

Empresa territorial: reflexões sobre a proposição de um conceito e objeto de pesquisa

Marcos Xavier

✉ marco.xavier@unila.edu.br

Resumo

Diante do processo de internacionalização da produção, do produto e do consumo, o território brasileiro é utilizado como espaço nacional da economia internacional, sendo seletivamente ajustado para atender às lógicas espaciais de grandes corporações nacionais e estrangeiras em busca de maior competitividade. Mesmo assim, empresas dotadas de menor capital, tecnologia e organização continuam a existir, utilizando os lugares menos modernos do território. A investigação sobre as formas como estas empresas utilizam o território pode trazer contribuições tanto para compreender os dinamismos atuais do território quanto para a proposição de políticas públicas. Este pequeno ensaio procura esboçar o uso do conceito de *empresa territorial* como um caminho para a análise e compreensão das relações destas empresas com o território.

* * *

PALAVRAS-CHAVE: empresa territorial, divisão territorial do trabalho, dois circuitos da economia urbana, circuitos espaciais de produção, círculos de cooperação.

Introdução

Desde o final dos anos 1980, a maior abertura da economia brasileira vem sendo acompanhada por uma reestruturação produtiva decorrente da exigência de competitividade segundo parâmetros internacionais. O caráter corporativo do território é acentuado e sua regulação, no que toca o Estado, se solidariza ainda mais com as demandas das empresas, canalizando investimentos públicos e normas que o conformam, prioritariamente, para usos privados extremamente seletivos. No entanto, por serem distintas em relação ao capital, à tecnologia e à organização e, conseqüentemente, também em relação a sua força política, as empresas apresentam condições desiguais na disputa pelo uso produtivo dos diferentes lugares que compõem o território. Ao afirmar que o território pode ser usado como abrigo ou como recurso Jean Gottmann (GOTTMANN, 2012, p. 532) traz uma importante contribuição para compreender este uso diferenciado e desigual. Segundo ele, no primeiro caso, o território tem o sentido de um porto seguro que permite as pessoas desenvolverem seu próprio modo de vida, segundo um sistema de recursos autocontido a serviço da segurança e do bem-estar de um Estado Nacional. No segundo caso, o uso do território está vinculado ao desenvolvimento dos recursos dos lugares numa grande rede de relações exteriores, facilitadas pelos transportes e telecomunicações, que dão ênfase ao território como uma plataforma de oportunidades.

Este ensaio é dedicado a uma reflexão introdutória sobre a operacionalização do conceito de *empresas territoriais* (SANTOS, 1999) como contribuição para identificar e analisar situações nas quais o lugar e a região, como entidades geográficas do acontecer solidário¹, subespaços do território nacional e frações do espaço total planetário (ELIAS, 2013), possibilitam a formação e sobrevivência de empresas para as quais o território se constitui como abrigo, diferentemente das empresas hegemônicas, para as quais o território é, sobretudo, recurso.

Primeiramente, o artigo discorre sobre os dois circuitos da economia urbana nos países subdesenvolvidos como caminho para identificar as empresas segundo seus níveis de capital, tecnologia e organização e compreender a trama de relações

1 Um acontecer que se apresenta como homólogo, complementar e hierárquico. “O acontecer homólogo é aquele das áreas de produção agrícola ou urbana, que se modernizam mediante uma informação especializada, gerando contiguidades funcionais que dão os contornos da área assim definida. O acontecer complementar é aquele das relações entre cidade e campo e das relações entre cidades, conseqüência igualmente de necessidades modernas da produção e do intercâmbio geograficamente próximo. Finalmente, o acontecer hierárquico é um dos resultados da tendência à racionalização das atividades e se faz sob um comando, uma organização, que tendem a ser concentrados”. (SANTOS, 1996, p. 132)

de cooperação e conflito estabelecida entre elas na totalidade do processo produtivo. Em seguida, os *circuitos espaciais de produção* e *círculos de cooperação* são abordados em sua operacionalidade para a análise do uso do território pelas empresas, viabilizando a observação de suas topologias, formas organizacionais e fluxos materiais e imateriais, permitindo identificar a lógica espacial de cada uma. Por fim, é realizada uma reflexão teórica prospectiva sobre a potencialidade da *empresa territorial* como conceito e objeto de estudo, considerando sua contribuição para a análise e compreensão das atividades produtivas mais dependentes do território e para a produção de conhecimentos e informações que subsidiem políticas territoriais de interesse nacional.

Uma coexistência desigual e complementar: os dois circuitos espaciais da economia

Francisco de Oliveira (OLIVEIRA, 2003), em seu ensaio sobre a *Crítica à razão dualista*, considerou haver uma simbiose e uma organicidade entre o crescimento de uma economia moderna e a persistência de uma economia atrasada no desenvolvimento do capitalismo industrial brasileiro, pós-1930. A modernização no campo e nas cidades, segundo ele, criou um exército de reserva que pressionou para baixo o custo salário, ampliou a mais-valia e garantiu a reprodução ampliada do capital. A manutenção e ampliação da pobreza, segundo esta lógica, faria parte da própria modernização, permitindo às empresas aumentar a taxa de exploração do trabalho e externalizar os custos de produção.

Crítico severo da ideia de que o consumo decorrente do efeito demonstração foi um impulsionador da modernização industrial, Francisco de Oliveira também defende que as necessidades de reprodução do capital é que fizeram a indústria se desenvolver no Brasil, pois a base capitalista de acumulação era razoavelmente pobre para sustentar a expansão industrial do país. Segundo sua perspectiva, os serviços e a produção voltados aos pobres urbanos geram baixos ganhos, mas, em contrapartida, contribuem para reduzir os custos internos nas atividades modernas que, assim, reforçam sua acumulação. Dependentes da população de baixa renda, setores produtivos de bens de consumo, tais como calçado e vestuário não seriam, para ele, dinâmicos, pois a manutenção da pequena capacidade de consumo acaba por demandar esforços para exportação como possibilidade de sua realização e expansão.

Enquanto as abordagens dualistas da Comissão Econômica para a América Latina — CEPAL, que influenciaram as políticas desenvolvimentistas do pós-segunda guerra, contrapõem a economia moderna à economia não moderna, compreendendo que a segunda é um entrave à primeira, a crítica proposta por

Francisco de Oliveira identifica uma dialética na qual a evolução combinada e desigual de ambas é a condição da realização de um sistema capitalista próprio da formação social brasileira.

Na geografia, a crítica ao dualismo encontra uma importante vertente na obra de Milton Santos. Em seu livro, *O Espaço Divido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*, (SANTOS, 1979) este autor propõe haver uma relação dialética entre o que ele denominou de *circuito superior* e *circuito inferior da economia urbana*. A origem dos dois circuitos estaria na forma como as sucessivas modernizações passaram a chegar aos países subdesenvolvidos a partir do período tecnológico, que tem início após a Segunda Guerra Mundial, se sobrepondo aos sistemas preexistentes, gerando novas combinações entre o novo e o velho de forma seletiva e desigual. Trata-se de uma abordagem espacial associada à consideração de que produção, distribuição e consumo devem ser analisados em conjunto, permitindo identificar a existência de subsistemas econômicos indissociáveis, mas com dinâmismos próprios de permanência e crescimento.

Segundo Santos (idem), uma das características marcantes das modernizações do pós-segunda guerra é a difusão generalizada da informação e dos novos consumos, mesmo nos países periféricos. Para ele, o efeito-demonstração que a informação cria nesses países leva a uma deformação na estrutura do consumo e ao desenvolvimento de atividades produtivas e de formas de comércio capazes de atendê-lo. Mas este consumo é desigual, pois a seletividade espacial e social das modernizações é acentuada, criando uma massa de empobrecidos que coexiste com uma minoria de renda elevada. Estas diferenças quantitativas e qualitativas no consumo são a causa e o efeito da criação, existência e manutenção dos dois circuitos da economia urbana (SANTOS, idem, p. 29).

Atualmente, o circuito superior apresenta entre suas principais características, o uso intensivo de tecnologias da informação, de capital fixo e de serviços de consultoria de diferentes naturezas, gestão otimizada dos fluxos logísticos e dos estoques, publicidade intensiva e de amplo alcance, apoio do Estado, sofisticadas estratégias organizacionais entrelaçadas às finanças globais e vínculos estreitos, no comércio, com os operadores de cartões de crédito, bancos e financeiras.

Por sua vez, o circuito inferior tem entre suas principais características o trabalho intensivo realizado por mão de obra não qualificada, o reduzido capital, baixos rendimentos, o uso de técnicas menos modernas ou consideradas obsoletas pelos agentes hegemônicos e a publicidade pequena ou inexistente. Correspondem às atividades capazes de gerar trabalho e renda à massa dos pobres urbanos e, ao

mesmo tempo, atender majoritariamente suas demandas de consumo. Embora o crédito baseado em relações de reciprocidade e confiança entre comerciante e consumidor (venda a fiado) seja próprio das atividades comerciais deste circuito, é importante notar que a expansão e popularização dos serviços financeiros no Brasil, desde o final do século XX (CONTEL, 2011), tem levado elas a adotar o uso de diferentes cartões de débito e crédito como meios de pagamento.

Segundo Milton Santos (idem, p. 80), as atividades de fabricação do circuito superior são subdivididas em duas formas de organização, o *circuito superior* propriamente dito e o *circuito superior marginal*. O *circuito superior marginal* resulta da sobrevivência de formas menos modernas de organização ou da incapacidade ou desinteresse de o circuito superior responder à totalidade da demanda. Com menor grau de organização, capital e tecnologia, as empresas do *circuito superior marginal* fabricam produtos de menor qualidade que imitam aqueles elaborados pelo circuito superior. Beneficiam-se indiretamente das campanhas publicitárias das grandes empresas que lideram o mercado e das camadas da população que não podem consumir os produtos elaborados no *circuito superior*. Este circuito também inclui uma constelação de empresas que produzem peças e semielaborados para atender as demandas criadas pelo processo produtivo das grandes corporações, segundo contratos que estabelecem especificações técnicas, prazos e preços e que as colocam numa situação subalterna diante do grande capital.

Os serviços e o comércio modernos e a indústria urbana moderna são considerados atividades *puras* por serem específicas da cidade e do circuito superior. Já indústria e o comércio de exportação são considerados *impuros*, pois estão instalados nas cidades para se beneficiar de suas vantagens locais, sendo o essencial de seus interesses manipulado de outro lugar (SANTOS, idem, p. 32). Os atacadistas e os transportadores correspondem às atividades de tipo *misto*, pois mantêm laços funcionais com os dois circuitos da economia. Eles estão no topo da cadeia decrescente de intermediários, sendo ao mesmo tempo um elemento do circuito superior e o cume do circuito inferior. Isto se deve ao fato de que, através dos demais intermediários e do crédito, eles levam um grande número de produtos aos níveis inferiores do comércio, da fabricação e do consumo, gerando um volume de negócios que lhes garante posição no circuito superior. Eles se constituem como elos entre o *circuito superior* e o *circuito inferior* por serem eles os fornecedores de crédito, sobretudo na forma de mercadoria adiantada, aos pequenos comerciantes, já que possuem maiores e melhores condições de acesso ao dinheiro dos bancos.

No momento atual, as relações de complementaridade entre os circuitos adquirem diferentes formas. Como observa Maria Laura Silveira (2015, p. 256), ao tratar a nova constituição dos circuitos da economia urbana, há uma articulação

vertical entre eles que assume tanto a forma de uma complementaridade simples, com base em trocas estabelecidas entre o circuito inferior e superior, quanto à forma de uma complementaridade hierárquica e complexa, com base no envolvimento do circuito inferior nos processos do circuito superior, a exemplo da expansão do consumo popular de bens produzidos pelas grandes empresas via crédito desburocratizado oferecido por grandes operadoras financeiras. Para a mesma autora, a esta situação é somado o crescimento extensivo e intensivo do circuito superior de forma seletiva na rede urbana, graças às modernizações do território, ao aprofundamento da divisão territorial do trabalho hegemônica e ao robustecimento deste circuito (SILVEIRA, *idem*, p, 257).

Os dois circuitos espaciais da economia urbana permitem compreender a economia como uma totalidade dialética indissociável do território e identificar e classificar as atividades produtivas segundo seu grau de capital, tecnologia e organização. Mas uma vez realizada esta identificação, como proceder a análise das empresas e setores específicos de cada um deles? Entendemos que o levantamento dos *circuitos espaciais de produção* e dos *círculos de cooperação* possibilitam uma segunda etapa analítica, pois, compostos pelas topologias, fluxos de matéria e informação, mercados e formas organizacionais envolvidas no processo de produtivo, são capazes de revelar o uso efetivo do território pelas empresas.

A força das empresas: escalas de operação e mercados

Cada empresa, segundo o ramo de atividade, seu grau de capitalização e seu nível técnico e de organização ativa pontos e áreas que constituem a base material de sua existência e ação, como dados da produção, da circulação e do consumo que as transbordam, implicando nos fornecedores, distribuidores e consumidores (SANTOS; SILVEIRA, 2001, p. 292). Tais pontos e áreas, que correspondem à topologia de cada empresa, manifestam a divisão territorial do trabalho particular de cada uma e também “a racionalidade da ação que é exercida no meio para o pôr em harmonia com o seu projeto” (ISNARD, 1982, p. 36). No entanto, é importante se ater ao fato de o território não ser inerte, um simples receptáculo. As empresas, como observa André Fischer (FISCHER, 2008, p. 61) não estão localizadas no “espaço-recipiente neutro e indiferenciado da teoria neoclássica”. Elas estão inseridas no meio construído, resultado e condição da ação, instância social (SANTOS,1979) na qual se inscreve uma tensão dialética entre diferentes agentes envolvidos na produção e uso do território.

A distribuição no território dos pontos de interesse para a operação de cada empresa, ou seja, a divisão territorial do trabalho de cada uma, contribui para definir alguns conteúdos do uso do território como o abastecimento de insumos e

bens, a oferta de serviços na esfera política, econômica, social e cultural, os fluxos de diferentes naturezas e a criação das normas vinculadas à produção (SILVEIRA, 1999, p. 49). A ela estão associados *circuitos espaciais produtivos e círculos de cooperação* responsáveis por importante fração da vida de relações entre os lugares.

Conforme esclarecem Ricardo Castillo e Samuel Frederico (CASTILLO; FREDERICO, 2010, p. 463), o *circuito espacial produtivo* permite, a um só tempo, enfatizar a centralidade da circulação envolvida na produção, distribuição, troca e consumo, o papel ativo do espaço geográfico na reprodução social e o enfoque centrado no ramo ou produto. Permite, portanto, demonstrar os fluxos materiais e o uso e adequação dos lugares implicados na elaboração de um produto, desde a origem das matérias-primas até o consumo final. Aos *circuitos espaciais produtivos*, associam-se os *círculos de cooperação* constituídos pelos fluxos imateriais de ordens, dinheiro e informação que conformam a organização necessária para articular os lugares e agentes, garantindo o comando unificado das etapas geograficamente dispersas da produção (idem, p. 464), variáveis segundo setores, produtos e empresas.

Nas etapas de distribuição e consumo, os fluxos materiais e imateriais decorrentes dos *circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação* implicam na constituição dos mercados que diferentes empresas e produtos abarcam. Como a capacidade de distribuição passou a ser um fator central para a sobrevivência e competitividade das empresas, estes mercados, compreendidos como conjunto sistêmico de pontos localizados no território, oferecem uma visão de alcance e de potência. As empresas possuem capacidades diferenciadas de rentabilizar o uso do território produzindo e distribuindo seus produtos conforme parâmetros de qualidade e custo que lhes permitem atingir mercados de extensões variáveis, os quais compartilham na competição ou segmentam. O território, portanto, abriga diversas divisões particulares do trabalho e *circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação* que disputam seu uso (SANTOS; SILVEIRA, idem, p. 290) e cuja coexistência dialética compreende a trama de relações que implica na maior ou menor adaptação de lugares, regiões e territórios aos imperativos da competitividade.

Tomando o caso brasileiro, observa-se que os *circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação* de um determinado produto também variam conforme o circuito da economia urbana ao qual a empresa que realiza e coordena o processo de produção está vinculada. Enquanto os *circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação* podem revelar o sentido da localização das atividades produtivas e a hierarquia entre os lugares que produzem massa, abrigando o comando técnico da produção, e os lugares que produzem fluxos e detêm o comando político da

produção (CASTILLO; FREDERICO, idem, p. 465), o circuito da economia urbana nos ajuda a identificar o nível de capital, modernização e organização de cada empresa.

Partindo do entendimento de o mercado de uma empresa ser o conjunto de lugares do território onde ela consegue colocar seus produtos, conforme a capacidade de fazer fluir suas mercadorias com rentabilidade em seus sistemas de distribuição, Milton Santos (1999) propõe existir três níveis de empresas: as do *macro-circuito*, do *meso-circuito* e do *micro-circuito*.

O *macro-circuito* se realiza através dos pontos mais modernos do território, cujo alcance corresponde, simultaneamente, ao mercado internacional, nacional e local. Trata-se do circuito espacial das empresas globais, nacionais ou estrangeiras, capazes de criar consumo através da inovação de produtos e massivas campanhas publicitárias. São empresas sequeirosas de fluidez que interferem na política dos Estados a fim de que estes promovam a instalação dos modernos sistemas técnicos (principalmente de transporte, energia e telecomunicações) e das normas que viabilizem a eficácia e rentabilidade de suas operações, conferindo-lhes os almejados aumentos de competitividade e lucratividade. Em sua totalidade é composto por empresas do circuito superior da economia urbana.

O *meso-circuito* estaria restrito às fronteiras do país ou a uma ou mais de suas regiões. Corresponde a uma tipologia bastante extensa de empresas com um nível de operações inferior ao das empresas globais, devido às suas dimensões técnicas, econômicas e políticas. As empresas deste circuito são mais dependentes das demandas do mercado interno. Tratam-se também de empresas do circuito superior, mas sobretudo de empresas do *circuito superior marginal*.

As empresas que atuam em pequenas porções do território, sobretudo no espaço interno das cidades compõem o *micro-circuito*. São aquelas empresas que o consumo induz a produção e cuja capacidade de sobrevivência advém da flexibilidade que possuem de se adaptar às contingências do meio construído. Seus *circuitos espaciais de produção* estão em grande parte circunscritos aos espaços internos dos grandes centros urbanos, mas, nas cidades locais e regionais podem envolver parcelas mais extensas do território atendendo a uma população regional de poucos recursos. Correspondem, grosso modo, às atividades do *circuito inferior da economia urbana* que garantem trabalho e renda para grande parte da população impedida de participar do trabalho e do consumo característicos do circuito superior da economia. É importante notar que atividades de maior nível de capitalização, tecnologia e organização que atendem a certos consumos customizados mais sofisticados, destacadamente no âmbito interno das metrópoles,

também podem fazer parte do *micro-circuito*. Isto se deve ao fato de suas topologias e mercados serem restritos ao lugar, tornando estas empresas mais dependentes das condições que estes oferecem para a produção e para o consumo.

Na reflexão proposta neste ensaio, compreende-se que a relação entre as empresas e o território se dão segundo duas escalas, a *escala de ação* e a *escala de império* (SILVEIRA, 2004). As escalas de ação são dimensionadas pelos fluxos materiais (insumos, peças, componentes, matéria-prima, produto final) e imateriais (ordens, informações, capital) que se dão segundo lógicas globais, nacionais ou locais. Por meio da escala de ação, além dos mercados, os lugares que cada empresa articula em sua divisão territorial do trabalho também entram como expressão da força que possuem. Como há uma dialética na relação entre as empresas e o território, as *escalas de ação* defrontam-se com o mundo, a formação socioespacial e o lugar como *escalas de império*, correspondentes às extensões compostas pelas bases materiais e normativas transformadas pelas ações das empresas, mas que também impõe adaptações a estas².

As empresas territoriais e os movimentos ascendentes da economia brasileira

Enquanto o *macro-circuito* corresponde a um circuito frequentemente extravertido com *circuitos espaciais de produção* de escala mundial cujo controle político se dá segundo uma lógica global, distante e alheia às necessidades da formação socioespacial, da região ou do lugar, as empresas do *micro-circuito* e parcela das empresas do *meso-circuito* correspondem àquelas dependentes das oportunidades de produção e mercado disponíveis no território.

As empresas do primeiro grupo possuem grande flexibilidade para escolher os lugares de operação e utilizam essa agilidade para chantagear governos e sociedades com o objetivo de que os mesmos adaptem o território às normas e condições produtivas necessárias à garantia da rentabilidade que visam alcançar em seus processos produtivos. Elas não hesitam em trocar de localização quando aquela em que se encontram deixa de apresentar a rentabilidade esperada e as condições ótimas de operação (SANTOS; SILVEIRA, *idem*, p. 256). Elas usam, organizam e regulam o território de acordo com suas próprias políticas e os lugares não têm controle sobre elas (CATAIA, 2003, p. 405). Já as empresas do segundo

2 A escala da ação é constituída de tempo: o tempo global, o tempo nacional, o tempo local e a escala de império faz alusão ao tempo empírico, a escala mundial, da formação socioespacial e do lugar. Enquanto a primeira diz respeito à origem e aos destinos dos vetores da totalidade do presente, a segunda corresponde à extensão preexistente cujo conteúdo material e organizacional impõe limites à realização do processo de totalização, ou seja, da realização concreta das possibilidades do mundo (Silveira, 2004, p. 92).

grupo são menos capazes de mudar suas localizações, em razão dos custos e riscos envolvidos e por não terem força política para influenciar na criação dos recursos materiais e imateriais necessários para realizar suas operações em outros lugares. Tratam-se de *empresas territoriais*, “pouco ou nada flexíveis geograficamente e dependentes das condições gerais de uso da parcela de território em que se instalam” (SANTOS, 1999). Na perspectiva aqui defendida, acrescenta-se como característica das *empresas territoriais* o fato de elas terem origem nos lugares e regiões em que atuam, sendo, em grande parte, resultantes de “uma economia criada de baixo a partir dos que estão fora do movimento hegemônico ou que dele participam de forma marginal ou subalterna” (SANTOS, idem). No entanto, estas empresas não estão impedidas de fortalecerem suas atividades racionalizando processos, ampliando o uso de novas tecnologias e expandindo o acesso a novos mercados, justamente por terem o território como um abrigo que lhes permite condições de desenvolvimento.

A análise dos *circuitos espaciais produtivos* e dos *círculos de cooperação* das empresas pode revelar suas escalas de ação, conseqüentemente, a força que cada uma tem, bem como o papel que exercem na implantação de novas tecnologias, infraestruturas, formas de organização da produção, sistemas normativos e consumos que caracterizam a difusão seletiva das modernizações no território. Modernizações que transformam os conteúdos das *escalas de império* (formações socioespaciais, regiões, lugares) que, por sua vez, suportam e conformam as próprias ações das empresas.

Na medida em que diferentes divisões particulares do trabalho coexistem segundo relações complementares e concorrentes, podemos compreender o território como um campo de forças. Seu movimento e dinamismo correspondendo à sobreposição de intencionalidades em conflito. Nesta direção, Claude Raffestin observa que as relações entre as empresas são profundamente políticas e engajam direta ou indiretamente toda a sociedade ou parte dela, sendo o território, “um trunfo particular, recurso e entrave, continente e conteúdo” (RAFFESTIN, 1993, p. 59). Desta forma, as modernas bases materiais e normativas disponibilizadas seletivamente no território permitem ou não que determinadas ações das empresas sejam realizadas em conformidade com a rentabilidade almejada por estas. Assim, são estabelecidas concorrências e complementaridades entre empresas hegemônicas nacionais e estrangeiras e empresas menos capitalizadas, envolvendo a partilha seletiva e desigual do território.

As grandes empresas, com maior ou menor apoio dos Estados, interferem na estrutura do emprego e dos salários, nos fluxos populacionais, nos sistemas de ensino, nas formas e hábitos de consumo, nas finanças públicas, na implantação e

uso das infraestruturas e nas normas técnicas e políticas dos lugares que utilizam. Também interferem no comportamento das outras empresas (concorrentes, fornecedores, prestadores de serviços, comércio) e da totalidade da população na condição de trabalhadores, consumidores e cidadãos. Como são extremamente seletivas, acabam contribuindo para a geração ou agravamento das desigualdades entre os lugares eleitos ou não para abrigar suas operações produtivas ou serem atendidos como mercados. Também estabelecem hierarquias entre os lugares onde estão localizados o comando e aqueles que executam as diferentes parcelas técnicas de seus processos de produção. Tanto na política quanto nos negócios, o pensamento institucional vinculado à atual cultura do capitalismo, praticada por estas empresas, ignora o que vem de baixo (SENNETT, 2011, p. 154). Desvaloriza as narrativas, as experiências e os laços de comprometimento estabelecidos cotidianamente nos lugares. Junto aos demais agentes hegemônicos da política e da cultura, impõem à sociedade comportamentos e valores associados à constante insatisfação, superficialidade e descarte que valorizam e desvalorizam as populações e os lugares, segundo o frenético e efêmero ritmo dos mercados, tornando o território tenso e instável.

A análise das *empresas territoriais* que se constituem e sobrevivem nos interstícios desta atual situação pode ser um caminho possível de demonstração e entendimento de outras lógicas produtivas e usos do território distintos da lógica do grande capital, mais valorizado, até então, pelas análises interessadas em compreender a organização produtiva do território e pelas políticas que almejam o crescimento econômico por meio da integração competitiva dos lugares. O estudo dos *circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação das empresas territoriais* pode permitir perscrutar sobre as condições de sobrevivência destas empresas diante da macropolítica econômica, da convivência competitiva e complementar com as grandes firmas e sobre sua capacidade de utilizar o território, tanto no processo produtivo direto, quanto na circulação, distribuição e consumo, segundo parâmetros menos exigentes de rentabilidade. Também sobre sua dependência e adequação aos gostos e costumes dos mercados locais e regionais e, portanto, sua capacidade de responder as demandas de consumo que não podem se realizar no *circuito superior da economia urbana*.

Na medida em que elas são mais dependentes da parcela do território em que agem, tais empresas também podem ser detentoras de um conhecimento mais íntimo das possibilidades e demandas desta mesma parcela e, por isso, apresentar certa flexibilidade em razão da necessidade de adequar aos mercados atendidos. Se confirmadas tais características das *empresas territoriais*, pode-se questionar sobre quais funções podem assumir diante de um projeto político voltado à promoção da

equidade socioespacial no território brasileiro. Um projeto que, no âmbito da produção, priorize as demandas do mercado nacional conforme uma lógica menos dependente do mundo e que poderia atribuir às empresas um conjunto diferente de opções, levando a outros comportamentos territoriais (SANTOS; SILVEIRA, *idem*, p. 293).

Por hora, da mesma forma como André Fischer observa para o caso francês, as grandes estratégias territoriais adotadas pelo Estado aparentam estar mais focadas na melhoria do ambiente das empresas para permitir a elas maior competitividade que em lutar contra as desigualdades regionais (FISCHER, *idem*, p. 63). Mas diante de um novo cenário político, a compreensão dos modos e lógicas de operação das *empresas territoriais* pode ser útil, pois elas também estão mais sujeitas à regulação do Estado podendo, portanto, responder de forma mais adequada às diretrizes de um modelo cívico ao qual o modelo econômico seja subordinado (SANTOS, 1993, p. 100).

Considerações finais

O uso do conceito de *empresas territoriais* somando-se a trama conceitual acima abordada — *circuito inferior e circuito superior da economia urbana, circuitos espaciais da produção e círculos de cooperação, macro, meso e micro circuito da produção* — pode contribuir para a investigação das atividades econômicas formadas a partir do território, por meio de divisões do trabalho resultantes da organização da vida nos lugares, conforme a articulação de cada um ao movimento da formação socioespacial e do mundo. A análise destas empresas ajudaria a compreender o movimento ascendente que vem do território e sua população, conformando uma economia criada de baixo (SANTOS, *idem*). Movimento divergente daquele estabelecido pela dinâmica hegemônica que, sequiosa de fluidez, articula seletivamente diferentes pontos e áreas da totalidade do território para garantir sua competitividade no âmbito global. A análise de tais empresas pode ajudar a encontrar pistas para a elaboração de um novo pacto territorial estrutural “como conjunto de propostas visando a um uso do território coerente com um projeto de país” (SANTOS, *idem*, p. 105), ao permitir demonstrar os inúmeros agentes menos visíveis abrigados no território e “exorcizar o discurso de que só existe uma única técnica, uma única forma de trabalhar e produzir riqueza” (SILVEIRA, 2011, p. 8). O trato com as *empresas territoriais* também pode permitir encontrar respostas sobre o papel ativo do espaço geográfico na localização e manutenção da produção e na dinâmica dos fluxos, as implicações da abertura da economia para as atividades menos modernas, os vetores da globalização que elas são capazes de absorver e as divisões sociais e territoriais do trabalho que

engendram. Agradecemos ao CNPq pelo financiamento de linha de pesquisa sobre os usos contemporâneos do território pelas empresas, a partir da qual temos realizado as reflexões aqui expostas.

Referências

- CATAIA, M. A. Alienação do Território — O papel da guerra fiscal no uso, organização e regulação do território brasileiro. In SOUZA (org.). *Território brasileiro: usos e abusos*. Campinas: Edições Territorial, 2003. p. 397-407.
- CASTILLO, R. A.; FREDERICO, S. Espaço geográfico, produção e movimento: uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. *Sociedade & natureza (UFU Online)*, v. 22, 2010. p. 461-474.
- CONTEL, F. B. *Território e finanças. Técnicas, normas e topologias bancárias no Brasil*. São Paulo: Annablume, 2011.
- ELIAS, D.; PEQUENO, R. Reestruturação econômica e nova economia política da urbanização no Ceará. *Mercator, Fortaleza*, v. 12, n.28, 2013. p. 95-112.
- FISCHER, A. A empresa e o território. In FIRCHOWISC, O. L. G., SPOSITO, E. S. (org.) *Indústria, ordenamento e território: a contribuição de André Fischer*. São Paulo: Expressão Popular/Unesp — Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2008. p. 61-67.
- GOTTMANN, J. A evolução do conceito de território. *Boletim Campineiro de Geografia*, v. 2, n.3, 2012. p. 523-545.
- ISNARD, H. *O espaço geográfico*. Coimbra: Almedina, 1982.
- OLIVEIRA, F. *Crítica à razão dualista, o ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003.
- RAFFESTIN, C. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1993.
- SANTOS, M. *O Espaço Dividido: os dois circuitos da economia urbana nos países subdesenvolvidos*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1979.
- _____. *O espaço do cidadão*. São Paulo: Hucitec, 1993.
- _____. *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- _____. *Empresas territoriais e dinâmica da formação socioespacial brasileira*. Projeto de Pesquisa junto à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo — FAPESP, 1999.
- SANTOS M.; SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- SENNETT, R. *A cultura do novo capitalismo*. Rio de Janeiro-São Paulo: Record, 2011.
- SILVEIRA, M. L. Ciudades intermédias: trabajo global, trabajo local. In VELAZQUEZ, G. A. y GARCIA, M. C. (ed.) *Calidade de vida urbana, aportes para su estudio em latinoamérica*. Centros de Investigaciones Geográficas (CIG) — Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional Del Centro de la Povíncia de Buenos Aires, Tandil, 1999. p. 47-54.
- _____. Escala geográfica: da ação ao império? *Terra Livre, Goiânia*, v. 2, n.23, 2004. p. 87-96.
- _____. Nuevo orden espacial de la globalización: encrucijadas y horizontes. *Espacios, Revista de Geografía da Universidad Academia de Humanismo Cristiano*, 2011. v. 1, p. 1-17.
- _____. Modernização contemporânea e nova constituição dos circuitos da economia urbana. *GEOUSP (Online)*, São Paulo, v. 19, n.2, mai./ago. 2015. p. 245-261.

Sobre o autor

Marcos Xavier: Doutor em Geografia pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), mestre em Geografia Humana, licenciado e bacharel em Geografia pela Universidade de São Paulo (USP). Atualmente é professor adjunto do curso de Geografia da Universidade Federal da Integração Latino Americana (Unila). Atua principalmente com os temas circuitos espaciais da economia urbana, uso corporativo do território e reestruturação produtiva e regional frente a integração competitiva na economia internacional.

* * *

ABSTRACT

Territorial company: reflections on the proposal of a concept and research object

The process of internationalization of production, product and consumption makes the Brazilian territory be used as a national arena of the international economy, being adapted to the competitive spatial logic of large domestic and international corporations. However, companies with less capital, technology and organization continue to exist and use less modern parts of the territory as a shelter. Research on the ways in which these companies use the territory can bring contributions both to understand the current dynamism of the territory and to propose public policies. This short essay outlining the use of the concept of territorial organization as a way for the analysis and understanding of the relationship of these companies with the territory.

KEYWORDS: territorial company, territorial division of labor, two circuits of the urban economy, spatial circuit production, cooperation circles.

RESUMEN

Empresa territorial: reflexiones sobre la propuesta de un concepto y objeto investigación

Antes de que el proceso de internacionalización de la producción, el producto y el consumo, el territorio nacional se utiliza como un espacio nacional de la economía internacional, y se ajusta de forma selectiva para cumplir con las lógicas espaciales de grandes corporaciones nacionales y extranjeras que buscan una mayor competitividad. Aún así, las empresas con menos capital, tecnología y organización siguen existiendo, usando partes menos modernas del territorio. La investigación sobre las formas en que estas empresas utilizan el territorio puede aportar contribuciones tanto para comprender la dinámica actual del territorio como para proponer políticas públicas. Este breve ensayo tiene por objeto exponer el uso del concepto de empresa territorial como un camino para el análisis y la comprensión de la relación de estas empresas con el territorio.

PALABRAS CLAVE: empresa territorial, división territorial del trabajo, dos circuitos de la economía urbana, circuitos espaciales de la producción, círculos de cooperación.

 **BCG:** <http://agbcampinas.com.br/bcg>