.* **A Geografia Ativa**. 5 ed. São Paulo: DIFEL/Difusão Editorial S. A., 1980, p. 279-321.

KHOR, M. Globalization and the South: some critical issues. **UNCTAD,** Discussion Papers n. 147, abr. 2000. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/dp_147.en.pdf> Acesso em: 12 jun. 2008.

KILSZTAJN, S. Paridade do poder de compra, renda per capita e outros indicadores econômicos. **Pesquisa & Debate**,São Paulo, v. 11, n.2 (18), p. 93-106, 2000. Disponível em: <http://www.pucsp.br/pos/ecopol/downloads/edicoes/(18)samuel_kilsztajn.pdf> Acesso em: 22 abr. 2009.

KLAGSBRUNN, V. **Globalização Produtiva e Financeira – Tendências e Perspectivas**. Disponível em: <www.redem.buap.mx/word/2004(2)victor.doc. Acesso em: 14 ago. 2008.>

KLINK, J. J. **A cidade-região: regionalismo e reestruturação no grande ABC paulista.** Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

KNIGHT, R. South Africa: Economic Policy and Development. 2001. Disponível em: <http://richardknight.homestead.com/files/sisaeconomy.htm> Acesso em: 10 maio 2009.

KNOX, P. World cities in a world-system. In: KNOX, P.; TAYLOR, P.(eds.) **World cities in a world-system.** New York: Cambridge University Press, 1995, p. 3-20.

KOSACOFF, B. Ventajas Competitivas y la Integración Argentina en el Mercosul. In: ALBERTI, G.; LLENDERROZAS, E.; PINTO, J. (coords.) **Instituciones, democracia e integración regional em el MERCOSUR**, Buenos Aires: Bononiae Libris e Prometeo Libris, 2006, p. 73-98.

KRISHNAN, R. The Evolution of a Developing Country Innovation System During Economic Liberalization: The Case of India. **The First Globelics Conference**, Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <http://www.sinal.redesist.ie.ufrj.br/globelics/pdfs/GLOBELICS_0049_Krishnan.pdf > Acesso em 20 mai. 2009.

LABASSE, J. **L' Espace Financier, Analyse Géographique**. Paris: Armand Coulin, 1974.

LACOSTE, Y. **De la géopolitique aux paysages, dictionnaire de la géographie.** Paris : Armand Colin. 2003.

_____ **A Geografia – isso serve, em primeiro lugar, para fazer a guerra**. Tradução de Maria Cecília França. 12 ed. Campinas: Papirus Editora, 2006.

LAMINNE, I. Qu'est-ce qu'un pays émergent? **La Libre.be**. Disponível em: http://www.lalibre.be/index.php?view=article&art_id=287752 Acesso em: 15 ago. 2008.

LAULAJAINEN, R. **Financial Geography: a banker's view**. London: Routledge, 2002.

LEME, M. C. Impacto da Globalização em São Paulo e a Precarização das Condições de Vida. **Eure – Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales**. v. XXIX, n. 87, Santiago de Chile , set. 2003, p. 23-36. Disponível em:<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/196/19608702.pdf> Acesso em 01/07/2009.

LEME,P. The "B" in BRICs: Unlocking Brazil's Growth Potential. In: GOLDMAN SACHS. **BRICs and Beyond**, 2007. Disponível em: <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/BRICs-and-Beyond.html> Acesso em: 10 fev. 2009.

LEMOS, A. I. São Paulo: metrópole financeira da América do Sul. In: CARLOS, A. F.; OLIVEIRA, A. U.**Geografias de São Paulo: a Metrópole do século XXI**. São Paulo: Editora Contexto, 2004. P. 105-121.

LE PERE, G. L. A África do Sul pós-apartheid: do isolamento econômico à transformação social. In: VILLARES, F. (org.) **Índia, Brasil e África do Sul: perspectivas e alianças.** São Paulo: Editora Unesp/ IEEI, 2006. p. 275-311.

LEYMARIE, P. Pretoria se voit em Champion de La renaissance africaine. In : **Hors-série L'Atlas – Un monde à l'envers**. Paris: Monde Diplomatique , 2008. p. 82-83.

LEVET, J. Une nouvelle organisation du monde. In : LOROT, P. (org.) **Introduction à la Géoéconomie**. Paris: Economica, 1999, p. 31-39.

LEVY, J.; LUSSAULT, M. **Dictionnaire de la Géographie.** Paris: Belin, 2003.

LOROT, P. De la Géopolitique à la Géoéconomie. In: **Revue Française de Géoéconomie,** n. 1, mar. 1997, p. 23-35.

_____ La nouvelle grammaire des rivalités internationales. In : LOROT, P. (org.) **Introduction à la Géoéconomie.** Paris: Economica, 1999, p. 11-20.

LOWE, J. C. Reviewed work: L' espace Financier, Analyse Géographique by Jean

Labasse. **Economic Geography**, vol 52, n. 1, jan. 1996, p. 88-90. Disponível em: http://www.jstor.org/pss/142795. Acesso em: 20 maio 2008.

MABIN, A. Johannesburg: (South) Africa's Aspirant Global City. In: In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007. p. 32-63.
MACHADO, L. O. Limites, Fronteiras e Redes. STROHAECKER, T.M. et al. (org.) **Fronteiras e Espaço Global**, Porto Alegre: AGB-Porto Alegre, 1998, p.41-49. Disponível em: <http://www.igeo.ufrj.br/fronteiras/pdf/LimitesPAlegre1998.pdf>. Acesso em: 05 maio 2008.

MADDISON, A. **World Population, GDP and Per Capita GDP 1-2003 AD**. 2007. Disponível em: <http://www.ggdc.net/maddison/> Acesso em 30 jun. 2008.

MALLAVARAPU, S. O modelo da globalização e a formulação da política externa indiana. In: VILLARES, F. (org.) **Índia, Brasil e África do Sul: perspectivas e alianças**. São Paulo: Editora UNESP/IEEI, 2006. p. 213-274.

MARIUS-GNANOU, K; MORICONI-EBRARD, F. Urbanization in India: From megacities to urban villages. In: **French Institute of Prondicherry**, 2007. Disponível em: <http://www.ifpindia.org/ecrire/upload/press_ifp_website/indiapolis_articlerelu.pdf>

MARTINE, G. A Redistribuição Espacial da População Brasileira na Década de 80. **Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-IPEA**. Brasília: Serviço Editorial IPEA, n. 329, jan. 1994.

MARX, K. **O Capital: livro 3 vol. V – Crítica da Economia Política – O Processo Global de Produção Capitalista.** Tradução Reginaldo Sant'Anna. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008.

MASSELOS, J. Formal and Informal Structures of Power in Mumbai. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007, p.168-185.

MATTLI, W. **The Logic of Regional Integration: Europe and beyond**. Cambridge/United Kingdom: Cambridge University Press, 1999.

MEDEIROS, C. A. A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização da economia asiática. **Revista de Economia Política,** São Paulo, v.26, n.3, jul./set. 2006. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572006000300004&script=sci_arttext> Acesso em: 10 mai. 2009.

MELLO, J. M. A contra-revolução liberal conservadora e a tradição crítica latino-americana. In: TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (orgs.) **Poder e Dinheiro – uma economia política da globalização**. 2 ed. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 15-24.

MÉRENNE-SCHOUMAKER, B. **La localisation des services.** Paris: Nathan Université – Col. Géographie d'aujourd'hui, 1996.

MONIÉ, F. Logística de Transporte, Modernização Portuária e Inserção Competitiva do Rio de Janeiro na Economia Global. **Revista Território**, Rio de Janeiro, ano VI, n° 10, jan-jun 2001, p. 9-31.

MONIZ BANDEIRA, L. A. **Conflito e integração na América do Sul – Brasil, Argentina e Estados Unidos (da Tríplice Aliança ao Mercosul 1870-2003)**. 2 ed. Rio de Janeiro: Revan:. 2003.

MOTTA, D.; MUELLER, C.; TORRES, M. A Dimensão Urbana do Desenvolvimento Econômico-Espacial Brasileiro. **Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-IPEA**. Brasília: Serviço Editorial IPEA, n.530, dez. 1997.

MYRDAL, G. **Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas**. Tradução de Ewaldo Corrêa Lima. Rio de Janeiro: MEC-ISEB, 1960.

NASSIF, A. Índia: Economia, Ciência e Tecnologia (Em Perspectiva Panorâmica com o Brasil). **III Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional "O Brasil no mundo que vem aí" – III CNPEPI - Conferência sobre Índia**, **Textos de Apoio**. Rio de Janeiro: Fundação Alexandre de Gusmão-FUNAG/Instituto de Pesquisas de Relações Internacionais-IPRI, 2008.

NAUDÉ, W.; KRUGELL, W.; GRIES, T. The New Economic Geography: Empirical Evidence From South Africa. **Biennial Conference of the Economic Society of South Africa "Development Perspectives: Is Africa Different?"**, Durban, 7-9 set. 2005. Disponível em: <http://www.essa.org.za/download/2005Conference/Krugell.pdf> Acesso em: 10 jul. 2009.

NOBRE, E. **Expansão Terciária e Novas Centralidades nas Cidades Globais: o caso da Marginal do Rio Pinheiros em São Paulo**. 2000. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais e Urbanas) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, 2000. Disponível em: <http://www.usp.br/fau/docentes/depprojeto/e_nobre/expansao_terciaria.pdf> Acesso em: 10 jul. 2009.

NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: University Press, 1990.

_____ **Institutions, Organizations and Market Competition**. 1994. Disponível em:< http://dlc.dlib.indiana.edu/archive/00002914/01/9612005.pdf> Acesso em: 28 ago. 2008.

OFFNER, J-M. e PUMAIN, D. **Réseaux et territoires: Significations croisées.** Paris: Ed. de l'Aube, 1996.

OHMAE, K. **The end of nation state: the rise of regional economies**. New York: Free Press, 1995.

O'NEILLL, J. Building better global economic BRIC. **Global Economics Paper N° 66.** Goldman Sachs Global Economics Website, 2001. Disponível em: <https://www.gs.com> Acesso em: 15 mar. 2009.

PARROCHIA, D. **Philosophie des Réseaux**. Paris: Presses Universitaires de France, 1993.

PARNELL, S. Politics of Transformation: Defining the City Strategy in Johannesburg. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007. p.139-167.

PATEL, S. Mumbai: The Mega-City of a Poor Country. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007, p. 64-84.

PIPITONE, U. Ciudades, Naciones, Regiones – Los espacios institucionales de la modernidad. México: Fondo de Cultura Económica, 2003.

PHILO, C & PARR, H. Institutional geographies: introductory remarks. **Geoforum** v. 31, n. 4, p. 513-521, nov. 2000. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V68-412RXF8-D&_user=10&_rdoc=1&_fmt=&_orig=search&_sort=d&view=c&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=53c8143f01fc0592971e585a98537de8. > Acesso em: 22 maio 2008.

POURTIER, R. **Afriques Noires**. Paris: Hachette Supérieur, 2001.

PRADHAN, J. P. Growth of Indian Multinationals in the World Economy: Implications for Development. **Institute for Studies in Industrial Development,** Working Paper n. 4. New Delhi, 2007. Disponível em: <http://www.vcc.columbia.edu/documents/Pradhan_Indian_Multinationals_2007.pdf> Acesso em: 28 abr. 2009.

PRED, A. **City systems in advanced societies**. London: Hutchison, 1977.

PUMAIN, D. Pour une théorie évolutive des villes. **L'Espace Géographique**, Paris: Ed. Belin, n. 2, 1997, p. 119-134.

RAFFESTIN, C. **Por uma Geografia do Poder**. São Paulo: Editora Ática S. A., 1993.

RATZEL, F. **Géographie politique**. Paris: Economica, 1988.

RAY, A. S. Rumo à globalização: aspirações e apreensões econômicas da Índia no novo milênio. In: VILLARES, F. (org.) **Índia, Brasil e África do Sul: perspectivas e alianças**. São Paulo: Editora UNESP/IEEI, 2006. p. 61-144.

RESNICK, M. **Turtles, Termites, and Traffic Jams: explorations in massively parallel microworlds**. Cambridge: The MIT Press, 1998.

REZENDE, F. ; LIMA, R. (orgs.) **Rio-São Paulo, Cidades Mundiais: Desafios e Oportunidades**. Brasília: IPEA, 1999.

RIGG, J. **An Everyday Geography of the Global South**. London: Routledge, 2007.

ROBINSON, J. Global and World Cities: A View from off the Map. **International Journal of Urban and Regional Research**; vol. 23 (3); set. 2002; p. 531-554. Disponível em: http://ideas.repec.org/a/bla/ijurrs/v26y2002i3p531-554.html. Acesso em: 22 out. 2008.

ROGERSON, C. Globalization, Economic Restructuring and Local Response in Johannesburg – The Most Isolated "World City". In: In: SEGBERS, K.; RAISER, S.; VOLKMANN, K. **Public Problems – Private Solutions? Globalizing Cities in the South**. Aldershot/Burlington : Ashgate, 2005, p.17- 34.

ROLNIK, R. **São Paulo**. São Paulo: Publifolha, Coleção Folha Explica, 2002.

ROSSI, E.C. **Mundialização de Cidades Brasileiras: uma Avaliação da Inserção de cidades Brasileiras na Rede de Cidades Mundiais segundo a Metodologia do GaWC.** 2005, 145 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) Programa de Pós Gradução em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

ROTHERMUND, D. **An Economic History of India – form pre-colonial times to 1991**. 2 ed. London: Routledge, 1993.

RUDGE, L.; CAVALCANTE, F. **Mercado de Capitais**. Belo Horizonte: CNBV-Comissão Nacional de Bolsas de Valores, 1996.

SALAMA, P. A Financeirização Excludente: As Lições das Economias Latino-Americanas. In: CHESNAIS, F. (org.) **A Mundialização Financeira**. Tradução de Carmem Cristina Cacciacarro *et al*.São Paulo: Xamã Editora, 1999, p. 211-247.

SANTOS, M. **O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos.** Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1979.

_____ **Metrópole Corporativa e Fragmentada, o Caso de São Paulo.** São Paulo: Nobel, 1990.

_____ **Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal.** 5 ed. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000.

_____ **A Natureza do Espaço. Técnica e Tempo. Razão e Emoção.** São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo-Edusp, 2002.

SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. **O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro/São Paulo: Editora Record, 2001.

SASSEN, S. Introduction. Locating Cities on Global Circuits. In: SASSEN S. (ed) **Global Networks, Linked Cities. New York; London**: Routledge, 2002, p. 1-36.

SASSEN, S. Global cities and Global city-regions: a comparison. In: SCOTT, Allen (ed.). **Global city-regions: trends, theory, policy**. Oxford/New York: Oxford University Press, 2001.

SASSEN, S. A Cidade Global. In: LAVINAS,L.; CARLEIAL, L. M.; NABUCO, M. R. (orgs.) **Reestruturaçao do Espaço Urbano e Regional no Brasil**. 4. Ed. Tradução de Ângela Maria Tijiwa. São Paulo: Annablume/Hucitec/Anpur, 1993. p. 187-202.

SASSEN, S. **The Global City: New York, London, Tokyo.** Princeton: University Press, 1991.

_____ **Cities in a World Economy**. 3. ed. London/New Delhi: Pine Forge Press/Sage Publications, 2006a.

_____ Territory**, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages,** Princeton: University Press, 2006b.

SARRE, P. Understanding the Geography of International Finance. **Geography Compass** 1/5, 2007. p. 1076–1096.

SCHIFFER, S. São Paulo: Articulating a Cross-Border Region. In: SASSEN, S. **Global Networks, Linked Cities**. Routledge: New York/London, 2002. p. 209-236.

SCHIFFER, S.; DEÁK, C. Legitimating Power Structures in São Paulo. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007, p.186-206.

SCOTT, A. **Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order**. New York: Oxford University Press, 1998.

SCOTT, A. La Nouvelle Géoéconomie des Régions. In : LOROT, P. (org.) **Introduction à la Géoéconomie.** Paris: Economica, 1999, p. 67-72.

SCOTT, A. J. *et al.* Global City-Regions. In : SCOTT, A. J. (ed.) **Global City-Regions- Trends, Theory, Policy. Part I – Introduction**. New York: Oxford University Press, 2001, p. 1-8.

SCOTT, A. J. *et al.* Global City-Regions. In : SCOTT, A. J. (ed.) **Global City-Regions- Trends, Theory, Policy. Part I – Oppening Arguments**. New York: Oxford University Press, 2001, p. 11-30.

SEGBERS, K. Introduction – Global Politics and the Making of Global City Regions. In: SEGBERS, K. (ed) **The Making of Global City Regions – Johannesburg, Mumbai/Bombay, São Paulo, and Shangai.** Baltimore: The John Hopkins University Press, 2007, p. 1-26.

SERRES, M. Ponto, plano (rede), nuvem. In: SERRES, M. **Hermes – uma filosofia das ciências***.* Rio de Janeiro: Graal, 1990. p. 101-124.

SERVANT, J. C. L'Influence de L'Afrique de Sud est contéstée. In : **Hors-série L'Atlas – Un monde à l'envers**. Paris: Monde Diplomatique, 2008. p. 164-165.

SHAFAEDDIN, M. The Impact of China's asseccion to WTO on the export of developing countries. **UNcTAD Discussion Papers**, n° 160, 2002, jun. Disponível em: <http://econpapers.repec.org/paper/uncdispap/160.htm> Acesso em: 12 mai 2009.

SHORT, J. *et. al*. From world cities to gateway cities: extending the boundaries of globalization theory. **City: analysis of urban trends, culture, theory, policy, action**. London: Routledge 4, 2000, p. 317-340.

_____América do Sul: 2006 – da Geografia à História. In: IPRI. **América do Sul: 2006,** 1997. Disponível em: <http://www2.mre.gov.br/ipri/SAMERICASUL.html > Acesso em: 15 mar. 2007.

SINGER, P. **Economia Política da Urbanização***.* 14 ed. São Paulo: Editora Contexto, 1998.

SMITH, D.; TIMBERLAKE, M. Cities in global matrices: toward mapping the world-system's city system. In: KNOX, P.; TAYLOR, P. **World cities in a world-system**. Cambridge: University Press, 1995, p. 79-97.

SINGER, P. **Economia Política da Urbanização**. 14 ed. São Paulo: Editora Contexto, 1998.

SKINNER, G. W. Marketing and Social Structure in Rural China. Part I. **Journal of Asian Studies**. Princeton, vol.24 (1), 1964. p. 3-43.

SODER, J. A União Européia. São Leopoldo: Editora Unisinos, 1995

SOUZA, M. A. Território e Lugar na Metrópole - Revisitando São Paulo. In: CARLOS, A. F.; OLIVEIRA, A. U. **Geografias de São Paulo: a Metrópole do século XXI**. São Paulo: Editora Contexto, 2004. p. 21-50.

SOUZA, M. L. O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, I.E.; GOMES, P.C.C.; CORRÊA, R.L. **Geografia: Conceitos e Temas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2000. Parte I, p. 77-116.

STEINMO, S. The New Institutionalism. In: CLARK, B.; FOWERACKER, J. **The Encyclopedia of Democratic Thought**. London: Routlege, Jul. 2001. Disponível em: <http://stripe.colorado.edu/~steinmo/foweracker.pdf> Acesso em: 20 abr. 2008.

STIGLITZ, J. E. Globalization and growth in emerging markets and the New Economy. **Journal of Policy Modeling**, n. 25, 2003, p. 505-524. Disponível em: <http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/2003_Globalization_and_Growth_in_Emerging_Markets.pdf> Acesso em: 15 set. 2008.

STORPER, M. **The Regional World: Territorial Development in a Global Economy**. New York/London: The Guildford Press, 1997.

SUZIGAN, W. *et al.* Aglomerações Industriais no Estado de São Paulo. Disponível em: <http://www.cedeplar.ufmg.br/economia/seminario/wilson_suzigan.pdf>

TAYLOR, P. Hierarchical Tendencies amongst World Cities: A Global Research Proposal. **GaWC Research Bulletin 1**, 1997. Disponível em: http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb1.html. Acesso em: 22 mar. 2008.

_____Worlds of Large Cities: Pondering Castells' Space of Flows. **GaWC Research Bulletin 14**, 1999. Disponível em: http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb14.html . Acesso em 23 jul. 2008.

_____ **World City Network: A Global Urban Analysis.** New York: Routledge, 2004.

_____Cities and States: An Elemental Reinterpretation of their Origins and Relations. **GaWC Research Bulletin 229**, 11 jun. 2007. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb229.html> Acesso em: 07 ago. 2007.

TAYLOR, P. *et al*. From North-South to Global South: A Geohistorical Investigation Using Airline Routes and Travel, 1970-2005. **GaWC Research Bulletin 209,** 24 out. 2006. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb209.html> Acesso em: 22 nov. 2007.

TAYLOR, P. *et al.* Mesuring the World City Network: New Developments and Results. **GaWC Research Bulletin 300**, 2 mar. 2009. Disponível em: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb300.html#t1> Acesso em 20 jun. 2009.

TILLY, C. **Coercion, Capital and European States AD 990-1990**. Cambridge: Basil Blackwell, 1990.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. Site:http://www.unctad.org/Templates/Startpage.asp?intItemID=2068&lang=1 Acesso em: 15 set. 2008.

VACCHIANI-MARCUZZO, C. **Mondialisation et systèmes de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines.**

2005, 361p. Doutorado em Geografia – Université Paris1 Pantheon – Sorbonne, U.F.R de Géographie, 11 abr. 2005. Disponível em: <http://tel.ccsd.cnrs.fr/docs/00/05/44/70/PDF/these.pdf> Acesso em: 20 maio 2009.

VAZ, A. Intermediate States, International Coalitions and Security: An Appraisal of IBSA's Security Agenda (Foreword). In: VAZ, A. (editor) **Intermediate States, Regional Leadership and Security: India, Brazil and South Africa**. Brasília: Editora UnB, 2006, p. 9-15.

VEBLEN, T. **A Teoria da Classe Ociosa (um estudo econômico das instituições)** Tradução de Olívia Krähenbühl. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1965.

VELASCO E CRUZ, S. C. Teoria e História – Notas Críticas sobre o tema da Mudança Institucional em Douglass North. In: VELASCO E CRUZ, S. C. **Globalização, Democracia e Ordem Internacional: ensaios em teoria e história**. Campinas : Editora Unicamp; São Paulo: Editora Unesp, 2004. p. 41-63.

_____ Gigante Precavido: reflexões sobre as estratégias de desenvolvimento e a política externa do Estado Indiano. **Conferência sobre a Índia, Textos Acadêmicos**. Rio de Janeiro: Fundação Alexandre de Guasmão-FUNAG/ Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais-IPRI, 2008

VELTZ, P. **Mundialización, ciudades y territorios. La economia de archipiélago**. Barcelona: Editorial Ariel, S A, 1999.

_____**Des Lieux et des Liens – Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation.** França: L'aube poche essai, 2004.

VILLARES, F. Vulnerabilidades e impasses do novo padrão de acumulação brasileiro. In: VILLARES, F. (org.) **Índia, Brasil e África do Sul: perspectivas e alianças.** São Paulo: Editora Unesp/ IEEI, 2006. p. 23-60.

VIZENTINI, P. F. O ingresso da China/Taiwan na OMC. **Terra – Relações Internacionais.** Disponível em: <http://educaterra.terra.com.br/vizentini/artigos/artigo_50.htm> Acesso em: 13 maio 2009.

WANACOTT, P. Chineses e indianos comerciam como nunca e brigam como sempre. **The Wall Street Journal/ JornalValor Econômico**, Ed. Impressa. 20 mar. 2009, Cad. A, p. 9.

WALLERSTEIN, I. **The Capitalist World-economy: Essays**. Cambridge: Campbridge University Press, 1979.

_____**Unthinking Social Science: the Limits of Nineteenth Century Paradigms**. Cambridge: Polity Press, 1991.

WHITE, L. A África do Sul na era pós-apartheid: a convergência da política externa e das prioridades de estratégia comercial para fazer face aos desafios do crescimento econômico e da equidade. In: VILLARES, F. (org.) **Índia, Brasil e África do Sul: perspectivas e alianças.** São Paulo: Editora Unesp/ IEEI, 2006. p.145-201.

WILSON, D. & PURUSHOTHAMAN, R. Dreaming With BRICs: The Path to 2050. **Global Economics Paper N° 99.** Goldman Sachs Global Economics Website, 2003. Disponível em: <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/99-dreaming.pdf> Acesso em: 14 mai. 2009.

WÓJCIK, D. Do Stock Markets represent economies? **Social Science Research Network-SSRN**, 2007. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=998814> Acesso em 15 nov. 2008.

WOLFENSOHN, J. D. O fim da linha que divide Norte e Sul. **Jornal Valor Econômico**, Ed. Impressa, 29 nov. 2007. Caderno A, p. 15.

WOOD, A.; VALLER, D. Turn again? Rethinking institutions and the governance of local and regional economies. **Environment and Planning A** (Guest Editorial), v. 33 (7), p. 1139-1144, 2001. Disponível em: <http://www.envplan.com/abstract.cgi?id=a3472 > Acesso em: 24 maio 2008.

YAO-SU, H. Global or Stateless Corporations are National Firms with International Operations. **California Management Review.** Berkeley, Winter 1992 . v.34, n..2; p.107-137.

YARTEY, C. The Determinants of Stock Market Development in Emerging Economies: Is South Africa Different? **IMF Working Paper – WP 08/32 – African Department**, 2008. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0832.pdf> Acesso em: 10 jul 2009.

YEUNG, H. W. Capital, state and space: contesting the bordless world. Transactions of the Institute of British Geographers, v. 23, n.3, set. 1998, p. 291-309. Disponível em: http://www.ingentaconnect.com/content/rgs/tibg/1998/00000023/00000003/art00001. Acesso em: 06. jul.2008.

YEUNG, H. W. The Limits to Globalization Theory: A Geographic Perspective on Global Economic Change. **Economic Geography.** Jul. 01, 2002. Disponível em: <http://courses.nus.edu.sg/course/geoywc/publication/EG_2002.pdf.> Acesso em 25 nov. 2007.

SITES INSTITUCIONAIS CONSULTADOS

ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION-EIA. Official Energy Statistics from U.S. Government. South Africa, 2008. Disponível em: <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/South_Africa/Oil.html> Acesso em 21 jun. 2009.

The Economist Intelligence Unit Limited (EIU); Country Profile, 2007 www.eiu.com

SOUTH AFRICA info. Gateway to the nation. Disponível em: <http://www.southafrica.info/about/people/popprov.htm>

NAVI MUMBAI MUNICIPAL CORPORATION <http://www.nmmconline.com/english/aboutUs/about_history_Show.php>

MUMBAI METROPOLITAN REGION DEVELOPMENT AUTHORITY <http://www.mmrdamumbai.org/index.htm>

MUNICIPAL CORPORATION OF GREATER MUMBAI <http://www.mcgm.gov.in/>

VISION MUMBAI – Mumbai Transformation Support Unit (MTSU) <http://www.visionmumbai.org/documents.asp>

PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO PAULO <http://www.capital.sp.gov.br/portalpmsp/homec.jsp>

EMPRESA PAULISTA DE PLANEJAMENTO METROPOLITANO S.A. – EMPLASA <http://www.emplasa.sp.gov.br/portalemplasa/>

SOUTH AFRICAN CITIES NETWORK – SACN <http://www.sacities.net/index.html>

MUNICIPALITYOF JOHANNESBURG <http://www.joburg.org.za/index.php>

NATIONAL STOCK EXCHANGE OF INDIA- NSE <http://www.nseindia.com/>

OVER-THE-COUNTRY EXCHANGE OF INDIA- OTCEI <http://www.otcei.net/about/>

WORLD FEDERATION OF EXCHANGES-WFE <http://www.world-exchanges.org/WFE/home.Asp?nav=ns6>

BOMBAY STOCK EXCHANGE-BSE <http://www.bseindia.com/>

BM&F BOVESPA
http://www.bmfbovespa.com.br/portugues/home.asp

JSE – JSE LIMITED
http://www.jse.co.za/our_history.jsp

IMF-International Monetary Fund (FMI-Fundo Monetário Internacional; Estatísticas)
<http://www.imf.org/external/pubs/cat/shortres.cfm?TITLE=Foreign+Direct+Investment+Trends+and+Statistics&auth_ed=Statistics+Department&subject=FDI&ser_note=World+Economic&datecrit=After&Lang_F=English&brtype=Title&YEAR=1999&submit=Search> Acesso em: 28 jun. 2009.

SITES DAS EMPRESAS QUE COMPÕEM OS PRINCIPAIS ÍNDICES DAS BOLSAS DE VALORES DE MUMBAI, SÃO PAULO E JOANESBURGO

Endereços empresas Sensex

ACC Limited
http://www.acclimited.com/newsite/index.asp

Bharat Heavy Eletricals Ltd
http://www.bhel.com/overseasbusiness/international.php

Bharti Airtel Ltd.
http://www.airtel.in/wps/wcm/connect/about+bharti+airtel/Bharti+Airtel/About+Bharti+Airtel/Our+Brand+Airtel/#

DLF Ltd.
http://www.dlf.in/dlf/wcm/connect/DLF_Common/DLF_SITE/HOME

Grasim Industries Ltd.
http://www.grasim.com/

Hero Honda Motors Ltd.
http://www.herogroup.com/alliance.htm#

Hindalco Industries Ltd.
http://www.hindalco.com/

Hindustan Unilever Ltd.
http://hul.co.in/knowus/mission.asp

Infosys Technologies Ltd.
http://www.infosys.com/default.asp

ITC Ltd.
http://www.itcportal.com/

Jaiprakash Associates Ltd.
http://www.jilindia.com/

Larsen & Toubro Limited
http://www.larsentoubro.com/Intcorporate/common/ui_templates/HtmlContainer.aspx?res=P_CORP_AABT_ACOM_BHIS

Mahindra & Mahindra Ltd.
http://www.mahindra.com/globalpresence/global_presence.asp

Maruti Suzuki India Ltd.
http://www.marutisuzuki.com/corporate.aspx

NTPC Ltd.
https://www.ntpc.co.in/

ONGC Ltd.
http://www.ongcindia.com/

Reliance Communications Limited
http://www.rcom.co.in/webapp/Communications/rcom/index.jsp

Reliance Industries Ltd.
http://www.ril.com/html/aboutus/aboutus.html

Reliance Infrastructure Ltd.
http://www.rinfra.com/

Sterlite Industries (India) Ltd.
http://www.sterlite-industries.com/

Sun Pharmaceutical Industries Ltd.
http://www.sunpharma.com/sunpharma-products/sunpharma-formulation/india.php

Wipro Ltd.
http://www.wipro.com/

Tata Consultancy Services Limited
http://www.tcs.com/homepage/Pages/default.aspx

Tata Motors Ltd.
http://www.tatacarsworldwide.com/company/index.asp

Tata Power Company Ltd.
http://www.tatapower.com/aboutus/profile.aspx

Tata Steel Ltd.
http://www.tatasteel.com/Company/profile.asp

Endereços empresas do índice Bovespa

América latina Logística
http://www.all-logistica.com/port/index.asp

AMBEV – Companhia de Bebidas das Américas
http://www.ambev.com.br/

Aracruz Celulose
http://www.aracruz.com.br/home.do?lang=1

B2W Varejo
http://www.b2winc.com/

Brasil Telecon
http://www.oi.com.br/index.html

Braskem
http://www.braskem.com.br/site/portal_braskem/pt/conheca_braskem/a_empresa/conheca.aspx

CCR Rodovias
http://www.grupoccr.com.br/home/Default.aspx

CELESC
http://portal.celesc.com.br/portal/home/

CEMIG
http://www.cemig.com.br/

CESP
http://www.cesp.com.br/portalCesp/portal.nsf/V03.02/Index?OpenDocument

COMGAS
http://www.comgas.com.br/

COPEL
http://www.copel.com/hpcopel/root/index.jsp

COSAN
http://www.cosan.com.br/cosan2009/web/index_pti.html

CPFL Energia
http://www.cpfl.com.br/P%C3%A1ginaInicial/tabid/36/Default.aspx

Cyrela Realt
http://www.cyrela.com.br/Web/Default.aspx

DURATEX
http://www.duratex.com.br/

ELETROBRAS
http://www.eletrobras.com/elb/main.asp

ELETRPAULO
http://www.eletropaulo.com.br/

EMBRAER
http://www.embraer.com.br/portugues/content/home/

GAFFISA
http://www.gafisa.com.br/

GERDAU
http://www.gerdau.com.br/

GOL
http://www.voegol.com.br/ri/

JBS
http://www.jbs.com.br/

KLABIN
http://www.klabin.com.br/pt-br/klabin/default.aspx

LIGHT S/A
http://www.light.com.br/web/tehome.asp

Lojas Americanas
http://ri.lasa.com.br/site/home/

Lojas Renner
http://www.lojasrenner.com.br/

Natura
http://natura.infoinvest.com.br/?language=ptb

NET
http://netcombo.globo.com/netPortalWEB/index.portal

Pão de Açucar
http://www.grupopaodeacucar.com.br/

Perdigão
http://www.perdigao.com.br/empresasperdigao/

Petrobras
http://www2.petrobras.com.br/portugues/index.asp

Rossi Residencial

http://www.rossiresidencial.com.br/RI/index_pt.htm

SABESP
http://www.sabesp.com.br/Calandraweb/CalandraRedirect/?Proj=sabesp&Pub=T&Temp=0

Sadia S/A
http://www.sadia.com.br/br/novahome/index.asp

Cia Siderúrgica Nacional
http://www.csn.com.br/portal/page?_pageid=456,170749&_dad=portal&_schema=PORTAL

Souza Cruz
http://www.souzacruz.com.br/

TAM
http://www.tam.com.br/b2c/jsp/default.jhtml?adPagina=796&adMenu=2159&adArtigo=11244

TELEMAR (Brasil telecon)/Telesp
http://www.telefonica.com.br/

TIM
http://www.tim.com.br/portal/site/PortalWeb/menuitem.4a0256dd13e9eab6ba493d10703016a0/?vgnextoid=88a98986a693b010VgnVCM1000000603610aRCRD&wfe_pweb_area=45&wfe_pweb_estado=21&

Transportes Paulista COEGV
http://www.coegv.com.br/empresasAssociadasDet.asp?empresa=43

Ultrapar
http://www.ultra.com.br/

Usiminas
http://www.usiminas.com/irj/portal/anonymous

VCP – Votorantim Celulose e Papel
http://www.vcp.com.br/Pages/Default.aspx

Vale – Vale do Rio Doce
http://www.vale.com/vale/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?tpl=home

VIVO
http://www.vivo.com.br/ri/index.php?WT.ac=Home.Atalho.Investidores

Endereços empresas do TOP 40 FTSE/JSE

BHP BILLITON PLC
http://www.bhpbilliton.com/bb/aboutUs.jsp

ANGLO AMERICAN PLC
http://www.angloamerican.co.uk/aa/imap/#pageType=map/locn=South_Africa/industry=all/activity=all/filter=industry/ISelect=nothing

SABMILLER PLC
http://www.sabmiller.com/index.asp?pageid=27

MTN GROUP LTD
http://www.mtn.com/

SASOL
http://www.sasol.com/sasol_internet/frontend/navigation.jsp?navid=700006&rootid=2

ANGLO PLATINUM LTD
http://www.angloplatinum.com/

IMPALA PLATINUM HLGS LD (Implats)
http://www.implats.co.za/default.asp

ANGLOGOLD ASHANTI LTD
http://www.anglogold.com/default.htm

GOLD FIELDS LTD
http://www.goldfields.co.za/com_gf_overview.php

KUMBA IRON ORE LTD
http://www.kumba.co.za/profile_about.php

ARCELORMITTAL SA LTD
http://www.iscor.co.za/#

HARMONY G M CO LTD
http://www.harmony.co.za/

LONMIN P L C
http://www.lonmin.com/main.aspx?pageId=50

BIDVEST LTD
http://www.bidvest.co.za/

SHOPRITE HOLDINGS LTD
http://www.shopriteholdings.co.za/pages/1019812640/about-our company/overview.asp

EXXARO RESOURCES LTD
http://www.exxaro.com/content/about/profile.asp

AFRICAN RAINBOW MINERALS
http://www.arm.co.za/

TIGER BRANDS LTD ORD
http://www.tigerbrands.co.za/Default.htm

GROWTHPOINT PROP LTD
http://www.growthpoint.co.za/default.aspx

TELKOM SA LTD
http://www.telkom.co.za/about_us/index.html

PRETORIA PORT CEMNT
http://www.ppc.co.za/about_profile.cfm?t=1

PIK N PAY STORES LTD
http://www.picknpay.co.za/

LIBERTY INTERNATIONL PLC
http://www.liberty-international.co.uk/

ASPEN PHARMACARE HLDGS.
http://www.aspenpharma.com/