UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas

Departamento de Geografia

RODOLFO FINATTI

**CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS NAS ÁREAS METROPOLITANAS DO ESTADO DE
SÃO PAULO: PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E LOCALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA**

SÃO PAULO

2011

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas

Departamento de Geografia

RODOLFO FINATTI

**CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS NAS ÁREAS METROPOLITANAS DO ESTADO DE
SÃO PAULO: PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E LOCALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA**

Versão revisada

**Versão original disponível no
CAPH (Centro de Apoio à Pesquisa Histórica) da FFLCH**

SÃO PAULO

2011

RODOLFO FINATTI

**CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS NAS ÁREAS METROPOLITANAS DO ESTADO DE
SÃO PAULO: PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E LOCALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA**

Dissertação apresentada ao Departamento de
Geografia da Faculdade de Filosofia Letras e
Ciências Humanas da Universidade de São
Paulo para obtenção do título de mestre em
Geografia

Área de Concentração: Geografia Humana

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Mónica Arroyo

SÃO PAULO

2011

RODOLFO FINATTI

CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS NAS ÁREAS METROPOLITANAS DO ESTADO DE SÃO PAULO: PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E LOCALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA

Dissertação apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de mestre em Geografia

Aprovado em:

BANCA EXAMINADORA

Professor (a) _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Professor (a) _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Professor (a) _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Esta dissertação encerra um período importante de aprendizagem e de novas experiências, muito além da minha previsão ao inicia-lo. Nesta ocasião, diferente da época da graduação, há menos pessoas que acompanham a trajetória. Porém, são pessoas cuja participação é marcante. Vou me permitir lembrar alguns momentos e pessoas especiais desta trajetória.

Desde o comecinho, quando a USP ainda assustava, devo agradecer ao pessoal do Laboplan pela acolhida. Especialmente minha orientadora Mônica e também a Aninha fizeram com que eu pudesse me sentir em casa. Para minha sorte, neste período estavam estudando em São Paulo meus amigos Edilson Pereira Júnior e Denise Bomtempo, que foram uma presença importante e rostos familiares em meio ao “mar de gente” que eu enfrentava na Geografia. Cursamos juntos a disciplina na qual aprendi a gostar da cartografia e na qual conhecemos nosso amigão Ramez, companheiro de conversas e de pizzas! Não posso esquecer de que foi nesse começo que conheci, nas várias viagens Campinas – São Paulo, a minha amiga Clarinha, e quero deixar aqui registrado minha saudade das inesquecíveis conversas e risadas que tivemos.

Com o passar do tempo, alguns membros da “família Arroyo” se tornaram pessoas importantes. Obrigado aos amigos Daniel Huertas, Emerson Euzébio, Rafael Fonseca e Rafael Xavier pelas opiniões francas durante nossas reuniões de trabalho, contribuindo para meu estudo e análise. Também agradeço pela amizade, bate-papo e opiniões, os “pequenos rios” Aline, Eduardo e Maíra.

Logo chegou o exame de qualificação, e foi uma grande alegria ter por perto, novamente, a Profª Maria Encarnação Beltrão Sposito, a Carminha, a quem admiro desde a graduação em Presidente Prudente. Pelo aceite em participar da banca de qualificação e pelos apontamentos valiosos que fizeram, agradeço muito às professoras Carminha e Sandra Lencioni.

Logo após a qualificação, resolvi me dedicar um pouco mais aos mapas e não posso deixar de mencionar, pela convivência durante minha especialização, ao Paulo e à Criss, amigos queridos que, com sua experiência e disposição em ensinar, também participaram, do seu modo, deste processo de construção.

Apesar de agora distantes, quero agradecer a todos os amigos e professores da UNESP de Presidente Prudente, mesmo passando a nos encontrar apenas nos congressos ou a conversar virtualmente, pois sempre senti esse apoio trazido pelos ventos do oeste

paulista! Mais distantes ainda, deixo minha lembrança para o pessoal da UFRN, com quem tive uma convivência curta, mas intensa, em minha missão de estudos para o Rio Grande do Norte. Obrigado principalmente à Luciana, ao Curioso e ao Prof. Aldo pela oportunidade e pela recepção. Saí de Natal deixando amigos, trazendo ideias novas e também a promessa de que retornaria para lá, só que dessa vez seria com a moto.

Aos amigos de todos os momentos, agradeço aos meus irmãos de estrada Gabriel e Marcelo, pela convivência que considero inestimável, pois o motociclismo me fazia esquecer um pouco e relaxar dos desafios que, a cada momento, se apresentam na trajetória do mestrado. Também são grandes amigos por me perdoarem pelas inúmeras viagens em que “dei bolo” porque tinha que escrever a dissertação! Agradeço ao Gabriel, mais uma vez, pela ajuda com os livros da Unicamp.

Para quem participou de maneira única e, durante todo este estudo, agradeço de maneira especial minha orientadora, Prof^a Mônica Arroyo, por me acompanhar com tanta atenção e zelo neste período. Orientadora, amiga, psicóloga, a “Moniquinha” nos conquista com seu jeito único, e argentino, de ser! Posso afirmar que sem sua ajuda esta dissertação estaria muito aquém da que, hoje, podemos apresentar. Obrigado por tudo!

Por fim, quero agradecer às pessoas que, desde sempre, participam da minha vida e escolhas. Obrigado aos meus pais, Sérgio e Célia, por compreenderem os caminhos que escolhi e, com amor, me apoiarem. Obrigado a todo o pessoal de casa por me permitir viver em um ambiente estimulante e criativo.

Agradeço a Deus pela força e inspiração.

RESUMO

Os condomínios empresariais são produtos imobiliários do período contemporâneo capazes de influenciar a decisão locacional de atividades econômicas, em especial, indústria e serviços. Esta dissertação tem como objetivo permitir a compreensão da relação entre a produção imobiliária e a localização industrial. Com base em entrevistas com agentes imobiliários responsáveis por estes empreendimentos e representantes de empresas que se instalaram nos condomínios, foi possível analisar alguns aspectos desta relação. A necessidade de caracterizar este fenômeno exigiu o monitoramento da produção e dispersão dos condomínios empresariais nas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo, que permitiu ser feito seu mapeamento, bem com a elaboração de sua definição, classificação e periodização. Estes empreendimentos são expressão de um novo processo no que tange à localização de indústrias, pois implica considerar o agente imobiliário, interessado em influenciar estas decisões, diferentemente de momentos anteriores, quando estavam alicerçadas apenas no âmbito microeconômico ou a partir da ação do Estado. Participando deste processo, os condomínios intensificam o uso corporativo do território, já que permitem flexibilizar as localizações e dispõem de funcionalidades que tendem a facilitar a ação das empresas. Dessa forma, apontam para fatores de localização contemporâneos que permitem pensar a relação entre as empresas e o território no período técnico-científico-informacional. Além disso, estes empreendimentos são expressão de um processo de urbanização no qual as formas são fragmentadas por meio do estabelecimento de espaços exclusivos e de acesso controlado, resultando na conexão muito mais forte com o exterior por meio da elevada fluidez territorial de que dispõem, do que em relação à sua vizinhança adjacente, o que evidencia contradição na tendência da produção de espaços exclusivos em detrimento do espaço público.

Palavras-chave: condomínio empresarial, produção imobiliária, localização industrial, urbanização, fluidez territorial.

ABSTRACT

Business condominiums are real estate products of the contemporary period that can be an influence to the locational decisions about economic activities, in particular to the industry and services activities. This dissertation aims to enable understanding the relation between real estate production and industrial location. Based on interviews with real estate agents responsible for these enterprises and representatives of companies that settled in the condominiums, was possible to analyze some aspects of this relationship. The need to characterize this phenomenon required the monitoring of production and dispersion of these enterprises in metropolitan areas of São Paulo, has allowed its mapping as well as the preparation of its definition, classification and periodization. These enterprises are an expression of a new process regarding industries location, because it implies considering the real estate agent, interested in influencing these decisions, unlike in previous occasions when they were grounded in microeconomic scope or only from the state action. By participating in this process, the condominiums enhance the corporate use of the territory, as they allow flexible locations and have features that tend to facilitate the actions of companies. Thus, point to contemporary location factors that allow the understanding of the relation between companies and territory in the technical-scientific-informational period. Moreover, these enterprises are an expression of urbanization process in which the forms are fragmented through the establishment of enclosed spaces and controlled access, resulting in much stronger connection with the outside through the territorial fluidity at their disposal, than in respect to their surrounding environment, which shows contradiction in the trend of production of exclusive areas at the expense of public space.

Keywords: condo business, real estate production, industrial location, urbanization, territorial fluidity.

LISTA DE MAPAS

MAPA 1.	Condomínios empresariais, conforme localização	23
MAPA 2.	Condomínios empresariais, conforme localização e relações de proximidade	37
MAPA 3.	Estado de São Paulo – Principais infraestruturas de circulação	53
MAPA 4.	Estado de São Paulo – População (2000)	54
MAPA 5.	Estado de São Paulo – Índice de desenvolvimento humano municipal (2000)	55
MAPA 6.	Estado de São Paulo – Produto interno bruto (2000)	56
MAPA 7.	Estado de São Paulo – Tipologia do produto interno bruto (2002)	57
MAPA 8.	Estado de São Paulo – Densidades de estabelecimentos industriais (2000)	58
MAPA 9.	Condomínios empresariais mistos (1997-2004), conforme localização e superfície	104
MAPA 10.	Condomínios empresariais mistos até 2011, conforme localização e superfície	106
MAPA 11.	Condomínios de galpões modulares (1996-2004), conforme localização e superfície	109
MAPA 12.	Condomínios de galpões modulares em 2011, conforme localização e superfície	111
MAPA 13.	Condomínios horizontais de escritórios (1994-2004), conforme localização e superfície	114
MAPA 14.	Condomínios horizontais de escritórios até 2011, conforme localização e superfície	116
MAPA 15.	Parque Empresarial e Industrial San José - configuração territorial do entorno	148
MAPA 16.	Condomínio Industrial Barão de Mauá - configuração territorial do entorno	149
MAPA 17.	Parque Empresarial Anhanguera - configuração territorial do entorno	150
MAPA 18.	Condomínio Empresarial Techno Park Campinas - configuração territorial do entorno	151
MAPA 19.	Tech Town - configuração territorial do entorno	152
MAPA 20.	Centro Empresarial e Industrial Eldorado - configuração territorial do entorno	153

LISTA DE FOTOS

FOTO 1.	Techno Park Campinas, vista aérea, exemplo de condomínio empresarial misto	33
FOTO 2.	Parque Empresarial Anhanguera, vista aérea, exemplo de condomínio empresarial misto	33
FOTO 3.	Condomínio NR Empresarial, vista aérea, exemplo de condomínio de galpões modulares	34
FOTO 4.	Empresarial Parque Anhanguera, vista aérea, exemplo de condomínio de galpões modulares	34
FOTO 5.	Praça Capital, vista interna, exemplo de condomínio horizontal de escritórios	35
FOTO 6.	Praça Maior, vista interna, exemplo de condomínio horizontal de escritórios	35
FOTO 7.	Indaiatuba – distrito industrial e bairro Morada do Sol	146
FOTO 8.	Cotia – bairro residencial	146
FOTO 9.	Parque Industrial e Empresarial San José – portão de acesso	159
FOTO 10.	Logical Center – portão de acesso	159

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1.	Funcionalidades dos condomínios empresariais, por conjuntos, em 2011	26
QUADRO 2.	Classificação dos condomínios empresariais e características	31
QUADRO 3.	Ocorrência dos condomínios empresariais e superfícies, segundo seu tipo, em 2011	32
QUADRO 4.	Classificação dos condomínios empresariais, segundo a fluidez territorial e ocorrência, em 2011	40

QUADRO 5.	Parque Industrial e Empresarial Jan José – síntese da implantação	98
QUADRO 6.	Associação Condomínio Industrial Barão de Mauá – síntese da implantação	98
QUADRO 7.	Parque Empresarial Anhanguera – síntese da implantação	99
QUADRO 8.	Techno Park Campinas – síntese da implantação	99
QUADRO 9.	Tech Town – síntese da implantação	100
QUADRO 10.	Centro Industrial e Empresarial Eldorado – síntese da implantação	100
QUADRO 11.	Centro Industrial Forjas – síntese da implantação	102
QUADRO 12.	NR Empresarial Indaiatuba – síntese da implantação	102
QUADRO 13.	Condomínios empresariais mistos estudados, por área	130
QUADRO 14.	Parque Empresarial e Industrial San José – número de indústrias, por segmento, em 2010	131
QUADRO 15.	Parque Empresarial Anhanguera – número de indústrias, por segmento, em 2010	131
QUADRO 16.	Condomínio Industrial Barão de Mauá – número de indústrias, por segmento, em 2010	132
QUADRO 17.	Techno Park Campinas – número de indústrias, por segmento, em 2010	133
QUADRO 18.	Tech Town – número de indústrias, por segmento, em 2010	133
QUADRO 19.	Centro Empresarial e Industrial Eldorado – número de indústrias, por segmento, em 2010	134
QUADRO 20.	Caracterização das indústrias, por segmento – total dos condomínios estudados, em 2010	135
QUADRO 21.	Elementos da configuração territorial no raio de 2 km a partir dos condomínios empresariais	154
QUADRO 22.	Elementos discursivos nas propagandas dos condomínios empresariais	161
QUADRO 23.	Fatores de decisão locacional das empresas em condomínios empresariais	164
QUADRO 24.	Abrangência dos fluxos, segundo empresas em condomínios empresariais, em 2010	171
QUADRO 25.	Brasil - representatividade dos estados nos fluxos comerciais, segundo empresas em condomínios empresariais, em 2010	172
QUADRO 26.	Brasil - representatividade dos estados nos fluxos informacionais, segundo empresas em condomínios empresariais, em 2010	173

LISTA DE TABELAS

TABELA 1.	Estado de São Paulo - Investimentos em fibra ótica nas principais rodovias, em 2008	60
TABELA 2.	Empregos formais, por segmento e <i>ranking</i> , nos municípios selecionados, em 2010	155

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.	Atividade construtiva relacionada a condomínios empresariais, por ano (1998-2007)	79
------------	---	----

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1	
CARACTERIZAÇÃO DOS CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS	7
1.1. Contribuições de outros estudos	12
1.2. Distribuição geográfica	21
1.3. Estruturação interna e funcionalidades	24
1.4. Classificação	27
1.4.1. Classificação pela relação entre forma e função	28
1.4.2. Classificação pela fluidez territorial	36
1.5. Chegando a uma definição	42
CAPÍTULO 2	
CONTEXTO DE SURGIMENTO DOS CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS	47
2.1. A configuração territorial de base	49
2.2. Conjuntura política e econômica	64
2.3. Reestruturação produtiva e imobiliária	67
2.4. Elementos para uma periodização	75
2.4.1. O período das iniciativas pioneiras	80
2.4.2. O período da aceleração dos negócios imobiliários	83
2.5. Promotores imobiliários: agentes centrais no processo	87
2.6. A ação dos promotores nos condomínios empresariais paulistas	92
2.6.1. Histórico dos condomínios pioneiros	96
2.7. Crescimento e expansão territorial dos condomínios nas áreas metropolitanas paulistas	103
2.8. Condomínios empresariais como expressão de uma urbanização corporativa e difusa	119

CAPÍTULO 3

CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS E LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL 127

3.1. Caracterização das empresas pesquisadas 130

3.2. Teorias sobre a localização industrial: uma revisão 136

3.3. Fatores de decisão locacional: permanências e atualizações 142

3.3.1. Fatores tradicionais 143

3.3.2. Fatores contemporâneos 158

3.3.3. Análise das decisões locacionais 163

3.4. A eficácia das ações empresariais 169

CONSIDERAÇÕES FINAIS 176

REFERÊNCIAS 181

ANEXOS

Anexo A - Carta de apresentação da pesquisa 185

Anexo B - Questionário para entrevista aos agentes imobiliários 186

Anexo C - Questionário para entrevista às empresas instaladas nos condomínios 188

Anexo D - Parte de material publicitário do condomínio Logical Center 191

Anexo E - Parte de material publicitário do condomínio Bracel Parque Empresarial 192

Anexo F - Parte de material publicitário da empresa Retha Imóveis e Serviços 193

Anexo G - Parte de material publicitário da empresa DVR Incorporações 194

INTRODUÇÃO

Esta dissertação é uma análise dos condomínios empresariais implantados pioneiramente no Estado de São Paulo a partir da segunda metade da década de 1990. Estes condomínios são empreendimentos imobiliários que visam atender às demandas das empresas no período atual, principalmente indústria e serviços, como estratégia dos agentes imobiliários para diversificar seus produtos, ampliando suas possibilidades de atuação e obtenção de renda. A pesquisa esteve voltada para a caracterização e localização dos empreendimentos, seu processo de produção imobiliária e também seu significado no período contemporâneo, relacionando-os às decisões locacionais da indústria, especificamente.

A distribuição espacial dos condomínios empresariais, que historicamente se inicia no Estado de São Paulo, já atinge a escala nacional, ao que se acompanha rápido aumento em seu número absoluto nos anos mais recentes. Esse rápido aumento e expansão nos autoriza falar da contribuição desta pesquisa para o entendimento atual do território paulista e brasileiro, e para identificar tendências que já são, hoje, anunciadas.

Estes empreendimentos imobiliários foram inicialmente implantados nas Regiões Metropolitanas de São Paulo e Campinas para, em pouco tempo, ocorrer também em outros centros urbanos ao redor destas regiões, como podemos citar Jundiaí, São José dos Campos, Sorocaba, São Carlos e Ribeirão Preto. Contudo, verificamos iniciativas similares em outras porções do território nacional: há condomínios empresariais em importantes capitais como Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Manaus e Natal, o que evidencia a relevância e também um princípio de dispersão desta natureza de empreendimento imobiliário.

Nesta dissertação, nos propomos realizar a caracterização e mapeamento dos condomínios empresariais nas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo, identificando os agentes responsáveis por sua implantação e a intencionalidade consubstanciada nas ações destes agentes bem como, por fim, qualificar estes empreendimentos no tocante à localização de unidades industriais.

Cada um destes objetivos teve sua realização e interpretação orientada por uma hipótese, relacionada à influência da produção imobiliária nas decisões de localização da indústria. Nossa problemática se encontra, portanto, na relação entre a produção imobiliária e a localização de unidades industriais.

Para tentar resolver essa problemática, foi utilizada a proposta de M. Santos acerca da análise do espaço considerando a técnica e a compreensão das variáveis fundamentais do período atual, junto ao qual corresponde o desenvolvimento do meio técnico-científico-informacional. Neste, objetos produzidos com extrema intencionalidade, ciência e informação, permitem e orientam ações condizentes com esse teor, que continuamente redefinem o espaço.

Para Santos, o espaço geográfico é constituído por conjuntos de objetos e conjuntos de ações, que se relacionam e se redefinem mutuamente. Este entendimento é central para compreender como os condomínios empresariais participam da atividade econômica e do sistema produtivo, assim como do seu entorno imediato.

Sistemas de objetos e sistemas de ações interagem. De um lado, os sistemas de objetos condicionam a forma como se dão as ações e, de outro lado, o sistema de ações leva à criação de objetos novos ou se realiza sobre objetos preexistentes. (SANTOS, 2004 [1996], p.63)

É também de Santos a proposta de método usada para interpretação do fenômeno. Forma, função, processo e estrutura são compreensões que buscamos aproximar em nossa interpretação. Além disso, foi preciso elaborar uma classificação do fenômeno estudado e uma periodização para o mesmo, a partir de variáveis que deem conta da compreensão do método: a relação entre forma e função para a classificação, e uma periodização feita do ponto de vista do processo de produção destes empreendimentos sem perder de vista as tendências estruturais.

A dissertação está organizada em três capítulos. No primeiro capítulo, intitulado **Caracterização dos condomínios empresariais**, fazemos a primeira aproximação com o tema de pesquisa, abordando os elementos fundamentais para se compreender o que são estes empreendimentos imobiliários a partir da contribuição de outros estudos que se debruçaram sobre esta temática. Em seguida, apresentamos uma descrição do fenômeno do ponto de vista da forma, nossa proposta de classificação e uma avaliação do conteúdo técnico presente nos condomínios, associando-os ao meio e período técnico-científico-informacional. Por fim, delineamos uma proposta de definição deste objeto.

No segundo capítulo, intitulado **Contexto de surgimento dos condomínios empresariais**, nosso esforço se volta para a explicação do fenômeno do ponto de vista de sua origem: a intencionalidade associada aos promotores imobiliários e as ações resultantes, bem como os contextos que influenciaram nas iniciativas pioneiras e sua distribuição geográfica. A configuração territorial prévia, o contexto político e econômico e o significado contemporâneo da reestruturação são discutidos na sequência. Por tratar-se de um fenômeno recente e ainda pouco estudado pela Geografia, nos ocupamos também de pormenorizar o processo de implantação de alguns empreendimentos e realizar uma periodização e mapeamento da sua expansão no Estado de São Paulo, segundo diferentes momentos.

Por fim, no terceiro capítulo **Condomínios empresariais e localização industrial**, debatemos o significado dos condomínios empresariais do ponto de vista da localização industrial. Pudemos identificar fatores de localização que são tradicionais e outros que nascem contemporâneos e, conseqüentemente, analisar as permanências e transformações no âmbito das decisões locacionais da indústria, com objetivo de permitir melhor compreensão da relação entre as empresas e o território no período técnico-científico-informacional. Com isso, foi possível verificar a eficácia das localizações do ponto de vista das escalas que atingem, escolhendo como variável de análise a fluidez territorial, de grande importância para os condomínios empresariais.

Como procedimentos metodológicos, cumprimos as atividades de pesquisa:

- (1) Revisão bibliográfica feita em livros e artigos. Foram contempladas principalmente questões relacionadas à natureza do espaço geográfico, ao processo de urbanização e à localização industrial. Realizamos um estado da arte sobre condomínios empresariais e outros assuntos ligados a este fenômeno, por meio de periódicos e publicações de outras disciplinas. Também elaboramos um estado da arte sobre as principais teorias de localização industrial, com base na revisão, principalmente, de autores clássicos.
- (2) Desenvolvimento de um banco de dados georreferenciados para o armazenamento de um número elevado de informações sobre os condomínios empresariais, coletadas a partir de diversas fontes: *sites* institucionais e corporativos, matérias de jornais e revistas, publicações do mercado imobiliário e pesquisa em campo. A este banco de dados foram também incorporadas informações para interpretação do fenômeno, como suas coordenadas geográficas (extraídas por geocodificação), área do

empreendimento, ano de inauguração, promotores imobiliários envolvidos (separados por função: incorporadores, projetistas, construtores e corretores) e funcionalidades existentes.

- (3) Levantamento de dados primários, por meio de entrevistas com promotores imobiliários envolvidos com os condomínios empresariais, permitindo o acesso e a interpretação do seu discurso e motivações para o investimento nessa natureza de empreendimentos. Foram entrevistados doze promotores imobiliários entre 2009 e 2010, com aproximação feita por meio de carta de apresentação da pesquisa (Anexo A) e empregando um questionário qualitativo previamente estabelecido (Anexo B).
- (4) Levantamento de dados primários, por meio de entrevistas com representantes de empresas instaladas em condomínios empresariais. Foram entrevistados 35 representantes de empresas, por meio de contato telefônico, entre agosto e dezembro de 2010, por meio de questionário fechado previamente estabelecido (Anexo C). Com estas entrevistas pudemos organizar e tabular dados referentes às decisões locacionais assumidas por essas empresas e também relacionados às suas principais escalas de atuação, partindo dos condomínios empresariais.
- (5) Realização de trabalhos de campo diversos, entre julho de 2009 e dezembro de 2010, para mapeamento dos condomínios empresariais na área de estudo, visita e reconhecimento de seu espaço interno. Foram visitados condomínios empresariais nos municípios paulistas: São Paulo, Cotia, Campinas, Indaiatuba, Hortolândia, São José dos Campos e São Carlos. Além disso, também como atividade de campo, devemos destacar a participação em um evento promovido por empresas especializadas na construção de condomínios logísticos, intitulado “Obras industriais e condomínios logísticos”, realizado em São Paulo, em outubro de 2010. Deve-se mencionar também realização de visita a um condomínio empresarial em instalação fora da área de estudo, no município de Natal (RN), possibilitando estabelecer comparações e entendimento ampliado do processo¹.

¹ A oportunidade dessa visita deveu-se à participação numa missão de estudos no âmbito do projeto “O meio geográfico atual no Rio Grande do Norte: novas materialidades, novas dinâmicas”, envolvendo a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Universidade de São Paulo e Universidade Estadual de Campinas, com apoio da CAPES por meio do Programa PROCAD – Novas Fronteiras (número no PROCAD-NF: 724/2010).

- (6) Levantamento de informações estatísticas para caracterização da área de estudo, por meio dos *sites* do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Fundação SEADE, Associação Brasileira de Concessões de Rodovias e Ministério do Trabalho e Emprego. Foram selecionados, representados cartograficamente e analisados os dados: População (2000), Índice de Desenvolvimento Humano (2000), Produto Interno Bruto (2000), Tipologia do Produto Interno Bruto (2002), Estabelecimentos (2000), Consumo Industrial de Energia Elétrica (2001) e Vínculos de Emprego Formais (2010).
- (7) Levantamento e coletânea de arquivos vetoriais para representação cartográfica, visando constituição do fundo de carta utilizado: Unidades da Federação do Brasil, Municípios do Estado de São Paulo, Regionalização Administrativa do Estado de São Paulo, Rodovias do Estado de São Paulo, Aeroportos Internacionais do Brasil e Portos do Brasil.
- (8) Obtenção e georreferenciamento de imagens do satélite CBERS-2B obtidas pelo Instituto Nacional de Pesquisas em Espaciais, com resolução espacial de 2,7 metros, para o ano de 2009. Foram utilizadas seis imagens de satélite para fotointerpretação e análise da configuração territorial no entorno dos condomínios empresariais, a partir de um raio de 2 km desenhado com auxílio de sistema de informações geográficas.

Finalmente, é preciso ressaltar que este trabalho está inserido no conjunto de esforços de leitura da nova realidade industrial paulista, realizados no âmbito do projeto temático “O Mapa da Indústria no Início do Século XXI. Diferentes Paradigmas para a Leitura Territorial da Dinâmica Econômica no Estado de São Paulo”², que objetiva explorar, entre outras questões, novas condições pelas quais se manifestam indústria, economia e urbanização nesse estado da federação, em sua relação com um crescimento econômico territorialmente alongado, em eixo, e associado – ou substituindo – antigas formas areais pelas quais se manifestava.

² “O MAPA DA INDÚSTRIA NO INÍCIO DO SÉCULO XXI. Diferentes paradigmas para a leitura territorial da dinâmica econômica no Estado de São Paulo” é um Projeto Temático financiado pela FAPESP, e coordenado pelo Prof. Dr. Eliseu Sposito da Universidade Estadual Paulista – *Campus* de Presidente Prudente, tendo entre os pesquisadores principais a Prof^ª. Dr^ª Sandra Lencioni e a Prof^ª. Dr^ª María Mónica Arroyo da Universidade de São Paulo (Processo FAPESP: 2004/16.069-0).

O desenvolvimento desta pesquisa, que originou nossa dissertação, realizou-se com o apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), por meio de uma bolsa de mestrado.

CAPÍTULO 1

CARACTERIZAÇÃO DOS CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS

É de fundamental importância apresentar uma caracterização dos condomínios empresariais. Antes de evidenciarmos o processo que os origina e, ao mesmo tempo, que orienta a transformação do território em alguns pontos específicos, o início recente e a forte correlação com as características do período contemporâneo e do espaço geográfico neste período solicitam que seja feita esta apresentação.

Neste primeiro capítulo, nosso objetivo é evidenciar as variáveis que seriam essenciais para caracterizar um condomínio empresarial e, assim, encontrar uma definição ou, ao menos, uma noção que o referencie. A escolha destas variáveis se deu por meio da proximidade e familiaridade com o objeto de investigação, a partir dos trabalhos de campo e entrevistas que realizamos.

Contudo, antes de abordá-las diretamente, vale contextualizar o papel deste capítulo primeiro no conjunto da obra e do método empregado na pesquisa. Nele estará presente uma explicação do fenômeno a partir de sua forma e, indissociavelmente, das funções que permite desempenhar. Deste ponto de vista, apresentaremos tanto a manifestação de um condomínio empresarial dado isoladamente, quanto a manifestação de seu conjunto na nas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo.

Forma é o aspecto visível de uma coisa. Refere-se, ademais, ao arranjo ordenado de objetos, a um padrão. Tomada isoladamente, temos uma mera descrição de fenômenos ou de um de seus aspectos num dado instante do tempo. (SANTOS, 1985, p.50)

A descrição da forma se mostrará versátil para a compreensão das funções que os condomínios empresariais são capazes de agregar, e assim também a compreensão das relações entre os condomínios empresariais e o mundo.

A função, grosso modo, pode ser compreendida como a atividade que cada forma permite desempenhar: “[...] a função está diretamente relacionada com sua forma; portanto, a

função é a atividade elementar de que a forma se reveste. Esta última pode ou não abranger mais de uma função” (idem, p.51).

Os condomínios empresariais permitem, de fato, o desempenho de uma ou mais funções. Seu uso é o econômico; o da produção, do armazenamento e da circulação de bens e mercadorias, mas também do oferecimento de serviços e do funcionamento da gestão e do comando.

Para atender a esfera da produção, e ainda, com necessidade de serem atrativos no âmbito de uma diversificada natureza de unidades produtivas, aos condomínios empresariais é incorporada uma série de elementos que visam facilitar a atividade econômica. Podemos aqui falar de uma função principal do empreendimento e de várias outras funcionalidades menores, as quais variam entre os empreendimentos. Esta é uma primeira característica dos condomínios empresariais; a presença de objetos técnicos concernentes ao período contemporâneo, que garantem sua inserção na estrutura produtiva atual em que pesa a rapidez, a produtividade, o acesso ao comércio em escala mundial.

O fenômeno técnico referente aos condomínios empresariais é também um importante pressuposto metodológico que visa garantir a empiricização do tempo e, com isso, a apreciação do objeto de estudo em relação à história. Para tanto, é preciso referenciar seus objetos técnicos em relação ao sistema técnico atual do mundo (ou de outros momentos da história). Comentaremos sobre a técnica para poder contextualizar os condomínios empresariais junto às características do período contemporâneo.

A técnica é abordada por Santos como a principal forma de relação entre o homem e o meio, na condição de “[...] um conjunto de meios instrumentais e sociais, com os quais o homem realiza sua vida, produz e, ao mesmo tempo, cria espaço” (2004 [1996], p.29). Tanto a função primeira dos condomínios empresariais quanto as demais funções, menores e internalizadas, a que chamamos de funcionalidades, são manifestações técnicas, em maior ou menor escala, cada qual expressão de diferentes possibilidades de relação com o mundo atual.

Os condomínios empresariais possuem inúmeros objetos técnicos que são incorporados ao seu espaço interno. Sua presença intermedia as funcionalidades disponíveis aos ocupantes dos condomínios e promovem sua relação com o mundo; desde os aparatos de segurança e controle de acesso que promovem e reforçam seu fechamento em relação ao exterior, até uma série de objetos comunicacionais que potencializam o fluxo de informações com seu exterior.

É uma análise das técnicas, portanto, que permite associar o fenômeno estudado às características do período em que se iniciou e sua instalação no território foi materializada,

pois as técnicas são datadas e remetem a um tempo histórico, aquele no qual os efeitos são cumulativos. Sua materialização é também constituição do espaço e, duradoura, permite que se reconheça uma “estratigrafia da paisagem”, conforme denominação de O. Dolfuss (1973).

É assim que, como parte da própria caracterização dos condomínios empresariais, é preciso assinalar sua intensa relação com o período atual. Isso não se dá pela simples evidência dos anos iniciais nos quais surgiram os empreendimentos, mas pela evidência de que as variáveis que os definem são concernentes às características e variáveis deste período. A avaliação da técnica incorporada aos empreendimentos, na condição de sua própria materialidade, pode ser indicativa desta posição histórica:

A materialidade artificial pode ser datada, exatamente, por intermédio das técnicas: técnicas da produção, do transporte, da comunicação, do dinheiro, do controle, da política e, também, técnicas da sociabilidade e da subjetividade. **As técnicas são um fenômeno histórico. Por isso, é possível identificar o momento de sua origem.** Essa datação é tanto possível à escala de um lugar, quanto a escala do mundo. (SANTOS, 2004 [1996], p.57 – grifo nosso)

Ainda segundo o autor, este período atual, ao qual corresponde também um meio, pode ser identificado como técnico-científico-informacional. Neste, em que se aprofunda ainda mais a relação entre técnica e ciência, a informação é incorporada de maneira decisiva como uma das variáveis definidoras das características contemporâneas: “[...] a ciência e a tecnologia, junto com a informação, estão na própria base da produção, da utilização e do funcionamento do espaço e tendem a constituir o seu substrato” (SANTOS, 2004 [1996], p.238).

As técnicas do período estão carregadas de ciência e de informação e seu ritmo de evolução é rápido. Além disso, tendem também a ser globais, como imposição do próprio mercado cuja expansão mundial foi sustentada pelos avanços e virtualidades tecnológicas. Assim, pela ação dos agentes hegemônicos, o espaço é transformado para se articular a esse sistema de técnicas atuais, e se incorpora às correntes da mundialização comandadas pelo mercado.

Portanto, outra característica dos condomínios empresariais, cujo detalhamento será evidenciado ao decorrer deste capítulo, é serem possuidores de um conjunto de técnicas concernentes ao período contemporâneo. Sua produção e a dos objetos menores que lhes permitem funcionalidades é carregada de ciência, tecnologia e informação. Como

evidenciaremos, fazem parte do meio técnico-científico-informacional e aumentam a densidade deste meio nas localizações escolhidas para sua instalação.

Para dar sequência à apresentação, exporemos outros aspectos factuais que também descrevem os condomínios empresariais e servem para sua compreensão mais geral, para depois focar temáticas específicas.

É preciso reforçar que os condomínios empresariais são empreendimentos de origem imobiliária. Nessa esfera, podem ainda ser considerados como ampliação das estratégias da produção imobiliária, ou mesmo parte de uma reestruturação imobiliária que ocorre na década de 1990, junto à reestruturação produtiva.

O sucesso comercial deste tipo de empreendimento imobiliário tem sido considerado tal que, para exemplificá-lo, seria aceitável qualificar como periódicas as notícias a respeito e também como vultosa a projeção que tiveram em pouco tempo, se apresentando nos principais centros urbanos, em nível nacional. Esta situação poderia ser simbolizada pelo elevado número e frequência de matérias jornalísticas evidenciando o tema, pelo destaque dado em revistas dos circuitos imobiliário e corporativo, bem como propagandas em *outdoors* nas margens de importantes rodovias, *folders* distribuídos em *shoppings centers* e até mesmo sua apresentação em propagandas na televisão.

Opostamente a formas tradicionais de concentração industrial promovidas pelo poder público, tais como distritos industriais ou tecnopólos, os condomínios empresariais possuem uma origem diferenciada: todos os empreendimentos desta natureza são produtos de uma iniciativa privada, o que os marca conceitualmente e os diferencia de formas que prevaleciam nos momentos históricos precedentes.

Estas formas de concentração industrial anteriores aos condomínios são, em sua maioria, produto da intervenção do Estado no território, principalmente a partir da década de 1960, com objetivo de promover a industrialização e todas as demais características desenvolvimentistas que comumente se acredita estarem vinculadas a este processo. A localização e concentração industrial que passa a ser estimulada com a instalação dos condomínios empresariais promovidos pela iniciativa privada é expressão das mudanças ocorridas na esfera econômica a partir da década de 1990, caracterizada pela abertura econômica, internacionalização de capitais e com o arrefecimento do interesse do Estado em intervenção direta e planejadora.

Resultado da ação dos promotores imobiliários, devemos destacar a lógica da obtenção da renda fundiária ou da renda imobiliária, que invariavelmente é a intencionalidade presente nos processos de produção dos condomínios empresariais.

Esta racionalidade apresenta-se de tal maneira que os condomínios empresariais são produzidos tendo em vista parâmetros modernos como o oferecimento de segurança, acessibilidade a importantes eixos de circulação, cotização de gastos entre seus ocupantes, paisagismo, lazer e várias infraestruturas de serviços, que também podem ser terceirizados. O sistema técnico do período atual é plenamente incorporado aos empreendimentos.

Trata-se de funcionalidades modernas e concernentes ao que se espera das condições organizacionais e territoriais emergentes junto à reestruturação produtiva iniciada na década de 1970, para que o condomínio se torne negociável. Também por isso, o conjunto infraestrutural presente em cada condomínio está ligado à busca dos seus promotores por uma diferenciação e valorização em relação aos demais, uma vez que se constituem como um produto oferecido às empresas pelo mercado imobiliário.

Por essa razão, existe variedade na maneira como os condomínios empresariais são configurados internamente, escolhidas suas localizações e apresentados ao público: podem ter apenas cinco mil ou mais de um milhão de metros quadrados; podem ser encontrados próximos à marginal do Rio Pinheiros, no município de São Paulo, ou em áreas urbanas distantes e descontínuas; próximos ao centro da metrópole ou em municípios de menor porte, configurar-se em grandes lotes para instalações produtivas, em galpões modulares para operadores logísticos ou também em conjuntos de escritórios.

Sua origem privativa faz ainda com que se apresentem com denominações variadas: condomínios empresariais, condomínios industriais, condomínios de galpões, condomínios de escritórios, centros logísticos, parques industriais, *business centers*, *business parks*, etc. Mais recentemente, constituíram-se “marcas” de condomínios empresariais, que visam seu fortalecimento e indicam também a produção de uma psicoesfera, como estratégia para sustentar sua aceitação e sua dispersão geográfica para os centros urbanos mais dinâmicos.

Na investigação empírica foram identificados e mapeados mais de 100 condomínios empresariais no Estado de São Paulo, dos quais a maioria está implantada e já conta com empresas instaladas.

Para apresentarmos como foi cientificamente elaborada a compreensão dos condomínios empresariais, a construção de um referencial teórico necessário, os próximos itens trazem algumas referências preliminares e também uma interpretação de variáveis que consideramos importantes para sugerir uma interpretação.

1.1. Contribuições de outros estudos

No Brasil, foram encontradas contribuições científicas sobre os condomínios empresariais, em maior número, nos estudos de Engenharia da Produção. Em um primeiro destes estudos, assinado por pesquisadores do Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo (IPT), as referências sobre esta natureza de empreendimentos estão mais próximas ao nosso estudo. Em outro artigo, posterior, resultado de pesquisa de mestrado pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), a conceituação empregada para o fenômeno difere bastante das concepções associadas a nossa pesquisa; de todo modo, sua apresentação é importante para assinalar certa variação que se pode encontrar sobre o tema e suas definições.

A temática dos condomínios empresariais também já compareceu no núcleo de pesquisa em *Real Estate* da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP). De forma pioneira, o mercado imobiliário ocupa uma posição central na análise das pesquisas divulgadas por este núcleo.

Cabe destacar também a existência de uma tese na área da arquitetura que menciona, como exemplo, dois condomínios empresariais para analisar o processo de urbanização em Campinas. Na área de Geografia, podemos citar um capítulo de livro, uma tese de livre-docência e também uma monografia – as duas últimas pela Universidade Estadual Paulista (UNESP) –, como obras nas quais os condomínios figuram como objeto de investigação.

Para iniciar a apresentação sobre os condomínios empresariais, portanto, é conveniente explorar estas referências anteriores sobre o tema e elencar os aspectos importantes que estão presentes nestas contribuições, visto que auxiliaram na compreensão do tema e seu discernimento.

Na perspectiva dos estudos de Engenharia de Produção, os condomínios empresariais compareceram como uma nova forma organizacional da produção que desencadeia vantagens financeiras e também otimização logística para as empresas vinculadas a este sistema. Segundo os autores do IPT, Machado *et al.* (1997), os chamados “condomínios industriais e de serviços” representam viabilidade econômica tanto para o setor imobiliário quanto para as possibilidades de alocação de pequenas e médias indústrias. Esta viabilidade reverberaria, complementarmente, no desenvolvimento econômico de uma região. Esta natureza de empreendimentos é assim descrita:

[...] o condomínio industrial ou de serviço pode ser definido como sendo uma área construída ou adaptada para abrigar mais do que uma empresa, onde os serviços gerais [...] possam ser compartilhados pelas empresas abrigadas na área referida. (MACHADO *et al.*, 1997, p.2)

Este artigo inicial já demonstra a forte correlação existente entre os condomínios empresariais e os representantes do mercado imobiliário, além de destacar uma das principais vantagens para as empresas: a divisão de gastos. Uma vez que analisam alguns casos de condomínio mais detalhadamente, se valem de uma classificação segundo três situações que estão associadas aos empreendimentos: 1. construção de condomínio para venda, 2. construção de condomínio para aluguel e 3. reciclagem de capacidade ociosa para aluguel.

O artigo convida o poder público municipal a investir ou apoiar iniciativas de implantação de condomínios industriais ou de serviços, uma vez que foi identificada pelos autores a capacidade de atração de empresas de porte médio e pequeno. Segundo Machado *et al.* (1997), esta atração ocorreria pelas seguintes vantagens que o condomínio promove: redução de custos fixos e de custos operacionais, possibilidade de maior focalização das empresas em sua atividade principal, maior oferta de serviços e infraestruturas para os empregados, menos burocracia para aprovação da construção, parcerias do poder público, alianças entre empresas do condomínio gerando economias de escala e, por fim, maior adequação ambiental por meio da instalação conjunta de equipamentos para controle de poluição e tratamento de resíduos efluentes.

Em contrapartida, apontam que também há desvantagens no regime condominial, alegando a existência de uma cultura individualista das empresas, que pode repercutir em não adaptação às regras do grupo, ou mesmo servir de base para um julgamento prejudicial da convivência entre funcionários de diferentes empresas.

Em uma segunda abordagem representativa da mesma linha relacionada aos estudos da Engenharia de Produção, a dissertação de Kalife (2002), sintetiza as contribuições desta área do conhecimento do ponto de vista das possibilidades de organização territorial das empresas. A dissertação fornece um panorama sobre a situação da modularidade entre empresas, a fundação de um consórcio modular e, por fim, a fundação de um condomínio industrial. A autora possui algumas referências diferentes da pesquisa de Machado *et al.* (1997), e faz as seguintes distinções:

1. a modularidade trata de processos gerenciais assumidos por empresas, mas que não se restringem unicamente à ocorrência de condomínios industriais. Em linhas gerais, diz respeito à maneira de gerir um sistema complexo, decompondo-o em partes que podem ser

fisicamente separadas, mas sem afetar a integridade do todo. A modularidade, além disso, pode ocorrer em três dimensões: projeto, produção e consumo.

2. o consórcio modular, por sua vez, tem uma dimensão física mais facilmente identificável. Trata-se de um conjunto de fornecedores – denominados modulistas – que, ao estabelecer-se em consórcio com um montador principal, instalam-se anexados em um mesmo espaço físico. Foi comprovada esta ocorrência, no Brasil, para o caso da fábrica da Daimler Chrysler em Betim (MG).

3. o condomínio industrial seria, por fim, uma nova estrutura organizacional e física que recentemente vem sendo adotada por algumas montadoras, em um tipo de iniciativa na qual permanece a racionalidade de trazer para perto os fornecedores, ou modulistas. Entretanto, neste caso posterior, a montadora controla totalmente a área onde os modulistas serão alocados, negocia benefícios com o governo local, oferece terreno e infraestrutura e ainda projeta um sistema de produção que seja compatível com os módulos do produto final.

A abordagem realizada por Kalife (2002) demonstra muito bem a existência de iniciativas privadas que resultam em concentração industrial, muito embora não sejam diretamente negócios imobiliários. É importante destacar que, neste exemplo, a ação que resulta no que se chama “condomínio industrial” está associada aos próprios dirigentes da indústria em função da promoção de contiguidade física entre os fornecedores e a empresa montadora.

Alguns poucos condomínios empresariais que poderíamos exemplificar a partir de nossa pesquisa, também tiveram uma origem fundada na ação de dirigentes, mas trabalhando associadamente com promotores imobiliários e convertendo-se em empreendimentos sob a condição de obtenção das rendas fundiária ou imobiliária. Portanto, pode-se destacar alguma similaridade com nossa dissertação do ponto de vista da origem de alguns condomínios empresariais.

Considerando ainda este trabalho, é importante destacar a interpretação da autora sobre o emprego da expressão “condomínio” para estes empreendimentos:

O nome condomínio é uma analogia aos condomínios residenciais que também são privados e os moradores, neste caso os modulistas, dividem os custos de infra-estrutura como água, limpeza, segurança. (KALIFE, 2002, p.13)

Sobre esta última observação, é possível extrair dois elementos que também se mostraram importantes para nossos casos estudados. Trata-se de uma mesma analogia: na iniciativa de copiar o sucesso dos condomínios residenciais, forma similar foi dada aos que

atualmente abrigam unidades empresariais. Nesta mesma forma, é também presente a ideia de divisão dos gastos, uma das características fundantes para o caso dos condomínios empresariais estudados, muito embora não sejam estes associados à iniciativa isolada de uma montadora.

Em um terceiro artigo, diretamente representativo dos estudos sobre o mercado imobiliário, os autores Passoni e Monetti (2006) realizam um levantamento sobre o mercado de galpões modulares entre março e maio do mesmo ano. Muito embora neste estudo se apresente um terceiro termo para o fenômeno, denominado de “condomínios de galpões modulares”, acreditamos que estes também podem identificar os empreendimentos denominados genericamente condomínios empresariais.

Neste trabalho, a explicação dos condomínios empresariais encontra-se fortemente associada à ação dos promotores imobiliários, aqueles para os quais o empreendimento é “[...] construído por razões de investimento para operar na geração de renda através da locação” (2006, p.2), elemento explicativo que é muito importante também em nossa dissertação.

Outra contribuição fundamental de Passoni e Monetti (2006) é a tentativa de traçar o contexto de seu surgimento, mesmo fora do Brasil. Os autores apontam que esta natureza de empreendimento teria surgido nos Estados Unidos na década de 1940, a partir do interesse de algumas empresas em se realocizarem em sede própria. Para conseguir isso, mobilizaram recursos para construção de suas próprias instalações fora dos distritos industriais centrais daquele país. Como empresas menores não tinham condição financeira para seguir esta tendência, passaram a alocar-se junto às novas áreas estruturadas pelas maiores, resultando em configurações condominiais que também eram baseadas na divisão dos gastos.

Para o caso do contexto de surgimento destes empreendimentos no Brasil, esses autores assinalam o seguinte:

[...] o conceito de condomínio de galpões modulares foi introduzido devido à forte **demanda por novos e modernos espaços industriais** a partir de 1994, devido à **estabilização da economia e novos investimentos no setor industrial**. (PASSONI e MONETTI, 2006, p.2 – grifo nosso)

Estes apontamentos atentam para uma conjuntura econômica favorável de investimentos que mobilizou agentes do setor imobiliário para o atendimento à atividade industrial. Complementarmente, tais iniciativas não seriam possíveis sem que este setor

também acompanhasse as demandas que são concernentes ao período de flexibilização da atividade produtiva, o que faz com que as empresas demandem espaços igualmente “flexíveis” representados pela modularidade construtiva dos galpões. Daí a opção dos autores pelo emprego da expressão “galpões modulares”.

A importância dos condomínios de galpões modulares para esta pesquisa é que são representantes das primeiras iniciativas desta natureza, uma vez que alavancadas por promotores imobiliários. Além disso, para o contexto de surgimento no Brasil, a visão dos autores indica que, a um só tempo acompanhou-se certo comodismo por parte do poder público e o aproveitamento desta brecha por parte da iniciativa privada. Ressaltam o seguinte:

É notório que o Brasil está experimentando um processo de renovação de seus imóveis comerciais e industriais, promovido pela abertura de mercado iniciada em meados da década de 1980 e o conseqüente enquadramento do país na conjuntura econômica globalizada do mundo, fazendo com que as empresas busquem a modernização e/ou adequação de seus espaços aos novos padrões de produção e condução de negócios, antes esquecidos face ao comodismo propiciado pelo protecionismo público e falta de concorrência de mercado. (PASSONI E MONETTI, 2006, p.1)

Neste novo contexto que se instala, os autores destacam ainda os elementos buscados pelas empresas ao optarem pela sua instalação nos condomínios de galpões modulares: facilidade no acesso, flexibilidade do espaço, maior segurança, completa infraestrutura, espaços com excelentes especificações técnicas e que demandem poucas adaptações para a mudança e a possibilidade de focar na atividade da empresa sem a preocupação com o imóvel.

Por fim, algumas referências de ordem empírica também são contribuições deste artigo: foram identificados vinte e dois empreendimentos voltados para o aluguel de galpões modulares no âmbito da Região Metropolitana de São Paulo, todos eles voltados para o mercado imobiliário de renda por aluguel. Conforme foi levantado pelos autores, a composição dos ocupantes se dava em 70% de empresas do setor logístico, 10% de empresas prestadoras de serviço em vários setores e 17% dos ocupantes com atividades associadas ao setor industrial (PASSONI e MONETTI, 2006).

É interessante notar que existe uma ocupação por unidades industriais, muito embora seja pouco representativa. Conforme nossa pesquisa, no ano de 2006 a difusão destes empreendimentos, se for considerada a Região Metropolitana de São Paulo, estava circunscrita à capital metropolitana e ao município de Barueri, o qual já havia recebido inúmeros investimentos.

Por sua vez, a contribuição de Mítica Neto (2008) neste tema ocorreu por meio de sua tese de doutorado pela Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP. Nosso interesse por esta tese se relaciona à confirmação de que os condomínios empresariais, por meio de sua fragmentação em relação ao tecido urbano, são expressão de um processo de urbanização disperso e sinalizam para mudanças que ocorrem neste tecido. O autor analisou dois condomínios empresariais pioneiros no Brasil, Techno Park Campinas e Tech Town, ambos na Região Metropolitana de Campinas, e os pontua como exemplos de um processo de urbanização pautado em loteamentos projetados e fechados, interligados com os demais espaços urbanos por meio da rede de rodovias:

Em um terceiro momento, que coincide com o início dos anos 1990-2000, vemos cada vez mais surgirem empreendimentos de comércio, serviços, e novos centros de pesquisa e educação, escritórios e empresas de alta tecnologia, formando uma rede interligada pelas rodovias [...] é nesse momento, em que, com o aumento da violência, os antigos loteamentos abertos passam a ser murados e fechados que se estabelece um novo padrão no mercado, na forma de loteamentos projetados já como fechados [...]. (MÍTICA NETO, 2008, p.279)

Observações relevantes sobre os dois condomínios empresariais também foram pontuadas por este autor. Entre elas, o fato de que se encontram em grandes eixos rodoviários e valorizam, com isso, o fácil acesso tanto à capital quanto ao interior, bem como à proximidade com os aeroportos. Além disso, ressalta a diferenciação entre o loteamento e o condomínio para as empresas:

Assim, como ocorre no setor residencial, os chamados condomínios empresariais também se dividem em dois tipos. Os loteamentos fechados, onde cada empresa é proprietária de um lote e tem direito a usufruir dos serviços comuns; e os condomínios propriamente ditos, onde as empresas alugam ou compram edifícios dentro de uma propriedade comum, também compartilhando serviços entre si. (MÍTICA NETO, 2008, P.271)

Na Geografia, alguns esforços também já foram realizados para a compreensão e tentativa de conceituação destes condomínios. Um estudo inicial foi concluído por A. Mendes (2007) em sua livre-docência. A tese defende o surgimento de novas formas espaciais – condomínios industriais e empresariais – com funcionalidades específicas que garantiriam mais efetiva integração entre as unidades industriais, dado o processo de produção do espaço orientado para este fim:

[...] surgem novas formas espaciais, entre elas os condomínios industriais e empresariais. Se no passado a indústria organizava o espaço em função de suas instalações e de suas demandas, atualmente é o espaço que organiza as atividades econômicas. **Se no passado as indústrias eram integradas, nos dias atuais é o espaço que se encontra integrado.** (MENDES, 2007, p.6 – grifo nosso)

Esta tese, apoiada no estudo de caso de um condomínio empresarial (o autor debruçou-se sobre o estudo do Condomínio Empresarial Atibaia, no município de Atibaia) destaca a importância atual destes empreendimentos para o cenário produtivo. Na visão do autor, os condomínios empresariais atraem indústrias, mas o fazem seletivamente, privilegiando as indústrias não-poluentes e aquelas que executam investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Seriam esses espaços seletivos, condomínios industriais, centros empresariais ou *business parks* que despontariam o meio técnico-científico-informacional em sua plenitude, pois as infraestruturas instaladas nos condomínios permitem um funcionamento das empresas que é racional, viável e rentável (MENDES, 2007). Além disso, o autor aponta também para uma alteração no papel desempenhado pelo estado, quando deixa de ser o promotor para assumir o papel de facilitador para os condomínios empresariais.

Uma possível classificação é também empreendida por este autor. Neste caso, vale-se da relação interfirmas para diferenciar condomínio industrial, consórcio modular e condomínio empresarial. No primeiro caso estariam presentes: uma indústria que coordena a produção e um conjunto de fornecedores num mesmo parque industrial, não necessariamente integradas. No caso do consórcio modular, ambas as partes podem estar dentro de um parque industrial, e suas relações apresentam integração e exclusividade, chegando ao nível da agregação das estruturas físicas. No condomínio industrial, diferentemente, estão num mesmo parque industrial diversas indústrias que coordenam a produção e também diversas empresas, mas que não estabelecem vínculos entre si.

Por fim, Mendes elenca o conjunto de fatores locais que foram os responsáveis pela opção de instalação das empresas no Condomínio Empresarial Atibaia: facilidade de acesso, incentivos fiscais, clima/qualidade de vida e a presença de mão-de-obra qualificada na área. Sobre estes fatores locais, destaca o seguinte:

Observa-se que, embora existam alguns clássicos fatores locais mencionados, eles não são determinantes. Determinante é a produção do espaço sob a forma de condomínio empresarial que passa a coordenar as empresas e a indústria nele instaladas. (MENDES, 2007, p.118)

Uma crítica possível que se deve fazer a esta tese está em seu caráter generalista. Ao afirmar que os espaços são seletivos, que dão preferência a certo perfil de empresas, pode ferir a própria razão da ação imobiliária, que é em primeiro lugar a negociação destes espaços para qualquer tipo de empresa.

Outra contribuição pode ser encontrada em nossa própria monografia (FINATTI, 2008), na qual realizamos uma investigação sobre os fatores que orientaram a implantação de um dos condomínios empresariais pioneiros no Brasil, o Techno Park Campinas, localizado no município de Campinas.

A monografia teve o intuito de evidenciar a intencionalidade de fundo imobiliário consubstanciada ao condomínio empresarial, investigando quais foram as relações estabelecidas entre o condomínio, as empresas e o espaço geográfico, considerando o estabelecimento de fluxos materiais e imateriais. Para tanto, uma análise dos fatores de localização industrial tradicionais e modernos compareceram ao estudo, que indicou em primeiro lugar a segurança e, em segundo lugar a acessibilidade a um importante eixo de circulação rodoviário como os fatores determinantes que estariam associados ao condomínio empresarial Techno Park Campinas, na visão das empresas (FINATTI, 2008).

Também como resultado da interpretação deste condomínio empresarial, em uma abordagem focada nos agentes de produção do espaço urbano articulada à interpretação dos fatores de localização industrial atuais, podemos mencionar:

[...] estas decisões foram mais orientadas pelo que o condomínio oferece, enquanto um território fechado e vigiado, e também pela própria situação geográfica do entroncamento rodoviário no qual se encontra, permitindo grande fluidez territorial. Por isso, em contrapartida ao que é habitualmente encontrado na teoria de localização de unidades produtivas relacionadas ao período de flexibilização da produção, os fatores que determinariam as decisões apresentaram-se como relativos e pouco expressivos em relação aos fatores principais que foram, de fato, apontados pelas empresas. (FINATTI e SPOSITO, 2010, p.85)

Neste primeiro estudo sobre o Techno Park Campinas identificamos a relevância em entender a relação entre a produção imobiliária e a localização das atividades econômicas, principalmente de natureza industrial. Isto nos permitiu detectar outros fatores de localização, diferente dos clássicos, promovidos por agentes imobiliários.

O que o estudo detalhado do Techno Park Campinas poderia contribuir ainda no contexto das referências preliminares, seria o destaque dado para a interescalaridade associada ao condomínio empresarial. Verificou-se que, para a maioria das empresas, ignorava-se uma

rede urbana convencionalmente hierarquizada e com isso os fluxos realizados, tanto em termos materiais quanto imateriais, remetiam a escalas mais ampliadas do que a local, regional ou metropolitana, subvertendo até mesmo a tradicional centralidade do centro urbano de São Paulo (FINATTI, 2008).

Por fim, S. Lencioni (2011) avança na compreensão da essência própria dos condomínios industriais, fazendo a distinção daquilo que estes empreendimentos imobiliários representariam de fato, como novidade ou atualização, no período contemporâneo. Para a autora, a novidade não diz respeito à paisagem, na qual se verifica com facilidade que são espaços vigiados, tampouco se expressam em novidade pela aglomeração de indústrias em um mesmo espaço, no qual está disposta toda a infraestrutura complementar ao processo produtivo.

A novidade dos condomínios industriais reside na condição jurídica que assume a propriedade imobiliária que abriga a produção industrial, pois nela está contido (na propriedade condominial) o conceito de quota-parte da propriedade ou de fração ideal da propriedade da terra. (LENCIONI, 2011, p.185)

Em função da constituição jurídica do condomínio, na qual reside a ideia de copropriedade, é possível ao empresário poupar gastos que antes eram feitos com a compra do terreno e construção do edifício, elementos que sempre representaram um gasto monetário improdutivo. Por esta razão, ressalta:

[...] com os condomínios industriais modificam os requisitos, as condições para a localização industrial. Há uma sobredeterminação do capital imobiliário sob o capital industrial a dirigir a localização industrial. (LENCIONI, 2011, p.196).

Nesse sentido, um novo negociador participa das condições que orientam as decisões locacionais, que deixam de se estabelecer diretamente entre os empresários industriais e as vantagens oferecidas pelo poder público.

O conjunto destas referências, uma vez que agora pode ser contemplado de maneira geral, justificaria a proposição de continuidade na interpretação dos condomínios empresariais, principalmente no que diz respeito à intencionalidade dos promotores imobiliários com o objetivo de traçar os processos que originam esta natureza de empreendimentos imobiliários. Isso reforçaria algumas proposições anteriormente elencadas,

principalmente as que dizem respeito à relação entre o mercado imobiliário, o poder público e a localização das atividades econômicas.

A preocupação com o processo de urbanização, o qual aparece estreitamente relacionado aos condomínios empresariais, também já foi objeto de investigação e parece convergir nas diferentes abordagens. Encontra-se de maneira inexorável e tem a participação dos condomínios empresariais em suas manifestações mais recentes, a da produção de um tecido urbano fragmentado e de espaços que são de uso exclusivo, negando a convivência e o coletivo.

Em mais de uma referência é dada ênfase, também, à proximidade com os eixos rodoviários. Os condomínios empresariais se dispõem em forte correlação com estes eixos, tendo sido esta uma observação já realizada, mas que ainda carece de evidência cartográfica para aferir sua representatividade, bem como que, conjuntamente, se discuta o significado desta correlação, do ponto de vista das ações que permitem e sua eficácia no período contemporâneo.

As teorias da localização industrial, muito embora tenham sido mencionadas, não foram tratadas com a devida acuidade em função de não se ter realizado ainda estudo mais amplo sobre estes empreendimentos, que capaz de considerar o fenômeno, em sua empiricidade, de maneira abrangente.

O recurso da classificação compareceu muitas vezes como preocupação dos autores e mostra-se também um critério importante e uma demanda atual nestes estudos, que permitem melhor compreender o território. O estudo da interescalaridade associada às empresas em condomínios empresariais foi realizado apenas uma vez, mas indicativo de resultados interessantes, de maneira que poderia ser novamente objeto de preocupação de investigações científicas, como as que tentaremos apontar no capítulo final.

1.2. Distribuição geográfica

Após esta apresentação de diversas situações de estudo cujos autores já se preocuparam com os condomínios empresariais e também os conceitos que foram empregados para melhor defini-los, caberia evidenciar a distribuição geográfica dos condomínios empresariais, bem como a extensão de nossa área de estudo.

Como já mencionado, trata-se de mais de uma centena. Todos possuem características em comum que lhes dão homogeneidade: sob o aspecto da forma, todos

possuem uma predominância física que é horizontal, o que os diferencia dos edifícios corporativos, e apresentam fechamento em relação ao exterior por meio de muros, controle de acesso e sistemas de segurança reforçados. Importa ressaltar que estas condições independem de sua localização geográfica.

Entre esta centena de condomínios, todavia, encontraremos diferenças no que tange às infraestruturas que são incorporadas aos empreendimentos, bem como ao seu entorno adjacente. Além disso, diferem em relação ao seu tipo, o que se manifesta na ordem de três situações nas quais estes empreendimentos ocorrem. Estas diferenciações e classificação serão tratadas nos próximos itens.

O mapa 1 objetiva mostrar a distribuição geográfica dos condomínios empresariais. Não se verifica neste mapa uma diferenciação em função das infraestruturas ou classificação, mas o espalhamento dos empreendimentos naquela que poderia ser considerada a área de maior influência metropolitana no Estado de São Paulo.

Neste mapa se pode pontuar, entre outras afirmações, duas que são muito expressivas: existe uma correlação muito forte com os eixos de circulação principais, rodoviários, e também com as superfícies urbanas mais populosas desta porção do Estado de São Paulo.

Essa distribuição, evidentemente, não é espontânea e se dá a partir de uma racionalidade que orienta sua localização e implantação por parte de promotores imobiliários. Para entender os condomínios empresariais a partir da Geografia é preciso compreender a racionalidade que define sua distribuição espacial. É dessa forma que se pode refletir, ao mesmo tempo, sobre a razão para que esses objetos geográficos estejam onde estão e não em outra localização, ou posição, no espaço.

Mapa nº

1

Data

Outubro - 2011

Título

Condomínios empresariais,
conforme localização

Visão Geral

Legenda

■

Condomínio Empresarial

✈

Aeroporto internacional

✈

Aeroporto regional

⚓

Porto de Santos

—

Eixo de circulação
(Rodovia pavimentada
com extensão > 50 km)

▨

Mancha urbana
(> 100 mil habitantes)

□

Limite municipal

■

Região Metropolitana

□

Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE
Fonte: Pesquisa direta
Elaboração: Rodolfo Finatti

23

1.3. Estruturação interna e funcionalidades

O que chamamos de estruturação interna dos condomínios empresariais diz respeito ao rol dos vários objetos técnicos que são incorporados ao seu espaço interno e à eficácia das ações que estes objetos técnicos permitem. Se o condomínio empresarial tem função econômica, produtiva, estes objetos representam funcionalidades menores que, usadas e somadas, tornam a ação produtiva mais eficaz.

Este conjunto de funcionalidades que, como já apontamos, são concernentes ao sistema técnico do período atual, são igualmente fatores que diferenciam os condomínios empresariais de outras formas de concentração industrial e elementos importantes para o entendimento de como estes empreendimentos podem se reverter em maior produtividade e flexibilidade de localização para uma empresa qualquer.

Nesta seção, focaremos neste conjunto de objetos técnicos que, do ponto de vista interno aos empreendimentos, qualifica e permite detalhamento do uso que é feito do território em suas localizações. Os conjuntos de objetos técnicos que mais frequentemente são encontrados nos condomínios empresariais podem ser classificados em cinco grupos principais: (1) controle de acesso e vigilância, (2) prestação de serviços, (3) manutenção, (4) circulação da informação e (5) áreas de distensão.

Em relação àqueles voltados ao controle de acesso e vigilância (1) podemos mencionar um conjunto de muros, portões, grades, cancelas, guaritas blindadas, armamento de funcionários de segurança e até mesmo *scanner* biométrico. Há ainda os instrumentos de vigilância que se constituem por simples câmeras de vídeo ou até mesmo câmeras térmicas. Em alguns casos, estas câmeras podem ser acessadas pelas empresas por meio da internet.

Este primeiro grupo de funcionalidades tem uma importância essencial para se reconhecer e distinguir os condomínios empresariais, pois o controle de acesso e a vigilância conformam um dos grandes *slogans* assumidos pelos empreendedores.

Os objetos técnicos relacionados à prestação de serviços (2) compreendem estruturas que são assumidas pela administradora do condomínio ou por empresas contratadas como terceirizadas para estes fins: restaurante, lanchonete, hotel, central de fotocópias, estabelecimentos comerciais diversos, central de correio, posto bancário, posto de gasolina, odontologia e creche. Estas funcionalidades tem o propósito de servir como elementos atrativos para as empresas, mas também para consolidar o fechamento do condomínio empresarial em relação ao entorno, tendendo a evitar que deslocamentos sejam feitos para o exterior a fim de buscar algum destes serviços.

A manutenção (3) diz respeito à incorporação de objetos técnicos que servem à conservação e adequação das estruturas físicas do condomínio. Trata-se de centrais para serviços de limpeza, centrais de combate a incêndios e também centrais de manutenção de computadores.

Existem também, nos condomínios empresariais, objetos técnicos que são instalados exclusivamente para a circulação de informações (4), como as centrais telefônicas e fornecedores próprios de internet em alta velocidade. Também podemos mencionar a instalação de cabeamentos de fibra ótica que servem a todas as propriedades ou estruturas físicas.

Por fim, a produção de áreas de distensão (5) são práticas comuns nos condomínios empresariais. Sobre este tipo de área, foram encontradas algumas mais propriamente voltadas à prática esportiva, como pistas de corrida, quadras poliesportivas e academias de ginástica. Contudo há também outras áreas de convivência voltadas ao “bem-estar” e “convívio com a natureza”, como espaços para realização de churrascos, confraternizações, e outras ainda dotadas de atrativos paisagísticos produzidos.

Todas estas adequações, que têm o sentido do equipamento do território com um conjunto de infraestruturas, tendem a apontar para uma “independência” dos condomínios empresariais em relação ao seu exterior. A instalação de restaurantes, hotéis, comércio ou academias de ginásticas sinaliza a racionalidade do espaço fechado, do “enclave fortificado” no sentido proposto por Caldeira (2000) para os condomínios residenciais, que possuem em seu interior os elementos que seriam necessários ao cotidiano do empresariado.

Em uma visão um pouco mais abrangente, pode-se apontar também que estas infraestruturas são indicativas da associação entre as ações dos promotores imobiliários e os requerimentos contemporâneos da atividade produtiva e de serviços, tornando seus produtos imobiliários atrativos e funcionais. Estas relações serão mais bem exploradas no capítulo 2, cujo objetivo é interpretar o contexto de surgimento dos condomínios empresariais no Estado de São Paulo.

Para finalizar, é possível apresentar um quadro total destas funcionalidades e sua relevância ao quantificá-las em conjuntos e estimar sua representatividade em relação ao total (Quadro 1).

QUADRO 1.

Funcionalidades dos condomínios empresariais, por conjuntos, em 2011

Conjuntos de funcionalidades	Representatividade ^(*)
Prestação de serviços	49 %
Controle de acesso e vigilância	19 %
Circulação da informação	15 %
Áreas de distensão	14 %
Manutenção	3 %

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta, 2011.

^(*) As funcionalidades foram agrupadas por conjuntos. A representatividade é a comparação entre os pesos dos conjuntos.

Como se pode verificar, os conjuntos predominantes se referem à prestação de serviços (49%), que representa praticamente a metade da natureza dos objetos técnicos instalados nos condomínios empresariais e, em segundo lugar, ao controle de acesso e vigilância (19%).

Por um lado, o oferecimento de serviços e o controle de acesso e vigilância são funcionalidades que, juntas, além de “cercar” os empreendimentos, permitem o oferecimento de serviços que, via de regra, se dispõe nos centros urbanos. Além do controle sobre quem entra e circula nestes espaços, ainda há o aditivo de estruturar o espaço interno de maneira que a pessoa não precise sair.

Por outro lado, um grupo de objetos técnicos que permitem a circulação da informação (15%) também se faz presente nos condomínios empresariais, o que mesmo que com menor representatividade, indica a existência da racionalidade que os empreendimentos devem estar conectados às redes de informação concernentes ao período atual.

Este quadro comparativo demonstra, com nitidez, a racionalidade de fechamento dos empreendimentos em relação ao exterior imediatamente adjacente, enquanto se promove, ao mesmo tempo, abertura em relação ao mundo. As pequenas funcionalidades e ações que são permitidas pelos objetos técnicos incorporados aos condomínios empresariais indica esse movimento contraditório: ao mesmo tempo em que são fechados em relação ao conjunto da vida social imediatamente adjacente e tendem a conservar as pessoas em seu interior, são abertos e articulados em rede, permitindo às empresas participarem dos fluxos de informação globais.

1.4. Classificação

O desenvolvimento da pesquisa evidenciou, desde os seus momentos iniciais, que existiam diferenças entre os condomínios empresariais estudados, mesmo considerando seu pano de fundo similar. Classificar os condomínios empresariais considerando estas diferenças internas objetiva operacionalizar a pesquisa em relação à interpretação e à exposição que faremos. A importância da classificação está em diferenciar o fenômeno estudado para melhor compreendê-lo:

Em todo estudo, classifica o geógrafo os elementos que compõem o espaço. Retoma-se a este propósito o conceito de classe, tal como é empregado em lógica. **A classificação consiste no reagrupamento dos dados, dos indivíduos e dos fenômenos, com base em suas propriedades comuns.** (DOLFUSS, 1973, p.38 – grifo nosso)

A classificação é também justificável perante a existência da grande polissemia existente para identificar ou conceituar os condomínios empresariais. A análise das demais contribuições ao tema permitiu identificar tentativas de estabelecer classificações ou nomenclaturas para os empreendimentos, mas estas tentativas foram prejudicadas por não se preocuparem com uma visão geral do fenômeno. Por isso, nestes estudos, um tipo ou outro tipo ficam de fora da análise, o que cremos ser inadequado, pois em sua essência trata-se de um mesmo processo que os origina.

Como exemplo, podemos citar Machado *et al.* (1997), que sintetizam os empreendimentos com a expressão “condomínios industriais e de serviços”, no sentido de que alguns tipos seriam voltados para a indústria e outros tipos seriam voltados para os serviços. Em nossa visão, entretanto, há condomínios empresariais que podem abrigar tanto indústria quanto serviços e outros voltados apenas para os serviços.

Outro exemplo é o de Mendes (2007), que indica uma classificação baseada na relação entre as firmas no interior dos condomínios. Esta abordagem analisa a relação de uma empresa com suas fornecedoras em um mesmo espaço, visando otimizar as relações de produção em seu próprio benefício. Esta classificação foge ao escopo da ação imobiliária e por isso, apesar das relações interfimas acontecerem em alguns condomínios empresariais e, até mesmo, participarem de iniciativas que resultaram em condomínios, deixa escapar a verdadeira intencionalidade associada aos empreendimentos, diretamente vinculada aos interesses de agentes imobiliários.

Nossa proposta é a utilização de duas classificações complementares para os condomínios empresariais. Para cada uma das classificações, verificamos que três tipos de agrupamento do fenômeno davam conta de sua abrangência, resultando em três tipos de condomínio empresarial para cada classificação. A primeira possibilidade é enxergá-los conforme a relação entre forma e função, cujo resultado é a existência dos tipos: condomínios empresariais mistos, condomínios de galpões modulares e condomínios horizontais de escritórios. A segunda classificação possível para o fenômeno se inspira na análise da fluidez territorial de que os condomínios dispõem em sua localização, chegando à proposta de condomínios que dispõem de altíssima, alta e média fluidez territorial.

Interessante ressaltar que estas duas classificações podem ser usadas complementarmente, pois é possível encontrar condomínios empresariais mistos com altíssima, alta ou média fluidez territorial, ao passo que os condomínios com altíssima fluidez territorial podem ser mistos, de galpões modulares ou de escritórios. Muito embora verifiquemos que algumas combinações são predominantes, elas podem ser empregadas conjuntamente para melhor caracterizar um condomínio empresarial no que tange à sua localização, às ações que se realizam em seu interior e à intencionalidade imobiliária.

1.4.1. Classificação pela relação entre forma e função

A partir da observação de seu conteúdo técnico e principalmente da relação entre forma e função dos empreendimentos, foi possível estabelecer esta classificação entre os condomínios empresariais.

Além de uma simples distinção, esta classificação permite reconhecer a ação do agente imobiliário e também das atividades empresariais que se realizam no condomínio, orientadas predominantemente pela forma decidida pelos promotores. Às diferentes negociações correspondem diretamente a natureza e interesses do agente imobiliário envolvido na produção do empreendimento e seus objetivos comerciais, ao passo que às diferentes funções que passam a se realizar corresponde a forma na qual o condomínio empresarial é projetado e construído.

Durante a verificação empírica dos condomínios empresariais percebeu-se, em primeiro lugar, que há condomínios cujo objetivo é o loteamento de uma área e posterior negociação dos espaços. Sua estruturação inicial é a mais simples do ponto de vista da técnica, pois conta apenas com algumas das funcionalidades já citadas no item anterior e, uma

vez que a compra de um lote permite variados usos, a construção posterior fica a critério das empresas compradoras.

Esta aparente simplicidade é apenas do ponto de vista técnico, pois juridicamente a empresa passa a ser proprietária de um lote no condomínio. Como contraponto, os outros dois tipos de condomínios envolvem a construção de edificações, previamente à instalação das empresas, para serem negociados por meio de contratos de aluguel com tempo determinado.

Por se tratar de negociação de lotes, as funções que posteriormente se realizam neste tipo de condomínio são muito diversificadas: nos condomínios que oferecem lotes pode haver uma predominância de unidades industriais, mas outras atividades, principalmente serviços e algumas poucas unidades comerciais se fazem presentes. Além disso, verificamos que existe a compra de lotes como investimento, objeto de especulação, ou para instalação de outros empreendimentos baseados em rendas de aluguel, como os próprios galpões ou os conjuntos de prédios para escritórios.

Pela complexidade e permissividade de atividades neste tipo de condomínio empresarial, sugere-se para sua denominação a seguinte expressão: *condomínio empresarial misto*, sendo ainda possível chamá-lo de *loteamento empresarial fechado*, o que também caracterizaria sua especificidade formal e consequentes funções.

Nesta dissertação, seguiremos empregando a denominação condomínio empresarial misto, apesar das dúvidas que podem ser geradas: o termo “misto” alude a compreensão da forma, diferentemente da compreensão que ocorre de maneira imediata com o emprego dos termos “galpões” ou “escritórios”. Por outro lado, é um termo que permite atentar para a diversidade existente neste tipo de condomínio, ao mesmo tempo em relação às formas e às funções que podem coexistir nele, que é o mais importante de se destacar. É preciso ressaltar ainda que o termo “condomínio empresarial misto” pode confrontar com o termo empregado no senso comum – “condomínio misto”, para definir empreendimentos muito recentes em que existem áreas residenciais, comerciais e empresariais, ou apenas duas destas áreas.

Diferentemente dos loteamentos, alguns condomínios empresariais são produzidos tendo em vista o aluguel de galpões com tecnologia modular. No caso dos condomínios de galpões, verificamos que permitem atividades similares, pois há instalação de pequenas e médias unidades industriais, prestadoras de serviço e também escritórios, muito embora neste caso a predominância seja das empresas prestadoras de serviços, em especial operadores

logísticos. As empresas negociam um contrato de aluguel com os promotores imobiliários, por tempo determinado, cuja média é de três a quatro anos.

A permissividade de funcionalidades presente neste tipo de condomínio é proveniente não da liberdade do lote, mas da flexibilidade construtiva que está associada à sua forma. Entra em cena o conceito de modularidade, conforme a abordagem já realizada pelos autores Passoni e Monetti (2006); a aplicação prática deste conceito permite adaptação às várias atividades das empresas, redimensionando o espaço geométrico, alocando divisórias e até mesmo andares em seu interior. Sobre este tipo de condomínio, inclusive, parece já existir um consenso – reproduzido em demais estudos –, de que se tratam de condomínios empresariais do tipo *condomínios de galpões modulares*. Por isso, assumiremos também esta denominação.

Sobre os dois casos acima descritos – aqueles em que se vendem os lotes urbanos e aqueles em que se constroem galpões modulares para aluguel – caso o critério fosse apenas a forma, estariam plenamente diferenciados. Se, por outro lado, o critério fosse apenas um levantamento das ações permitidas, estas duas categorias de condomínios se confundiriam e haveria incoerência. Daí a importância da forma para a distinção entre os tipos de condomínios, já que mesmo uma observação despretensiosa da paisagem identificaria com facilidade que se trata de objetos geográficos diferentes. Muito embora as ações, propósitos e a própria qualificação detalhada do uso do território tenha um significado social fundamental, é preciso, para diferenciar estes dois tipos, atentar principalmente para sua forma.

Como terceiro tipo, os condomínios voltados para o aluguel de salas de escritórios são os que possuem a forma e o uso circunscritos ao contexto mais específico entre os três tipos. As negociações são de salas para escritórios e, no caso destes condomínios, é o que limita as funções – se comparado aos outros dois tipos –, a algumas atividades de serviço e às atividades gerenciais. Como denominação, adotamos *condomínio horizontal de escritórios*, pois a palavra escritório imediatamente remete a uma determinada forma, a do conjunto de salas de escritório e, ainda, porque se mostrou necessária a distinção em relação aos edifícios corporativos que, conceitualmente, são também condomínios de escritórios relacionados à produção imobiliária, mas cuja forma é predominantemente vertical. Daí o emprego do termo “horizontal” para descrever este tipo de condomínios.

Portanto, a relação entre forma e função foi empregada para distinguir os três tipos destes empreendimentos e, assim, elaborar uma primeira proposta de classificação para os condomínios empresariais, visando melhor operacionalização da pesquisa. O quadro 2

qualifica cada um dos tipos segundo a lógica sugerida, evidenciando os termos adotados e também outras características principais que possuem.

QUADRO 2.
Classificação dos condomínios empresariais e características

Forma	Funções	Termos sugeridos	Características
Lotes	Indústria, serviços e comércio	<i>Condomínio empresarial misto / Loteamento empresarial fechado</i>	Áreas de maior extensão, organizadas e loteadas para a venda. Possuem número mais elevado de unidades industriais entre os três tipos de condomínios empresariais. Localizam-se predominantemente fora dos limites da Região Metropolitana de São Paulo.
Galpões modulares	Indústria e serviços	<i>Condomínio de galpões modulares</i>	Áreas de média extensão, nas quais predominam empresas prestadoras de serviços (destacam-se as operações logísticas). Apresentam unidades industriais instaladas, mas em menor número em relação aos condomínios empresariais mistos. Existe uma rotatividade maior dos clientes, que apenas alugam os galpões por tempo determinado. Sua localização é a mais fortemente articulada aos eixos de circulação.
Salas de escritório com predominância horizontal	Serviços e atividades gerenciais	<i>Condomínio horizontal de escritórios</i>	Áreas pouco extensas e marcadas por conjuntos de edificações de escritórios com predominância horizontal. Há também grande rotatividade das empresas instaladas, pois se objetiva a renda do aluguel. Localizam-se mais próximos ao centro urbano da Região Metropolitana de São Paulo e também em eixos de circulação importantes na escala intraurbana.

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta, 2011.

No decorrer da dissertação, remeteremos constantemente a estes três tipos de condomínios empresariais. Todavia, há dois tipos mais importantes para esta pesquisa: os mistos e os de galpões modulares, pela possibilidade em albergar estabelecimentos de natureza industrial.

Para uma ideia da representatividade de cada um destes tipos de condomínio, o quadro 3 os separa por tipo, superfície ocupada e número de ocorrência nas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo.

QUADRO 3.

Ocorrência dos condomínios empresariais e superfície, segundo seu tipo, em 2011

Tipo	Superfície (m²)	Ocorrência (em número)
Condomínio empresarial misto	8.041.378	17
Condomínio de galpões modulares	12.756.419	79
Condomínio horizontal de escritórios	1.065.136	17

Fonte: elaboração do autor com base em entrevistas, informações disponíveis nos *sites* dos empreendimentos e pesquisa de campo, 2011.

As próprias características dos condomínios empresariais, dentro do quadro de classificação, podem explicar sua ocorrência. Os condomínios empresariais mistos, em função de uma intencionalidade voltada à venda de lotes, requerem maiores superfícies para implantação, apresentando o total de superfície ocupada relativamente maior em relação aos condomínios de galpões modulares, se considerarmos que seu número é quatro vezes maior. Estes últimos foram, comumente, implantados em superfícies menores. Os condomínios de escritórios, muito embora sejam mais sofisticados e permitam a incorporação de outras e diversificadas funcionalidades em relação aos edifícios corporativos, disputam um mercado similar, o que talvez explique a menor ocorrência e menor superfície deste tipo de condomínio.

Nas páginas seguintes dispomos algumas fotografias relacionadas a cada um dos tipos de condomínios empresariais: o condomínio empresarial misto (Fotos 1 e 2), o condomínio de galpões modulares (Fotos 3 e 4) e o condomínio horizontal de escritórios (Fotos 5 e 6). A apresentação das fotografias, que foram extraídas de *sites* institucionais, objetiva a familiarização com os empreendimentos, ao mesmo tempo em permitem melhor compreendê-los sob o aspecto de sua forma.

FOTO 1. Techno Park Campinas, vista aérea, exemplo de condomínio empresarial misto. Na parte superior, se destaca a concentração de casas e trecho da Rodovia Anhanguera em Campinas. Na parte inferior, a concentração das empresas e a área verde no condomínio. Disponível em: <www.technopark.com.br>. Acesso: dezembro de 2010.

FOTO 2. Parque Empresarial Anhanguera, vista aérea, exemplo de condomínio empresarial misto. Na parte superior, se destaca a vegetação natural da área. Na parte inferior, a distribuição das empresas entre lotes em construção. Disponível em: <www.cajamar.sp.gov.br>. Acesso: dezembro de 2010.

FOTO 3. Condomínio NR Empresarial, vista aérea, exemplo de condomínio de galpões modulares. Na parte superior, se destaca a obra de expansão do empreendimento. Na parte inferior, os galpões e a entrada do condomínio. Disponível em: <www.condominionr.com.br>. Acesso: dezembro de 2010.

FOTO 4. Empresarial Parque Anhanguera, vista aérea, exemplo de condomínio de galpões modulares. Na parte superior, se destaca o resquício de vegetação natural, os galpões e o pátio para manobra de caminhões. Na parte inferior, o fundo de um galpão e a entrada para o condomínio. Disponível em: <www.retha.com.br> Acesso: dezembro de 2010.

FOTO 5. Praça Capital, vista interna, exemplo de condomínio horizontal de escritórios. Na parte superior, se destacam as edificações para instalação de escritórios. Na parte inferior, a fonte e o paisagismo de uma das praças internas. Disponível em: <www.pracacapital.com.br>. Acesso: dezembro de 2010.

FOTO 6. Praça Maior, vista interna, exemplo de condomínio horizontal de escritórios. Na parte superior, se destaca a edificação para instalação de escritórios. Na parte inferior, estacionamento e paisagismo. Disponível em: <www.rossi.com.br> Acesso: dezembro de 2010.

1.4.2. Classificação pela fluidez territorial

Como proposta de classificação complementar, uma análise da fluidez territorial de que os condomínios empresariais usufruem conduz à compreensão do fenômeno do ponto de vista de uma das principais manifestações que identificariam o relacionamento dos condomínios empresariais com o conjunto de objetos e ações existentes no espaço. Para Santos (2002) a fluidez seria um dos imperativos do período contemporâneo, uma das condições existentes no território por meio das redes técnicas e que diretamente participaria do cálculo que fazem as empresas a respeito de sua competitividade. A fluidez seria, portanto, uma condição cada vez mais procurada e, do ponto de vista do território, valorizada.

Uma das características do mundo atual é a **exigência de fluidez para a circulação de ideias, mensagens, produtos ou dinheiro, interessando aos atores hegemônicos. A fluidez contemporânea é baseada nas redes técnicas, que são um dos suportes da competitividade.** Daí a busca voraz de ainda mais fluidez, levando à procura de novas técnicas ainda mais eficazes. A fluidez é, ao mesmo tempo, uma causa, uma condição e um resultado. Criam-se objetos e lugares destinados a favorecer a fluidez: oleodutos, gasodutos, canais, autopistas, aeroportos, teleportos. Constróem-se edifícios telemáticos, bairros inteligentes, tecnopólos. **Esses objetos transmitem valor às atividades que deles se utilizam.** (SANTOS, 2004 [1996], p.185)

Identificada a relevância que teria a fluidez para a explicação dos condomínios empresariais, optamos por traduzí-la como uma maneira complementar de compreender estes empreendimentos. O critério para esta classificação são as diferentes relações de proximidade fundadas entre os condomínios empresariais e os objetos técnicos mais importantes para a circulação de pessoas, matérias-primas e mercadorias das empresas instaladas nos condomínios. Dessa forma, por meio das ferramentas do geoprocessamento, aferimos as distâncias entre os condomínios e os principais eixos de circulação que estruturam os fluxos nas áreas metropolitanas, bem como as distâncias entre os condomínios e os aeroportos internacionais do Estado de São Paulo.

O mapa 2 evidencia a distribuição geográfica dos condomínios empresariais, bem como dos eixos de circulação e dos aeroportos internacionais. Assumimos como parâmetro de corte a distância de 2 km em relação ao eixo de circulação e de 10 km em relação aos aeroportos internacionais. Estes limites estão evidenciados no mapa, que também mostra a contagem dos condomínios empresariais localizados dentro destas faixas, caracterizando esta proposta de classificação complementar.

Mapa nº2

DataOutubro - 2011

Condomínios empresariais, segundo localização e relações de proximidade

Visão Geral

Legenda

■

Condomínio empresarial misto

■

Condomínio de galpões modulares

■

Condomínio horizontal de escritórios

✈

Aeroporto internacional

✈

Aeroporto regional

⚓

Porto de Santos

Limite de influência - 2 km
(72 condomínios se localizam dentro desta área de influência)

Limite de influência - 10 km
(19 condomínios se localizam dentro desta área de influência)

Eixo de circulação
(Eixos de mais longo alcance nas regiões metropolitanas)

▨

Mancha urbana
(> 100 mil habitantes)

■

Região Metropolitana

▭

Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE
Fonte: Pesquisa direta
Elaboração: Rodolfo Finatti

Apesar de escolhidas apenas com base nas evidências empíricas, agentes imobiliários entrevistados afirmaram ser conservadora a distância de 2 km em relação aos eixos de circulação rodoviários. O aeroporto, por sua importância maior em relação ao comércio internacional, bem como por ser um objeto técnico de maior exclusividade no território, recebeu uma área de influência de 10 km, a nosso critério.

Dessa forma, é possível visualizar, como quadro geral no qual se inserem os condomínios empresariais, seu relacionamento com os principais objetos técnicos do território que, na realidade atual do Estado de São Paulo, correspondem às mais eficazes possibilidades de circulação. Os condomínios empresariais se articulam fortemente a estas linhas e pontos existentes no território, sendo esta articulação com a fluidez territorial uma de suas características emblemáticas.

Os eixos de circulação contemplados para definição da classificação pela fluidez territorial foram rodovias escolhidas sob a premissa de serem as mais importantes e estruturadoras do território paulista. Estas rodovias poderiam ser enquadradas no mesmo contexto em que E. Sposito argumenta que participariam de eixos de crescimento econômico no Estado de São Paulo, associados a processos ainda mais complexos:

[...] o *eixo de crescimento econômico* que se configura como instrumento e objeto de política regional, induz a localização industrial por se tornarem territórios preferenciais que estruturam (e se estruturam) as cidades e as relações entre as cidades na rede urbana. (2011, p.257)

A partir dos limites de influência de 2 km considerando cada um dos eixos de circulação selecionados para análise, aferimos que 72 dos 113 condomínios empresariais, representando 64% dos condomínios estudados, encontram-se inseridos dentro deste limite, um número que demonstra a importância destes objetos técnicos permissivos de circulação orientando a ação imobiliária.

Independentemente das relações de distância, assumidas porque é preciso estabelecer um critério, nos parece uma relação muito importante a que os agentes imobiliários procuraram estabelecer com a circulação. Historicamente, os custos de transferência entre insumos e mercadorias sempre desempenharam um parâmetro importante no padrão de localização das indústrias. O que verificamos é que a fluidez territorial se apresenta no mesmo nível de importância quando as ações imobiliárias precisam se antecipar a estas decisões ou mesmo tendem a orientá-las por meio da propaganda e da criação de uma psicosfera favorável, como verificaremos nos dois capítulos posteriores.

Não é apenas a circulação rodoviária – padrão predominante no Brasil – que importa para os agentes imobiliários, também os aeroportos são pontos de grande interesse no território. Por meio do geoprocessamento, pudemos verificar que 19 dos 113 condomínios empresariais, o que representa 17% dos condomínios estudados, estão fortemente articulados aos aeroportos internacionais. Essa é uma demanda ainda mais próxima ao período atual se pensarmos no uso corporativo do território, que se identifica com a mundialização do capital e a realização de atividades econômicas voltadas ao comércio internacional. Nesse sentido, a área de 10 km ao redor dos aeroportos seria privilegiada para implantação de condomínios empresariais, tanto para a produção quanto para os serviços, pois nos condomínios de galpões modulares existem muitos operadores logísticos para os quais a proximidade com o aeroporto representaria grande valorização do condomínio.

Os condomínios empresariais localizados no limite de 2 km a partir dos eixos de circulação, ou ainda os condomínios empresariais localizados no limite de 10 km a partir dos aeroportos internacionais poderiam ser considerados, portanto, *condomínios empresariais de alta fluidez territorial*.

É possível ainda mesclar estas duas condições para evidenciar alguns promotores que conseguem combinar esses dois fatores na localização de seus empreendimentos; dessa forma, encontraríamos o número de 11 empreendimentos, ou 10% dos condomínios empresariais estudados. Para essa categoria de maior exclusividade sugerimos a denominação *condomínios empresariais de altíssima fluidez territorial*.

Por outro lado, a localização de um pequeno conjunto de condomínios empresariais não se associou a nenhuma das condições anteriormente propostas. Aos empreendimentos desse pequeno conjunto optamos por sugerir a denominação de *condomínios empresariais de média fluidez territorial*. Neste caso, totaliza-se 22 condomínios empresariais, o que representa 20% dos condomínios estudados na pesquisa.

Importante ressaltar a escolha do termo “média” para qualificar a fluidez territorial de que estes empreendimentos usufruem. Longe de se localizarem em pontos isolados ou sem acesso aos eixos de circulação, se localizam em rodovias secundárias para a estruturação das regiões metropolitanas, ou mesmo em vias de acesso de menor porte, mas que imediatamente conduzem até os eixos principais que foram evidenciados. Estes empreendimentos dispõem de uma fluidez territorial média apenas em razão da comparação àqueles que se encontram no limite delimitado de até 2 km, os quais seriam os mais privilegiados, mas os de média fluidez territorial também possuem acesso aos eixos principais considerados.

Já evidenciados os critérios e alguns resultados, é possível organizar a classificação por meio da fluidez territorial e suas ocorrências (Quadro 4).

QUADRO 4.

Classificação dos condomínios empresariais segundo, fluidez territorial e ocorrência, em 2011

Tipo	Características	Ocorrência (em número)	Ocorrência (%)
<i>Média fluidez territorial</i>	Localizado além de 2 km de um eixo de circulação estruturador	22	20%
<i>Alta fluidez territorial</i>	Localizado até 2 km de um eixo de circulação estruturador ou até 10 km de um aeroporto	80	70%
<i>Altíssima fluidez territorial</i>	Localizado até 2 km de um eixo de circulação estruturador e até 10 km de um aeroporto	11	10%

Fonte: elaboração do autor com base em análise espacial por geoprocessamento, 2011.

Os números relacionados aos condomínios empresariais de alta e altíssima fluidez territorial apontam para a relevância da fluidez na interpretação destes empreendimentos, e para evidências de como as ações imobiliárias se aproveitam destas redes técnicas que permitem fluidez territorial.

Alguns apontamentos sobre estes tipos podem ser feitos. Em relação aos condomínios de altíssima fluidez territorial, por exemplo, são primordialmente condomínios de galpões modulares (dez condomínios de galpões modulares e um condomínio horizontal de escritório), que optam por se localizar em proximidade aos aeroportos em função da transferência de cargas.

Por outro lado, se considerarmos os condomínios de alta fluidez territorial apenas por meio do corte de 10 km em relação ao aeroporto, verificamos que sua manifestação é também bastante específica: são oito condomínios empresariais, dos quais apenas um é condomínio de galpões modulares e sete são condomínios horizontais de escritórios. Ou seja, os promotores imobiliários dos condomínios de escritórios também racionalizam sua localização em função das relações internacionais das empresas, obtendo localizações próximas aos aeroportos internacionais. Estes sete, que representam 42% do total dos condomínios de escritórios, estão todos circunscritos à área de influência de 10 km específica do aeroporto de São Paulo – Congonhas, mas não se constituem em condomínios de altíssima

fluidez territorial de acordo com o quadro, pois seu interesse não é articulação com as rodovias, mas com as principais vias de circulação intraurbanas no município de São Paulo, o que vem ao encontro da constituição de uma metrópole informacional e voltada para os serviços mais sofisticados do período atual. Esta forte proximidade com o Aeroporto de Congonhas articula escalas de maneira mais eficaz. Insere os condomínios de escritórios em uma localização que almeja facilitar o deslocamento dos empresários ou funcionários dos escritórios ali instalados para o embarque nas rotas internacionais.

Em relação aos condomínios empresariais mistos, podemos verificar que a natureza de sua implantação pautada no loteamento de superfícies mais extensas em relação aos demais tipos pode significar maior dificuldade em dispor de níveis de fluidez elevados. Apenas nove condomínios mistos, que representam 53% do total deste tipo de condomínios, estão em uma condição de alta fluidez territorial. Nenhum dos condomínios mistos possui altíssima fluidez territorial.

Esta relação é diferente se pensarmos nos condomínios de galpões modulares, pois 56 condomínios deste tipo estão na condição de alta fluidez territorial, representando 71% do total dos condomínios de galpões. Além disso, neste conjunto, dez estão em condição de altíssima fluidez territorial, como já destacado.

Em relação aos empreendimentos que dispõem de média fluidez territorial predominam os condomínios de galpões modulares, em números absolutos. São vinte e dois condomínios de galpões, em contraposição a nove condomínios mistos e apenas três condomínios de escritórios. Contudo, proporcionalmente aos seus tipos, os condomínios empresariais mistos são os que, de forma preponderante, estão na condição de média fluidez territorial: 47% são condomínios empresariais mistos, 29% são condomínios de galpões modulares e 18% são condomínios horizontais de escritórios.

A relação de proximidade entre os condomínios e as redes técnicas do território está, como podemos verificar, atrelada aos condomínios empresariais segundo seu tipo, o que também influencia as próprias ações dos agentes imobiliários e sua intencionalidade. A classificação dos condomínios pela fluidez territorial indica a racionalidade consubstanciada a estas implantações, que num momento posterior irão também orientar as decisões locacionais de unidades industriais e também de serviços.

1.5. Chegando a uma definição

O surgimento de um grande número de empreendimentos em curto período de tempo, ao que se acompanha ainda a existência de empreendimentos em implantação que não foram inseridos no banco de dados desta pesquisa, justifica a necessidade de uma reflexão sobre o objeto. Para isso, a proposta é a construção de uma noção própria sobre os condomínios empresariais, somando-se as referências preliminares sobre este fenômeno ao conhecimento adquirido junto à pesquisa empírica realizada.

Partiremos da interpretação da intencionalidade, conceito que permite identificar, imbricados, o agente e a natureza da ação que o mesmo realizou. A este respeito, Santos ressalta:

[...] o produto já está contido no ato produtivo e, assim, a faculdade da consciência que torna possíveis as suas ações produtivas consiste em estar sempre fora dela mesma. Desse modo e como consequência da intencionalidade, encontramos desde o indício implicados na ‘trama das coisas’. (2004 [1996], p.91)

Para Santos, a interpretação da intencionalidade permite uma releitura crítica das relações entre os objetos e as ações, sendo esta “[...] eficaz na contemplação do processo de produção e de produção das coisas, considerados como um resultado da relação entre o homem e o mundo, entre o homem e o seu entorno” (2004 [1996], p.90). Esta relação demonstra também o caráter geográfico que se encontra associado a este exercício de interpretação.

Portanto, o critério principal para construção desta noção é a identificação da intencionalidade associada aos condomínios empresariais, para com isso identificar igualmente o que está na essência do processo de sua produção. Na condição de critérios também importantes, pensados sem a rigidez de uma hierarquia entre eles, estão: o conteúdo técnico, a relação sítio-posição geográfica dos empreendimentos como expressão de sua localização e, também, o significado jurídico do condomínio. Antes de apresentarmos uma possível definição iremos comentar cada um destes critérios.

Como técnica, entende-se uma forma de relação entre o homem e a natureza na condição de “[...] conjunto de meios instrumentais e sociais, com os quais o homem realiza sua vida, produz e, ao mesmo tempo, cria espaço” (SANTOS, 2004 [1996], p.29). Além disso, a técnica fornece também uma leitura do tempo, que se torna por meio desta empiricizado e indicativo do período ao qual remete. Especialmente no período atual,

encarado como técnico-científico-informacional, os objetos técnicos já nascem carregados com ciência e informação, essa última podendo ser considerada como “[...] vetor fundamental do processo social e os territórios são, desse modo, equipados para facilitar sua circulação” (idem, p.239).

Além disso, para entender os condomínios empresariais a partir da Geografia é imprescindível compreender a racionalidade que define sua localização e distribuição geográfica. É dessa forma que se pode refletir, ao mesmo tempo, sobre a razão para que esses objetos geográficos estejam onde estão e não em outra localização.

Uma das possibilidades de desvendar esta racionalidade vem da compreensão de uma determinada localização associada aos empreendimentos. É preciso apontar que, quando se fala em localização, não se objetiva descobrir um par de coordenadas geodésicas, mas uma localização que se dá em relação direta com o espaço em seu conjunto, e não apenas com sua geometria.

A este respeito, Santos propõe a localização como “[...] um momento do imenso movimento do mundo, apreendido em um ponto geográfico” (1985, p.2). Ou seja, as localizações humanas são dotadas de intencionalidade, e a partir delas se pode interpretar os acontecimentos e os processos. Dessa forma, passa-se de uma localização geométrica para uma localização que tem muito mais um critério posicional, ou seja, de correlação entre os objetos que, distribuídos, compõe o espaço, junto às ações. Como afirma Dolfuss:

Localizar consiste em indicar as coordenadas geodésicas (latitude, longitude, altitude), mas consiste sobretudo em definir o sítio e a posição [...] O estudo da localização, feito através do sítio e da posição, leva ao **reconhecimento dos sistemas que organizam o espaço**. (1973, p.18 – grifo nosso)

A noção que se deseja construir sobre os condomínios empresariais deve estar principalmente comprometida com uma descrição ou explicação que remeta ao sistema que é formado por estes empreendimentos. Para a análise dos condomínios empresariais, evidentemente, o estudo da posição é mais relevante para que se chegue a uma determinada situação geográfica relacionada aos empreendimentos.

Em algumas entrevistas, os incorporadores imobiliários chegaram a declarar que o relevo é um fator muito importante para definir sua implantação. Todavia, o mais comum é que só se considere áreas planas e com pequena declividade, pois a movimentação de terra é um processo bastante oneroso.

A posição, por sua vez, possui um peso maior para definição da situação geográfica dos condomínios empresariais, pois assim como há critérios objetivos que permeiam a implantação de uma unidade industrial isoladamente, alguns destes são também considerados na ação dos promotores imobiliários. Em outras palavras, a relação dos condomínios empresariais com outros objetos técnicos que compõem o território tende a ser mais importante do que as características do sítio.

Dois destes critérios objetivos, influentes na localização dos empreendimentos, seriam: a proximidade com a força de trabalho (e isso pode ser considerado em diferentes níveis de formação intelectual) e a fluidez territorial a partir da proximidade com importantes eixos de circulação rodoviários. Estas são duas condições relevantes que se associam à posição geográfica dos condomínios empresariais se for tomada uma escala regional, como as áreas metropolitanas do Estado de São Paulo e toda a mancha urbana adjacente que pode ser considerada contígua destas áreas.

Para demonstrar esta situação geográfica, o que foi apresentado no mapa 1 permite facilmente correlacionar com a nuvem de pontos formada pelos empreendimentos, as áreas urbanas mais importantes desta região e também os eixos de circulação rodoviária aos quais os empreendimentos se associam diretamente.

Também importante, o significado jurídico do condomínio é um elemento central para compreendermos os condomínios empresariais. Condição já destacada no texto de Lencioni (2011), o termo “condomínio” relacionado a qualquer tipo de condomínio imobiliário não é expressão de uma realidade territorial, mas de uma realidade jurídica que evidencia a existência de copropriedade.

Deste ponto de vista, é importante destacar a diferença entre o estabelecimento de condomínios e loteamentos fechados. Como tratamos conjuntamente a prática de venda de lotes para empresas ou outros especuladores em terrenos fechados e também o aluguel de unidades em edificações prontas, é preciso ser feita uma ressalva sobre essas duas possibilidades de implantação. Seguindo artigo de Miño e Sposito sobre esta questão jurídica, a diferenciação pode ser assim descrita:

El condominio horizontal no implica la subdivisión del terreno original, puesto que lo que se comercializa son las casas que constituyen las unidades autónomas del condominio, integrándose a ellas el terreno destinado al jardín individual. En el caso de los loteos o urbanizaciones cerradas, el terreno original es subdivido en lotes independientes, los cuales son comercializados individualmente. (2003, p.40)

No caso dos condomínios empresariais mistos – que também poderiam ser chamados loteamentos empresariais fechados – a prática é a da venda de lotes individualizados em um terreno fechado no qual, posteriormente, o comprador irá instalar suas infraestruturas físicas e usufruir do compartilhamento de serviços disponível no loteamento. Por outro lado, no caso dos condomínios de galpões e de escritórios as infraestruturas já construídas são alugadas. É nesta última ocasião que a compreensão de condomínio, pela lei, parece se realizar³.

Mesmo com essa possível contradição no aspecto jurídico, que pode acarretar inclusive uma interpretação ambígua do termo que genericamente empregamos – “condomínios empresariais”, não podemos deixar de lado, na compreensão geral desta pesquisa, os loteamentos fechados em detrimento de estudar apenas os condomínios, ou vice-versa. Em primeiro lugar, os três tipos de empreendimentos estudados influenciam na localização das atividades econômicas, na configuração do território e na urbanização, e podem ser vistos em comum por conta de sua natureza imobiliária. Em segundo lugar, nossa preocupação é a relação entre a produção imobiliária e a localização das atividades industriais, que ocorrem nos loteamentos e/ou nos condomínios produzidos por esta ação imobiliária. Por fim, a compreensão conjunta destas diferentes expressões jurídicas se faz necessária em razão da própria diversidade de situações que ocorrem nos condomínios empresariais mistos: a compra dos lotes pode se dar, também, por outro agente imobiliário que fará, dentro do condomínio empresarial misto, um empreendimento especulativo. Já identificamos, nesse caso, tanto galpões modulares quando edificações para salas de escritório voltadas para o aluguel, nos mesmos moldes dos demais tipos de condomínios empresariais.

Apesar destas diferenças, cremos que estamos diante de uma mudança importante no que diz respeito aos agentes capazes de influenciar ou mesmo determinar a localização de atividades econômicas, em especial a atividade industrial. Doravante, como ressaltam Miño e Sposito: “[...] consideramos que en ambos casos se coloca en discusión la relación entre la ciudad pública y la ciudad privatizada, contribuyendo significativamente a la privatización de espacios y a la fragmentación física y social del territorio urbano” (2003, p.40).

A realidade territorial dos condomínios empresariais, para estabelecer um contraponto com a realidade jurídica, pode ser identificada na paisagem ou na relação que estes espaços estabelecem com a urbanização, com as atividades de produção, circulação e

³ Existem duas leis federais que regulamentam essas diferentes práticas: 4.591 de 16 de dezembro de 1964 e 6.766 de 19 de dezembro de 1979.

consumo bem como, evidentemente, com os fluxos que ativam junto a outros pontos do território.

O que precisamos indicar ao falar do conteúdo jurídico dos condomínios empresariais é a disponibilidade de usufruir de infraestruturas prontas e também a divisão de gastos entre as empresas que dele participam, por meio justamente da relação que se estabelece, de copropriedade.

Por fim, tendo já contemplado este conjunto de variáveis, bem como feita a ressalva sobre a constituição jurídica, nos parece adequado definir os condomínios empresariais como empreendimentos de natureza imobiliária destinados a albergar atividades econômicas, em superfícies ocupadas predominantemente de forma horizontal, fechados em relação ao seu entorno por meio de controle de acesso e sistemas de segurança reforçados, dotados de objetos técnicos facilitadores para as empresas que nele se instalam, e localizados em uma situação geográfica de grande fluidez territorial.

Como mencionado, a natureza imobiliária destes espaços é talvez o elemento mais importante que marque a alteração em relação à instalação de indústrias em outros períodos, conduzida primordialmente pelo próprio empresário ou do poder público. Além disso, importa ressaltar que são fechados em relação ao seu entorno porque isso indica uma tendência da urbanização no período contemporâneo, a da privatização de espaços residenciais, comerciais e agora, também, com maior ênfase para as indústrias, reforçando o padrão de fragmentação física e social do território urbano. Como também verificamos no decorrer deste capítulo inicial, possuem objetos técnicos que facilitam a atividade econômica, sendo este um importante aspecto que agiliza e flexibiliza localizações e realocações no território, então adaptando alguns pontos com tecnologias concernentes ao meio técnico-científico-informacional, que se manifesta como suporte à globalização em curso, conforme pode ser interpretado em Santos (2004 [1996]). Importa destacar ainda sua situação geográfica de grande fluidez territorial porque demonstra uma condição emblemática do espaço, sendo a disponibilidade para os fluxos praticamente uma situação constante para todos os condomínios empresariais, que permite a conexão com outros pontos do país e do mundo. Assim, contraditoriamente são fechados em relação ao entorno e tendem a estabelecer fluxos rápidos e de longo alcance, em escalas ampliadas.

CAPÍTULO 2

CONTEXTO DE SURGIMENTO DOS CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS

Uma vez evidenciadas as principais características dos condomínios empresariais em capítulo anterior, principalmente explorando a relação entre forma e função que lhes está associada, passaremos a investigá-los com base no processo que os origina. É definidor de sua localização e tendência de distribuição geográfica e, assumindo um ponto de vista amplo, orienta transformações no território.

Neste segundo capítulo, nosso principal objetivo é transmitir a compreensão de processo contida nas ações dos agentes sociais que, dotados de intencionalidade, promovem a transformação do território em alguns pontos para dar origem aos empreendimentos e desencadear as consequências que estão a eles associados.

Processo pode ser definido como uma ação continua, desenvolvendo-se em direção a um resultado qualquer, implicando conceitos de tempo (continuidade) e mudança. (SANTOS, 1985, p.50)

Além disso, uma vez que o enfoque do capítulo anterior esteve voltado para um conjunto de objetos técnicos e suas funcionalidades, que são e fazem parte dos condomínios empresariais, esta abordagem precisa ser complementada do ponto de vista da ação. Incorporada, ela é possibilitada e ao mesmo tempo origina e redefine os objetos técnicos. Nesse sentido, o desenvolvimento das ações e de sua articulação, tomado o exemplo dos condomínios empresariais, será central neste capítulo.

De um lado, os sistemas de objetos condicionam a forma como se dão as ações e, de outro lado, o sistema de ações leva à criação de objetos novos ou se realiza sobre objetos preexistentes. É assim que o espaço encontra sua dinâmica e se transforma. (SANTOS, 2004 [1996], p.63)

Para isso, será preciso considerar a história e o processo que, por si mesmo, implica considerar o tempo. Para apreender a transformação do território é preciso contemplar a condição prévia dos elementos que o constituem, e como se relacionam à ação que,

posteriormente, se dá. É a propriedade durável das formas que constitui esse quadro e possibilita que algumas permaneçam como legado aos processos futuros (SANTOS, 1985).

Na visão de Dolfuss (1973) existiria uma “estratigrafia da paisagem”, que sugere uma avaliação horizontal das formas duradouras e preexistentes ao fenômeno estudado. Empregar essa sugestão nos permite identificar a configuração territorial prévia, na condição de acumulação do tempo histórico, que influenciou as decisões de localização e resultou na distribuição geográfica das novas formas.

Muito mais presente do que nos demais capítulos desta dissertação, a dimensão temporal e a periodização serão centrais. É preciso explicitar um contexto geográfico e um contexto histórico interligados em suas variáveis ambientais, econômicas, culturais, etc., no qual a realização dos condomínios empresariais se dá.

A dimensão temporal, além disso, está ligada à escala mundial, razão pela qual um estudo interescalar se faz necessário. Santos destaca que “O comportamento dos subespaços do mundo subdesenvolvido está geralmente determinado pelas necessidades das nações que estão no centro do sistema mundial” (1985, p.21), como característica que será permitida pela própria evolução dos objetos técnicos e pela emergência de um meio técnico-científico que é, ao mesmo tempo, informacional.

Os condomínios empresariais, como expressão deste meio e período técnico-científico-informacional, ocorrem totalmente afins às “propostas” originadas no centro do sistema político mundial e de um mercado que, hoje, também se manifesta na mesma escala.

A periodização visa encontrar as continuidades e discontinuidades dos condomínios empresariais em relação ao período atual e em relação ao próprio recorte temporal que se pode fazer desde o início do fenômeno. Proporemos uma periodização indicativa do movimento – associada à intensificação e diferenciação correspondentes ao processo de sua produção –, segundo lógica explicitada por Dolfuss:

[...] um movimento aparentemente contínuo, quando examinado segundo uma certa escala de tempo, apresenta-se como uma sucessão de movimentos descontínuos desde que observado segundo escala menor. (1973, p.113)

Assim, será preciso evidenciar como as escalas se articulam. As escalas indicativas de movimentos anteriores preparam os demais num mesmo período, e a estratigrafia da paisagem, a cada momento, corresponde a estas variáveis.

Para traçar esse contexto de surgimento dos condomínios empresariais tentaremos identificar as variáveis e os agentes sociais que orientaram as primeiras iniciativas desta

natureza, associando-as com as características do período, com a configuração territorial e com o processo de urbanização.

Nossa análise está voltada para as áreas com maior influência metropolitana no Estado de São Paulo, que optamos por denominar simplesmente como “áreas metropolitanas”, nas quais a urbanização e o meio técnico-científico-informacional se apresentam com maior densidade.

As características desse meio interessam às empresas e, especificamente, às unidades industriais propriamente ditas, o que faz com que também seja objeto de atenção dos promotores imobiliários, que disputam as melhores localizações nas áreas metropolitanas. Como tentaremos evidenciar, os promotores imobiliários, ao mesmo tempo em que ditam alguns conceitos e concepções a respeito destes novos espaços, precisam respeitar alguns fatores que exercem influência sobre a decisão locacional da indústria e dos serviços, o que lhes garante o interesse das empresas pelos seus empreendimentos.

Assim, é importante entender o processo a partir das ações dos promotores imobiliários e suas novas estratégias e da configuração territorial que as influenciou, bem como a partir da conjuntura econômica da década de 1990 no Brasil.

É nesta dimensão temporal que faremos os recortes de nossa periodização, que a cada momento possui diferentes resultados, para os quais se identifica agentes envolvidos e também uma mais ampla distribuição geográfica do fenômeno.

Neste capítulo, as três primeiras seções explicam seu contexto de surgimento, relacionado à configuração territorial de base que diretamente influencia às primeiras concentrações destes empreendimentos, seguida por uma breve explanação do contexto econômico e político da década de 1990 para o Brasil e de como a ideia da reestruturação pode contribuir com a compreensão deste objeto de estudo. A partir destes três tópicos iniciais, além da periodização já citada, partimos para a identificação dos agentes que, processualmente, produzem os condomínios empresariais e também mostraremos sua expansão no Estado de São Paulo, a partir das áreas metropolitanas, considerando os diferentes períodos de sua implantação.

2.1. A configuração territorial de base

Como configuração territorial precedente aos condomínios empresariais, o que condiciona sua concepção e produção, encontra-se uma porção do território densa, tanto em

seus termos de densidade populacional, quanto no que diz respeito à concentração industrial e de serviços.

As áreas metropolitanas do Estado de São Paulo, às quais corresponde essa configuração territorial prévia são, ainda, expressivamente dotadas de objetos técnicos voltados à fluidez territorial, como as rodovias de melhor qualidade no Brasil. Estas ligam a área mais dinâmica aos extremos da Região Concentrada⁴ e estão conectadas a portos e aeroportos que são muito importantes em nível nacional. Esta primeira aproximação já anuncia que a circulação e a fluidez territorial serão elementos centrais presentes na configuração territorial de base.

Este conjunto de fatores deve ser pensado do ponto de vista dos empreendedores dos condomínios empresariais, os promotores imobiliários. As chances de comercialização dos seus empreendimentos seriam tão melhores quanto mais articulados estiverem a uma configuração territorial com elevadas possibilidades de circulação, bem como condições físicas e humanas que já podem ser consideradas, classicamente, atrativas para que determinada localização seja escolhida por uma empresa.

Ao passo que existem condições já clássicas, no sentido de que são também comuns a qualquer atividade industrial, há outras que são, atualmente, especificamente promovidas pela ação imobiliária. No que tange à configuração territorial, nos atentaremos a estas condições clássicas, pois anteriores à ação imobiliária e, por esta razão, devem ser por ela aproveitadas.

O parâmetro para aferir a espessura destas áreas metropolitanas será o próprio território nacional. É importante reforçar que os condomínios empresariais são implantados primeiramente no Estado de São Paulo e, nesta escala, circunscritos a um contexto metropolitano que se manifesta ao redor dos centros urbanos de São Paulo e Campinas.

Se pensarmos no Brasil como um todo, trata-se do centro mais dinâmico da chamada Região Concentrada. Esta região, delimitada pelos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, representaria justamente a implantação mais consolidada do meio técnico-científico-informacional no Brasil (SANTOS e SILVEIRA, 2001).

Este meio, que não se manifesta com a mesma intensidade por todo o território nacional, mas possui um movimento desigual e combinado que se qualifica muito mais intensamente na Região Concentrada, permite fluxos que as outras parcelas do território são

⁴ Segundo conceito desenvolvido por Milton Santos e Ana Clara Torres Ribeiro.

incapazes de suscitar. Para Santos e Silveira, a Região Concentrada “[...] é, por definição, uma área onde o espaço é fluído, podendo os diversos fatores de produção deslocar-se de um ponto a outro sem perda da eficiência da economia dominante” (2001), p.103).

A fluidez elevada desta porção do território e, mais diretamente presente nas áreas metropolitanas que constituem objeto deste estudo, é permitida por objetos técnicos historicamente instalados. Manifesta-se, portanto, uma base territorial imprescindível para a ação dos promotores imobiliários dos condomínios empresariais, uma vez que sua ação deve respeitar fatores de localização da indústria e dos serviços.

Além disso, outro aspecto que deve ser destacado e não desvinculado da fluidez territorial é o processo de urbanização. Na Região Concentrada, é a macrorregião sudeste que primeiramente encampa as modernizações relacionadas ao território (SANTOS e SILVEIRA, 2001). Isso pode ser dito também para o Estado de São Paulo e, como exemplo ainda mais emblemático, sobre a cidade de São Paulo e a dinâmica com que rapidamente se transforma em função das ações hegemônicas de cada período:

[...] a cidade de São Paulo é um bom exemplo disso, pois constantemente abandona o passado, volta-lhe as costas e, em contraposição, reconstrói seu presente à imagem do presente hegemônico, o que tem lhe permitido, nos períodos recentes, um desempenho econômico superior, acompanhado por taxas de crescimento urbano muito elevadas. (SANTOS e SILVEIRA, 2001, p.275)

Muito embora os autores destaquem que estas modernizações ocorrem nos setores terciário e quaternário, relativos aos serviços e à produção e circulação das informações, o estudo dos condomínios empresariais mostra que a produção industrial propriamente dita também conhece modernizações, mesmo nos limites mais diretos da Região Metropolitana de São Paulo.

Tais modernizações, dentre as quais citamos como exemplo os condomínios empresariais, possuem participação na configuração territorial e expressam, ao mesmo tempo em que promovem, a urbanização e a modernização dos espaços industriais nas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo.

Especialmente no que diz respeito à configuração do território paulista, há também diferenciações internas muito relevantes que justificam a produção de condomínios empresariais em um círculo de influência metropolitana. Para analisar estas diferenciações, foram elaborados mapas temáticos com dados coletados na Fundação Seade, para anos próximos ao ano de surgimento dos condomínios empresariais; entre 1999 e 2002. Nestes

mapas, o objetivo é explorar as densidades presentes do território paulista, em função das variáveis populacionais e técnicas que influenciam a instalação dos empreendimentos, selecionadas a partir do estudo que realizamos sobre a escola locacional e os fatores de localização industrial, que nos permitiram identificar as variáveis que seriam mais importantes para esta problemática.

Na sequência, mostramos uma sequência de mapas temáticos do Estado de São Paulo (Mapas 3 a 8) que servirão de suporte para apresentarmos a configuração territorial de base, nas páginas posteriores.

Estado de São Paulo - Principais infraestruturas de circulação

Mapa n° **3** Data **Outubro / 2011**
Visão Geral

Legenda

- ⚓ Porto de Santos
- Aeroportos
 - ✕ (internacional)
 - ✕ (regional)
- Eixo de circulação
(Rodovia pavimentada com extensão > 50 km)
- Limites administrativos*
 - ▨ R.M. São Paulo
 - ▧ R.M. Campinas
 - ▬ R.M. Baixada Santista
 - ▭ Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE e IPT
Elaboração: Rodolfo Finatti

0 60 120 240 km
Projeção de Mercator

Estado de São Paulo - População (2000)

Mapa nº **4** Data **Outubro / 2011**

Visão Geral

Legenda

Limites administrativos

- R.M. São Paulo
- R.M. Campinas
- R.M. Baixada Santista
- Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE
 Fonte: SEADE - Informações dos Municípios Paulistas
 Elaboração: Rodolfo Finatti

Estado de São Paulo - Índice de desenvolvimento humano municipal (2000)

Mapa nº **5** Data **Outubro / 2011**

Visão Geral

Legenda

IDH Municipal

- 0,645 - 0,723
- 0,724 - 0,764
- 0,765 - 0,792
- 0,793 - 0,822
- 0,823 - 0,919

Limites administrativos

- R.M. São Paulo
- ▨ R.M. Campinas
- ▤ R.M. Baixada Santista
- ▭ Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE
 Fonte: SEADE - Informações dos Municípios Paulistas
 Elaboração: Rodolfo Finatti

0 62,5 125 250km
 Projeção de Mercator

Estado de São Paulo - Produto interno bruto (2000)

Mapa nº **6** Data **Outubro / 2011**

Visão Geral

Legenda

PIB (em milhões de reais)

- 5 - 743
- 744 - 2759
- 2760 - 7441
- 7442 - 13572
- 13573 - 160286

Limites administrativos

- R.M. São Paulo
- R.M. Campinas
- R.M. Baixada Santista
- Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE
 Fonte: SEADE - Informações dos Municípios Paulistas
 Elaboração: Rodolfo Finatti

0 62,5 125 250km
 Projeção de Mercator

Estado de São Paulo - Tipologia do produto interno bruto (2002)

Mapa nº **7** Data **Outubro / 2011**

Visão Geral

Legenda

Tipologia do PIB

- Industrial
- Serviços
- Multissetorial
- Agropecuário
- Administração pública

Limites administrativos

- R.M. São Paulo
- R.M. Campinas
- R.M. Baixada Santista
- Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE
 Fonte: SEADE - Informações dos Municípios Paulistas
 Elaboração: Rodolfo Finatti

Estado de São Paulo - Densidades de estabelecimentos industriais (2000)

Mapa nº **8** Data **Outubro / 2011**

Visão Geral

Legenda

Densidade Industrial

1 Dot = 1

Unidade industrial

Limites administrativos

R.M. São Paulo

R.M. Campinas

R.M. Baixada Santista

Estado de São Paulo

Fontes

Base Cartográfica: IBGE

Fonte: SEADE - Informações dos Municípios Paulistas

Elaboração: Rodolfo Finatti

0 62,5 125 250km
Projeção de Mercator

É possível verificar que internamente às regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas (considerando sua divisão político administrativa) existem os centros urbanos com maior concentração de pessoas, em especial muitos daqueles que possuíam mais de 400.000 habitantes no ano de 2000. Ainda num raio de poucos quilômetros a partir dos limites destas regiões metropolitanas estão presentes municípios com número expressivo de pessoas em 2000, se considerado o conjunto dos municípios do estado naquele ano. Podemos destacar que a área de estudo apresentava, portanto, certa densidade populacional.

O índice de desenvolvimento humano para o ano de 2000 apresenta-se também elevado no âmbito das áreas metropolitanas estudadas. O índice se baseava em três dimensões da realidade: educação, longevidade e renda. Na ótica dos promotores imobiliários, uma boa colocação do município nesta variável pode ser considerada um indicativo de proeminência econômica e correlacionada com certa “qualidade de vida”, existente no município. É preciso advertir, entretanto, que situações contraditórias coexistem mesmo nos municípios com estes índices elevados, como a pobreza.

Os fatores populacionais e econômicos associados a estas áreas metropolitanas funcionam como atrativo na medida em que indicam a presença de força de trabalho ou ainda, em alguns casos, de uma força de trabalho mais especializada ou escolarizada. Do ponto de vista do empresariado, como foi observado em entrevistas, estes são fatores importantes que condicionam a instalação das empresas.

Em relação às características infraestruturais que são foco da atenção dos promotores imobiliários, principalmente no que tange à circulação rodoviária e à presença de aeroportos de grande porte, verificamos que as áreas metropolitanas escolhidas para este estudo configuram-se em verdadeiros nós de conexão presentes no Estado de São Paulo. O mapa de infraestruturas de circulação revela esta dimensão do território paulista.

Além dos promotores imobiliários escolherem pontos relativamente muito próximos aos eixos de circulação rodoviários, tratam-se ainda de rodovias que possuem as melhores qualificações neste estado e também no Brasil. De acordo com pesquisa realizada para o Guia de Estradas (QUATRO RODAS, 2010), cinco das dez melhores estradas do Brasil estão articuladas a estas áreas metropolitanas paulistas.

Segundo essa classificação, em primeiro lugar figura a Rodovia Bandeirantes (SP-348), que liga São Paulo ao interior do estado. Na segunda posição, a Rodovia Imigrantes (SP-160), que liga São Paulo à Baixada Santista. Na terceira posição consta a Rodovia Ayrton Senna (SP-070), que segue de São Paulo percorrendo parte do Vale do Paraíba. Pulando para a sexta posição está a Rodovia Castello Branco (SP-280), e na oitava posição consta a

Rodovia Anhanguera (SP-330). Ambas, conectam São Paulo a diferentes porções do interior no estado.

Além disso, os eixos de circulação rodoviários mencionados, que por sua qualidade técnica permitem uma fluidez mais intensa ao território, são também eixos de circulação de informações que otimizam seus fluxos. As concessionárias destas rodovias passaram a investir em cabeamentos de fibra ótica que permitem conexão à internet e a outros meios de telecomunicação que demandem transmissão de informação para monitoramento das condições de tráfego, por exemplo. Os dutos de cabos são instalados às margens das rodovias concessionadas e interligam todas as infraestruturas da operadora, que passa a ter condições de monitoramento e ação em tempo real.

Para uma ideia da relevância destas instalações, a tabela 1 traz a relação entre rodovia, empresa, montante de investimento aplicado até 2008 e a extensão de cabos que percorrem a faixa de servidão destas rodovias, que por isso deixam de ser eixos de circulação apenas materiais para assumirem uma dimensão também imaterial, permitindo a fluidez informacional. Estas rodovias chegam a ser chamadas, de acordo com o senso comum, de “rodovias inteligentes”.

TABELA 1.

Estado de São Paulo - Investimentos em fibra ótica nas principais rodovias, em 2008

Rodovia	Concessionária	Concessão (km)	Investimento (R\$)	Cabeamento de fibra ótica (km)
Anhanguera-Bandeirantes	Autoban	317	1.180.470.260,00	624
Presidente Dutra	Nova Dutra	402	716.000.000,00	402
Washington Luiz	Triângulo do Sol	443	490.858.000,00	346
Castello Branco	SPVias	516	478.964.000,00	0

Fonte: Elaboração do autor com base em dados extraídos da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias, 2009.

As rodovias que receberam maior número de condomínios empresariais, desde o início destes empreendimentos, são aquelas que também propiciam a ligação mais eficaz com outros fixos importantes para a circulação, como o Porto de Santos e os aeroportos de Viracopos, Congonhas e Guarulhos. Estes pontos no território possuem uma função ainda mais sofisticada do que as rodovias, pois seu objetivo é a circulação de matérias-primas e produtos para exportação. Os portos e aeroportos, como se constatou em entrevistas com

promotores imobiliários, são também objetos de influência nas decisões de localização para a implantação de condomínios.

Em Santos, desde a década de 1960 existe um sistema portuário permissivo de importante fluxo de exportações⁵. Os aeroportos, posteriormente, foram instalados na década de 1970 e, principalmente, na década de 1980. O Aeroporto Internacional de Viracopos, em Campinas, é hoje um dos principais aeroportos cargueiros da América Latina⁶.

Esta configuração territorial prévia, influência para a instalação de condomínios empresariais, demonstra que estes empreendimentos, não apenas em seu momento incipiente mas principalmente nos últimos anos, pretendem que as empresas ocupantes sejam capazes de operar em escalas internacionais, a partir de fluxos intensos e de longo alcance. Estes devem ser permitidos e, preferencialmente, facilitados pelos condomínios.

Para Santos (2004 [1996]), “Criam-se objetos e lugares destinados a favorecer a fluidez: oleodutos, gasodutos, canais, autopistas, aeroportos, teleportos. Constroem-se edifícios telemáticos, bairros inteligentes, tecnopolos” (p.274), aos quais poderíamos, certamente, acrescentar os condomínios empresariais. Estes empreendimentos facilitam ainda mais a instalação e a circulação, em função da posição geográfica que assumem. Neste sentido, valeria a pena destacar que:

Entre os agentes econômicos, impõe distinguir, a partir dos volumes que produzem ou movimentam, entre aqueles que criam fluxos e aqueles que criam massas, isto é, geram volumes, mas não têm a força de transformá-los em fluxos. **Não basta, pois, produzir. É indispensável pôr a produção em movimento.** Em realidade, não é mais a produção que preside à circulação, mas é esta que conforma a produção. (SANTOS, 2004 [1996], p.275 – **grifo nosso**)

Na sequência, almejamos caracterizar o território em relação ao montante do produto interno bruto (PIB) que foi gerado no ano de 2000 e o mapa 7, em especial, traz uma tipologia deste produto interno bruto para o ano de 2002.

No mapa temático do Produto Interno Bruto, verifica-se uma produção de riqueza que é muitíssimo mais expressiva nas regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas e seus arredores imediatos. Esse índice é também indicativo da proeminência econômica destas áreas e, por isso, de interesse dos promotores imobiliários, que almejam clientes para negociação

⁵ De acordo com o Relatório Anual de 2008 realizado pela CODESP, as exportações por Santos representaram 25% do total nacional e 55% do total de cargas que passaram pelo porto. Disponível em: <www.portodesantos.com>. Acesso: novembro de 2009.

⁶ De acordo com a INFRAERO, este aeroporto é o principal foco dos investimentos do setor, visando sua expansão e modernização. Disponível em: <www.infraero.com.br>. Acesso: junho de 2008.

das áreas disponíveis. No interior das regiões metropolitanas, são seus municípios sedes que possuem o maior produto; São Paulo e Campinas despontam no conjunto dos municípios que polarizam, mas não possuem a exclusividade de serem os únicos expressivos.

O mapa sobre a tipologia do Produto Interno Bruto, elaborado para o ano de 2002, caracteriza as funções que predominam em cada um dos municípios paulistas. O que se verifica é que as funções industriais estão mais pronunciadas justamente nas regiões metropolitanas e seu entorno. Por sua vez, mesmo esse entorno se apresenta com um grande número de municípios que podem ser caracterizados pela função industrial. Além disso, no âmbito destas áreas metropolitanas se verifica municípios cujo perfil predominante é o do oferecimento de serviços, bem como alguns poucos municípios cujo perfil é multissetorial, ou seja, que também possuem indústrias e serviços.

Uma vez que os condomínios focam a preparação de seus espaços não apenas para a indústria, mas para os serviços, as regiões metropolitanas e arredores podem ser considerados como a porção do território paulista que é privilegiada, se o objetivo comercial dos empreendimentos é negociar com indústrias e prestadoras de serviços.

Opostamente, uma porção bastante extensa do Estado de São Paulo se caracteriza com funções agrícolas, e também com perfil do trabalho relacionado à administração pública. Algumas outras áreas, menos concentradas e mais dispersas, também possuem o perfil industrial e de serviços. Afastando-nos um pouco do primeiro momento de surgimento dos condomínios empresariais, é possível apontar que, posteriormente, algumas destas áreas mais distantes das metropolitanas também passaram a ser exploradas pelos promotores imobiliários.

Por fim, um último mapa temático almeja evidenciar as diferentes densidades relacionadas às concentrações de indústrias no Estado de São Paulo. O mapa 8, no qual um estabelecimento industrial é representado por um único ponto, é capaz de evidenciar muito bem, em números absolutos, como se apresentam as concentrações industriais no ano de 2000. Mais uma vez, se destaca a densidade existente no âmbito das regiões metropolitanas consideradas por este estudo. O grande número de indústrias, ao qual se pode associar a consolidação histórica de economias de aglomeração, pode ter influenciado diretamente na concepção dos primeiros condomínios empresariais.

Estes primeiros condomínios empresariais, como se verificará ainda neste capítulo, tiveram um contexto inicial motivado pela refuncionalização de antigos galpões industriais para abrigo de novas unidades industriais, mas também, e mais enfaticamente, na abertura de loteamentos fechados para indústrias, os quais foram motivados tanto por

promotores imobiliários, quanto por empresas que se associaram a promotores imobiliários para este objetivo.

Fica caracterizada, por meio das densidades e concentrações geográficas evidenciadas pelos mapas, que no período inicial de implantação dos condomínios empresariais o contexto era de concentração de pessoas, riqueza, demais estabelecimentos de natureza industrial. Bem como uma concentração de objetos técnicos que são propícios e facilitadores da atividade empresarial.

A concentração de objetos técnicos, ao que corresponde a existência do meio técnico-científico-informacional, indica que sua produção está dotada com a racionalidade do período contemporâneo, que é um período de aceleração, conforme exposto em Santos (2002). Neste período, o mercado em escala mundial é objetivo das empresas e o território é equipado para este fim. Das ações que motivam este equipamento do território participam diretamente o Estado e também, como se verifica pelo próprio objeto de investigação, os agentes privados. Os condomínios empresariais nascem também das relações estabelecidas entre ambos agentes neste período atual, mas para o contexto brasileiro o Estado arrefece sua participação direta a partir da década de 1990.

Além disso, as áreas metropolitanas do Estado de São Paulo produzem mais riqueza econômica em relação ao total do território paulista. A concentração de indústrias e de serviços, atividades geradoras destas riquezas, que potencialmente poderiam se constituir nos ocupantes dos condomínios empresariais, pode também ser verificada por meio dos mapas temáticos. De fato, como a investigação direta com as empresas ocupantes dos condomínios apontou, algumas vieram de fora das áreas metropolitanas ou mesmo externamente ao país, enquanto algumas outras apenas trocaram sua localização no âmbito destas áreas, preferindo então instalar-se em condomínios empresariais.

Devemos ainda ponderar – pois o desenho administrativo do território muitas vezes não corresponde à abrangência dos processos estudados –, a possibilidade de um conjunto denso de objetos e ações que se estende numa ampla mancha até mesmo além dos limites administrativos, extrapolando os limites das regiões metropolitanas que são politicamente delimitados.

Este conjunto se manifesta no entorno das regiões metropolitanas, a partir da polarização e influência dos centros urbanos mais dinâmicos. Como exemplos, também possuem condomínios empresariais os municípios de Jundiaí, São José dos Campos, Sorocaba e São Carlos. Em um momento ainda mais recente, até mesmo Jaú e Ribeirão Preto conhecem essa natureza de investimento.

Este contexto metropolitano é uma situação de base que se apresenta como condicionante para o surgimento dos condomínios empresariais. Podendo ser compreendida em paralelo uma determinada conjuntura política e econômica particular à década de 1990 que participa de maneira bastante influente, ideologicamente, do contexto de surgimento dos condomínios empresariais. Abordaremos essa conjuntura no próximo item.

2.2. Conjuntura política e econômica

Na década de 1990 conhecemos um movimento mais pronunciado de internacionalização do capital a partir de um conjunto de políticas – liberalização financeira, abertura comercial e privatizações – que, como aponta M. Arroyo (2006), foi condição indispensável para a inserção dos territórios latinoamericanos nos fluxos internacionais de capitais.

Duas decorrências diretas deste processo de arrefecimento no papel desempenhado pelo Estado – o qual menos de duas décadas atrás poderia ser considerado um Estado desenvolvimentista – comparecem diretamente como conjuntura que motiva a produção de condomínios empresariais. Em primeiro lugar, a própria diminuição nos investimentos realizados por prefeituras municipais para adequar e modernizar seus distritos industriais ou parques tecnológicos abre uma “brecha” para o investimento em condomínios empresariais, na condição de territórios ainda mais adequados às atividades produtivas contemporâneas. Em segundo lugar, a própria internacionalização de capitais, manifesta pela entrada de investimentos estrangeiros no Brasil é uma lógica que também foi verificada desde 2005 para os condomínios empresariais, quando se transformam em nicho de negócios atrativos para este tipo de capital. Todavia cabe advertir que, desde os condomínios empresariais pioneiros nas áreas metropolitanas, já verificamos uma tendência à articulação entre capitais de origem nacional e externa, razão pela qual os movimentos de internacionalização de capitais devem ser analisados no tocante aos empreendimentos.

Acompanhando estas tendências, portanto, os condomínios empresariais expressam alterações ocorridas no plano político brasileiro das prefeituras municipais que reverbera desde a década de 1990. Como já dito, estes empreendimentos são expressão do equipamento do território feito de maneira privada e inserido em relações capitalistas de obtenção de renda a partir da propriedade sobre a terra. Estes novos territórios estão muito mais adequados aos imperativos que emergem com a reestruturação produtiva, já que

produzidos como mercadoria e vinculados à precificação em termos de sua venda ou de seu aluguel.

Sobre esta conjuntura, pode-se ainda assumir um ponto de vista complementar. Na medida em que é necessário um território fluído, no sentido de permitir os fluxos de matéria e informação – o que se dá a partir configuração territorial de base à instalação dos empreendimentos –, este deve também ser poroso no tocante às normas responsáveis por cada vez mais facilitar os movimentos do capital internacional – o que se dá pela ação política.

Com isso, deflagra-se certa fragilidade dos territórios nacionais em termos de sua soberania e também autonomia dos governos nacionais para definir sua política econômica (ARROYO, 2006). Estamos em um contexto econômico e político no qual se altera o papel desempenhado pelo Estado, e isso repercute também no comando da configuração territorial.

A produção desta base material movimenta ainda mais as engrenagens das frações do capital envolvidas, apropria-se de infraestruturas socialmente arcadas quando não impelem o Estado a levá-las, e quase nada deixam de volta, na forma de impostos, aos municípios. Via de regra, os condomínios pagam apenas o Imposto Territorial e Predial Urbano (IPTU) das áreas comuns, que tem rateio entre as empresas. Além disso, mostrou-se comum estabelecerem políticas de isenção de impostos e outras variedades de incentivos que as prefeituras dão aos promotores dos condomínios empresariais, ou ainda, exclusivamente às empresas que se instalaram nos condomínios que já estão no município.

Assim, a própria política das prefeituras é apropriada em favor dos promotores imobiliários. Estes agentes possuem relacionamentos diferentes com o poder de cada município e conhecem apoio para a instalação do condomínio, bem como se apropriam dos incentivos fiscais que os municípios dão às empresas para usar em suas propagandas. Esta economia política da cidade influencia também na distribuição dos condomínios empresariais, uma vez que os promotores a têm em seu benefício e, por isso, acabam por definir as localizações de seus empreendimentos.

Em entrevista com corretor imobiliário⁷ que negocia espaços empresariais na Região Metropolitana de Campinas, houve afirmativa que existe uma forte influência perante as prefeituras para liberação de terrenos, diminuição dos trâmites burocráticos, etc. Em outras palavras, práticas de *lobby* pressionam o poder público para facilitar seus negócios. Muitas vezes, os promotores compram a aprovação de seus empreendimentos, influenciam nos vetores de expansão da cidade, e também agilizam o tempo da burocracia necessária para a

⁷ Entrevista realizada em 13 de outubro de 2009.

implantação de seus empreendimentos. O conjunto desta situação vem justamente ao encontro de “[...] uma economia internacional, mais aberta e interdependente, e com uma crescente **força política dos grandes grupos econômicos para definir o uso do território**” (ARROYO, 2009, p.483 – **grifo nosso**).

Na visão de S. Lencioni, a metrópole teria passado da condição de centro das políticas desenvolvimentistas à condição de sobrevivência do capitalismo, contexto da globalização, cuja transição pode ser assim descrita:

Da cidade vista como pólo de desenvolvimento e da crença no planejamento urbano tecnocrático chegamos à cidade vista como um produto social inserida numa lógica da reprodução do capital, num contexto de refluxo da ação do Estado. (2008, pp. 46-47)

Lencioni destaca ainda que os capitais definidores deste momento da metropolização são o imobiliário e o financeiro. Estas duas frações ocasionariam as transformações mais relevantes do espaço metropolitano, de maneira que:

[...] é possível compreender porque o processo de metropolização é acompanhado de renovação urbana. De um lado, porque a renovação se constitui numa estratégia central de competição entre as cidades por investimentos transnacionais e, por outro, porque se constitui numa estratégia da produção imobiliária internacional. (2008, p.50)

É assim que, a partir da força política do Estado que arrefece em alguns contextos, as formas de aglomeração industrial também se apresentam de forma diferenciada, agora intermediadas pela produção imobiliária, aproveitando-se da demanda por um negócio, hoje, rentável.

Em resumo, o arrefecimento dos papéis desempenhados pelo poder público constitui-se na brecha pela qual atuam os promotores imobiliários para a produção de seus empreendimentos voltados às empresas. Eles se aproveitam da falta de investimento nos antigos distritos industriais anteriormente promovidos pelas prefeituras municipais para produzir seus próprios condomínios com características mais modernas sendo, portanto, mais atrativos.

O capital internacional, pensado nas tendências mais recentes com as quais se manifesta, encontra no investimento em condomínios empresariais mais uma forma de penetrar nos territórios nacionais. Os grupos econômicos encontram, na existência desse novo

produto imobiliário, uma maneira de equipar o território para a produção e para a circulação nos moldes mais atuais.

2.3. Reestruturação produtiva e imobiliária

Para articular os eventos de ordem política e econômica, com seu resultante territorial e, ainda, em uma perspectiva interescalar que contemple dinâmicas que ocorrem na escala do mundo, mas também em escalas geográficas menores, E. Soja (1993) recorre a uma investigação do significado atual que teria o termo “reestruturação”. Partiremos de algumas observações deste autor para, igualmente, tentar articular algumas destas transformações recentes que ocorrem no âmbito da produção industrial e imobiliária.

Soja tenta sintetizar seu significado, hoje, do ponto de vista de uma teoria social crítica, assim dizendo:

O ponto de partida é a ligação afirmativa entre a reestruturação e a espacialização. Assim, o momento contemporâneo será examinado como sendo a mais recente tentativa de reestruturar as matrizes espaciais e temporais do capitalismo, mais uma busca de um “arranjo” espaço-temporal voltado para a sobrevivência. (SOJA, 1993, p.195)

O autor demonstra a relação existente entre as reestruturações ocorridas no capitalismo, em âmbito mundial e sua correlação com transformações do espaço urbano. Os eventos na escala mundial resultariam em reestruturações urbanas, a cada “nova rodada” de eventos e suas características.

Assim, a cidade “mercantil”, a “industrial de livre concorrência”, a “de monopólio” até a “administrada pelo Estado fordista” são interpretadas em condições nas quais “[...] a sequência das espacializações urbanas é cumulativa, cada fase contendo vestígios das geografias anteriores, de divisões espaciais urbanas do trabalho já formadas, que não chegam propriamente a desaparecer” (SOJA, 1993, p.212).

Nossa intenção com esta abordagem é trazer a maneira como Soja faz esta associação, a partir da forma da cidade, sua estrutura e as características econômicas. Em sua explicação sobre o contexto da cidade administrada pelo Estado fordista, - contexto que, comparativamente, irá nos interessar –, o autor aponta que as relações sociais e espaciais que organizavam a produção e a reprodução, bem como os conflitos e as lutas decorrentes dessas relações passaram a ser canalizadas e administradas pelo Estado, em condições que poderiam

ser nomeadas inclusive como um “sistema urbano administrado pelo Estado” (SOJA, 1993, p.219), prevalente nas décadas de 1950 e 1960, para o caso estadunidense.

Não é nossa intenção discutir diretamente as mudanças na indústria que seriam apontadas como resultado de uma reestruturação produtiva desencadeada a partir da década de 1970, mas tentar visualizar uma nuance desta reestruturação na produção de novas formas urbanas. Vemos, com o caso dos condomínios empresariais, que novas formas voltadas à indústria e aos serviços são produzidas a partir da ação de promotores imobiliários. Como parte de uma reestruturação na esfera produtiva de maneira ampla, é possível também compreender a existência de uma reestruturação imobiliária, como estudado por P. Pereira (2008).

Na passagem de São Paulo em relação à condição de metrópole industrial para metrópole informacional, intensificando-se como sede das empresas mais importantes e também como o grande centro de decisão do país (SANTOS, 1990), podemos acrescentar a esse processo o surgimento de novas formas urbanas, associadas a novos objetos técnicos – os edifícios corporativos – para abrigar os escritórios dessas empresas, em um processo que produziu novas centralidades em São Paulo, de funcionalidade terciária e também quaternária⁸. Essa alteração, aparentemente pontual, reverbera em outros pontos da estrutura urbana, como a relocação dos pobres, afastados para áreas ainda mais periféricas. Promotores imobiliários participaram decisivamente na configuração desta nova porção da metrópole, bem como o Estado que legitimou a operação urbana que permitiu sua realização.

Como parte de sua investigação, A. F. Carlos aponta a Operação Urbana Faria Lima como central para entender o conteúdo da urbanização que hoje é feita em São Paulo, articulada pelos promotores imobiliários em parceria com o Estado que legitima suas ações: “A criação de mecanismos capazes de *liberar* a área construída residencial para o crescimento do setor de serviços em São Paulo, como extensão da antiga área central vai se realizar por meio de duas operações urbanas” (2004, p.61).

Os prédios corporativos aglomerados na região da Av. Faria Lima sinalizam para uma participação ativa do capital financeiro no processo da produção imobiliária da metrópole, cujas estratégias contraditórias têm como consequência “[...] a constituição de novas centralidades dentro da metrópole e o esvaziamento de outras em função dos novos usos” (CARLOS, 2004, p.63).

⁸ Como mostra o estudo realizado por Frugoli (2000) e também por Bernardes da Silva (2002).

Para dar relevância a esta ideia do ponto de vista dos condomínios empresariais, lembramos o número já elevado destes empreendimentos, mas também suas características e sua topologia que se repete em diferentes centros urbanos, tanto para as áreas metropolitanas quanto para outras porções do território brasileiro; caso de sua inserção locacional privilegiando os eixos de circulação rodoviários e adequação às diretrizes de infraestrutura emergentes com a reestruturação produtiva iniciada na década de 1970.

Tentaremos resumir aspectos constituintes destas duas dinâmicas; reestruturação produtiva e reestruturação imobiliária, para depois evidenciar sua relação e como encontram expressão no espaço urbano, a partir da produção dos condomínios empresariais e como estes estão identificados com as variáveis que orientam este processo e, ao mesmo tempo, com as novas diretrizes que emergem junto aos novos espaços produtivos.

Inicialmente, é preciso abordar a relação entre a reestruturação produtiva e a localização industrial. A unidade produtiva fordista – a fábrica – expressão territorial de uma organização produtiva, é tradicionalmente compreendida como uma unidade onde se localizam todas as etapas do circuito fabril. Nessa unidade, desde o gerenciamento até propriamente a linha de montagem, estavam geograficamente concentradas em um único “ponto” geográfico. Essa disposição resultou de iniciativas de reorganizar a maneira de produzir tendo como objetivo a produção em série, em larga escala. O fenômeno emblemático desse sistema é a linha de montagem preconizada por Henry Ford.

En términos generales, las actuales transformaciones se asocian con la crisis del **fordismo**, o sistema de producción em serie, caracterizado por el predominio creciente de la gran empresa y la gran fábrica totalmente mecanizada [...] tendiente a localizar los efectivos fabriles en unos pocos puntos del espacio para así obtener las economías externas derivadas de la aglomeración. (MÉNDEZ, 1997, p.304)

A partir da crise na demanda pelos produtos da indústria fordista, em resposta também à erosão no sistema de regulação e bem-estar social da época, configura-se a crise do fordismo. O sistema produtivo, a partir da década de 1960, entra em conflito contra a sua obsolescência técnica e rigidez organizacional interna, conhecendo entraves para inovações nos produtos e na linha de produção.

A partir das estratégias articuladas para saída desta crise origina-se a compreensão de que a cadeia produtiva deveria ser, então, “flexível”, e isso teve grande repercussão sobre as novas relações do sistema produtivo com a força de trabalho e utilização das virtualidades tecnológicas de automação. Estas últimas funcionaram, como indica G. Benko, na figura do

“[...] suporte material a fim de remodelar a organização do trabalho, os processos de produção, os sistemas de gestão e a qualidade dos produtos ou mesmo a norma social de consumo” (1996, p.22).

Neste novo “paradigma flexível”, como aqui também o chamaremos, os fluxos de matéria e informação ganham importância ainda maior para a inter-relação das etapas que ocorrem em cada segmento da cadeia produtiva. Uma das noções que acompanha esse paradigma é a chamada “especialização produtiva”. A segmentação integrada das empresas que resultou desta nova lógica permitiu, pela primeira vez na história do capitalismo, “[...] combinar trabalho de alto nível tecnológico e diversificação dos produtos e processos” (BENKO, 1996, p.29).

As técnicas mais sofisticadas, acrescidas de cada vez mais ciência e cada vez mais informação, dão suporte para esta qualidade de mudanças, que engatilha um reaquecimento do consumo e do sistema econômico com objetivo de vencer a crise em que entrou o sistema fordista.

Há mais de uma proposta interpretativa e relacionada à mudança do sistema produtivo fordista para o flexível⁹. Todavia, este debate não seria tão profícuo no âmbito desta dissertação quanto é o entendimento mais geral sobre a alteração, paulatina, na lógica que determina a organização das unidades produtivas que se somam a este paradigma emergente. Assim, as topologias requeridas são diferentes das anteriores, alterando também a relação da indústria com o território. A esse respeito Benko assinala que:

As mudanças geográficas dos espaços de produção coincidem com mutações maiores da organização da produção, que são por sua vez provocadas pelas exigências no novo regime de acumulação [...] A maior flexibilidade favorece a desintegração vertical das relações de proximidade entre dirigente e subcontratante, a troca contínua de informações e portanto a proximidade espacial, que permite a interação e a regulação final do processo de produção global. (1996, p.29 – **grifo nosso**)

Se interpretarmos as teorias da localização industrial, veremos que alguns autores sinalizam para modificações nas diretrizes que guiam as decisões locacionais a partir de verificadas estas reestruturações na esfera produtiva. A. Fischer afirma o seguinte:

[...] a corrida à inovação tem pouco a pouco acentuado a clivagem entre as atividades inovadoras, muito ligadas às redes internacionais e aos meios

⁹ Além de não ser um “modelo” absoluto para todo o mundo, essa transição do fordismo para a produção flexível encontra também especificidades na escala local de sua realização. Essas mudanças foram bem estudadas por D. Harvey (1996).

metropolitanos e tecnopolitanos, e às atividades banais de simples aplicação, mais dispersas e geralmente ligadas a mercados mais estabilizados. (2008, p.31)

Alguns circuitos produtivos, anteriormente verticalizados na própria fábrica da indústria fordista, se reestruturam de maneira a promover especialização em cada etapa do circuito. A especialização é permitida pela disjunção funcional entre as unidades comporiam uma cadeia, mas é acompanhada de integração espacial garantida principalmente por fluxos imateriais que propiciam comunicação instantânea. Isso tem papel fundamental na obtenção de inovações e seu permanente reaquecimento da produção e do consumo.

Nesse novo contexto, os agentes buscam por novos territórios e novas relações topológicas que lhe garantam menores gastos/perspectivas de lucros mais favoráveis. É nesse contexto que M. Castells, dando relevo aos fluxos imateriais que percorreriam um “espaço de fluxos” contemporâneo, dos quais participa a dimensão produtiva, sugere:

[...] devido à singularidade da força de trabalho necessária para cada estágio e às diferentes características sociais e ambientais próprias das condições de vida de segmentos profundamente distintos dessa força de trabalho, **recomenda-se especificidade geográfica para cada fase do processo produtivo.** (1999, p.412 – grifo nosso)

Trata-se, talvez, de uma definição acertada das relações existentes entre as empresas flexíveis do ponto de vista de sua distribuição, mas não de sua relação com o território. Este autor parece descartar o território e sua participação ativa no conjunto social ao atribuir toda a responsabilidade à relação dialética entre a sociedade e a rede, argumento central que funda a proposta de uma “sociedade em rede” (CASTELLS, 1999). Entretanto, a formação da força de trabalho e a configuração das redes são atributos que fazem parte do território.

Os promotores imobiliários, como identificaremos, estão preocupados em oferecer produtos de acordo com as diretrizes mais modernas do sistema produtivo atual, tendo verificado demanda e insuficiência nas antigas áreas industriais preconizadas pelo Estado.

Se atentarmos aos condomínios empresariais, eles são empreendimentos cuja localização passa por um processo de escolha e decisão. Sua inserção nas áreas metropolitanas não é por acaso, como já fora evidenciado na primeira seção deste capítulo.

Os fixos e os fluxos da posição geográfica que os condomínios empresariais assumem são, de fato, fatores de preocupação dos promotores imobiliários para uma completa adequação de suas mercadorias a alguns dos requerimentos centrais que emergem junto à

reestruturação produtiva. Para atender a outros requerimentos, por outro lado, é necessária ainda maior adaptação dos condomínios, em termos das funcionalidades que lhes são consubstanciadas.

Uma apreciação da situação nos permite supor que, por um lado, os promotores imobiliários reafirmam apontamentos clássicos da economia espacial, como a proximidade com importantes centros urbanos em alguns casos e a relevância dos custos de transporte, portanto a proximidade com eixos de circulação. Por outro lado, despertam para novas variáveis que almejam atender aos requerimentos das unidades produtivas mais modernas e “flexíveis”.

Com base nestas últimas reflexões podemos, também, encerrar os condomínios empresariais na lógica da reestruturação imobiliária, conforme os moldes apresentados por Pereira (2008), autor que se preocupa com a emergência de uma nova forma urbana e sua relação com as estratégias mais atuais da produção imobiliária.

Esta reestruturação imobiliária, como termo usado para qualificar o processo de transformação pelo qual passaria a maneira de organizar e os produtos resultantes dos agentes imobiliários, diria também respeito à ligação entre a reestruturação produtiva da indústria da construção e sua relação com a propriedade imobiliária urbana.

Trata-se de algo novo? Não. Não é nova a exclusividade no usufruto do espaço urbano, mas **é nova a forma pela qual a privatização desses espaços está ocorrendo, revelando um novo momento no processo de urbanização** porque nessa busca se tecem novas formas de sociabilidade e de convívio urbano e, portanto, de reprodução de relações sociais. (PEREIRA, 2008, p.60 – **grifo nosso**)

Especificamente quando analisa a metrópole latinoamericana, este autor aponta para a emergência de uma nova forma urbana ocorrendo em razão da produção imobiliária de “novos artefatos contemporâneos” que se relacionam a “[...] uma mudança na maneira de habitar e construir a cidade” (PEREIRA, 2008, p.55). Essa mudança teria reflexos sobre a estrutura e a morfologia urbana e, para se compreender e explicar essas mudanças, deve-se atentar às circunstâncias contemporâneas presentes na produção imobiliária.

Esses novos artefatos na maneira de habitar e construir a cidade seriam, em grande parte, frutos da iniciativa daqueles que, negando o convívio urbano, forçam a privatização de seus espaços, acentuando a fragmentação socioespacial em uma cidade intensamente submetida ao capitalismo e aos vetores da globalização, conformando “[...]”

espaços exclusivos para habitação, mas também, os especialmente criados para as corporações transnacionais” (PEREIRA, 2008, p.64).

Assim, estamos considerando o conceito de reestruturação imobiliária por duas razões: a primeira delas é o destaque para a produção de novas formas urbanas e sua relação com a reestruturação produtiva da indústria da construção, e a segunda é o reconhecimento de mudanças significativas no processo de urbanização desencadeadas por esta relação, principalmente no tocante ao convívio urbano.

Se buscarmos uma interpretação que dê conta de avaliar a produção dos condomínios a partir da intencionalidade de seus agentes promotores, para só assim contextualizarmos o seu surgimento, a reestruturação imobiliária é uma proposta interessante e que, como também sugere Pereira (2008), deve levar em conta as especificidades da metrópole da América Latina, ou da urbanização brasileira.

Como nos foi indicado pela maioria das entrevistas realizadas, o conceito por trás dos condomínios empresariais tem dois componentes principais: o reconhecimento do sucesso dos condomínios residenciais e a existência prévia de uma demanda de ordem industrial. Um de nossos entrevistados¹⁰, com experiência no circuito imobiliário empresarial na Região Metropolitana de Campinas, apontou estes dois aspectos durante sua entrevista, acrescidos da estabilidade da moeda nacional a partir do Plano Real em 1994, que ofereceu um “clima de segurança” para realização de investimentos no Brasil.

Pode-se associar a instalação de condomínios empresariais com as características que imprime o processo de reestruturação produtiva e imobiliária. São distintivos desses empreendimentos parâmetros como a localização, a segurança sofisticada, a fluidez material e imaterial, a cotização de gastos, o paisagismo e a presença de outros serviços complementares, do terciário.

Assim, os traços da reestruturação produtiva, influenciando principalmente as primeiras concepções relacionadas aos condomínios empresariais, se articulam à reestruturação imobiliária, no sentido de se configurar esta natureza de empreendimentos como uma nova estratégia imobiliária a fim de ampliar e intensificar as ações dos promotores imobiliários.

Para verificar a efetividade destas novas estratégias e seu alinhamento com as diretrizes da localização industrial contemporânea, apresentaremos, no capítulo seguinte, uma apreciação dos condomínios empresariais em função das teorias da localização industrial,

¹⁰ Entrevista realizada em 13 de outubro de 2009.

procurando entender o ponto de vista dos empresários que, de fato, escolhem ou refutam estas localizações.

Retornando à exposição feita por Soja, podemos agora ressaltar como estas reestruturações mencionadas estariam articuladas, de fato, a uma corrente de reestruturação do capitalismo contemporâneo, em escala global. Em especial, o que os condomínios empresariais indicam como exemplo diz respeito a uma nova forma de relação entre as empresas e o território, orientada pelos condicionantes do capitalismo contemporâneo.

A reestruturação, em seu sentido mais amplo, transmite a noção de uma “freada”, senão de uma ruptura nas tendências seculares, e de uma mudança em direção a uma ordem e uma configuração política significativamente diferentes da vida social, econômica e política. (SOJA, 1993, p.193)

Quando mencionamos que os condomínios empresariais são expressão do arrefecimento da ação do Estado, que não mais investe de forma significativa em seus distritos industriais, trata-se justamente de uma evidência de passagem de uma “rodada de reestruturação” à outra.

Ao modelo de produção fordista corresponderia também um modelo de administração do Estado. Uma das territorializações decorrente da ligação entre a produção industrial e a ação do Estado no período denominado por Soja como “administrado pelo Estado fordista”, seriam justamente as dos pólos de desenvolvimento / crescimento econômico, que hoje poderiam ser consideradas heranças desta relação.

Contudo, as territorializações anteriores não desaparecem de uma vez, mas continuam coexistindo com as novas formas produzidas em consonância às condições impostas pelo capitalismo contemporâneo.

A geografia histórica do capitalismo não tem sido marcada por grandes reviravoltas e substituições completas de sistemas, mas, antes, por uma sequência evolutiva de reestruturações parciais e seletivas. (SOJA, 1993, p.206)

Estaríamos em momento de passagem para um quarto contexto, aquele do modelo de produção flexível. Entre as características deste, há significativa quebra dos sistemas planejados e administrados do poder social da autoridade política. Soja destaca também que o rompimento das hierarquias rígidas “[...] têm sido acompanhados por uma mobilidade acelerada do capital” (1993, p.208) no plano internacional.

Em sua escala de análise regional, entretanto, estas transformações ocorrem fora dos centros da velha paisagem industrial fordista, na qual os sistemas de produção têm efeito de urbanização poderoso por meio da aglomeração local de novos complexos industriais.

Por fim, é interessante ainda citar que:

O enfraquecimento dos controles locais e da regulação estatal de um capital cada vez mais “desembaraçado” e móvel contribuiu para uma extraordinária reestruturação global da produção industrial. A industrialização capitalista em larga escala tem ocorrido, pela primeira vez, numa série de países e regiões periféricos, enquanto países centrais têm passado por um extenso declínio industrial regional. (SOJA, 1993, p.225)

Assim, a reestruturação diz respeito a um contexto maior, que pode ser visto e tratado na escala global junto a alterações recentes no capitalismo contemporâneo, por um lado, e às novas formas de relação entre as empresas e o território, por outro lado. Importa frisar como as reestruturações produtivas e imobiliária convergem no sentido de preparar porções do território de maneira mais adequada a este quadro de “produção industrial flexível”, sobrepondo-se às antigas formas de aglomeração industrial promovidas pelo poder público, predominantemente, entre as décadas de 1950 e 1970.

Resta dizer, entretanto, que a reestruturação não implica necessariamente que tenham desaparecidos outras formas de produção. No Brasil, é preciso interpretar com cuidado as teorias que sugerem a predominância do paradigma produtivo flexível em detrimento ao padrão fordista, pois estas duas realidades coexistem. Se existe mais ênfase, em nossa interpretação, para o padrão flexível, é porque o processo de produção nos condomínios empresariais ocorre nos moldes das empresas que hoje atuam neste paradigma. É inclusive com a intenção de esclarecer a natureza da ação dos agentes imobiliários que tentamos articular as reestruturações produtiva e imobiliária.

2.4. Elementos para uma periodização

Uma vez apresentada a configuração territorial de base que, geograficamente, sustenta a produção dos condomínios empresariais, bem como a conjuntura política e econômica na qual esta produção se dá, torna-se possível analisá-los seguindo a dinâmica de sua manifestação, no tempo, e por decorrência a transformação que ocorre no espaço.

Neste item, privilegiaremos o estudo de dois períodos, complementares, que guardam características específicas sobre os condomínios empresariais. Esta periodização é condizente ao que propõe Dolfuss (1973) a respeito das continuidades e descontinuidades no estudo do tempo histórico; isto é, dentro de um período ampliado, é possível encontrar nuances que indicam detalhes do processo de transformação e permitem melhor compreendê-lo.

O primeiro período seria aquele da predominância dos condomínios pioneiros e, também por isso, dos promotores pioneiros, que verificaram a existência de uma demanda e, nela, oportunidade de investimento. O segundo período diz respeito à predominância de promotores imobiliários mais bem organizados, alguns que foram especializando-se neste circuito produtivo, e ainda outros vindos de fora com capital o bastante para realizar muitos investimentos em um breve intervalo de tempo, padrão diferente daquilo que, até então, acontecia.

Entre um período e outro que propomos, o ponto de inflexão é o ano de 2005, pois marca uma entrada significativa do capital internacional no Brasil neste ramo de investimentos imobiliários e também a “explosão” dos condomínios empresariais em seu número e adoção por parte do empresariado. Ao mesmo tempo, a própria distribuição geográfica dos empreendimentos, a partir desse ano, passa a ocorrer em escala maior em relação aos anos anteriores.

Para entender estes dois períodos é preciso apontar, em primeiro lugar e ainda relativo à conceituação que envolve os promotores imobiliários, que nem todos possuem a mesma vocação e o mesmo tipo de ação, tampouco a quantia de capital e investimento que se dispõe a realizar. Discutindo sobre estas diferenças, M. Fix (2007) adverte que os promotores imobiliários possuem objetivo e poder de influência distintos: enquanto há o promotor “passivo”, que seria muito mais um rentista de imóveis que atua aqui e acolá, há outro no extremo oposto. Este outro agente “[...] não apenas procura prever o futuro para tomar suas decisões, como também intervém para alterá-lo, modificando as condições que estruturam o mercado” (FIX, 2007, p.25).

Esta diferença é inicialmente uma questão importante, pois os primeiros condomínios empresariais estiveram, como se verificará, predominantemente vinculados a ações pontuais de agentes que seriam investidores com menor organização em relação aos que iniciaram posteriormente. Há, no lado oposto, promotores imobiliários que são mais contundentes, que inclusive tentam atuar sobre a estrutura espacial a seu favor, mobilizando

interesses políticos e financeiros. Fix faz comentários importantes sobre estes promotores imobiliários, revelando nuances de suas ações:

Apenas um alto grau de mercantilização justifica as apostas no setor imobiliário e as tentativas de manipular as leis de uso da terra e as decisões políticas [...] A especulação imobiliária estrutural, nos termos de Molotch, tem suas bases não no investimento na propriedade *per se*, mas na capacidade de influenciar as estruturas sócioespaciais futuras que determinam o valor da propriedade. (2007, p.27 – **grifo nosso**)

A eficácia e poder deste segundo tipo de promotor são, portanto, mais elevadas e influentes. Nossa periodização está assentada, também, na diferente motivação entre os promotores imobiliários, e os períodos propostos acompanham a predominância da ação dos mesmos.

O primeiro se inicia na metade da década de 1990¹¹ e vai até o ano de 2004, em que a atividade construtiva dos condomínios empresariais tem sua pior queda. Portanto, concentrado entre 1994 e 2004, verificamos o surgimento dos primeiros condomínios empresariais, resultado de ações de agentes que atuam no território nacional, alguns dos quais sem envolvimento direto com o mercado imobiliário e outros com experiência – principalmente no caso dos condomínios de galpões modulares – experimentando suas primeiras apostas neste nicho de mercado.

A partir do início de 2005 entraram em cena muitos outros agentes imobiliários que se dispuseram a investir nesta natureza de empreendimento imobiliário. O que mais chamou a atenção a partir de 2005 foi a “explosão” no número de condomínios empresariais, acompanhada pela dispersão dos empreendimentos no Estado de São Paulo. O que este segundo momento contempla, além disso, é a entrada de agentes internacionais no país, para investimento em condomínios empresariais, instalados primeiro no Estado de São Paulo, em seus centros urbanos mais importantes, para em brevíssimo tempo também se expandirem para importantes capitais estaduais no Brasil.

Chamaremos o período inicial, concentrado entre 1994 e 2004, de período das iniciativas pioneiras, uma vez que os investimentos, em sua maioria, estiveram vinculados à percepção dos agentes em relação a esta demanda, em certa medida até mesmo uma “aposta” em investimentos nos quais se fazia um exercício de previsão pautado justamente na

¹¹ Entre os condomínios de escritórios, o Master Offices, em São Paulo, teria sido inaugurado já em 1994. Entre os condomínios de galpões modulares, em 1996 foi entregue o primeiro galpão do WT Technology Park em Barueri. Entre os condomínios empresariais mistos, o San José iniciou suas atividades em 1997, no município de Cotia, bem como o CondoVille, no município de Alumínio, também em 1997.

apreciação dos resultados da reestruturação produtiva, do ponto de vista das atividades econômicas, e ainda se inspirava em dois aspectos: os condomínios residenciais e empreendimentos similares aos condomínios empresariais, em outros países. Neste momento pioneiro não se realizavam estudos realmente expressivos sobre a demanda das empresas por esta natureza de produtos e não se investia, tanto quanto parece ser investido atualmente, na criação de uma psicoesfera relacionada à divulgação e aceitação destes produtos.

Para o segundo momento, que se manifesta a partir de 2005, daremos o nome período da aceleração do negócio imobiliário, pois os agentes que entraram na disputa foram agentes capazes de grande investimento em curto período de tempo, também capazes de mobilizar e interessar aos agentes locais auxiliá-los, estabelecendo assim alianças com detentores de conhecimento local, o que se mostrou bastante eficaz para sua atuação incipiente. Os promotores imobiliários que prevaleceram neste período são, de fato, mais bem estruturados que os primeiros. Neste segundo período, além disso, consolidam-se algumas empresas que, no primeiro período iniciaram seus negócios neste nicho e passam a ser reconhecidas como importantes incorporadoras, construtoras e mesmo administradoras de condomínios empresariais.

No segundo período surgem também as “marcas” e o aumento do número de condomínios empresariais é substancial no que diz respeito aos condomínios de galpões modulares. Esse crescimento demonstra o interesse pelo aluguel dos galpões e pela fonte de renda contínua que isto representa. Os condomínios empresariais conhecem, então, um momento de consolidação e intensa racionalidade em sua implantação.

No sentido de corroborar com esta periodização, dispondo de argumentos em seu favor, uma pesquisa feita pela Richard Ellis apontou, para o ano de 2004, que não houve atividade construtiva em relação aos condomínios empresariais, como demonstra o gráfico 1. Na interpretação da própria empresa, uma grande disponibilidade de vagas construídas pelos promotores pioneiros, cujo apogeu foi em 1999, conhece algumas desacelerações, sendo a pior delas no ano de 2004. Havia muito espaço e ocupantes insuficientes, ocasionando a desaceleração na atividade construtiva.

GRÁFICO 1.

Atividade construtiva relacionada a condomínios empresariais, por ano (1998-2007)

Fonte: Valor Econômico (janeiro de 2008).

O investimento, como mostra o gráfico, é retomando apenas no ano de 2005. Complementarmente, junto a este retorno, se passa a investir também em propaganda a respeito dos condomínios empresariais. As técnicas construtivas empregadas se sofisticam, ao lado de uma diversidade maior de funcionalidades que são articuladas aos empreendimentos. Neste período, os condomínios empresariais passam por uma modernização e ganham uma nova roupagem, oriunda justamente do investidor internacional.

Resumidamente, é o que também aponta a primeira edição do relatório Colliers¹² para o ramo industrial, que evidencia o ano de 2005 na condição de uma mudança favorável para o mercado imobiliário industrial brasileiro. Segundo o relatório:

Devido ao forte crescimento da economia brasileira - associado ao superávit da balança comercial, queda da taxa de juros e aumento das atividades industriais, a partir de 2005 o Mercado Imobiliário Industrial Brasileiro se aqueceu e passou por grandes mudanças, ficando muito mais atrativo principalmente para Investidores Imobiliários Institucionais, Profissionais e Developers [...] notou-se um crescimento no número de IPO's (Initial Public Offering ou Oferta Pública Inicial). Por isso, o Brasil passou a ser visto como um país com boas oportunidades de negócio, disponibilizando grande volume de dinheiro a baixo custo para as atividades dos setores de construção civil e imobiliário, com tendência dos Investidores/Developers a fazer Land Bank (banco de terrenos) para empreendimentos futuros. (2007, p.1)

¹² Este relatório, denominado *The knowledge report – Industrial*, com periodicidade semestral, é elaborado pela Colliers International, incorporadora imobiliária com atuação internacional.

Portanto, estes investidores são atraídos por um mercado economicamente mais atrativo, no qual a atividade industrial tendia ao crescimento e, ainda, sinalizando para participação no mercado financeiro, o que significa justamente a possibilidade de captação de recursos em curto prazo. O relatório Colliers sobre o mercado imobiliário industrial aponta ainda, em 2007, que as demandas deste mercado eram de construções com padrões internacionais, e estas não estavam sendo atendidas, no Brasil.

A oferta de empreendimentos industriais especulativos que possuam essas especificações permanece muito baixa, principalmente para imóveis com área de construção maior que 5.000 m². Nos últimos anos tem-se observado a construção de condomínios industriais modulares especulativos, mas ainda em baixa escala. (2007, p.1)

Podemos, portanto, interpretar uma conjugação de fatores favoráveis que incita agentes internacionais a participarem deste negócio, no Brasil, que mesclava crescimento da atividade industrial, possibilidade de captação de recursos na esfera financeira e demanda por empreendimentos com padrão construtivo mais elevado.

Estas mudanças indicam alteração na condição dos investidores em condomínios empresariais, cuja interpretação pode ser feita da seguinte maneira: houve aproveitamento deste mercado por pequenos investidores e agentes imobiliários nacionais que começam a atuar, mas que conhecem um crescimento relativamente espontâneo e pouco organizado (1994-2004), e a construção de muitas vagas disponíveis rebateu em uma taxa alta de vacância nos anos seguintes, chegando ao lapso de nenhum metro quadrado construído no ano de 2004. Em 2005, em uma conjuntura econômica e financeira favorável, acrescida da demanda por imóveis industriais, o mercado volta a se aquecer e o intervalo seguinte (2005-2011) foi o que registrou a entrada de investidores internacionais, mais bem organizados, que são também importantes agentes imobiliários no cenário mundial.

2.4.1. O período das iniciativas pioneiras

Para ilustrar este período de 1994 a 2004 e também para tentar desvendar as características intrinsecamente presentes na ação dos agentes pioneiros, é preciso ter em mente que se trata de investimentos unitários, realizados por dois tipos de agentes: no caso dos condomínios empresariais mistos, é emblemático o exemplo de um investidor que exercita a função de promotor imobiliário, não sendo necessariamente reconhecido por meio

desta atividade. Em relação aos demais tipos, podem ser detectados agentes imobiliários já estabelecidos no cenário nacional, que lançam alguns empreendimentos desta natureza e vem a consolidar-se também neste mercado, com o passar do tempo.

Entre as ações dos pioneiros estavam empresas como a automotiva DPaschoal, a gigante dos computadores IBM, bem como a fabricante de tintas Coral. Suas iniciativas estiveram associadas a uma destinação rentável e/ou produtiva para os terrenos que já possuíam. Talvez a IBM tenha sido a empresa que mais se aproximou do conceito tradicional de “condomínio industrial”, conforme o que destacamos no capítulo 1, ao fazer o seu próprio condomínio para trazer empresas que fossem úteis às suas operações, e não necessariamente como um negócio imobiliário. Todavia, para as demais empresas promotoras se pode indicar que houve, efetivamente, um interesse na obtenção da renda fundiária por meio da negociação de terrenos em seus loteamentos. Em momento posterior, o próprio condomínio da IBM, chamado Tech Town, foi aberto para investimentos de natureza diferente à da IBM, introduzindo posteriormente negócios imobiliários, muito embora em menor proporção em relação aos demais.

Em linhas gerais, principalmente para o caso dos condomínios mistos, que são os que tiveram maior destaque no período pioneiro, a motivação central foi dar uma destinação rentável a terrenos que as empresas possuíam. Por isso, desempenharam seu papel de agente imobiliário nesta condição exclusiva, escolhendo seus empreendimentos por meio da observação da demanda e previsibilidade de que seriam investimentos com retorno, também se espelhando em iniciativas similares localizadas em outros países e nos próprios condomínios e loteamentos residenciais fechados. Dentre os pioneiros, projetistas do Techno Park Campinas e da empresa Brazilian Business Park visitaram outros países para conhecer empreendimentos similares aos que intencionavam implantar.

Além disso, algumas incorporadoras imobiliárias também estiveram envolvidas com os condomínios empresariais pioneiros, direta e indiretamente. Hines e Colliers tiveram parcerias, respectivamente com os condomínios da DPaschoal e IBM. O Parque Empresarial e Industrial San José no município de Cotia, por sua vez, é exemplo de investimento direto de uma incorporadora imobiliária.

Estas iniciativas são pioneiras também porque, além de experimentação e aposta comercial nestes empreendimentos, eles também não se repetiram (evidentemente, existem exceções). Ou seja, são o único investimento desta natureza por parte das empresas que os promoveram, e também não se constituíram em uma “marca” de condomínio que viria a ser

encontrada em outras localizações, com suas características peculiares, situação que é comum para os condomínios do período posterior.

No exemplo dos condomínios de galpões modulares as primeiras iniciativas estiveram vinculadas não propriamente à construção de galpões novos, mas, de maneira mais expressiva, à recuperação de conjuntos de galpões obsoletos ou desativados, muitas vezes pertencentes a uma única fábrica. Empresa de origem nacional, a Retha Imóveis e Serviços iniciou suas ações fazendo a recuperação destes galpões, modernizando-os e aplicando a eles o conceito de condomínio de galpões. A Retha foi pioneira na prática do *retrofit*¹³, iniciou recuperando e administrando o Condomínio Forjas, em Diadema, e atualmente ampliou seu leque de atividades e de condomínios lançados – a grande maioria por meio de parcerias com outros investidores, que passam a ser administrados. Em 2010, a Retha expande suas ações para o território nacional, inaugurando o primeiro condomínio empresarial em Natal (RN), como exemplo de uma empresa que se consolida no período a partir de 2005.

Entre as iniciativas pioneiras foi possível identificar uma linha comum de interesses que permeou as primeiras concepções: a preocupação em estabelecer proximidade com os eixos de circulação rodoviários é, desde o início, uma constante. Além dessa, também podemos citar a promoção de segurança por meio da possibilidade de divisão de gastos entre várias empresas como variável fundamental que está presentes desde os primeiros.

Como exemplo, na propaganda estabelecida pelo condomínio empresarial Techno Park Campinas pode-se encontrar a informação de que o condomínio teria sido concebido sobre o seguinte tripe¹⁴: “localização estratégica, sistema integrado de segurança e compartilhamento de serviços”.

Estas variáveis comuns aos condomínios do primeiro período também permanece nos condomínios que foram inaugurados no período posterior. A principal diferença, todavia, é que enquanto os condomínios pioneiros estavam muito mais preocupados em negociar lotes, a totalidade de condomínios empresariais produzidos com capital dos novos investidores possui uma intenção diferente: a de extrair a renda do solo por meio de aluguel referido a curtos períodos de tempo, condição encontrada nos condomínios de galpões e de escritórios, mas que também se manifesta nos condomínios empresariais mistos, principalmente porque, como identificamos em alguns casos, com o início do segundo período seus lotes começam a

¹³ A noção de *retrofit*, empregada pelos profissionais de *design*, diz respeito ao aproveitamento de formas antigas para processos de renovação e modernização. No caso dos condomínios, é utilizado para descrever tanto questões estéticas quanto de funcionalidade e modernizações nas infraestruturas. Trata-se, portanto, de uma modernização ou adaptação de uma mercadoria obsoleta segundo conceitos estéticos e funcionais atuais.

¹⁴ Extraído da descrição institucional do Techno Park Campinas. Disponível em: <www.technopark.com.br>. Acesso: fevereiro de 2011.

ser vendidos para outros investidores imobiliários, que lançam galpões modulares e conjuntos de escritórios, respeitando as características mais modernas que predominam no período posterior, dentro dos próprios condomínios empresariais mistos.

2.4.2. O período da aceleração do negócio imobiliário

Para este segundo período relacionado aos condomínios empresariais, entram em cena importantes investidores internacionais e, até mesmo, a constituição de novas marcas e investimentos com perfil e propagandas mais acentuadas.

A principal intencionalidade que predomina nos condomínios produzidos neste período diz respeito à obtenção da renda do solo urbano com uma característica que não é a preponderante nos condomínios empresariais mistos; trata-se do estabelecimento de contratos de aluguel por curto período de tempo (em média três a quatro anos, diferentemente do prazo de dez anos que era aplicado anteriormente em outros empreendimentos corporativos), baseados em aluguel de infraestruturas prontas, principalmente os galpões.

Neste segundo período a maior implantação é a de condomínios de galpões modulares. Para se justificar esta afirmação, basta atentar que no período das ações pioneiras tinham sido produzidos oito loteamentos empresariais fechados, enquanto no período da aceleração este número subiu para dezessete. Por outro lado, no que diz respeito aos condomínios de galpões modulares, o salto foi de dezessete no primeiro período para 79 no segundo. Enquanto os condomínios empresariais mistos praticamente dobram de número, os condomínios de galpões modulares mais que triplicam.

Diretamente associado ao período da aceleração destes investimentos, está também a expansão dos condomínios empresariais para outros centros urbanos do Brasil, fora do Estado de São Paulo. Usaremos como exemplo as ações do promotor Sam Zell, um dos mais poderosos do mundo, cuja história revela um pouco deste movimento. De origem norte-americana, este empresário hoje investe também no mercado imobiliário brasileiro, nos três nichos: residencial, comercial e industrial, conforme o próprio declarou para a revista *Exame* (31 de maio de 2007). Seu forte interesse na participação em produtos imobiliários industriais é notificado pela fundação da Bracor Investimentos Imobiliários, em 2006. De acordo com a descrição institucional encontrada sobre a empresa, a Bracor nasceu da associação entre o Equity Group Investments, presidido por Zell, e o empresário Carlos

Betancourt, que teria “[...] mais de 20 anos de experiência no mercado imobiliário brasileiro¹⁵”.

O portfólio exibido pela Bracor, em meio à diversificada ramificação de sua atuação (que contempla centros de distribuição, escritórios, imóveis *built-to-suit*, condomínios industriais e também logísticos), dá um destaque especial para os *business parks* promovidos pela empresa, que se vinculam à marca Brapark, sua assinatura em termos de condomínios empresariais. Desde sua fundação, em 2006, a empresa já lançou quatro *business parks* no mercado imobiliário brasileiro, que confirmam a lógica até aqui identificada em relação aos condomínios, acerca de sua inserção: a propaganda realizada para os Brapark divulga os parâmetros de “[...] localização excepcional, qualidade construtiva, segurança completa, infraestrutura de apoio compartilhada¹⁶”.

Investigando a história de Zell e de sua associação ao mercado imobiliário brasileiro por meio da Bracor, é possível identificar o movimento de efetiva internacionalização na produção dos condomínios empresariais, mas estes não se limitam às áreas metropolitanas que estudamos: há expansão territorial dos Brapark pelo Brasil, e esta segue a lógica da proximidade com importantes metrópoles, e não se concentram exclusivamente no Estado de São Paulo: São Bernardo do Campo - SP (Parque Logístico Imigrantes), Campinas - SP (Brapark Viracopos), Rio de Janeiro - RJ (Brapark Irajá) e Manaus - AM (Brapark Manaus). O conhecimento do território nacional, conseguido por meio da articulação com agentes aqui localizados, indica as melhores áreas para investir. Daí a importância de se associar aos agentes locais. Não é por acaso que os condomínios empresariais da Bracor foram instalados em zonas industriais historicamente constituídas, as quais possivelmente apresentaram demandas dessa natureza de imóveis. Se no período pioneiro, agentes imobiliários externos auxiliaram a implantação de investidores nacionais, no período de aceleração parece ocorrer o oposto.

Caso similar que podemos apontar é o da empresa Hines. Também de origem norteamericana e operando no Brasil desde 1998, foi neste segundo período que decidiu ramificar suas operações para o setor industrial, com ênfase no que denominam “condomínios logísticos” (em nossa classificação, equivalente aos condomínios de galpões modulares). A notícia é do Jornal Valor Econômico:

¹⁵ Extraído da descrição institucional da Bracor Investimentos Imobiliários. Disponível em: <www.bracor.com.br>. Acesso: novembro de 2009.

¹⁶ Idibem.

A Hines, companhia americana que representa no Brasil o fundo de pensão dos funcionários públicos da Califórnia [...] também entrou no final do ano passado no segmento. A companhia atuava basicamente com imóveis corporativos [...] a companhia está aplicando mais de US\$ 100 milhões em um condomínio logístico às margens da rodovia Régis Bittencourt, também na região da Grande São Paulo. (VALOR ECONÔMICO, 30/01/2008)

A Hines constitui-se como exemplo desta mudança de cenário e também da aceleração dos negócios. Em 2000, na metade do período pioneiro, esta empresa inaugura o seu primeiro Distribution Park no município de Louveira, que até então era o único da Hines voltado aos galpões. Entretanto, é só em 2006 que o Distribution Park conhece a expansão de seu terreno, por meio de um galpão por encomenda para a empresa de logística DHL, e a incorporadora finalmente diversifica seus investimentos desta natureza. Em 2007, inaugura o Distribution Park Rio de Janeiro e expande o de Louveira com mais dois galpões. Em 2008, ocorre a inauguração do Distribution Park Embu, em Embu-Guaçu e nova expansão do Distribution Park Louveira. Nos anos seguintes são ainda incorporados outros cinco Distribution Park, em Cajamar (SP), Guarulhos (SP), Rio de Janeiro (RJ), Araucária (PR) e Manaus (AM).

Apesar de sua presença no Brasil desde 1998, e de participações pontuais na constituição de outros condomínios empresariais, é recente seu investimento mais vultoso nesta natureza de empreendimento. O interesse articulado à criação da marca e conceito Distribution Park está bem evidente em sua própria descrição e chamou nossa atenção por sua vertente de expansão territorial declarada: “Distribution Park é uma estratégia da Hines para o desenvolvimento de galpões de logística em todo o território brasileiro¹⁷”. As estratégias da Hines, bem como da Bracor, evidenciam uma dinâmica relacionada com o reconhecimento de oportunidades e também certa atratividade ao nível do mercado imobiliário empresarial brasileiro.

Neste segundo período, portanto, verificamos a consolidação de alguns agentes imobiliários iniciados previamente, e a aceleração dos negócios por parte destes agentes e também de novos agentes internacionais que passam a atuar no cenário nacional, motivados por uma conjuntura favorável, com maior grau de racionalização de suas ações e vinculação à esfera das finanças. Estes agentes promovem empreendimentos especulativos e, devemos destacar, também se valem da produção de marcas de condomínios empresariais para respaldar sua expansão, o que participa da produção de uma psicoesfera voltada à aceitação e ao convencimento do empresariado em relação a este tipo de empreendimentos. Todos os

¹⁷ Extraído do portfólio da Hines. Disponível em: <www.distributionpark.com.br>. Acesso: novembro de 2009.

folders coletados no andamento da pesquisa¹⁸, e mesmo a observação das propagandas em *outdoors* e na televisão, remetem a condomínios empresariais deste segundo período, o da aceleração dos negócios imobiliários.

Como interpretação mais ampla do processo, sendo produzidos por incorporadores “ocasionais” ou por hegemônicos que entram e participam deste mercado, na condição de loteamentos, ou galpões construídos ou que tiveram restauração (*retrofit*), os condomínios empresariais são expressão territorial de um período de globalização na qual podemos apontar certo enfraquecimento no aporte social do Estado. Este, ao seguir a cartilha proposta pelo liberalismo, tende a privilegiar as empresas em detrimento ao conjunto da sociedade. O segundo período deflagra a consolidação de algumas empresas e ainda a entrada de outras no país, justamente para investir em condomínios empresariais. Essas empresas têm, como evidenciamos, o território ao seu favor, como recurso à sua ação e rentabilidade, cujo resultado é o uso corporativo do território que se intensifica.

Quando discute a relação entre as empresas globais e o papel que o Estado desempenha atualmente, Santos afirma: “Haveria frações do território e da sociedade a serem deixadas por conta, desde que não convenham ao cálculo das firmas. Essa ‘política’ das empresas equivale à decretação de morte da Política” (2002, p.67), pois se perde o sentido amplo da política e sua visão de conjunto, principalmente porque passa a ser feita com exclusividade ao que interessa para as grandes empresas.

Dessa forma, ao mesmo tempo em que porções do território desinteressantes para as empresas ou para o mercado são deixadas de lado, podemos acrescentar que outras porções, quando passam a interessar, são prioritariamente modernizadas e equipadas para a produção, circulação e consumo. Neste sentido, os condomínios empresariais dizem respeito ao uso corporativo do território, produzido pelos promotores imobiliários e apoiado ou, ao menos, consentido pelo Estado.

Tanto no período pioneiro, quanto no período de aceleração, evidencia-se também a preocupação dos promotores imobiliários em adequar seus empreendimentos à lógica emergente junto à reestruturação produtiva. É a partir do período de aceleração que ganha mais relevância, uma vez que os condomínios de galpões modulares, que triplicaram neste período, estão ainda mais conformes com uma localização de empresa que se deseja mais rápida, menos burocrática, associada a diversas funcionalidades e facilidades que potencializariam suas atividades. Os condomínios de galpões do período de aceleração são

¹⁸ Alguns exemplos estão nos Anexos D, E e F.

expressão, também, da emergência da rapidez técnica e normativa que antecede a uma localização empresarial qualquer, e por isso permitem maior flexibilidade locacional, correspondente a questões que se tornam imperativas no período contemporâneo.

Para o melhor desvendamento destas ações, agora pensando no sentido do processo de transformação do território, ou mesmo do processo de produção do espaço urbano, é necessário identificar e qualificar estes promotores imobiliários, como faremos nos itens seguintes, bem como exemplificar a articulação dada entre os promotores e o poder público.

2.5. Promotores imobiliários: agentes centrais no processo

Como a interpretação dos condomínios empresariais parte das ações imobiliárias daqueles que os promovem é preciso compreender como ocorre a ação dos promotores imobiliários, agentes sociais concretos cujos interesses são particulares e reveladores de uma intencionalidade capitalista e contraditória. Almejamos pontuar quais são estes agentes e evidenciar processualmente a ação que realizam. Passaremos a uma apreciação conceitual acerca dos promotores imobiliários para, então, identifica-los conforme suas ações e suas características segundo a periodização proposta.

Como resultado de suas ações, trata-se da produção de áreas industriais que são, ao mesmo tempo, espaços urbanos. Por esta razão, adotaremos também a noção de produção do espaço, inicialmente preconizada por Lefèbvre (1992 [1986]), como pressuposto para compreender o processo de produção dos condomínios empresariais.

Os promotores imobiliários, segundo R. L. Corrêa, se manifestam de forma ao mesmo tempo contraditória e complexa. Como destaca o autor, são agentes sociais concretos, cujo suporte está na qualidade do espaço urbano capitalista na condição de um produto social. A contraditoriedade de sua ação diz respeito aos interesses privativos, o que ocorre opostamente a um interesse coletivo e social. Pode-se destacar também que:

A ação destes agentes é complexa, **derivando da dinâmica de acumulação de capital, das necessidades mutáveis de reprodução das relações de produção**, e dos conflitos de classe que dela emergem. (CORRÊA, 1995, p.11 – grifo nosso)

As relações de produção estão assentadas na existência da propriedade privada, e é por meio desta mesma particularidade que a terra se constitui em um fator de produção exclusivo, que se apresenta com um “status” diferenciado e permite compará-la a um meio de produção. A terra não é uma mercadoria multiplicável, como aquelas que podem ser continuamente recolocadas no mercado, bem como não é propriamente uma mercadoria porque não é resultado da aplicação de trabalho. Seu “status” como fator de produção permite compreender a importância de sua posse e do uso do solo que se dá nas aglomerações urbanas. Dadas as condições de “status” e de monopólio sobre parcelas de terra em uma economia capitalista, evidencia-se o que sustenta a ação dos promotores imobiliários, especialmente interessados na renda que a terra proporcionará. Eis sua intencionalidade última.

Se este processo é encarado criticamente, na condição de participante da reprodução das relações de produção e participante de um processo de urbanização contraditório, esta compreensão se deve à noção de produção do espaço proposta por Lefèbvre a partir da observação da realidade urbana no século XX. Para este autor, o espaço como uma relação social caracteriza a realidade urbana atual:

É o espaço uma relação social? Certamente – mas a qual é inerente a relações de propriedade (especialmente a propriedade da terra, do solo) e também sensivelmente converge com as forças de produção (as quais impõe a forma sobre aquela terra ou solo) [...] Mesmo um produto a ser usado, a ser consumido, é também *fator de produção*; cadeias de troca e fluxos de matéria-prima e padrões de energia espacial são determinados por ele. Assim, esses fatores de produção, produzidos como tal, não podem ser separados nem das forças produtivas, incluindo tecnologia e conhecimento, ou da divisão social do trabalho que o planifica, ou do estado e das superestruturas da sociedade. (1992 [1986], p.85)

Na produção do espaço urbano, portanto, existe uma relação social, a qual pode ser vista por meio de sua realidade material e imediata, mas também pela propriedade privada que a legitima, como movimento da reprodução das relações sociais. Em seu aspecto material ocorre, por exemplo, por meio da incorporação de áreas não urbanas ao espaço produtivo das cidades, ao qual nos deteremos prioritariamente, mas devemos também lembrar:

[...] se o espaço é condição da realização do processo produtivo, unindo os atos de distribuição, troca e consumo de mercadorias, ele se produz como materialidade – como, por exemplo, infraestrutura viária, rede de água, luz e esgoto, etc. Todavia, o espaço guarda o sentido do dinamismo das necessidades e dos desejos que marcam a reprodução da sociedade. Os fundamentos da reprodução que, como afirmamos, contempla uma

especificidade histórica, hoje se explicitam como uma produção capitalista. (CARLOS, 2011, p.56)

A produção do espaço urbano é importante nesta e em qualquer análise que implique compreender o processo de urbanização, pois “[...] o enfoque centra-se na análise do processo e não na descrição de seu resultado”, como já foi destacado por M. E. Sposito (2005, pp.50-51). A noção de produção, para tanto, deve ser articulada à sua mais ampla acepção, pois se trata também de compreender as ideias e conceitos que orientam este processo:

[...] a produção do espaço urbano compreende o conjunto de ações, de interesses, de valores, de idéias que, no plano material e simbólico, põe em movimento a sociedade e, por meio desse movimento e a ele dando suporte, cria e recria o mundo urbano e as cidades. (SPOSITO, 2005, p.51)

Os condomínios empresariais representam também a produção de uma ideia, de um conceito que está associado. Cria-se uma psicoesfera: marcas, *slogans*, propagandas definem a noção que se faz destes determinados espaços urbanos. Mais recentemente, alguns representantes de empresas chegaram a declarar que se transferiram para um condomínio empresarial para obter status em sua localização. O exemplo nos evidencia que a produção do espaço é acompanhada por um conteúdo social que deve, também, ser investigado.

Portanto, a produção do espaço urbano é uma noção à qual se devem associar: “[...] os conteúdos do processo produtivo, os sujeitos produtores, os agentes da produção material do espaço, as finalidades que orientam essa produção no conjunto de determinada sociedade, bem como as formas como é apropriada” (CARLOS, 2011, p.62).

Uma vez dito que participam do processo de urbanização e, dados os fundamentos expostos, já é possível evidenciar este processo e a intencionalidade que está nele consubstanciada, relacionada à obtenção da renda fundiária decorrente do custo da terra quando é incorporada ao mercado urbano.

No seu início, o “custo de produção” do espaço urbano é equivalente à renda agrícola da terra que se deixou de auferir. Todavia, continuamente,

[...] na medida em que no espaço urbano se incorporam uma série de outras variáveis (tais como ser outro o mercado urbano), além de outros usos, o preço desta terra urbana não corresponde em razão direta ao “custo” da terra agrícola. (LOW-BEER, 1983, p.36)

Este custo, portanto, é mais elevado para aqueles que pretendem adquirir a terra neste segundo momento. P. Singer (1980), que também se preocupou com o uso do solo

urbano na economia capitalista, ressalta a existência de uma disputa pautada nas regras do “jogo” capitalista, fundamentado justamente na propriedade privada do solo. Esse “jogo” de valorização é regido por uma dinâmica peculiar, cujo preço das áreas não tem uma necessária vinculação com o preço corrente no mercado imobiliário urbano. Na visão de Singer, há essencialmente um caráter especulativo no processo como um dos mecanismos pelos quais atuam os agentes imobiliários. Para o autor:

A “valorização” da gleba é antecipada **em função de mudanças na estrutura urbana que ainda estão por acontecer** e, por isso, o especulador se dispõe a esperar um certo período, que pode ser bastante longo, até que as condições propícias se tenham realizado. Dado o grau de imponderabilidade desta antecipação, supor que o nível corrente dos preços de imóveis regule a oferta dos mesmos não se justifica. (SINGER, 1980, p.79)

Para Carlos, que neste mesmo contexto, analisou o mercado imobiliário de imóveis voltados para as empresas, aponta como a construção de escritórios destinados à locação segue esta mesma lógica: “[...] têm como pressuposto fundamental a realização do valor de troca [...] pela possibilidade de realização do valor de uso” (2004, p.76).

Por fim, Santos (1994) acrescenta a estas últimas considerações, ao propor correlação entre o envelhecimento técnico do território urbano e as exigências efetuadas pela mundialização da economia, que impulsiona a criação de novos espaços indispensáveis à operação de empresas transnacionais. Para o autor, os mecanismos de valorização/desvalorização das parcelas do espaço urbano estariam condicionados pela ação do Estado direcionada ao equipamento serviente aos agentes hegemônicos, que são, contraditoriamente, arcados pelo conjunto da sociedade.

O fenômeno técnico articulado à análise da obsolescência dos objetos é que seria, para Santos, a maneira central de avaliar esta questão. Prevalece nesta abordagem a explicação da promoção de infraestrutura urbana, realizada pelo Estado, como força que valoriza/desvaloriza os diferentes pontos do espaço urbano em função do novo. Está presente também a ideia de como a força das empresas teria capacidade de atuar sobre o processo de urbanização, o que caracterizaria inclusive o que se pode denominar como urbanização corporativa (SANTOS, 1990).

No caso dos condomínios empresariais, inclusive, estes promotores imobiliários projetam os espaços que estão mais alinhados ao período técnico-científico-informacional e, conjuntamente, ao período de mundialização da economia. Por isso, os empreendimentos

evidenciam como o Estado, principalmente a partir da década de 1990, arrefece sua ação como promotor de infraestruturas novas e modernas.

Os antigos parques e distritos industriais deixam uma brecha para as novas ações dos promotores imobiliários. Para os empresários, tendo em vista a incorporação de inúmeros objetos técnicos aos condomínios, como exposto no capítulo 1, estes possuem um valor de uso mais elevado que os distritos industriais, dotados apenas de infraestrutura urbana básica. Como será analisado, estes empreendimentos podem ser vistos como uma nova estratégia imobiliária, que aprofunda a ação dos promotores. Daí o sentido que adquirem face à reestruturação imobiliária.

Por fim, compreender o processo de produção imobiliária – que articula a incorporação, o projeto arquitetônico, a construção propriamente dita, o comércio e também o financiamento – que tem como resultado os condomínios empresariais é compreender, assim, a intencionalidade que se inscreve por trás deste processo, conforme a ideia que desenvolve Santos:

Essa noção é igualmente eficaz na **contemplanção do processo de produção e de produção das coisas, considerados como um resultado da relação entre o homem e o mundo**, entre o homem e o seu entorno. (2004 [1996], p.90 – **grifo nosso**)

Além disso, como nosso ponto de partida é o espaço geográfico, é interessante somar à intencionalidade da incorporação imobiliária uma análise das técnicas. Também pautamos em Santos (2004 [1996]) a compreensão da técnica, que seria um fenômeno pelo qual podemos reconhecer o vínculo entre o objeto e a ação, e também empiricizar o tempo no sentido de reconhecer a idade de um objeto a partir da técnica que lhe foi consubstanciada por meio de uma determinada ação. Portanto, a técnica está inserida nos processos de produção, e assim é reveladora destes processos, de sua idade e também das limitações e possibilidades das ações em função dos objetos.

O processo de produção dos condomínios empresariais, circunscrito às relações sociais que lhes são indissociáveis, exprime o vínculo entre objetos e ações espacialmente referido. Esta ótica propicia diferenciar os tipos de condomínio existentes diretamente em sua origem e não apenas na relação forma-função. É possível, no mesmo sentido, qualificá-los como espaços da globalização e parte do meio técnico-científico-informacional, mas também interpretá-los como espaços urbanos a partir das ações que permitem e engendram.

Para continuar a análise deste contexto de surgimento dos condomínios empresariais, é fundamental identificar e qualificar cada um dos agentes envolvidos e a natureza de suas ações parcelares, mas integradas. Esta continuidade vem ao encontro da preocupação também anunciada por Santos, para o qual:

Dizer, por exemplo, que as cidades se põem sobretudo, ao serviço do capital é, apenas, um discurso. **É indispensável chegar a uma classificação em que os capitais presentes sejam distinguidos por suas qualidades e utilizações** e os seus detentores sejam vistos em função do poder de que desfrutam. (1994, p.127 – **grifo nosso**)

Na sequência, evidenciaremos as concepções que orientaram o surgimento dos condomínios empresariais. Motivados pela valorização do espaço e legitimados pela propriedade privada do solo cuja ação é explicada pelo processo de produção do espaço urbano, a existência destes empreendimentos está articulada aos promotores imobiliários, valendo então investigarmos aqueles que estiveram diretamente ligados ao fenômeno.

2.6. A ação dos promotores nos condomínios empresariais paulistas

As atividades dos promotores imobiliários, muito embora sejam segmentadas, são ao mesmo tempo integradas e se configuram em um circuito de produção de bens imobiliários.

A autora I. Salgado (1987), que estudou o papel das diferentes funções em sua análise da produção da habitação popular, destaca que a função de promoção está no centro da operação imobiliária e comanda todo o processo. Articulados aos promotores imobiliários, outros agentes econômicos atuam complementarmente e se valem da materialização dos empreendimentos e também de sua comercialização posterior. Também para Corrêa, a incorporação “[...] é a operação chave da promoção imobiliária; o incorporador realiza a gestão do capital-dinheiro na fase de sua transformação em mercadoria, em imóvel” (1995, p.20).

Verificamos que esta relação mostrou-se verdadeira; o promotor imobiliário, inclusive um tipo de promotor que se especializa na produção de condomínios empresariais é central, e os demais se articulam a este agente para a construção e também para a comercialização.

Outra noção importante é que o incorporador deve ser distinguido do promotor. O incorporador tem a propriedade do terreno e do capital de promoção, enquanto o promotor somente faz a gestão do capital e do processo de incorporação. Muitas vezes, estas duas figuras estão consubstanciadas no mesmo agente, mas em outras há o incorporador e o promotor, diferenciadamente. Apesar das funções exercidas pelo promotor, é comum que o incorporador prossiga participando dos rendimentos dos empreendimentos, e isso também foi verificado para os condomínios empresariais.

Ainda segundo Salgado (1987) existiriam as funções de financiamento, que diz respeito ao fornecimento de um capital-dinheiro para a promoção, bem como as funções atinentes à produção efetiva, que concerne ao projeto e à construção dos empreendimentos. Por fim, a função de comercialização transforma o capital-mercadoria em capital-dinheiro, completando o circuito de produção imobiliária.

Baseado na pesquisa empírica realizada ao longo de 2010, cuja metodologia para obtenção de dados se deu a partir de levantamento cadastral e entrevistas realizadas com os promotores imobiliários, verificou-se a participação de 48 diferentes empresas atuando na condição de incorporadoras ou promotoras imobiliárias.

O perfil destas empresas é variado, encontrando-se desde incorporadoras bastante tradicionais e atuantes em vários ramos do circuito de produção imobiliário, como é o caso da Cyrela, Hines, Colliers, Bratke Collet, Rossi ou Carmargo Corrêa, até empresas cuja visibilidade não diz respeito ao ramo de incorporação, mas que também atuaram nesta função, produzindo seus próprios condomínios: a IBM, DPaschoal, Tintas Coral e a Kodak são exemplos interessantes de empresas que transformaram seus terrenos em condomínios empresariais.

Além destes exemplos, há ainda empresas que se especializaram na promoção desta natureza de empreendimentos. Estas empresas não só realizam o papel de promotor imobiliário, como negociam os espaços de aluguel nos empreendimentos e também os administram. Além disso, são estes agentes que inauguraram a estratégia, por eles chamada *retrofit*, a qual consiste na refuncionalização de antigos galpões industriais, preparando-os para serem condomínios de galpões modulares voltados para o aluguel. Na condição de promotores imobiliários especialistas em condomínios empresariais, é possível mencionar empresas como a Retha, DVR Participações, Fulwood e GWI Real Estate.

Também na condição de promotores imobiliários, muito embora sejam menos expressivos em seus investimentos no âmbito das áreas metropolitanas paulistas, agentes que atuam em escalas locais tem apresentado interesse nos investimentos em condomínios

empresariais e ampliado sua participação nesta escala. Podemos citar, neste contexto, a Veccon que concentrou seus investimentos no município de Sumaré, bem como a Brazilian Business Parks, cuja atuação está focada, desde 1998, no município de Atibaia. Ambas as empresas planejam e já iniciaram sua expansão para além destes municípios em que começaram.

A participação na promoção imobiliária dos condomínios empresariais, evidentemente, não está associada apenas aos promotores / incorporadores, mas também a projetistas e construtores que são também agentes imobiliários. Neste âmbito, foram identificados agentes, notadamente conhecidos como projetistas ou construtores, que também realizam o papel da incorporação, bem como aqueles que se associam aos incorporadores tradicionais e materializam o conjunto de objetos e infraestruturas concernentes aos condomínios empresariais. Os agentes mais expressivos que se valeram desta atividade foram os seguintes: Walter Torres, Racional Engenharia, Botti Rubin e Hochtief. Outros agentes, com menor expressividade e uma atuação mais localizada podem também ser mencionados: Profor, LDA Engenharia, Alcindo Dall’Agnese, Sanca e Laguna, que atuaram em projetos e construção de condomínios empresariais.

Por fim, agentes comerciantes de renome também participam do processo que promove os condomínios empresariais. Foram identificados Richard Ellis, Herzog, Jones LaSalle, Cushman & Wakefield e a Bolsa de Escritórios de São Paulo na condição de importantes comerciantes destas áreas.

As articulações realizadas por todos estes agentes, entre si e entre outras empresas, são difíceis de apreender e ainda, mediante a grande quantidade de condomínios empresariais investigados, poderão no máximo ser tratadas de forma genérica. Em linhas gerais, três afirmações podem ser feitas, mediante sua ocorrência bastante significativa conforme a investigação procedida ao longo de 2010.

A primeira delas diz respeito aos condomínios empresariais mistos: na condição de loteamentos fechados, são resultados de agentes de fato incorporadores, mas sem tradição reconhecida nesta atividade. Por isso, são fruto de um contexto empresarial no qual se apostou, como investimento, na negociação do terreno já pertencente à empresa e, para tanto, foram feitas associações com promotores imobiliários de renome internacional como forma de viabilizar operacionalmente o empreendimento.

Estas parcerias originaram os primeiros condomínios empresariais mistos no Brasil, como por exemplo a DPaschoal / Hines que idealizaram o Techno Park Campinas ou a parceria IBM / Colliers responsável pelo Tech Town. Muito embora a parceria em si não seja

uma regra para todo o período estudado, mas apenas para os anos iniciais, a incorporação de condomínios mistos por parte de empresas (e não de incorporadoras) representa 70% dos casos, nos quais estão contemplados os condomínios mais antigos e já consolidados.

Outra situação que corresponderia à parte do percentual restante, acerca dos condomínios empresariais mistos, diz respeito à ação do promotor imobiliário que, obtendo recursos com um grupo de investidores (entre eles, proprietários de terrenos que serão incorporados), conseguem fazer a promoção do condomínio empresarial. Entre esses casos, pode-se citar a atuação da Vecon no município de Sumaré e da Imobiliária França no município de São José dos Campos.

A segunda afirmação concerne mais objetivamente à lógica dos condomínios de galpões modulares, e diz respeito ao surgimento de promotores especializados neste tipo de condomínio empresarial, o que se constitui em uma novidade e também no aparecimento de um novo agente imobiliário com características próprias.

Algumas ocorrências circunscritas a este conjunto de promotores imobiliários relativos aos condomínios de galpões modulares foram ainda identificadas: primeiramente, a ação do incorporador imobiliário interessado na renda de aluguel, como são os casos da DVR Participações e da Fulwood, que incorporam, promovem e administram seus próprios empreendimentos. Com expressão não menos importante, a ação do promotor imobiliário propriamente dito, que se vale de captar recursos, promover e por fim administrar o condomínio empresarial de um investidor (que não aparece publicamente), apresenta-se no trabalho realizado pela Retha, atualmente a empresa mais especializada no Brasil. Os condomínios de galpões modulares associados a alguma destas três empresas corresponderiam à metade do número total dos condomínios empresariais deste tipo, bem como corresponderiam também àqueles mais fortemente consolidados.

Por fim, a última situação que envolve promotores imobiliários relativos aos condomínios de galpões modulares diz respeito à entrada de capitais internacionais cujo interesse é a promoção desta natureza de empreendimento. Isto é acompanhado da criação de uma marca de condomínio, cujo plano de expansão se situa geograficamente além do Estado de São Paulo, dispersando-se a partir dele para outras áreas do Brasil. Neste contexto, circunscrito ao momento mais atual de produção dos condomínios empresariais, entra em cena um incorporador imobiliário mais forte, de origens internacionais, cujo objetivo tem enfoque na escala nacional. Como estes agentes não conhecem as especificidades do território, tendem a se associar com agentes localmente estabelecidos para traçar estratégias comerciais.

Muitos destes agentes, notadamente os incorporadores e promotores imobiliários, foram entrevistados para consecução desta pesquisa. A trajetória empresarial dos mesmos, bem como seus comentários a respeito dos condomínios empresariais e as estratégias que puderam ser reveladas ajudam em uma melhor identificação da intencionalidade e de quais foram os fatores que os levaram a investir em condomínios empresariais, contextualizando o seu surgimento.

Apresentaremos, na sequência, alguns estudos de caso relacionados aos condomínios empresariais pioneiros. Foram traçadas as trajetórias dos primeiros condomínios empresariais mistos e também de dois condomínios de galpões modulares já consolidados, sobre as quais pudemos escrever um breve histórico. Sintetizado no próximo item, o histórico de cada um se relaciona diretamente às ações que foram empreendidas pelos promotores imobiliários e às articulações realizadas objetivando, com isso, permitir desvendar a intencionalidade consubstanciada às ações.

2.6.1. Histórico dos condomínios pioneiros

A partir de entrevistas realizadas diretamente com representantes dos condomínios empresariais que pudessem responder sobre o momento inicial de sua implantação, foi possível traçar e interpretar seu contexto de formação, importante para detalhar o processo de produção destes condomínios empresariais.

Como a preocupação desta pesquisa está mais voltada para os condomínios empresariais mistos, pela sua permissividade na instalação de unidades industriais, as entrevistas estiveram mais focadas nos promotores destes empreendimentos. Por esta razão, apresentamos cinco contextos de formação de condomínios mistos e apenas dois contextos de formação de condomínios de galpões modulares. Estes contextos, individualizados, acerca da implantação de alguns condomínios empresariais pioneiros, estão expostos nos quadros 5 a 10, seguintes. É possível identificar o agente imobiliário participante, bem como a situação correlacionada a estas concepções primeiras.

Na condição de condomínios empresariais mistos, analisamos os seguintes: Parque Industrial e Empresarial San José, Techno Park Campinas, Associação Condomínio Industrial Barão de Mauá, Tech Town, Centro Industrial e Empresarial Eldorado. Por sua vez, como representantes deste contexto pioneiro, mas no caso dos condomínios de galpões modulares apontamos os seguintes: Centro Industrial Forjas e Condomínio NR Empresarial

Indaiatuba. Nos quadros elaborados há ainda o município em que estão instalados, o agente responsável e o ano de inauguração¹⁹.

¹⁹ Os anos de inauguração dos empreendimentos não possuem a exatidão desejada. Possíveis inconsistências dizem respeito à dificuldade em elencar estas informações e também aos vários entendimentos da noção de “inauguração”: para alguns é o momento da concepção do condomínio, enquanto para outros este momento diz respeito ao momento em que o empreendimento já estava pronto e abriu seus portões.

QUADRO 5.

Parque Industrial e Empresarial Jan José – síntese da implantação

Parque Industrial e Empresarial San José		
Agente: Santallufa		
Município: Cotia		1997
<p>O Parque San José está diretamente articulado a uma iniciativa imobiliária que foi capaz, em seu tempo, de identificar uma região carente em atividades industriais, mas com potencial de crescimento em função da futura passagem no Rodoanel, muito próximo à área do parque.</p> <p>O empreendimento, inicialmente uma aposta da empresa, só foi possível por conta da compra de um antigo sítio em condições muito baratas, por parte da própria Santallufa. Fatores como a proximidade rodoviária e a produção de um espaço moderno para as empresas foram ponderados na concepção do Parque Industrial e Empresarial San José.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 6.

Associação Condomínio Industrial Barão de Mauá – síntese da implantação

Associação Condomínio Industrial Barão de Mauá		
Agente: Tintas Coral / Associação de proprietários		
Município: Mauá		2000
<p>O Condomínio Industrial Barão de Mauá nasce da associação entre proprietários industriais participantes de um loteamento realizado pela Tintas Coral, em terreno próprio, que começou em 1994.</p> <p>O Loteamento foi realizado pela Tintas Coral visando negociação de terreno próprio. No ano de 2000, os proprietários industriais se reuniram para o estabelecimento de associação visando a promoção de infraestruturas e sistema de segurança comum. Trata-se, por isso, de um expressivo condomínio industrial oriundo de uma sistematização de iniciativas particulares. Atualmente, há negociação de lotes que foram adquiridos por investidores e também aluguel de galpões modulares no interior do ACIBAM.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 7.

Parque Empresarial Anhanguera – síntese da implantação

Parque Empresarial Anhanguera		
Agente: Associação das empresas proprietárias		
Município: Cajamar		-
<p>Devido à recusa na concessão de entrevista, houve dificuldade em estabelecer as iniciativas pioneiras do Parque Empresarial Anhanguera. A dificuldade é a mesma para estabelecer seu ano de início, contudo comprovamos que foi anterior a 2005.</p> <p>A única informação obtida, junto à empresa terceirizada que administra o condomínio, foi que a área foi fechada a partir da iniciativa das indústrias já estabelecidas no local. As características imobiliárias se verificam em momento posterior, quando a associação decide lotear e vender os demais terrenos da área.</p>		-

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 8.

Techno Park Campinas – síntese da implantação

Techno Park Campinas		
Agente: DPaschoal		
Município: Campinas		1999
<p>O Techno Park Campinas surge da iniciativa da DPaschoal em lotear uma área que já era de seu pertencimento, muito embora não estivesse nela instalada. Para um momento inicial buscou-se a parceria de uma empresa de segurança consolidada para atuar no condomínio e também de uma incorporadora imobiliária de grande prestígio e experiência, a norteamericana Hines.</p> <p>Como influência para o surgimento do Techno Park Campinas, identificou-se uma demanda por áreas equipadas para um funcionamento industrial com perfil mais moderno, como aqueles de pesquisa e desenvolvimento. O que tornou o empreendimento atrativo, todavia, foi a segurança e a possibilidade de divisão de gastos entre as empresas participantes.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 9.

Tech Town – síntese da implantação

Tech Town		
Agente: IBM		
Município: Hortolândia		2001
<p>O Tech Town foi uma iniciativa da unidade da IBM de Hortolândia, que já estava instalada em um terreno de mais de 1 milhão de m² de sua propriedade. Como proposta inicial, foi buscada parceria com a incorporadora Colliers International, cuja experiência permitiu ao Tech Town ser um empreendimento com premiação no mercado imobiliário no ano de 2002.</p> <p>A IBM, na condição de proprietária de um grande terreno, optou pelo fechamento, loteamento e negociação destas áreas para outras empresas. Inicialmente, seriam apenas empresas com as quais poderia estabelecer parcerias produtivas. Contudo, posteriormente também passou a aceitar empresas de outros segmentos.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 10.

Centro Industrial e Empresarial Eldorado – síntese da implantação

Centro Industrial e Empresarial Eldorado		
Agente: Associação dos proprietários		
Município: São José dos Campos		2001
<p>A iniciativa de se fazer um condomínio partiu dos proprietários industriais que se encontravam já instalados na área. Os objetivos destes proprietários era passar a dividir gastos em comum e também aproveitar a ausência de espaços industriais bem equipados em São José dos Campos, o que poderia se reverter em renda proveniente da negociação de seus terrenos.</p> <p>Desta forma, se originou um condomínio empresarial nos moldes de fechamento para o exterior, segurança e infraestruturas diversas que são atrativas para as empresas. O Eldorado sempre teve um conjunto de empresas como proprietárias e passou a receber também investimentos de outros agentes, como por exemplo galpões para aluguel em seu interior.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

Estes condomínios empresariais mistos, pioneiros em relação aos demais do mesmo tipo, correspondem a ações diversificadas, sobre as quais não se pode dizer que seguem uma metodologia única, mas que se relacionam a uma mesma intencionalidade. Esta intencionalidade se mostrou central em nossa interpretação: foram ações de natureza imobiliária, relacionadas a agentes que atuaram como promotores mesmo não o sendo historicamente, e por isso podem ser mais identificadas como ocasionais, em contraposição à natureza da ação dos agentes do período de aceleração, com pano de fundo totalmente imobiliário.

Importa afirmar que estes empreendimentos conheceram sucesso comercial nestes aproximadamente dez anos de existência e, ainda hoje, desfrutam de prestígio pois são ocupados por empresas importantes e declaram que há interesse voltado à negociação de suas áreas remanescentes, bem como, e isso podemos apontar como uma regra, possuem outros tipos de investimentos imobiliário em seu interior: centros comerciais, prestadores de serviços diretos e também galpões modulares ou salas de escritórios que são usadas para aluguel.

Além disso, é também interessante como seu surgimento não ficou condicionado a tão somente um centro urbano de grande importância no âmbito do período das ações pioneiras. Opostamente, estas iniciativas surgem paralelamente em centros urbanos de grande importância no Estado de São Paulo, como os municípios de Campinas e São José dos Campos, mas também outros centros de porte médio como Cotia, Hortolândia ou Mauá, participantes de áreas metropolitanas.

Nos próximos quadros evidenciaremos o contexto de surgimento de dois condomínios de galpões modulares do período pioneiro: trata-se do Centro Industrial Forjas e do NR Empresarial Indaiatuba. A escolha por evidenciar uma síntese histórica da implantação destes dois condomínios empresariais relacionados aos galpões modulares corresponde também à sua representatividade histórica. São condomínios de galpões modulares ativos, com empresas instaladas e que ainda alugam seus galpões internos, muito embora sua inauguração não corresponda ao momento mais inicial na inauguração dos condomínios deste tipo. Os quadros 11 e 12 trazem as informações dos mesmos.

QUADRO 11.

Centro Industrial Forjas – síntese da implantação

Centro Industrial Forjas		
Agente: Retha Imóveis & Serviços		
Município: Diadema		2000
<p>O Centro Industrial Forjas é um dos cinco primeiros condomínios que passaram por <i>retrofit</i> pelas mãos da Retha e tiveram, em um momento imediatamente posterior, grande sucesso comercial. A ideia do condomínio em Diadema nasceu de se explorar novas possibilidades para um grande número de galpões desocupados que se encontravam no município no final dos anos 1990.</p> <p>A Retha, focada na promoção e administração condominial, transformou a antiga Forjaria São Paulo em um espaço para vários ocupantes, instalando escritórios ao lado de cada galpão e cuidando das redes de energia e telefonia. A empresa também implantou e administrou oferecimento de segurança 24h aos novos condomínios.</p>		-

Fonte: Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 12.

NR Empresarial Indaiatuba – síntese da implantação

NR Empresarial Indaiatuba		
Agente: NR Construtora e Incorporadora		
Município: Indaiatuba		2002
<p>O empreendimento nasceu do sucesso associado ao conceito de condomínio residencial, também implantando pela NR. Nesta nova ideia, verificava-se que ainda seria possível agregar o conceito da segurança em um espaço empresarial.</p> <p>A NR realizou primeiro uma pesquisa de mercado que apontou alta demanda para o município de Indaiatuba, no qual alguns importantes empresários queriam instalar também suas empresas subsidiárias. A empresa fez a incorporação do empreendimento e segue como sua administradora.</p>

Fonte: Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

Em relação aos condomínios de galpões modulares o que se verifica é uma ação diretamente articulada a agentes imobiliários propriamente ditos. A Retha Imóveis & Serviços já estava envolvida com a refuncionalização e a administração de algumas antigas áreas industriais, como é o caso do próprio Forjas. A NR Construtora e Incorporadora, por sua vez, já havia realizado anteriormente outros empreendimentos de natureza imobiliária, muito embora de fundo residencial, e seu NR Empresarial foi uma aposta em relação à demanda e também em relação à localização da qual o condomínio desfrutaria.

Contudo, muito embora se mostrem um pouco mais bem delimitadas do que as relacionadas aos condomínios empresariais mistos estas iniciativas tinham ainda um pano de fundo de aposta. Apesar destes exemplos poderem ser considerados iniciativas também pioneiras, alguns outros condomínios de galpões modulares já funcionavam neste no ano de 2000.

Sua análise, por outro lado, funciona melhor por meio da comparação: a Retha transformou-se numa das mais expressivas empresas que refuncionalizam antigas áreas industriais, adaptando-as ao conceito de condomínios empresariais. Isso demonstra, ainda no período de fraca estruturação, as possibilidades de crescimento deste nicho de mercado, as quais ocorreram, de fato, no que diz respeito a empresas como a Retha.

2.7. Crescimento e expansão territorial dos condomínios nas áreas metropolitanas paulistas

Como já destacado em itens anteriores, a expansão dos condomínios empresariais pelas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo (e também para outros pontos do território nacional), está relacionada a dois períodos que estabelecem algumas diferenciações. Avaliaremos a expansão dos empreendimentos nas áreas metropolitanas por meio desta periodização e também em função dos tipos de condomínio.

A distribuição geográfica dos condomínios empresariais nas áreas metropolitanas, para os períodos estudados, será visualizada por meio de mapas temáticos. Os mapas 9 e 10 abordam a espacialização dos condomínios mistos nos dois períodos, respectivamente. O mesmo vale para os mapas 11 e 12, em relação à espacialização dos condomínios de galpões modulares nos dois períodos e, finalmente, para os mapas 13 e 14, que mostram a espacialização dos condomínios horizontais de escritórios para os dois períodos em questão.

Condomínios empresariais mistos* (1997-2004), conforme localização e superfície

O mapa 9, expressão dos condomínios empresariais mistos no período das ações pioneiras²⁰, indica que sua implantação orientou-se em função das regiões metropolitanas do Estado de São Paulo, que tiveram cinco empreendimentos instalados. Na Região Metropolitana de São Paulo foram implantados condomínios empresariais nos municípios de Mauá, Cotia e Cajamar, e na Região Metropolitana de Campinas foram implantados em Campinas (já no limite com o município de Sumaré) e Hortolândia. Saindo desta influência mais direta das regiões metropolitanas, ao considerarmos apenas seu limite administrativo, as demais iniciativas foram em São José dos Campos, com dois condomínios empresariais, e Alumínio, com apenas um.

A localização destes condomínios vem ao encontro das condições existentes na configuração territorial. Por se tratarem de iniciativas pioneiras, espera-se que se implantem próximas à maior concentração de seus possíveis clientes. A área metropolitana formada pelos centros urbanos de São Paulo e Campinas, acrescido de inúmeros municípios adjacentes que participam deste raio de influência, oferece as condições necessárias para esse tipo de empreendimento, quais sejam: forte concentração de indústrias e serviços, proximidade ao mercado consumidor expresso pela também maior densidade populacional no Estado de São Paulo, bem como o arcabouço necessário à circulação. Trata-se de uma área entrecortada por rodovias de grande porte e também servida por três aeroportos internacionais, de transporte de cargas e passageiros.

Ademais, sua localização também evidencia que participam do processo de urbanização mais intenso em relação à área pois, via de regra, os pontos estão alocados dentro ou no limiar das manchas urbanas acima de 100 mil habitantes, na qual o meio técnico se manifesta mais fortemente. É justamente por se tratarem de loteamentos que não podem se inserir em posições mais centrais desta mancha, já que são o tipo de condomínio que possui maior superfície relativa. Observa-se que a maioria tem superfície maior que 100.000 m² e mesmo se aproxima da superfície máxima, com 1.000.000 de m², como condição predominante.

Na condição de promotores pioneiros, é de se esperar que não poderiam consolidar suas ações em outra porção do Estado de São Paulo, sob a pena de não dispor de clientes ou rede técnica suficientemente fluída para satisfazer as exigências das empresas.

²⁰ Entre os condomínios empresariais mistos, podemos considerar como pioneiros o Parque Empresarial e Industrial San José e o CondoVille, inaugurados em 1997.

Condomínios empresariais mistos* até 2011, conforme localização e superfície

O mapa 10 diz respeito à distribuição dos condomínios empresariais mistos até 2011, portanto os que participam do período das ações pioneiras e também do período da aceleração dos negócios imobiliários. Dessa forma podemos, comparativamente, analisar a dispersão do fenômeno e como ele alterou seu padrão locacional no segundo período.

Para o caso dos condomínios empresariais mistos podemos identificar um movimento no território composto por três lógicas: (1) nos limites da Região Metropolitana de São Paulo não se altera a quantidade dos empreendimentos deste tipo, mas (2) se reforçam em outras duas áreas onde já existiam: a Região Metropolitana de Campinas e a área mais próxima ao centro urbano de São José dos Campos, que ganham novos empreendimentos. Complementarmente, (3) novos condomínios passam a ser implantados em centros urbanos de menor porte.

Para comentar os casos, interessante mencionar a inércia verificada na Região Metropolitana de São Paulo, ao que podemos relacionar a dificuldade na obtenção de grandes superfícies para este tipo de implantação, e também o seu preço mais elevado para a atividade de incorporação. Como nos casos pioneiros os agentes imobiliários já possuíam estes terrenos, não houve este tipo de impedimento. Em Campinas, são implantados três novos condomínios empresariais mistos, muito embora com superfícies menores, que começam a ocupar terrenos próximos a eixos de circulação transversais ao eixo principal que liga São Paulo e Campinas, como as rodovias Santos Dumont (SP-75) e Adhemar de Barros (SP-340). Em São José dos Campos o crescimento no número de condomínios foi o maior, com empreendimentos de grande e média superfície, cuja dispersão também ocorreu no sentido da vizinha Jacareí.

Já saindo de uma influência mais forte das áreas metropolitanas, os condomínios empresariais também se manifestaram igualmente correlacionados aos eixos de circulação e aos centros urbanos mais densos, casos de Itu, Rio Claro e São Carlos. Neste último município, destaca-se a grande superfície do empreendimento, que alcança mais de 1.000.000 de m². Podemos evidenciar, portanto, que se expandiram no sentido do interior do Estado de São Paulo, indicando o interesse por esse tipo de negócio mesmo fora das regiões metropolitanas.

Em relação a esses nove novos empreendimentos, confirmando a emergência do período de aceleração, destacamos que a maioria, em sua implantação, não mais se associa a iniciativas pontuais dos pioneiros. Trata-se, agora, de promotores imobiliários que adquiriram terrenos já com vistas ao loteamento e venda para empresas. Essa expansão fora da Região Metropolitana de São Paulo pode se relacionar, também, com a disponibilidade e preço dos terrenos, em média mais baratos, no interior do estado.

Para evidenciar a mudança no perfil do promotor imobiliário dos condomínios empresariais mistos neste segundo período, podemos recorrer a exemplos que indicam a capacidade de articulação destes agentes e também sua articulação junto ao poder público.

Remeteremos aos casos de Sumaré e Monte-Mor, ainda na Região Metropolitana de Campinas, e também São Carlos. No caso de Sumaré, trata-se do Condomínio Industrial Zeta, promovido pela Veccon Empreendimentos Imobiliários, cuja estratégia esteve articulada à captação de recursos com investidores variados, que são mantidos em segredo durante todo o processo, e contatados apenas pela empresa, que atua no papel de articuladora e incorporadora imobiliária. Uma vez verificado o sucesso desta iniciativa, com a finalização do primeiro condomínio empresarial em 2009, a incorporadora já se articula para busca de novos investidores e sinalizou a possibilidade de iniciar cinco novos empreendimentos, na Região Metropolitana de Campinas, planejados para começar em 2011.

Também emblemáticos são os casos em Monte-Mor e São Carlos. No primeiro município, a incorporadora Petre, de São Paulo, escolheu sua área em função de benefícios fiscais concedidos pela prefeitura do município. Segundo entrevistado, até pouco tempo logo após o início das negociações dos espaços do condomínio, todo o investimento gasto em infraestrutura será recuperado, dado o montante e rapidez das negociações que se espera. Em São Carlos, por sua vez, o perfil tecnológico associado a este município fez com que a Incorporadora Dahma, já famosa por seus condomínios residenciais, investisse em seu primeiro condomínio empresarial, denominado Parque Eco-Tecnológico, que almeja produzir um perfil tecnológico associado ao polo tecnológico de São Carlos.

Estes diferentes exemplos, relacionados aos agentes imobiliários deste período, caracterizados pela sua capacidade de articulação, influência junto ao poder público ou mesmo reconhecimento pela trajetória e experiência, evidenciam como mudaram qualitativamente, em relação às iniciativas pioneiras.

Condomínios de galpões modulares* (1996-2004), conforme localização e superfície

O mapa 11 trata da distribuição geográfica dos condomínios de galpões modulares no período das ações pioneiras²¹. Até o ano de 2005, verificamos que apresentam duas fortes concentrações. A primeira delas é na Região Metropolitana de São Paulo, precisamente no trecho formado pela zona leste do município de São Paulo, e pelos municípios de Osasco e Barueri. A outra concentração ocorre no trecho entre Jundiaí e Louveira.

Especialmente no trecho zona leste-Osasco-Barueri, a concentração dos condomínios empresariais é emblemática, representando 48% (13 dos 27 empreendimentos) em uma única porção do território, que pode ser explicado pela concentração de empresas de logística que, historicamente, vêm se afirmando em Barueri, bem como pela presença industrial que já existia, por exemplo, em Osasco. Nesta porção, muitos galpões foram abandonados e, concernente às iniciativas pioneiras no que tange aos condomínios de galpões modulares, alguns deles foram alvos de investimento em restauração e *retrofit*. No caso de Jundiaí, trata-se de uma localidade especialmente privilegiada pela existência dos eixos de circulação que a atravessam, explicando essa concentração inicial.

Em relação às demais áreas, verificamos que similar ao caso dos condomínios empresariais mistos, há uma tendência em “rodear” os centros urbanos mais importantes. Jundiaí, São José dos Campos e Campinas participaram deste processo, muito embora em Campinas estes condomínios estejam mais afastados, privilegiando inclusive Indaiatuba, na Região Metropolitana de Campinas, que possui um distrito industrial bem estruturado e muito próximo ao Aeroporto de Viracopos. Importa destacar que, com os condomínios de galpões modulares no período pioneiro, surgem os primeiros casos dos condomínios empresariais com altíssima fluidez territorial, reforçando ainda mais sua produção com vistas aos operadores logísticos. Isso acontece, no primeiro período, embora ainda com pouca expressão, no entorno dos aeroportos internacionais de Viracopos e Congonhas.

Também no caso dos condomínios de galpões, podemos evidenciar que neste primeiro período já se distanciam mais das regiões metropolitanas, como evidenciam as ocorrências no Vale do Paraíba e também em posições mais extremas dentro da própria Região Metropolitana de Campinas, como no município de Jaguariúna.

Em linhas gerais, comparativamente, os condomínios de galpões modulares ocupam menores superfícies, mas tendem a ser maiores quando implantados fora da Região Metropolitana de São Paulo.

²¹ Entre os condomínios de galpões modulares, podemos considerar como pioneiro o WT Technology Park, cujo primeiro galpão começou a ser usado em 1996.

Condomínios de galpões modulares* em 2011, conforme localização e superfície

O mapa 12 mostra a principal dispersão e expansão dos condomínios empresariais pelo Estado de São Paulo. Os condomínios de galpões modulares são os que crescem em maior número e os que realizam uma expansão territorial mais expressiva em relação aos três tipos. Diferentemente dos condomínios empresariais mistos, cujo número aumentou mais fora da Região Metropolitana de São Paulo, os condomínios de galpões modulares apresentaram maior crescimento circunscrito a esta região.

Duas lógicas compuseram o movimento destes condomínios empresariais no território: (1) forte concentração nas regiões metropolitanas e também no município de Jundiaí, acompanhada por (2) expansão para o interior do estado, alcançando as maiores distâncias em relação às áreas metropolitanas paulistas.

As concentrações dos condomínios de galpões também têm suas especificidades, para cada caso. Na Região Metropolitana de São Paulo verificamos que, embora exista intensificação no trecho zona leste-Osasco-Barueri, esta foi pouco expressiva. Outros pontos passaram a ser contemplados. Podemos citar os trechos entre Embu e Taboão da Serra, a área do ABC e, principalmente, o município de Guarulhos, no nordeste da região metropolitana. Em Guarulhos, acreditamos que essa concentração possa ser explicada pela possibilidade dos agentes explorarem a área ao redor do aeroporto, produzindo muitos empreendimentos de altíssima fluidez territorial. Em Guarulhos foi implantado o condomínio deste tipo, com maior superfície; o condomínio Airport Town, com 400.000 m².

Na concentração de Jundiaí, a explicação se dá, novamente, em função da circulação. Estes condomínios de galpões, todos de alta fluidez territorial, escolhem Jundiaí exatamente pela sua função de nó de circulação importante no Estado de São Paulo, situada exatamente entre São Paulo e Campinas. Importa ressaltar que Jundiaí também dispõe de um aeroporto, muito embora apenas para vôos regionais, dinamizando um número cada vez maior de fluxos. O município de Jundiaí passou de três condomínios empresariais para dez no segundo período. Cabe ressaltar que este município não tem por prática conceder incentivos fiscais²², devido ao forte atrativo que exerce para investimentos industriais graças à sua posição geográfica.

Já na Região Metropolitana de Campinas, ainda outras observações podem ser feitas. Por um lado, o número de condomínios de galpões modulares cresce na porção sul da região, seguindo a mesma lógica de proximidade com o Aeroporto de Viracopos. Contudo, os

²² Conforme foi constatado em entrevista na Prefeitura Municipal de Jundiaí, realizada junto com o grupo de estudos formado por pesquisadores do projeto temático “O mapa da indústria paulista no início do século XXI”, realizada em setembro de 2010.

demais condomínios que foram implantados, seguindo os eixos de circulação, encontram-se mais voltados para o interior do estado do que para o eixo de ligação com São Paulo, identificando em Campinas um movimento que predomina no sentido interior.

Em relação ao interior do estado, as linhas de expansão seguiram o mesmo sentido dos condomínios empresariais mistos, exceto pelo Vale do Paraíba. Em São José dos Campos e Jacareí, por exemplo, há escassez de terrenos disponíveis. Muito embora promotores imobiliários vão até estas prefeituras com alguma frequência, buscando apoio para estas implantações, esbarram no problema da falta de terrenos²³.

As dispersões se deram em Rio Claro, São Carlos e, na condição de condomínio empresarial mais distante das áreas metropolitanas, o Complexo de Logística Park X, em Ribeirão Preto. Foi ainda implantado um condomínio de galpões em Jaú, que fica no trecho entre Araraquara e Bauru, quase na porção central do Estado de São Paulo. Também recebeu novos investimentos o município de Sorocaba, que não tinha nenhum condomínio empresarial deste tipo. Partindo de Campinas, em direção ao interior, os condomínios de galpões modulares se tornam proporcionalmente maiores àqueles inseridos em São Paulo ou Jundiaí.

Essa forte expansão e aumento no número dos condomínios de galpões modulares pode estar articulada ao tipo de promotor imobiliário que entra em cena a partir do período de aceleração, mas também às facilidades de implantação deste tipo de condomínio, no que tange às técnicas construtivas²⁴ empregadas.

A expansão dos condomínios de galpões modulares pelo Estado de São Paulo, e sua combinação de concentração – dispersão reforça ainda mais uma vez a importância da urbanização e da fluidez territorial para a explicação deste fenômeno. É preciso falar isso dos condomínios de galpões em razão de seu aumento e dispersão ter sido muito mais pronunciado. Via de regra, verifica-se que estão circunscritos ao contexto metropolitano e aos principais centros urbanos do interior do estado. A tendência de concentração nos principais eixos de circulação se mantém praticamente inalterado, exceto quando os promotores com maior organização se interessam também pelos aeroportos internacionais. Neste caso, se concentram ao lado dos aeroportos, muitas vezes combinando esta localização com a proximidade aos eixos de circulação, conformando empreendimentos com altíssima fluidez territorial.

²³ Conforme foi constatado em entrevista na Prefeitura Municipal de São José dos Campos, realizada junto com o grupo de estudos formado por pesquisadores do projeto temático “O mapa da indústria paulista no início do século XXI”, realizada em outubro de 2010.

²⁴ Em evento da área técnica, que acompanhamos em setembro de 2010, pudemos compreender a facilidade e rapidez com que se edificam as estruturas de um condomínio de galpões. As infraestruturas já são compradas prontas e o tempo médio da obra é de oito meses.

Condomínios horizontais de escritórios* (1994-2004), conforme localização e superfície

Para finalizar a análise da expansão dos condomínios empresariais nas áreas metropolitanas paulistas, iremos contrapor as observações anteriores ao caso dos condomínios horizontais de escritórios, cuja distribuição parece ser orientada por outra lógica.

O mapa 13 evidencia a localização destes condomínios durante o período das ações pioneiras²⁵. Sua distribuição, neste primeiro período, está circunscrita ao contexto das duas regiões metropolitanas, principalmente a de São Paulo. Na Região Metropolitana de São Paulo, a grande maioria dos empreendimentos deste tipo está inclusive no próprio município sede, e sua localização está articulada muito mais em função das características do centro urbano, do que necessariamente dos eixos de circulação intermunicipais. Além disso, podemos presumir um interesse pelo Aeroporto de Congonhas, justamente na porção sudoeste do município, que se mostra pela localização dos cinco condomínios de escritórios no município de São Paulo, até 2005.

Na Região Metropolitana de Campinas, os condomínios de escritórios também se localizam, todos, no município de Campinas, precisamente na sua porção norte, que é atravessada pela Rodovia Dom Pedro I. Não por acaso, este eixo de circulação liga os principais *shopping centers* do município, hotéis, e também o distrito de Barão Geraldo onde se localiza a Unicamp. Esta rodovia, no trecho que cruza o município de Campinas, tem sido objeto de investimentos imobiliários de natureza residencial e comercial.

Nesse sentido, nos parece que os condomínios de escritório se orientam por lógicas diferentes em relação aos demais tipos. Sua preocupação não é tão pronunciada em relação à circulação e a concentração mais forte se dá nos principais centros urbanos porque o interesse e a preocupação dos agentes imobiliários não é outra senão com os serviços e as atividades gerenciais, capazes de serem contempladas por um condomínio horizontal de escritórios. Por isso, escolhem estes centros urbanos com atividade econômica muito diversificada, e também assumem localizações capazes de satisfazer às demandas dos serviços, que são diferentes das demandas da indústria e das demandas dos operadores logísticos.

Além disso, podemos verificar também com o mapa 14 que os condomínios horizontais de escritórios ocupam, proporcionalmente, menores superfícies em relação aos outros dois tipos de condomínios empresariais.

²⁵ Entre os condomínios horizontais de escritórios, podemos considerar como pioneiro o Master Offices, que foi inaugurado no ano de 1994.

Condomínios horizontais de escritórios* até 2011, conforme localização e superfície

Por meio do mapa 14, que evidencia a distribuição geográfica dos condomínios horizontais de escritório já no período de aceleração do negócio imobiliário, verificamos que, em apenas um caso, um condomínio se diferencia do padrão locacional anteriormente apresentado pelos condomínios deste tipo, sendo implantado no município de Sorocaba.

Portanto, os condomínios de escritórios tiveram sua concentração reforçada, nas mesmas áreas. Na Região Metropolitana de São Paulo, em especial, os novos empreendimentos se instalaram mais expressivamente no município de Barueri, que teve outros dois empreendimentos. Na Região Metropolitana de Campinas um condomínio se instala na porção sul do município.

Os condomínios de escritórios, portanto, possuem um comportamento bem diferente em relação aos demais tipos de condomínios empresariais. Sua preocupação é com os serviços e, justamente por isso, seu padrão locacional se relaciona não só às regiões metropolitanas, mas também aos principais centros urbanos que polarizam estas regiões, se associando, com isso, aos municípios com maior predominância de atividades gerenciais, administrativas, de produção de informações.

Podemos fazer, enfim, uma apreciação em relação aos seis cenários mostrados. O conjunto dos condomínios empresariais, considerando os movimentos de cada tipo no território, parece satisfazer a dinâmica de desconcentração industrial a partir da metrópole de São Paulo, rumo ao interior do estado sem, no entanto, distanciar-se da área em que a urbanização é mais densa. Como já fora apontado por Lencioni (1994), há um movimento de afastamento da indústria em relação ao centro da metrópole que pode ser qualificado como desconcentração concentrada, pois ao mesmo tempo em que se esvazia de conteúdo industrial, no sentido da produção propriamente dita, ocorre centralização das funções de gestão e comando destas atividades industriais.

Nesse sentido, muito embora o centro da metrópole possa ter apresentado uma produção pioneira dos condomínios empresariais mistos, sua manifestação ocorreu paralelamente a outros centros urbanos dinâmicos na área metropolitana e, no período de aceleração dos negócios imobiliários (até 2011), estes empreendimentos se dispersaram justamente nos arredores da Região Metropolitana de São Paulo, sentido interior.

Esta dispersão, entretanto, também se orientou por fatores relacionados à disponibilidade de terreno e principalmente a seu preço, tendencialmente menos elevado no interior em relação ao centro da metrópole. Nesse sentido, podemos apontar como evidencia que, se por um lado, os promotores imobiliários precisam seguir os imperativos da indústria, não podem deixar de satisfazer seu objetivo próprio. As áreas mais distantes do centro na

metrópole, com terrenos de maiores dimensões e com menor preço, permitem contemplar ambas.

Apenas ao estudar essa trajetória que a espacialização dos condomínios empresariais realizou, nos diferentes períodos, revela-se uma questão importante: o preço do solo como fator central na definição das localizações dos empreendimentos, resultando na localização posterior de unidades industriais. O preço do solo pode participar ativamente da equação que define a relação entre a produção imobiliária e a localização da indústria.

Uma ressalva deve ainda ser feita, já que não verificamos a produção de condomínios empresariais na Região Metropolitana da Baixada Santista. Muito embora se possa indicar que, timidamente, houve algum avanço destes empreendimentos nesta região metropolitana, ainda não conseguiram iniciar as construções em função das áreas ambientalmente restritivas existentes na faixa litorânea²⁶. Identificamos duas iniciativas que ainda tramitam nos órgãos responsáveis pela conservação ambiental.

Paralelamente ao processo da desconcentração concentrada, a Região Metropolitana de São Paulo conhece o crescimento dos serviços. No que tange aos condomínios empresariais nesta região metropolitana, pode-se apontar que há uma ligação muito mais forte com os condomínios de galpões modulares, que estão aptos a abrigar, por exemplo, os operadores logísticos. O mesmo se pode dizer dos condomínios de escritórios, que tiveram suas primeiras implantações em São Paulo, sendo reforçadas no período de aceleração dos negócios imobiliários.

Além da tendência própria à desconcentração da indústria, esta dispersão dos condomínios empresariais mistos e de galpões modulares segue a linha dos principais eixos de circulação rodoviários do Estado de São Paulo, como reflexo próprio da ação dos promotores imobiliários preocupados com o oferecimento de fluidez territorial como fator atrativo para as empresas. Em especial, os condomínios empresariais que foram implantados nos municípios de Rio Claro, São Carlos e Ribeirão Preto, seguindo o eixo da Rodovia Anhanguera, apenas para citar os mais relevantes em relação ao seu distanciamento das regiões metropolitanas, são exemplos de como estes empreendimentos imobiliários se associam ao que podem ser chamados eixos de crescimento econômico (SPOSITO, 2011), que vão além dos eixos de circulação, contemplando fatores sociais e econômicos de maior relevância em relação a

²⁶ Conforme foi constatado em entrevista na Prefeitura Municipal de Santos e Cubatão, realizada junto com o grupo de estudos formado por pesquisadores do projeto temático “O mapa da indústria paulista no início do século XXI”, realizada em agosto de 2010.

outros municípios que não estariam nestas linhas de maior fluidez, nas quais o crescimento econômico seria privilegiado.

Além disso, pode ser verificado também como tendência, que a iniciativa dos promotores de condomínios de galpões modulares correspondeu à dispersão do tipo mais numeroso de condomínios empresariais no Estado de São Paulo. Os municípios de Jaú, Ribeirão Preto e Pindamonhangaba estão entre os mais distantes que receberam investimentos desta natureza, distantes mais de 200 km em relação à Região Metropolitana de São Paulo. Para certas classificações, estes municípios sequer entrariam no raio de influência das regiões metropolitanas de São Paulo ou Campinas.

Esta tendência pode indicar o poder de ação destes promotores imobiliários correlatos ao período da aceleração que, além de expandir os condomínios de galpões modulares para o Estado de São Paulo, também possuem investimentos em outros centros urbanos e atuam na escala do território nacional.

A urbanização como contexto traz a tona duas dinâmicas complementares que estão associados à concepção e produção dos condomínios empresariais: a reestruturação produtiva, fornecendo diretrizes para as decisões locacionais no período contemporâneo e a reestruturação imobiliária, que se associa às novas ações dos promotores imobiliários no sentido de renovar sua ação, seus produtos e, com isso, intensificar os seus negócios. É disso que trataremos no próximo item.

2.8. Condomínios empresariais como expressão de uma urbanização corporativa e difusa

Identificados com o processo de produção do espaço urbano voltado para interesses econômicos, os condomínios empresariais também possuem um impacto sobre o conjunto da vida social em que se inserem. Este impacto se relaciona tanto a uma escala local quanto ao contexto de urbanização visto de maneira mais abrangente. Este contexto refere-se a condições que convergem no sentido de uma urbanização ao mesmo tempo difusa e corporativa.

Como ponto de partida para explicar estas consequências, a urbanização deve ser compreendida também como processo. É expressão da tendência à concentração de objetos e ações, a cada momento articulados às características históricas predominantes do período em que se dão. Pode-se dizer que a urbanização possui uma lógica de grande extensão (no sentido

da relação urbanização e capitalismo), mas que deve ser interpretada ponderando as variáveis locais, cuja escala é mais detalhada e o seu desenrolar com tendências específicas.

Ao se levantar uma breve história dos condomínios empresariais, é isso o que se verifica; as primeiras iniciativas remetem a um processo de urbanização para servir às empresas, pensando-se em território como recurso econômico e cada vez mais adaptado às atividades produtivas. Contudo, ao mesmo tempo, características locais influenciam na localização decidida para a implantação dos condomínios e mesmo nas concepções que os envolvem, como por exemplo, incorporando-os de funcionalidades voltadas à promoção da segurança.

Outro aspecto muito importante a ser considerado é a relação entre urbanização e industrialização, segundo a qual um dos processos motiva o outro, estabelecendo entre si uma relação dialética. Apesar das discordâncias que podem ser encontradas ao se utilizar esta relação para descrever o processo de urbanização brasileiro, para o caso dos condomínios empresariais parece uma relação notável, até mesmo porque as influências dos condomínios empresariais sobre o conjunto da vida social não estão isoladas apenas dentro dos seus muros.

Acreditamos que, no território brasileiro, a industrialização teve e tem grande importância, mas que deve ser lida em seu sentido amplo, ou seja, “[...] como processo social complexo, que tanto inclui a formação de um mercado nacional, quanto os esforços do equipamento do território para torná-lo integrado” (SANTOS, 2008 [1993], p.30). A produção propriamente dita não deve ser tomada isoladamente, mas integrada aos processos de circulação e consumo.

No âmbito desta pesquisa de mestrado e de seus objetivos, evidentemente, a produção e a circulação tem uma abordagem mais destacada. Como os condomínios empresariais são expressão da urbanização articulada ao capitalismo contemporâneo, discutimos estes dois aspectos importantes – produção e circulação – para entender a urbanização difusa e corporativa que ocorre junto aos condomínios empresariais.

Em primeiro lugar, pensemos na circulação. Pode parecer uma observação redundante, mas se destacarmos os papéis desempenhados pela circulação e pela troca, previamente à Revolução Industrial, encontramos sua relevância. Como demonstra F. Braudel, a vida urbana européia entre os séculos XV e XVIII não poderia ser pensada sem o mercado e as trocas que animavam as cidades e suas feiras, na medida em que seriam estas últimas, propriamente “[...] uma libertação, uma abertura, o acesso a outro mundo” (1996, p.12). A expansão territorial das cidades, da mesma forma, acompanha-as quando é preciso.

Adstritos às cidades, os mercados e feiras crescem com elas. Multiplicam-se, **explodem em espaços urbanos demasiado pequenos para os conterem**. E, como são a modernidade em marcha, sua aceleração não aceita muitos entraves: impõem impunemente seus estorvos, seus detritos, seus tenazes ajuntamentos. **A solução seria removê-los para as portas das cidades, mais além das muralhas, para os arrabaldes**, o que muitas vezes acontecem com a criação de uma nova feira. (BRAUDEL, 1996, p.17 - **grifo nosso**)

Cresce também, segundo Braudel, a atividade dos mercadores, que se insinuam entre produtores e compradores para, a partir de sua circulação, realizar o esquema Dinheiro-Mercadoria-Dinheiro (D-M-D), conforme proposto por Marx. As feiras eram ligadas entre si e se correspondiam: “Quer se trate das feiras simplesmente mercantis, ou das feiras de crédito, todas são organizadas para facilitar os circuitos” (BRAUDEL, 1996, p.74). Indicativo de que esta organização, que permeia as cidades e a configuração de redes, é também a organização da circulação. É uma brevíssima perspectiva histórica pela qual desejamos demonstrar como não só a atividade estritamente produtiva interage com o processo de urbanização, mas também as atividades de circulação e consumo.

Para o caso da urbanização brasileira, a influência da circulação deve ser considerada, mas sempre vista ao lado das demais variáveis. Ao comparar diferentes momentos desta urbanização, Santos (2008 [1993]) identifica a emergência do período técnico-científico como essencial para a remodelação do território que será usado pela produção hegemônica. A configuração territorial brasileira passa da concentração da produção, circulação e consumo de bens ao redor do centro dinâmico do país para uma ocupação periférica: o território, inicialmente, era pouco fluído, e a decisão geopolítica de estimular a industrialização foi alavancada, na prática, pelas novas infraestruturas de transporte e de comunicações. Assim, junto ao meio técnico-científico, avançam também os vetores da urbanização no território brasileiro, impulsionando uma ocupação mais extensa partindo do centro dinâmico do país e diretamente articulada ao equipamento do território, em termos de sua fluidez.

O planejamento e a intencionalidade deste projeto também explicam a preferência dos promotores em instalar seus condomínios às margens de importantes eixos de circulação. Estes eixos, representados pelas rodovias mais importantes do Estado de São Paulo, irão ligá-los tanto aos extremos da Região Concentrada e ao resto do país, bem como aos principais portos e aeroportos pelos quais flui o comércio internacional.

Como há urbanização associada aos condomínios empresariais, então há também um processo que, territorialmente, tende a ocorrer numa forma alongada que respeita a

disposição destes principais eixos de circulação. É uma urbanização associada à circulação, visando fluxos de longo alcance, em escalas ampliadas. Escolhendo as rodovias para instalarem os condomínios, os promotores imobiliários produzem a base territorial da cidade que, ao mesmo tempo, significa instalação de mais indústrias e o exercício de mais circulação. Por isso, a fluidez territorial caminha junto à produção propriamente dita se visualizamos o processo de urbanização no qual, atualmente, se pode acrescentar o papel desempenhado pelos condomínios empresariais.

É neste mesmo sentido que E. Sposito (2007) discute a importância destes eixos de circulação rodoviários no Estado de São Paulo na condição de eixos de crescimento econômico, dadas as possibilidades, entre outras estruturantes, de receber localizações industriais:

As vias de transporte de trânsito rápido, associadas à infra-estrutura logística de comunicação por internet e fibras óticas, que proporcionam condições mais favoráveis para a localização industrial e a dinâmica interna das cidades. (SPOSITO, 2007)

A associação entre urbanização e industrialização é uma tendência interpretativa cuja relevância devemos também considerar. Por exemplo, Singer aponta que “Quando a fábrica não surge já na cidade, é a cidade que se forma em volta dela. Mas é, em ambos os casos, uma cidade diferente” (1987 [1973], pp.24-25). Apesar de importante, esta não deve ser a única orientação teórica, ainda mais por conta da especificidade histórica e territorial dos países subdesenvolvidos.

Vejamos dois exemplos do caso da industrialização e sua relativa limitação para nosso contexto. Castells, em seu livro *A Questão Urbana*, reconhece a influência central desta associação, que pode ser assim descrita:

As cidades atraem a indústria devido a estes dois fatores essenciais (mão-de-obra e mercado) e, por sua vez, a indústria desenvolve novas possibilidades de empregos e suscita serviços. Mas o processo inverso também é importante: onde há elementos funcionais, em particular matérias-primas e meios de comunicação, a indústria coloniza e provoca a urbanização. **Nos dois casos, o elemento dominante é a indústria, que organiza inteiramente a paisagem urbana.** (2000 [1972], p.45, grifo nosso)

Contudo, também aponta que a correlação entre esses dois fatores não pode ser considerada linear e, especialmente ao analisar a situação dos países subdesenvolvidos, que

sua urbanização não seria uma simples réplica dos países fortemente industrializados. Com efeito,

[...] uma interpretação tão freqüente quanto errônea considera a urbanização como uma consequência mecânica do crescimento econômico e, em particular, da industrialização. Explica-se então o ritmo atual da urbanização nos países “subdesenvolvidos” pela etapa inicial do processo onde eles se encontram [...] **No mesmo estágio de população urbana alcançado hoje em dia pelos países “subdesenvolvidos”, o nível de industrialização dos países “desenvolvidos” era bem mais alto.** (CASTELLS, 2000 [1972], p.79, grifo nosso)

Diretamente preocupado com a urbanização dos países subdesenvolvidos, e por sua vez analisando-a “de dentro”, Santos em seu *O Espaço Dividido*, comenta o seguinte: “A situação dos países subdesenvolvidos não é nada comparável à dos países hoje “avançados” antes de sua industrialização” (2006 [1979], p.19), e também afirma ser um erro comparar as condições que acompanharam a Revolução Industrial com as que se constata no processo de industrialização dos países desenvolvidos.

Dessa forma, pensando nos tipos de produção e características de sua distribuição em função do consumo, “[...] o aparelho econômico deve adaptar-se ao mesmo tempo aos imperativos de uma modernização poderosa e às realidades sociais, novas ou herdadas” (SANTOS, 2006 [1979], p.21).

Duas ressalvas se mostram presentes: ao relacionar urbanização e industrialização, não fazê-lo diretamente, mas considerando as especificidades locais em sua interpretação e, ao mesmo tempo, ponderar a industrialização em seu sentido maior, no qual estariam também a circulação e o consumo.

Frisando este significado da industrialização como proposta, podemos extrair algo importante, também, da construção teórica de Lefèbvre, o qual tem como ponto de partida justamente este processo no papel de “motor” das transformações na sociedade, resultando em sua configuração moderna como sociedade urbana.

A indústria e o processo de industrialização assaltam e saqueiam a realidade urbana preexistente, até destruí-la pela prática e pela ideologia, até extirpá-la da realidade e da consciência. Conduzida segundo uma estratégia de classe, a industrialização se comporta como um poder *negativo* da realidade urbana: o social urbano é negado pelo econômico social. (LEFÈBVRE, 1991 [1968], p.21)

Esse trecho mostra-nos como a indústria e os interesses da burguesia podem ser interpretados na função de antítese fundadora da realidade urbana posterior, que se inscreve sobre a cidade antiga, a qual o autor toma como referência filosófica. Esta, de caráter eminentemente político, pode ser vista como “obra”, cuja característica “[...] contrasta irreversivelmente na direção do dinheiro, na direção do comércio, na direção das trocas, na direção dos *produtos*” (LEFÈBVRE, 1991 [1968], p.4). Dito de outra forma, se assim considerarmos, há contradição histórica e, evidentemente, espacial, entre a cidade como valor de uso (obra) e a cidade como valor de troca (mercadoria).

É neste sentido que se dá o fenômeno dos condomínios empresariais. Por parte da ação dos promotores imobiliários, na condição de agentes econômicos que colocam os pedaços da cidade à venda, participam do processo de urbanização e, orientados pelo comércio e pela troca, impõem uma cidade contraditória. Em primeiro lugar porque a cidade que produzem opõe-se à obra, ao convívio, ao cotidiano. Depois porque resultam em espaços corporativos, produzidos para agentes econômicos hegemônicos, facilitando-lhes o acesso e a instalação.

Assim convergem duas possibilidades de olharmos para a urbanização no período contemporâneo, a partir de suas características que remetem, ao mesmo tempo, a um processo corporativo e fragmentado.

Motivada pela produção de espaços industriais com extrema fluidez territorial, uma configuração territorial de base é usada como recurso econômico e como um elemento do espaço para o qual a distância é extremamente importante. O poder público, legitimando a ação dos promotores imobiliários, é facilitador²⁷ e até mesmo estimula por meio de isenções e incentivos a implantação de condomínios empresariais em suas áreas urbanas.

O problema que aí está diz respeito à primazia do investimento para o uso do território a favor das empresas, ao passo que os reclamos sociais ficam de lado. Isso constitui, propriamente, uma urbanização corporativa: é aquela que ocorre, propositalmente, em favor dos mais poderosos. No dizer de Santos, a metrópole paulistana é apontada como corporativa, pois se encontra “[...] muito mais preocupada com a eliminação das já mencionadas deseconomias urbanas do que com a produção de serviços e com o bem-estar coletivo” (1990, p.94).

²⁷ Entre outros exemplos, no município de Atibaia benefícios fiscais são concedidos para empresas que optem pelos condomínios de galpões modulares no município. Em Campinas, estuda-se diminuir a burocracia e tempo de implantação para empreendimentos desta natureza. No município de Monte-Mor, para vencer a disputa com os demais, a prefeitura municipal concedeu o suficiente para o promotor imobiliário ter declarado “não ter tido nenhum gasto” com a implantação do condomínio empresarial misto.

Esta urbanização tende a se manifestar também de maneira descontínua em relação ao tecido urbano, ao que se acompanha fragmentação territorial em relação à morfologia urbana. Pela importância da fluidez territorial, o que faz a distância entre os empreendimentos e as rodovias somar-se em importância, a localização dos empreendimentos tende a ocorrer em áreas urbanas mais afastadas, periféricas, acarretando descontinuidade²⁸ em relação ao centro urbano ao passo que consegue se associar à disposição linear do eixo.

Além disso, na condição que os qualifica como territórios fechados ao exterior, são os aparatos de isolamento e segurança uma das principais preocupações dos promotores imobiliários. O oferecimento desta “segurança” em relação ao exterior talvez seja o melhor exemplo de uma das características que emergem com o contexto de urbanização atual, na qual se verifica uma tendência de produção de enclaves fechados urbanos, como os quais define T. Caldeira (2000).

Podem ser de vários tipos (condomínios fechados residenciais, *shopping centers*, edifícios corporativos), marcados pela instalação de sofisticados sistemas de segurança que os separam do exterior aos quais seria possível acrescentar os condomínios empresariais.

São fisicamente demarcados e isolados por muros, grades, espaços vazios e detalhes arquitetônicos [...] São controlados por guardas armados e sistemas de segurança, que impõem as regras de inclusão e exclusão. São flexíveis: devido ao seu tamanho, às novas tecnologias de comunicação, organização do trabalho e aos sistemas de segurança, eles são espaços autônomos, independentes de seu entorno, que podem ser situados praticamente em qualquer lugar. (CALDEIRA, 2000, p.258-259)

Corroborando esta descontinuidade e fragmentação territorial, nos condomínios empresariais são também instaladas diversas funcionalidades que permitem que os funcionários realizem atividades cotidianas, como alimentação e lazer. Respeitando essa lógica, alguns condomínios empresariais constroem áreas residenciais anexas (como o caso do Pólo Empresarial Jauense), permitem instalação de hotéis (Techno Park Campinas) ou pequenos *shopping centers* em seu interior (Centro Empresarial Eldorado).

Importa destacar estas características do processo de urbanização deflagradas pelos condomínios empresariais porque afetam negativamente o conjunto da vida social, como também apontado na visão de C. de Mattos: “[...] nuevas formas de exclusión,

²⁸ Um dos efeitos demonstrativos desta descontinuidade é que o condomínio empresarial Tech Town, em Hortolândia, disponibiliza uma frota de 25 ônibus, que circulam na Região Metropolitana de Campinas, para transportar parte das 6 mil pessoas que circulam diariamente no condomínio.

segregación, fragmentación y tugurización, que han afectado negativamente la vida social de la mayor ía de las grandes aglomeraciones urbanas” (2006, p. 51).

No caso do Brasil, parece ser característico um apelo da mídia cada vez maior no tocante à existência de insegurança urbana. Real ou produto de uma psicoesfera, o medo tem legitimado e orientado a produção cada vez maior destes espaços fechados. Conforme observação de Sposito (2011), a insegurança urbana tem paulatinamente assumido uma posição central em relação a este fenômeno.

Esse contexto enseja, em sociedades com grandes disparidades como a brasileira, a **valorização exacerbada dos novos produtos imobiliários que se apresentam no mercado, portadores de sistemas de controle e vigilância** e representativos da ideia de que é possível alguma segurança em um mundo de imponderabilidades. **A implantação desses empreendimentos é um dos vetores da redefinição completa do par centro-periferia**, pois os sistemas de controlam a acessibilidade e a circulação, seja no concernente aos espaços privados, seja no que diz respeito aos espaços públicos, recompõem o tecido espacial para atender e sustentar a recomposição do tecido social. (SPOSITO, 2011, p.140 – **grifo nosso**)

É importante distinguir quais aspectos do capitalismo contemporâneo engendraram os empreendimentos, pois são formas do período recente. É assim que fluidez territorial e não apenas acessibilidade²⁹, reestruturações produtivas e imobiliárias, internacionalização de capitais e as mudanças no papel do Estado brasileiro a partir da década de 1990 são variáveis, abordadas no início deste capítulo, que identificam essa distinção e permitem interpretação.

Os condomínios empresariais são exemplos significativos das tendências de urbanização atinentes ao período contemporâneo. Constituem-se na expressão de espaços fechados que, do ponto de vista do tecido e da morfologia urbana, privilegiam a fragmentação, a desigualdade e a diferença em detrimento do convívio e do cotidiano.

²⁹ Podemos considerar a fluidez territorial compreensão mais ampla do que a acessibilidade, pois envolve tanto o acesso às vias ou eixos de circulação, quando propriamente a velocidade e eficácia de circulação destas vias ou eixos.

CAPÍTULO 3

CONDOMÍNIOS EMPRESARIAIS E LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL

Neste terceiro e último capítulo, as evidências e análises estão voltadas para as decisões de localização das empresas que se instalaram em condomínios empresariais. Já evidenciamos que os próprios empreendimentos passam por escolhas locacionais, feitas por parte dos promotores imobiliários, e que estes devem ponderar fatores que virão a ser atrativos para as empresas. Estes fatores fazem parte da configuração territorial preexistente aos empreendimentos, como uma rodovia ou uma área de vegetação natural, ou mesmo podem ser produzidos pelos promotores, caso das funcionalidades que são incorporadas aos empreendimentos, como acesso à internet ou uma praça. Muitos deles exercem influência sobre a decisão locacional das indústrias, como verificaremos por meio de entrevistas realizadas com algumas empresas.

Retomados alguns fatores de localização já clássicos, somados a variáveis atinentes ao momento atual do capitalismo que também seriam capazes de influenciar a localização industrial, podem ser relacionados à explicação das condições sob as quais algumas frações do território, no período atual, desempenhariam um papel na atração de empresas, em especial indústrias.

Portanto, já caracterizados os condomínios empresariais e compreendido o processo que os origina, nosso objetivo ao discutir a localização industrial intenciona a compreensão do território do ponto de vista da estrutura.

Estrutura implica a **inter-relação de todas as partes de um todo**; o modo de organização ou construção [...] divorciada da estrutura, a forma conduzirá a uma falsa análise: com efeito, formas semelhantes resultaram de situações passadas e presentes extremamente diversas. (SANTOS, 1985, pp.50-51 – **grifo nosso**)

Entender tal inter-relação, evidentemente, requer um esforço interpretativo muito maior do que o exercício desta dissertação, pois encontra um pano de fundo comum no próprio sistema capitalista de produção, que organiza e orienta as ações dos agentes hegemônicos da economia, tanto dos empresários industriais como dos promotores

imobiliários. Estes dois agentes econômicos, por meio dos condomínios empresariais que mais intensamente permite conjugar suas ações, as têm articuladas a um mesmo sistema cuja lógica as preside.

Ainda sobre a estrutura, Dolfuss discorre da seguinte maneira: “[...] ela é necessária para a compreensão da articulação do espaço, assim como para que se possa depreender o sentido das transformações por ele sofridas” (1973, p.35).

Partir da estrutura é, portanto, interpretar essa articulação de ações e, se o ponto de partida é o território ou participando dele, mais especificamente, as condições que irão definir uma determinada localização para a atividade produtiva, estamos discutindo com teorias de localização industrial. Assim, daremos significado às relações entre forma e função, já apresentadas na classificação, e também à explicação do processo que dá origem a estes empreendimentos.

De um ponto de vista metodológico, devemos explicar a razão da escolha pelas empresas de natureza industrial propriamente dita. Muito embora os estabelecimentos de serviços e comércio também tenham fatores de decisão locacional associado às suas localizações, a dimensão da indústria foi escolhida devido à própria influência que exerce sobre o território como um todo. As relações entre a industrialização e a urbanização já foram bastante discutidas em Castells (2000 [1972]) ou Lefèbvre (1991 [1968]), bem como as próprias teorias da localização industrial vêm sendo debatidas há mais de um século, suficiente para existência de uma “escola locacional”, como exposto em Corrêa (2004).

Acreditamos que pela expressividade que o fenômeno alcança nos últimos anos, a problemática dos condomínios empresariais possa se associar às discussões sobre a urbanização, ou sobre a fluidez territorial, como já exposto em capítulos anteriores. Contudo, no que diz respeito a este conjunto de teorias acerca da localização industrial, acreditamos que este fenômeno possa apontar novas questões que ajudariam a entender o território.

Apesar da “escola locacional” ter sido criticada por Corrêa (2004), a importância de considerar esta teoria está em pensar o território de acordo com as transformações concernentes ao período atual, atualizando também nosso conhecimento sobre seus processos, objetos e ações, bem como o próprio meio técnico-científico-informacional, pois os condomínios empresariais aparecem, desde seu início, fortemente associados a decisões de localização.

Os condomínios empresariais são objetos técnicos intencionalmente instalados em pontos estratégicos no território nacional, e sua produção se dá visando justamente a eficácia das ações para empresas que almejam uma inserção nos mercados nacional e mundial.

Lembramos, junto com Santos, que “[...] a eficácia das ações está estreitamente relacionada com a sua localização” (2002, p.79), daí a importância dos promotores imobiliários disporem da melhor possível, haja visto o imperativo da fluidez.

Nos pautamos na análise da configuração territorial e também em entrevistas realizadas com representantes de indústrias já instaladas nos empreendimentos, que tenham participado ou acompanhado o processo de decisão locacional da unidade, em geral entrevistados com cargos de dirigentes. Foram selecionados seis condomínios empresariais mistos para uma análise pormenorizada. Esse número corresponde a 35% dos condomínios deste tipo, e chega a representar 75% se considerarmos apenas os empreendimentos deste tipo no período das iniciativas pioneiras.

Foram considerados os mesmos condomínios mistos detalhados no capítulo anterior³⁰ em seu contexto de implantação. Também neste capítulo, seguimos com as mesmas escolhas em razão de seu pioneirismo, visando facilitar ainda mais a compreensão das iniciativas fundantes dos condomínios deste tipo, mas também agora o seu resultado, pois ao avaliar as empresas que hoje estão instaladas podemos ter uma ideia do que estes promotores imobiliários conseguiram.

Na sequência, apresentaremos a distribuição dos segmentos produtivos presentes nos condomínios empresariais que serão estudados, para então retomar algumas teorias principais relacionadas à localização da atividade industrial, posteriormente interpretadas em contraposição ao que foi observado em pesquisa de campo, entrevistas e também interpretação de imagens de satélite da área dos empreendimentos.

No final, abordaremos brevemente a eficácia das localizações nos condomínios empresariais por meio do mapeamento dos fluxos comerciais e dos fluxos informacionais que são realizados pelas empresas instaladas nos condomínios empresariais, se apropriando da configuração territorial e das funcionalidades disponibilizadas pelos promotores imobiliários.

³⁰ Ver quadros 5 a 10, no capítulo 2.

3.1. Caracterização das empresas pesquisadas

Nossa preocupação neste item foi a de investigar, nos empreendimentos selecionados, as empresas que neles se instalaram. No quadro 13 evidenciamos os empreendimentos escolhidos para análise e a área em que estão inseridos.

Os condomínios empresariais mistos escolhidos fazem parte do período das iniciativas pioneiras, no intervalo de 1994 até 2004, e a distribuição geográfica destes primeiros empreendimentos contempla as áreas de influência dos três centros urbanos mais dinâmicos: São Paulo, Campinas e São José dos Campos.

Vale uma explicação de que os demais tipos de condomínios empresariais não foram contemplados neste conjunto em função de sua implantação ser, via de regra, mais recente, ou porque sua capacidade – já que se tratam de galpões ou salas de escritórios – de abrigar unidades industriais é bastante reduzida se comparada aos condomínios empresariais mistos.

QUADRO 13.
Condomínios empresariais mistos estudados, por área

Condomínios empresariais mistos	Área
Parque Empresarial e Industrial San José, Parque Empresarial Anhanguera, Condomínio Industrial Barão de Mauá	Região Metropolitana de São Paulo
Tech Town, Techno Park Campinas	Região Metropolitana de Campinas
Centro Empresarial e Industrial Eldorado	São José dos Campos

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta, 2011.

Para entender melhor a ocupação destes condomínios, principalmente em relação às unidades industriais, verificando sua relevância frente aos serviços e ao comércio, bem como analisar seus segmentos predominantes³¹, evidenciamos uma breve caracterização destas ocupações por meio dos quadros seguintes, detalhando quais segmentos são os predominantes em cada caso. Iniciando pelos quadros 14, 15 e 16 caracterizamos os condomínios investigados na Região Metropolitana de São Paulo.

³¹ Para distinção dos segmentos industriais, utilizamos a Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE 2.0), divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

QUADRO 14.

Parque Empresarial e Industrial San José – número de indústrias, por segmento, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do *site* da empresa, 2010.

QUADRO 15.

Parque Empresarial Anhanguera – número de indústrias, por segmento, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do *site* da empresa, 2010.

QUADRO 16.

Condomínio Industrial Barão de Mauá – número de indústrias, por segmento, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

Os três empreendimentos instalados na Região Metropolitana de São Paulo possuem uma predominância da indústria de borracha e plástico, com treze unidades nos três condomínios empresariais, seguida pela indústria de produtos químicos, que possuem oito representantes nos empreendimentos.

Especificamente sobre o segmento de borracha e plástico, há de se destacar sua participação relevante no circuito produtivo automobilístico, que é tradicional na região do ABC paulista, o que pode ser explicativo de sua representatividade nos condomínios da Região Metropolitana de São Paulo.

Destaque que precisa ser dado para estes empreendimentos diz respeito à predominância industrial que apresentam. A indústria é o tipo de atividade predominante nos condomínios empresariais mistos da Região Metropolitana de São Paulo, e totaliza 76% do total das unidades empresariais instaladas. Em relação às demais áreas, são estes os condomínios com maior predomínio da indústria.

Os quadros 17 e 18, dando sequência da caracterização dos condomínios, mostram a distribuição dos segmentos industriais nos empreendimentos da Região Metropolitana de Campinas.

QUADRO 17.

Techno Park Campinas – número de indústrias, por segmento, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

QUADRO 18.

Tech Town – número de indústrias, por segmento, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

Em relação ao Techno Park Campinas e Tech Town, verifica-se o predomínio dos segmentos de veículos e peças, informática, e também máquinas e equipamentos, cada um com três empresas. No caso do Techno Park Campinas, veículos e peças representa também um segmento industrial importante na Região Metropolitana de Campinas, se considerarmos como indicativo o número de empregos³² deste segmento. O mesmo se pode apontar, com a devida proporção, para o segmento de informática, eletrônicos e ópticos, que possui expressividade na Região Metropolitana de Campinas, principalmente se considerada a aglomeração de empresas de base tecnológica existente.

Há de se destacar, além disso, que os condomínios desta região metropolitana possuem uma predominância dos serviços, bem como, em números absolutos, não possuem tantas unidades industriais como os empreendimentos da Região Metropolitana de São Paulo. Nestes dois condomínios, as unidades industriais totalizam 34% do total de unidades instaladas.

O quadro 19, por sua vez, evidencia as empresas do Centro Empresarial e Industrial Eldorado, no município de São José dos Campos.

QUADRO 19.

Centro Empresarial e Industrial Eldorado – número de indústrias, por segmento, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

³² Segundo a Relação Anual de Informações Sociais 2010, divulgada pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

Pode-se destacar, em relação ao condomínio de São José dos Campos, uma distribuição praticamente homogênea entre os segmentos da produção química, produção de borracha e plástico e de produtos de metal, com dois estabelecimentos cada. Estes segmentos, principalmente borracha e plástico e produtos de metal, para seguir a lógica conferida para as demais áreas, também se apresentam importantes no circuito produtivo da produção aeroespacial, segmento da produção industrial presente na região de São José dos Campos que possui uma importância e destaque internacionais. Assim como nos empreendimentos da Região Metropolitana de Campinas, no empreendimento de São José dos Campos a indústria também representa 34% do total das empresas.

Por fim, para visualização de um quadro geral, apresentamos o total dos segmentos industriais no conjunto dos condomínios estudados (Quadro 20).

QUADRO 20.

Caracterização das indústrias, por segmento – total dos condomínios estudados, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em pesquisa direta a partir de entrevistas e informações do site da empresa, 2010.

Neste último quadro o que se confere é a predominância do segmento de borracha e plástico, e equilibrados no patamar anterior, os segmentos de produtos de metal, químico e

de máquinas e equipamentos. Em relação aos segmentos menos representativos, no patamar inferior, são bastante diversificados entre vários tipos de produção.

Em linhas gerais, o que podemos evidenciar é a distribuição das indústrias por vários segmentos, o que indica não existir um padrão de especialização nos condomínios empresariais, fortalecendo a natureza e a intencionalidade imobiliária que os envolve. Por outro lado, verifica-se que, em relação às áreas onde se instalam, os condomínios empresariais tenderam a absorver segmentos relativos à especialização produtiva da mesma área ou, ao menos, segmentos que se encaixam no circuito produtivo relacionado a estas especializações.

Também não é possível apontar a existência de um padrão locacional de empresas de base tecnológica ou de segmentos mais sofisticados nos condomínios empresariais. Algumas empresas deste tipo efetivamente se localizaram neles, mas diferentemente do que alguns promotores tentam transmitir em relação aos seus empreendimentos, não se pode dizer que os condomínios são apenas para empresas tecnológicas ou “*high-tech*”. Opostamente, o que existe no interior dos condomínios empresariais é uma diversidade de segmentos produtivos.

3.2. Teorias sobre a localização industrial: uma revisão

Com mais de um século de existência, o debate sobre a localização das atividades humanas, em especial as econômicas, tem se mostrado uma preocupação constante, tanto no que diz respeito à explicação, quanto em relação à previsão e ao planejamento destas escolhas locais.

Tentaremos, a partir daqui, apresentar ideias centrais destas teorias, em especial as que se ocuparam da localização de unidades industriais, na perspectiva de indicar por que os condomínios empresariais são capazes de atrair estas unidades e, além disso, assinalar que tais ponderações e conhecimento são apropriados pelos promotores imobiliários para conseguir um efeito indutor.

A perspectiva da apropriação deste conhecimento pelos promotores imobiliários vem ao encontro do enunciado por Corrêa, quando este autor busca na história o significado dos estudos locais: “[...] a localização passou a ter enorme significado quando passou a representar um dos elementos que influenciava os custos e os lucros e, portanto, a capacidade de sucesso em um capitalismo concorrencial (1986, p.62)”. Daí o termo, tão empregado por esta corrente de estudos, a “localização ótima”, cuja adaptação a terminologias

contemporâneas fez com que os promotores imobiliários assumissem a “localização estratégica” como uma das expressões mais utilizadas para divulgar seus empreendimentos.

O debate das teorias da localização industrial com o exemplo dos condomínios empresariais seguirá conforme o que foi proposto até o momento, ou seja, explorando as variáveis explicativas para a localização do / no condomínio empresarial.

Em primeiro lugar, este conjunto de teorias teve dois momentos que devem ser identificados. O primeiro concerne às preocupações microeconômicas, com inspiração neoclássica, que assume o ponto de vista da firma individual, e o segundo concerne às abordagens com viés keynesiano, dadas em uma escala regional.

Mesmo se ainda não entrarmos nos fatores locacionais propriamente ditos é possível aventar que o exemplo dos condomínios empresariais possa ser explicado por frações destas duas correntes de pensamento principais. No que tange a um simples “espaço de localizações”, pautado por distâncias e seus custos, como é o caso da compreensão dos neoclássicos, está claro que a inserção dos condomínios empresariais no território segue a lógica da aproximação com as linhas de maior e mais intenso fluxo, o que amplia sua possibilidade de vencer grandes distâncias em menores tempos. No que diz respeito à perspectiva regional, é possível observar como as indústrias que foram atraídas para os condomínios empresariais respeitam, ou ao menos se encaixam, nas características produtivas dos municípios em que inserem, o que corresponde também a um fator de indução.

A caracterização das unidades industriais nos condomínios indica que encontram-se segmentos cuja movimentação de cargas é alta e com uma exigência logística para caminhões de grande porte, mostrando a importância da disponibilidade de fluidez territorial. Além disso, encontram-se segmentos cujo perfil se aproxima a certa especialização produtiva nas áreas em que se inserem, como os que estão associados à produção automobilística ou aeroespacial, ou ainda os segmentos de informática e produtos químicos que apresentam destaque na Região Metropolitana de Campinas. Tentaremos evidenciar estas duas perspectivas, a preocupação microeconômica e a regional, comentando as principais teorias.

Na condição de um dos principais representantes da economia espacial de base neoclássica, o alemão Alfred Weber propõe sua teoria em 1909, cuja inspiração foi focada no entendimento dos fatores de localização que seriam comuns a todos os tipos de indústria. Nesta teoria, que propõe uma modelização orientada para as atividades industriais, a localização considerada ótima se daria em função dos menores custos de transporte; o “método do triângulo”, como ficou conhecido, funciona a partir das distâncias relativas entre as fontes de energia, matéria-prima e mercado consumidor.

A relação das distâncias entre estes pontos do espaço deveria ser considerada de acordo com o tipo de indústria e os deslocamentos predominantes que este tipo requer, contabilizando os custos deste processo em função do peso do material transportado pela distância percorrida. Na interpretação de Méndez:

[...] a melhor localização para uma empresa será, segundo Weber, aquela que reduza ao mínimo o custo de transportar as matérias-primas desde seus lugares de extração até a fábrica, assim como os produtos acabados desta até o mercado, medido em toneladas por quilômetro. (1997, p.266)

Nesta teoria pioneira acerca da localização das indústrias, “O transporte é o fator primordial, já que, encontrando-se o ponto de custo mínimo, os outros fatores são encarados como desvios” (MANZAGOL, 1985, p.26). Neste mesmo sentido, intencionando destacar a importância dos sistemas de transportes para as atividades industriais, Fischer comenta que:

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

Além disso, outro ponto primordial na teoria de Weber é a proximidade com a mão de obra, que não se constitui em um dos vértices de seu triângulo locacional, mas seria capaz de exercer atração em relação à indústria. Manzagol (1985) chega a argumentar que a mão de obra poderia ser considerada uma “força de aglomeração” que afastaria a unidade industrial dos vértices do triângulo, ocasionando distanciamento das fontes de matéria prima ou do mercado consumidor, dada a relevância desta variável. Em relação à mão de obra é preciso ser dada atenção especial, pois observamos que se apresentam com grande proximidade aos condomínios empresariais e esta proximidade é usada nos discursos dos promotores como fator atrativo.

Por sua vez, a matéria-prima, que originalmente estava contemplada com grande ênfase na teoria de Weber, pode ser relativizada no período atual, tendo em vista as possibilidades de circulação que se ampliam atualmente. Principalmente no Estado de São Paulo podemos relativizar este fator, devido às condições de circulação existentes. Portanto, para alguns casos, esta variável poderia deixar de ter um posição central que apresentava outrora, muito embora é preciso deixar claro que ainda se verifica, em casos nos quais a indústria é de natureza extrativa.

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

A teoria da localização industrial conforme foi apresentada, vincula-se a uma perspectiva estritamente microeconômica, reduzindo a interpretação da decisão locacional à racionalidade dos promotores imobiliários, em um primeiro momento, e das firmas posteriormente.

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

Enquanto a problemática weberiana se limita a ser uma técnica da decisão para a firma individual (método do ‘triângulo de Weber’), não há problema. Mas as coisas se complicam quando ela se eleva à pretensão de fornecer para o espaço o equivalente dos teoremas de equilíbrio global. (1977, p.121)

Não se pode considerar a existência de um equilíbrio global porque não é contemplada a constituição social do espaço nestes teoremas. Em seu momento inicial de decisão locacional, apenas a consideração dos custos de transporte já indica efeitos de aglomeração entre as firmas, influenciando sua localização de maneira que não se pode alterá-la sem custos “[...] a menos que todas as empresas combinem para mudar ao mesmo tempo” (LPIETZ, 1977, p.122).

Percebe-se que não existe grande liberdade locacional ou mesmo equilíbrio entre as localizações conforme a constituição do espaço. Como exemplo, podemos mencionar as “forças de aglomeração” e “forças de dispersão” (MANZAGOL, 1980). Uma força de aglomeração poderia ser uma área com o fator mão-de-obra barata, ao redor da qual se se formam economias de aglomeração capazes de ocasionar proximidade com outras firmas também atraídas pelo fator. Contudo, formada uma grande concentração de firmas, os deslocamentos aumentam e as transferências podem se tornar onerosas. Por isso, a “localização ótima” já não mais existiria como no triângulo, evidenciando que o espaço não pode ser considerado homogêneo e que um método como o do triângulo locacional não pode

ser traduzido em termos do equilíbrio global, pois desconsidera a totalidade do espaço e seus processos.

Ao mesmo tempo, portanto, em que empresas similares se aproximam por conta da formação de uma economia de aglomeração ou aproveitando-se da mesma configuração territorial, não se pode conformar o equilíbrio previsto pela teoria marginalista, em sua expressão territorial. Não há, portanto, equilíbrio marginalista expresso pelas decisões locacionais das empresas: “[...] a teoria marginalista, fundamento ideológico da doutrina liberal, desemboca na necessidade do dirigismo a partir do momento em que considera a dimensão espacial da atividade econômica” (LIPIETZ, 1977, p.123).

Neste momento, portanto, comparece uma perspectiva regional à análise proposta. Como os condomínios precisam garantir a negociação dos seus lotes ou infraestruturas, optam pela escolha de uma área com tradição industrial para garantir a existência de possíveis clientes, e na qual há presença e formação de mão de obra voltada para as demandas das empresas.

Dessa forma, uma “perspectiva regional”, que possivelmente foi assumida pelos promotores imobiliários resultou nas concentrações iniciais de condomínios empresariais nos centros mais dinâmicos das regiões metropolitanas e, como analisado, foi paulatinamente dispersando-se, a partir da abertura de novos empreendimentos, para os extremos destas regiões metropolitanas enquanto no seu interior consolida-se esta natureza de empreendimento.

No Brasil, um estudioso do segundo momento das teorias locacionais foi M. C. de Andrade (1970 [1967]). Segundo Andrade, a ideia do principal teórico desta corrente – François Perroux – foi a de que o crescimento econômico não se realiza homogeneamente, por todo o território de um país ou cobrindo todas as partes de uma região. Opostamente, se daria em certos pontos privilegiados e com dinâmicas diferentes e variáveis sobre o conjunto da economia. Seguindo uma proposta de base keynesiana, caberia justamente ao Estado desencadear, no território, a infraestrutura necessária à industrialização.

Os eixos de circulação e os centros urbanos são elementos centrais nos debates desta corrente, já que o crescimento econômico, portanto, se daria inicialmente de forma concentrada e paulatinamente se espalharia pela “região de influência”, “irrigando” esta região. Esta dinâmica seria impulsionada pela concentração de indústrias complementares em relação a uma indústria motriz, normalmente uma unidade de base para outras unidades, como uma usina hidrelétrica. Conforme aponta Andrade, estas indústrias-chave são aquelas que produzem matéria-prima, energia ou transportes (1970 [1967]).

Ainda segundo esta escola, J. Boudeville (1973) dá grande atenção para o sistema urbano, em sua ligação em forma de rede e também a partir de suas funcionalidades. Suas observações se dão como pretensão ao subsídio do planejamento para os pólos de crescimento, que corresponderiam a diferentes escalas de abrangência e sua relação com os centros urbanos: “Os desenvolvimentos tocantes aos instrumentos de ação regionais revelaram uma distinção essencial entre cidades capitais ou metrópoles e cidades e pólos satélites de ordem diferente” (BOUDEVILLE, 1973, p.76). Essencialmente, nesta abordagem, a organização urbana desempenharia um problema-chave, ressaltado com os dizeres:

A teoria econômica contemporânea dos eixos e dos pólos de desenvolvimento tem a grande vantagem de salientar a importância dos instrumentos urbanos e municipais de qualquer política de organização do território. (BOUDEVILLE, 1973, p.75)

Todavia, sobre a relação crescimento/desenvolvimento a partir das relações pólo/região, deve-se salientar que:

Pode ainda ocorrer o fato de um pólo surgido em uma determinada região – muito frequentemente subdesenvolvida – se desenvolver à custa da região sem lhe devolver em recursos as riquezas que dela tira. (ANDRADE, 1970 [1967], p.62)

Assim, a ocorrência final do desenvolvimento como objetivo, na concepção desta escola, poderia ser espontânea ou planejada pelo Estado, o que demonstra a inspiração nas políticas públicas de desenvolvimento, concebidas principalmente na década de 1960. Essas políticas serviram, em muitos casos, como motivadoras da localização das atividades industriais a partir da ação do poder público, que empreendeu grandes sistemas de engenharia no território, como usinas hidrelétricas, ou fomentando distritos industriais ou tecnopólos.

Apenas para estabelecer um paralelo com estas ideias, enquanto existem centros mais dinâmicos nas áreas em que foram implantados os condomínios empresariais pioneiros selecionados para o estudo, ao mesmo tempo estes centros dinâmicos são servidos por eixos de circulação rodoviária que juntos conformam a malha mais densa nesta porção do territorial nacional.

Nas décadas de 1950 e 1960 a política de estabelecimento de distritos industriais foi uma estratégia do poder público que desencadeou uma concentração produtiva, econômica, populacional, etc. nessa porção território. Em contraposição a isto, e em face do arrefecimento de um Estado planejador e interventor, os promotores imobiliários tendem a

produzir seus próprios condomínios empresariais como substituição dos distritos industriais. Para isso, aproveitam-se, para vender/oferecer sua proposta às empresas, da infraestrutura de circulação que já estava presente, bem como se apropriam das políticas de isenção de impostos das prefeituras municipais, ofertando-as às empresas como se fossem obtidas por meio deles próprios. Em outras palavras, aproveitam o território como recurso para sua atuação e valorização da ideia que produzem sobre seus empreendimentos.

Esta é uma atualização possível no que diz respeito aos fatores locais. O que se verifica com o exemplo dos condomínios empresariais é a atuação dos promotores imobiliários tentando conquistar a decisão locacional do segmento industrial, contexto que antes era objeto de interesse do Estado planejador.

Em resumo, o que se pode apontar é que os condomínios empresariais expressam atualizações na tradicional compreensão dos fatores locais relacionados às indústrias. Tanto no que tange à escola locacional voltada aos interesses individuais da firma, quanto ao que diz respeito à escola de desenvolvimento regional de inspiração keynesiana, é possível estabelecer críticas e atualizações.

Para melhor compreender as permanências e atualizações, podemos avaliar, com base na pesquisa direta, a configuração territorial na qual se inserem os condomínios empresariais e também os fatores que motivaram a decisão locacional de algumas empresas instaladas no conjunto dos condomínios empresariais.

3.3. Fatores de decisão locacional: permanências e atualizações

Uma vez identificadas as principais correntes teóricas, podemos passar para uma análise factual das decisões de localização relacionadas aos condomínios empresariais. Para fazê-lo detalhadamente, é preciso destacar dois momentos que são relevantes neste processo.

(1) Há fatores influentes, num primeiro momento, que são identificados pelos promotores imobiliários (implantação do condomínio empresarial), que estão muito mais associados aos fatores tradicionais de localização, pois são elementos prévios existentes no território, como a infraestrutura de circulação e a proximidade com a mão de obra, que são também imperativos para as indústrias. A localização do condomínio empresarial é racionalizada em função desta análise. Estes elementos, doravante, servirão como convencimento da oferta a ser feita aos empresários, futuros clientes. Neste primeiro momento, devem ser satisfeitos os imperativos básicos ao funcionamento da empresa, e os

agentes imobiliários devem deixar claro que seus empreendimentos são capazes de satisfazê-los. Neste momento se encaixa a propaganda das “localizações estratégicas”.

(2) Outros fatores, após a implantação, se materializam nos condomínios empresariais por meio das funcionalidades que lhes são incorporadas, também pela racionalidade e intencionalidade dos promotores imobiliários, que enriquecem o condomínio empresarial com objetos técnicos do período atual, intensos em ciência e informação, bem como dispõem da infraestrutura básica que necessitaria um empreendimento fechado ou ainda, para diferenciar seus empreendimentos dos demais, em face ao mercado imobiliário, tentam produzir elementos exclusivos. Só então estes elementos, que também são produzidos com o intuito de serem fatores locacionais, entram em cena, fazem parte do território e disponibilizam-se para as empresas.

Para fazer a análise das decisões locacionais associadas aos condomínios empresariais, realizaremos estes dois caminhos: a análise dos fatores locacionais prévios, que influenciam a escolha da localização do condomínio, para então analisar a própria produção do território que é feita pelos incorporadores imobiliários, cujo resultado é o oferecimento de outros fatores locacionais que também influenciam a decisão das indústrias. Estes dois momentos se somam e seu resultado é, certamente, visto de forma única pela empresa que busca sua localização, mas a análise feita separadamente é fundamental para chegarmos às especificidades dos condomínios empresariais.

O primeiro momento é como uma adaptação, pois o empreendimento imobiliário, em sua localização geográfica, deve satisfazer as condições básicas para qualquer empresa, e para atingir isso os agentes imobiliários se atentam à configuração territorial. O segundo momento é de diferenciação, pois os condomínios devem se distinguir das formas predominantes de concentração da indústria em outros períodos, ao mesmo tempo ofertando fatores novos e modernos, que os qualificam no meio técnico-científico-infomacional.

3.3.1. Fatores tradicionais

Como se pode verificar na seção que tratou das teorias de localização industrial, desde as primeiras considerações conceituais sobre este tema, são elencados fatores estritamente materiais como responsáveis pela influência na decisão locacional. Há, portanto, uma dada configuração territorial, prévia a qualquer instalação de atividade econômica que

será feita com alguma racionalidade, que é considerada em função das ações que poderão ser desenvolvidas em uma determinada localização geográfica.

Desde o início desta dissertação viemos destacando, por exemplo, que a fluidez territorial é uma condição buscada pelos agentes imobiliários. Por esta razão, os condomínios empresariais se associam muito expressivamente aos principais eixos de circulação rodoviários no Estado de São Paulo. Além disso, foi possível identificar, desde os primeiros trabalhos de campo realizados em 2009, que existe uma relevante proximidade com bairros populosos e densos, que teriam o papel de reserva de mão de obra para as empresas, assumindo aqui a visão dos agentes imobiliários.

Estes dois fatores foram apontados em entrevistas com os promotores, que os identificaram como fortemente relacionados à escolha locacional para a implantação dos seus condomínios empresariais. No que tange aos fatores tradicionais, tentaremos verificar esta forte correlação: condomínios empresariais – eixos de circulação rodoviários – densidade populacional.

Uma projetista da NR Construtora e Incorporadora³³, empresa que possui condomínios de galpões modulares e também loteamentos empresariais, evidenciou que, em pesquisa de mercado realizada previamente à instalação de um de seus condomínios, verificou-se a demanda pela proximidade com o Aeroporto de Viracopos e o interesse em implantar o empreendimento dentro do distrito industrial do município de Indaiatuba, que já está ao lado da Rodovia Santos Dumont (SP-75). Além disso, a entrevistada afirmou que a maioria dos funcionários das empresas do condomínio reside no bairro Morada do Sol, adjacente ao distrito industrial, reforçando esta premissa da proximidade com mão de obra.

Na visão de um dos proprietários da DVR Locações Empresariais³⁴, os eixos de circulação são também muito importantes, mas desde que “atravessem o triângulo formado por São Paulo, Campinas e Jundiaí”, cujas condições o entrevistado interpretou como as mais favoráveis, atualmente, à implantação de condomínios empresariais. Nesta entrevista, para complementar, foi ponderada a importância dos fatores ambientais para instalação dos empreendimentos; ao mesmo tempo em que modernamente se valoriza uma área com amenidades ambientais, é cada vez mais difícil encontrar no “triângulo” áreas que não sejam ambientalmente impeditivas.

A partir da entrevista com promotores imobiliários se revelou a necessidade de entender a configuração territorial mais próxima aos condomínios empresariais.

³³ Entrevista realizada em Indaiatuba, no dia 09 de outubro de 2009.

³⁴ Entrevista realizada em São Paulo, no dia 23 de outubro de 2009.

Evidentemente, no caso da proximidade com os eixos de circulação rodoviários e mesmo com as funcionalidades de circulação da informação que são incorporadas aos condomínios empresariais, percebe-se que o objetivo do empreendimento está mais voltado “para fora”, ou seja, para escalas de atuação mais abrangentes em relação àquela da interação com o seu entorno. Os condomínios empresariais são produzidos visando permitir fluxos rápidos em escalas de longo alcance para seus albergados.

Contudo, pudemos perceber que fatores localizados na vizinhança podem exercer influência no momento de implantação do condomínio empresarial e também, posteriormente, no momento de implantação da indústria, por meio das propagandas e da psicoesfera que os promotores produzem. Por essa razão, a importância de se analisar a configuração territorial da vizinhança se faz importante: é para respeitar alguns imperativos que são demandados pelas empresas, bem como aproveitar estas condições do território em suas propagandas, que os agentes imobiliários orientam suas propostas de novas implantações. A análise que faremos da configuração territorial no entorno dos condomínios serve para identificar a ação dos promotores imobiliários, e não pode ser compreendida como afirmação de que os bairros vizinhos têm funcionários trabalhando nos condomínios, ou que as rodovias são usadas por todas as empresas que lá se instalam. Portanto, não estamos analisando as relações que, de fato, podem se estabelecer, mas avaliando uma configuração territorial que influenciou no momento da implantação do condomínio e que pode influenciar, da mesma forma, na decisão locacional da empresa que ali se instala, por meio das propagandas que os agentes imobiliários fazem dos seus empreendimentos, divulgando-as.

A entrevista com o proprietário da Garcia D’Agostini Corporate³⁵, que se ocupa do *site selection*³⁶ para empresas estrangeiras, e que inclusive já auxiliou na implantação de empresas em condomínios, confirmou esta proposição. Para ele, na escolha da empresa, a proximidade com eixos de circulação ou bairros populosos se revertem em atratividade, e por isso os promotores imobiliários devem se atentar para alguns desses fatores prévios, que estariam no momento (1) da implantação do condomínio empresarial.

As fotografias nos municípios de Indaiatuba e Cotia (Fotos 7 e 8) evidenciam a inserção dos empreendimentos ao lado de adensamentos populacionais.

³⁵ Entrevista realizada em 13 de outubro de 2009.

³⁶ *Site selection* é um dos termos empregados, pelos próprios corretores, para serviços de estudos locacionais que realizam e comercializam.

FOTO 7. Indaiatuba – distrito industrial e bairro Morada do Sol. Na parte superior, se destaca a concentração de casas no bairro Morada do Sol. Na parte inferior, canteiro central e trecho da Av. Eng. Ermênio de O. Penteado. Autor: Rodolfo Finatti (09 de outubro de 2009).

FOTO 8. Cotia – bairro residencial. Na parte superior, se destacam o comércio e as casas do bairro adjacente ao Condomínio Industrial e Empresarial San José. Na parte inferior, trecho da Estrada do Capuava que dá acesso ao condomínio empresarial, localizado do lado oposto ao bairro. Autor: Rodolfo Finatti (10 de novembro de 2009).

As entrevistas realizadas e também as visitas de campo permitiram evidenciar a proximidade com estes fatores tradicionais, facilmente identificados na paisagem, e que se associam à decisão locacional estabelecida pelos promotores imobiliários e, posteriormente, são capazes de influenciar também as empresas.

Para melhor argumentar acerca destas condições, partimos para a possibilidade de investigar a configuração territorial usando imagens de satélite, pois assim conseguiríamos avaliar, por completo, os elementos espaciais em um raio de determinada distância a partir de um ponto central desenhado sobre a superfície dos condomínios empresariais. Para repetir a distância já utilizada em análise anterior, desenhamos, por meio do geoprocessamento, áreas de influência de 2 km a partir dos centros dos polígonos dos condomínios.

Inspirados em Dolfuss sobre a importância do sítio e posição para os estudos da Geografia, almejamos investigar a situação geográfica dos condomínios empresariais, por meio da ponderação entre seu sítio e posição.

O sítio representa o **receptáculo** territorial de um elemento do espaço. A posição depende do **sistema de relações** que o elemento mantém com outros elementos, estejam estes próximos ou distantes. (DOLFUSS, 1973, p.18 – **grifo nosso**)

Para o autor, é possível que uma das duas condições (sítio – posição) pode ser mais expressiva que a outra em um determinado fenômeno. Como também destaca, nas ocasiões em que não se impõe um sítio particular, a posição geográfica pode se tornar determinante para a localização das atividades. Neste contexto, é a posição que dará o significado de uma determinada localização. A situação geográfica resultante é um padrão que se materializa no espaço, em várias localizações nas quais se observa a mesma relação sítio-posição. Por isso “[...] as comparações entre os sítios e as posições se tornam necessárias à identificação de famílias de formas e de elementos regidos pelas mesmas leis de localização” (DOLFUSS, 1973, p.25).

Por meio destes conceitos de Dolfuss e a partir de técnicas de geoprocessamento, nosso objetivo foi descobrir a proximidade dos condomínios estudados com outros elementos presentes na configuração territorial, bem como quantificar a repetição destes elementos, buscando um padrão. Os mapas 15 a 20, na sequência, evidenciam esta análise da posição dos condomínios empresariais e permitem quantificar os outros elementos presentes em sua área de influência.

Parque Empresarial e Industrial San José - configuração territorial do entorno

Mapa nº	Data
15	Outubro - 2011

Município	Cotia (SP)
Fontes	<p>Imagem: Satélite CBERS-2B, obtida pelo site do INPE Data da imagem: 16 / 08 / 2009. Especificações: Foi utilizado o sensor HRC com 2,7 m de resolução espacial. Dados: interpretação da imagem Elaboração: Rodolfo Finatti</p>

- Superfície do condomínio
- Limite de influência
(2 km, iniciado no centróide da superfície do condomínio)

Principais pontos do entorno

- curso d'água
- reservatório
- vegetação
- rodovia
- densidade residencial
- loteamento residencial
- concentração industrial

Estado de São Paulo -
Visão geral da localização dos
condomínios empresariais estudados

0,5 0 0,5 1
km

Projeção Universal Transversa de Mercator
Fuso 23 sul
Datum Horizontal: SAD-69

Condomínio Industrial Barão de Mauá - configuração territorial do entorno

Mapa nº	Data
16	Outubro - 2011

Município	Mauá (SP)
Fontes	<p>Imagem: Satélite CBERS-2B, obtida pelo site do INPE Data da imagem: 10 / 07 / 2008. Especificações: Foi utilizado o sensor HRC com 2,7 m de resolução espacial. Dados: interpretação da imagem Elaboração: Rodolfo Finatti</p>

- Superfície do condomínio
- Limite de influência
(2 km, iniciado no centróide da superfície do condomínio)

Principais pontos do entorno

- curso d'água
- vegetação
- extração mineral
- ferrovia
- linha de transmissão
- densidade residencial
- concentração industrial

Estado de São Paulo -
Visão geral da localização dos
condomínios empresariais estudados

0,5 0 0,5 1
km

Projeção Universal Transversa de Mercator
Fuso 23 sul
Datum Horizontal: SAD-69

Parque Empresarial Anhanguera - configuração territorial do entorno

Mapa nº	Data
17	Outubro - 2011
Município	Cajamar (SP)
Fontes	<p>Imagem: Satélite CBERS-2B, obtida pelo site do INPE</p> <p>Data da imagem: 14 / 06 / 2008.</p> <p>Especificações: Foi utilizado o sensor HRC com 2,7 m de resolução espacial.</p> <p>Dados: interpretação da imagem</p> <p>Elaboração: Rodolfo Finatti</p>

- Superfície do condomínio
- Limite de influência
(2 km, iniciado no centróide da superfície do condomínio)

Principais pontos do entorno

- curso d'água
- vegetação
- extração mineral
- rodovia
- linha de transmissão

Estado de São Paulo -
Visão geral da localização dos
condomínios empresariais estudados

0,5 0 0,5 1
km

Projeção Universal Transversa de Mercator
Fuso 23 sul
Datum Horizontal: SAD-69

Condomínio Empresarial Techno Park Campinas - configuração territorial do entorno

Mapa nº **18** Data: Outubro - 2011

Município: Campinas (SP)

Fontes:
Imagem: Satélite CBERS-2B, obtida pelo site do INPE
Data da imagem: 23 / 09 / 2008.
Especificações: Foi utilizado o sensor HRC com 2,7 m de resolução espacial.
Dados: interpretação da imagem
Elaboração: Rodolfo Finatti

- Superfície do condomínio
- Limite de influência
(2 km, iniciado no centróide da superfície do condomínio)

Principais pontos do entorno

- vegetação
- rodovia
- ferrovia
- densidade residencial
- concentração industrial

Estado de São Paulo -
Visão geral da localização dos
condomínios empresariais estudados

0,5 0 0,5 1
km

Projeção Universal Transversa de Mercator
Fuso 23 sul
Datum Horizontal: SAD-69

Tech Town - configuração territorial do entorno

Mapa nº	Data
19	Outubro - 2011

Município	Hortolândia (SP)
<p>Fontes</p> <p>Imagem: Satélite CBERS-2B, obtida pelo site do INPE Data da imagem: 28 / 08 / 2008. Especificações: Foi utilizado o sensor HRC com 2,7 m de resolução espacial. Dados: interpretação da imagem Elaboração: Rodolfo Finatti</p>	

- Superfície do condomínio
- Limite de influência
(2 km, iniciado no centróide da superfície do condomínio)

Principais pontos do entorno

- curso d'água
- reservatório
- vegetação
- rodovia
- densidade residencial
- concentração industrial

Estado de São Paulo -
Visão geral da localização dos
condomínios empresariais estudados

0,5 0 0,5 1
km

Projeção Universal Transversa de Mercator
Fuso 23 sul
Datum Horizontal: SAD-69

Centro Empresarial e Industrial Eldorado - configuração territorial do entorno

Mapa nº	Data
20	Outubro - 2011

Município	São José dos Campos (SP)
Fontes	<p>Imagem: Satélite CBERS-2B, obtida pelo site do INPE</p> <p>Data da imagem: 25 / 10 / 2008.</p> <p>Especificações: Foi utilizado o sensor HRC com 2,7 m de resolução espacial.</p> <p>Dados: interpretação da imagem</p> <p>Elaboração: Rodolfo Finatti</p>

- Superfície do condomínio
- Limite de influência
(2 km, iniciado no centróide da superfície do condomínio)

Principais pontos do entorno

- Curso d'água
- Vegetação
- Linha de transmissão
- Densidade residencial

Estado de São Paulo -
Visão geral da localização dos
condomínios empresariais estudados

Projeção Universal Transversa de Mercator
Fuso 23 sul
Datum Horizontal: SAD-69

Com base na elaboração destes últimos mapas, é possível extrair um quadro geral da proximidade de elementos da configuração territorial em relação aos condomínios empresariais mistos estudados neste capítulo. O quadro 21 indica os resultados obtidos com a interpretação das imagens de satélite.

QUADRO 21.

Elementos da configuração territorial no raio de 2 km a partir dos condomínios empresariais

Elementos	Ocorrência (em número)	Ocorrência (%)
Densidade residencial	16	26
Vegetação	12	19
Curso d'água	9	15
Concentração industrial	7	11
Rodovia	7	11
Linha de transmissão	4	6
Reservatório	2	3
Extração mineral	2	3
Ferrovia	2	3
Loteamento residencial	1	2

Fonte: Elaboração do autor com base em interpretação de imagens de satélite e elaboração de banco de dados georreferenciados, 2011.

Para interpretar estes elementos da configuração territorial iremos considerar não apenas sua ocorrência, mas também o número de vezes em que o elemento está, pelo menos uma vez, próximo aos seis condomínios empresariais. Notamos que apenas o elemento vegetação está presente, no raio de 2 km, em relação aos seis condomínios empresariais (100% do conjunto). Se considerarmos a proximidade com cinco condomínios empresariais (84% do conjunto), os itens presentes são: densidade residencial e curso d'água. Por fim, os eixos de circulação e as concentrações industriais são pontos próximos a quatro dos condomínios (67% do conjunto). Essas observações indicam que devemos atentar não só para os elementos de maior ocorrência geral, mas também para aqueles que ocorrem, mesmo se apenas uma vez, junto a uma quantidade maior de condomínios empresariais ou mesmo a todos eles. Dessa forma, faremos observações sobre alguns itens identificados na configuração territorial.

Em primeiro lugar, sendo o resultado mais enfático, os bairros residenciais representam que, na prática, os promotores tendem a estabelecer proximidade com estas densidades populacionais. Corroborando aquilo que nos foi declarado em entrevistas, há preocupação no momento da implantação (1), em estabelecer esta correlação. Muito embora alguns entrevistados de nossa pesquisa terem afirmado que há funcionários dos bairros locais

que trabalham nos condomínios empresariais, não podemos comprovar que essa relação sempre se materialize. Na melhor das hipóteses, podemos afirmar que ela existe e que vem ao encontro da lógica do promotor imobiliário que tenta satisfazer alguns imperativos das empresas, como atesta a maior ocorrência desta proximidade, nos mapas.

Para reforçar esta possível correlação entre a mão de obra e os condomínios empresariais, se considerarmos apenas os municípios em que se implantaram os condomínios do conjunto estudado e os segmentos industriais que foram predominantes no total deste mesmo conjunto³⁷, estes estão também em posições de destaque no *ranking* dos vínculos formais de emprego (Tabela 2). Em outras palavras, os mesmos segmentos da indústria cuja presença foi predominante nos condomínios empresariais são também os principais empregadores industriais nos municípios destes condomínios.

TABELA 2.

Empregos formais, por segmento e *ranking*, nos municípios selecionados (*), em 2010

Segmento	Empregos formais (em número)	Posição no <i>ranking</i> geral (31 segmentos industriais)
Veículos e peças	195.662	1º
Produtos de metal	30.792	2º
Outros equip. de transporte	17.264	3º
Borracha e plástico	16.481	4º
Informática, eletr. e ópticos	13.648	5º
Químicos	11.268	6º
Máquinas e equipamentos	10.984	7º
Alimentos	10.169	8º
Máquinas, apar. e mat. elétricos	8.671	9º
Farmoquímicos e farmacêuticos	8.454	10º

(*) Cotia, Cajamar, Mauá, Campinas, Hortolândia e São José dos Campos.

Fonte: Elaboração do autor com base na Relação Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho, 2010.

Esse contexto de proximidade na configuração territorial e correlação entre segmentos industriais nos condomínios sendo também os que mais contratam nos municípios pode, ao menos, indicar que a proximidade com a mão de obra é um fator de localização tradicional que se mostra relevante.

Em relação aos próximos, vegetação e cursos d'água, pode-se dizer que muito embora não estivessem objetivamente presentes nas teorias locacionais pioneiras, são áreas que se configuram como disponibilidade de recursos naturais. Atualmente, entretanto, as áreas de vegetação se apresentam muito mais como amenidades naturais, componentes da paisagem

³⁷ Ver o quadro 20.

que são atrativas no sentido da distensão e da calma do que, propriamente, como áreas disponíveis à exploração/extração.

Os cursos d'água, por outro lado, podem ser fontes de recursos para as indústrias uma vez que a água participa dos processos produtivos e córregos são utilizados para a eliminação dos resíduos da produção. Mais uma vez, não se pode afirmar que estas áreas são de fato utilizadas com este fim, se não for feito um trabalho de campo e entrevistas minuciosas para se apurar estes fatores. O que podemos dizer é que também a paisagem é aproveitada nas propagandas dos promotores imobiliários. Encaradas como amenidades naturais, a proximidade com estas áreas verdes pode ser considerada como fator de valorização dos condomínios empresariais perante as empresas. Por essa razão, é também importante o promotor imobiliário escolher áreas que possuam vestígios de vegetação natural e cursos d'água, aproveitando-os como áreas de distensão se estiverem dentro do condomínio ou como valorização em sua propaganda, se estiverem nesse entorno.

Por sua vez, as concentrações industriais encontradas num raio de 2 km em relação aos empreendimentos estudados também podem participar de fatores locais, a partir da promoção de economias de escala formadas por empresas que se integram em circuitos produtivos. Além disso, a instalação em áreas com densidade industrial já consolidada pode facilitar a obtenção de incentivos fiscais já concedidos pelo poder público para algumas áreas.

O mesmo se pode afirmar para o item “rodovias”. Os eixos de circulação sempre desempenharam importante atratividade sobre a indústria; esta proximidade deve ser, primeiro, alvo de preocupação dos promotores imobiliários, satisfazendo as demandas das empresas. Todavia, os eixos de circulação buscados são aqueles de grande fluidez territorial, os que realmente estruturam o território, conectam a portos e aeroportos, e levam aos extremos da Região Concentrada e também do Brasil, como já verificamos nos capítulos anteriores.

Apesar de não ser possível afirmar que estes elementos sejam de fato apropriados pelas unidades industriais que se instalam nos condomínios empresariais, afirmamos que estes elementos são aproveitados na produção de uma psicoesfera atrativa em relação ao condomínio empresarial. Como declarado por parte dos promotores entrevistados, é realmente uma preocupação que o condomínio esteja próximo a eixos de circulação, bairros residenciais ou consiga parcerias com o poder público para obter isenções fiscais para as empresas. Essa é uma das faces da atuação do mercado imobiliário na produção de espaços para a indústria;

passa a existir a produção desta psicosfera que orienta as decisões locacionais, apropriando-se do território como recurso.

Dessa forma, é possível considerar que, para o caso dos condomínios empresariais, os fatores tradicionais de localização industrial não se alteram totalmente, mas continuam presentes e participando das decisões de localização das indústrias, todavia, talvez muito mais forte no discurso que fazem os promotores imobiliários em relação à “localização estratégica” dos seus empreendimentos.

Se o distrito industrial era um referencial para a instalação de uma empresa, atualmente no Brasil não é a forma predominante de atração a não ser pelas políticas fiscais dos municípios. Os condomínios empresariais comparecem para tentar substituir estes distritos fornecendo um conjunto de infraestruturas moderno e a possibilidade de dividir gastos, mas que devem estar associados a uma “localização estratégica”.

Se, no passado, os eixos de circulação não necessariamente eram de natureza rodoviária, atualmente o território paulista é dotado de rodovias chamadas de “inteligentes”, com melhor acabamento e monitoramento 24h, permissivas também da existência de fluxos de informação e possibilitando não só acessibilidade aos outros pontos do território, mas também uma fluidez muito mais elevada em relação aos demais eixos ou mesmo modais de circulação.

Por isso, é importante notar a mudança qualitativa neste fator de localização que é, de fato, estruturante: o que importa atualmente não é simplesmente a acessibilidade a um eixo de circulação, seja ele rodoviário, ferroviário ou hidroviário, mas o que importa realmente é a fluidez que este eixo de circulação permite. Em um território tomado pelas infraestruturas de circulação rodoviárias como é o Estado de São Paulo³⁸, praticamente não há ponto que não tenha acessibilidade ao sistema rodoviário como um todo, mas a escolha dos incorporadores é pelos mais fluídos.

A proximidade com a mão de obra e com os principais eixos de circulação rodoviários do território configura-se, a nosso ver, como fatores de decisão que se mantêm importantes no período atual. Esse apelo às vias muda em termos de sua qualidade: passando da importância da acessibilidade para a necessidade de uma fluidez territorial efetiva, sendo esta última a condição realmente almejada pelas empresas no período contemporâneo.

³⁸ Ver o mapa 1, no capítulo 1.

3.3.2. Fatores contemporâneos

Foi possível constatar, complementarmente, outros fatores que se mostraram capazes de influenciar nas decisões locacionais em condomínios empresariais. São fatores cuja materialidade é pontual e pouco visível ou, às vezes, imaterial. Circunscritos aos muros e ao próprio conceito dos condomínios empresariais, sua origem é o momento (2) da implantação dos condomínios, quando estes são dotados de funcionalidades que otimizam a atividade das empresas. Estes demais fatores foram denominados contemporâneos porque não estavam presentes nas teorias clássicas, mas isso não significa que não poderiam ter sido alvo de preocupação de empresários, mesmo antes da produção desses negócios imobiliários.

Em primeiro lugar, a proposta de segurança e do fechamento em relação ao exterior é fração de um contexto maior relativo às tendências de urbanização contemporâneas e orientadas por um discurso crescente de insegurança urbana, como já comentamos no capítulo 2. No caso dos condomínios empresariais houve adaptação a este discurso, voltando-o aos empreendimentos para as empresas, e funcionando como porta-voz para os equipamentos de segurança reforçada e contratação de serviços de segurança armados para a guarda e controle de acesso 24h. As propagandas dos empreendimentos costumam explorar bastante o fator da segurança como um dos principais benefícios que as empresas ganham e, de fato, a natureza da infraestrutura instalada é bastante coercitiva.

As fotos 9 e 10 mostram a paisagem habitual que se encontra na entrada de um condomínio empresarial; há câmeras de monitoramento voltadas para a rua, portões que são fechados no período noturno e cancelas cuja abertura depende de confirmação da entrada de visitante na própria empresa. Algumas cancelas atuam junto com o sistema de “garra de tigre” instalado no chão, em que o veículo não autorizado, ao forçar a passagem, tem os pneus furados por um sistema linear de lâminas. Em algumas entradas, encontramos ainda o sistema de cadastro do visitante monitorado por catracas e detector de metais e ainda, em casos extremos, para os usuários dos condomínios e funcionários das empresas a entrada só é permitida quando se passa pelo *scanner* biométrico. Além disso, é bastante comum existir uma guarda ostensiva atuando 24h, que dispõe de armas de fogo e, por vezes, cães de guarda.

FOTO 9. Parque Industrial e Empresarial San José – portão de acesso. Na parte superior, se destaca o controle de acesso ao condomínio, composto por portões, câmeras, guarda armado e cancelas. Na parte inferior, parte da calçada e rua que dá acesso à estrada, em Cotia. Autor: Rodolfo Finatti (10 de novembro de 2009).

FOTO 10. Logical Center – portão de acesso. Na parte superior, se destaca o controle de acesso do condomínio, composto por câmeras, portões, guarda armado, cancelas e catracas. Na parte inferior, calçada que dá acesso à rua em Cotia. Autor: Rodolfo Finatti (10 de novembro de 2009).

Outros elementos que participam significativamente como fatores subjetivos que atraem as indústrias são: a possibilidade de cotização de gastos com o compartilhamento dos serviços comuns e também o *status* que está continuamente sendo associado às empresas que estão em condomínios empresariais. Assim como a propaganda relacionada à segurança, a possibilidade de cotização de gastos está presente no conceito de condomínio empresarial desde as primeiras implantações e orientou as iniciativas pioneiras, consolidando-se como um conceito central dos empreendimentos. Como mencionado brevemente no capítulo inicial, trata-se da divisão dos custos de serviços que são comuns a todas as empresas presentes, tais como o refeitório, os serviços de limpeza, telefonia e *internet*, as áreas de lazer e a própria segurança.

O *status* de operar em um condomínio empresarial, por sua vez, é um elemento que pouco a pouco começa a comparecer junto ao discurso das empresas. Esta noção é uma reverberação da própria multiplicação e dispersão destes empreendimentos pelo território – não apenas do Estado de São Paulo, mas pelo Brasil – e indica a preocupação dos promotores imobiliários em consolidar suas marcas de condomínios empresariais, por meio da própria propaganda e também por meio da sofisticação das infraestruturas que são disponibilizadas no ambiente interno dos condomínios: há muitas praças, parques, espaços de lazer e atrativos paisagísticos que visam transmitir a ideia de um espaço moderno e sofisticado, ao mesmo tempo em que é aprazível e receptivo. Tudo isso contribui com a noção de que a empresa localizada em um condomínio empresarial possui um *status* mais elevado.

Este conjunto de fatores subjetivos tem relação direta com a iniciativa dos próprios agentes imobiliários em produzirem uma psicoesfera corporativa e favorável aos seus empreendimentos. Como nos foi destacado na entrevista com representante da Retha Imóveis e Serviços³⁹, essa ação é cópia do sucesso já verificado com os condomínios residenciais. É por esta razão que os condomínios empresariais também se apoiam no oferecimento de segurança e destacam muito as amenidades naturais produzidas no interior de seus empreendimentos.

As ações de publicidade dos condomínios empresariais se intensificaram desde 2008, quando se observava apenas a divulgação em *sites* da *internet*. Atualmente, verifica-se um número crescente de *outdoors* nas rodovias, mas também se multiplicam os *folders* e *flyers* publicitários que tentam convencer os empresários das vantagens associadas aos condomínios. Estes materiais são entregues em feiras e eventos deste nicho de mercado, aos

³⁹ Entrevista realizada em 12 de novembro de 2009.

quem visitam os corretores imobiliários, ou mesmo àqueles que estão circulando nos *shopping centers*. Outra iniciativa, porém ainda tímida, é a propaganda dos empreendimentos na televisão, que verificamos principalmente no caso dos condomínios horizontais de escritórios.

Podemos ainda destacar outros elementos discursivos encontrados nas propagandas realizadas pelos promotores imobiliários (Quadro 22). Muito embora tragam vários elementos diferentes ao mesmo tempo, o objetivo comum é promover a aceitação e o convencimento em relação aos mesmos. A ideia de uma “localização estratégica”, via de regra, está implícita nos discursos.

QUADRO 22.

Elementos discursivos nas propagandas dos condomínios empresariais

Condomínio	Descrição	Fonte
Parque Empresarial e Industrial San Jose	“Esse loteamento foi concebido depois de um estudo complexo das necessidades da maioria das empresas pequenas e médias procurando um local para a sede. O loteamento tem a qualidade de primeiro mundo, num local muito privilegiado, com toda infra-estrutura pronta [...] O loteamento foi totalmente projetado para que tenha amplo espaço, área verde, iluminação, limpeza e segurança. O empresário sentirá muito mais realizado de trabalhar no local com muito espaço, do estilo que não mais se encontra na cidade de São Paulo. Todos os lotes tem vista ótima e além disso, foi projetado uma linda pista de cooper para o seus funcionários que querem aliviar o stress de cada dia.”	Institucional (abr. 2009)
Condomínio Industrial Barão de Mauá	“O Condomínio ACIBAM possui infra-estrutura completa, com área total aproximadamente de 1.150.000 mts ² , área loteada 750.000 mts ² , sendo circulação e preservação 400.000 mts ² [...] passagem de gás natural, vigilância 24 horas, sendo com portaria e ronda de uma hora em uma hora [...] As empresas que compõem o Condomínio ACIBAM, tem a visão centrada no desenvolvimento integrado e sustentado.”	Institucional (jul. 2011)
Techno Park Campinas	“O projeto do Techno Park Campinas repousa sobre três conceitos que resultaram no sucesso deste pioneiro empreendimento [...] Localização estratégica – Rodovia Anhanguera, km 104 / Moderno sistema integrado de segurança / Ambiente que estimula o desenvolvimento associado ao compartilhamento de serviços.”	Institucional (jul. 2011)
Centro Empresarial e Industrial Eldorado	“O Eldorado Centro Empresarial e Industrial foi uma idéia que surgiu em 1999 para suprir a falta de oferta de áreas para indústrias e prestadoras de serviço de pequeno porte na região [...] compreendido numa área de 734.412,14 m ² , divididos em lotes de 1.000 m ² a 12.000 m ² , possui toda a infra-estrutura que uma empresa necessita e está localizado numa região estratégica [...] Sistema integrado de segurança e monitoramento 24 horas.”	Institucional (jul. 2011)

Fonte: Elaboração do autor com base na coleta de peças publicitárias dos condomínios empresariais, 2011.

A produção desta psicofera é proposital e necessária, pois diferentemente de um distrito industrial, o condomínio empresarial é um produto a ser comercializado e o convencimento se faz presente. Além disso, a ampliação do número de condomínios empresariais irá desencadear mais necessidade de publicidade.

Na visão de M. Santos (2004 [1996]), a psicoesfera é sempre criada paralelamente à tecnoesfera. Esta última é uma adaptação aos requerimentos da produção e do intercâmbio, e a psicoesfera corresponde a ela como a produção de um sentido, de ideias, de crenças.

Tecnoesfera e psicoesfera são redutíveis uma a outra. O meio geográfico atual, graças ao seu conteúdo em técnica e ciência, condiciona os novos comportamentos humanos, e estes, por sua vez, aceleram a necessidade da utilização de recursos técnicos, que constituem a base operacional de novos automatismos sociais. **Tecnosfera e psicoesfera são os dois pilares com os quais o meio científico-técnico introduz a racionalidade, a irracionalidade e a contra-racionalidade, no próprio conteúdo do território.** (SANTOS, 2004 [1996], p.256 – grifo nosso)

O que podemos apontar com esta iniciativa diz respeito à expectativa de inserção dos condomínios empresariais em um mundo globalizado, cujo objetivo é a competitividade, a rapidez, o estabelecimento de fluxos de longo alcance. As propagandas abordam a inserção dos condomínios empresariais em um território que facilita a comunicação e um mundo cada vez mais rápido e dinâmico, ao mesmo tempo em que ressaltam também os aspectos da segurança e a possibilidade de se trabalhar em um meio aprazível.

Já verificamos sobre algumas empresas que, em 2008, estavam instaladas no condomínio Techno Park Campinas, muito embora declarassem a segurança do condomínio empresarial como seu principal fator de indução locacional, se realocalizaram das áreas menos expressivas do município de Campinas em termos de ocorrências policiais (FINATTI, 2008), e tampouco declararam ter sofrido alguma ocasião de furto em sua localização anterior ou na localização atual.

O município de Campinas, cerca de dois anos antes à implantação do Techno Park Campinas, apresentava índices altos de assaltos e homicídios. Desde sua implantação, este condomínio empresarial se apoia em um forte discurso de segurança, aproveitando-se da conjuntura local na época e do sucesso dos condomínios residenciais que também possuíam esta justificativa, assim aproveitando esse contexto favorável ao seu empreendimento, mas também participando de sua produção.

3.3.3. *Análise das decisões locacionais*

Após esta visão geral dos fatores de possível atração locacional realizada pelos condomínios empresariais, é fundamental avaliar sob quais fatores, de fato, as indústrias os escolhem. Para fazer uma análise destas escolhas nos valem da entrevista com agentes que participaram ativamente deste processo de decisão, em suas respectivas empresas.

Para realização das entrevistas, foram contatadas, por telefone, a grande maioria das unidades industriais instaladas nos condomínios empresariais pioneiros selecionados para o estudo, o que totaliza 80 empresas. Depois de estabelecidos os contatos, obtivemos 32 respostas do questionário pelo telefone, e uma resposta do questionário que foi enviada em momento posterior, por correio eletrônico. O mesmo problema verificado para entrevistar com os agentes imobiliários se verifica para as indústrias. Há recusa sistemática e desconfiança em fornecer informações para a pesquisa acadêmica.

Ao final do ciclo de entrevistas, dispensamos os questionários que não foram inteiramente completados, aqueles que não foram respondidos por pessoas em cargos de direção (por isso participado ativamente da decisão locacional da empresa) e também aqueles nos quais o entrevistado nos pareceu demasiadamente em dúvida de suas respostas, em razão da decisão locacional pela qual passou a empresa não ter sido processo recente o suficiente para uma lembrança clara. Foram selecionadas e tabuladas as 25 entrevistas⁴⁰ mais representativas que realizamos, conforme as condições expostas. Não foi privilegiado nenhum segmento produtivo para a realização das mesmas.

Das 25 empresas representadas pela pesquisa, 72% são matrizes e 28% são filiais. A divisão percentual entre matrizes e filiais já nos indica de que a maioria das empresas em condomínios empresariais são nacionais, e que seu processo de realocação envolveu, portanto, outros pontos do território nacional. Existe um percentual reduzido em relação às filiais internacionais, entretanto, isso não minimiza o fato de que empresas estrangeiras também se interessem pelos condomínios empresariais, demonstrando a relevância desta natureza de empreendimentos. Trata-se de empresas cujas matrizes se encontram em outros países, principalmente na Europa e América do Norte.

O principal questionamento feito em relação à localização das unidades produtivas, como demonstraremos, diz respeito aos fatores que foram definidores da decisão localização atual da empresa, levando em consideração sua inserção no condomínio

⁴⁰ Entrevistas realizadas entre setembro e dezembro de 2010.

empresarial. O quadro 23 foi elaborado a partir dos fatores de localização que haviam se demonstrado mais relevantes nas teorias e na observação da ação dos promotores imobiliários, e que se configuravam como parte das hipóteses de permanência e mudanças em relação aos fatores de localização tradicionais anteriormente estudados. Muito embora as entrevistas tenham se iniciado com algumas variáveis definidas, o escopo de realização da entrevista previa abertura para que o entrevistado mencionasse a influência de outras variáveis, como de fato aconteceu.

QUADRO 23.

Fatores de decisão locacional das empresas instaladas em condomínios empresariais

Fatores escolhidos	Pontuação ^(*)
Segurança e controle de acesso	74
Proximidade com eixos de circulação	46
Divisão de gastos	16
Infraestruturas do condomínio	14
Proximidade com mão de obra	11
Ambiente de inovação	1
Relacionamento com empresas do condomínio	0

(*) Para permitir uma visão qualitativa dos fatores, atribuiu-se pontuação máxima (4) para o fator declarado como o principal, atribuiu-se a pontuação mínima (1) caso o fator declarado figure em, até, quarto lugar como fator de importância para a decisão locacional.

Fonte: Elaboraões do autor com base em entrevistas com realizadas com empresas instaladas em condomínios empresariais, 2011.

Como principal fator locacional resultante, a segurança teve a resposta mais expressiva, com 74 pontos alcançados. O segundo fator mais relevante foi a proximidade com os eixos de circulação, que atingiu 46 pontos. Juntos, os fatores segurança e eixos de circulação totalizam 120 pontos, o que representaria 75% nas escolhas de fatores que determinaram a localização das unidades industriais nos empreendimentos.

Avaliaremos primeiro um bloco menos representativo de respostas para, nas considerações finais sobre esta seção, destacarmos estes os fatores mais importantes e a maneira como aparecem no período atual na condição de uma novidade ou de uma mudança qualitativa de seu valor.

Ficaram com posições intermediárias os fatores relativos à divisão de gastos que os condomínios permitem, as infraestruturas que são disponibilizadas pelos promotores imobiliários e também a proximidade com a mão de obra. Juntos, estes demais fatores totalizam apenas 32 pontos, o que representaria 25,3% sobre o conjunto das respostas das empresas.

Em especial, vale destacar a divisão de gastos que é permitida pelos condomínios empresariais como um fator na terceira posição de importância. A divisão de gastos é dada pelos promotores imobiliários como uma das possibilidades mais atrativas dos condomínios empresariais, mas sua posição intermediária revela o interesse secundário das indústrias se colocado frente à segurança, muito embora a segurança seja também um dos serviços previstos com a divisão de gastos. A preponderância da segurança, frente a outros serviços do condomínio como a manutenção dos edifícios ou os serviços de limpeza, justifica sua abordagem diferenciada. Entretanto, importa destacar que, agregados, a divisão de gastos figuraria em primeira posição nos fatores de localização.

De fato, como já destacado no capítulo inicial, a relação de copropriedade e de locação condominial está na essência do condomínio imobiliário e é o que permite a divisão dos gastos, entre outras relações. Entretanto, percebemos que ao se tratar da relação entre a decisão locacional e o produto imobiliário, outros fatores se mostraram atrativos.

Os itens relativos à infraestrutura existente no condomínio e proximidade à mão de obra, por sua vez, não demonstraram grande representatividade. Muito embora os promotores imobiliários tenham afirmado (e mesmo por meio das imagens de satélite isso se verificou) que os empreendimentos se instalaram em posições próximas a bairros residenciais densos, observamos que não se trata de uma preocupação por parte das indústrias. O que se pode dizer sobre isso é que a mão de obra provavelmente segue como um fator locacional de base para qualquer indústria, justamente por isso objeto de preocupação também dos agentes imobiliários, mas não necessariamente signifique um diferencial dos condomínios empresariais.

O mesmo se pode apontar para a variável relacionada às infraestruturas. Elas são utilizadas pelos promotores imobiliários muito mais como fatores de diferenciação em relação a outros condomínios do que, propriamente, como fatores que terão um papel decisivo. Por esta razão, alguns agentes até mesmo declararam que as infraestruturas são um elemento importante para sua operação, mas esta resposta figurou em terceiro ou quarto lugar na entrevista, razão da baixa pontuação que este fator atingiu.

Os fatores associados ao ambiente de desenvolvimento e ao relacionamento com outras empresas do condomínio estiveram presentes em nosso questionário em função, também, das próprias propagandas relacionadas aos condomínios empresariais, que objetivam destacar o mesmo como “equivalente ao que há de mais moderno e atual em relação ao mundo corporativo”. Na visão dos promotores, os condomínios empresariais seriam, ao

mesmo tempo, “ambientes de desenvolvimento” estimulantes e integrados, no qual as empresas estabeleceriam vínculos entre si, promovendo sinergias.

Contudo, praticamente a inexistência de menção em relação a estes dois fatores invalida esta ideia própria ao sistema de produção flexível, que é apropriado pelos promotores imobiliários e origina este tipo de discurso. Para sustentar a psicoesfera que tendem a divulgar, os promotores imobiliários agregam os discursos mais “modernos” e “atuais” sem a preocupação se é válido no contexto brasileiro e da indústria brasileira.

Com base neste discurso de flexibilidade, os novos espaços produtivos se mostrariam conforme os termos da sinergia e da inovação, como analisa Benko (1996) ou defende Castells (1999). Muito embora os promotores imobiliários desejem que seus empreendimentos sejam reconhecidos com estas qualidades, verificamos que estes fatores não são influentes nas decisões locacionais das unidades produtivas, dissociando assim o discurso do real interesse dos agentes.

Ainda sobre esta questão, para complementar um quadro de crítica ao discurso dos promotores imobiliários, vemos que há pouco relacionamento entre as empresas no interior do condomínio. Apenas 20% das indústrias declararam estabelecer algum tipo de relacionamento com outras do mesmo condomínio e, quando ocorre, corresponde à contratação de serviços de transporte. Ou seja, uma relação muito simples no interior de um espaço cuja propaganda se vangloria da possibilidade de estabelecimento de relações corporativas de parceria e complementariedade.

Além disso, nos foi inclusive destacado em entrevista que o dirigente preferia que seus funcionários não convivessem com os funcionários das outras empresas do condomínio, como forma de evitar articulação e conhecimento da situação dos demais.

Por fim, é preciso confirmar que outros fatores locacionais também foram mencionados, qualitativamente, durante as entrevistas. A relevância do município como um pólo industrial em sua região, bem como a necessidade da indústria sair da aglomeração mais densa de São Paulo foram argumentos apontados como responsáveis por algumas realocações. Porém, duas características do discurso foram selecionadas como as mais relevantes, em primeiro lugar por sua coerência explicativa e, em segundo lugar, porque comparecem mais de uma vez aos apontamentos feitos pelos agentes: o *status* do condomínio empresarial e a proximidade com outros objetos de circulação, como aeroporto e terminal de carga.

Em relação ao *status*, duas empresas afirmaram que operar em um condomínio empresarial era sinônimo de elevação dos *status* da empresa perante as demais, o que

confirma algumas iniciativas dos promotores imobiliários em despertar este tipo de opinião. A proximidade com aeroporto e terminal de carga, por sua vez, foram duas menções que julgamos relevantes, mas sua baixa ocorrência apenas pode reforçar uma condição estrutural do período atual: a relevância da fluidez territorial.

Com base nestes resultados, já se torna possível realizar apontamentos mais adequados sobre as localizações assumidas pelas unidades industriais e sobre quais foram os fatores que tiveram maior influência nesta escolha. Para isso, julgamos necessário avaliar a conjugação entre fatores tradicionais e contemporâneos que competem com estas decisões. Parece-nos salutar afirmar, portanto, que alguns fatores de localização tradicionais permanecem importantes: as proximidades com a mão de obra e, principalmente, com eixos de circulação, se mostraram variáveis ainda relevantes e capazes de influenciar a localização de atividade produtiva. Estas duas variáveis estiveram presentes nos dois momentos de análise: a análise da configuração territorial por meio de imagens de satélite e também resultados das entrevistas com promotores e com as unidades industriais.

A proximidade com a mão de obra é uma preocupação muito maior em relação à implantação do próprio condomínio empresarial, no momento (1), decidido pelos promotores imobiliários, e sua influência em relação às decisões das empresas se torna secundário frente a outros fatores, pelo diferencial que existe junto ao condomínio empresarial. A proximidade com os eixos de circulação, complementarmente, compareceu no discurso dos promotores imobiliários e foi confirmado tanto pela análise do geoprocessamento, quanto pelas próprias declarações das empresas instaladas em condomínios empresariais. A importância não é só dos eixos de circulação rodoviários, mas também da fluidez territorial.

Entre as funcionalidades incorporadas aos condomínios empresariais, fatores que assumiram uma posição secundária por meio das entrevistas, existem também objetos técnicos que permitem a circulação de informações, o que mostra a preocupação de também permitir fluidez territorial em termos imateriais. Além disso, foram mencionados terminais de carga e aeroportos como relevantes.

De todos os modos, em relação aos fatores tradicionais, é preciso reforçar o seguinte: o conhecimento do funcionamento da indústria dentro da estrutura produtiva e econômica no capitalismo contemporâneo é um conhecimento usado estrategicamente na ação dos promotores imobiliários. A avaliação do processo de implantação dos empreendimentos e de sua situação geográfica indica que há conhecimento do território e que este é usado como recurso por parte dos promotores imobiliários.

Em relação aos fatores contemporâneos, algumas novidades podem ser apontadas: a segurança desponta como uma das variáveis mais influentes que atraem as indústrias para os condomínios, junto à possibilidade de divisão dos gastos entre as empresas participantes, que fundamenta tanto a segurança quanto os demais serviços presentes.

O fator segurança caminha junto ao aproveitamento, pelos promotores imobiliários, de um discurso crescente de insegurança urbana que tenta legitimar a inserção dos aparatos de controle de acesso em espaços fechados, ou enclaves urbanos (CALDEIRA, 2000). Este discurso, como já evidenciado no segundo capítulo por meio da exposição do processo de uma urbanização difusa e corporativa, também faz parte de uma psicoesfera que parece figurar de forma cada vez mais profunda no imaginário das pessoas e, como podemos evidenciar com a presente pesquisa, atinge também as empresas.

Em nosso estudo detalhado sobre o Techno Park Campinas (FINATTI, 2008; FINATTI e SPOSITO, 2010) identificamos que as empresas que se realocalizaram no empreendimento, oriundas de outras localizações no município de Campinas, se deslocaram das áreas mais amenas do município, se feito um índice sobre assaltos ou homicídios no ano de 2007. Da mesma forma, corroborando a existência da aceitação deste discurso, no conjunto de 25 empresas que foram entrevistadas, apenas dois representantes afirmaram que a empresa já havia sido alvo de algum tipo de assalto.

Lado a lado, tecnoesfera e psicoesfera se complementam no processo de produção do espaço urbano nos termos de uma urbanização difusa e corporativa, de um território fragmentado, e os condomínios empresariais são expressão desta tendência de urbanização manifesta também nos espaços de uso corporativo, especialmente em relação à indústria e aos serviços.

A divisão de gastos é uma variável contemporânea também importante pois facilita e flexibiliza a instalação das empresas no território, se desejado, por um curto período, o que amplia as possibilidades de rápida entrada e saída em uma dada localização. Esta situação está mais ligada aos condomínios de galpões modulares e condomínios horizontais de escritórios, mas precisamos inserir os condomínios empresariais mistos nesta dinâmica uma vez que também possuem, em seu interior, galpões modulares e salas de escritório para aluguel, similares aos outros dois tipos de condomínio. A divisão de gastos tem um significado importante se pensarmos nesta ampliação das possibilidades de ação das empresas no território, por meio dos condomínios empresariais.

Além disso, o próprio condomínio empresarial já representa menor burocracia frente à compra e licenciamento ambiental das áreas, pois a relação com o poder público

passa a ser facilitada pelo promotor imobiliário. A divisão de gastos define menores custos de operação, e também menor preocupação do empresário com operações que seriam secundárias em seu estabelecimento. Dessa forma, o custo de dinheiro e o custo de tempo são minimizados no âmbito da empresa instalada em condomínios empresariais. Nesse sentido, o efeito da divisão de gastos é cumulativo.

Associadas à possibilidade de aluguel de estruturas prontas e já dotadas de funcionalidades atinentes ao período contemporâneo, agilizam ainda mais as implantações e minimizam o impacto da deslocalização, pois não é mais interessante a manutenção de ativos fixos nas empresas. Estas condições formam o arcabouço de uma flexibilização locacional.

Portanto, enquanto dois principais fatores de natureza tradicional se confirmam e reforçam sua influência mudando qualitativamente, outros dois fatores comparecem como objeto que merece atenção em estudos posteriores, a divisão de gastos e, em especial, o controle de acesso e segurança. Eles têm uma natureza contemporânea, aspectos discursivos e normativos produzidos por promotores imobiliários, e se mostraram muito relevantes como critério para a escolha da localização industrial, evidenciando não apenas outras formas de relação entre as empresas e o território e no processo de urbanização, mas também que outro agente começa a partir desta relação, o imobiliário.

3.4. A eficácia das ações empresariais

Se o que influencia na decisão locacional das empresas nos condomínios empresariais são fatores tradicionais ou contemporâneos, o que está por trás desta decisão locacional é a eficácia das ações, resultante do balanço vantajoso entre os fatores permitidos pela dada localização. Como reflete Santos: “[...] a eficácia das ações está estreitamente relacionada com a sua localização” (2002, p.79).

Em nossa visão, esta eficácia pode ser traduzida, entre outras coisas, como uma das principais possibilidades que uma dada localização expressa, atualmente: o tempo usado para se alcançar escalas cada vez maiores. Assim, aproveitando-se de uma configuração territorial precedente, são produzidos os condomínios empresariais, que podem ser vistos pela sua intencionalidade – produtos do mercado imobiliário – mas também por meio das relações espaciais que desencadeiam (como qualquer outra empresa): em relação ao seu território adjacente está fechado e fragmentado, mas em relação aos pontos e linhas de exercício da produção, circulação e comércio, está aberto e articulado para o país e o mundo.

Os melhores pontos do território ainda disponíveis, aqueles cuja fluidez é potencial, são disputados e passam a estar nas mãos dos que têm mais poder, transformando a fluidez potencial em efetiva. A fluidez territorial é que dá escala a estes agentes, por isso razão de sua disputa, o que se identifica com a forte correlação entre os empreendimentos e os eixos de circulação, e explica a incorporação de objetos técnicos relacionados à promoção de fluxos de circulação. Identifica-se também com a preocupação, enunciada pelas próprias empresas, com a proximidade em relação ao sistema rodoviário.

A fluidez potencial aparece no imaginário e na ideologia como se fosse um bem comum, uma fluidez para todos, quando, na verdade, apenas alguns agentes têm a possibilidade de utilizá-la, tornando-se, desse modo, os detentores efetivos da velocidade. (SANTOS, 2002, p.83)

Talvez seja esta uma das razões mais fortes pela qual os condomínios empresariais se tornam atrativos como escolha locacional: os promotores imobiliários uniram fatores tradicionais, cuja condição é imprescindível para a empresa, a fatores novos em pontos no território que não se distanciam (mais no que 2 km), das linhas de maior fluidez potencial. As demais infraestruturas internas dos condomínios empresariais podem até variar, bem como varia também a distribuição dos empreendimentos no âmbito das áreas metropolitanas, mas a proximidade relativa de 2 km junto aos principais eixos de circulação mostra-se como uma característica marcante.

Para fechar o capítulo 3 nossa proposta é a de verificar uma “eficácia da localização” das mesmas empresas entrevistadas, após sua instalação no condomínio empresarial, mostrando que, de fato, atingem escalas maiores. A realização da circulação, importa destacar, não seria a única maneira de verificar esta eficácia, mas foi por nós escolhida em função de sua importância em relação à estrutura econômica na qual se inserem os condomínios empresariais no período contemporâneo.

Como já apresentamos, isso ocorre por meio da configuração territorial na qual o condomínio é implantando e por meio dos objetos técnicos incorporados aos condomínios. Além disso, por meio dos fatores aqui elencados como contemporâneos, específicos aos condomínios empresariais, as ações corporativas ganham atenção cada vez maior, pois a despreocupação dos empresários com alguns fatores operacionais – principalmente segurança – permite com que se empenhem ainda mais no objetivo final de sua empresa⁴¹.

⁴¹Esta noção ficou clara durante entrevista concedida por representante da Galderma, empresa de medicamentos instalada no condomínio Tech Town, em setembro de 2010. Este empresário destacou que o condomínio permite

Iremos indicar esta eficácia por meio do mapeamento dos fluxos estabelecidos pelas empresas. Como primeira aproximação, uma avaliação da abrangência da empresa em rede pode revelar em quais escalas predominam os fluxos que se manifestam pontualmente nos condomínios empresariais. Tanto no caso das matrizes, como no das filiais, questionamos onde se localizam seus pares e organizamos o quadro 24.

QUADRO 24.
Abrangência dos fluxos, segundo empresas em condomínios empresariais, em 2010

Escala	Ocorrência (em número)	Ocorrência (%)
Municipal	5	21,7
Regional	2	8,7
Estadual	2	8,7
Nacional	9	39,1
Internacional	7	30,4

Fonte: Elaboração do autor com base em entrevistas com realizadas com empresas instaladas em condomínios empresariais, 2011.

Nesta tabela, verifica-se uma preponderância nacional/internacional que totaliza praticamente 75% dos casos, com maior peso para a escala nacional, com 39%. Pode-se dizer que, no âmbito das ordens e dos comandos, fluxos entram e saem dos condomínios empresariais e seu destino é, principalmente, outras localizações além dos limites do município, da região ou do Estado de São Paulo. Em 30% das empresas essas conexões se estabelecem com outros países e, em praticamente 40% das empresas, há conexões estabelecidas com outros pontos do território, em escala nacional.

Além da escala da empresa em rede, almejamos mapear os fluxos que as empresas entrevistadas estabelecem, comercialmente e informacionalmente, na escala do território nacional. Como foi a escala mais representativa da organização da empresa em rede, optamos por desagregar este percentual e analisa-lo em relação a todo o território nacional.

Os fluxos comerciais mapeados (Quadro 25) correspondem aos estados que mais recebem os produtos das empresas entrevistadas. Aos fluxos informacionais (Quadro 26) correspondem os estados com os quais há maior troca de informações (comandos, ordens, atendimentos, *marketing*, etc.).

que ele se dedique muito mais à atividade fim de sua empresa, em relação ao que acontecia na localização anterior, no município de São Paulo.

QUADRO 25.

Brasil - representatividade dos estados nos fluxos comerciais, segundo empresas em condomínios empresariais, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em entrevistas realizadas com empresas instaladas em condomínios empresariais, 2011.

A Região Concentrada, formada pelos estados do sul e sudeste, aparece em ambos os mapas com a maior relevância no que tange aos fluxos comerciais e informacionais. O grande destaque é para o Estado de São Paulo, que foi mencionado como área de comercialização em praticamente todas as respostas, seguido por Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. No Nordeste, o Estado da Bahia tem a principal relevância, seguido pelo Ceará. As regiões Centro Oeste e Amazônia comportam-se homogeneamente, sendo que a primeira tem um pouco mais de expressão nos mapas. Em linhas gerais, o que se pode observar é o Estado de São Paulo no topo do Brasil, e os demais “degraus” sendo formados dele, o que reforça a configuração do pólo mais dinâmico do território nacional; o espalhamento do comércio e dos fluxos de informação das empresas se dá a partir do mesmo.

QUADRO 26.

Brasil - representatividade dos estados nos fluxos informacionais, segundo empresas em condomínios empresariais, em 2010

Fonte: Elaboração do autor com base em entrevistas com realizadas com empresas instaladas em condomínios empresariais, 2011.

Num primeiro patamar consolida-se o predomínio da Região Concentrada, que pode ser vista como portadora mais intensa do meio técnico-científico-informacional, ao que se acompanha “[...] um denso sistema de relações, devido, em parte, a uma urbanização importante, ao padrão de consumo das empresas e das famílias, a uma vida comercial mais intensa” (SANTOS e SILVEIRA, 2001, p.269).

A expressão do meio técnico-científico-informacional nesta região faz com que seja a mais atrativa do ponto de vista locacional, muito embora tenha acompanhado a realocização de indústrias para outros estados do Brasil motivadas por mão de obra barata e/ou isenção de impostos, cresce em serviços ligados ao terciário e quaternário.

No extremo oposto, a Região Amazônia pode ser caracterizada pela rarefação demográfica e por uma baixa densidade técnica (SANTOS e SILVEIRA, 2001). Os pontos de comunicação desta região com o Brasil e o resto do mundo possuem manifestações pontuais

relacionadas aos centros mais dinâmicos e às principais densidades, em objetos e ações. Destes pontos partem e chegam os fluxos, razão pela qual o município de Manaus (AM) foi mencionado em 85% das ocasiões nas quais os entrevistados declaravam enviar seus produtos ou trocar informações com o norte do país.

Interessante destacar, principalmente, que todo o território nacional foi contemplado pelas ações das indústrias instaladas nos condomínios empresariais. Tanto em termos materiais, quanto imateriais, todos os estados foram mencionados ao menos duas vezes, o que evidencia as possibilidades de fluidez relacionadas ao território e aos próprios condomínios empresariais. A posição dos condomínios empresariais, que resulta em uma configuração territorial exclusiva do ponto de vista da fluidez territorial, principalmente rodovias, aeroportos e portos, associado às funcionalidades de comunicação garante o acesso e, rápido, a todo o território nacional.

Nesse sentido, a fluidez territorial se mostra uma realidade – potencial e efetiva – para as unidades industriais que optaram por se localizar no condomínio empresarial. A isto se relaciona o território como um todo, incluindo também o papel do promotor imobiliário, na condição de agente do processo de produção do espaço urbano. Os condomínios – esses produtos imobiliários – possuem acessibilidade e permitem a fluidez, rápida e de longo alcance.

A circulação – para usar uma expressão que remete à própria necessidade do capital para sua realização – se reforça como lógica que orienta decisões locacionais, até mesmo aprofundando sua qualidade e dos objetos técnicos que são produzidos para seu fim. Para o caso dos condomínios empresariais, como espaços que influenciam a localização industrial, só podemos afirmar isso uma vez que evidenciada a eficácia de sua situação geográfica por meio dos fluxos que permitem, o que se transfere para a localização de cada unidade industrial, quando esta se concretiza.

Portanto, não apenas por meio da organização da empresa em rede, que aponta para escalas geográficas mais abrangentes que a local, mas também a partir dos efetivos fluxos comerciais e informacionais realizados pelas empresas em condomínios empresariais, foi possível verificar que a fluidez potencial transforma-se em fluidez efetiva e, de fato, as empresas que estão nos condomínios empresariais podem ganhar em escala.

Neste sentido, mesmo que por meio de um único critério, o ideal da “localização estratégica” parece cumprir um sentido prático. Os condomínios empresariais, além de flexibilizarem localizações, funcionam como suporte territorial para que as empresas se

articulem em escalas ampliadas. Está é uma observação também importante para se pensar a intensificação no uso corporativo do território.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os condomínios empresariais são expressão da ampliação das estratégias dos promotores imobiliários, que inovam e diversificam sua mercadoria. Como resultado desta ação, são agentes econômicos que se somam a uma função tradicionalmente exercida pelo poder público por meio dos distritos industriais, também capazes de estimular localizações e induzir concentrações industriais. Ratificamos, assim, a natureza imobiliária deste tipo de empreendimento.

Dois outros pontos fundamentais devem ser destacados. O primeiro deles corresponde aos condomínios como expressão de uma urbanização que se dá nos moldes de um processo corporativo e fragmentado em relação ao conjunto da vida social. O segundo é a participação ativa da fluidez territorial como variável muito importante neste processo.

Podemos definir os condomínios empresariais como empreendimentos de natureza imobiliária destinados a albergar atividades econômicas, em superfícies ocupadas predominantemente de forma horizontal, fechados em relação ao seu entorno por meio de controle de acesso e sistemas de segurança reforçados, dotados de objetos técnicos facilitadores para a ação das empresas que nele se instalam, e localizados em uma situação geográfica de grande fluidez territorial.

A conjugação destes fatores define uma urbanização cuja orientação é corporativa, associada a agentes de natureza imobiliária que produzem uma cidade territorialmente fragmentada. Contudo, muito embora fragmentados, porque fechados e isolados de seu entorno, os condomínios empresariais encontram-se espacialmente integrados com o mundo e com mercado por meio de sua localização e objetos técnicos incorporados.

Os empreendimentos se inserem em áreas urbanas, predominantemente, em posições afastadas do centro da cidade, e associadas aos principais eixos de circulação rodoviários do Estado de São Paulo. A fluidez territorial comparece como uma das variáveis fundamentais para explicação dos condomínios empresariais. Esta condição lhes garante integração com o mercado nacional e mundial.

Como expressão do período e do meio técnico-científico-informacional, são incorporados uma série de objetos técnicos e informacionais voltados à vigilância e controle de acesso 24 horas. O discurso crescente de uma insegurança urbana, que tem legitimado espaços securitizados como condomínios residenciais e *shopping centers*, bem como influenciado no processo de urbanização, tem nos condomínios empresariais sua expressão relacionada aos espaços industriais.

O elevado número hoje existente, por volta de 113 empreendimentos, evidencia a relevância do fenômeno e sua velocidade. Iniciando na metade da década de 1990, quando começaram a ser instalados, até o final de 2004, somavam 45 condomínios. Este número quase triplicou ao final de 2011, momento no qual podemos registrar existência dos 113 condomínios empresariais. Seu crescimento não foi apenas numérico, pois enquanto reforçados os movimentos iniciais de concentração no território, privilegiando os pontos mais dinâmicos das áreas metropolitanas, novos empreendimentos foram instalados em locais distantes destas áreas.

Deste conjunto de 113 pudemos identificar que possuíam diferenças entre si, o que resultou em uma proposta de classificação. Pudemos constatar também que sua implantação passou a ser orientada por mais variáveis, a partir de 2005, o que indicou a existência de diferentes momentos que podem ser apontados para este fenômeno, traduzidos em uma proposta de periodização.

A classificação dos condomínios empresariais pode estar pautada na relação entre forma e função existente nos empreendimentos, ou ainda na fluidez territorial que usufruem, dada sua situação geográfica. Os três tipos de condomínios que identificamos são: (1) condomínios empresariais mistos, atrelados à iniciativa imobiliária de fazer loteamentos para a venda, em um terreno fechado, (2) condomínios de galpões modulares, que se valem da construção de galpões modulares voltados para o aluguel e (3) condomínios horizontais de escritórios, relacionado a construção de conjuntos de salas de escritórios para aluguel. As funções que se realizam em cada um destes empreendimentos imobiliários são permitidas pela sua forma, ou seja, no caso dos mistos, até uma unidade industrial de grande porte pode ser implantada. Em relação os de escritórios, serviços e atividades administrativas. Os condomínios de galpões modulares permitem também maior leque de funções, mas pela modularidade dos galpões e por sua tecnologia construtiva, neles predominam operadores logísticos. Nas áreas metropolitanas do Estado de São Paulo, os três tipos começaram no mesmo momento, década de 1990, e tem em comum, principalmente, seu alicerce na ação dos agentes imobiliários.

Podemos complementar que cada um destes três tipos pode apresentar-se com diferentes “níveis” de fluidez territorial. Dada a importância da fluidez para a explicação deste fenômeno, nossa proposta foi, também, a de traduzi-la em termos de uma classificação. Para ressaltar os que se instalam nos principais eixos de circulação rodoviários (a grande maioria, 72 condomínios) podem ser chamados de condomínios empresariais de alta fluidez territorial. O mesmo ocorre para aqueles instalados em relevante proximidade aos aeroportos internacionais, pontos privilegiados do território. Alguns promotores imobiliários conseguiram uma situação ainda mais exclusiva, mesclando estas duas condições; condomínios empresariais cuja posição geográfica agrega correlação com um importante eixo de circulação, e ainda localiza-se no entorno destes aeroportos foram denominados condomínios empresariais de altíssima fluidez territorial (cerca de 10 condomínios empresariais nesta situação). Àqueles que, muito embora não se encontrem nas situações geográficas anteriormente destacadas, mas que também se localizaram em posições de correlação com eixos de circulação que levam às rodovias principais, denominamos condomínios empresariais de média fluidez territorial. Interessante observar como podem combinar diferentemente estas classificações, reveladoras da situação geográfica que conecta os condomínios empresariais às redes técnicas de circulação que permitem atuar em escalas ampliadas e de forma veloz.

As duas classificações apresentadas denotam a ação e o poder dos agentes imobiliários que estão associados a estes empreendimentos. Os condomínios empresariais mistos necessitam de grandes superfícies para sua implantação. As instalações em condições de altíssima fluidez territorial demandam maior poder de investimento. A principal diferenciação que fizemos em relação aos agentes imobiliários se encontra, ainda, na periodização apresentada. Verificamos que existem dois períodos concernentes ao fenômeno: o período das iniciativas pioneiras e o período da aceleração dos negócios imobiliários.

No primeiro período, as ações estiveram articuladas a agentes imobiliários “ocasionais”, que fizeram os primeiros loteamentos ou os primeiros conjuntos de galpões pautados na observação de uma demanda que se anunciava e articulando-os às características do período (com a instalação de objetos técnicos para segurança e controle de acesso, circulação de informações, ou mesmo áreas de lazer, paisagismo e diversos outros serviços prestados), inclusive, declaradamente, “copiando o sucesso” dos condomínios residenciais. Após uma expansão relativamente desorganizada, este primeiro período termina com a baixa procura por estes empreendimentos em 2004, no qual apenas um condomínio, de escritórios, foi construído. O segundo período emerge com uma conjunção econômica e política favorável

ao investidor estrangeiro: a alta demanda por estes empreendimentos, desde que tivessem padrões internacionais, mesclada a um momento de estabilização financeira do país e ainda à possibilidade de capturar recursos na esfera financeira, induziu a entrada de novos capitais externos, que com mais intensidade passaram a atuar nestes negócios. Passa-se, portanto, de um período de iniciativas pioneiras para um período de aceleração do negócio imobiliário, pois estes novos investidores se apresentaram com um perfil marcante, diferente dos anteriores: maior racionalidade dos negócios, fazendo pesquisas de mercado aprofundadas que identificam demandas e localizações, produção de vários condomínios empresariais concomitantemente, invenção de “marcas” para os condomínios e também a produção de uma psicoesfera para convencimento do empresariado.

No período da aceleração predominaram os condomínios de galpões modulares, bem como foram implantados os primeiros condomínios empresariais de altíssima fluidez territorial. A expansão territorial para os pontos mais distantes das áreas metropolitanas e para outras capitais do Brasil passou a ser verificada.

Por fim, é preciso citar o que apontam em relação às teorias de localização industrial. Muito embora iniciadas dentro do interesse das próprias empresas, estas teorias são úteis para identificar processos no território. Respeito aos fatores já tradicionalmente estabelecidos, a primazia pela circulação e pela proximidade com a mão de obra mantém-se em posições importantes em relação à sua influência. Na condição de novos fatores que, respondido pelas próprias empresas, influenciaram no processo de decisão locacional, está a segurança associada ao condomínio empresarial e a possibilidade de divisão de gastos. Neste sentido, podemos apontar que alguns fatores se mantêm, muito embora mudem qualitativamente, enquanto novos fatores comparecem em relação à decisão locacional das empresas.

Outro fator importante, ainda que seja prévio à decisão das empresas, mas capaz de orientar a tendência de localização das indústrias, diz respeito ao preço do solo. Fundamental no âmbito da produção do espaço urbano por agentes imobiliários, o preço do solo está diretamente ligado à satisfação dos interesses destes agentes, e acreditamos que pode ter influenciado a implantação de muitos dos condomínios empresariais nas áreas mais distantes em relação ao centro da metrópole, como se evidenciou nos mapas 9 a 14. Esta constatação, apesar de demandar ainda mais esforços de pesquisa, é importante, pois com os condomínios empresariais outro agente econômico (além do Estado e do próprio empresário industrial) passa a atuar com ênfase na produção de espaços para a indústria, e sua participação neste processo tende a crescer.

Por esta razão, a compreensão da participação dos condomínios empresariais no processo de localização da indústria reforça a necessidade de se interpretar dois momentos complementares: as decisões dos promotores imobiliários e as decisões das unidades industriais propriamente ditas.

A identificação destas questões indica outras formas de relação entre as empresas e o território. Outro ponto importante é a ação dos promotores imobiliários quando, ao produzir novos fatores tendem a transformá-los em futuras demandas das empresas, haja visto o crescimento da publicidade e da produção de uma psicoesfera que induz a aceitação dos condomínios empresariais e tenta legitimar a expansão que empreenderam rumo às importantes capitais dos estados brasileiros.

Uma tendência que se anuncia é justamente a consolidação dessa dispersão dos condomínios empresariais para outras frações do território nacional. Os promotores imobiliários se estruturam com capitais externos associados ao conhecimento local para a produção dos mais recentes condomínios empresariais. A articulação política destes agentes e sua capacidade de investimento em curto prazo permitem supor a consolidação dessa dispersão para outros pontos, carregando consigo os efeitos de uma urbanização contraditória e de um uso do território que é corporativo.

Podemos supor a emergência de um terceiro período combinado à aceleração dos negócios, justamente um período de expansão territorial, no qual essas formas se distanciam cada vez mais das áreas metropolitanas rumo a outros centros urbanos dinâmicos na escala nacional. Por se tratarem de iniciativas dos agentes do período da aceleração, seus empreendimentos são de galpões modulares, mais atrativos financeiramente tanto para os promotores quanto para as empresas que se instalam. Como consequência, ainda mais liberdade será dada às empresas para se fixarem, temporariamente, em diversos outros pontos do território nacional. Por meio de contratos de aluguel de curto período, por não investirem em ativos fixos, após certo tempo seu “desligamento” também é rápido e menos custoso.

O território, com seu uso corporativo intensificado pelos condomínios empresariais, se converte ainda mais em recurso nas mãos dos agentes imobiliários, pois facilitam localizações, dinamizam as ações das empresas e também flexibilizam o tempo de permanência delas em um determinado lugar.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, M. C. de. *Espaço, polarização e desenvolvimento (a teoria dos pólos de desenvolvimento e a realidade nordestina)*. São Paulo: Brasiliense, 1970 [1967].
- ARROYO, M. A vulnerabilidade dos territórios nacionais Latino-americanos: o papel das finanças. In: LEMOS, A. I. G. de, SILVEIRA, M. L. e ARROYO, M. *Questões territoriais na América Latina*. Buenos Aires: CLACSO; São Paulo: USP, 2006. pp.177-190.
- ARROYO, M. A globalização pensada a partir do espaço geográfico. In: MENDONÇA, F., LOWER-SAHR, C. L., SILVA, M. da. (orgs.). *Espaço e Tempo: complexidades e desafios do pensar e do fazer geográfico*. Curitiba: Ademadan, 2009. pp.479-496.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CONCESSÕES DE RODOVIAS. Domínio virtual da instituição. Disponível em <<http://www.abcr.com.br>>. Acesso: janeiro de 2008.
- BENKO, G. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BERNARDES DA SILVA, A. M. *São Paulo, produção de informações e reorganização do território brasileiro*, 2002. Tese (doutorado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo. Séculos XV-XVIII*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- CALDEIRA, T. P. do R. *Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34/Edusp, 2000.
- CARLOS, A. F. A. São Paulo: do capital industrial ao capital financeiro. In: CARLOS, A. F. A. e OLIVEIRA, A. U. (orgs.). *Geografias de São Paulo. A metrópole do século XXI*. São Paulo: Contexto, 2004. pp.21-50
- CARLOS, A. F. A. Da “organização” à “produção” do espaço no movimento do pensamento geográfico. In: CARLOS, A. F. A., SOUZA, M. L. de e SPOSITO, M. E. B. (orgs.). *A produção do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios*. São Paulo: Contexto, 2011. pp.53-73.
- COLLIERS INTERNATIONAL. *The knowledge report – Segundo semestre – 2007 – industrial*. Colliers International, 2007.
- CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- _____. *A questão urbana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000 [1972].
- CORRÊA, R. L. O enfoque locacional na Geografia. *Terra Livre*. São Paulo, AGB, n. 1, 1986, p. 62-66.
- CORRÊA, R. L. *O espaço urbano*. São Paulo: Ática, 1995.

- DOLFUSS, O. *A análise geográfica*. São Paulo: DIFEL, 1973.
- EXAME. *Dançando sobre túmulos. Por que o investidor Sam Zell está de olho no Brasil?* São Paulo: Abril, 31 de maio de 2007.
- FINATTI, R. *Reestruturação produtiva e produção do espaço urbano: a inserção interescalar do condomínio empresarial Techno Park Campinas*, 2008. Monografia (Trabalho de conclusão do curso de Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.
- FINATTI, R. Condomínios empresariais em áreas metropolitanas do Estado de São Paulo: uma nova estratégia imobiliária. *Geosp Espaço e Tempo*, Universidade de São Paulo. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, edição especial, 2009. p.11-28.
- FINATTI, R. e SPOSITO, M. E. B. Produção do espaço urbano e fluidez territorial – análise das escolhas locacionais associadas ao Condomínio Empresarial Techno Park Campinas. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional – ANPUR. v.12, n.2, 2010. p.75-86
- FISCHER, A. Os efeitos geográficos das novas tecnologias. Abordagem geral. In: FIRKOWSKI, O. L. C. de F. e SPOSITO, E. S. (orgs.). *Indústria, ordenamento do território e transportes. A contribuição de André Fischer*. São Paulo: Expressão Popular, 2008. pp.23-52.
- FUNDAÇÃO SEADE – Sistema Estadual de Análise de Dados. Domínio virtual da pesquisa Informações dos Municípios Paulistas. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br/produtos/imp/>>. Acesso: março de 2011.
- FIX, M. *São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo-ANPUR, 2007.
- FRUGOLI, H. *Centralidade em São Paulo: trajetórias, conflitos e negociações na metrópole*. São Paulo: Cortez/EDUSP, 2000.
- GUIA QUATRO RODAS. *Estradas 2010*. São Paulo: Abril, 2010.
- HARVEY, D. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1996.
- KALIFE, M. P. F. L. *Relações interfirmas dentro do conceito de condomínio industrial: estudo de uma cadeia produtiva da Daimler Chrysler do Brasil*, 2002. Dissertação (mestrado) - Escola de Engenharia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2002.
- LENCIONI, S. Reestruturação urbano-industrial no Estado de São Paulo: a região da metrópole desconcentrada. *Espaço & Debates*. São Paulo: NERU, n. 38, 1994, p.54-61.
- LENCIONI, S. Da metrópole como estratégia desenvolvimentista à metrópole como sobrevida do capitalismo. In: PEREIRA, P. C. X. e HIDALGO, R. (orgs.). *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina*. Santiago do Chile: Alfabetas Artes Gráficas, 2008. p.41-53.
- LENCIONI, S. Condomínios industriais: um novo nicho dos negócios imobiliários. In: PEREIRA, P. C. X. (org.). *Negócios imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina*. São Paulo: FAUUSP, 2011. pp.185-197.
- LEFEBVRE, H. *O direito à cidade*. São Paulo: Moraes, 1991 [1968].

- _____. *The production of space*. Oxford: Blackwell, 1992 [1986].
- LIPIETZ, A. *O capital e seu espaço*. São Paulo: Nobel, 1988 [1977].
- LOW-BEER, J. Renda da terra – algumas noções básicas para compreensão do caso urbano. *Espaço & Debates*. São Paulo: NERU, nº8, 1983, pp.31-41.
- MACHADO, S. A., CARVALHO, M. M. de, PIZYSIEZNIG FILHO, J. Condomínios industriais e de serviços – Uma alternativa para redução de custos e focalização das empresas. In: Anais do 17º Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Porto Alegre: UFRGS/PPGEP, 1997.
- MENDES, A. A. *Quando o espaço determina a indústria: o exemplo do Condomínio Empresarial Atibaia*, 2007. Tese (livre-docência) – Instituto de Geociências, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.
- MÉNDEZ, R. *Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel, 1997.
- MANZAGOL, C. *Lógica do espaço industrial*. São Paulo: DIFEL, 1997.
- MATTOS, C. A. de. Modernización capitalista y transformación metropolitana em América Latina: cinco tendências constitutivas. In: LEMOS, A. I. G. de., ARROYO, M., SILVEIRA, M. L. *América Latina: cidade, campo e turismo*. (orgs.). Buenos Aires: Consejo mericano de Ciencias Sociales; São Paulo: Universidade de São Paulo, 2006. p.41-73.
- MIÑO, O. A. S. e SPOSITO, M. E. B. Urbanizaciones cerradas: reflexiones y desafíos. *Ciudades*. Puebla: RNIU, nº59, 2003. pp.37-43.
- MÍTICA NETO, H. *Urbanização em Campinas: mudanças no tecido urbano no entorno da Rodovia Dom Pedro I*. 2008. Tese (doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- PASSONI, F. e MONETTI, E. O mercado industrial de condomínio de galpões modulares para locações na Região Metropolitana de São Paulo: histórico e o desempenho de mercado atual. In: VI Seminário Internacional da Latin American Real Estate Society, 2006.
- PEREIRA, P. C. X. Produção imobiliária e a crise da cidade na emergência de uma nova forma de metrópole na América Latina. In: PEREIRA, P. C. X. e HIDALGO, R. (orgs.). *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina*. Santiago do Chile: Alfabeta Artes Gráficas, 2008. p.41-53.
- RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS 2010 (RAIS2010). *Ministério do Trabalho e Emprego - Programa de disseminação de estatísticas do trabalho (PDET)*. Endereço do sítio virtual do programa. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br/pdet/index.asp>>. Acesso: julho de 2010. (Decreto nº 76.900/75)
- SANTOS, M. *Espaço e método*. São Paulo: Nobel, 1985.
- _____. *Metrópole corporativa e fragmentada: o caso de São Paulo*. São Paulo: Nobel, 1990.
- _____. *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Edusp, 2004 [1996].
- _____. *Por uma outra globalização*. Rio de Janeiro: Record, 2002.
- _____. *Por uma economia política da cidade*. São Paulo: Hucitec, 1994.

- _____. *Manual de geografia urbana*. São Paulo: Edusp, 2008 [1981].
- _____. *Economia espacial*. São Paulo: Edusp, 2003 [1979].
- _____. *A urbanização brasileira*. São Paulo: Edusp, 2008 [1993].
- SANTOS, M. e SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- SALGADO, I. Caracterização dos promotores imobiliários que atuam na cidade de São Paulo (1977-1982). *Espaço & Debates*. São Paulo: NERU, nº21, 1987. pp.51-71.
- SILVEIRA, M. L. Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo. *Caderno CRH*. Salvador, v.22, n.55. pp.65-75. 2009.
- SINGER, P. *Economia política da urbanização*. São Paulo: Brasiliense, 1987 [1973].
- _____. O uso do solo urbano na economia capitalista. *Boletim Paulista de Geografia*. São Paulo, AGB, n. 57, 1980, p. 77-92.
- SPOSITO, E. Reestruturação produtiva e reestruturação urbana no Estado de São Paulo. *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Universidad de Barcelona, vol. XI, núm. 245 (69), 01 de agosto de 2007. <www.ub.es/geocrit/sn/sn-24569.htm>.
- SPOSITO, E. A produção do território, o paradigma dos eixos e a localização de atividades industriais. In: PEREIRA, P. C. X. (org.). *Negócios imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina*. São Paulo: FAUUSP, 2011. pp.245-258.
- SPOSITO, M. E. B. *O chão em pedaços: urbanização, economia e cidades no Estado de São Paulo*. 2005. Tese (Livre docência) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.
- SPOSITO, M. E. B. A produção do espaço urbano: escalas, diferenças e desigualdades socioespaciais. In: CARLOS, A. F. A., SOUZA, M. L. de e SPOSITO, M. E. B. (orgs.). *A produção do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios*. São Paulo: Contexto, 2011. pp.123-145.
- SOJA, E. *Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.
- VALOR ECONÔMICO. *Condomínios logísticos driblam a crise*. São Paulo: 30 de janeiro de 2008.

Anexo A - Carta de apresentação da pesquisa

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS**

São Paulo, setembro de 2009.

Prezado(a) Senhor(a),

Vimos, por meio desta, solicitar algumas informações a respeito desta empresa e de sua área de atuação, para um estudo de Geografia intitulado "Condomínios Empresariais nas áreas metropolitanas de São Paulo e Campinas: urbanização e fluidez territorial".

Para tanto, solicitamos a gentileza de concessão de uma entrevista com pessoa responsável ou o envio posterior do questionário, que acompanha esta carta, já respondido.

Ressaltamos que as informações solicitadas serão usadas com respeito e integridade, pois comporão a base de dados utilizada para pesquisa científica que se dedica ao estudo do novo perfil industrial do Estado de São Paulo, projeto esse vinculado ao Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana da Universidade de São Paulo (USP) e financiado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

Colocamo-nos ao dispor para esclarecimentos adicionais pelos endereços eletrônicos rodolfofinatti@usp.br ou mmarroyo@usp.br e, desde já, agradecemos o apoio que nos será dispensado.

Atenciosamente,

Rodolfo Finatti
Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana

Maria Mônica Arroyo
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas
Departamento de Geografia - Universidade de São Paulo

Projeto Temático: O MAPA DA INDÚSTRIA NO INÍCIO DO SÉCULO XXI. Diferentes paradigmas para a leitura territorial da dinâmica econômica no Estado de São Paulo. (Processo FAPESP: 2004/16.069-0)

Anexo B - Questionário para entrevista aos agentes imobiliários

QUESTIONÁRIO

Ação dos promotores imobiliários e condomínios

Nome do(s) empreendimento(s):

Ano de inauguração:

INTENCIONALIDADE E IMPLANTAÇÃO DO CONDOMÍNIO

1. Porque investir em um condomínio voltado para empresas?
2. Já existia demanda por este tipo de condomínio, prévia ao projeto, ou esta foi criada a partir de divulgação?
3. Como foi a escolha do local de implantação do empreendimento? Quais foram os principais fatores que definiram essa localização (infra-estrutura de transportes, mão-de-obra, meio-ambiente, incentivos fiscais, etc.) ?
4. Como foi equipado o condomínio? Quais foram as infra-estruturas criadas/instaladas?
5. Qual o preço do m² do condomínio para venda e para aluguel, atualmente? Como esse valor alterou-se nos anos recentes?
6. Qual é a importância do sistema de segurança para o funcionamento do condomínio?
7. Já ocorreu algum roubo/crime no interior do empreendimento? Poderia relatá-lo?

EMPRESAS INSTALADAS NO CONDOMÍNIO

8. Qual o perfil das empresas instaladas no condomínio? Esse perfil das empresas corresponde às expectativas iniciais do projeto?
9. Há alguma empresa estrangeira já instalada?
10. Quais são os principais interesses que as empresas demonstram quando procuram pela instalação em um condomínio empresarial?
11. Quais são os canais pelos quais as empresas conhecem e se aproximam do condomínio empresarial?
12. Como está a procura pelos espaços do condomínio, atualmente?
13. Foi possível sentir alguma alteração na procura antes/depois da crise imobiliária de setembro de 2008?

RELAÇÕES COM A REGIÃO

14. Qual é o fluxo diário de pessoas no empreendimento?

Para funcionários das empresas instaladas

15. Os funcionários residem nas proximidades do condomínio ou distantes dele?
16. Que veículos de transporte utilizam, predominantemente, para chegar ao condomínio?
17. Os funcionários saem do condomínio, no horário de trabalho, para utilizar serviços ou espaços públicos que são próximos?

Para funcionários contratados/terceirizados

18. Os funcionários residem nas proximidades do condomínio ou distantes dele?
19. Que veículos de transporte utilizam, predominantemente, para chegar ao condomínio?
20. Os funcionários saem do condomínio, no horário de trabalho, para utilizar serviços ou espaços públicos que são próximos?

PRESENÇA DE SERVIÇOS INTERNOS

21. Existiu interesse na terceirização de serviços/comércios dentro do condomínio? Quais são os principais serviços/comércios efetivamente instalados?
22. As empresas demandam por algum tipo de serviço que ainda não existe no condomínio?

RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

23. Houve/há alguma relação direta com a prefeitura do município? Que tipo de impostos o condomínio paga?
24. Houve/há algum apoio de grupos locais para a implantação do condomínio?
25. Quais outras empresas estão envolvidas com a implantação do condomínio?

A- Incorporação:
B- Projeto:
C- Construção:
D- Comercialização:

26. Existiu/existe relação com incorporadores, planejadores ou investidores estrangeiros? Quais?

PROJEÇÕES SOBRE O MERCADO

27. Há interesse em produzir novos condomínios fechados para empresas/indústrias? Em quais cidades/regiões?
28. Haveria viabilidade em produzir condomínios fora da influência das áreas metropolitanas?
29. A ampliação do aeroporto de Viracopos ou a implantação do Trem de Alta Velocidade poderiam influir sobre a produção e localização de novos condomínios para empresas?

Anexo C - Questionário para entrevista às empresas instaladas nos condomínios

QUESTIONÁRIO
Perfil das empresas e localização

EMPRESA: _____

Nome do entrevistado: _____

Cargo do Entrevistado: _____

Data da entrevista ou do preenchimento do questionário: _____

Telefone para contato: _____

E-mail para contato: _____

Endereço da empresa na internet: _____

CARACTERÍSTICAS DE LOCALIZAÇÃO

1. Quais são os principais fatores responsáveis pela escolha em instalar-se no condomínio?
(Em caso de considerar adequado assinalar mais de uma resposta, numere-as – 1, 2, 3, 4..., indicando, assim, o grau de importância de cada fator)

- () acesso facilitado ao sistema rodoviário
- () preço da área favorável
- () disponibilidade de edificação pronta
- () segurança em operar em uma área vigiada
- () busca por um “ambiente de inovação”
- () possibilidade de cotização dos gastos com outras empresas
- () convivência com a área verde cultivada no condomínio

Se outros, quais ?

2. Qual era a localização anterior da empresa ?

Em que município ?

Em que bairro/região ?

Em que período?

PERFIL DA EMPRESA (realizar consulta prévia ao site)

3. Ano de instalação no condomínio:

4. A unidade é matriz ou filial ? ☐ matriz ☐ filial

5. Se filial, em qual país/cidade funciona a sede ?

6. Se há outras unidades da empresa, qual é a abrangência dessa rede ?

- ☐ municipal
- ☐ regional
- ☐ estadual
- ☐ nacional
- ☐ internacional

7. Qual é o ramo de atuação da unidade?

- ☐ atividades de gestão / administração
- ☐ atividade científica (pesquisa, desenvolvimento, inovação)
- ☐ transporte, armazenagem e correio
- ☐ telecomunicações, informática
- ☐ comércio
- ☐ alojamento e alimentação
- ☐ indústria de transformação
- ☐ atividade técnica (manutenção, assistência)
- ☐ outro. Qual ?

8. A empresa relaciona-se com outras empresas que estão instaladas no condomínio?

- ☐ sim ☐ não

9. Se sim, que fatores explicam esse(s) relacionamento(s) ?

- ☐ serviços de transporte
- ☐ serviços de manutenção diversos
- ☐ serviços de informação e comunicação
- ☐ troca de experiências adquiridas
- ☐ parceria com empresas que desempenham atividades semelhantes
- ☐ parceria com empresas que desempenham atividades complementares
- ☐ parceria com empresas visando redução de gastos

ESCALAS DE ATUAÇÃO DA EMPRESA

10. Em qual(is) escala(s) geográfica(s) são comercializados os produtos da empresa ?

() escala local: Quais cidades, principalmente ?

() outras regiões do Estado de São Paulo ou estados vizinhos: Quais, principalmente?

() nacional: Quais estados, principalmente ?

() internacional: Quais países, principalmente ?

11. Qual(is) escala(s) geográfica(s) mais significativa da empresa, em relação aos fluxos de trocas de informações (dados, experiências, ordens, etc.) ?

() escala local: Quais cidades, principalmente ?

() outras regiões do Estado de São Paulo ou estados vizinhos: Quais, principalmente?

() nacional: Quais estados, principalmente ?

() internacional: Quais países, principalmente ?

Anexo D - Parte de material publicitário do condomínio Logical Center

DESENVOLVIMENTO COM RESPEITO À NATUREZA

PRINCIPAIS VANTAGENS

- Reuso de água pluvial;
- Estação de tratamento para efluentes;
- Sistema de ventilação e iluminação natural "DeIcker";
- Previsão para aquecedor solar;
- Válvula de Baú;
- Válvula de mictório e torneira com fluxo temporizado;
- Gerador para áreas comuns;
- Entrada de energia trifásica - cabine primária;
- Espaço para restaurante;
- Espaço para ambulatório;
- Estacionamento para condôminos;
- Estacionamento externo rotativo para visitantes;
- Excelente apoio de serviços administrativo e predial;
- Equipe especializada em limpeza e manutenção;
- Segurança 24 horas reforçada e sistema de monitoramento "SFT";
- Portaria com cabine de segurança blindada;
- Infra-estrutura para telecomunicação;
- Ruas largas para facilitar manobras de carretas e caminhões;
- Sistema de segurança contra incêndio e brigada de incêndio;
- Ótima localização frente a uma das principais rodovias do país com acesso fácil para o Rodoanel;
- Paredes internas removíveis que possibilitam a integração de dois ou mais galpões;
- Acesso de caminhões por sistema de Eclusa.

BRACEL PARQUE EMPRESARIAL

Estrada Tenente Marques, 5.555
Santana de Parnaíba - SP

Anexo G - Parte de material publicitário da empresa DVR Incorporações

GALPÕES INDUSTRIAIS DE ÚLTIMA GERAÇÃO PARA LOCAÇÃO

DVR
BUSINESS PARK
JUNDIAÍ - ITUPEVA

E EDIFÍCIOS DE ESCRITÓRIOS, EM PONTOS PRIVILEGIADOS DA REGIÃO DA GRANDE SÃO PAULO, INTERIOR E RIO DE JANEIRO.

Condomínio de Empresas DVR Itapevi	Condomínio de Empresas DVR Jandira	Condomínio de Empresas DVR Jundiaí
DVR Business Park Itapevi	DVR Joragui	DVR Robert Kennedy
WTCN Pavuna Rio de Janeiro	Planta Industrial Jandira	Auto Shopping Piraporinha
DVR Escritórios Alphaville	DVR Escritórios Barueri	Loja C&A DVR Morumbi Shopping
Loja C&A DVR Barra Shopping	<p>MARCA DVR, RECONHECIDA POR IMPRIMIR MODERNIDADE, QUALIDADE DE CONSTRUÇÃO E TECNOLOGIA DE PADRÕES INTERNACIONAIS EM SEUS EMPREENDIMENTOS, COM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO DO MERCADO.</p>	

MAIS DE 300 MIL M² DE ÁREA CONSTRUÍDA