

**O EMPRESÁRIO LOCAL E A ZONA
FRANCA DE MANAUS: REPRODUÇÃO
SOCIAL E GLOBALIZAÇÃO
ECONÔMICA**



Foto tirada em 30 de setembro de 1968, na ocasião do lançamento da pedra fundamental do Distrito Industrial da Zona Franca de Manaus (Acervo SUFRAMA, APUD GARCIA, 2004, p. 61).

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

MARCELO BASTOS SERÁFICO DE ASSIS CARVALHO

**O EMPRESÁRIO LOCAL E A ZONA FRANCA DE MANAUS:
REPRODUÇÃO SOCIAL E GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA.**

Porto Alegre
2009

MARCELO BASTOS SERÁFICO DE ASSIS CARVALHO

**O EMPRESÁRIO LOCAL E A ZONA FRANCA DE MANAUS:
REPRODUÇÃO SOCIAL E GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA.**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia, do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Sociologia.

Orientador: Professor Doutor Antonio David Cattani

Porto Alegre
2009

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO-NA-PUBLICAÇÃO(CIP)**BIBLIOTECÁRIO RESPONSÁVEL: Leonardo Ferreira Scaglioni****CRB-10/1635**

C331E Carvalho, Marcelo Bastos Seráfico de Assis
 O empresário local e a zona franca de
 Manaus : reprodução social e globalização
 econômica / Marcelo Bastos Seráfico de Assis
 Carvalho. – Porto Alegre, 2009.

218 f. : il.

Tese (Doutorado em Sociologia)

Universidade Federal do Rio
Grande do Sul. Instituto de Filosofia e Ciências
Humanas, Programa de Pós-Graduação em
Sociologia. Porto Alegre, BR-RS, 2009.
Orientador: Prof. Dr. Antônio David Cattani.

1. Globalização econômica. 2. Empresa
local. 3. Empresários. 4. Relações políticas. 5.
Relações econômicas. 6. Zona Franca de
Manaus. I. Título.

CDD 338.098113

MARCELO BASTOS SERÁFICO DE ASSIS CARVALHO

O EMPRESÁRIO LOCAL E A ZONA FRANCA DE MANAUS: REPRODUÇÃO SOCIAL
E GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA.

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia, do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Sociologia.

Aprovada em 16 de janeiro de 2009.

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Marilene Corrêa da Silva Freitas
UNIVERSIDAD FEDERAL DO AMAZONAS

Profa. Dra. Lorena Holzmann
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

Profa. Dra. Denise Barbosa Gros
FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA DO RS

*A meus pais, José e Graça, cujo amor
me deu a vida.*

*À Marcia e Nicole, os amores que a
vida me deu.*

*A Octavio Ianni (in memoriam),
exemplo inesquecível de intelectual.*

AGRADECIMENTOS

São muitas as pessoas que, em diferentes momentos, tiveram participação decisiva na realização desta tese. Sem elas é certo que muitos dos resultados apresentados aqui provavelmente não teriam vindo à luz.

Antonio David Cattani orientou-me paciente e provocativamente, apontando caminhos, mostrando limites, levando-me a desconfiar do que pareciam explicações dadas. Agradeço-lhe por tudo e espero ter aproveitado com alguma inteligência suas generosas e amigas indicações.

Lorena Holzmann, Denise Gros e Ricardo Oliveira, componentes da banca de qualificação, comentaram o projeto de pesquisa e fizeram ricas sugestões que, na medida do possível, procurei incorporar nos procedimentos de pesquisa. Agradeço-lhes pelo estímulo e interesse.

As discussões nas disciplinas ministradas por Lorena Holzmann e por Renato Oliveira foram fundamentais para que eu encontrasse um foco teórico para a pesquisa. Sou-lhes grato pelo ambiente de livre pensar que proporcionaram.

Os colegas da turma de doutorado em Sociologia de 2004 (Márcia, Paulo, Nilson, Janete, Alexandre, Alex, Adriano, Lígia, Cíndia e Caco), bem como outros do mestrado (Fernando, Fabiano e Grisa) ajudaram-me a me situar na vida acadêmica da UFRGS.

Regiane Accorsi, secretária do PPGS, guiou-me diversas vezes pelas veredas da burocracia. Sua competência e solidariedade não poderiam ser esquecidas.

Durante a elaboração do projeto submetido a exame de qualificação, beneficiei-me das observações de vários amigos e professores. A Izabel Valle, Renan Freitas Pinto e Marilene Corrêa da Silva Freitas agradeço por mais essa colaboração numa trajetória de diálogos que se iniciaram ainda na graduação, no já distante ano de 1989.

Edwin Catacora e Pedro Robertt, irmãos que fiz durante o mestrado na UNICAMP e sofisticados intelectuais, motivaram-me a me submeter à seleção na Sociologia da UFRGS. Seu afeto e a reconhecida competência dos professores dessa instituição estão na origem de minha travessia de um lado a outro do país.

Pedro, em vários momentos, revisou partes do que eu havia escrito, discuti ideias e fez recomendações, lembrando-me sempre de que a riqueza do trabalho de pesquisa está na “cozinha sociológica”, na capacidade de combinar temperos encontrados ao longo da jornada. O prato está servido! Espero que o gosto esteja bom!

Carlos Branco, amigo e jornalista de Manaus, ofereceu-me importantes relatos de sua experiência como editor de economia que foi de periódico local. Além disso, com a Dani, a Thaís e o Guilherme, dividiu agradáveis horas de conversa descompromissada, violão e cantoria.

Adriano Premebida, colega de turma, grande amigo e fino pesquisador, foi testemunha e partícipe de vários momentos da pesquisa. Nossos diálogos me ajudaram a refletir sobre muitos dos problemas com os quais lidei durante a investigação e a buscar caminhos para superar impasses teóricos diante dos quais me vi. Os caminhos estão aqui e espero que tenham me levado a saídas aceitáveis.

Rodemarck Castello Branco, professor e amigo, dedicou várias horas de seu tempo para explicar-me a lógica de funcionamento da Zona Franca de Manaus. Espero tê-la compreendido devidamente.

Antônio Pereira de Oliveira, o Neto, amigo e intelectual comprometido com os interesses dos trabalhadores, leu e discutiu comigo aspectos do projeto de pesquisa. Sou-lhe grato pela disposição de dialogar e pelo estímulo.

Mário Expedito Neves Guerreiro concedeu-me a primeira entrevista, cedeu-me documentos e me ajudou a situar várias das questões empíricas postas pela pesquisa. Sou-lhe grato por isso.

Quando minhas forças pareciam esgotar-se, meu pai, José e Graça, como sempre, estenderam-me a mão e me auxiliaram na revisão do texto e deram-me estímulo para continuar.

Marcia e Nicole, minha esposa e filha, compreenderam as ausências – físicas e psicológicas – e mantiveram, em todos os momentos, o apoio sem o qual dificilmente eu teria sido capaz de chegar ao fim da caminhada.

Minha família tem sido base intelectual e afetiva para minhas empreitadas acadêmicas. João, Nazaré, Jaime, Jorge, Paulo, Vitória, Georgina – Seráficos todos - e Altamir, Marion e Guga apoiaram-me em todos os momentos, de longe e de perto.

Tânia e Luiz – e Catarina, que chegou durante a “viagem” -, amigos de Manaus hoje vivendo no RS, foram um porto seguro e dividiram comigo, Marcia e Nicole momentos inesquecíveis de alegria. Sou-lhes grato por isso e pela solidariedade irrestrita que tantas vezes manifestaram.

Betânia, James e Júlia foram outros que fizeram de Porto Alegre um lugar também nosso, no qual sentíamos-nos em casa.

Agradeço aos alunos do SARES – Serviço de Ação, Reflexão e Educação Social com os quais compartilhei muitos dos resultados obtidos ao longo da pesquisa e dos quais ouvi indagações que me levaram a aprofundar temas e problemas envolvidos na pesquisa.

Algumas pessoas geograficamente distantes mostraram-se muito presentes e fundamentais para o desenho da pesquisa. Leslie Sklair, da London School of Economics, brindou-me com generosas mensagens que foram decisivas para situar sociologicamente o problema das zonas francas. Osvaldo Javier Lopez-Ruiz generosamente comentou o projeto de pesquisa, permitindo-me ver possibilidades e limites de minhas pretensões. Kazuo Puff, bibliotecária da United Nations Industrial Development Organization, escaneou e enviou-me documentos originais sobre zonas francas, decisivos para compreender o “clima histórico” de surgimento e difusão desses mecanismos de reterritorialização técnica e social da produção capitalista. Maria Luiza Abreu, do Centro de Documentação e Informação da Câmara dos Deputados, forneceu-me discursos do Deputado Francisco Pereira da Silva, o proponente da criação da Zona Franca de Manaus. Esses documentos foram essenciais para que eu entendesse o contexto político local em que surgiu a proposta e, portanto, o modo como as elites amazonenses pensavam a situação econômica do Amazonas antes da inauguração do “ciclo da zona franca”.

Agradeço, ainda, aos empresários, técnicos, profissionais e políticos que se dispuseram a responder a minhas perguntas. Sem essa disposição, por certo, as limitações do presente trabalho seriam ainda maiores.

Finalmente, cabe um registro e agradecimento à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas (FAPEAM), entidade do Governo do Estado do Amazonas que me concedeu bolsa de estudos durante todo o período da pesquisa, além de passagem aérea para a realização de parte da pesquisa de campo. Espero que sejam muitos outros os que, como eu, venham a ter a chance de se dedicar à pesquisa sem precisar se preocupar com os problemas da sobrevivência.

Evidentemente, as reflexões aqui apresentadas são de minha exclusiva responsabilidade e espero ter tido a competência necessária para incorporar adequadamente as muitas sugestões que recebi.

RESUMO

O foco da análise desta tese são as relações econômicas e políticas do empresário local com a Zona Franca de Manaus. O empresário local é entendido como o proprietário dos meios de produção que tem na cidade seu centro decisório, o que o diferencia de empresários nacionais e de executivos de empresas transnacionais. As relações econômicas são analisadas segundo as modalidades de localização desse empresário na economia da zona franca, compreendidas em termos das oportunidades diretas e indiretas de lucratividade criadas pelos incentivos fiscais característicos desse mecanismo de dinamização da economia. As relações políticas são consideradas a partir das posições coletivas que adota, particularmente no que diz respeito ao período pós-liberalização da economia nacional. A pesquisa se baseou em entrevistas realizadas com empresários tradicionais e modernos, com lideranças empresariais locais, consultores econômicos e técnicos governamentais, e em análise documental. As conclusões mostram que os empresários locais são economicamente dependentes da Zona Franca de Manaus e que essa dependência se traduz em termos da defesa do modelo. Isso se deve ao fato de que a manutenção da zona franca, a despeito dos impasses e ameaças postos para sua existência, assegura-lhes condições de lucratividade. Nesse sentido é que se pode dizer que o empresário local se subordina economicamente e acomoda politicamente à zona franca, e que isso lhe permite reproduzir-se socialmente.

Palavras-chave: globalização, empresário, zona franca de Manaus, localização econômica, posição política.

RESUMEN

El foco de la análisis intentadas en esta tesis son las relaciones económicas y políticas del empresario local con la Zona Franca de Manaus. Entiendo al empresario local como el propietario de los medios de producción que tiene a la ciudad como centro de decisiones de sus empresas, lo que establece su diferencia con los empresarios nacionales y con los ejecutivos de empresas transnacionales. Las relaciones económicas son analizadas por medio de las modalidades de localización de ese empresario en la economía de la zona franca, la cual es comprendida en términos de las oportunidades directas e indirectas de lucro generadas por los incentivos fiscales característicos de ese mecanismo de dinamización económica. Las relaciones políticas son consideradas a partir de las posiciones colectivas que asume, particularmente en lo que toca la liberalización de la economía nacional. La investigación se ha basado en entrevistas con líderes empresariales locales, consultores económicos y técnicos gubernamentales, así como en análisis documentales. Las conclusiones muestran que los empresarios locales son económicamente dependientes de la zona franca e que esa dependencia es traducida en términos de la defensa del modelo. Esto se debe al hecho de que la manutención de la zona franca, no obstante los impases y amenazas colocados a su existencia, les garantiza condiciones favorables de ganancia. En ese sentido es que se puede decir que el empresario local subordinase económicamente y acomodase políticamente a la zona franca, sin proponer un proyecto alternativo de desarrollo para la región.

Palabras claves: globalización, empresário, zona franca de Manaus, localización económica, posición política.

ABSTRACT

The focus of the analysis of this thesis are the economic and political relations of the local entrepreneur with the free zone of Manaus. By local entrepreneur I understand the owner of the means of production whose center of decision is located in the city, definition that allows me to set a difference among him and the national entrepreneur and the executives of transnational enterprises. The economic relations are analyzed through the modalities of localization of this entrepreneur in the free zone economy, understood in terms of the direct and indirect profit opportunities generated by the fiscal incentives characteristic of this mechanism of economic dinamization. The political relations selected are the collective positions of this entrepreneur regarding, mainly, the context of national economic liberalization. The research is based on interviews with local entrepreneur leaders, economic consultants and governmental technicians, as well as on documental analysis. The conclusions show that the local entrepreneur is dependent fo the free trade zone and that this dependence is translated in terms of the political defende of the economic model. It is explained by the fact that the maintenance of the free zone, no matter the impasses and menaces put to its existence, ensure for them favorable profit conditions. In this sense, It is possible to affirm that the local entrepreneur is economically subordinated and politically accommodated to the free zone, and does not portrays any political alternative of regional development.

Key words: globalization, entrepreneur, free zone of Manaus, economic localization, political position.

Lista de Siglas

ACEAM –	Associação de Comércio Exterior da Amazônia
ACA –	Associação Comercial do Amazonas
AFICAM –	Associação das Indústrias e Empresas de Serviços do Pólo Industrial do Amazonas
ASBRACE –	Associação Brasileira de Bancos Estaduais
BASA –	Banco da Amazônia S.A.
BCA –	Banco de Crédito da Borracha
CAS –	Conselho de Administração da SUFRAMA
CBA –	Centro de Biotecnologia da Amazônia
CEFET –	Centro Federal de Tecnologia do Estado do Amazonas
CIEAM –	Centro da Indústria do Estado do Amazonas
CIESP –	Centro da Indústria do Estado de São Paulo
CIGÁS –	Companhia de Gás do Amazonas
CONFAZ –	Conselho Nacional de Política Fazendária
FAPEAM –	Fundação de Ampara à Pesquisa do Estado do Amazonas
FECOMÉRCIO –	Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas
FIEAM –	Federação das Indústrias do Estado do Amazonas
FIESP –	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FIRJAN –	Federação da Indústria do Estado do Rio de Janeiro
FMI –	Fundo Monetário Internacional
FUCAPI –	Fundação de Pesquisa Tecnológica, Análise e Inovação
IBGE –	Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS –	Imposto sobre a Circulação de Mercadorias, Bens e Serviços
IDH-M –	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal
II –	Imposto sobre a Importação
ILO –	International Labour Organization
INPA –	Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia

IPEADATA –	Base de Dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPI –	Imposto sobre Produtos Industrializados
IR –	Imposto sobre a Renda
ISS –	Imposto Sobre Serviços
OIT –	Organização Internacional do Trabalho
OMC –	Organização Mundial do Comércio
PASEP –	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIB –	Produto Interno Bruto
PIM –	Pólo Industrial de Manaus
PIS –	Programa de Integração Social
SEFAZ –	Secretaria de Estado da Fazenda do Amazonas
SEPLAN –	Secretaria de Estado de Planejamento e Desenvolvimento Econômico do Amazonas
SIDERAMA –	Companhia Siderúrgica do Amazonas
SINAEES –	Sindicato das Indústrias de Aparelhos Eletroeletrônicos e Similares
SUDAM –	Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia
SUFRAMA –	Superintendência da Zona Franca de Manaus
TAS –	Taxa de Administração de Serviços
UEA –	Universidade do Estado do Amazonas
UFAM –	Universidade Federal do Amazonas
UNCTAD –	United Nations Conference on Trade and Development
UNIDO –	United Nations Industrial Development Organization
ZFM –	Zona Franca de Manaus

Lista de Ilustrações

Figura 1 – Comércio de Manaus na década de 1980.....	90
Figura 2 – Parte da área do Distrito Industrial do PIM.....	93

Lista de Tabelas

Tabela 1	Estimativa do desenvolvimento das zonas de processamento de exportação.....	80
Tabela 2	Distribuição das zonas de processamento de exportação no mundo.....	81
Tabela 3	Distribuição das zonas de processamento de exportação na América do Sul.....	82
Tabela 4	Evolução da mão-de-obra do Pólo Industrial de Manaus.....	93
Tabela 5	Distribuição das indústrias e do emprego no Pólo Industrial de Manaus.....	95
Tabela 6	Faturamento do Pólo Industrial de Manaus por sub-setor.....	96
Tabela 7	Evolução do produto interno do Amazonas e de Manaus.....	99
Tabela 8	Evolução da população residente no Brasil, no Amazonas e em Manaus (1960-2007).....	100
Tabela 9	Evolução da PEA de Manaus.....	100
Tabela 10	Índice de desenvolvimento humano de Manaus (1970-2000).....	101

Lista de Quadros

Quadro 1	Caracterização histórico-sociológica do empresário local.....	73
Quadro 2	Líderes empresariais entrevistados.....	74
Quadro 3	As metamorfoses da Zona Franca de Manaus.....	90
Quadro 4	Estimativa da participação do empresário local no PIM.....	121
Quadro 5	Distribuição dos principais contribuintes do ICMS do Estado do Amazonas.....	124
Quadro 6	Os maiores contribuintes do ICMS, incentivados e não-incentivados.....	124
Quadro 7	Modalidades de localização econômica dos entrevistados.....	128
Quadro 8	Trajetórias de (re)localização econômica dos empresários locais.....	136
Quadro 9	Principais entidades empresariais do Amazonas.....	157

SUMÁRIO

Introdução.....	16
A estrutura da tese.....	21
PARTE I – A REPRODUÇÃO SOCIAL DO EMPRESARIADO NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO.....	23
1. A unidade de classe do empresariado e sua reprodução social.....	23
2. A unidade matizada.....	25
3. A globalização, os circuitos do capital e seus agentes sociais.....	33
3.1. Os altos circuitos do capital e seus agentes sociais na globalização.....	45
3.2. Os baixos circuitos do capital e seus agentes sociais na globalização.....	48
4. O empresariado e a globalização no Brasil.....	53
PARTE II – PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	66
1. O foco teórico das análises: localizações econômicas e posições se classe.....	66
2. Definindo o objeto: o empresário local.....	69
3. Critérios de seleção dos entrevistados.....	73
3.1. Tradicionais e modernos.....	73
3.2. Lideranças.....	74
PARTE III – A GLOBALIZAÇÃO, A ZONA FRANCA DE MANAUS E SEUS AGENTES SOCIAIS.....	77
1. As zonas francas no mundo.....	77
2. A Zona Franca de Manaus: características e contexto de implantação.....	85
3. As metamorfoses da Zona Franca de Manaus.....	89
4. Os impactos sócio-econômicos da Zona Franca de Manaus.....	98
5. Os agentes sociais da Zona Franca de Manaus.....	101
PARTE IV – O EMPRESÁRIO LOCAL E A ZONA FRANCA DE MANAUS.....	109

1. Os impactos da Zona Franca de Manaus sobre o “mundo do empresário local”.....	109
2. A situação de dependência.....	119
3. Modalidades de localização econômica.....	125
4. Práticas econômicas e trajetórias de (re)localização.....	129
PARTE V – O EMPRESARIADO LOCAL E A DEFESA DA ZONA FRANCA DE MANAUS.....	145
1. Distorções e constrangimentos.....	148
2. As entidades políticas do empresariado em Manaus.....	156
3. A reação política à liberalização econômica.....	159
4. A lógica social da defesa política da Zona Franca de Manaus.....	176
4.1. A positividade econômica.....	177
4.2. A funcionalidade política.....	179
CONCLUSÃO.....	185
Referências.....	190
Apêndices.....	207

Introdução

Na imagem que serve de capa para este trabalho se vê, em primeiro plano, uma faixa na qual está escrita a frase: “Distrito Industrial: marco de redenção da Amazônia Ocidental”. Atrás da faixa, em segundo plano, reúnem-se várias pessoas, como a indicar que o que ali estava dito expressava a percepção de uma coletividade. Algumas dessas pessoas estão abrigadas sob um chapéu de palha, uma construção típica da Amazônia, que consiste em uma estrutura de caibro sobre a qual se assentam folhas de palmeiras.

O contraste entre o que anunciava a faixa e o lugar em que se protegiam algumas daquelas pessoas era evidente. Com a faixa, o grupo cerimoniosamente reunido comemorava, em 30 de setembro de 1968, a implantação da pedra fundamental do Distrito Industrial de Manaus, uma área destinada a abrigar fábricas, estruturas sólidas em que se organiza administrativa e espacialmente o processo de produção de mercadorias. O grupo via no Distrito a possibilidade de libertação da Amazônia Ocidental, de retirada da região de uma situação difícil ou de remissão de eventuais pecados cometidos no passado. O chapéu de palha é comumente utilizado por trabalhadores em canteiros de obra, mas também por seringueiros em suas colocações¹ e por caçadores em suas empreitadas pela floresta. Por ser coberto com palha e possuir estrutura de madeira, está sujeito às intempéries, bem como à ação de animais. Trata-se de uma construção tradicional, que, por sua própria estrutura é provisória, feita para durar pouco ou exigente de freqüentes reparos.

Quem eram aquelas pessoas comemorando a implantação de um distrito industrial e por que lhes parecia que a medida apontava no caminho da “redenção da região”?

Manaus, capital do Estado do Amazonas, era o lugar em que estavam reunidas aquelas pessoas. Ao longo dos anos 1870 a 1912 havia sido um grande centro de comercialização de borracha. Produzida nos seringais dos rios Purus, Madeira e Juruá, dentre outros, essa matéria-prima havia sido responsável pela transformação de uma vila em uma cidade que para alguns seria a “Paris dos trópicos”. Luz elétrica, bonde elétrico, prédios suntuosos foram construídos nessa época como registros da prosperidade econômica de grupos empresariais que lidavam com a produção da borracha. Importadores, exportadores, representantes comerciais e seringalistas, todos, beneficiavam-se do perverso sistema de aviamento sob o qual, na crua expressão de Euclides da Cunha, os trabalhadores pagavam para serem escravos. Vivia-se, então, um período que muitos reconhecem como de “fausto”.

¹ Colocação é o nome que se dá, na região, à unidade de produção do seringalista, e onde trabalha o seringueiro. Integram-na o tapiri habitado pelo extrator de seringa e as “estradas”, área onde se distribuem as árvores a serem cortadas por ele.

A borracha inseriu o Amazonas nas relações capitalistas mundiais de produção. Juntamente com Belém, no Estado do Pará, Manaus atendia à demanda do mercado mundial, e ambas se configuravam como duas das mais importantes cidades do país.

Esse mesmo sistema foi liquidado no momento em que os importadores ingleses domesticaram a *Hevea brasiliensis* e a cultivaram racionalmente na Malásia. De 1912 até 1967, a economia local viveu um período comumente registrado como de estagnação. Depois do “fausto”, a depressão. Em 1968, quando se implantava a pedra fundamental do Distrito Industrial, dava-se segmento a um conjunto de medidas que visavam, precisamente, retirar a Amazônia dessa condição.

Fazia sentido, portanto, a idéia de “redenção” inscrita na faixa. A rigor, a implantação do Distrito Industrial acenava com a possibilidade de um novo “ciclo econômico”, algo que mais de cinquenta anos depois de findo o “ciclo da borracha” viria sucedê-la.

O declínio da borracha foi também o declínio de grandes empresários e fortunas. São famosos e admirados os feitos de J. G. de Araújo. Ele foi o maior dos “jotas”, do grupo de seletos empresários, todos com nomes iniciados por essa letra, cuja atividade econômica se baseava no extrativismo da borracha e de outros produtos da floresta, estendendo-se por toda a Amazônia.

Quando o distrito industrial foi implantado, os “jotas” haviam sumido, a borracha deixara de ser um produto de demanda global e Manaus voltara a ser um porto de lenha. A imagem talvez seja demasiado forte, mas representa muito do sentimento de alguns agentes da época. Note-se que dois anos antes do lançamento da pedra fundamental do distrito industrial, Arthur Reis (1964-1967), importante intelectual local e governador escolhido pela ditadura militar para comandar o Amazonas, ao felicitar o Mal. Castello Branco pela decisão de implementar a Operação Amazônia, assim dizia: “Devemos assumir compromissos conosco e ter decisões impetuosas, na afirmação de nossa potencialidade e de nossa capacidade para realizar. A posse da terra não pode ficar à mercê das técnicas do passado e de sistemas que não têm mais nenhum sentido” (REIS, 1967, p.222).

A Operação Amazônia consistiu no conjunto de medidas da ditadura militar visando redinamizar a economia regional. Um de seus rebentos foi a reestruturação da Zona Franca de Manaus, de que o distrito industrial era parte. Era mais um capítulo da Operação Amazônia, com o foco de ocupar o vazio demográfico amazônico e dinamizá-lo economicamente, de modo a integrar a região à nação.

As palavras de Arthur Reis indicavam quem poderiam ser as pessoas por trás da faixa. Reis felicitava a ditadura militar pela decisão de reestruturar e implantar a ZFM.

Identificando-a com a modernização das relações sociais na Amazônia, o governador ponderava sobre a necessidade de a região não mais se comportar como até então havia se comportado.

O “nós” ao qual se referiam os compromissos e as decisões a serem assumidos, assim como o objetivo de afirmar a potencialidade e a capacidade de realização dizia respeito aos que tinham a “posse da terra”. A convocação dos possuidores da terra à ação modernizante vinha acompanhada de uma crítica: eles precisavam abandonar as técnicas do passado e os sistemas de produção sem sentido.

Reis fazia uma dura crítica aos donos de terra, aos seus modos de usá-la e de organizar a produção. Convocava-os, porém, a agir.

A imagem fotográfica e a frase do ex-governador são dimensões de um mesmo problema. Elas foram produzidas no contexto de implantação da Zona Franca de Manas. A primeira demonstrava a esperança de que a adoção de incentivos fiscais e de infra-estrutura, concedidos pelo Poder Público a empresas industriais que se implantassem na cidade, resultasse na salvação econômica e social da região. A segunda desafiava os empresários do setor extrativista à ação redentora, à afirmação de “potencialidades” adormecidas, à realização da capacidade que restava obstruída por técnicas e sistemas anacrônicos.

Passados mais de quarenta anos, a imagem e a frase alusivas à ZFM suscitavam questões que só poderiam ser respondidas através da análise da participação do empresário local na construção social da ZFM. Identificado por Reis como o “possuidor da terra” e como aquele do qual se cobravam compromissos e decisões impetuosas, era necessário saber se tal protagonista os havia assumido.

Na busca de informações que pudessem esclarecer essa participação, além da consulta a fontes secundárias, realizei entrevistas com empresários locais e com agentes sociais que com eles mantêm relações estreitas. Em uma dessas entrevistas, ouvi a seguinte frase: “Vivemos uma magia simpática generalizada!”.

Com esta frase, o informante caracterizou a percepção político-ideológica que para ele é típica dos empresários locais quando se trata da ZFM. O termo “magia simpática”, inspirado em Mauss, remete à idéia de que os agentes, atos e representações envolvendo a ZFM exprimem uma compreensão tradicional acerca do fenômeno. Essa expressão, no entanto, é eficaz, pois seus ritos conferem sentido aos atos dos indivíduos e são transmitidos de geração em geração.

A frase teve o condão de dar sentido mais amplo à imagem e convocação antes encontradas. Ela me fez pensar, imediatamente, nos homens por trás da faixa, sob o chapéu de

palha e no pronunciamento do ex-governador como partes de um fato social total, algo cujos significados extrapolavam os limites do que se podia ver e ler. Confrontada com a imagem e a convocação, fazia pensar num conjunto de relações revelador de algo mais acerca do comportamento característico de determinados segmentos da sociedade local.

Quem seriam aquelas pessoas por trás da faixa? Ou ainda, quem seriam as pessoas por trás da idéia inscrita na faixa? Quem, enfim, estaria saudando a chegada de algo que julgava ser um ato redentor para a economia regional? Por que assim viam? De que modo se viam participando da “redenção”? Como o fizeram?

Não havia indicações claras de quem seriam aquelas pessoas. Mas me era possível levantar uma hipótese: não seriam empresários locais, aqueles para os quais o “ciclo da borracha” era apenas uma memória distante e que, assistindo ao desenvolvimento econômico industrial do Sudeste brasileiro, viam-se deserdados pelo Estado nacional?

Nem a borracha nativa servira ao abastecimento da indústria automobilística que se instalara no Sudeste do país, nem qualquer das medidas adotadas pelo governo federal para retirar o Amazonas do marasmo econômico fora suficiente.

Ao mesmo tempo em que a imagem e a frase chamavam a atenção para o momento de criação da ZFM, a atenção não podia ser iludida pela tentação do anacronismo. Se em 1968 o contraste entre a indústria e o chapéu de palha era expressivo, parecia necessário não perder de vista as mudanças ocorridas ao longo desses 41 anos. Isso punha dois problemas: primeiramente, era necessário contextualizar, no presente, as condições de reprodução social do empresariado. Em segundo lugar, fazia-se necessário estabelecer as diferenças entre o empresário local e outros membros da burguesia, vista como classe proprietária dos meios de produção.

No caso de Manaus a solução desses dois problemas se revelava fundamental, pois, distintamente do restante do país, a cidade é marcada pela especificidade de abrigar uma zona franca.

Quando se fala em zonas francas, a primeira imagem que surge é a das grandes corporações transnacionais, outrora chamadas de multinacionais. Pensa-se, de imediato, nos agentes dos quais se originaram, contemporaneamente, as legislações destinadas a criar em territórios de Estados nacionais zonas desnacionalizadas, isto é, zonas especiais em que as regras norteadoras da atividade econômica são diferentes das regras válidas para o restante do território.

Esse aspecto me parecia razoavelmente explorado em outros trabalhos histórico-sociológicos. O que me inquietava continuava a ser as pessoas atrás da faixa e diante do

chapéu de palha. Assumindo que elas fossem parte dos convocados, que fossem parte dos homens de empresa, cabia indagar quem seriam elas hoje? Para colocar em outros termos, eu precisava descobrir quem eram os empresários locais hoje. Mas isso trazia uma dificuldade. Ainda que o empresariado seja um tema bastante explorado na sociologia, não havia encontrado nenhuma definição de empresário local. Normalmente, fala-se do empresário nacional, aquele que atua no território nacional e cujo capital é controlado por centros decisórios situados dentro do País. Quando não, fala-se da empresa transnacional ou multinacional, aquela que organiza seu processo produtivo entre nações.

Ora, essas noções não se adequavam às minhas pretensões analíticas. Eu via que a situação de Manaus criava algo distinto de outros cantos do País. A chegada, de súbito, de grandes corporações não estava enquadrada na lógica da industrialização de substituição de importações. Não, em Manaus a chegada dessas empresas não significava uma complementação do processo produtivo. Ela se configurava mais como uma plataforma de importação, através da qual entravam no País produtos cuja importação era proibitiva, pelo preço, em outros lugares.

As leituras e entrevistas preliminares que fiz me mostravam que o empresariado local, no momento da criação da ZFM, estava entre excitado e assustado. Excitado com a possibilidade de reaquecimento econômico e assustado pela novidade do empreendimento. De repente, ele se viu exposto à chegada de empresários da “internacional das zonas francas”, como a chamou Roberto Motta.

Essa surpresa permaneceria hoje?

De novo, as leituras preliminares mostravam que não havia mais surpresa, apenas sustos. Os empresários locais se tornaram fiéis defensores da ZFM, mesmo não sendo seus principais protagonistas, como mostravam as estatísticas econômicas estaduais. Ora, eu via as diferenças de tamanho, de abrangência das operações econômicas e de lugar do centro decisório que marcavam empresários locais, empresários nacionais e empresas transnacionais. Eu percebia a necessidade de construir sociologicamente o “empresário local”, isto é, percebia a necessidade de lançar mão de um artifício lógico para dar conta de um tipo social histórico que se configurava no Amazonas.

Analisar a posição desses empresários em suas relações com a ZFM implicava explicitar a especificidade desse mecanismo de dinamização econômica.

Com a globalização parecia-me que o registro analítico precisava mudar. Não se tratava mais de saber da relação entre empresário e Estado mediada pela internacionalização, e sim pela maneira como a inserção econômica do empresariado o incluía em redes produtivas

transnacionais, ou melhor, que dependem da transnacionalização para se manter. Cabia checar a hipótese.

O que importa destacar aqui é que essa unidade se revela num momento em que a ZFM não é mais uma novidade promissora de desenvolvimento regional; trata-se, isto sim, de uma experiência histórica permeada de controvérsias e reveladora do fato de que a integração da Amazônia à nação incluiu e inclui as noções de desenvolvimento associado ao capital estrangeiro e de desenvolvimento regional auto-sustentado, conforme as orientações do poder político do país e de suas assessorias externas (SILVA, 1997, p. 34). Portanto, é no contraponto com essas condicionantes – econômicas, políticas, ideológicas e sociais – que o empresário local se forma e transforma.

Isso nos leva ao problema sociológico central desta investigação, qual seja, o de saber como os empresários locais participam do processo de desenvolvimento capitalista na região, particularmente, quais as funções econômicas que desempenham, as interpretações que formulam sobre as condições histórico-sociais de afirmação de seus interesses e as estratégias políticas que adotam para assegurá-los.

De modo mais pontual, cabe indagar: como a “economia de enclave” representada pela ZFM repercutiu sobre a configuração do empresário local? Que posições no processo produtivo local ele tem desempenhado ao longo da existência da ZFM? Quais suas orientações ideológicas fundamentais? Elas se limitam à defesa do modelo ou projetam-se no sentido de alternativas? Que estratégias políticas de ação adotou para se ajustar à ZFM ou para criar alternativas a ela? Ou, sinteticamente, como o empresário local se reconfigurou socialmente e ajustou suas funções econômicas, perspectivas ideológicas e estratégias de ação política a um mecanismo de dinamização das forças produtivas cujo funcionamento depende de interesses que lhe são distantes, estranhos ou mesmo antagônicos?

A estrutura da tese

A tese está dividida em cinco partes. A primeira delas, ocupada da exposição sobre a reprodução social do empresariado no contexto da globalização, se subdivide em quatro seções. Nessa parte, analiso como a situação do empresariado na estrutura social infunde particularidade em seu processo de reprodução social (seção 1), como essa situação se reveste de diversos matizes que permitem observá-la tendo em conta suas complexidades (seção 2), como, no contexto da globalização, os empresários passam a transitar em altos e baixos circuitos do capital (seção 3) e faço uma revisão da bibliografia sobre o empresariado no

Brasil. Aí procuro mostrar a emergência, nesse contexto, de novos temas e problemas (seção 4).

A segunda parte tem como objetivo expor os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa. Ela está subdividida em três seções nas quais explicito o foco teórico da pesquisa (seção 1), a definição de “empresário local” utilizada nas análises (seção 2) e os critérios de seleção dos entrevistados (seção 3).

A terceira parte encontra-se subdividida em cinco seções, nas quais analiso o surgimento e difusão das zonas francas pelo mundo (seção 1), caracterizo e contextualizo a Zona Franca de Manaus (seção 2) e suas metamorfoses (seção 3), analiso seus impactos sócio-econômicos para a cidade e o Amazonas (seção 4) e descrevo quais os agentes sociais que atuam nesse cenário (seção 5).

Na quarta parte, organizada em quatro seções, objetivo mostrar como a Zona Franca de Manaus alterou as condições de inserção dos empresários locais na economia. Para tanto, analiso os impactos da Zona Franca de Manaus sobre o mundo empresarial local (seção 1); o desenvolvimento das relações de dependência direta e indireta entre este e as condições políticas e econômicas decorrentes dos incentivos fiscais característicos do modelo (seção 2); as modificações nas localizações econômicas do empresariado local (seção 3); e o processo de ajustamento de suas práticas econômicas que implicou mudanças nas trajetórias empresariais (seção 4).

Na quinta e última parte, procuro mostrar como a dependência do empresário local em relação à Zona Franca de Manaus se traduz politicamente. Faço uma digressão a respeito dos desvios e restrições constatados nas análises (seção 1), abordo a representação política do empresariado local (seção 2), analiso a conduta política do empresariado local em relação à abertura econômica (seção 3), aprecio a lógica social da defesa da Zona Franca de Manaus (seção 4), centrando-me em dois aspectos que entendo relevantes, a positividade econômica (sub-seção 4.1) e a funcionalidade política do modelo (sub-seção 4.2).

Por último ofereço conclusões à guisa de suscitar debates e outras pesquisas que permitam aprofundar o conhecimento sobre a participação de agentes sociais locais no processo de produção da globalização.

PARTE I – A REPRODUÇÃO SOCIAL DO EMPRESARIADO NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO

Visto em perspectiva sociológica ampla, o processo de reprodução social envolve o conjunto dos grupos, camadas e classes de uma dada sociedade. Empresários e trabalhadores, industriais e operários, proprietários agrícolas e trabalhadores rurais, etc. são agentes cujas relações propiciam as condições e possibilidade de produção e reprodução da sociedade. Ao mesmo tempo em que cada grupo, camada ou classe se define por sua situação específica no processo de apropriação e uso das forças produtivas, também se define por divisões e diferenças internas que o situam de modo particular no processo de reprodução social. Nesta parte do trabalho, intenta-se mostrar alguns dos traços comuns da camada empresarial e como esses traços são matizados por diferenças.

1. A unidade de classe do empresariado e sua reprodução social

Aqui, tenta-se compreender os aspectos que conferem unidade à camada empresarial, a especificidade de seu processo de reprodução social, e as matizes dessa unidade. Primeiro, busca-se captar a unidade e a diversidade de localizações da camada empresarial no processo de dinamização econômica. Em seguida, intenta-se descrever como o processo de globalização alterou as condições de reprodução social do empresariado. Finalmente, procura-se apontar, com base na bibliografia, algumas das mudanças ocorridas nas condições de reprodução social do empresariado, particularmente no Brasil.

Em seu esquema explicativo da sociedade burguesa, Marx identificou às relações de produção entre empresariado e proletariado a base do processo de reprodução social, e, portanto, a origem da dinâmica social. Com isso forneceu o que se pode chamar de um modelo dicotômico a partir do qual é possível analisar as relações, processos e estruturas sociais capitalistas (GIDDENS, 1975; WRIGHT, 2005).

O esforço de acumulação do capitalista sobre a força de trabalho se realiza pelo aumento da extração da mais-valia absoluta ou relativa. No primeiro caso, se dá com o incremento da produtividade do trabalho decorrente do maior número de horas trabalhadas. No segundo caso resulta do emprego de tecnologias que implicam o aumento da produtividade do trabalho por hora trabalhada. Na capacidade do capitalista de controlar os trabalhadores de modo a torná-los mais produtivos reside a possibilidade de aumentar a extração da mais-valia e, portanto, a acumulação.

(...) quando o capitalista consumiu o equivalente de seu capital adiantado, o valor desse capital representa apenas a soma global da mais-valia de que se apropriou gratuitamente. Não subsiste nenhum átomo de valor de seu antigo capital.

Abstraindo toda acumulação, a mera continuidade do processo de produção, ou a reprodução simples, transforma após um período mais ou menos longo necessariamente todo capital em capital acumulado ou mais-valia capitalizada (MARX, 1988, vol. II, pp. 147-148).

Isso significa dizer que o processo de reprodução social do empresariado é também o processo de reprodução da acumulação de capital. Como pontua Marx, visto no tempo, o capitalista se reproduz socialmente na medida em que se mantém como proprietário e controlador dos meios de produção que transforma a riqueza material em capital, em meios de valorização e satisfação de seus próprios interesses.

(...) o que era, no princípio, apenas ponto de partida, é produzido e perpetuado sempre de novo, por meio da mera continuidade do processo, da reprodução simples, como resultado próprio da produção capitalista. Por um lado, o processo de produção transforma continuamente a riqueza material em capital, em meios de valorização e satisfação para o capitalista. Por outro, o trabalhador sai do processo sempre como nele entrou – fonte pessoal de riqueza, mas despojado de todos os meios, para tornar essa riqueza realidade para si (MARX, 1988, vol. II, p. 148).

Disso decorre uma primeira condição para a reprodução do capitalista, visto como indivíduo e classe: sua reprodução, isto é, a reprodução do capital, depende da reprodução da classe trabalhadora: “(...) A constante manutenção e reprodução da classe trabalhadora permanece a condição constante para a reprodução do capital” (MARX, 1988, vol. II p. 149). Ou, de modo mais claro:

O processo de produção capitalista reproduz, portanto, mediante seu próprio procedimento, a separação entre força de trabalho e condições de trabalho. Ele reproduz e perpetua, com isso, as condições de exploração do trabalhador. Obriga constantemente o trabalhador a vender sua força de trabalho para viver e capacita constantemente o capitalista a comprá-la para se enriquecer. (...) O processo de produção capitalista, considerado como um todo articulado ou como processo de reprodução, produz e reproduz a própria relação capital, de um lado capitalista, do outro o trabalhador assalariado (MARX, 1988, vol. II, p. 153).

Mas essas relações de complementaridade estrutural e funcional na divisão do trabalho e de repartição da mais-valia estão atravessadas pela concorrência entre os burgueses que desempenham as mesmas funções. Sim, pois a cada um cumpre acumular, e acumular exige, de um lado, a capacidade de extrair da força de trabalho tanto valor excedente sobre cada produto produzido quanto possível e, de outro, conquistar os mercados – consumidores e de

força de trabalho – que permitam aumentar a participação do empresário, individualmente, na apropriação do conjunto do excedente socialmente produzido. Esse esforço sistemático implica a ampliação do processo de acumulação e a necessidade de controle das condições não-econômicas que o possibilitam.

O esforço de acumulação tangido pela concorrência exige, portanto, o controle dos meios necessários à criação de condições econômicas e não-econômicas que possibilitem o barateamento dos custos de produção e a ampliação de mercados de consumo, de fornecimento de matérias-primas e de força de trabalho. Não basta ao empresário, visto como indivíduo e como classe social, simplesmente reproduzir seu capital, pois a própria reprodução simples altera as condições sociais de produção de que partiu. Daí a idéia de os átomos de valor que deram origem às relações sociais de produção econômica não subsistirem ou subsistirem como algo distinto do que eram.

Até aqui, sublinharam-se algumas das características do processo de reprodução capitalista, entendido sob o prisma do lugar e das funções estruturais desempenhadas pelo empresariado. Isso levou a destacar as relações econômicas de produção conforme as compreendeu Marx. O raciocínio desenvolvido destacou que a reprodução social do empresariado depende da reprodução das condições sociais de acumulação de capital, e esta se condiciona pela manutenção da estrutura social em duas classes de indivíduos, os proprietários e os não-proprietários dos meios de produção.

2. A unidade matizada

Se é verdade que os empresários podem ser vistos como uma camada una, em termos de sua posição na estrutura social – proprietários e controladores dos meios de produção – e de seus interesses econômicos – o lucro, também o é que essa unidade se encontra matizada por uma série de diferenças relativas às condições sociais e históricas em que se forma e desenvolve o empresariado (SKLAIR, 1991).

Apesar de propor um modelo dicotômico no qual enfatiza os aspectos que conferem unidade à camada empresarial, o próprio Marx (1988) reconheceu a existência de uma série de diferenças intra-classe que tornam a configuração da camada empresarial constituída pelo empresariado complexa.

Em *O Capital*, Marx sugere a existência de três classes dentro da estrutura da sociedade burguesa e, dentro de cada uma delas, de uma multiplicidade de situações. Assalariados, capitalistas e proprietários de terra formariam essas três classes. Suas identidades de classe teriam por base as relações sociais que manteriam para assegurar suas

fontes de rendimento, isto é, o salário, o lucro e a renda fundiária, respectivamente. Nessas três situações, definidas em termos dos modos de apropriação do excedente econômico efetivo, Marx reconhece a existência de pelo menos outras camadas dentro das duas classes sociais e adverte sobre a “infinita fragmentação de interesses e posicionamentos” característicos da sociedade burguesa.

Desse ponto de vista, no entanto, médicos e funcionários públicos, por exemplo, também constituiriam duas classes, pois pertencem a dois grupos sociais diferentes, em que os rendimentos dos membros de cada um deles fluem da mesma fonte. O mesmo seria válido para a infinita fragmentação de interesses e de posicionamentos em que a divisão do trabalho social separa tanto os trabalhadores quanto os capitalistas e os proprietários de terra – estes últimos, por exemplo, em viticultores, agricultores, donos de florestas, donos de minas, donos de pesqueiros (MARX, 1988, vol. V, p. 298).

Essa diversidade de situações empíricas relativiza o próprio modelo dicotômico proposto por Marx, pois faz pensar no problema de como, de par com a estrutura dicotômica da sociedade burguesa, emerge uma complexa estratificação social, organizada por agentes sociais cujas funções no processo produtivo estão condicionadas, também, pelo momento e forma que assume a “apropriação”.

O capitalista que produz mais-valia, isto é, extrai trabalho não-pago diretamente dos trabalhadores e o fixa em mercadorias, é, na verdade, o primeiro apropriador, mas, de modo algum, o último proprietário dessa mais-valia. Tem de dividi-la, mais tarde, com capitalistas que realizam outras funções na produção social como um todo, com o proprietário fundiário etc. A mais-valia divide-se, portanto, em diferentes partes. Suas frações cabem a categorias diferentes de pessoas e recebem formas independentes umas das outras, tais como lucro, juro, ganho comercial, renda da terra etc. (MARX, 1988, vol. II, p. 143).

As várias funções econômicas – financeiras, industriais, agropecuárias e comerciais – do empresariado articulam-se no processo de (re)produção da sociedade burguesa em “categorias diferentes de pessoas”. O empresariado financeiro, detentor do capital-dinheiro, oferece-o no mercado como crédito aos empresários industrial, agrário e comercial para que estes realizem os investimentos necessários aos seus empreendimentos. O empresariado industrial produz os bens de consumo necessários ao conjunto ou a parte da sociedade, e os bens de produção necessários a outros segmentos do empresariado para que desenvolvam suas atividades. Do mesmo modo, o empresariado agrário produz os bens agropecuários que serão consumidos pelo conjunto da sociedade como alimentos ou que serão comercializados no mercado como *commodities*. Acrescente-se a isso que um mesmo empresário pode

desempenhar diversas funções no processo produtivo, o que pode fazer com que sua posição de “apropriador” se realize em diversos momentos e sob variadas formas, simultaneamente.

Sombart (1984), em sua análise do processo de universalização do espírito do capitalismo, dos valores e práticas associados à expansão do modo de produção capitalista, reconheceu a existência de “ideais que se encontram no fundo de todas as noções de valor do homem moderno”. Para ele, esses ideais se sintetizam na apreciação quantitativa, na avaliação positiva da rapidez, no interesse pela novidade e no apreço pelo sentimento de poder. Forçando o argumento, pode-se dizer que esse conjunto de ideais seria uma espécie de “estrutura ética” da conduta do homem moderno, algo que sempre esteve presente no comportamento do empresário capitalista, mas que se intensificou em virtude da generalização dos papéis da conquista, negociação, especulação e cálculo na sociedade burguesa (SOMBART, 1984).

Não obstante o acento na unidade de espírito que anima o espírito burguês, Sombart indica a existência de uma diversidade de “tipos empresariais” que, por assim dizer, são encarnados pelo “homem econômico moderno”:

(...) seria um erro acreditar que existe, em nossos dias, um tipo único e médio de empresário. Precisamos nos ocupar de diversas categorias de capitalistas, animadas, cada uma, por espíritos que diferem entre si. Assim, devemos começar por distinguir os grandes grupos de empresários para estabelecer os diversos tipos. E desde os primeiros passos, tornamos a encontrar antigos conhecidos que nos recordam épocas já estudadas: o flibusteiro, o burocrata, o especulador, o negociante, o manufatureiro (SOMBART, 1978, p. 311).

As qualidades universais do “espírito burguês” aparecem, assim, temperadas por particularidades atinentes à dimensão dos empreendimentos capitalistas e às funções econômicas específicas exercidas por seus proprietários e controladores.

Ao tratar o empresário como “proprietário e controlador dos meios de produção” e como “homem econômico”, o que se busca destacar é sua condição de agente econômico, de alguém cujas ações são racionalmente orientadas pelo fim do lucro. Não importa se ele desempenha atividades agrícolas, industriais e de serviços; se é o proprietário de uma empresa ou o executivo de uma corporação; se desenvolve suas atividades em âmbito local, regional, nacional ou transnacional. O fato é que há um interesse econômico geral – o lucro –, uma lógica social comum – o agir racional relativo a um fim – e um lugar – a empresa – que o guiam em sua ação.

Mas o empresário não é apenas um agente econômico. Ele não pode ser definido apenas pela racionalidade econômica que orienta suas decisões dentro da empresa. Ele é

também um ator social (MARTINS, 1968), um ator político (DINIZ, 1978), um sujeito social (MILLÁN, 1988), um agente da mudança e do desenvolvimento econômico (ARRIAGADA, 2004). Isto porque, sob vários aspectos, seu êxito econômico está na dependência direta de sua ação para além do âmbito da empresa e do mercado. Daí a identificação das atividades do “homem de empresa” com as atividades do “líder político”, das condições de realização do lucro no mercado e da inversão com a capacidade de formação de grupos de pressão operando tanto no âmbito das assembléias de acionistas, quanto do Estado (CARDOSO, 1964, p. 28).

Se é possível reconhecer a unidade estrutural e a unidade de ação em relação aos meios de produção como duas características que distinguem os indivíduos integrantes do empresariado, essa unidade, analisada historicamente, revela-se atravessada por diferenças entre camadas, grupos e indivíduos que a compõem. São diferenças relativas às funções que desempenham na divisão social do trabalho; ao volume de capital apropriado e controlado; à abrangência das atividades econômicas; aos interesses específicos que orientam a ação política; e à trajetória de inserção na vida econômica. E essas diferenças se traduzem, com frequência, em hierarquias.

Com efeito, o empresariado pode ser financeiro, industrial, agrário ou comercial. O empresariado financeiro corresponde ao coletivo dos proprietários ou controladores do capital financeiro. O produto por eles comercializado no mercado é o dinheiro, que, sob a forma de crédito, é emprestado a juros tanto a outros empresários, que o tomam de modo a realizar investimentos em suas próprias atividades, quanto a não proprietários, que os tomam com vistas a adquirir bens de consumo.

O empresariado industrial se afigura como o conjunto de indivíduos cujos meios de produção são utilizados para produzir bens de consumo ou bens de capital, e cujo excedente resulta da apropriação da mais-valia expropriada da força de trabalho. O empresariado agrário compõe-se da totalidade dos indivíduos que retiram do uso das terras das quais são proprietários o excedente produzido no processo de produção de bens agropecuários. Ao empresariado comercial correspondem os empresários que controlam os meios de circulação dos bens produzidos pelos empresários dos setores industrial e agrário, e cujo excedente provém do sobre-valor que extraem da comercialização desses bens. Um mesmo empresário pode, ainda, desempenhar várias dessas funções ao mesmo tempo, o que supõe maior propriedade e controle sobre os meios de produção.

A essas diferenças nas funções econômicas e no volume de capital combinam-se outras atinentes à amplitude geográfica em que se organizam os empreendimentos. Eles

podem envolver a mobilização de forças produtivas em um espaço transnacional, atravessando fronteiras nacionais; podem, também, restringir-se ao espaço nacional, articulando-se em mais de uma região de um mesmo País; assim como podem limitar-se a um município ou Estado dentro das fronteiras nacionais.

Essas funções produtivas podem ser qualificadas pelo volume de capital sob a propriedade e controle de cada um dos empresários. Estes podem se revelar nas figuras do grande financista ou do proprietário de uma *factoring*; do grande ou do pequeno industrial; do latifundiário ou do pequeno proprietário de terras; do proprietário de uma cadeia de lojas de comercialização de bens e serviços ou do proprietário de uma única loja.

Em qualquer caso, é da valorização do capital ocorrida na produção e circulação de bens e serviços financeiros, industriais, agropecuários e comerciais que o empresário retira o excedente econômico que o torna um “apropriador” que acumula, alguém que retira do processo de produção um valor adicional maior do que aquele investido no início da produção. O peso de cada uma dessas atividades na produção do excedente econômico é que dá à luz noções como as de sociedade rural, sociedade industrial, sociedade pós-industrial ou sociedade informacional. É ao observar o papel que cumpre a cada setor econômico no desenvolvimento capitalista – e, portanto, a cada camada do empresariado – que se procura distinguir a especificidade histórica do modo de produção capitalista (CASTELLS, 2003).

No que diz respeito ao volume de capital sob propriedade e controle dos empresários, pode-se dizer que ele se traduz em termos do porte dos empreendimentos, que podem ser grandes, médios ou pequenos. É desse tipo de classificação que emergem as figuras do grande, médio e pequeno empresário. Ele pode se basear em critérios como o número de trabalhadores empregados por uma empresa, a quantidade de vendas realizadas, o total de lucros realizados e o volume de capital mobilizado. É possível afirmar, portanto, que uma empresa é grande, média ou pequena, em função da quantificação dos fatores de produção que mobiliza, de que se apropria e usa para produzir.

O empresariado se diferencia, também, pelo espaço geográfico no qual realiza a apropriação e uso dos meios de produção. Nesse sentido é que ele pode ser local, regional, nacional ou transnacional. Como agente do primeiro desses segmentos, o empresário local é aquelas cujas atividades se restringem a uma área geográfica limitada a uma unidade territorial específica dentro de um Estado nacional (uma cidade, um condado, uma província ou um estado). O empresário regional se caracteriza pelo fato de que sua inserção no processo produtivo se dispersa por mais de uma unidade territorial da mesma região de um Estado nacional (vários estados ou províncias). O empresário nacional tem suas atividades dispersas

por mais de um estado de diferentes regiões de um Estado nacional (Sul e Sudeste, Norte e Sul etc.). E o empresário transnacional mobiliza meios de produção em vários Países, inserindo-se no processo produtivo através de unidades empresariais situadas em uma ou mais regiões do mundo (em vários Países de um continente ou de vários continentes).

As diferentes funções econômicas desempenhadas pelo empresariado fazem com que, a despeito de comungarem da defesa das condições não-econômicas necessárias à manutenção do modo de produção, seus interesses econômicos específicos sejam diversos e, por vezes, conflitantes. Isso pode ser verificado na multiplicidade de organizações que reúnem empresários financeiros, industriais, agrários e comerciais. Nessas entidades reúnem-se os indivíduos cujas unidades produtivas concorrem e/ou cooperam umas com as outras, mas que, concomitantemente ou não, compartilham de determinados interesses, percebidos comuns.

O empresário pode se distinguir, ainda, por sua configuração sócio-temporal. Considerados determinados marcos temporais, ele pode ser tradicional ou moderno, isto é, pode estar há muito ou pouco tempo inserido no processo de produção. Ao mesmo tempo, os indivíduos que compõem o empresariado têm histórias sociais diferentes. Uns nasceram em famílias de empresários e são vistos como pertencendo a uma tradição, a um conjunto de práticas que herdaram e atualizam. Outros se tornam empresários, são novos no mundo do empresariado, e convivem com os tradicionais.

Alguns desses empresários podem ser emblemas da classe, a eles conferindo-se *status* que os diferencia dos demais membros do empresariado. Esse *status* lhes é atribuído tanto por seus pares quanto por instituições representativas do conjunto da sociedade. Isso remete à figura dos líderes empresariais.

O empresário também se diferencia pelos estilos de vida característicos de seus membros. O padrão de consumo, a educação, o lazer, a moradia e os hábitos culturais dos empresários podem revelar valores sociais distintos entre seus membros.

Essas características sugerem que a unidade do empresariado é marcada por uma expressiva heterogeneidade de situações no processo produtivo, algo que exprime as diferenças de poder econômico de seus membros e que repercute sobre suas estratégias de reprodução social, vistas como estratégias de acumulação.

Essa heterogeneidade do empresariado diz pouco sobre as relações entre as diversas camadas que o integram, vistas em suas características funcionais, dimensionais e espaciais. Estas são relações que se orientam tanto pela complementaridade quanto pela concorrência. Em qualquer caso, nessas relações o empresariado, como classe, e os empresários, como indivíduos, buscam criar para si as melhores condições possíveis para acumular, para

reproduzir o capital, em geral, e a si mesmos como “fanáticos da valorização do valor” (MARX, 1988, vol. II, p.163).

A preservação das funções sociais identificadas com a propriedade e controle dos meios de produção vistos como meios de valorização é um pressuposto da manutenção, ou ampliação, da situação de empresário, da camada social à qual corresponde em maior ou menor grau a hegemonia na organização econômica, política e cultural da sociedade capitalista.

Essa preservação ou ampliação depende, à sua vez, de condições econômicas e políticas, envolvendo a concorrência entre empresas pela apropriação do excedente econômico e as condições políticas que, de um lado, asseguram à empresa privada a centralidade no processo de desenvolvimento, e, de outro lado, constroem ou estimulam setores econômicos e empresas, segundo sua própria dimensão.

Essa diversidade se revela de modo agudo quando são observadas as formas de compreensão e ação dos empresários, uma vez confrontados com transformações em suas condições de reprodução social. É para isso que aponta Wright Mills (2000) quando analisa as mudanças ocorridas na estrutura da sociedade norte-americana entre o fim do século XIX e a primeira metade do século XX. Este autor registrou como o surgimento do “big business” e, com ele, de uma nova estrutura de propriedade, impactou o “mundo do pequeno empresário”, base da antiga classe média:

Na medida em que o volume de produção aumentou no final do século dezanove, o sistema econômico foi confrontado com um problema peculiar e crucial do capitalismo: não há lucro a realizar de enormes volumes a não ser que haja enormes mercados. Na medida em que a tecnologia empurrava o produtor para a ampliação da produtividade, ele era confrontado com um sistema de comercialização marcado por extremos desperdício e ineficiência (WRIGHT MILLS, 2000, p. 25, tradução do autor).

A análise de Wright Mills mostra que a pequena unidade produtiva se convertera num freio para o desenvolvimento do “big business”. Ao mesmo tempo, este se revelava um entrave para a manutenção dos negócios dos pequenos proprietários, que o autor identifica com o centro da antiga classe média urbana. A questão central que se coloca é saber como as diferenças e contradições da passagem de uma situação de mercado concorrencial para outra, monopolista, ocorrida nos anos 1930, repercutiu sobre a conduta dos proprietários das pequenas unidades produtivas.

Essa mudança, pondera Wright Mills, não levou ao fim do pequeno empresário, mas à sua conversão em agente dependente do “grande negócio”. Isso significa que “o pequeno

empresário foi privado de sua antiga função empreendedora” (WRIGHT MILLS, 2000, p. 26) e passou a desempenhar outras funções na manutenção do sistema econômico. Concretamente, a privação dessa função levou-o a redirecionar suas estratégias de reprodução social, que passaram da defesa abstrata do individualismo econômico à organização e luta política pela afirmação de seus interesses:

Quando a Depressão se instaurou, os empresários independentes, assim como os fazendeiros, fizeram sua reveladora mudança de estratégia: numa tentativa de fixar seu próprio individualismo eles moveram a luta do campo econômico para o político.

Para os pequenos empresários nenhuma crise ideológica acompanhou a crise econômica; eles continuaram a marchar ideologicamente. Mas não continuaram homens econômicos isolados sem nenhum fronte político; procuraram associar-se entre si em elaboradas redes organizacionais (WRIGHT MILLS, 2000, p. 37, tradução do autor).

O que Wright Mills (2000) mostra é que a liquidação do equilíbrio característico da “sociedade dos pequenos empresários”, provocada pela emergência do “big business”, acarretou o surgimento de uma “lumpem-burguesia” e de seu corolário ideológico, a “retórica da competição”. É nesses termos, conforme sugere o autor, que se pode compreender a progressiva dependência do pequeno empresário em relação ao “big business”.

Mas a centralização da propriedade alterou a base da segurança econômica da condição de proprietário para a de empregado; o poder inerente à grande propriedade tem ameaçado o antigo equilíbrio que dava liberdade política. Agora, a liberdade de fazer o que se deseja com a própria propriedade é ao mesmo tempo liberdade de fazer o que se deseja à liberdade e segurança de milhares de trabalhadores dependentes (WRIGHT MILLS, 2000, p. 58, tradução do autor).

Desprovido das condições sociais que lhe conferiam relativa liberdade política e econômica sobre suas próprias atividades, o “pequeno empresário” se aproxima, cada vez mais, do “trabalhador dependente”, pois sua liberdade e segurança estão, por assim dizer, atadas à dinâmica das “empresas centralizadas”, do “big business”.

A mudança da “sociedade dos pequenos proprietários” para a sociedade do “big business”, como sugere Wright Mills, promoveu alterações na estrutura de classes do capitalismo, na medida em que deslocou as funções econômicas e redefiniu as posições políticas dos primeiros, ajustando-os, e não excluindo-os, à nova dinâmica do processo de acumulação. Em poucas palavras, a passagem do capitalismo concorrencial ao monopolista produziu consigo uma nova hierarquia entre os proprietários e controladores do capital, uma nova hierarquia intra-classe burguesa.

Essas hierarquias e diferenças geram conflitos que se tornam claros no plano da concorrência de mercado, nos esforços individuais, de cada empresa e empresário, por usar os meios adequados para tornarem-se mais competitivos diante de determinadas condições econômicas, sociais e políticas. Mas essas hierarquias e diferenças também geram convergências. Elas levam a que os empresários identificados com impasses comuns transponham o “fosso da concorrência”, associando-se e agindo coletivamente (BIANCHI, 2007).

3. A globalização, os circuitos do capital e seus agentes sociais

A complexidade de situações da camada empresarial envolvida na dinâmica do capitalismo tem sido objeto de reflexão de diversos autores. Em suas análises, os estudiosos realizam esforços teóricos no sentido de compreender como as diferenças intra-classe concorrem para a (re)produção da sociedade capitalista, de modo geral, e de sua própria situação.

O processo de valorização do capital altera o modo de desenvolvimento do capitalismo, isto é, a forma pela qual se organizam historicamente as relações entre proprietários e não-proprietários dos meios de produção, e essa alteração no modo de desenvolvimento intervém sobre a configuração do empresariado.

Para Castells, um modo de produção – e, portanto, de reprodução – social se caracteriza pelo princípio estrutural que predomina no processo de apropriação e controle do excedente. Para ele, como para Marx (1988), no capitalismo esse princípio depende de três condições básicas: da separação entre os produtores e seus meios de produção, da transformação da força de trabalho em uma mercadoria, e da posse privada dos meios de produção. A vigência dessas condições resulta no controle do excedente, transformado em mercadoria, por uma classe de indivíduos – os capitalistas – cuja ação econômica visa à maximização do excedente apropriado, com base no controle privado dos meios de produção e circulação (CASTELLS, 2003, pp. 52-53).

Esse princípio estrutural do modo de produção define as relações técnicas de produção e estas incidem sobre a forma pela qual, por assim dizer, o modo de produção se desenvolve. Daí a definição de modos de desenvolvimento proposta por Castells: “(...) os modos de desenvolvimento são os procedimentos mediante os quais os trabalhadores atuam sobre a matéria para gerar o produto, em última análise, determinando o nível e a qualidade do excedente” (CASTELLS, 2003, p. 53).

De acordo com esse autor, a cada modo de desenvolvimento corresponde um elemento fundamental na promoção da produtividade. Em condições em que o incremento do excedente resulte dos aumentos quantitativos da mão-de-obra e dos recursos naturais no processo produtivo, predomina o modo de desenvolvimento agrário; quando a fonte da produtividade reside na introdução de novas fontes de energia e na capacidade de descentralização do uso de energia ao longo do processo de produção e circulação, predomina o modo de desenvolvimento industrial; e, finalmente, nos contextos em que a fonte de produtividade deriva da tecnologia de geração de conhecimentos, processamento de informação e de comunicação de símbolos, pode-se falar de modo de desenvolvimento informacional (CASTELLS, 2003, p. 53).

Essa é uma distinção que permite reconhecer aquilo que é constante na reprodução da sociedade capitalista e aquilo que é particular em sua dinâmica histórica. A divisão da sociedade entre proprietários e não-proprietários e a orientação com o fim de lucrar são suas constantes, porém, essa constância é temperada pelo modo como proprietários e não-proprietários se relacionam historicamente. Essa relação é condicionada pelo elemento que desempenha papel central na promoção da produtividade.

Observando-se a relação entre os modos de desenvolvimento do capitalismo em suas implicações sobre o conjunto das relações de produção, Michalet (2003) propõe a existência de três configurações principais. Segundo ele, a cada uma dessas configurações correspondem uma dimensão espacial, uma lógica econômica e um agente dominante na forma de organização territorial das relações de produção.

A primeira configuração foi a internacional. Nela dominaram as trocas de bens e serviços entre Países, orientadas pela lógica da especialização econômica. Os investimentos diretos de uma firma em Países outros que não os de sua origem, visavam fundamentalmente aumentar as possibilidades de troca, sem a necessidade da desterritorialização da produção. Nesse caso, o agente dominante era o Estado-nação, que atuava como controlador dos fluxos de bens e serviços.

A segunda configuração foi a multinacional. Nesta, as trocas de bens e serviços foram dinamizadas pela crescente mobilidade do processo produtivo das firmas, que passaram a se deslocar para Países diferentes daqueles de que se originaram, guiadas pela necessidade de reduzir custos de produção e de aumentar a competitividade no mercado mundial. O território nacional, visto como espaço de ação econômica, teve sua importância reduzida em relação ao espaço multinacional. Neste, as trocas passaram a se realizar como operações internas das empresas. Com isso, os Estados nacionais cederam parte do controle sobre tais trocas às

grandes corporações, cujas atividades se situavam e articulavam em diferentes lugares do mundo.

A terceira configuração é a global. Nela, intensificam-se as trocas de bens e serviços entre firmas e Países, com predominância dos fluxos financeiros. A lógica econômica em que se sustenta é a do aumento da rentabilidade obtida pelas operações das empresas nas aplicações no mercado financeiro. A direção e velocidade dos fluxos financeiros, isto é, a circulação do capital, é condicionada pela arbitragem sobre as taxas dos mercados de câmbio e financeiros internacionais. Nessa configuração, as instituições financeiras privadas emergem como os grandes protagonistas, e a natureza predominantemente financeira dos fluxos – e não mais de bens e serviços – tende a promover a desconexão entre os investimentos e os processos da economia real.

Cada uma dessas configurações ao mesmo tempo redefine e inclui a precedente, transformando as relações entre os agentes sociais que as produzem a partir de diferentes localizações no processo produtivo e em diferentes escalas territoriais.

Essa contextualização do processo de desenvolvimento do capitalismo permite situar os eixos estruturantes, por assim dizer, das relações de produção vistas como relações que se dão sempre, mas de formas diferentes, em amplitude supra-nacional, articulando Países e sociedades, Estados nacionais e classes sociais de diferentes continentes e regiões do mundo.

A configuração global do capitalismo é o resultado direto da integração das economias nacionais, desencadeada pela organização do processo produtivo de algumas empresas em escala transnacional. A influenciar esse processo está, de um lado, a necessidade de superar obstáculos políticos e econômicos à acumulação de capital nos Países desenvolvidos e, de outro, a criação de mecanismos jurídico-políticos que ampliem a possibilidade de circulação do capital em escala global. Daí Harvey afirmar que:

(...) O desenvolvimento desimpedido do capitalismo em novas regiões é uma necessidade absoluta para sua sobrevivência. Essas novas regiões são os lugares onde o excesso de capitais acumulados pode mais facilmente ser absorvido, criando novos mercados e novas oportunidades para investimentos rentáveis (HARVEY, 2005, p. 118, tradução do autor).

Esta é a idéia: para que o capitalismo se desenvolva de modo desimpedido, isto é, para que o processo de acumulação de capital não seja interrompido, é necessária a inserção de novas regiões no processo de produção, circulação e consumo do capital.

Esse processo implica o ajuste das superestruturas jurídico-políticas nacionais, de modo a permitir o deslocamento das atividades de grandes corporações para regiões que lhes sejam atrativas. Vista sob a perspectiva dos Estados nacionais, a promoção desse ajuste envolve a necessidade de adequação das ações estatais e, portanto, a articulação das forças sociais situadas em âmbito transnacional, nacional e local que lhes dêem sustentação política. Isso significa dizer que para que os ajustes ocorram é necessário o engajamento político nas transformações almejadas, é necessária a criação das condições não-econômicas para que a desterritorialização técnica e social da produção capitalista, antevista como possibilidade para as corporações transnacionais, se transforme em reterritorialização, em localização do processo produtivo global.

Visto em plano amplo, pode-se dizer que a desterritorialização-reterritorialização são momentos da reprodução ampliada do capital (MARX, 1988). De modo mais estrito, a desterritorialização é um sub-produto dos limites do processo de acumulação nos centros originais do capitalismo e a reterritorialização é um desdobramento das potencialidades de sua manutenção em novos contextos.

A partir da década de 1970 é que se verificou a transição da configuração multinacional do capitalismo para a global. Ela foi possibilitada pela criação das condições jurídico-políticas que permitiram às empresas transnacionalizarem seus processos produtivos através do investimento direto no exterior (IDE) e de novas formas de investimento (NFIs).

Três foram os fatores distintos, mas inter-relacionados entre si, para a expansão do IDE. Primeiro, as pressões trabalhistas sobre as grandes corporações em seus Países de origem, tendo em vista ampliar os direitos dos trabalhadores. Isso provocava aumento dos custos de produção e, portanto, reduzia a competitividade das empresas. Segundo, o comprometimento dos governos desses Países em contornar tais problemas através da criação de mecanismos de internacionalização das empresas. Isso facilitaria driblar o keynesianismo predominante através de um liberalismo seletivo que permitisse, a um só tempo, aumentar a mobilidade do capital e criar as condições para que ele se enraizasse em outros locais. Terceiro, o interesse de governos nacionais em captar os investimentos das empresas que se moviam de suas origens em busca de se apropriar das forças produtivas em lugares que lhes permitissem reduzir custos e aumentar lucros. Assim, tornava-se necessário alterar legislações também marcadas pelo protecionismo de inspiração keynesiana.

O IDE foi possibilitado, primeiramente, pelos avanços das técnicas de transporte e da microeletrônica. O uso de containers (UNIDO, 1972; MICHALET, 2003) aumentou a

segurança e a capacidade de armazenagem das cargas; a microeletrônica, além de permitir a produção de produtos menores e mais leves – e, portanto, passíveis de serem transportados em maiores quantidades e a custos mais baixos -, também facilitou a comunicação entre as unidades produtivas, reduzindo o tempo de transmissão de informações e aumentando a possibilidade de controle do processo produtivo organizado globalmente (CASTELLS, 2003).

Além do IDE, emergiram também novas formas de investimento (NFIs) utilizadas por empresas de serviços que passaram a estabelecer alianças com parceiros locais. Essa relação se dá com base no controle realizado pelas matrizes – proprietárias de marcas e de serviços – sobre a conduta dos parceiros locais e na apropriação de uma fração do capital por eles diretamente produzido. Foi por meio dessas alianças que empresas de serviços transnacionalizaram suas atividades, como aponta Chesnais: “(...) As NFIs garantem a uma companhia uma fração do capital e o direito de conhecer a conduta de outra companhia, sendo que o operador/parceiro estrangeiro não fornece nenhum aporte em capital, mas somente em ativos imateriais” (CHESNAIS, 1996, p. 78).

Percebe-se logo que as novas formas de investimento dispensam a aplicação de recursos financeiros, jungindo-se ao aporte de ativos não só imateriais, mas infungíveis. Isso permite aos investidores associar-se às companhias locais, delas obtendo participação no capital social, ainda que minoritária. É isso o que esclarece o autor:

As NFIs originam, seja uma participação minoritária, seja uma empresa comum (a chamada *joint venture*), reconhecendo à multinacional a propriedade de uma fração do capital, um direito de participação nos lucros e um direito de acompanhar a conduta de um parceiro menos poderoso, com base num aporte sob forma de ativos imateriais. Entre estes incluem-se o *know-how* de gestão, as licenças de tecnologia (em geral superadas pelas mudanças tecnológicas), bem como o *franchising* e o *leasing*, muitas vezes empregados nos serviços (CHESNAIS, 1996, p. 78-79).

As condições técnicas e econômicas que induziram as grandes corporações a horizontalizar e a desconcentrar seus processos produtivos através do IDE e das NFIs não seriam possíveis, porém, se os Estados nacionais de que se originavam e para os quais se destinaram mantivessem políticas protecionistas que criavam barreiras à livre circulação do capital. Daí ter sido impulso decisivo para o aumento dessas formas de investimento a modificação das condições político-institucionais, estatais, constrangedoras da transnacionalização.

Na prática, a possibilidade da redução ou eliminação dessas condições implicava a convergência entre o interesse das grandes corporações transnacionais em reduzir custos de produção e aumentar a competitividade, e dos Estados nacionais. Estes, forjando as condições político-institucionais para a transnacionalização das empresas situadas em seus territórios (FURTADO, 1992) ou adotando medidas de liberalização da circulação de capital em área sob seu domínio. Os interesses das corporações pela redução de custos e ampliação dos lucros encontrariam, portanto, a ânsia dos Estados nacionais por capturar volumosos capitais (HOLLOWAY, 1994).

A configuração global do capitalismo é, assim, o resultado da horizontalização e da desconcentração da produção das grandes corporações, e estes processos implicaram a reestruturação produtiva do capitalismo, cujas expressões mais emblemáticas podem ser vistas na mudança das estratégias empresariais das grandes corporações (MICHALET, 2003; DUPAS, 1999; CHESNAIS, 1996), na reforma liberalizante dos Estados nacionais (HOLLOWAY, 1994), nos novos regimes de mobilização da força de trabalho (ROBERTT, 2006) na difusão do neoliberalismo como ideologia que confere sentido a todo esse processo (GROS, 2003).

No que tange as grandes corporações transnacionais, foram três as principais estratégias adotadas com o fim de reduzir os custos de produção e de aumentar a competitividade: (a) autônoma, aquela em que as filiais de uma mesma empresa, operando em diferentes Países, têm grande autonomia em relação à matriz, podendo decidir sobre a subcontratação de serviços, aquisição de insumos e contratação de executivos localmente; (b) integração simples, que implica a transferência de parte da cadeia produtiva da empresa para lugares que oferecem condições vantajosas em termos da possibilidade de redução dos custos de produção, e se realiza por meio do investimento direto ou de subcontratações; e (c) complexa, em que vários processos de uma mesma empresa se articulam em diferentes lugares e cada operação é avaliada do ponto de vista de sua contribuição para a cadeia de valor global (DUPAS, 1999).

No período em que avançou a internacionalização do capitalismo, muitas empresas industriais implantaram filiais em Países outros que não os de sua origem. Nesses Países, elas realizavam basicamente as mesmas atividades que naqueles de onde provinham. Com a multinacionalização, essa situação se alterou. As empresas passaram a distribuir as partes de seu processo produtivo pelo mundo, organizando suas atividades sob o prisma mundial, como esclarece Michalet (1983): “O objetivo é a busca de uma especialização internacional das

filiais. Conseqüentemente, a articulação dos planos já não segue apenas o sentido vertical, mas obedece também à necessidade de coordenar horizontalmente as diversas filiais” (MICHALET, 1983, p. 188). Essa integração horizontal e transnacional do processo produtivo das empresas – e, portanto, da divisão do trabalho – impõe a elas a necessidade de maior controle e planejamento, tendo em vista racionalizar ao máximo suas operações, aproveitando-se de vantagens e protegendo-se de desvantagens que interfiram sobre a competitividade de seus produtos.

(...) O deslocamento de certas atividades técnicas e a vontade de promover uma especialização das filiais exigem um maior controle. Além disso, a matriz conserva o poder de unificar o complexo multinacional. A ela cabem o planejamento estratégico, a centralização dos fluxos monetários e o controle direto das *holdings* financeiras do grupo (MICHALET, 1983, p. 189).

O controle do grupo empresarial não escapa à matriz, que o exerce sobretudo nas decisões estratégicas e no planejamento das ações decorrentes, na centralização dos fluxos monetários e na administração das *holdings*. Mantidas sob o controle da matriz, essas prerrogativas estendem-se à decisão de lançamento de novos produtos, das técnicas de produção e do controle dos laboratórios de pesquisa e desenvolvimento, como se infere do próprio texto: “O controle dos laboratórios de pesquisa fundamental e aplicada, a decisão de lançar novos produtos e a escolha das técnicas de produção são igualmente de sua responsabilidade” (MICHALET, 1983, p. 189).

No que diz respeito aos Estados nacionais, estes foram reformados de modo a abandonar as políticas protecionistas voltadas para a formação do mercado interno e baseadas na centralização do poder decisório sobre a dinâmica das economias nacionais (FURTADO, 1992), e a privilegiar as *market friendly policies*, conforme o que desde 1989 ficou conhecido como Consenso de Washington (WILLIAMSON, 1989).

Vistos como mecanismos através dos quais se processou a desconcentração e horizontalização do processo produtivo das empresas, os IDEs só se converteram em possibilidade real de acumulação, portanto, pelo fato de que as estratégias empresariais das grandes corporações se combinaram às políticas de Estados nacionais. Michalet (2003) chama essa combinação de “conluio”; Sassen (2006a) tratou-a como a formação de “agendas desnacionalizadas dos Estados nacionais e da privatização da elaboração de normas”.

Para Sassen, essas agendas implicam a definição de diretrizes de ação de governos nacionais em consonância com a necessidade de desnacionalizar aspectos da economia e da política nacionais, tendo em vista assegurar interesses privados:

Especialmente desde a década de 1990, tem havido uma considerável institucionalização dos “direitos” de firmas não-nacionais, a desregulamentação de transações transfronteiriças, e a proliferação de sistemas legais privados especializados, próprios de determinados campos, notadamente a reinvenção da *lex mercatoria* e a nova *lex digitalis*. Esses são sistemas de regras privadas que orientam domínios especializados (SASSEN, 2006a, p. 230, tradução do autor).

Vê-se, portanto, que a íntima cooperação entre os Estados nacionais e as corporações leva, inclusive, ao estreitamento da relação entre os agentes empenhados na elaboração de normas legais públicas e o interesse privado. Ademais, organizações multilaterais jogam importante papel, pressionando e constringendo os Estados nacionais. É disso que trata Sassen, como se constata nos termos a seguir: “À exceção dos mais poderosos, os Estados, hoje, vêem sua ação constringida pela crescente influência e força de diversas organizações supranacionais, particularmente o FMI e a OMC” (SASSEN, 2006a, p. 230, tradução do autor). Continua a autora:

Se a garantia desses direitos, opções e poderes envolve o abandono de parte dos componentes da autoridade estatal conforme construída no último século ou mais, isso sinaliza o necessário engajamento dos Estados nacionais no processo de globalização, mesmo que esse mesmo processo também favoreça a formalização de ordens normativas não-estatais em situações em que antes o Estado teve autoridade exclusiva (SASSEN, 2006, pp. 230-231, tradução do autor).

Em consequência, corresponde à expansão em escala mundial dos negócios das corporações, o debilitamento de algumas funções de intervenção direta do Estado na economia.

A desconcentração e horizontalização do processo produtivo das empresas, possibilitadas pela liberalização das economias nacionais, favoreceu a emergência de novos regimes de mobilização da força de trabalho, de combinações entre taylorismo, fordismo e toyotismo (ROBERTT, 2006; ANTUNES, 1996).

Finalmente, no que concerne às idéias-mestras norteadoras tanto das empresas quanto dos Estados em suas estratégias produtivas e de reforma, viu-se, desde meados da década de 1960 e de modo mais intenso a partir da década de 1980, a difusão do neoliberalismo, cujo

ideário se concentra no privilégio concedido à empresa privada e ao mercado como momentos da organização da vida econômica, e também social e política (GROS, 2003).

Se, do ponto de vista econômico, o efeito imediato do IDE e das NFIs é articular economias nacionais em um processo produtivo global, do ponto de vista sociológico, eles põem em relação agentes que antes se mantinham relativamente distantes. Nesse sentido eles operam como meios de desterritorialização-reterritorialização da produção capitalista que inserem, sob novas formas, territórios e forças produtivas de diversos locais na economia global. Forçando o argumento, dir-se-ia que de par com os novos regimes de mobilização da força de trabalho medraram novos regimes de mobilização produtiva dos territórios (VELTZ, 1996; COLLINS, 2003).

Diante desse quadro, agências multilaterais como a UNCTAD passam a ocupar-se da análise sobre as condições políticas necessárias para que a reterritorialização técnica e social da produção capitalista se efetive.

Para tanto, elaboram-se recomendações aos Estados nacionais, tendo em vista nortear políticas nacionais liberalizantes, cujo intuito é associar a dinâmica econômica de regiões do território nacional à dinâmica da transnacionalização das empresas, algo que pode ocorrer tanto pela formação de “clusters artificialmente constituídos” quanto de “clusters espontaneamente constituídos”, como sugere o órgão vinculado à Organização das Nações Unidas (ONU):

Um dos principais desafios para os Países em desenvolvimento é usar os princípios relativos ao desenvolvimento industrial [flexibilidade e forte articulação de redes de pequenas e médias empresas] como uma alavanca para o desenvolvimento local, ao ajudar pequenas e médias empresas a se beneficiar de oportunidades abertas pelo *networking* e *clustering* e, assim, gerar possibilidades de acesso a novos mercados e recursos, adquirindo novas habilidades e capacidades, e desenvolvendo uma vantagem competitiva internacional (UNCTAD, 1998, p. 3, tradução do autor).

As alternativas aventadas pelo organismo da ONU variam entre a promoção de clusters artificialmente construídos – como ZPEs, parques científicos, incubadoras e tecnópolis – ou o apoio a clusters já existentes. Qualquer deles é visto pela UNCTAD como capaz de atingir o objetivo de alcançar novos mercados e recursos e desenvolver vantagem competitiva internacional.

Vistos em conjunto, a subcontratação de serviços, a compra de produtos localmente, o *franchising*, o *leasing*, os *clusters* e as *networks* se revelam modalidades específicas do

processo de reterritorialização da produção capitalista e de “mobilização produtiva dos territórios”. Sua realização se dá através de relações entre agentes sociais diferencialmente situados no processo produtivo, seja em termos das funções que desempenham, seja dos lugares em que o fazem. Essas modalidades podem ser combinadas por uma mesma empresa atuando em diversos lugares e em diferentes atividades econômicas.

Para além dessas técnicas específicas de reterritorialização da produção capitalista, vislumbram-se, também, modalidades mais amplas de inclusão das forças produtivas mundiais nos processos produtivos das grandes corporações transnacionais. As zonas de processamento de exportação, os parques científicos, as incubadoras e tecnópolis mostram-se, então, como opções políticas para os governos nacionais reterritorializarem a economia global ou, dito de outro modo, “mobilizarem produtivamente” partes do território nacional. A escolha de um desses mecanismos envolve, portanto, a idéia de que a abertura do acesso a forças produtivas – matérias-primas, força de trabalho, tecnologias, terra etc. – e a mercados consumidores nacionais, tem como contrapartida o acesso de empresas locais a novas capacidades e habilidades técnicas, e a novos mercados. As demandas diretas de insumos, geradas pelas atividades locais das corporações transnacionais e pelas demandas indiretas por bens de consumo, decorrentes do aquecimento do mercado consumidor local e pelo mercado mundial, abrem mercados, criam oportunidades de investimento. As empresas locais podem se beneficiar dessa dinâmica. O aumento da circulação da renda, decorrente das atividades das grandes corporações, e abertura do mercado mundial para bens produzidos localmente, configuram-se como chances de lucro.

Para que as indústrias estrangeiras tenham acesso a novos mercados de força de trabalho e de consumo, são necessários, porém, a anuência e engajamento de governos e classes sociais nacionais, de modo a que estes promovam os ajustes dos estatutos legais que, eventualmente, bloqueiem as possibilidades de integração. Em outras palavras, a efetivação das estratégias das grandes corporações depende do engajamento de governos, empresários e trabalhadores situados no espaço nacional, pois é através deles que se torna possível a criação, manutenção ou ampliação das condições jurídico-políticas necessárias à formação das *networks* e *clusters* globais.

Concretamente, o engajamento dos Estados nacionais no cumprimento de “agendas desnacionalizadas” decorreu da crise que afetou o sistema capitalista na primeira metade da década de 1970. Ela foi desencadeada pelo aumento dos preços do petróleo e da taxa de juros

norte-americana, o que encareceu os custos de produção e drenou para os Estados Unidos da América grande volume de recursos.

A crise afetou o conjunto do sistema capitalista que se via atado à rigidez das políticas keynesianas, cujo centro era o equilíbrio das relações econômicas internacionais e a formação dos mercados nacionais. Superá-la significava flexibilizar as políticas econômicas protecionistas, de modo a abrir os mercados nacionais ao livre fluxo do capital acumulado pelas grandes corporações.

A superação da crise se deu através da injunção de agências multilaterais nas políticas econômicas nacionais, tendo em vista ampliar as possibilidades de investimento produtivo e financeiro de grandes corporações transnacionais. É nesse contexto que o neoliberalismo emerge como ideologia dominante e que, progressivamente, os Estados nacionais passam a adotar medidas que permitem o livre fluxo do capital, traduzido em termos do investimento direto estrangeiro e de novas formas de investimento. Superar a crise significava, ao mesmo tempo, criar as condições para a reativação da circulação de capital e ampliar a possibilidade de realização de investimentos em regiões em que antes predominavam políticas que visavam proteger o mercado interno da concorrência com empresas estrangeiras.

Esse processo se generalizou na década de 1990, quando vários Países passaram a reformar o aparelho estatal com base nas recomendações do Consenso de Washington e a partir das injunções do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial (DINIZ, 1997; SERÁFICO, 2002). Sucessor de duas outras iniciativas – os Planos Brady e Baker – com o mesmo fim, o Consenso de Washington visava liquidar com as políticas de substituição de importações que mantinham as economias nacionais protegidas, e criar as condições para que os Países periféricos abrissem-nas ao capital estrangeiro e, dessa maneira, restabelecessem as condições de circulação e acumulação de capital em plano global.

A abertura das economias nacionais é o resultado, portanto, do engajamento de segmentos e classes sociais situados em diversas escalas – locais, regionais, nacionais e transnacionais – do processo de produção. Isso significa dizer que a configuração do capitalismo global se dá como consequência da articulação de segmentos e classes sociais que vêm na liberalização a possibilidade de manter ou ampliar seus interesses no processo de reprodução social. Vista assim, a globalização é o produto das relações entre diferentes agentes sociais, situados em diferentes espaços geográficos – regionais, nacionais e locais – nos quais se entrecruzam diferentes interesses. São esses agentes e é nesses espaços que, empiricamente, a desterritorialização técnica e social da produção capitalista encontra sua cara-metade, a reterritorialização.

É para essa dimensão do processo de globalização que Giddens aponta ao tratar da “transformação local” dele resultante:

(...) A *transformação local* é tanto uma parte da globalização quanto a extensão lateral das conexões sociais através do tempo e do espaço. Assim, quem quer que estude as cidades hoje em dia, em qualquer parte do mundo, está ciente de que o que ocorre numa vizinhança local tende a ser influenciado por fatores – tais como dinheiro mundial e mercados de bens – operando a uma distância indefinida da vizinhança em questão. O resultado não é necessariamente, ou mesmo usualmente, um conjunto generalizado de mudanças atuando numa direção uniforme, mas consiste em tendências mutuamente opostas (GIDDENS, 1992, p. 70).

Esse conjunto generalizado de mudanças, atuando em direção ora uniforme ora mutuamente oposta, que ora insere e ora exclui o que é local na configuração global do capitalismo, gera possibilidades de ganhos e perdas para classes e camadas sociais cujas atividades se desenvolvem em escala local, nacional ou transnacional.

A mesma fábrica global das diversidades fabrica desigualdades. A dinâmica da sociedade global produz e reproduz diversidades e desigualdades, simultaneamente às convergências e integrações. (...) A trama das relações, o jogo do intercâmbio, a audácia do confronto podem produzir a diferença, a diversidade, o antagonismo; com os riscos das perdas e dos ganhos, precisamente com os riscos da mudança ou transfiguração (IANNI, 1996, p. 34).

É no que a produção capitalista se reterritorializa que a globalização adquire formas e conteúdos específicos. É então que são acionadas as relações entre as forças sociais que a produzem, que a estruturam social, política, econômica e territorialmente. São as convergências e divergências decorrentes das relações entre agentes sociais diferencialmente situados no processo de produção capitalista que definem as formas específicas através das quais a globalização se realiza. Nesse sentido é que se pode dizer que a globalização implica tensões e estas podem se resolver em acomodações ou conflitos (HARVEY, 2005 e 2006).

Ortiz (1996) chama a atenção para esse fato ao sublinhar que a globalização do capitalismo promove o entrecruzamento de forças sociais assimétricas, situadas em diferentes escalas de organização da vida social e dotadas de legitimidades distintas: “(...) As linhas de força que atravessam os lugares não são equivalentes. Elas possuem peso e legitimidades distintas. (...) Portanto, a situação dos lugares pressupõe acomodações e conflitos. Nela explodem os interesses que recortam as sociedades” (ORTIZ, 1996, p. 67).

De fato, se, por um lado, como vimos anteriormente, a definição de “agendas estatais desnacionalizadas” significa a abertura de oportunidades de investimento e acumulação para

as grandes corporações transnacionais, por outro lado, implica transformações nas condições de participação dos agentes situados no espaço nacional e local no processo de desenvolvimento capitalista, entendido como processo de apropriação e uso das forças produtivas com o fim de lucrar.

Os agentes, camadas e classes sociais nacionais e locais podem conflitar com as forças indutoras da globalização ou acomodar-se a elas. O cálculo político acerca de uma ou outra opção depende, fundamentalmente, das possibilidades – *chances* – de ganhos que possam ter com a abertura da economia nacional aos investimentos das grandes corporações transnacionais. Do ponto de vista dos trabalhadores, esses ganhos podem se revelar em termos de maior número de empregos. Do ponto de vista dos empresários nacionais, eles se revelam na abertura de novas oportunidades de lucro, seja através da expansão de atividades que já desenvolvem, seja de novas atividades em que possam vir a se engajar.

No entanto, essas possibilidades de ganhos também são temperadas por possibilidades de perdas. Para os trabalhadores, pode significar o deslocamento da economia para atividades intensivas em capital ou a flexibilização da legislação de proteção ao trabalho, o que repercute diretamente sobre o emprego e sobre as condições de trabalho. Para o empresário, local ou nacional, pode significar o incremento da concorrência e a desarticulação das condições econômicas e sociais que serviam de base para suas próprias atividades.

As perdas e ganhos advindos da desterritorialização do capitalismo se revelam, portanto, no modo pelo qual os interesses de classes, camadas e agentes sociais situados nos espaços em que se realiza a reterritorialização dela participam. É nesse contexto que se entrecruzam os diferentes agentes sociais, dando forma e conteúdo específicos à globalização. Assim é o quadro em que esses agentes definem as estratégias de ação, que podem levá-los, portanto, a conflitos ou acomodações, a reproduzir-se socialmente ou a fracassar nesse intento.

3.1. Os altos circuitos do capital e seus agentes sociais na globalização

Ao observar-se o modo pelo qual se configura o capitalismo global, percebe-se de imediato o protagonismo das corporações transnacionais, das agências multilaterais, dos Estados nacionais e das “elites globais”. Compreende-se, assim, quais os agentes situados nos “altos circuitos” (SASSEN, 2007 e 2006b), aqueles que organizam a “fábrica global” (GRUNWALD e FLAMM, 1985) ou que transitam no “espaço de fluxos” (CASTELLS, 2003) no qual as relações de produção se combinam de modo desigual, segundo a lógica da acumulação de capital (HARVEY, 2005).

Pode-se dizer que os novos espaços produtivos do capitalismo global são um produto da expansão das atividades das grandes corporações transnacionais. A expansão das atividades dessas corporações cria “espaços globais” nos quais se articula o processo produtivo e, ao fazê-lo, reestrutura as relações econômicas e políticas locais.

Vários autores têm buscado compreender como a globalização tem alterado a configuração da classe dominante. Para Castells (2003), no modo de desenvolvimento informacional do capitalismo, em que as relações sociais de produção se organizam em rede, é no espaço de fluxos – de capital, informação, tecnologia, interação organizacional, imagens, sons e símbolos – que se organizam as práticas e interações sociais. Segundo o autor, na contemporaneidade as práticas sociais de tempo compartilhado funcionam por meio de fluxos, entendidos estes como “seqüências intencionais, repetitivas e programáveis de intercâmbio e interação entre posições fisicamente desarticuladas, mantidas por atores sociais nas estruturas econômica, política e simbólica da sociedade” (CASTELLS, 2003, p. 501). Para ele, esse espaço é constituído por três camadas de suportes materiais: os circuitos de impulsos eletrônicos, que opera como suporte material de práticas simultâneas; os nós e centros de comunicação, que são as redes que conectam lugares específicos com características sociais, culturais, físicas e funcionais definidas; e a organização espacial das elites gerenciais dominantes, que exercem as funções direcionais em torno das quais o espaço de fluxos é articulado. Daí afirmar que:

A forma fundamental de dominação de nossa sociedade baseia-se na capacidade organizacional da elite dominante que segue de mãos dadas com sua capacidade de desorganizar os grupos da sociedade que, embora constituam maioria numérica, vêem (se é que vêem) seus interesses parcialmente representados apenas dentro da estrutura do atendimento dos interesses dominantes (CASTELLS, 2003 pp. 504-505).

O autor remata, estabelecendo a qualificação das elites, em contraposição às pessoas em geral, no cenário construído pela globalização. Eis o acabamento dado por Castells:

Em resumo: as elites são cosmopolitas, as pessoas são locais. Portanto, quanto mais uma organização social baseia-se em fluxos aistóricos, substituindo a lógica de qualquer lugar específico, mais a lógica do poder global escapa ao controle sóciopolítico das sociedades locais/nacionais historicamente específicas” (CASTELLS, 2003, p. 505).

Nesse sentido, Castells põe em relevo as “elites cosmopolitas” como os agentes fundamentais do capitalismo informacional, como os agentes estruturantes dos fluxos característicos da sociedade em rede. Essas elites, transitando no espaço de fluxos, constituiriam a classe dominante contemporaneamente.

Sklair (2001), refletindo sobre a formação do sistema global, propõe que se o entenda como um processo dirigido por atores identificáveis que operam por meio de instituições de que são proprietários ou controladores. Para ele, esses atores se caracterizam pelo fato de que suas práticas são transnacionais, atravessam as fronteiras dos Estados nacionais sem serem derivadas de agências ou atores estatais. Esses atores se situam em quatro frações do que Sklair chama de classe capitalista transnacional: a primeira é a fração corporativa, e se constitui dos executivos das grandes corporações transnacionais e de seus afiliados locais; a segunda é a fração estatal, composta por burocratas e políticos globalizantes; a terceira é a fração técnica, formada por profissionais globalizantes; e a quarta é a fração consumerista, constituída por comerciantes e pela mídia. Com essa distinção, Sklair busca mostrar que a compreensão da globalização do capitalismo supõe a compreensão das relações entre a propriedade e controle não apenas dos meios de produção, mas também do capital político, organizacional, cultural e intelectual necessários à manutenção do sistema global.

A mesma idéia é compartilhada por Robinson (2002) que, no entanto, distingue três frações de interesses dentre os atores constituintes da classe capitalista transnacional: os capitalistas industriais, que são proprietários ou organizadores da empresa industrial; os capitalistas financeiros, aos quais corresponde o controle do sistema financeiro, isto é, os banqueiros, especuladores de câmbio, dentre outros tipos; e os capitalistas comerciais, identificados como os controladores do comércio e/ou do processo de distribuição.

Mazlish e Morss (2005) mapeiam a fisionomia do que chamam de elites globais através de quatro tipos. A primeira deriva seu *status* de relações familiares e sociais. Indivíduos, quase todos homens, vindos da mesma área geográfica e freqüentando as mesmas escolas, formariam redes sociais que serviriam de ambiente privilegiado para o desenvolvimento de comunidades de interesse. Essa elite se situa em posições governamentais, tais quais as diplomáticas, e no setor privado, como executivos. A segunda elite deriva seu poder de atividades que envolvem criação e implementação de idéias geradoras de lucros – “profit-making ideas”. Ela é heterogênea, vem de diferentes origens familiares e educacionais, e se localiza à frente de empresas como Microsoft, AOL e Cisco Systems, por exemplo. A terceira elite global deriva seu *status* das posições superiores ocupadas por seus membros em organizações globais. Esse grupo se caracteriza por ser relativamente homogêneo e se situar em posições como a de Presidente dos EUA e do Banco Mundial. Como a ascensão a essas posições está condicionada pela participação em processos eleitorais, os indivíduos que as ocupam podem vir de diferentes origens. A quarta e última elite global é composta de gerentes de organizações globais. Em geral, segundo Mazlish e

Morss (2005), seus membros estudaram em universidades técnicas e de administração ocidentais, e tendem a ser homogêneos em termos da educação que recebem, no estilo de vida que levam e nos objetivos de carreira. Além disso, trata-se de um grupo cujos membros, para cumprirem com as obrigações exigidas por suas funções, viaja continuamente, frequenta os mesmos hotéis, as mesmas academias de ginástica, os mesmos restaurantes e usa sistematicamente “lap tops”. Segundo Mazlish e Morss, essa elite se caracteriza como as “abelhas operárias” – “worker bees” – das corporações transnacionais (cf, também, LÓPEZ-RUIZ, 2004).

Essas análises revelam o empenho de alguns autores em taquigrafar o que se pode chamar de a “classe dominante” no processo de configuração do capitalismo global. Ainda que elas busquem mostrar como agentes públicos e privados, situados no âmbito nacional e local, integram as “elites cosmopolitas”, a “classe capitalista transnacional” e as “elites globais”, não dão conta de compreender o que se passa com o empresariado que se mantém fora do espaço de fluxos e dos centros de poder – econômico e político – do sistema global.

Além disso, esse tipo de enfoque limita a compreensão dos papéis desempenhados por agentes sociais situados fora dos “altos circuitos do capital” (SASSEN, 2006a e 2006b), do modo como participam das novas articulações entre capital e trabalho em escala global (IANNI, 1992), das novas modalidades de desenvolvimento desigual e combinado do capitalismo (HARVEY, 2005), de como se produz uma economia de arquipélago (VELTZ, 1996) e da forma como são tecidas as redes sociais, zonas e territórios produtivos em que a economia global se reterritorializa (CASTELLS, 2003).

Se observada apenas pelo prisma dos agentes dos “altos circuitos do capital”, a globalização perde muito do que é seu próprio sentido: o de ser um processo que, como afirma Giddens (1992), promove a interação, consciente ou inconsciente, entre atores situados em lugares distantes, mas cujas vidas encontram-se inextricavelmente ligadas.

3.2. Os baixos circuitos do capital e seus agentes na globalização

Ao centrar a observação nos agentes, dimensões e lógicas dominantes nas configurações do capitalismo, pode-se compreender quem são, onde e como atuam os protagonistas da globalização. Em contrapartida, ao considerarmos os agentes, dimensões e lógicas situados em contextos mais restritos pode-se compreender o modo como esse processo se desenvolve em espaços sociais particulares.

É Sassen (2007a e 2006b) quem chama a atenção para a necessidade de, sem perder de vista os “altos circuitos do capital”, ampliar o foco das análises sobre a globalização de modo

a compreender como determinados agentes e atividades circunscritos à escala sub-nacional promovem o “enraizamento local” de processos globais:

Esse foco estreito [nos altos circuitos do capital] tem o efeito de excluir das preocupações o enraizamento local de componentes significativos da economia global da informação; por isso também exclui toda uma gama de atividades e tipos de trabalhadores da história da globalização que são, à sua maneira, tão vitais para ela quanto são as finanças internacionais e as telecomunicações globais (SASSEN, 2007 p. 11, tradução do autor).

De fato, a configuração global do capitalismo redefine os espaços nacional e sub-nacional. A “desterritorialização técnica e social da produção capitalista” (GIDDENS, 1992) implica a reterritorialização das atividades econômicas, da produção, da circulação e do consumo de mercadorias. Esse processo se dá por meio da mobilização de forças produtivas (força de trabalho, capital, terra e tecnologia) situadas em diferentes lugares e marcadas por diferentes histórias, que se defrontam, de modo mais ou menos dramático, com mudanças que não motivaram.

É Sassen, ainda, quem sugere que um modo de contornar o privilégio concedido às análises dos “altos circuitos do capital” é focar os lugares e os processos de produção envolvidos pela globalização. Para a autora, essa abordagem permite considerar a globalização como um processo que implica “não apenas a economia corporativa e a nova cultura corporativa transnacional, mas também, por exemplo, a economia de imigrantes e as culturas de trabalho das cidades globais” (SASSEN, 2007).

Ao reforçar a recomendação de que a análise do processo de globalização deve considerar os lugares nos quais se realiza e através dos quais cria constrangimentos e alternativas às práticas de grupos, camadas e classes sociais, Sassen (2006b) afirma:

Os constrangimentos estruturais sobre a ação de grupos não são definidos exclusivamente pelo poder relativo de cada um deles; também são definidos pelas necessidades sistêmicas de valorização do capital. A competição entre grupos ocorre no contexto de regras institucionalizadas que podem ser interpretadas nos termos das determinações hegemônicas dos imperativos do capital e dos mercados (SASSEN, 2006b p. 167, tradução do autor).

Apesar de representarem constrangimentos estruturais, essas regras institucionalizadas não se configuram como óbices à ação de agentes sociais que as produzem. Elas são, também, “contextos estratégicos para a ação coletiva” e operam como meios de articulação entre agentes que ocupam posições funcionais distintas na economia global. Nas palavras de Sassen:

(...) essas regras não são, por si sós, absolutas. Ao assegurar uma posição funcional na economia global, ao articular o global e o local, os grupos podem imprimir algum grau de suas práticas e culturas particulares na estrutura da economia global, como um todo; a estrutura é, assim, mediada pelas práticas e culturas (SASSEN, 2006b, p. 168, tradução do autor).

Os agentes – empresários, trabalhadores, governos nacionais, estaduais e municipais -, não dispõem do mesmo poder econômico e político das grandes corporações, mas participam de modo mais ou menos direto da dinâmica por elas desencadeada, do modo como o global se localiza, como ao transnacionalizarem seus processos produtivos as corporações acionam forças sociais locais.

Com essa ponderação, a autora chama a atenção para os efeitos produzidos pela dinâmica econômica instaurada pelas grandes corporações transnacionais sobre a estrutura das sociedades nas quais se instalam.

(...) O fato de que um processo ou entidade esteja localizado dentro do território de um Estado soberano não significa, necessariamente, que ele seja nacional ou do tipo tradicionalmente autorizado pelo Estado (como turistas estrangeiros, embaixadas etc.); ele pode ser uma localização do global (SASSEN, 2007, p. 4, tradução do autor).

De modo mais concreto, a própria Sassen oferece uma chave analítica interessante para se compreender o problema da reterritorialização da globalização quando sugere que as categorias “lugar” e “processo produtivo” permitem pôr em evidência o fato de que “muitos dos recursos necessários para as atividades econômicas globais não são hipermóveis – como o capital – e estão, sem dúvida, profundamente enraizados (*embedded*) em lugares como as cidades globais e as zonas de processamento de exportação, assim como noutros processos de trabalho globais” (SASSEN, 2007, p. 98).

Essa observação é importante pelo fato de pôr em evidência que, de par com o “conluio” entre grandes corporações transnacionais, agências multilaterais e Estados nacionais (MICHALET, 2003), agentes situados em escala nacional e sub-nacional também se enredam nas tramas da globalização.

Os agentes sociais situados nos lugares dos quais são aproveitados recursos para as atividades globais confrontam-se, porém, com relações econômicas e políticas que, promotoras da reterritorialização da produção capitalista, podem ser, a um só tempo, includentes e excludentes, podem integrá-los ou excluí-los da participação no processo de apropriação e uso do excedente social. As tendências de inclusão e exclusão repercutem sobre

os agentes, camadas e classes sociais situados nos “lugares do global”, levando-os a, incluídos, engajar-se na defesa político-ideológica dos mecanismos da reterritorialização, e, excluídos, a engajar-se na resistência a eles. A defesa de e a resistência a tais mecanismos podem ser vistas como formas de luta pela manutenção das condições da própria reprodução social desses agentes, camadas e classes.

Como afirmado acima, a reprodução social do empresariado – para ficar no agente de que se ocupa este trabalho – depende, em primeiro lugar, da reprodução das condições sociais da produção capitalista. Esta envolve lutas pela afirmação de seus interesses econômicos e de suas representações ideológicas do mundo. Porém, ainda que interesses e representações sejam unitários no que se refere à defesa, por exemplo, da economia de mercado, eles se revestem de diferentes conotações em virtude da heterogeneidade do empresariado. Isso significa dizer que a reprodução social de diferentes segmentos do empresariado é determinada pela criação, manutenção ou ampliação de condições econômicas e jurídico-políticas distintas, o que redundará na formulação de variadas representações do universo social e de distintas estratégias políticas.

Nesse sentido, a reprodução social do empresariado em “lugares do global” está associada à manutenção do que Cox (1996) chamou de “espaços de dependência”. Para o autor, esses espaços se definem como o produto de relações sociais das quais um indivíduo ou classe depende para a realização de seus interesses essenciais e para os quais não há substitutos. Eles definem, assim, condições locais específicas para o bem-estar e o sentido de significação de indivíduos e classes. De acordo com Cox “Esses espaços estão inseridos em contextos mais amplos de relações, o que constantemente representa ameaças de enfraquecimento ou dissolução” (COX, 1996, p. 2, tradução do autor).

Para assegurar a existência continuada desses espaços, pessoas, firmas e agências estatais se organizam, e, ao fazê-lo, se engajam em centros de poder social, como governos locais, a imprensa nacional e a imprensa internacional, por exemplo. O resultado, é que os agentes constroem uma forma diferente de espaço social que o próprio Cox nomeia “espaço de engajamento”, o espaço em que as políticas de garantia do espaço de dependência se desdobram.

Na medida em que a manutenção dos espaços de dependência pode exigir a ação junto a grupos e instituições outros, que não aqueles a que pertencem os indivíduos, isso os leva a construir redes de associações que permitam incorporar agências estatais ou aqueles agentes que as podem influenciar direta ou indiretamente (COX, 1996).

Sugestão importante de Silva (1997), em sua análise da Amazônia no âmbito da globalização, diz respeito precisamente à necessidade de compreender como se articulam forças sociais situadas em diferentes dimensões, escalas, do processo de globalização:

A consideração de tempos e espaços diferentes e desiguais, que se cruzam sob a forma de forças articuladoras das dimensões globais da sociedade contemporânea, pode ser uma perspectiva inovadora para a análise da Amazônia no âmbito da globalização (SILVA, 1997, pp.2-3).

O contraponto entre os agentes dos “altos circuitos do capital” e os agentes dos “baixos circuitos do capital”, as relações econômicas e políticas em muitos casos travadas em escala sub-nacional, são decisivas para compreender como se forma a economia global em contextos específicos; convertem-se, dessa maneira, em um objeto privilegiado da investigação sociológica da globalização.

Essas considerações sugerem um encaminhamento metodológico interessante para a análise de muitos dos processos e relações sociais contemporâneos, pois indicam a possibilidade de compreensão da configuração global do capitalismo a partir dos agentes situados seja nos altos, seja nos baixos circuitos do capital, entendidos como instâncias de produção da globalização. De modo sintético, pode-se dizer que há uma identidade entre a produção desses circuitos e a produção da globalização. Logo, revelar quem são os agentes que os produzem e como participam de sua produção significa explicitar alguns aspectos da “multidimensionalidade da globalização” (MICHALET, 2003), entendida como a complexa trama de relações sociais que estruturam a configuração global do capitalismo.

Essa “multidemnsionalidade” se traduz em termos econômicos, políticos, sociais e culturais, e pode ser apanhada através da análise dos “lugares” e “processos produtivos” em que a hipermobilidade do capital se combina com recursos “enraizados” e necessários às atividades econômicas globais (SASSEN, 2007).

De fato, tendo-se em conta a progressiva liberalização dos fluxos de bens, serviços e capital, proporcionada pelo engajamento dos Estados nacionais em políticas de desregulamentação e desestatização, e a conseqüente transnacionalização do processo produtivo – liderada pelas instituições financeiras e pelas grandes corporações transnacionais -, parece oportuno compreender quais são as formas específicas de reterritorialização da produção capitalista na “era da globalização”; ou como se opera social e politicamente o processo de localização da economia global, com seus conflitos e acomodações.

4. O empresariado e a globalização no Brasil

A globalização da economia, especialmente acelerada depois de 1990, alterou profundamente as condições de reprodução social do empresariado. O Estado teve suas funções redefinidas, passando da intervenção direta na economia à regulação do mercado e ao empenho na construção de espaços econômicos mais amplos – como os blocos regionais. Os empresários brasileiros viram-se expostos ao aumento da competitividade e à progressiva integração dos mercados, o que os levou a redefinir suas estratégias políticas e econômicas de ação.

Interessa captar o sentido das mudanças com que se há o Brasil, nesse particular momento da globalização, e entender como tais mudanças se refletem sobre as camadas presentes no mundo dos negócios, como condição essencial à compreensão do comportamento dos empresários locais face à ZFM.

No período de vigência do nacional-desenvolvimentismo (1930-1964), em que avançou a configuração multinacional do capitalismo, a idéia motriz das políticas governamentais e dos segmentos do empresariado nacional interessados na industrialização era a de que o progresso técnico deveria ser internalizado de modo a, de um lado, criar no País um setor industrial que o tornasse independente dos produtos industrializados produzidos em outros lugares, e, de outro lado, que essa independência se refletisse na maior possibilidade de planejamento da economia nacional.

Industrialização rimava, então, com independência e planejamento econômico. Para que isso ocorresse, porém, era necessário mais que a ação do empresariado. Era necessário que o Estado interviesse e criasse as condições jurídicas, políticas e administrativas favoráveis ao florescimento da empresa privada nacional, protegendo-a da concorrência com as empresas privadas mais desenvolvidas e, com isso, instaurando no País um projeto de *capitalismo nacional*.

Tratava-se, portanto, de nacionalizar o capitalismo, de dinamizá-lo a partir de sujeitos situados no espaço do Estado nação e de um conjunto de regulamentos que correspondessem ao interesse nacional, entendido como o interesse predominante nas políticas desenvolvidas pelo Estado (IANNI, 1979).

A política de substituição de importações pode ser vista como uma forma de reterritorializar técnica e socialmente o capital. Com ela não apenas se pretendia criar as condições econômicas para a produção capitalista, mas também aquelas que possibilitassem sua adequada institucionalização – política, jurídica e social – nos termos do que era identificado como o “interesse nacional”.

Nesse contexto, Machline (1962) mostra a avaliação positiva do empresariado industrial acerca da intervenção econômica do Estado, que lhe parecia corresponder aos anseios de progresso econômico e estabilidade política.

Bresser Pereira (1962) também busca compreender a relação entre empresário industrial e revolução brasileira, entendida esta como produto das transformações desencadeadas pela industrialização. Para ele, coube ao empresário industrial um papel de liderança e argumenta que isso se deveu à existência, no País, de um mínimo de capital disponível, de um princípio de formação de mercado interno e da possibilidade de acesso a bens de capital proporcionada pela crise de 1929. Essa conclusão é acompanhada de outra dando conta de que, inconclusa, a revolução brasileira era objeto das disputas entre as lideranças industriais e os setores do empresariado vinculados à agroexportação. A luta, para o autor, se sintetizava nas disputas ideológicas que polarizavam esses dois segmentos: industrialismo *versus* agriculturismo, desenvolvimentismo intervencionista *versus* liberalismo econômico, nacionalismo *versus* cosmopolitismo, reformismo *versus* conservadorismo. Apesar dos avanços políticos representados pela industrialização, Bresser Pereira (1963) constatou que mesmo o empresário industrial tendia a “adotar uma ideologia cada vez mais conservadora”, limitada, no plano econômico, à ação no âmbito da própria empresa e, no plano político, à oposição à revolução brasileira.

Cardoso (1964) foi outro autor que, no contexto da crise do nacional-desenvolvimentismo, se ocupou do estudo do empresariado industrial. Analisou, especificamente, o problema da participação dos empreendedores industriais no desenvolvimento econômico do Brasil (CARDOSO, 1964), isto é, se propôs a compreender como essa categoria social se definia no quadro de uma economia subdesenvolvida para cuja dinâmica concorreu, decisivamente, a intervenção do Estado. Com isso, procurou pôr em evidência:

(...) as peculiaridades do processo econômico que explicam as diferenças no comportamento social e na mentalidade dos industriais que operam nas economias periféricas e as ações dos empreendedores que modificam o estágio de desenvolvimento da economia destas áreas (CARDOSO, 1964, p. 41).

Essa circunstância histórica específica implicava enfrentar um problema teórico. Na medida em que as análises até então realizadas se concentravam nos Países em que o capitalismo havia se originado e em momentos em que nem o capitalismo monopolista, nem o capitalismo marginal se haviam desenvolvido, faltavam instrumentos conceituais que dessem

conta das funções desempenhadas pelo empreendedor nesses novos contextos (CARDOSO, 1964, p. 15).

Para dar conta dessa dificuldade teórica, Cardoso calibra a problemática do empreendedor capitalista, tomando-o não apenas em relação às funções econômicas que desempenha e aos fins que mira, mas também com referência às possibilidades objetivas de construção das condições políticas de realização dessas funções e fins:

O capitalismo contemporâneo existe através do conjunto dos empreendedores capazes de inovar para realizar lucros nas condições atuais do mercado e da sociedade. Para realizá-los em medida crescente – e este também é um imperativo do sistema – é preciso decidir em face de alternativas cambiantes que afetam todo o sistema (a empresa, o mercado, a sociedade), e portanto inovar (CARDOSO, 1964, p. 40).

A inovação a que corresponde a ação do empreendedor capitalista não se dá no vazio. Ela é balizada por dois “imperativos do sistema”: de um lado, o da realização de lucros crescentes; de outro, o das condições objetivas, empresariais, sociais e de mercado, a partir das quais se vislumbram constrangimentos, potencialidades e alternativas que, tomadas em conta, orientam as decisões, o agir.

Mas a efetivação da inovação entrevista como chance vai depender, por sua vez, do domínio das posições-chave e da capacidade de controle das situações sociais de existência, de forma a poder transformar o propósito criador em ato. Tanto a sagacidade política dos dirigentes econômicos como as condições concretas para sua efetivação não são dados de antemão pelo capitalismo: constroem-se na história e, como todo processo histórico, são transitórios e têm limites (CARDOSO, 1964, p. 40).

Ao se ocupar do papel do empreendedor industrial, no Brasil dos anos 1960, no contexto do desenvolvimento do capitalismo monopolista, e ponderar sobre a necessidade de situar as posições por ele ocupadas, e sua capacidade de controle sobre as “situações sociais de existência” – o mercado e a sociedade –, Cardoso sugere haver, entre o propósito e o ato de inovar, um hiato. Este não é preenchido pelo espírito inovador ou pela competência gerencial, apenas, mas também pela “sagacidade política” do empresário e pelas condições concretas em que esta pode levá-lo a inovar. Cardoso, por assim dizer, converte o “agir econômico” do empreendedor industrial em um agir socialmente significativo, pois compreende suas “mentalidade” e “ideologia” como resultantes e ingredientes do processo de mudança social provocado pela industrialização. Inovar ou não é decisão que depende das chances de o empreendedor lucrar.

Cardoso (1964) mostrou como a figura do empreendedor se metamorfoseia em situações em que a presença do Estado, de um lado, e das empresas multinacionais, de outro, foram decisivas para a dinamização do setor industrial. Nesses casos, a função empreendedora, na concepção schumpeteriana, é nuançada pelas ponderações de ordem política e econômica feitas pelo empresariado nacional. Para o autor, tais ponderações ajustaram tanto a mentalidade quanto as estratégias políticas de ação empresarial, atenuando, quando não liquidando, o “espírito inovador” e o “espírito burguês revolucionário nacional”.

Analisando o problema mais específico dos grupos industriais que compunham a economia nacional, Cardoso (1964) identifica a presença de capitalistas locais associados a grupos internacionais e de “industriais que fizeram a América” – além de empresas multinacionais com investimentos diretos no País. Para os primeiros, expandir-se e lucrar significava solidarizar-se com a “prosperidade ocidental”, com a internacionalização, na qualidade de sócio-menor. Para os segundos, expandir-se e lucrar significava concentrar-se nos negócios da empresa, dado ter sido assim que transitaram da condição de agricultores para pequenos e médios empresários e, por fim, de grandes industriais.

A atenuação da função empreendedora decorrente de uma situação de mercado caracterizada pela forte intervenção estatal e pela presença de empresas multinacionais limitou, para o autor, a luta do empresário industrial pela hegemonia do Estado, na medida em que isso poderia significar perdas. Por isso, a despeito de existirem grupos do empresariado industrial portadores de uma “nova ideologia”, que conferia à ação política um sentido racional, seu confronto com grupos tradicionais, que compreendiam estaticamente as relações entre economia e política, o que os mantinha distantes da participação política, não os impelia à luta pela “hegemonia burguesa” (CARDOSO, 1964, p. 175). Na medida em que essa luta poderia envolver rupturas com o empresariado tradicional e com as empresas multinacionais, e os obrigaria a lidar com as “massas”, que pressionavam o Estado por mudanças estruturais, lutar poderia implicar a liquidação das próprias condições que lhes proporcionavam lucros.

Percorrendo trajetória teórica análoga, Martins (1968) buscou compreender como as relações entre as classes sociais em âmbito nacional determinam a forma do Estado e as relações deste com o capital externo. Nesse sentido é que compreende como o Estado operou a articulação do capital externo com o capital nacional para dinamizar a economia brasileira. Na medida em que essa articulação promovia a estreita dependência entre os interesses da burguesia nacional com os interesses da burguesia estrangeira, os limites de qualquer ruptura nacional se tornavam também estreitos. Isto porque dessas relações derivava muito do que eram as condições de lucratividade da própria burguesia nacional, industrial e agrária.

(...) analisar a capacidade do sistema produtivo e, direta ou indiretamente, generalizar a mudança para as demais estruturas da nação. Do ponto de vista econômico, significa ver o problema do prisma da demanda e da distribuição de renda; do ponto de vista sócio-político examiná-lo a partir das relações estabelecidas entre as estruturas marginalizadas e as afluentes e entre elas e os sistemas interno e externo de dominação (MARTINS, 1968, p. 36)

A abordagem, portanto, se desdobra como um esforço de explicação dos constrangimentos e possibilidades – políticos e econômicos, nacionais e internacionais – postos para a ação do empresário, visto como agente social cujas decisões econômicas estão condicionadas por relações extra-econômicas.

Vistas em conjunto, as contribuições de Cardoso e de Martins buscam situar o empresário industrial nacional no cenário de afirmação e crise do desenvolvimentismo. O contexto histórico em que realizaram suas análises levou-os a indagar como e por que, mesmo diante da acelerada industrialização do País e da emergência e afirmação de uma burguesia industrial nacional, a situação de subdesenvolvimento se mantinha. Suas explicações sugerem que isso se deveu à acomodação política do empresário industrial, que, confrontado, de um lado, pela sociedade urbana de massas e, de outro, pelo capital internacional, anteviu nas chances de inovar – empresarial e politicamente – iguais chances de não lucrar, de naufragar.

Diniz (1978), outra referência para as análises sobre o empresariado no Brasil, parte de premissas semelhantes às de Cardoso e Martins, porém, menos que destacar aquilo que nas análises destes aparece como “acomodação” ou subordinação – vistos como padrões de comportamento político -, procura destacar o ativismo político dos empresários entre os anos 1930 e 1945. A autora busca saber como os empresários industriais se mobilizaram e agiram politicamente dentro de algumas instâncias estatais, de modo a assegurar as condições que julgavam necessárias para a obtenção da lucratividade, em face da presença de empresas estrangeiras e dos interesses da burguesia agrária nacional. Em outras palavras, Diniz procura sublinhar os conflitos dentro da burguesia nacional, de modo a visualizar como a fração industrial procura direcionar o intervencionismo econômico estatal no sentido de seus interesses.

Se em Cardoso (1964) e Martins (1968) a presença das empresas multinacionais é fator decisivo para compreender o comportamento político do empresariado industrial no Brasil, Diniz (1978) põe o foco principal no Estado, pois é nele que se sintetizam – principalmente na forma da política econômica – as lutas travadas pelos empresários

industriais com a classe trabalhadora, com os setores agrários da burguesia nacional e com o capital estrangeiro, pela apropriação e uso do excedente econômico nacional.

As críticas de Diniz (1978), ainda que pertinentes para pôr em relevo a luta dos industriais por seus interesses, não é suficiente para desqualificar as conclusões de Cardoso e Martins acerca da acomodação política que afastava os industriais brasileiros da luta pela construção de um capitalismo nacional, e os aproximava de um projeto de capitalismo associado.

Leopoldi (2000), investigando a ação política das associações industriais no processo de industrialização do Brasil, revela como ocorreram as mobilizações em torno de determinados temas, ao longo de um período que vai de meados do século XVIII ao fim da década de 1950. Sua análise revela que a organização e luta política dos industriais se baseou na defesa de teses protecionistas, que visavam criar as condições jurídico-políticas, particularmente tarifárias e cambiais, necessárias à industrialização nacional.

Diniz e Leopoldi mostram em seus trabalhos que se, por um lado, é possível constatar a existência da subordinação, da não-hegemonia, da burguesia nacional – e de seu segmento industrial, em particular –, por outro, é equívoco imaginar que isso resulte em acomodação política. Suas análises revelam como, em situações objetivas e a partir de suas entidades de classe, os empresários se mobilizam e agem politicamente dentro de instâncias governamentais para assegurar as condições políticas necessárias à realização de seus interesses econômicos. De modo mais específico, as autoras explicitam como a industrialização no Brasil foi favorecida pela crise internacional de 1929 e por seus desdobramentos, mas também se deveu à mobilização política do empresariado industrial.

Para os primeiros autores, a ideologia nacionalista se mostra uma forma de ajustamento da mentalidade da burguesia industrial nacional à subordinação econômica externa e à identificação de seus interesses com o interesse nacional. Para as segundas, a ideologia industrialista (DINIZ, 1978) e o corporativismo privado (LEOPOLDI, 2000) são vetores de intervenção na própria condição subordinada, formas de agir com o fito de modular, ainda que limitadamente, a realidade econômica e política nacional.

As orientações analíticas representadas, de um lado, por Cardoso e Martins e, de outro, por Diniz e Leopoldi, procuram avaliar o papel do empresariado no processo de industrialização nacional num contexto de multinacionalização do capital. Os primeiros concebem o comportamento passivo como forma de ação do empresariado, decorrente de sua posição subordinada em uma estrutura econômica que consagra a hegemonia dos interesses da burguesia internacional em articulação com os interesses da burguesia nacional, sintetizando-

se nas orientações da política econômica estatal. As duas outras autoras revelam que a subordinação e acomodação política não devem ser interpretadas como inação, mas sim como condições a partir das quais se age, talvez não com o sentido de realizar a revolução burguesa no Brasil, mas certamente no sentido de assegurar, no País, as condições jurídico-políticas para o lucro e, portanto, para a reprodução social do empresariado.

Um traço comum à literatura sobre o empresariado até a década de 1980 é o fato de se dedicar, predominantemente, à realidade do Sudeste brasileiro. Uma justificativa para isso pode estar no fato de que era naquela região que se concentravam a maior parte e as mais importantes atividades econômicas do País e de que essa pujança tendia a ser traduzida politicamente, em termos de capacidade de influenciar as orientações estatais. Gros (1978) mostra que a concessão desse privilégio deixou de lado desdobramentos significativos do processo de desenvolvimento do capitalismo sobre o empresariado em outras regiões do Brasil, com maiores ou menores encadeamentos com o que se passava no Sudeste nacional².

Segundo Kirschner (2003), entre as décadas de 1970 e 1980, o tema do empresariado entrou de forma tangencial nas preocupações das ciências sociais, particularmente, através das análises das relações políticas envolvendo os trabalhadores nas fábricas³.

A partir dos anos 1990 o processo de globalização do capitalismo se intensificou no Brasil. Isso se deu através das reformas econômicas adotadas pelos governos brasileiros, particularmente com a liberalização e a desestatização da economia nacional. Isso se traduziu na adoção da política industrial de competitividade e qualidade, e na reforma do Estado. A primeira baseou-se na desregulamentação, traduzida nos termos da abertura da economia nacional através da redução das taxas de importação e na conseqüente exposição da indústria nacional à concorrência com produtos importados. Paralelamente, promoveu-se a desestatização, que significou a privatização de empresas estatais e a redução dos controles do Estado sobre a dinâmica da economia nacional.

² Mancuso (2006) faz interessante revisão da bibliografia sobre o empresariado no Brasil tendo em conta saber se este se revela um ator social politicamente forte ou fraco. Suas conclusões indicam a existência de “ondas” de trabalhos em que uma e outra conclusão predominam. Ainda que se revele uma contribuição à sociologia do empresariado, a análise de Mancuso merece um reparo, na medida em que a idéia de ondas que se sucedem obscurece um fato: o de que elas, a rigor, convivem, e que isso pode estar associado aos temas e problemas específicos de que tratam os estudos.

³ Kirschner (2003) mostra que entre a década de 1970 e meados da de 1980, quando ainda vigia a ditadura militar no Brasil, o empresariado não foi, senão, tema tangencialmente tratado pelas ciências sociais no País, sendo privilegiadas as investigações dos processos políticos envolvendo os trabalhadores nas fábricas. Outro traço da bibliografia sobre o empresariado produzida na década de 1980, particularmente os estudos de Velasco e Cruz (1984), Gros (1987) Diniz e Boschi (1989), é a tematização das relações entre empresários e Estado.

Concretamente, as políticas de desestatização e de desregulamentação operaram essas mudanças e tiveram como consequência mais imediata a redefinição dos termos de inserção da economia nacional na divisão transnacional do trabalho.

Os efeitos dessas medidas foram o aumento da participação do capital internacional na economia nacional e a desarticulação do sistema econômico nacional. O Estado nacional brasileiro passou a concorrer com outros Estados nacionais pela atração do investimento externo, assim como as unidades federativas passaram a concorrer entre si por esses investimentos.

Conforme Dulci, os conflitos entre as unidades federativas do Brasil decorrentes do desenvolvimento desigual do capitalismo, acentuaram a emergência de disputas por oportunidades e meios de dinamização econômica. Essa competição entre Estados da Federação, que assumiu a forma de “guerra fiscal”, transferiu para as unidades federativas a competência para formular suas próprias políticas de desenvolvimento. Segundo o autor, tais políticas adquiriram quatro vias diferentes: uma, correspondente à experiência paulista, baseada em fatores de mercado; a segunda, característica de regiões como o Paraná, Goiás e Mato Grosso, que se dinamizaram como desdobramento da economia paulista; a terceira, típica do Nordeste e da Amazônia, regiões economicamente periféricas no contexto nacional, se caracterizou por iniciativas político-institucionais com forte viés compensatório; por fim, o quarto modelo de desenvolvimento regional correspondeu à busca de fórmulas intermediárias entre a dinamização via fatores de mercado e via iniciativas político-institucionais. Nela se enquadram Estados como Minas Gerais e Rio Grande do Sul (DULCI, 2002).

Campolina Diniz, interpretando o modo pelo qual diferentes escalas territoriais são afetadas e reagem à globalização, sublinha a importância dos contextos sociais e institucionais locais. Para esse autor, estabelecem-se a competição e as relações entre contextos sociais e unidades federativas diferentes, que podem ser caracterizadas como fortes, quando consideradas em termos de técnicas e de mercado, nas quais o processo de inovação é central; e fracas, quando sua base é a identidade, a atmosfera, as interações, a cultura industrial etc. Na convergência dessas duas dimensões, argumenta o autor, é que se insere “a dimensão local como relação das empresas com o espaço, sendo que a organização local torna-se componente estrutural de um processo de natureza global. O nexos global-local como relação de poder e o empresário como fator de globalização e ator local na dialética global-local.” (CAMPOLINA DINIZ, 2006, p.6).

A globalização da economia brasileira também levou os empresários nacionais a reformular suas estratégias de ação política e econômica. Politicamente, surgiram novas

entidades empresariais, difundiu-se o neoliberalismo e revelaram-se conflitos entre diferentes segmentos. Economicamente, avançaram as fusões entre empresas nacionais e estrangeiras; muitos empresários tradicionais venderam suas empresas e outros ampliaram suas atividades. O empresariado nacional tanto sofreu o impacto dessas mudanças quanto delas participou.

As análises que situam os empresários no contexto histórico da globalização, no período marcado, no Brasil, pelos processos de desestatização e desregulamentação desencadeados a partir de 1991, ampliam os horizontes interpretativos tanto para outros segmentos do empresariado nacional, que não o industrial, quanto para outras regiões do País.

Os novos estudos são resultado da mudança nas circunstâncias históricas do desenvolvimento capitalista, em plano nacional e mundial. É, afinal, no decorrer dos anos 1990 que se aguçam, no País, as políticas de ajuste estrutural cujo fito era adequar as instituições jurídico-políticas nacionais às necessidades da reestruturação produtiva, entendida esta como processo global.

Na década de 1990, o tema da crise se transfigura no da globalização e das reformas econômicas a ela relacionadas. Kirschner (2003) registra, assim, uma inflexão nas análises sociológicas da empresa e dos empresários. Segundo esta autora, as reformas econômicas liberalizantes, através das quais a economia nacional foi desestatizada e desregulamentada, criaram um novo cenário para empresas e empresários no Brasil. O novo cenário resultou da “reestruturação radical da estrutura produtiva e financeira herdada da era da industrialização por meio da substituição de importações” (KIRSCHNER, 2003, p. 104) e teve como conseqüências imediatas o aumento da participação de empresas estrangeiras na economia brasileira e a exposição das empresas brasileiras à competição internacional, o que resultou na reestruturação e renovação do empresariado.

Diniz (2002) considera o processo de profunda reestruturação e renovação internas do setor empresarial resultantes da globalização e das políticas governamentais de abertura comercial e liberalização dos fluxos financeiros. Segundo a autora, setores inteiros foram desativados ou desnacionalizados; outros foram deslocados de uma para outra região do País, atraídos por incentivos fiscais e pelos custos diferenciais da mão-de-obra. Nesse quadro, observa a tendência de preservação de posições de relevo na produção local pelas empresas transnacionais, que conservam sua liderança em setores em que já atuavam, tais como o automotivo.

Essas transformações resultaram, do ponto de vista ideológico, na predominância, entre os empresários, de perspectiva internacionalista. Isso se contrapõe ao nacionalismo do passado. Essa nova visão de mundo repercute sobre as associações setoriais, que passam a

buscar adaptar-se aos desafios da globalização. Daí que, por exemplo, os industriais tenham mantido durante os anos 1994-1998 postura de adesão à agenda neoliberal. Diniz conclui, acerca da trajetória do empresariado industrial ao longo das várias fases da industrialização brasileira, ser esta uma camada fraca como ator coletivo, pouco capaz de ação conjunta, historicamente incapaz de formular plataformas de teor abrangente e com pouca tradição de acordos inter-classes (DINIZ, 2000).

No contexto dessa desativação de setores e realocação industrial, tanto surgiram novas oportunidades de negócios quanto a situação de mercado de antigos empresários se deteriorou, configurando-se um quadro “complexo e instável” (DINIZ, 2002, p. 93) para a ação econômica e política do empresariado nacional. Alguns empresários tradicionais que ocupavam posições econômicas de destaque, sucumbiram, vendendo suas empresas – de que é exemplo emblemático José Mindlin, que vendeu suas ações no grupo Metal Leve para Abraham Kasinski, proprietário de outro grupo empresarial familiar nacional, a COFAP, que, em seguida, vendeu-a à Dana, empresa norte-americana. Outros, na esteira das privatizações, se afirmaram e expandiram – como Benjamin Steinbruck do grupo Vicunha, formando conglomerados, associando ou fundindo seus negócios com os de empresas estrangeiras.

Ao mesmo tempo, ocorreu a concentração em alguns setores, e a própria configuração do empresariado se alterou.

Algumas [empresas] desapareceram logo depois; outras se estabeleceram e marcaram presença. Há quem fale que o saldo dessas mudanças foi um conjunto de tipos empresariais: alguns continuaram a crescer no período; outros sobreviveram a uma série de crises; muitos venderam a firma e passaram a viver de renda, e alguns tornaram-se sócios minoritários de empresas multinacionais, sem falar dos que foram à falência ou viveram a experiência de um rápido auge seguido de completo declínio (KIRSCHNER, 2003, p. 105).

Esses tipos empresariais e seus modos de agir tornaram-se, então, objeto de estudo da sociologia. Começou-se a investigar como, por exemplo, grupos empresariais tradicionais consolidados se reestruturaram para se inserir em um mercado aberto, em que as firmas nacionais passam a concorrer diretamente com empresas transnacionais; como se desenvolvem e aguçam as clivagens inter e intra-setoriais e como isso se traduziu em modificações nos padrões de representação corporativa, suscitando o avanço dos *lobbies*, das alianças transnacionais, bem como o surgimento de novas entidades de representação de interesses, de novas estratégias de mobilização política e de novas práticas e preocupações.

Ramalho (2005), discutindo os impactos sobre as condições de desenvolvimento e sobre os padrões de participação institucional e política causados pela implantação de

empresas integrantes de cadeias produtivas globais em novas localidades e regiões, assinala a mobilização de entidades empresariais regionais e locais na direção de novas iniciativas de integração entre empresas. Do mesmo modo, acentua o empenho de políticos dessas regiões, associados à administração estadual na elaboração de programas que visam criar condições para maior integração entre empresas locais.

Roese (2006) analisa a reação dos empresários do setor moveleiro à globalização e à transformação da inovação como pressuposto da sobrevivência das empresas. Constata que, diante da omissão e perda de capacidade do Estado de formular políticas setoriais e regionais, aqueles empresários, a despeito de sua heterogeneidade, buscaram congregarem-se em articulações com vistas a uma ação coletiva homogênea. Para o autor, o contexto de grande dinamismo e intensa competitividade característico da globalização, somado à diminuição do papel econômico do Estado, levou entidades representativas do empresariado, sindicatos e associações, a desempenhar papéis de representação política, de formulação e de gestão da inovação.

A abertura econômica não apenas criou um novo cenário para as empresas do País, mas também abriu oportunidades de investimento para empresas estrangeiras e lançou os Estados e municípios brasileiros na concorrência por elas. Isso redundou na denominada guerra fiscal, produto da criação pelos entes federativos – estados e municípios – de incentivos fiscais que induzam as empresas – o capital, portanto – a se deslocarem de umas para outras regiões do território nacional. Isso vem recriando o cenário empresarial, conforme aponta Dulci:

Os efeitos sobre o cenário empresarial também são consideráveis. As principais vencedoras da guerra fiscal são as empresas multinacionais, às quais se destinam os maiores incentivos. As grandes empresas nacionais se arranjam, pelo volume de vendas internas, mas perdem relativamente se não receberem incentivos. Já os micro e pequenos empresários perdem em competitividade de seus concorrentes dos Estados que adotam esquemas de incentivo (KIRSCHNER apud DULCI, 2001, p. 106).

Esse cenário de profunda reconfiguração da estrutura econômica impactou diretamente sobre as estratégias de ação coletiva, as formas de organização política das entidades de classe – associações, federações, sindicatos etc. -, os movimentos políticos, a cultura e as relações do empresariado e das empresas com a sociedade. É por isso, segundo Kirschner (2001), que a sociologia brasileira se vê diante de um vasto e novo campo de investigação.

Nesse quadro de profundas transformações econômicas, políticas e sociais, Diniz e Boschi (2000 e 2004) retomam a preocupação com o empresariado brasileiro, investigando

seu padrão de relacionamento com o Estado (DINIZ e BOSCHI, 2004, p. 31). Restringem a análise ao processo de reestruturação dos interesses empresariais e à percepção dessa categoria social acerca dos efeitos das reformas econômicas da década de 1990 sobre as relações empresariado-Estado, e sobre as perspectivas de desenvolvimento do empresariado no novo quadro institucional (DINIZ e BOSCHI, 2000).

No centro das investigações desses autores está o intento de compreender como as “reformas pró-mercado”, ao alterar a estrutura da economia nacional e a forma do Estado, repercutiram no empresariado brasileiro, levando-o a redefinir suas perspectivas de desenvolvimento e estratégias de ação política junto ao Poder Público. Suas análises se propõem, assim, a compreender as condições histórico-sociais de produção da ação coletiva do empresariado e os impactos institucionais que essa ação promove. Com a orientação que assumem em seus estudos, o que eles revelam é, de um lado, a necessidade de qualificação histórico-sociológica dos processos e relações sociais a partir dos quais o empresariado nacional metamorfoseia-se econômica e politicamente, reformulando suas visões de mundo e suas estratégias de ação coletiva; e, de outro, a importância de analisar quais as condições concretas, os limites e as potencialidades da ação dessa categoria social, em face de mudanças sociais mais amplas, que se apresentam para eles como desafios aos quais precisam responder. A questão mais ampla que se coloca é a de entender como são reelaboradas as relações empresariado-Estado no processo de transição de um modelo de desenvolvimento presidido pelo Estado para uma ordem econômica centrada no mercado.

Estudos sobre segmentos específicos do empresariado nacional têm posto em relevo os impasses gerados pelo processo de globalização para a afirmação dos interesses econômicos dos empresários cujas atividades se concentram no território nacional, e as estratégias econômicas e políticas por eles adotadas para enfrentar esses impasses. Esses estudos se debruçam sobre as ideologias, práticas sociais e políticas, tomando por objeto de análise tanto as entidades de representação de interesses do empresariado (sindicatos, associações, centros e federações), quanto setores econômicos específicos (primário, secundário e terciário) em contextos históricos particulares (um município, um estado, uma região, o País).

Minella (1996, 2005 e 2006), Miranda (2005), Pereira (2006) e Sartore (2005) são alguns dos que têm desenvolvido estudos sistemáticos sobre o setor financeiro, destacando sua configuração político-social, as ações de suas entidades de classe e a trajetória de seus representantes em face do processo de globalização. Tais estudos mostram como, no nível

nacional, se forjam as condições e se desenvolvem os conflitos decorrentes do processo de financeirização da riqueza.

Oliveira (2002), Bichir (2003), Monteiro (2006) e Marues (2006), analisam os ajustes econômicos e políticos desencadeados pela abertura da economia nacional e o conseqüente aumento da competição sobre o setor de serviços, assunto a que Costa (2002, 2003, 2005 e 2006) têm se dedicado sistematicamente, em particular o setor comercial de São Paulo.

Boa parte dos trabalhos produzidos a partir da década de 1990 tem como foco de análise o empresariado industrial. Assim é que Diniz (2000) e Diniz e Boschi (2000 e 2004) retomam muitas de suas preocupações manifestas em estudos anteriores, para mostrar como os empresários industriais reagem politicamente à globalização da economia nacional. No mesmo sentido vão os estudos de Birchall (1998) sobre a desnacionalização das empresas nacionais, de Bianchi (2001 e 2005) sobre o complexo FIESP-CIESP e de Roesse (2006) sobre o setor moveleiro do Rio Grande do Sul.

Alguns autores concentram-se nos estudos dos processos de transnacionalização das empresas (BARBOSA, 2002; BIRCHALL, 2002; DALLA COSTA, 2005; LANNES, 2005) e de sucessão em empresas familiares (DALLA COSTA, 2002; KIRSCNHER, 2002), enquanto outros dedicam-se à análise das mudanças experimentadas pelas pequenas e médias empresas nesse novo cenário (RISCADO, 2005; CAPPELIN e GIULIANI, 2006; JANSEN e JANSEN, 2006).

Grande parte dos trabalhos procura dar conta de como os empresários, considerados em senso amplo, ou suas lideranças, se comportam diante das mudanças provocadas pela globalização. A unidade empresarial em torno do tema “custo Brasil” (MANCUSO, 2004), a difusão dos Institutos Liberais e do neoliberalismo (GROS, 2005), a entrada do tema da ação afirmativa no universo empresarial (REIS, 2005), o tratamento das diferenças de gênero no âmbito das empresas (MALHEIROS, 2005), a incorporação do discurso de auto-ajuda na vida empresarial (OLIVEIRA, 2005) são alguns dos temas que vêm sendo incorporados às preocupações dos pesquisadores interessados em conhecer as características dos empresários e empresas atuantes no Brasil, em um momento em que a economia nacional se insere, decididamente, na configuração global do capitalismo.

O fato é que a análise do empresariado no contexto histórico-social em que é produzido e para cuja produção concorre, cria a possibilidade heurística de deslindar alguns dos impasses e desafios econômicos e políticos enfrentados por indivíduos e coletividades na sociedade capitalista contemporânea.

PARTE II – PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta parte tem por objetivo explicitar quais foram os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa. Na primeira seção, apresenta-se o foco teórico das análises. Estabelecem-se nele os marcos teóricos a partir dos quais se orientou o trabalho investigativo. Procuram-se definir as noções de localização e posição de classe como referências teóricas principais.

Em seguida, apresenta-se a definição de empresário local, utilizada para circunscrever o universo de agentes a cujas análises está referida.

Revelam-se na terceira seção os critérios de seleção dos entrevistados.

1. O foco teórico das análises: localizações econômicas e posições de classe

O empresário, neste trabalho, é visto como o proprietário/controlador dos meios de produção. A noção adotada é aquela que se vincula à abordagem de Marx (1988). À sua vez, as noções de localização de classe (WRIGHT, 2005) e de posição político-ideológica e estratégia de ação coletiva são entendidas como derivadas dos condicionamentos relativos a essa posição – que sempre precisa ser avaliada empiricamente. Essa compreensão sobre a relação entre interesses econômicos, visões de mundo e estratégias de ação coletiva é exposta por Weber do seguinte modo: “A situação de interesses político-comerciais costuma então determinar a ‘visão de mundo’ [Aquele que em sua conduta de vida não se adapta às condições do sucesso capitalista, ou afunda ou não sobe.]” (Weber, 2004, p. 60).

É evidente que Weber está tratando de uma força, um tipo de racionalidade, que se impõe sobre o indivíduo, algo que pode levá-lo a adaptar-se ou a afundar (!). A passagem, porém, do interesse político-comercial à visão de mundo não se dá abstratamente. Trata-se de um modo de “seleção de indivíduos e grupos” que emerge em determinadas circunstâncias históricas. Na verdade, essa seleção é reveladora de um *ethos* que norteia a ação individual e coletiva de determinados grupos sociais.

Ocupado em mostrar a complexidade da sociedade de classes, Bourdieu (1996) esclarece como o espaço social é produzido relacionalmente. Para esse autor, o espaço social não pode ser visto como mero reflexo da sobreposição ou da composição dos interesses de determinados agentes em relação aos de outros, mas sim como resultado do modo como agentes situados em diferentes posições sociais organizam suas práticas e representações (BOURDIEU, 1996, p. 24). Revelar no que consiste determinado espaço social implica revelar a lógica social das práticas norteadoras das ações dos agentes em suas relações uns

com os outros. Dito de outro modo, a ação social não pode ser compreendida nem com referência exclusiva aos interesses imediatos que movem os agentes, nem com uma dada condição estrutural. É por isso que ao falar sobre a lógica das classes sociais, Bourdieu afirma que “se o mundo social, com suas divisões, é algo que os agentes têm a fazer, a construir, individual e, sobretudo coletivamente, na cooperação e no conflito, resta que essas condições não se dão no vazio social” (BOURDIEU, 1996, p. 27).

A apreensão e compreensão das divisões do mundo social envolvem, assim, a apreensão e compreensão das posições ocupadas pelos agentes em espaços sociais determinados, nos quais são estruturadas a distribuição de diferentes tipos de capital, as respectivas representações desse espaço e a tomada de posição nas lutas para conservá-lo ou transformá-lo.

Por um lado, as práticas dos agentes produzem o espaço social, organizam-no a partir dos sentidos de que são revestidas. Por outro lado, as representações configuram-se como elaborações intelectuais das relações mesmas características do espaço social. Essas representações oferecem racionalidade política, coletiva, à lógica que preside a distribuição das posições ocupadas pelos agentes no espaço social. Às suas posições diferenciais na organização do espaço social e às suas chances de afirmação de determinados interesses, correspondem práticas e representações que tanto podem apontar no sentido da simples acomodação a dadas situações quanto podem levá-los a conflitos tendo em vista transformá-las.

As práticas e representações reveladoras de acomodação podem, contudo, operar como conteúdo de conflitos com outras práticas e representações. A acomodação das posições e práticas de uns indivíduos situados em determinado lugar nas relações sociais às posições e práticas de outros indivíduos situados em lugar distinto, pode converter-se em conflito com outros indivíduos com posições e práticas igualmente distintas.

Isso significa dizer que agentes situados em uma mesma posição estrutural – a de empresários – e movidos por um mesmo interesse – o lucro –, podem, em função da especificidade de sua localização no espaço social orientar diferencialmente suas práticas – políticas e econômicas – e representações – simbólicas – desse espaço, do qual são, a um só tempo, produtores e produtos.

De modo mais específico, Bourdieu indica a necessidade de se compreender o processo de dominação econômica como um processo que implica, necessariamente, a luta pela dominação simbólica, política. Para esse autor, as “categorias de percepção do mundo social” incorporam as “estruturas objetivas do espaço social”. Daí que elas terminem por levar

os agentes a aceitar o mundo social tal como ele é, admitindo-o mais do que rebelando-se contra ele, ajustando-se mais do que opondo-lhe alternativas:

(...) o sentido da posição como sentido daquilo que se pode ou se não pode “permitir-se a si mesmo” implica uma aceitação tácita da posição, um sentido dos limites (“isso não é para nós”) ou, o que é a mesma coisa, um sentido das distâncias, a marcar e a sustentar, a respeitar e a fazer respeitar – e isto, sem dúvida, de modo tanto mais firme quanto mais rigorosas forem as condições de existência e quanto mais rigorosa é a imposição do princípio de realidade (BOURDIEU, 1989, p. 141).

Nesses termos, as categorias de percepção são expressivas do modo pelo qual indivíduos e grupos sociais incorporam, ao longo do tempo, as estruturas econômicas a partir das quais a sociedade se reproduz e, ao fazê-lo, (re)produz as próprias posições ocupadas no espaço social por indivíduos e grupos. Essa incorporação se reveste, porém, de sentidos que correspondem a impasses e desafios para a afirmação de interesses vários e freqüentemente conflitantes.

Wright (2005), ao buscar operacionalidade empírica no conceito de classe, mostra ser possível, através dele, compreender a complexidade característica da sociedade burguesa. Propõe, então, o uso das noções de “relação social” e de “localizações de classe” como forma de tornar visível, e compreensível, a complexidade de realidades nem sempre perceptíveis sob o prisma dicotômico da análise de classes.

Para esse autor, a noção de “relação social” remete à qualidade inerentemente estruturada da ação humana. Essa qualidade é determinada pelos direitos e poderes que as pessoas têm sobre os recursos produtivos. O maior ou menor exercício desses direitos e poderes define as interações entre os agentes envolvidos na relação social.

Ainda para Wright, para se definir a qualidade das interações entre os agentes, é necessário ter em conta as “localizações de classe”, as situações sociais específicas dos indivíduos dentro de um tipo particular de relação social. Nesse sentido afirma:

Nos casos específicos de relações de classe, o argumento é que os direitos e poderes que as pessoas têm sobre os recursos produtivos são importantes para a qualidade da estrutura interativa da ação humana. Falar de ‘localização’ dentro de uma relação de classe, então, é situar os indivíduos dentro de tais padrões de interação (WRIGHT, 2005, p. 14, tradução do autor).

A preocupação do autor é mostrar como o conceito de classe ajuda a observar a complexidade do real, possibilitando compreender a especificidade da situação, da localização dos agentes sociais sem perder de vista os elementos estruturais que os condicionam.

Criticando o “modelo dicotômico” da análise de classes, dele se apropria e a ele incorpora cinco tipos de complexidade a partir dos quais é possível observar diferentes matizes das relações de classe: a complexidade de localização derivada das relações entre direitos e poderes envolvidos nas relações inter e intra-classes; a complexidade oriunda das múltiplas e simultâneas localizações dos indivíduos nas relações de classe; a complexidade associada às mudanças de localização dos indivíduos nas relações de classe, ao longo do tempo; a complexidade característica da estratificação dentro das relações sociais; e a complexidade proveniente do entrecruzamento de relações entre famílias e entre classes.

A abordagem das relações entre classes sociais da perspectiva das várias localizações que indivíduos e grupos podem ocupar ajuda a salientar aspectos da realidade social muitas vezes embotados pela simplificação dicotômica, sem, contudo, negar-lhe papel estruturante para as próprias relações.

De fato, se é verdade que ao empresário correspondem um lugar e funções específicos, estruturantes, na dinâmica da sociedade burguesa, também o é que a especificidade desse lugar só se revela através da análise das condições históricas que ele mesmo produz e em que é produzido. Logo, se o modelo dicotômico das classes sociais contribui para a compreensão das relações históricas que constituem a sociedade burguesa, sua eficácia heurística pode ser ampliada se incorporar à análise das relações entre as duas grandes classes – burgueses e proletários – as relações específicas entre camadas, grupos e segmentos dessas classes condicionadas pelas localizações distintas que ocupam no espaço social. Isso é tanto mais importante quanto se reconhece que é dessas localizações e das posições políticas que lhes correspondem que se podem compreender situações particulares, envolvendo lutas e conciliações entre indivíduos e grupos cuja comunidade de interesses não deve obnubilar as diferenças de história, trajetória, prática e posição, constituintes do processo de reprodução social.

2. Definindo o objeto: o empresário local

Em princípio pode parecer estranha a identificação do empresário com um *locus*, com uma territorialidade determinada. A estranheza pode ser desfeita se se incluem como critérios de definição aspectos de ordem econômica e política que ajudam a situar teoricamente a idéia de “local” relacionada ao processo de reprodução social no capitalismo.

Entende-se aqui por “empresário” os proprietários e controladores dos meios de produção. Trata-se, portanto, de uma definição com base na situação de classe, no sentido

econômico de empresário como membro da burguesia (WEBER, 1968), como partícipe de uma classe de indivíduos cujo agir em relação aos meios de produção de que é proprietário se orienta como um esforço para lucrar.

Essa definição ampla é combinada a outra mais específica relacionada ao tipo de ação e ao poder a ela associado no processo de uso racional dos meios de produção. Nesse sentido, o termo “local”, apostado à palavra “empresário” busca acentuar a noção de que este é considerado apenas quando se trata do indivíduo que decide, sem interferência de instâncias superiores da organização empresarial, sobre o modo de usar os meios de produção de que é proprietário e controlador.

Daí afirmar-se que é “empresário local” aquele cujo centro decisório se localiza em um dado território, em uma dada espacialidade geográfica, marcada por condições políticas, econômicas, institucionais e sociais específicas. Este indivíduo é detentor, portanto, do poder de decidir sobre como e quando utilizar os meios de produção a seu dispor. Situa-se, por isso, em uma localização de classe distinta daquela, por exemplo, dos executivos de empresas nacionais e transnacionais cujas decisões acerca do uso dos meios de produção envolvem tão somente operações inseridas em estratégias definidas por outros agentes situados acima dele na hierarquia da organização empresarial.

Trata-se, portanto, do proprietário de empresa cujo centro decisório esteja situado no lugar desde o qual mobiliza e organiza as forças produtivas. Significa dizer que os critérios centrais para defini-lo são o de situação de classe na estrutura da sociedade burguesa e do poder de que dispõe para decidir sobre como usar os meios de produção apropriação e uso das forças produtivas.

Reconhece-se que ao mobilizar as forças produtivas, muitos dos empresários podem desempenhar papéis inovadores; contudo, não é este o centro das preocupações aqui registradas. Em outras palavras, do ponto de vista que interessa, é logicamente irrelevante saber se os mobilizadores das forças produtivas orientados pelo fim do lucro são ou não empreendedores, no sentido que Schumpeter empresta ao termo. O fundamental é distinguí-los, por um lado, dos rentistas e, por outro, dos gerentes e executivos, todos passíveis de serem identificados como empresários, na medida em que, respectivamente, situam-se como proprietários dos meios de produção – os primeiros – ou mobilizadores das forças produtivas – os segundos.

Um traço fundamental para se compreender o empresário local como tipo sociológico diz respeito à diferença de sua orientação *vis a vis* a de outros agentes sociais que se situam no processo de produção capitalista como “mobilizadores das forças produtivas” – executivos, e

gerentes de empresas, em particular. Trata-se da diferença entre a ação de “decidir” e de “operar”.

Decidir significa deliberar. Em se tratando de agentes sociais, o ato de deliberar sempre envolve contextos econômicos, político e sociais específicos que podem estimular ou constranger determinados tipos de decisão. O fato central é que os horizontes decisórios do empresário são condicionados pelo espaço no qual ele estabelece as relações sociais – de exploração econômica e de dominação política – necessárias à sua reprodução social.

Operar significa fazer funcionar. O termo, aplicado à compreensão do agir de indivíduos situados como “mobilizadores das forças produtivas”, invoca uma clara conotação funcional, prática, atinente a uma lógica que lhes confere o papel de realizar aquilo que foi decidido por outros agentes – empresários, *chief executive officers* (CEOs), conselhos deliberativos etc.

Como essa diferença entre decidir e operar ajuda a esclarecer a especificidade do empresário local, visto como agente social?

Uma empresa pode organizar suas atividades em várias escalas geográficas. Ela pode ser local, nacional, multinacional ou transnacional. A maior ou menor dispersão dessas atividades não implica, contudo, a dispersão de seus centros decisórios. Estes permanecem situados em lugares estratégicos a partir dos quais são decididas as diretrizes norteadoras de suas operações, onde quer que estas ocorram. Nesse sentido, o fato de uma empresa operar em dado lugar não significa estar nele seu centro decisório.

Por outro lado, o *locus* em que se fixam esses centros decisórios desenha os horizontes dentro dos quais são estabelecidas as diretrizes da empresa.

Em que sentido, então, se pode falar de “horizontes decisórios locais”? No sentido de que a realização dos interesses econômicos do empresário local está condicionada, fundamentalmente, pela possibilidade que ele tem de mobilizar e usar vantagens próprias – infra-estruturais, fiscais, naturais etc. – do lugar em que está seu centro decisório. Suas decisões partem do *lugar* em que está e sobre esse lugar repercutem de modo significativo.

A distinção entre decisão e operação caracteriza o empresário local *vis a vis* os executivos e gerentes de empresas que, dispersas pelo território nacional ou mundial, têm seus centros decisórios distantes de muitos dos lugares em que organizam o processo produtivo. A presença desses agentes em lugares outros que não aqueles em que estão os centros decisórios das empresas que representam é circunstancial, atrelada principalmente às possibilidades de reduzir custos de produção.

De modo mais específico, a limitação dos horizontes de realização do interesse econômico do empresário local é proporcional à sua dependência de mecanismos de dinamização econômica assentados na operação de grandes empresas nacionais e transnacionais que operam no mesmo “espaço de produção econômica”. Nesses termos, a possibilidade de reprodução ou perda do *lugar* econômico ocupado nesse espaço está em relação direta com a dinâmica da economia do lugar. E ainda, essa vinculação das condições de reprodução social do empresário local à realização dos interesses das grandes corporações nacionais e transnacionais tende a vincular suas posições político-ideológicas à defesa sistemática da manutenção das condições jurídico-políticas em que opera, e a limitar o empenho na formulação de estratégias de dinamização econômica alternativas a ela. Suas percepções políticas podem ser não apenas condicionadas por determinadas formas de inserção no “espaço de produção econômica”, mas também comprometidas com ele.

Isso pode se verificar nas orientações políticas de entidades de classe empresariais locais – associações comerciais, federações, centros de indústrias, sindicatos e outras organizações congêneres, em particular –, entendidas como o *lugar político* a partir do qual o empresariado formula suas interpretações, converte-as em reivindicações e apresenta-as às instâncias decisórias consideradas pertinentes.

Em síntese, os interesses econômicos do empresário local estão condicionados, em boa medida, pela apropriação e uso das forças produtivas situadas nos lugares em que estão sediados seus centros decisórios. Pode-se afirmar que essa condição distingue o empresário local do executivo de grandes corporações transnacionais e de empresas nacionais, cujos centros decisórios estejam ausentes de dado lugar. Eles, em virtude da escala e da forma de organização de sua produção, usam vários lugares apenas para operar parte das estratégias empresariais traçadas em outros cantos.

A segunda variável que ajuda a construir a figura do empresário local remete à idéia de espaço. Isso obriga a esclarecer quês critérios são utilizados para tipificar o proprietário e mobilizador dos meios de produção, em sua relação com um lugar, um território. Essa variável, de ordem histórica, refere-se à participação específica de determinados agentes na construção social de “espaços de produção econômica”. Isso leva à caracterização de um agente social por sua inserção específica no conjunto de relações que produz e no qual é produzido, no contraponto entre sua localização e a de outros agentes no processo de construção do referido espaço.

3. Critérios de seleção dos entrevistados

Na seleção dos entrevistados buscou-se identificar indivíduos cujas experiências fossem significativas para compreender o processo de reprodução social do empresariado local. Para tanto, consideraram-se os aspectos temporais relativos a um marco relevante para a compreensão do processo de inserção econômica. Complementarmente, procurou-se privilegiar, sempre que possível, indivíduos reconhecidos como lideranças formais e/ou informais entre seus pares.

3.1. Tradicionais e modernos

Foram selecionados empresários tradicionais e modernos que pudessem narrar, a partir de suas experiências, como se deu sua inserção na economia da ZFM. O primeiro grupo está dividido em dois subgrupos: tradicional original e tradicional sucessor. O tradicional original é composto pelos fundadores de empresas cujas atividades já existiam antes de 1967, quando foi implantada a ZFM; e o tradicional sucessor é constituído por aqueles que herdaram de seus antepassados as empresas à frente das quais estão e que foram criadas antes da implantação da ZFM.

O empresário moderno é aquele que se inseriu na dinâmica da economia local depois de criado o modelo econômico. Significa dizer que, para os fins deste trabalho, são modernos os empresários que estabeleceram atividades econômicas depois de 1967.

Quadro 1: CARACTERIZAÇÃO HISTÓRICO-SOCIOLÓGICA DO EMPRESÁRIO LOCAL

TIPO DE EMPRESÁRIO LOCAL	DEFINIÇÃO TEMPORAL	CONTEXTO HISTÓRICO DE INSERÇÃO ECONÔMICA
1. TRADICIONAL 1.1. Original 1.2. Sucessor	Anterior à implantação da ZFM	- Experiência da transição da economia tradicional-estagnada (antes de 1967) para a transnacionalizada (a partir de 1967)
2. MODERNO	Posterior à implantação da ZFM	- Economia transnacionalizada (em Manaus, a partir de 1967)

Não é demais enfatizar que o sentido aqui atribuído às noções de “tradicional” e “moderno” é estritamente temporal: é um modo de localizar no tempo a emergência de um tipo social ao qual correspondem algumas características. A observação é tanto mais

necessária quanto a análise de casos empíricos revela; por exemplo, “empresários tradicionais” que empregam técnicas de gestão “modernas”, no sentido de serem racionais com relação a fins; e contrariamente, “empresários modernos” cujas práticas sejam “tradicionais”. Não é o caso de avançar nessa discussão aqui, mas apenas de registrar o que se tem em mente quando utilizamos essas noções.

3.2. Lideranças

De modo a compreender as posições políticas do empresário local acerca da ZFM, optou-se por privilegiar empresários que ocupassem, no período de realização da pesquisa, ou que tenham ocupado no passado (entre 1990 e 2007), cargos de direção nas principais entidades empresariais locais. Em segundo lugar, buscou-se entrevistar empresários cuja liderança informal, avaliada pelo critério de *status*, lhes confere posição de destaque entre seus pares.

O *status* foi apurado através de dois tipos de informação. Primeiro, através do levantamento de prêmios honoríficos concedidos pelas entidades de representação dos interesses empresariais; e, segundo, através de indicações de empresários e de profissionais cujas relações com aqueles oferecem uma perspectiva privilegiada para observar os “líderes informais”.

Pontue-se, contudo, que o critério de liderança foi particularmente útil para analisar as posições políticas que servem de referência para o conjunto dos empresários.

Quadro 2: LÍDERES EMPRESARIAIS ENTREVISTADOS

TIPO DE EMPRESÁRIO	FORMAIS		INFORMAIS	
	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO
TRADICIONAL ORIGINAL	1	2	-	-
TRADICIONAL SUCESSOR	1	3	-	2
MODERNO	-	-	-	1
TOTAL	2	5	-	3

Como se observa no quadro acima, entre os entrevistados predominaram líderes tradicionais, formais e do setor terciário.

Vale mencionar que, no conjunto dos demais entrevistados (cinco, no total), um preside o sindicato do setor em que atua; outros dois ocupam cargos em entidades de representação de interesses empresariais. Não estão incluídos no quadro acima por exercerem liderança adstrita aos sub-setores em que atuam.

Dentre os três empresários locais entrevistados que eram, no momento em que foram realizadas as entrevistas (entre fevereiro de 2005 e setembro de 2007), presidentes de entidades de classe, um, empresário tradicional original, combinando as situações de proprietário de rede de lojas de eletrodomésticos e de associado a empresa transnacional, estava à frente da Associação Comercial do Amazonas (ACA); outro, empresário tradicional sucessor proprietário de hotel, dirige até 2010 a Federação do Comércio do Estado do Amazonas (FECOMERCIO); o terceiro, empresário moderno proprietário de indústria da construção civil, presidia a Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (FIEAM) havia doze anos.

Foi entrevistado, também, executivo que não se classifica como empresário local; é executivo de empresa nacional localizada no PIM, e dirige o Centro das Indústrias do Estado do Amazonas (CIEAM) também por sucessivos mandatos.

Dentre as lideranças, três estavam no exercício de mandatos. Outros dos entrevistados, porém, desempenharam, no passado, funções diretivas nas referidas entidades de classe. Um deles, empresário tradicional original, com atividades no setor imobiliário, foi presidente da ACA, do CIEAM, exerceu funções de diretoria na FIEAM, foi presidente do Banco do Estado do Amazonas e, entre as décadas de 1950 e 1990, foi sócio-proprietário de importante indústria do setor têxtil; um, empresário tradicional original do setor madeireiro, foi presidente do sindicato de seu setor de atuação, conselheiro de colegiados superiores de várias instituições públicas e particulares e vice-presidente da FIEAM; um, empresário tradicional sucessor, também com negócios no setor imobiliário, foi presidente da ACA e compõe seu conselho consultivo; e o último, empresário tradicional sucessor proprietário de rede de lojas de vestuário, foi presidente dessa mesma entidade e também faz parte de seu conselho consultivo. Cabe salientar que todos esses empresários permanecem exercendo funções em conselhos e coordenadorias das entidades de representação de interesses⁴.

⁴ O Conselho Consultivo da Associação Comercial do Amazonas (ACA) é composto por seus ex-presidentes.

Ainda que o foco das análises não tenha sido o modo de gestão das empresas de propriedade de empresários locais, ao longo da pesquisa esse se mostrou um dado significativo da reprodução social dos entrevistados, particularmente no que diz respeito à preocupação manifestada por alguns deles acerca do tema “sucessão”. Nesse sentido é que cabe indicar a presença de oito empresários cujas empresas são “familiares”, isto é, são empresas geridas com a participação da família. Dentre eles, um é fundador; outro é irmão do fundador, tendo ingressado na empresa, posteriormente; cinco são da segunda geração e um é da terceira geração. Do ponto de vista do critério temporal, um é tradicional original, seis são tradicionais sucessores e um é moderno.

Outros agentes sociais também foram entrevistados, sendo eles: cinco técnicos governamentais; dois economistas; dois executivos; e dois políticos locais, um em exercício de senatoria e outro ex-senador.

Dentre os técnicos governamentais, três compunham os quadros da Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA) e um é assessor do Governo do Estado do Amazonas, professor aposentado do Departamento de Economia da Universidade Federal do Amazonas (UFAM) e ex-superintendente do órgão gestor dos incentivos fiscais. Dentre os técnicos da SUFRAMA entrevistados, dois são de carreira e ocupam as funções de gerente, um, e de superintendente adjunto de planejamento, o outro. O terceiro dos técnicos daquele órgão entrevistado é coordenador de estudos empresariais e professor do Departamento de Economia da UFAM.

O político então em atividade foi Jefferson Peres, senador da República, ex-diretor administrativo da Companhia Siderúrgica do Amazonas (SIDERAMA), professor aposentado do Departamento de Economia da UFAM e ex-vereador de Manaus.

Também foram entrevistados dois profissionais de nível superior, um economista, professor da UFAM, ex-secretário de Estado de Indústria, Comércio e Turismo, ex-presidente do Banco do Estado do Amazonas, ex-secretário Municipal de Finanças de Manaus, atualmente consultor econômico de várias empresas locais e forâneas; e o outro, bacharel em Direito, ex-professor universitário, ex-superintendente adjunto da Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM), ex-superintendente adjunto de Planejamento da SUFRAMA, atualmente é consultor do CIEAM e da Câmara de Comércio Nipo-brasileira.

Foi entrevistado, ainda, um executivo de empresa implantada na ZFM. A abordagem deste se deu em situações de convívio social. Trata-se de diretor local de empresa de origem chinesa fornecedora de componentes para a filial da Nokia instalada localmente. Paulista de origem, está em Manaus há 7 anos.

PARTE III – A GLOBALIZAÇÃO, A ZONA FRANCA DE MANAUS E SEUS AGENTES SOCIAIS

O objetivo geral desta parte é situar o contexto histórico-social de ação do empresário local. Tendo em vista se tratar da realidade de Manaus, cidade que abriga desde 1967 uma zona franca, busca-se, na primeira seção, esclarecer no que consiste esse mecanismo de dinamização econômica e como ele se difunde pelo mundo. Na segunda seção, apresentam-se as características da ZFM e as circunstâncias históricas em que foi criada. Na terceira seção, analisam-se as mudanças ocorridas na ZFM ao longo de sua existência, mudanças essas decorrentes de alterações na política econômica nacional, cujo efeito foi redefinir as formas de inserção do País na divisão internacional do trabalho. Na quarta seção, apontam-se alguns dos impactos sócio-econômicos da zona franca para a cidade de Manaus e para o Amazonas, estado de que é a capital. Finalmente, na última seção, indicam-se quais são os principais agentes envolvidos na “produção social” desse mecanismo de dinamização econômica.

1. As zonas francas no mundo

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (1998), as zonas francas constituem mecanismos através dos quais são elaboradas as cadeias produtivas globais. De modo mais específico, elas se revelam como conjuntos de regulamentos que criam em determinados locais – áreas de cidades, cidades inteiras ou regiões – incentivos fiscais e infra-estruturais atrativos do investimento direto estrangeiro. Os distintos incentivos oferecidos pelos governos das cidades, regiões e países que abrigam essas zonas, conferem-lhes variadas características quanto aos objetivos econômicos, à infra-estrutura física, aos bens livres de impostos nelas permitidos, às suas atividades típicas e ao destino de suas vendas. Dentre suas principais formas estão portos livres, zonas econômicas especiais, zonas francas industriais, zonas empresariais, zonas de processamento de informação, zonas de serviços financeiros e zonas francas comerciais. (UNCTAD, 2007).

A Organização Mundial do Comércio (2005) trata as zonas francas como “regimes de extraterritorialidade”, entendidos estes como formas de flexibilização dos regulamentos jurídico-políticos característicos de determinados lugares, tendo em vista ampliar as possibilidades de reprodução do capital. Nesse sentido, as zonas francas podem ser vistas como mecanismos que permitem ajustar as condições de apropriação e uso das forças produtivas desses lugares às, por assim dizer, demandas da multinacionalização das firmas,

num momento, e de sua efetiva transnacionalização mediante a horizontalização da produção, noutro.

As zonas francas têm precisamente esse sentido: o de forjar as condições propícias à transnacionalização da economia, processo por meio do qual os Estados nacionais criam, eles mesmos, mecanismos de desnacionalização de relações e estruturas sociais situadas no seu território, que respondem a uma dinâmica transnacional, específica das “cadeias produtivas globais”. Nesse processo, os Estados incorporam um projeto global que envolve um sistema de normas privadas reguladoras de domínios específicos da vida nacional, formulado e difundido por alguns governos nacionais, como os dos Estados Unidos da América e da Inglaterra, e por agências multilaterais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e o Fundo Monetário Internacional (FMI).

De um modo geral, a difusão de zonas francas pelo mundo está associada a três fatores distintos, mas relacionados entre si. Primeiramente, estavam circunstâncias políticas nos países industrializados que limitavam o avanço da acumulação de capital e forçavam as grandes corporações a encontrar novas alternativas de redução dos custos de produção e de incremento de sua competitividade internacional. Em segundo lugar, coloca-se o desenvolvimento da microeletrônica e dos sistemas de transportes, que permitiram organizar a produção industrial para além das fronteiras nacionais daqueles países industrializados. E, em terceiro lugar, considera-se a conjuntura político-econômica internacional marcada pelo interesse de governos nacionais em promover a industrialização e pela bipolaridade da Guerra Fria.

De início, as zonas francas aparecem como uma forma de as grandes corporações transnacionais contornarem as reivindicações dos trabalhadores dos países industrializados pela garantia e ampliação de direitos. Na medida em que atendê-los implicaria aumentar os custos de produção e reduzir a lucratividade, uma forma de fugir a essas pressões era dispor de novos e mais baratos mercados de força de trabalho. Contudo, a simples disponibilidade não seria suficiente para assegurar a manutenção ou aumento da lucratividade. Era necessário que os custos com transporte e impostos, somados aos dos salários, fossem economicamente vantajosos (GRUNWALD e FLAMM, 1985; SKLAIR, 1991). Em outras palavras, a decisão de uma empresa de transferir partes de sua produção para regiões não-industrializadas do Planeta dependia da existência de condições concretas – técnicas e políticas – que permitissem a ela reduzir seus custos globais de produção.

A abundante oferta de força de trabalho de regiões não-industrializadas – e, em muitos casos, o controle político de sua organização – mostrava-se, assim, um atrativo para elas. Isso se evidencia, por exemplo, em documento da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial que serviu de base para um seminário de divulgação das zonas de processamento de exportação, realizado em Shannon, Irlanda, em 1972:

As indústrias estrangeiras com mercados mundiais, sendo particularmente pressionadas pelo aumento dos custos de força de trabalho, de um lado, e do aguçamento da competição nacional e internacional, de outro, estão procurando constantemente caminhos e meios de cortar ou minimizar seus custos de produção e distribuição (UNIDO, 1972, p.09, tradução do autor).

Porém, a transferência de atividades dos países industrializados para outras regiões do mundo implicava altos custos de transporte. Essa circunstância foi contornada com o avanço da indústria eletroeletrônica e de novas técnicas de transporte – como a containerização. Os reduzidos peso e tamanho dos componentes produzidos por esse tipo de indústria, decorrentes da miniaturização, permitiram minimizar os custos de transporte e armazenagem. Essa maior possibilidade de produzir e deslocar os produtos, por sua vez, favoreceu a divisão do trabalho baseada na “produção parcial” (FREITAS PINTO, 1987, p. 28).

Finalmente, para que as corporações transnacionais pudessem escapar às pressões trabalhistas nos países em que operavam, seria necessário investir em infra-estrutura nas regiões para as quais se deslocassem, e arcar com outros custos de produção (tributos, impostos etc.). A liquidação desse impedimento só poderia se dar por meio do engajamento dos governos nacionais em estratégias de dinamização econômica que, por um lado, reduzissem os impostos e criassem infra-estrutura mínima (eletricidade, água, terra, portos, aeroportos etc.) para a atividade econômica; e, por outro, que fossem abertas ao capital estrangeiro (MOLONEY, 1972).

Isso vem ocorrendo desde a década de 1950, quando o avanço tecnológico das comunicações e dos transportes, somado às pressões políticas dos trabalhadores nos países centrais, fez com que as empresas que operavam em escala mundial buscassem meios de aumentar sua competitividade, algo que se combinou ao interesse de governos de países periféricos em atraírem investimentos estrangeiros.

Concretamente, as zonas francas se inserem nas estratégias de integração do processo produtivo das grandes corporações transnacionais como espaços propícios para a formação de *networks* globais. Elas favorecem a horizontalização do processo produtivo, configurando-se como um ambiente institucional privilegiado de formação da estrutura *world wide* das

empresas, permitindo-lhes desconcentrar as responsabilidades em relação à gestão da produção; aumentar a padronização de produtos e de técnicas de produção; e reduzir a autonomia relativa das unidades desconcentradas.

É nesse clima geral, envolvendo o IDE, as NFIs e a constituição de *clusters* e *networks*, que se situa a criação das zonas francas. As primeiras delas surgiram em 1957, uma em Shannon (Irlanda) e outra em Kaoshinung (Taiwan). De acordo com estimativas da OIT, em 2006 havia 3.500 zonas francas disseminadas em 130 Países do mundo, com aproximadamente 66 milhões de trabalhadores.

Na tabela 1 pode ser observada a evolução cronológica das zonas de processamento de exportação, que incluem as zonas francas, em escala mundial.

Tabela 1: ESTIMATIVA DO DESENVOLVIMENTO DAS ZONAS DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÃO

ANO	1975	1986	1997	2002	2006
Número de Países com ZPEs	25	47	93	116	130
Número de ZPEs ou tipos similares de zonas	79	176	845	3.000	3.500
Número total de trabalhadores empregados (milhões)	-	-	22.5	43	66
- na China	-	-	18	30	40
- em outros Países com dados disponíveis	0.8	1.9	4.5	13	26

Fonte: ILO (2007)

Essas zonas estão geograficamente dispersas pelo mundo, desde a Ásia, onde há cerca de 900 delas, passando pelos EUA, onde há 713; pelos países em transição do socialismo ao capitalismo, em que estão implantadas 400; até a América do Sul, onde há 43, e a Europa, que abriga 50 delas. As tabelas abaixo mostram essa distribuição pelo mundo, e particularmente para o interesse deste estudo, na América do Sul.

Tabela 2 : DISTRIBUIÇÃO DAS ZONAS DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÃO NO MUNDO

ÁREA GEOGRÁFICA	NÚMERO DE ZONAS	EMPREGOS
Ásia	900+*	55.741.147
- na China		40.000.000
- ligadas a Bangladesh		3.250.000
Estados Unidos da América	713	340.000
Economias em Transição	400	1.400.379
Caribe	250	546.513
América Central e México	155	5.252.216
África Sub-Sahariana	90+	860.474
Norte da África	65	643.152
Oriente Médio	50	1.043.597
Europa	50	364.818
América do Sul	43	339.625
Oceano Índico	1	182.712
TOTAL (estimativa)	3.500+	65.860.763

Fonte: ILO (2007).

* O símbolo "+" indica estimativa superior ao número expresso.

As 43 zonas situadas na América do Sul estão distribuídas em 8 países, sendo que apenas a República da Guiana, a Guiana Francesa, Paramaribo – a antiga Guiana Holandesa-, e o Equador não lhes servem de localização. A Colômbia (12) é o país que mais concentra zonas francas na região, seguida pelo Uruguay (9), Bolívia (7), Argentina (5), Peru (4), Venezuela (3), Chile (2) e Brasil (1). Disso dá conta o quadro abaixo, em que se pode ver a absorção, na única zona franca brasileira, de trabalhadores representativos de quase 30% da mão-de-obra empregada no conjunto delas.

Tabela 3: DISTRIBUIÇÃO DAS ZONAS DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÃO NA AMÉRICA DO SUL (2007)

PAÍSES	NÚMERO DE ZONAS FRANCAS	TOTAL DE EMPREGOS	NÚMERO DE EMPRESAS
Colômbia	12	93.000	368
Uruguay	9	3.650 (1 ZF)	672
Bolívia	7	48.000	1.806
Argentina	5	-	3.202
Peru	4	16.313	33
Venezuela	3	60.000 ⁵	250
Chile	2	17.000 (1 ZF)	1.500 (1 ZF)
Brasil	1	101.662	450
TOTAL	43	339.625	8.281

Fonte: ILO (2007).

Essa distribuição das zonas francas pelo mundo é exemplar do que Furtado (1992) qualificou como a “diáspora industrial”, a descentralização geográfica da produção capitalista. Iniciado no pós-II Guerra Mundial, esse processo se aguçou no decorrer da década de 1960 com a internacionalização das empresas e, a partir da década de 1970, começou a configurar-se, mais especificamente, como um desdobramento da organização global do processo produtivo, o que implicou um “ajuste espacial” do capitalismo (HARVEY, 2005 e 2006).

Outro dado revelador do desenvolvimento das zonas francas, vistas como espaços globais, é a progressiva organização político-ideológica de diferentes agentes sociais devotados à sua defesa. Desde 2001, realiza-se, anualmente, a Convenção Mundial das Zonas Francas. Dela, que já ocorreu em países como Inglaterra, França, Egito e Suíça, participam representantes de quase cem países de todos os continentes do globo, para discutir temas como as zonas francas em um mundo em mudança, as zonas francas e as economias regionais, as zonas francas e a legislação internacional, abertura comercial e investimento em zonas francas, dentre outros. Ao mesmo tempo, formam-se entidades de representação dos interesses específicos dos agentes sociais envolvidos com as zonas francas, como a

⁵ No documento original da ILO, ILO Database on Export Processing Zones (revised), os dados referentes à Venezuela incluem 120.000 postos de trabalho gerados indiretamente, isto é, fora das empresas beneficiadas diretamente pelos incentivos concedidos. Esse dado foi excluído da tabela visto que a variável “emprego indireto” não é incorporada nos dados relativos aos demais Países.

Associação Mundial de Zonas de Processamento de Exportação (Flagstaff, Arizona, EUA) a Associação Mundial de Zonas Francas (Genebra, Suíça) e a Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação⁶, para ficar em algumas.

Nesses termos, as zonas francas podem ser vistas como espaços produzidos por agentes sociais que se entrecruzam, combinando-se ou conflitando-se, no processo de apropriação e uso das forças produtivas, no momento em que o capitalismo se configura como modo de produção econômica e de organização social propriamente global. O problema que se coloca, portanto, é o de saber quais são os agentes que participam da produção desses espaços sociais e como eles o fazem.

Vistas sobre esse pano de fundo, as zonas francas são mecanismos artificialmente construídos. Sua implantação pelo mundo é parte do processo de configuração global do capitalismo, sendo elas o resultado, de um lado, da desterritorialização técnica e social da produção (GIDDENS, 1992) e, de outro, de sua reterritorialização em lugares do mundo antes excluídos ou marginalmente integrados à economia capitalista. Nesse sentido, e de início, as zonas francas resultam da busca de grandes corporações transnacionais por condições políticas e econômicas favoráveis à redução dos custos de produção e, por consequência, ao aumento da competitividade global das empresas; são, também, o resultado do empenho de entidades multilaterais em fomentar a criação dessas condições dentro dos territórios nacionais; e, finalmente, a implantação das zonas francas corresponde ao interesse de Estados nacionais em dinamizar regiões normalmente estagnadas de seus territórios, através do investimentos diretos externos.

Essa interconexão entre os agentes sociais da globalização ocorre através do que Giddens chama de “mecanismos de desencalxe” dos sistemas sociais, isto é, dispositivos que permitem o “deslocamento’ das relações sociais de contextos locais de interação e sua reestruturação através de extensões indefinidas de tempo-espaço” (GIDDENS, 1992, p. 29). Para o autor, esse deslocamento das relações sociais se processa com base no estabelecimento de “fichas simbólicas”, entendidas como “meios de intercâmbio que podem ser ‘circulados’ sem ter em vista as características específicas dos indivíduos ou grupos que lidam com eles em qualquer conjuntura particular” (idem, p. 30); e no estabelecimento de “sistemas peritos”,

⁶ De acordo com a ABRAZPE, entidade que tem como objetivo articular e coordenar as ações com vistas ao desenvolvimento do Programa Nacional de ZPEs no Brasil, hoje existem no País 17 ZPEs criadas e outras 7 propostas. As do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Minas Gerais e Tocantins já dispõem de infra-estrutura instalada, no entanto ainda não estão em funcionamento, em função de o Projeto de Lei de Conversão n°. 418/08, que regulamenta o funcionamento desses espaços, não ter sido sancionado pela Presidência da República (<http://www.abrazpe.org.br>, consultado em 10/06/08).

definidos como sistemas de excelência técnica ou competência profissional que organizam grandes áreas dos ambientes material e social em que vivemos hoje” (GIDDENS, 1992, p. 39). Ambos os mecanismos oferecem aos indivíduos garantias de expectativas através de situações de tempo-espaço distanciadas, sendo, portanto, modos de racionalização de relações sociais que se originam de relações face a face, mas delas se tornam independentes na modernidade.

As zonas francas são uma forma de reterritorialização específica da economia capitalista. Em conjunto e em suas interações, elas são espaços sociais globais expressivos da “racionalização geográfica do processo produtivo” (HARVEY, 2005, p. 52), decorrente da necessidade de ajustar espacialmente a mobilização e absorção de capital e de força de trabalho, de modo a expandir a acumulação de capital.

Vistas como “espaços globais”, as zonas francas são um *locus* privilegiado para se observar o modo como se entrecruzam forças sociais transnacionais, nacionais e locais na configuração global do capitalismo. Assim, elas podem ser consideradas como o produto de relações sociais que, apesar de originárias do processo de reprodução ampliada do capital, só adquirem consistência histórica em virtude de mobilizarem agentes que se situam nos “baixos circuitos do capital”.

No caso brasileiro, esses “espaços globais” têm-se multiplicado, tendo sido criadas, desde 1988, dezessete ZPEs⁷ no Brasil, uma modalidade específica de zona franca (cf. Apêndice A).

As ZPEs, conquanto sejam exemplificativas da constituição desses “espaços globais”, revestem-se de peculiaridades que as distinguem das zonas francas. A fundamental dessas peculiaridades é sua orientação predominante para a produção de bens destinados ao mercado externo. Fora isso, tal qual a ZFM, como se verá a seguir, sua inspiração se assenta na idéia de promover o desenvolvimento de áreas do território nacional consideradas economicamente estagnadas. Identifica-se, aí, um sintoma de que a dinamização econômica de determinadas localidades passa a ser vista por diversos agentes sociais – dirigentes de governos nacional, locais e estaduais, empresariado, lideranças políticas, profissionais liberais – como estreitamente relacionada à dinâmica da globalização.

⁷ Esse processo, regulamentado pela lei no. 11.508/2007, com alterações introduzidas pela lei no. 11.732/2008, permitirá a suspensão de impostos e contribuições federais (IPI, PIS, COFINS, II) desde que as empresas instaladas nessas zonas destinem 80% de sua produção ao mercado externo, limitada a venda para o mercado interno em 20%.

Chama a atenção, também, que todas as regiões do Brasil tenham sido contempladas com ZPEs. Parece um dado revelador, no mínimo, de que as dificuldades econômicas se espalham por todo o território nacional, independentemente da riqueza produzida pela unidade da Federação de que essas localidades fazem parte. Para fazer frente a essas dificuldades, agentes públicos e privados se empenham na criação dessas zonas. É o que sugere a criação da Associação Brasileira de ZPEs. Congregando empresas administradoras de ZPEs, instituições e entidades interessadas no programa brasileiro de Zonas de Processamento de Exportação, a ABRAZPE foi fundada em 1989. Aí está o lócus de articulação e coordenação para o desenvolvimento e aperfeiçoamento do referido programa.

2. A Zona Franca de Manaus: características e contexto de implantação

A ZFM foi implantada em 28 de fevereiro de 1967, através do Decreto nº. 288, no governo do General-Presidente José de Alencar Castello Branco, com o intuito de oferecer estímulos fiscais e de infra-estrutura que atraíssem para a cidade investimentos nas atividades comerciais, agropecuárias e industriais. Este foi um dos atos contidos na Operação Amazônia, conjunto de medidas que incluíram a criação do Banco da Amazônia S.A.(BASA) da Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) com o fim de promover a “integração nacional” e o “desenvolvimento regional” da área, parte do território brasileiro que, desde meados da segunda década do século XX, vivia mergulhada na estagnação econômica.

Essa situação se explicava pela liquidação das condições histórico-sociais que animaram a economia da borracha, caracterizada, do ponto de vista econômico, pela produção da *Hevea brasiliensis* voltada para o abastecimento do mercado internacional aquecido pelas demandas da emergente indústria automobilística.

Do ponto de vista sociológico, essa produção se organizava em torno de um sistema de endividamento que tinha nos seringais sua unidade produtiva básica e nas relações entre seus donos, as casas importadoras, as casas exportadoras, as casas aviadoras e os seringueiros seus agentes fundamentais (BESSA, 1999). Essa estrutura econômica e social foi liquidada quando o capital britânico substituiu os seringais nativos da Amazônia pelos seringais da Malásia, no Sudeste Asiático, nos quais a borracha passou a ser produzida por meio de técnicas racionais (SOUZA, 1977; WEINSTEIN, 1993).

A estagnação econômica regional se tornou ainda mais evidente a partir da década de 1930, pois contrastava com o rápido desenvolvimento industrial do Sul-Sudeste do País

(FURTADO, 1972; IANNI, 1979; e BAER, 1985). Ficava claro que as medidas vinculadas à política de substituição de importações adotadas pelo Estado nacional brasileiro não incluíam mecanismos de integração das forças produtivas regionais à dinâmica experimentada pela industrialização brasileira (SILVA, 1997) e isso suscitava em segmentos sociais da Amazônia a impressão de que, abandonada pelo capital internacional, ela fora esquecida pelo Estado nacional (PEREIRA DA SILVA, 1957; e REIS, 1969).

Foi no quadro desse misto de estagnação econômica e de sensação de abandono que a ZFM foi, primeiramente, proposta e, em seguida, implantada. O Decreto nº. 288 reestruturou o projeto de lei nº. 3.173, de seis de junho de 1957, apresentado pelo Deputado Federal Francisco Pereira da Silva, com o qual propunha a criação de um porto franco em Manaus. Conforme a Exposição de Motivos para a implantação de uma zona franca na capital do Estado do Amazonas, o problema que se punha era o de atrair investimentos em atividades comerciais, agrícolas e industriais que, a um só tempo, permitissem dinamizar as forças produtivas locais e integrá-las ao sistema econômico nacional.

Ao mesmo tempo em que a ZFM respondeu às demandas do capital internacional por novos mercados de trabalho e de consumo, ela despertou a sensibilidade do empresariado local para o que percebia ser o abandono da região pelo poder central, desde o fim do ciclo da borracha. Isso pode ser ilustrado pelas reiteradas declarações de analistas, acerca dos resultados da grande crise (LOUREIRO, 1986) para o mundo empresarial local.

Benchimol (1994) afirma que a desestruturação da economia da borracha, sem a adoção de alternativas que a substituíssem, produziu uma situação caracterizada, dentre outros fatos, pela decadência da vida interiorana, deterioração dos preços nas relações de troca, descontinuidade dos negócios, êxodo de empresários, políticos e profissionais, e pela “descoronelização”⁸.

A ZFM foi, portanto, a alternativa tardia à economia da borracha, foi o modo específico através do qual a região foi reintegrada à divisão internacional do trabalho e à dinâmica do capitalismo global.

Concretamente, a ZFM consiste em um conjunto de incentivos fiscais e extra-fiscais geridos por um órgão do governo federal, a Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), com o fim de reduzir os custos de produção de empresas que cumpram com

⁸ A noção de “descoronelização” utilizada por Benchimol (1994) se refere à estrutura social característica da economia da borracha. Esta tinha como unidade produtiva o seringal, do qual eram proprietários os seringalistas, chamados de “coronéis de barranco”.

determinados requisitos técnicos. Os principais incentivos fiscais são a isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Importação (II).

Quanto aos incentivos extra-fiscais, a SUFRAMA oferece área a baixo custo, devidamente urbanizada, servida por telecomunicações, transporte, água tratada e energia.

Complementarmente, o governo estadual concede crédito e restituição do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o governo municipal isenta as empresas incentivadas do recolhimento de uma série de tributos⁹. Em princípio, esse conjunto de incentivos vigorou até 1997, mas a Constituição de 1988 prorrogou-os até 2013 e a Comissão Especial da Reforma Tributária, em 2003, estendeu-os até 2023. Em novembro de 2008, já se cogita de nova prorrogação.

Vista em perspectiva histórica mais ampla, a criação da ZFM é parte do processo de transformação da economia mundial relacionado à desterritorialização técnica e social da produção capitalista. Trata-se, portanto, de um mecanismo de dinamização econômica, criado e difundido em contraponto com o processo de descentralização industrial que se desenvolveu com o fim da II Guerra Mundial e no contexto da Guerra Fria (HOBSBAWN, 1994; e SILVA, 1997).

No caso brasileiro, a reestruturação e implantação da ZFM foi uma forma de conversão parcial ao liberalismo de uma política econômica de traço predominantemente protecionista. Com ela, a ditadura militar “abriu” a Amazônia para os investimentos e produtos estrangeiros, e conservou as demais regiões do País “fechadas” a eles. Isso se deu por meio da instituição dos dispositivos fiscais, tributários e de investimentos públicos em infra-estrutura que permitiram à empresa privada – local, nacional e estrangeira – reduzir custos de transporte de bens acabados, de trabalho, de investimento inicial, e dispor de acesso a um mercado de força de trabalho abundante e barato.

Com isso, a política econômica brasileira incorporou orientações compatíveis com a lógica que regia – e rege – as estratégias das corporações transnacionais:

Na lógica das empresas transnacionais, as relações externas, comerciais ou financeiras, são vistas, de preferência, como operações internas da empresa (...). As decisões sobre o que importar e o que produzir localmente, onde completar o processo produtivo, a que mercados internos e externos se dirigir são tomadas no âmbito da empresa, que tem sua própria balança de pagamentos e se financia onde melhor lhe convém (FURTADO, 1992, p. 32).

⁹ Para uma relação dos diversos incentivos fiscais e extra-fiscais concedidos pelos governos Federal e do Estado do Amazonas, bem como pela Prefeitura Municipal de Manaus, conferir Apêndice B.

Portanto, às possibilidades técnicas e econômicas das corporações transnacionais de “desterritorializar” a produção industrial, somou-se a determinação política da ditadura militar no Brasil de associar o desenvolvimento regional da Amazônia. Isto porque os países que ofereciam força de trabalho barata mantinham, em geral, política econômica de proteção do mercado nacional. Para que essa restrição fosse superada, era necessário romper, ainda que parcialmente, essa orientação e, assim, abrir novas oportunidades de investimento ao capital estrangeiro – mas também ao nacional e local.

A ZFM surge, então, como um modo de contornar o “protecionismo” e, com ele, os custos que bloqueavam o avanço da “diáspora industrial” (FURTADO, 1992). Através dela a ditadura militar pode combinar a “proteção”, que julgava necessária à industrialização do Sul-Sudeste do País, com a “abertura” econômica, vista como tática adequada ao desenvolvimento de regiões nacionais desprovidas de suficientes atrativos econômicos à empresa privada.

A criação da ZFM, em 1967, é um exemplo de como a política econômica da ditadura militar convergiu para os interesses das corporações transnacionais e possibilitou a superação, em âmbito nacional, de alguns entraves à acumulação capitalista. Nesse sentido, sua implantação dependeu, de um lado, das estratégias globais das corporações transnacionais, num momento específico do desenvolvimento capitalista e, de outro, do alinhamento da política econômica nacional aos interesses relativos à internacionalização do capital. Em outras palavras, a implantação da ZFM teve a ver com o modo específico pelo qual o Estado nacional brasileiro lidou com os problemas da dinamização da economia nacional e de como pretendia integrá-la à economia mundial (NUNES, 1990). Daí a observação feita por Silva:

O que aparentemente é um problema – a cooperação entre o militarismo, a economia mundial e o nacionalismo – faz parte de um momento definido da ordem internacional. Essa concatenação de interesses determina a escolha do lugar de experimentação de uma das primeiras zonas francas do mundo; determina também os modos de compatibilizar a “ordem nacional” com a “ordem mundial”; e, finalmente, determina a contrapartida que os Países “periféricos”, “dependentes”, podem obter por constituírem-se em área de expansão da acumulação capitalista (SILVA, 1997, p. 29).

Assim, a implantação da ZFM permitiu a articulação de interesses situados em diferentes “ordens”, escalas, – local, nacional e internacional – nas quais se realiza a reprodução ampliada do capital. Nesse contexto, como se pode atestar das palavras que rematam o trecho acima transcrito: “O que importa é reforçar que a concepção e a decisão de implantação da ZFM são oriundas de processos e relações mais amplas que efetivam um movimento de descentralização da produção capitalista fora das suas zonas originárias” (SILVA, 1997, p. 29).

De modo sintético, portanto, pode-se dizer que o surgimento da ZFM corresponde a um momento do processo de desterritorialização técnica e social da produção capitalista (SILVA, 1997), protagonizado pelas grandes corporações transnacionais e politicamente corroborado pelo projeto de capitalismo associado no qual se empenhou a ditadura militar no Brasil (IANNI, 1981). Ironicamente, foi o capital transnacional que forçou o Estado brasileiro a lembrar-se da Amazônia (SILVA, 1997).

A implantação da ZFM expressa, ainda, a alienação da sociedade local em relação a processos decisórios que se desenvolvem fora da região, mas cujas repercussões alteram profundamente as condições de vida locais. Na medida em que a dinâmica do modelo está condicionada por interesses desvinculados da região (SALAZAR, 2004; BENCHIMOL, 1994), são freqüentes os impasses decorrentes de sua manutenção. Isso se verifica nas inflexões experimentadas pelo modelo ao longo de sua existência.

3. As metamorfoses da Zona Franca de Manaus

A ZFM tem se metamorfoseado ao longo de seus 41 anos de existência. Nesse período, ela experimentou três fases distintas, condicionadas por mudanças da ordem econômica internacional e pelos efeitos destas sobre a política econômica nacional.

Quadro 3: AS METAMORFOSES DA ZONA FRANCA DE MANAUS

	FASES DA ZFM		
	COMERCIAL (1967-1975)	COMERCIAL E INDUSTRIAL (1975-1991)	INDUSTRIAL (1991- 2008)
CONFIGURAÇÃO MUNDIAL DO CAPITALISMO	Configuração multinacional do capitalismo e Guerra Fria.	Transição da configuração multinacional do capitalismo para a global.	Configuração global do capitalismo.
POLÍTICA ECONÔMICA NACIONAL	Proteção e estímulo à indústria nacional, via substituição de importações.	Crise decorrente do aumento dos preços do petróleo e das taxas de juros norte-americanas. Manutenção da política de substituição combinada à política de equilíbrio do balanço de pagamentos.	Liberalização e desestatização da economia, acompanhada da política industrial de qualidade e competitividade.
CARACTERÍSTICAS DA ZFM	Liberalização da importação de bens de consumo e máquinas (Decreto nº. 288/67).	Definição de índices mínimos de nacionalização e de cotas de importação distribuídas pela SUFRAMA aos setores comercial e industrial (Decretos Lei nº. 1.435/75 e Lei 1.455/76).	Definição dos processos produtivos básicos em substituição aos índices mínimos de nacionalização (Decreto nº. 205/91 e Lei nº. 8.387/91).

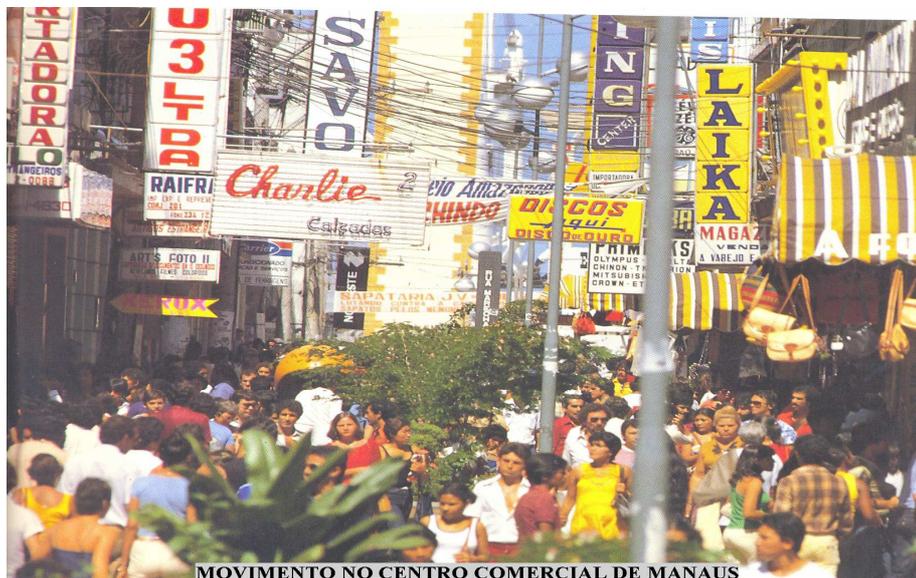
Fonte: Elaborado pelo autor com base em informações de Salazar (2004), Garcia (2004) e Machado *et alli* (2006).

Entre 1967 e 1975, quando ainda vigia a estratégia de industrialização nacional de substituição de importações, Manaus se tornou uma plataforma de importação de bens (FREITAS PINTO, 1987), cuja circulação em outras unidades federativas estava proibida pelas políticas que visavam proteger a indústria nacional da concorrência com empresas industriais estrangeiras. Enquanto nos demais estados da Federação as importações estavam controladas, em Manaus elas eram livres, o que possibilitava a aquisição de bens de capital, de bens de consumo duráveis, de componentes e bens necessários à produção industrial e ao setor comercial. Ao longo desse período, o setor econômico que mais se desenvolveu foi o comercial, notadamente, o de produtos importados.

A livre importação de produtos eletroeletrônicos, bebidas, perfumes e material fotográfico, dentre outros, transformou a cidade em um pólo de atração de turistas brasileiros que buscavam produtos que não podiam comprar em seus estados de origem.

Nesse momento, a ZFM foi uma base de importação e um enclave industrial (MAHAR, 1978). Ela funcionava como uma porta aberta para a entrada no mercado nacional de bens de consumo cuja importação estava restringida em outras partes do território brasileiro e como um pólo de atração de investimentos de indústrias, nacionais e estrangeiras,

cuja competitividade poderia ser aumentada por meio do aproveitamento dos incentivos fiscais e da mão-de-obra barata disponível localmente. Era nessa condição, portanto, que a ZFM passava a integrar a configuração multinacional do capitalismo.



MOVIMENTO NO CENTRO COMERCIAL DE MANAUS
Comércio de Manaus na década de 1980 (Fonte: Garcia, 2004)

Vista como um “enclave de importação” (MAHAR, 1978), em sua primeira fase a ZFM foi um dos modelos de industrialização¹⁰ adotados pela ditadura militar na região amazônica com o fito de, simultaneamente, abri-la – devassá-la, nos termos de Cardoso e Müller (1978) – aos investimentos da empresa privada, nacional e estrangeira. Fazendo-o, a ditadura também alinhava o País aos interesses do capitalismo internacional e mantinha alguns segmentos do empresariado nacional protegidos da concorrência (SILVA, 1997).

Em 1975 essa situação começou a se modificar. Isto porque a crise do balanço de pagamentos brasileiro resultante do aumento do preço do petróleo e da taxa de juros norte-americana levou o governo a controlar as importações nacionais. O efeito desse controle sobre a ZFM foi a adoção da política de cotas de importação, administradas pela SUFRAMA com o objetivo de reduzir as importações do setor comercial e fomentar a nacionalização dos produtos produzidos nas indústrias da ZFM (CORRÊA, 2002; e SALAZAR, 2004). Desse momento em diante, a SUFRAMA passou a privilegiar a concessão de cotas às empresas industriais, o que, combinado com a exigência de índices mínimos de nacionalização, levou

¹⁰ Outros modelos foram o enclave de exportação e substituição de importações.

ao aumento do número de indústrias de componentes eletroeletrônicos instaladas em Manaus. Ainda que o setor comercial tenha passado a dividir, com o industrial, as cotas de importação, isso não redundou em sua desestabilização, pois a importação dos bens comercializados em Manaus continuava a ser objeto de pesada tributação no restante do País.

Com efeito, se entre 1967 e 1975 a SUFRAMA havia aprovado 116 projetos industriais¹¹, entre 1975 e 1990 esse número chegou a 946, o que demonstra o aumento significativo da intenção de empresas industriais se instalarem em Manaus no período.

Em 1991, todavia, as condições que possibilitaram a manutenção do comércio importador e o avanço da industrialização foram profundamente alteradas pela política de liberalização econômica do governo federal.

Do ponto de vista do empresariado comercial, a redução das taxas de importação eliminou a “vantagem comparativa” do comércio importador local *vis a vis* o do restante do País. Progressivamente, o comércio de bens importados e os serviços que em torno dele haviam surgido – como o de hotelaria, quase todo ele voltado para o consumidor vindo de outras partes do Brasil – se enfraqueceram.

No que concerne à atividade industrial, a substituição do índice mínimo de nacionalização¹² pelo processo produtivo básico¹³ teve profundas conseqüências sobre as indústrias incentivadas. Boa parte delas havia sido implantada em Manaus a partir de 1975 e se dedicava à produção de componentes eletroeletrônicos, cujo destino eram linhas de produção de grandes corporações transnacionais que faziam da ZFM um lugar no qual regionalizavam seus processos produtivos globais (FREITAS PINTO, 1987). O que atraía os produtores de componentes, nacionais e estrangeiros, além do mercado consumidor representado pelas grandes corporações e dos incentivos fiscais e extra-fiscais, era o baixo custo da mão-de-obra local. Com as exigências do processo produtivo básico, os efeitos desses atrativos foram minimizados (GUIMARÃES NETO, 1996) e as indústrias de bens eletroeletrônicos, principalmente, promoveram a reconversão de seus processos produtivos.

¹¹ Cabe notar que a aprovação de projetos pela SUFRAMA não significa sua efetiva implantação. Isto é, a aprovação é um sinal do órgão do governo federal de que o projeto industrial está apto a ser implantado e a receber os incentivos fiscais tão logo comece a produzir. Nisso, inclusive, consiste uma diferença entre os incentivos fiscais da zona franca e os subsídios financeiros antes fornecidos pela Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) (MACHADO *et alli*, 2006).

¹² O índice mínimo de nacionalização era calculado pela proporção de insumos produzidos no País, incorporados aos bens manufaturados na Zona Franca de Manaus. Até 1991, era critério utilizado pela SUFRAMA para conceder cotas de importação e demais incentivos fiscais e infra-estruturais às empresas industriais implantadas ou que desejassem se implantar em Manaus.

¹³ Processo produtivo básico (PPB) consiste num conjunto mínimo de operações realizadas no estabelecimento fabril, que permita aferir a efetiva industrialização de determinado produto, incidindo sobre operações de industrialização, transformação, beneficiamento, montagem e acondicionamento.

Substituindo o uso intensivo de capital variável pelo uso de capital constante, isto é, por técnicas e tecnologias, essas empresas buscavam aumentar a produtividade do trabalho, a melhoria da qualidade e o incremento da competitividade de seus produtos.

Excluído: empreg

Excluído: mais

O resultado disso foi o encerramento das operações locais de muitas indústrias, sua transferência para outras regiões do País, e a modernização dos processos produtivos de outras. Essas mudanças fizeram declinar o contingente da mão-de-obra empregada nas indústrias da ZFM.

Em 1990, havia, entre trabalhadores temporários e efetivos empregados, o total de 76.798. Em 1995, esse número havia se reduzido a 48.760, mantendo-se estável até o ano 2000, quando totalizava 48.879 (GARCIA, 2004).

Tabela 4: EVOLUÇÃO DA MÃO-DE-OBRA DO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS (PIM)

ANO	MÃO-DE-OBRA EMPREGADA
1990	76.798
1995	48.760
2000	50.003
2005	89.224
2007	102.444

Excluído: 48.879

Fonte: elaborado pelo autor com base e dados de Nogueira (1998) e SUFRAMA (2007)

Após a crise e a reestruturação das empresas, os indicadores de emprego voltaram a crescer, atingindo, em 2005, números superiores àqueles de 1990, quando tinham alcançado seu patamar mais alto, e mantendo-se em crescimento nos anos seguintes.



Parte da área do Distrito Industrial do PIM (Fonte: Garcia, 2004).

Hoje, esse pólo industrial consiste num conjunto de 19 sub-setores econômicos nos quais estão distribuídas 417 empresas (SUFRAMA, 2007), cuja demanda por força de trabalho é próxima de 100.000 trabalhadores diretos e temporários empregados, como o revela a tabela abaixo.

Excluído: empregados, em fevereiro de

Tabela 5: DISTRIBUIÇÃO DAS INDÚSTRIAS E DO EMPREGO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS (outubro/2007)

SUB-SETORES	Nº. DE EMPRESAS	%	MÃO- DE-OBRA	%
Mat. Eletroeletrônico	132	31,65	45.952	47,56
Produtos de matéria plástica	68	16,30	9.187	9,66
Metalúrgico	42	10,07	5.918	6,15
Mecânico	32	7,67	4.844	4,65
Material de transporte	30	7,19	15.046*	14,53
Químico e farmacêutico	24	5,75	1.431	1,48
Bebidas	19	4,55	1.751	1,81
Diversos	70	16,78	12.487	15,39
Total	417	100	96.616	100

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da SUFRAMA (2008).

* Considera apenas o segmento duas rodas.

O sub-setor de material elétrico, eletrônico e de comunicação vem sendo o que, na década de 2000, lidera os principais indicadores do PIM¹⁴. Em 2007, era nele que atuavam 132 empresas (pouco menos de 32%), em que se registrava demanda por 45.982 trabalhadores. São do mesmo sub-setor as empresas com faturamento mais expressivo – 46,26% de um total de 25 bilhões de dólares, em 2007 –, seguidas pelas de transportes e de bebidas. Os principais produtos produzidos pelo PIM são eletroeletrônicos (telefones celulares, televisores, DVDs, cinescópios para televisores, auto-rádios, fornos de micro-ondas, monitores com tela, cd-players etc.) e veículos de duas rodas (motocicletas, sobretudo).

Destaque-se, ainda, que os dois segmentos mais dinâmicos – eletroeletrônico e de duas rodas – respondem por 62,09% da força de trabalho e 69,53% do faturamento, em 2007.

¹⁴ Emenda Constitucional apresentada pelo senador Arthur Virgílio Neto (PSDB/AM) em 2004 incluiu o artigo 43-A no Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, modificando o artigo 40 para substituir a denominação Zona Franca de Manaus por Pólo Industrial de Manaus.

Tabela 6: FATURAMENTO DO POLO INDUSTRIAL DE MANAUS POR SUB-SETOR DE ATIVIDADES

Sub-Sector	TOTAL (US\$ 1,000)	Eletroeletrôn. e informática (%)	Duas rodas (%)	Químico (%)	Outros (%)
Ano					
2000	10.392.606	57,23	15,17	9,39	18,21
2001	9.130.863	53,95	16,92	9,50	16,63
2002	9.104.766	53,73	14,37	10,78	21,12
2003	10.531.230	54,97	17,66	9,65	17,72
2004	13.961.237	56,88	16,84	8,95	17,33
2005	18.964.109	56,48	16,72	9,35	17,45
2006	22.858.368	53,50	18,34	8,72	19,44
2007	25.713.675	46,26	23,27	10,28	20,19

Fonte: SUFRAMA (2008).

A tabela acima destaca a importância do chamado pólo eletroeletrônico da indústria da ZFM. Em todos os anos da série, ele mais os bens de informática respondem por mais da metade do faturamento, salvo no ano de 2007, quando se registra queda de mais de 10% de participação no faturamento global. Após expressivo desempenho no ano inicial da série, 2000, as empresas dos sub-setores de produtos eletroeletrônicos e de informática apresentaram ligeira oscilação, entre 2001 e 2003, para experimentar constante declínio a partir de 2004.

O sub-setor de duas rodas, ao contrário, desde 2005 tem aumentado sua participação percentual no faturamento da ZFM. Em 2007, quase um quarto do faturamento lhe é atribuído. Quanto ao sub-setor químico, embora apresente números crescentes desde 2004, ainda não logrou repetir a façanha verificada em 2002, quando contribuiu com 10,78% do faturamento global. Nos dois últimos anos da série histórica, observa-se cada dia mais notável participação de outros sub-setores, que se aproxima de percentuais próximos daqueles do ano de 2002.

As principais indústrias do PIM orientam sua produção para os mercados nacional e internacional, dentre os quais se destaca São Paulo. A propósito, é na capital paulista que se concentram os setores de distribuição dos produtos elaborados nas unidades fabris instaladas em Manaus. Esse fato, mais o intenso intercâmbio comercial do PIM com aquele estado do Sudeste leva alguns analistas a considerar a existência de uma “zona franca de São Paulo” (CORRÊA, 2002).

A partir de 2000, às mudanças microeconômicas ocorridas nas indústrias do PIM combinou-se uma reorientação estratégica da SUFRAMA, cujas ações voltaram-se para: (a) o adensamento das cadeias produtivas; (b) a internacionalização da indústria local e (c) a

interiorização do desenvolvimento na Amazônia Ocidental (MACHADO *et alli*, 2006; p. 44)¹⁵.

De modo a adensar as cadeias produtivas das principais indústrias localmente instaladas - as de eletroeletrônicos e de veículos de duas rodas -, desenvolveram-se esforços no sentido de atrair para Manaus novas empresas estrangeiras dedicadas à produção de insumos e produtos necessários àquelas indústrias. Além disso, realizaram-se investimentos em instituições locais de Ciência, Tecnologia e Inovação de modo a dar suporte à “competitividade da produção empresarial *high tech*”. Exemplos desses esforços são a implantação do Centro de Biotecnologia da Amazônia (CBA), e os investimentos em cursos de pós-graduação *stricto e latu senso*, em parceria com as universidades públicas locais, a Universidade Federal do Amazonas (UFAM), e Universidade do Estado do Amazonas (UEA). Destaque-se, neste particular, a criação do Centro de Ciência, Tecnologia e Inovação do Pólo Industrial de Manaus (CT-PIM), órgão vinculado à SUFRAMA, dedicado à pesquisa e desenvolvimento de produtos tecnológicos.

Do mesmo modo, verificaram-se iniciativas das empresas privadas incentivadas de desenvolver tecnologia, localmente. Disso podem dar notícia o Instituto Genius, da Gradiente e o Instituto Nokia, da empresa finlandesa de mesmo nome.

Para o adensamento das cadeias produtivas eram necessários novos investimentos. Estes podem ser atestados pela implantação de empresas como a chinesa Foxcom e a finlandesa Perlos, sub-contratadas da Nokia. Merece menção, igualmente, o Centro de Incubação e Desenvolvimento Empresarial (CIDE), cujo conselho superior reúne representantes governamentais e do empresariado.

Em 2003, a lei estadual nº. 2.826, de 29/09, estabeleceu a contribuição das empresas à Universidade do Estado do Amazonas. Esse dispositivo reserva recursos retirados do valor correspondente ao crédito estimulado, para a manutenção da UEA.

A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas (FAPEAM) já tivera sua criação autorizada em 2001 (Lei nº.2.637), com a finalidade exclusiva de amparar a “pesquisa científica básica e aplicada e ao desenvolvimento tecnológico experimental no Estado do Amazonas, nas áreas das Ciências Exatas e da Terra, Engenharias, Ciências Biológicas, Ciências da Saúde, Ciências Agrárias e Ciências Humanas e Sociais, com o objetivo de

¹⁵ Para uma análise mais detalhada dos investimentos realizados e de seus impactos, conferir SUFRAMA. *Relatório de gestão 2006*. O documento encontra-se disponível em formato digital no endereço http://www.SUFRAMA.gov.br/SUFRAMA_relatorio_de_gestao.cfm.

aumentar o estoque de conhecimentos científicos e tecnológicos ...” (Lei nº 2.637/2001, art. 2º).

A meta de internacionalizar a indústria local mediante o estímulo às exportações, à promoção comercial e à cooperação internacional baseia-se na compreensão de que o mercado interno deixará de ser o principal destino dos produtos do PIM. Exemplo desse esforço é a Feira Internacional da Amazônia (FIAM), que passou a ser realizada no ano de 2002, desde quando tem crescido a quantidade de visitantes e expositores.

Finalmente, o objetivo de interiorizar o desenvolvimento na Amazônia Ocidental, buscado pela SUFRAMA, tem se dado principalmente, por meio de convênios firmados com governos estaduais, prefeituras municipais e entidades civis dos Estados do Acre, Amazonas e Rondônia. Em 2006, esses convênios representaram a liberação de cerca de R\$ 17 milhões para 61 projetos a serem executados nessas unidades da Federação. Parte desses recursos provém das Taxas de Serviços Administrativos (TSA), aplicada em projetos produtivos de cunho empresarial ou cooperativo. Exemplifique-se-os com a unidade de processamento de açaí no Município de Codajás-AM.

Como se vê, depois da abertura da economia nacional, a ZFM, que antes tinha como segmentos dinâmicos o comércio e a indústria, transformou-se em uma zona franca predominantemente industrial, o que se revela inclusive no modo pelo qual passou a ser tratada: Pólo Industrial de Manaus – PIM. Além disso, geraram-se diversos encadeamentos tanto para o setor privado quanto para o público.

4. Os impactos sócio-econômicos da Zona Franca de Manaus

Os impactos da ZFM sobre a cidade podem ser esboçados a partir da consideração de alguns dados. Entre 1999 e 2003, Manaus foi uma das nove capitais estaduais que apresentaram aumento de participação no PIB do País (IBGE, 2005); entre 1995 e 2003, o Estado do Amazonas foi responsável, em média, por 55,35% da arrecadação de tributos e contribuições federais na região Norte – excluindo-se o Estado de Tocantins (Garcia, 2004); entre 1996 e 2000, a arrecadação municipal de Manaus elevou-se de R\$ 66.208 mil para R\$ 97.759 mil, um incremento da ordem de 47,65%, configurando-se como a maior arrecadação dentre as capitais nortistas; em 2002, a cidade passou a integrar o conjunto dos nove municípios brasileiros que concentravam 25% da produção industrial nacional (IBGE, 2005); além disso, neste mesmo ano, a renda *per capita* de Manaus tornou-se a terceira maior entre as capitais brasileiras (R\$ 14.965,), atrás apenas de Vitória, ES (R\$ 26.534,) e Brasília, D.F (R\$ 16.920).

Esse processo de mudança social compreendido pela implantação e desenvolvimento da ZFM, pode também ser acompanhado em seus impactos sobre a estrutura da economia e sociedade locais.

Um dos fatos que mais chama a atenção é a expansão das unidades empresariais ocorrida entre 1996 e 2005.

A ampliação do número de unidades produtivas, inclusive da administração pública, registra maior crescimento no Amazonas que em sua capital (125% contra 96%). O crescimento mais expressivo ocorreu na atividade de pesca, em que o Estado experimentou acréscimo de 544% e Manaus de 650%. Em contrapartida, houve perda de 5% e 21% respectivamente, no Amazonas e na sua capital, de unidades de produção e distribuição de eletricidade, gás e água (cf. Apêndice B).

Outros números chamam a atenção do analista. A indústria de transformação cresceu no Amazonas 107% e em Manaus 84%. Reclama atenção o fato de que o interior do Estado cresceu, nesse período (1996 a 2005), quanto ao número de unidades produtivas, à taxa de 237%. Considerando que a economia interiorana nem por isso passou a contribuir mais significativamente com a arrecadação de tributos, pode-se suspeitar de que as unidades criadas fora do município de Manaus são economicamente frágeis.

Em 1970, o PIB municipal correspondia a 72,8% do total do produto do Estado. Em 2003, esse percentual havia se elevado ao patamar de 83%, indicando que a tendência à concentração da atividade econômica na capital do Amazonas, já expressa desde o fim do “ciclo da borracha”, se aguçou ainda mais com a ZFM.

Tabela 7: EVOLUÇÃO DO PRODUTO INTERNO BRUTO DO AMAZONAS E DE MANAUS EM MILHÕES DE R\$ (1970-2003)

ANO	AMAZONAS	MANAUS	MANAUS/AM (%)
1970	1.805	1.315	72,8
1980	7.769	6.520	83,9
1996	18.090	11.310	59,8
2000	18.873	15.638	82,8
2003	28.063	23.294	83,0
Crescimento relativo (%)	1.454	1.671	-

Fontes:Elaborado pelo autor com base em dados do IPEADATA e IBGE.

Verificou-se ainda o aumento exponencial da população da cidade. Em 1970, 24,3% da população amazonense residiam na capital. Em 2005, esse percentual chegou a 50,8%. Isso corresponde a um crescimento absoluto de 1.334.980 habitantes em 37 anos, ou,

percentualmente, a um incremento de quase 430%. Enquanto isso, o Amazonas experimentava oscilação em torno de 240%. À pouco mais que triplicação da população do Estado, portanto, correspondeu a multiplicação por mais de cinco do número de habitantes de sua capital. A tabela a seguir retrata essa realidade.

**Tabela 8: EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO RESIDENTE NO BRASIL,
NO AMAZONAS E EM MANAUS (1960-2007)**

ANOS	BRASIL		AMAZONAS		MANAUS	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%
1970	93.139.037	100	955.203	100	311.622	100
1980	119.002.706	127	1.430.528	149	633.383	203
1991	146.825.475	157	2.103.243	220	1.011.501	324
2000	169.799.170	182	2.812.557	294	1.405.835	451
2007	185.464.129	199	3.221.939	337	1.646.602	528

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do IPEADATA e IBGE.

A população econômica ativa, por seu turno, expressa-se em movimento ascendente, nos quase quarenta anos registrados. O número de habitantes da capital se multiplicou por pouco mais de cinco no período, enquanto a população econômica ativa experimentou crescimento de quase dez vezes. É o que se pode ver na tabela seguinte.

**Tabela 9: EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO ECONÔMICA ATIVA DE MANAUS
(1970-2007)**

ANOS	POPULAÇÃO DE MANAUS	PEA MANAUS	
		Absoluto	%
1970	311.622	86.852	27,8
1980	633.383	219.411	34,6
1991	1.011.501	384.009	35,63
2000	1.405.835	614.421	43,7
2007	1.646.602	841.756	52,2

Fonte: laborado pelo autor com base em dados IPEADATA.

Muito desse crescimento populacional se relaciona à combinação de dois fatores: de um lado, à própria intensificação da atividade econômica gerada pela ZFM e concentrada na capital; e, de outro, à relativa estagnação econômica em que permanecia o interior do Estado, assim como outras regiões do País, principalmente o Nordeste. O fato é que nos últimos 37

anos a cidade “inchou” e com isso registra-se a proliferação de processos de ocupação desordenada do território, aumento da demanda por infra-estrutura e serviços, desemprego, subemprego e elevação do custo de vida (BATISTA, 1976; BENTES, 1983; e BENTES, 2005), bem como a formação de um exército industrial de reserva (SALAZAR, 1992).

Uma das mudanças mais superlativas da economia local foi o protagonismo do setor industrial, algo que se evidenciou especialmente a partir da década de 1980, quando a indústria passou a representar mais de 60% do PIB municipal.

Sob outro ângulo, todos os indicadores do IDH-M experimentaram significativa melhoria entre 1970-1991, diferente do ano 2000, quando se verificou expressiva queda do indicador renda, o que pode ter sido um dos efeitos do ajuste da ZFM à nova política industrial do País.

Tabela 10: ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO DE MANAUS (1970-2000)

ANOS	LONGEVIDADE	EDUCAÇÃO	RENDA	IDH-M
1970	0,431	0,649	0,554	0,544
1980	0,523	0,688	0,951	0,721
1991	0,629	0,750	0,950	0,776
2000	0,711	0,909	0,703	0,774

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do IPEADATA.

De acordo com o Censo 2000, 26% da população de Manaus com algum rendimento recebiam até 3 salários mínimos, e apenas 3,17% possuíam rendimentos superiores a 10 salários mínimos (IBGE *apud* BENTES, 2005); 88,4% das famílias ricas do Amazonas residiam em Manaus e as mais ricas dentre elas movimentavam 87,4% do total do produto interno. Essa concentração também se manifesta territorialmente, pois naquele mesmo ano 64,1% dos rendimentos dessas famílias estavam localizados em três das nove regiões administrativas do município (POCHMANN *et alli*, 2005). Então, Manaus era a 1.112ª cidade no *ranking* da exclusão social no Brasil, atrás de Belém, PA (384ª) e de Porto Velho, RO (873ª), para ficar apenas nas capitais dos Estados do Norte (POCHMANN *et alli*, 2003).

5. Os agentes sociais da Zona Franca de Manaus

Ainda que o foco das análises aqui apresentadas recaia sobre o empresário local, cabe indicar quais são os agentes sociais cujos interesses estão relacionados de modo mais direto à ZFM. A seguir, se encontra uma caracterização desses segmentos, tendo em conta seus interesses específicos no que diz respeito ao modelo.

Tupiassu, responsável pela análise política da ZFM em estudo coordenado por Anciães (1980), identificou os principais grupos interessados no modelo, que para ele seriam: os grupos industriais multinacionais, o empresariado nacional ligado ao capital estrangeiro, grupos comerciais estrangeiros e nacionais – particularmente os de Manaus que se implantaram e/ou cresceram com a ZFM-, grupos ligados ao turismo interno brasileiro e grupos financeiros e tecnocráticos. Essa caracterização ajuda a mostrar como a implantação e manutenção da ZFM não se resumiu à imposição dos interesses das grandes corporações transnacionais, mas sim, à sua combinação com interesses de segmentos do empresariado nacional e local que, com ela, viam a oportunidade de novos investimentos e lucros. Para dizer de outra maneira, assumindo-se a ZFM como uma modalidade de transnacionalização da economia nacional, revela-se como as medidas do governo também estavam alicerçadas em grupos e segmentos do empresariado nacional empenhados em, para lucrar, promover mecanismos de reterritorialização do processo de acumulação de capital conforme os impulsos da formação de um sistema econômico que articula agentes sociais em várias escalas territoriais.

Essas considerações guardam especial valor pelo fato de que levam o autor a um balanço da relação entre os efeitos econômicos e políticos da implantação da ZFM. Diz Tupiassu:

(...) As forças tradicionais, que em 1964 viram com imaginável satisfação afastados os “perturbadores populistas”, nem por isso tiveram assegurada a volta ao antigo domínio e, mesmo após a quebra do isolamento mencionado [da economia amazense em relação à nacional], tiveram que assistir, relativamente marginalizadas, à emergência de novas forças econômicas e tecnocráticas com a ZFM. Aos poucos, vários segmentos seus acabaram por se associar às novas forças, inclusive porque a “frente ideológica” [de defesa da ZFM] e as oportunidades de bons negócios a isto favoreciam (ANCIÃES, 1980, p. 204).

Essas observações são ainda mais importantes pelo fato de escaparem a uma tentação que, de certa maneira, marca algumas análises aqui tratadas. Primeiro, ela supera a idéia de que a ZFM promoveu apenas a subordinação econômica do empresário local ao nacional e transnacional. O faz mostrando que se, em termos econômicos isso é fato, política e socialmente não o é, e mais, não o é porque economicamente também parece ter havido ganhos substantivos para vários segmentos do empresariado local. Segundo, ela permite olhar para o empresário local menos através de adjetivações – atrasado, extrativista, conservador, entre outros – do que pelas relações que ele passa a desenvolver de modo a se aproveitar, ainda que em posição subordinada, da dinâmica econômica da transnacionalização. Essa

postura é sugestiva da necessidade de se observar o empresário local através do modo como se confrontou ou acomodou, econômica e politicamente, com um mecanismo de dinamização cuja implantação e desenvolvimento lhes escapam ao controle.

Essa perspectiva não implica abdicar de adjetivações, mas sim de compreendê-las no quadro das ações que, do ponto de vista empresarial, da acumulação de capital, portanto, fazem sentido, revestem-se de conteúdo explicativo. O que do ponto de vista político-ideológico pode parecer um emblema do atraso, a mentalidade extrativista ou o conservadorismo, na perspectiva do empresário pode se mostrar como estratégia de (re)produção social diante de determinadas circunstâncias, diante de determinadas chances, possibilidades de escolha feitas em relação às possibilidades de lucro vislumbradas.

Tomando-se em consideração as observações de Tupiassu (1980) e a observação da realidade atual da ZFM, podem-se identificar como seus principais agentes sociais pelo menos seis grupos diferenciados: a) a burocracia estatal, particularmente aquela composta pelos funcionários da Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA; b) os executivos das grandes corporações transnacionais e de empresas nacionais, com fábricas instaladas no Pólo Industrial de Manaus, a partir da série de incentivos estatais que lhes são oferecidos; c) os empresários locais diretamente favorecidos pela dinâmica da economia local, decorrente da política de incentivos em vigor; d) os profissionais diretamente envolvidos nos processos vinculados à concessão e funcionamento da política de incentivos – consultores empresariais, despachantes aduaneiros, consultores jurídicos e contadores, dentre outros; e) os políticos locais, particularmente deputados federais e senadores, representantes do estado do Amazonas no Congresso Nacional; e f) os trabalhadores ocupados nas empresas do Pólo Industrial de Manaus.

O primeiro desses segmentos – a burocracia estatal – é composto pelos dirigentes e técnicos da autarquia responsável pela administração dos incentivos fiscais vigentes na área. É a eles que cabem decisões e funções referentes à análise e aprovação de projetos industriais que se pretendam instalar em Manaus.

Os interesses desse grupo têm a ver com a execução e manutenção das políticas econômicas ditadas pelo governo central, que justificam seu próprio emprego e o poder político a ele associado. Ao mesmo tempo, isso reforça seu compromisso com as empresas atraídas para Manaus. Nesse sentido, vale considerar o que diz Motta quando discute as relações entre empresários e burocracia na ZFM. Esse autor, inspirando-se em Karl Wittfogel, propõe a aplicação do conceito de “despotismo hidráulico” ou “despotismo oriental”, consistente na hipótese de que a ZFM “constitui um condomínio de empreendedores privados

e de burocratas do Estado, cada um dos quais tenta se apropriar de uma parte dos benefícios resultantes da atividade industrial e comercial do enclave” (MOTTA, 1990; p. 34).

Esse particular segmento é, sobretudo, representado pelo corpo funcional da própria Superintendência que administra os incentivos. Embora outras agências públicas também participem dele (Receita Federal, Secretarias Estadual e Municipal da Fazenda, Secretaria de Planejamento do Estado, dentre outras), os objetivos deste trabalho se contentam com a consideração da autarquia federal. Essa preferência se justifica por vários motivos, o primeiro dos quais a inegável influência que a SUFRAMA exerce nos rumos da economia regional. Por isso, há como certa competição entre as lideranças e grupos políticos e empresariais, locais ou não, cada um deles pretendendo manter sob sua orientação a equipe dirigente do órgão.

Entre 1990 e 2008, foram sete os superintendentes da ZFM: de abril de 1990 a março de 1991, dirigiu-a Leopoldo Carpinteiro Peres Sobrinho, ex-deputado federal, ex-senador da República, ex-presidente da ARENA e irmão do então vereador por Manaus e professor da Universidade Federal do Amazonas, Jefferson Peres. De março de 1991 e agosto de 1992, assumiu a superintendência Alfredo Nascimento. Este, vinculado ao grupo de Amazonino Mendes, havia exercido até então as funções de Secretário Municipal de Administração de Manaus e prefeito-interventor do Município de Manaus. Seguiu-se a ele Manoel Rodrigues, que permaneceu no cargo de 1992 a 1994. Professor da Universidade Federal do Amazonas e integrante do quadro técnico da Superintendência, Manoel nela já exercera a função de Superintendente-Adjunto de Planejamento. Depois veio Mauro Ricardo Costa, cuja gestão se estendeu de 1996 a 1999.

Parte dos quadros da tecnocracia federal, Mauro Ricardo era tido nos meios políticos e empresariais locais como representante dos interesses da indústria paulista. Sua indicação foi feita pelo senador por São Paulo, José Serra, reconhecido nos meios locais como um dos principais opositores do modelo ZFM.

Substituiu aquele superintendente Antonio Sérgio Melo (1999-2001), funcionário graduado do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Ozias Monteiro Rodrigues, amazonense do interior (Codajás), ex-professor da Universidade Federal do Amazonas, ex-secretário da Fazenda por vários períodos, no Amazonas, Distrito Federal e Ceará, ex-presidente do Banco do Estado do Amazonas e da Associação Brasileira de Bancos Estaduais (ASBACE) era bem representativo da tecnocracia local. Ficou no cargo de 2001 a 2003.

Hoje, a SUFRAMA tem em seu posto mais alto a economista amazonense Flávia Skrobot Barbosa Grosso, pertencente aos quadros técnicos da própria autarquia, na qual exercera, dentre outras, a função de superintendente-adjunta.

Em estudo dedicado à análise da disputa por poder envolvendo aquele posto estratégico para a economia da região, Nascimento (2004) mostra como os interesses dos governantes do Estado e do governo federal se chocaram, particularmente ao longo dos anos 1994 e 2002. A autora revela como governos identificados com oligarquias regionais empenhadas em controlar as expressivas receitas hauridas pela SUFRAMA, freqüentemente entraram em conflito com o governo central. Nesse período, os dirigentes maiores da autarquia eram vistos como meros representantes de interesses associados à indústria paulista. Disso decorria certa desconfiança do empresariado e do governo local, em relação aos dirigentes da SUFRAMA, um dos quais passou a auxiliar do governador paulista, logo após exonerado da superintendência. A desconfiança não é destituída de alguma dose de razão, na medida em que ao longo da gestão daquele profissional, Mauro Costa, realizaram-se apenas duas reuniões do Conselho de Administração da SUFRAMA- CAS, instância na qual são apreciados e aprovados os projetos que se pretendem beneficiar dos incentivos da ZFM. Tais reuniões têm freqüência bimestral. Hoje, o ex-superintendente é o titular da Secretaria de Fazenda do Estado de São Paulo

A cobiça pela autarquia pode ser explicada pela soma de recursos próprios decorrentes da cobrança da TAS – Taxa de Administração de Serviços. Esses recursos asseguram papel fundamental nos investimentos em infra-estrutura e serviços públicos, na capital e no interior do Estado, tanto quanto nas outras unidades da Amazônia Ocidental e no Estado litorâneo do Amapá.

Resumindo: no período de 1990 até hoje, sete foram os superintendentes da SUFRAMA. Dentre estes, cinco mantêm ligações políticas locais e dois são identificados com a tecnocracia federal.

O segmento dos executivos de corporações transnacionais e nacionais compreende os profissionais contratados por esses agentes econômicos para representar seus interesses junto ao poder público local e para administrar o cotidiano dos empreendimentos sediados em Manaus. As manifestações de apoio deste segmento à ZFM denotam seu comprometimento com a defesa pública dos incentivos (Cf. Apêndice C). Levadas aos governos – federal, estadual e municipal -, tais manifestações têm em vista assegurar o acesso aos benefícios fiscais. Individualmente, buscam maximizar a amplitude dos benefícios conferidos pelo poder

público às empresas que representam; coletivamente, através de entidades de classe, lutam pela manutenção e ampliação do conjunto de regalias características da ZFM.

Ainda que não haja estudos sobre o perfil social desses executivos – suas origens, formação profissional, tempo de permanência na cidade etc., suspeita-se de que em sua vasta maioria sejam profissionais que não permanecem na cidade por muito tempo. Tal suspeita pode ser relativizada pela constatação de casos tanto de profissionais locais que desempenham papel relevante nas empresas, como ocorre com o engenheiro amazonense Ulysses Tapajós, ex-diretor da MASA da Amazônia, quanto de executivos que, vindos de outras regiões, não apenas permanecem por longo período na cidade, como também passam a desempenhar papéis políticos de destaque no meio empresarial local – como são os casos de Maurício Loureiro (presidente do Centro das Indústrias do Estado do Amazonas - CIEAM e membro da coordenadoria de política econômica e desenvolvimento industrial da Federação das Indústrias do Estado do Amazonas-FIEAM); Flávio Dutra, ex-executivo da transnacional Xerox, atualmente integrando o corpo diretivo da FIEAM, como Diretor-Executivo das Coordenadorias Operacionais, depois de ter sido chefe de gabinete da presidência dessa mesma Federação; outro é Maurício Marsiglia, ex-executivo da Philips e dos Brinquedos Estrela, hoje ocupando a vice-diretoria de na FIEAM; e Wilson Périco (vice-presidente da Federação das Indústrias, e atual presidente do Sindicato das Indústrias de Aparelhos Eletroeletrônicos e Similares de Manaus-SINAEES e da Associação de Comércio Exterior da Amazônia-ACEAM).

Vale considerar a presença desses agentes na máquina pública. É ilustrativo o caso de Daniel Feder, chegado a Manaus como executivo de empresa, depois ocupante de posto-chave na Secretaria de Estado de Planejamento e Desenvolvimento Econômico do Amazonas (SEPLAN), o de Secretário Executivo de Políticas Setoriais e, concomitantemente, da Presidência da Companhia de Gás do Amazonas (CIGÁS).

O que se pode acrescentar é que, não obstante essa permanência e papéis políticos desempenhados pelos membros desse segmento, suas decisões dependem das estratégias políticas e econômicas das matrizes a que estão subordinados. Independentemente da origem, da formação profissional, dos papéis políticos e do período de permanência em Manaus, parece ser pouca sua autonomia decisória. As estratégias que devem seguir são definidas pelas matrizes.

Outro dado relevante para esclarecer a situação desses importantes protagonistas, diz respeito ao fato de que sua presença em Manaus é uma imposição de ato normativo da SUFRAMA. A autarquia exige que as empresas beneficiadas com incentivos mantenham pelo

menos um diretor com residência na capital amazonense. Por si só, isso parece indicativo das dificuldades no relacionamento do órgão federal com as indústrias localizadas na ZFM.

Não obstante a fragilidade do vínculo entre os executivos e a economia local, as empresas por eles representadas se empenham em demonstrar apoio à manutenção do aparato jurídico-político que garante os incentivos de que são beneficiárias. Isso pode ser atestado, por exemplo, pelas manifestações de empresas beneficiadas pelos incentivos fiscais em diversas edições de periódicos locais comemorativas de datas alusivas à ZFM (cf. apêndice C).

Os profissionais da Economia, do Direito e da Contabilidade, dentre outros, podem ser identificados como outro segmento, e estão empenhados na elaboração de projetos e na assessoria às empresas beneficiárias dos incentivos fiscais. Sua capacitação técnica os torna indispensáveis à pretensão dos empresários que desejam instalar-se na área abrangida pela ZFM. Mas não é só da qualificação específica que os profissionais se beneficiam, eis que a maior facilidade de acesso a dirigentes locais da SUFRAMA e secretarias estaduais diretamente ligadas à administração dos incentivos – Secretarias de Estado e municipal da Fazenda e do Planejamento, por exemplo – conta muito para a contratação de seus serviços. Cabe notar que muitos deles fazem parte de organização informal – a Associação dos Consultores do Amazonas – através da qual são elaboradas teias de relacionamento envolvendo as empresas e instâncias da burocracia local.

Reunidos em associação profissional, os consultores buscam não apenas discutir aspectos econômicos, legais, contábeis e tecnológicos implicados pelo processo produtivo, mas propor medidas que, a seu critério, removam obstáculos à produção ou ao financiamento desse processo. Disso decorre seu prestígio e a garantia de audiência por parte dos administradores públicos e empresariais.

Outro segmento importante que participa diretamente da “produção social” da ZFM é o dos políticos locais. Alguns deles são empresários de projeção local – como Pauderney Avelino (atuante no ramo da construção civil, ex-deputado federal e presidente regional do Partido Democratas) e Francisco Garcia (ex-deputado federal, ex-vice-governador do estado, ex-presidente da FIEAM, concessionário de um canal aberto de televisão e uma montadora de automóveis, além de presidente regional do Partido Progressista). Outros, mesmo não desempenhando atividades empresariais ou fazendo-o sem maior expressão, também se engajam na defesa da ZFM, na medida em que a consideram um modelo de desenvolvimento sem o qual a economia e sociedade amazonenses voltariam a estagnar-se. Dentre esses estão nomes como Arthur Virgílio Neto (senador pelo Partido da Social-Democracia do Brasil e líder dessa agremiação no Senado), Vanessa Graziottin (deputada federal pelo Partido

Comunista do Brasil) e Átila Lins (deputado federal pelo Partido do Movimento Democrático Brasileiro que desempenhou, recentemente, a função de presidente da comissão de reforma tributária).

Deve-se atentar, também, para o fato de que são freqüentes os casos de empresários que se tornam políticos, de que são exemplos Carlos Alberto de Carli (ex-senador), Sadie Hauache (ex-deputada federal), Ézio Ferreira (ex-deputado federal), Luiz Fernando Nicolau (ex-deputado federal), Cláudio Chaves (ex-deputado federal) e Eduardo Braga (atual governador do Estado, ex-vereador, ex-deputado federal e ex-deputado estadual). Todos eles transitaram do mundo empresarial ao político.

Também integram a estrutura social da ZFM os trabalhadores empregados nas diversas unidades produtivas – sejam indústrias ou estabelecimentos do setor de serviços -, cujas atividades estão diretamente relacionadas à dinâmica do Pólo Industrial de Manaus. Esse segmento se integra ao conjunto de agentes diretamente envolvidos na produção social da ZFM por serem as atividades dela provedoras da oportunidade de empregar-se. É dos estabelecimentos instalados em Manaus que grande parte da população economicamente ativa auferem ganhos salariais. A carência de alternativas e o excedente de força de trabalho localizado em Manaus tornam a zona franca uma das poucas saídas para o problema do desemprego.

O quinto segmento, aquele de interesse específico deste trabalho, é o dos empresários locais. Ele é formado por proprietários dos meios de produção que, beneficiários diretos ou indiretos dos incentivos fiscais, têm na cidade seu centro decisório e/ou são associados a empresas cujo centro de decisão se situa fora de Manaus. Tal como seus congêneres forâneos, os integrantes desse segmento vêm no apoio ao regime de incentivos fiscais um modo de assegurar condições favoráveis de lucratividade. Diferentemente, contudo, daqueles cujas estratégias econômicas envolvem a articulação nacional ou transnacional do processo produtivo, suas posições na economia local aparentam relações de dependência mais profundas com o modelo. Tendo em vista ser este o segmento de interesse específico deste trabalho, cabe definir de modo mais detalhado sua particularidade no contexto da ZFM.

PARTE IV – O EMPRESÁRIO LOCAL E A ZONA FRANCA DE MANAUS

Na primeira seção desta parte, analisam-se os impactos da ZFM sobre o “mundo do empresário local”, buscando mostrar o que mudou com a implantação do modelo. Na segunda seção, procura-se situar os entrevistados no contexto da economia da ZFM, propondo-se uma tipificação para as modalidades de localização econômica desse agente social. Em seguida, analisam-se as trajetórias de alguns empresários tradicionais (originais e sucessores) e modernos com o fito de ver como ajustaram suas práticas econômicas às mudanças decorrentes da implantação e das metamorfoses da ZFM. No quarta seção, procura-se mostrar a dependência dos empresários locais em relação à ZFM, lançando-se mão, para isso, de indicadores que permitem avaliar sua participação atual diretamente no PIM e na arrecadação do principal tributo estadual.

1. Os impactos da Zona Franca de Manaus sobre o “mundo do empresário local”

A implantação da ZFM gerou consigo várias expectativas na sociedade amazonense, particularmente nos meios empresariais. Se não todos, pelo menos alguns setores manifestaram claramente um misto de esperança e insegurança em relação à novidade, como revela o depoimento de um empresário tradicional local: “Nós não sabíamos muito bem o que era [uma zona franca]. Mas entendíamos tratar-se de algo bom, moderno, que iria trazer o progresso e nos fazer avançar também” (depoimento obtido em Manaus, em 12/07/05).

Essa estranheza parece ser indicativa do descompasso entre as práticas e os horizontes de ação do empresariado local, e as condicionantes que levavam grandes empresas nacionais e transnacionais a se deslocarem para Manaus. Isso se esclarece no comentário de um consultor econômico acerca da reduzida participação de empresários locais nos primeiros empreendimentos da ZFM:

O problema não era de capitalização, de disponibilidade de capital para investimento. O problema era de know-how em relações comerciais internacionais que os [os empresários locais] colocasse em condições de importar produtos ou converterem-se em sócios locais do capital externo. Era como querer que um artesão se tornasse Leonardo Da Vinci!”.

A questão econômica imediata enfrentada pelos empresários locais era, portanto, a de “saber como” se integrar à dinâmica gerada pela ZFM. Em alguns casos, como no dos empresários de segmentos industriais tradicionais (beneficiamento de produtos extrativistas, alimentos, couro, madeira etc.), a emergência do setor moderno parece tê-los desarticulado e tornado a cidade dependente de outros estados, particularmente no que diz respeito ao abastecimento de produtos agropecuários (VALLE, 2000, p. 118). Assim, desprovidos do

know-how que os habilitaria a se inserir diretamente na dinâmica da ZFM e confrontados com as alterações jurídicas, econômicas e sociais por ela promovidas, aos empresários locais restava o desafio de forjar mecanismos que possibilitassem sua própria reprodução econômica.

Essa questão, que já se colocava de modo transparente no início da ZFM, hoje se reitera sob diferentes formas. Na verdade, a experiência histórica de convivência – e vivência – com a ZFM tem levado os empresários locais a algumas constatações:

(...) a maioria das empresas de Manaus são [sic] de fora. Portanto, a renda gerada aqui não fica em Manaus e dessa forma, não promove o aumento da renda local, ficando concentrada nas mãos de empresários que a enviam para seus Estados ou país de origem, sem sequer realizar investimentos (FIEAM, 2005; p. 03).

A constatação é acompanhada, porém, da formulação de estratégias de articulação dos empresários locais às empresas “de fora”, como demonstra relato do encontro de representantes da Associação Comercial do Amazonas – ACA com o presidente do Centro das Indústrias do Estado do Amazonas – CIEAM:

Outro assunto discutido, e que foi proposto pela ACA, é a possibilidade do Cieam juntamente com a ACA estudar uma forma de priorizar as lojas do comércio da zona franca para o “lançamento” de novos produtos do DI [Distrito Industrial], ou seja, que estes produtos sejam primeiro disponibilizados aqui e depois nos outros estados. Dessa maneira a ACA entende que a zona franca vai ganhar uma nova imagem, pois os produtos novos estarão a [sic] disposição dos clientes primeiro em Manaus, sem falar no marketing que essa atitude trará para o comércio da cidade valorizando nossa população, a Zona Franca de Manaus além de outras vantagens. Uma reunião entre as duas entidades com a presença do Presidente da Eletros, entidade nacional que congrega indústrias do Pólo eletroeletrônico, Paulo Saab que estará em Manaus, será marcada nos próximos dias para tratar do assunto (ACA, 2003; p. 03).

O que se evidencia aqui é a perspectiva de que a articulação com as indústrias eletroeletrônicas da ZFM pode criar vantagens econômicas para os comerciantes locais. Para tanto, porém, seria necessário o apoio da ELETROS – Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletrônicos, entidade da qual fazem parte não apenas “empresas brasileiras”, mas também transnacionais como a JVC, Panasonic, Samsung, LG Eletronics, dentre outras.

Essa preponderância dos interesses “de fora” combinada à fragilização das instâncias decisórias nacionais (SKLAIR, 1991; FURTADO, 1992; e IANNI, 1992, 1996, 2000) tem gerado recalcitrantes tensões entre segmentos da sociedade amazonense – empresários, trabalhadores e governo estadual, por exemplo – e outros estados da federação. A possibilidade de deslocamento de fábricas para outras regiões do país e do mundo, onde

encontrem condições mais vantajosas de acumulação (Folha de S. Paulo, 06/04/2004), além de significar constrangimentos para os poderes públicos locais – por, efetivado, reduzir a arrecadação – é uma dimensão da “guerra fiscal” (Folha de S. Paulo, 03/12/2003), acirrada com a liberalização da economia nacional, a partir dos anos 1990.

Ao longo dos três principais momentos da ZFM, que, associados às mudanças na política econômica nacional, Salazar (2004) chamou de “mudanças axiais”, ocorreram mudanças decisivas nas condições de reprodução social do empresariado local. O primeiro momento foi o da implantação do modelo, em 1967; o segundo foi o do estabelecimento das cotas de importação, em 1975, e o terceiro foi o da abertura da economia nacional, em 1991. Essas mudanças fizeram os empresários reformular suas percepções de mundo e ajustar suas práticas aos novos contextos político-econômicos nos quais desenvolviam suas atividades orientadas para a acumulação de capital.

Avalia-se (BENCHIMOL, 1980; ANCIÃES, 1983) que a instalação em Manaus de uma estrutura industrial com pouca ligação com a economia da região foi determinada pelo tipo de incentivos fiscais oferecidos pela SUFRAMA. A liberdade, total ou relativa, de importar mercadorias, e a isenção e redução de tributos em sua comercialização, selecionaram as atividades econômicas estimuladas. Do ponto de vista do Estado nacional, representado pela SUFRAMA, tratava-se de estimular, primeiramente, atividades industriais desenvolvidas por grandes corporações transnacionais e, em segundo plano, atividades comerciais locais que favorecessem a circulação e consumo, no Brasil, dos bens por aquelas produzidos em outros países.

Da perspectiva do empresariado local, essa seletividade dos incentivos operou em termos de suas opções de investimento, isto é, das decisões sobre em que atividades econômicas deveriam investir de modo a ter maiores possibilidades de lucro e, portanto, de inserção econômica. A opção se deu em termos da retirada ou da gradativa substituição das atividades extrativistas e comerciais tradicionais e do engajamento em atividades comerciais e de serviços que pudessem atender às novas demandas geradas pela concentração econômica em Manaus.

Quando foi implantada, a ZFM não criou apenas novas oportunidades de investimento para o empresariado local. Ela promoveu a reorganização da economia amazonense, pôs em contato agentes sociais que antes se mantinham apartados, e forçou o empresário local a se ajustar à sua lógica.

Mahar (1978), em percuciente análise sobre os modelos de industrialização adotados na Amazônia¹⁶, mostra que em suas duas fases iniciais a ZFM se configurou como um enclave de importação. Por um lado, as atividades comerciais se concentravam na importação de bens de consumo sofisticados que não eram produzidos no País. Por outro, as atividades industriais eram desenvolvidas por empresas estrangeiras, atraídas para Manaus pelos incentivos fiscais e pela oferta de mão-de-obra barata, cujos insumos eram adquiridos fora da cidade e cuja produção se destinava, predominantemente, aos mercados consumidores da região Sul-Sudeste do País.

A lógica do enclave, segundo o autor, produziu dois efeitos sobre a economia local. O comércio de produtos importados permitiu encadeamentos para frente, particularmente com os segmentos turístico, bancário e da construção civil. A atividade industrial, concentrada na produção de bens eletroeletrônicos, vestuário de luxo e jóias havia gerado poucos encadeamentos para trás.

(...) com exceção das indústrias de processamento de juta e madeira, virtualmente não existem “ligações para trás”. Foram estabelecidas algumas ligações “para frente” com a indústria local de embalagens (papel, papelão, mobiliário), mas que até aqui não tiveram importância em termos de novos investimentos e empregos totais. O estímulo ao comércio parece ser uma provável “ligação para frente” da recente atividade industrial, mas o comércio local tende a depender das vendas de produtos finais importados, ao invés de mercadorias de produção local, que em geral se destinam aos mercados do Sul (MAHAR, 1978, p. 189).

Ainda segundo o autor, a crescente concentração populacional e de renda em Manaus, combinada com o reaquecimento da economia local, redundaram na formação de nova capacidade empresarial e na ampliação do mercado consumidor de Manaus, esta decorrente, em particular, do aumento das oportunidades de emprego na cidade (idem, p. 195). Sob esse ponto de vista, pode-se dizer que a despeito das poucas “ligações para trás” produzidas pelo comércio importador e pelas indústrias, suas dinâmicas produziram externalidades e demandas por novos serviços, que foram traduzidas em termos de novos empreendimentos, do surgimento de novas unidades empresariais.

Ainda que a concentração econômica e da renda em Manaus tenha sido corolário do aquecimento das novas atividades de serviços e produção industrial da ZFM, não se deve perder de vista o fato de que a economia do interior do Estado encontrava-se desarticulada e estagnada (BENTES, 1977; ANCIÃES, 1983), o que tornava as “luzes da cidade” mais brilhantes, fosse para empresários tradicionais em busca de novas oportunidades de

¹⁶ Os outros dois modelos são a substituição de importações e o enclave de exportação.

investimento, fosse para trabalhadores sem maiores perspectivas de emprego em seus lugares de origem. Essa ponderação é importante para mostrar porque os incentivos fiscais da ZFM ao invés de estimular a economia no interior do Amazonas, constrangeram-na, o que, em consequência, atraiu os empresários de setores tradicionais para novas atividades em Manaus.

Entre os anos de 1967 e 1975, período que marca a primeira fase da ZFM, o empresário local deslocou-se das atividades extrativistas e de comércio tradicionais para aquelas relacionadas ao comércio de produtos importados e ao turismo. Esse deslocamento se intensificou entre 1975 e 1990, quando Manaus permanecia a única cidade brasileira com acesso à importação de bens de consumo livre de taxas. A partir de 1991, com a liberalização da economia nacional esse quadro se alterou. Verifica-se, desde então, um novo deslocamento. Alguns empresários, mantendo-se no setor de serviços, reconverteram suas estratégias econômicas. Substituíram a importação de bens de consumo por sua compra no mercado interno. Os consumidores, vindos de outras regiões do País, haviam sumido, pois podiam agora adquirir as mercadorias que os levavam a Manaus, em suas próprias cidades. Outros empresários viram os consumidores de seus serviços desaparecerem também. O segmento hoteleiro, por exemplo, foi profundamente afetado pela redução do fluxo do turismo de compras.

O fato é que, em conjunto, a dinâmica da ZFM tem impactado diretamente o mundo do empresário local. É isso que mostram muitos dos estudos que buscam pôr em relevo os encadeamentos econômicos para a frente e para trás, produzidos pela ZFM.

Batista (1976), após fazer um balanço dos vários efeitos da implantação da ZFM sobre a sociedade local, destaca como positivos os fatos de que ela tenha promovido a desarticulação do sistema econômico baseado no extrativismo, a criação de novas oportunidades de investimento e a possibilidade de expansão da acumulação de capital em âmbito local. Para ele, disso se originaram condições favoráveis à prosperidade de firmas tradicionais e ao surgimento de novas firmas que se iam enraizando.

(...) desarticulou-se o arcaico sistema econômico, inteiramente superado; abriram-se oportunidades para muita gente da terra ou vinda de fora; e está havendo um princípio de capitalização. Certas firmas tradicionais, estabelecidas em Manaus, têm prosperado a olhos vistos, e outras vão surgindo e criando raízes (BATISTA, 1976, p. 268).

Souza (1977), polemizando com Batista, sugere que se observe não apenas quais foram os impactos mais visíveis da ZFM sobre a economia local, mas também como eles repercutiram sobre a “elite econômica amazonense”. Com efeito, a desarticulação do extrativismo, que se desenvolvia desde o fim da economia da borracha, e o surgimento de

novas oportunidades de negócios decorrentes dos atrativos da ZFM eram sinais da emergência de novas condições de inserção econômica do empresariado local. O problema que se colocava, porém, não era apenas o de saber se, com a ZFM, “abriram-se oportunidades para muita gente da terra” ou se “firmas tradicionais” e novas estavam surgindo e prosperando. Tratava-se de saber, também, como esses agentes se inseriam econômica e politicamente na dinâmica promovida pela ZFM.

Para dar conta disso, não bastava considerar as positivities e negatividades produzidas pela implantação da ZFM. Era preciso, conforme sugere Souza, compreender, primeiramente, a sua lógica própria de funcionamento e identificar a maneira pela qual a “elite econômica amazonense” nela se inseriu.

Com essa preocupação em mente, Souza assim descreve os interesses predominantes na ZFM e suas relações com a economia local:

(...) As mais importantes indústrias da zona franca de Manaus são extensões de poderosos complexos industriais. (...) como extensões de grandes complexos, as indústrias da zona franca de Manaus são administradas de maneira direta e seu capital pouco é afetado pela disponibilidade local. (...) São indústrias que tudo trouxeram de fora, da tecnologia ao capital majoritário, e que no Amazonas somente aproveitam a mão-de-obra barata e os privilégios integracionistas. Com esta estrutura industrial altamente dependente e subsidiária, o Estado prosseguirá ao sabor das variantes internacionais (SOUZA, 1978, pp. 157-158).

Esse perfil “desenraizado” das indústrias mais importantes, explicitado em suas conexões com “poderosos complexos industriais” e nas formas de administrá-las, na percepção do autor abria poucas oportunidades para a participação do capital local e tendia a marginalizá-lo, legando a ele posições minoritárias, em associações com o capital das grandes empresas, ou tão somente o exercício de cargos simbólicos nas empresas subsidiárias instaladas em Manaus (SOUZA, 1978).

É essa análise que permite a Souza interpretar a implantação da ZFM como uma “patada histórica” na “elite econômica local”. De uma só vez, essa é a idéia, o empresariado local teve seu poder econômico deslocado para posições econômicas subordinadas – pois passou a ser o sócio minoritário ou a desempenhar funções simbólicas nas empresas subsidiárias localizadas em Manaus – e teve revelada sua “acanhada mentalidade conservadora e extrativista”, em franco descompasso com as mudanças exigidas pelas crescentes transformações vividas pela sociedade local.

Em outras palavras, ao dinamizar a economia local, a ZFM criou oportunidades de negócios para empresas tradicionais e novas. Porém, dado o fato de as atividades industriais que a caracterizavam serem desenvolvidas por subsidiárias de grandes complexos industriais

que operavam em escala internacional, tais oportunidades se apresentavam como periféricas e subordinadas. Essa circunstância, somada ao tipo de “mentalidade” – tímida e habituada a lucrar com atividades baseadas na simples extração e comercialização de recursos naturais – da “elite econômica local”, compunham um quadro político revelador do desajuste entre as mudanças promovidas pela nova estrutura econômica e os modos de pensar – e agir – das lideranças econômicas locais.

Não obstante essa redinamização da economia local, ao avaliar os resultados da ZFM depois das medidas que inauguraram sua segunda fase – iniciada em 1975 –, Benchimol (1988, p. 16) identifica algumas mudanças efetivas na orientação do modelo e outras que deveriam ocorrer tendo em vista aumentar os “efeitos de concatenação com a economia regional”.

Segundo o autor, as mudanças efetivas consistiram na: (a) emergência de novos pólos manufatureiros, que contrabalançariam a dependência em relação às indústrias eletroeletrônicas – que Benchimol qualifica como “monocultura industrial”; (b) criação de centros e laboratórios de pesquisa e experimentação, bem como de novas escolas técnicas de mineração e informática para capacitação de mão-de-obra de alto nível; (c) aumento dos Índices Mínimos de Nacionalização e o conseqüente incremento do volume de componentes e peças produzidos localmente.

Utilizando-se de dados da SUFRAMA, o autor mostra que, até 1987, o protagonismo da “monocultura industrial” contava com o contra-peso de outros sub-setores econômicos. Então, eram 75 indústrias de eletroeletrônica situadas dentro e fora do Distrito Industrial, hoje chamado de Pólo Industrial de Manaus (PIM). Outros setores industriais, como o de bebidas, metalúrgico, madeireiro, de couro/peles e similares, material plástico, alimentos, papel e papelão, e material gráfico, perfaziam um total de 112 empreendimentos industriais.

Outro autor que aponta transformações substantivas na configuração da estrutura econômica local e, particularmente, do universo empresarial é Nunes (1990). Na avaliação que fez da ZFM, esse autor mostrou que, em 1980, havia 596 estabelecimentos industriais no Amazonas, nos quais estavam 92% do pessoal empregado e 97% do valor transformado. Essa constatação, somada à de que o processo de industrialização local se deu de modo acelerado, levaram-no a concluir que o Amazonas era “o único estado brasileiro onde o setor terciário (formal e informal) é quantitativamente inferior ao industrial” (NUNES, 1990, p.54). O autor salienta, ainda, que 90% da receita do setor de serviços estavam concentrados em Manaus e que entre 1975 e 1980 o comércio experimentou um crescimento global da ordem de 87%, e de 61% do pessoal ocupado (NUNES, 1990, p 56.). Como se vê, na segunda fase da ZFM,

entre 1975 e 1990, as atividades comerciais continuaram intensas e a elas foram se somando as industriais.

Em estudo em que se pergunta “quem ganhou com a ZFM? Que pessoas, que grupos, que classes sociais lucraram com o sistema de isenções fiscais introduzidos em Manaus?”, Motta (1990) foi dos poucos autores a se dedicar à análise explícita do “mundo empresarial local”. Sua preocupação, no entanto, era analisar o modelo tendo em conta quem dele havia, até ali, se beneficiado mais. Partindo dessa preocupação, chegou à conclusão de que os maiores beneficiários da ZFM teriam sido os empresários integrantes da “internacional das zonas francas” e a burocracia estatal. Isso o levou a qualificar a ZFM como “um grande condomínio de empresários privados e da burocracia estatal, cada um dos quais busca se apropriar de uma parte dos benefícios resultantes da atividade industrial e comercial do enclave”. Baseado em entrevistas com empresários locais e com a burocracia da SUFRAMA, Motta conclui que: “(...) ao menos 90% dos empresários do setor industrial da ZFM são emigrantes recentes, sobretudo paulistas” (MOTTA, 1990, p.39).

Salazar (1992), ao estudar o novo proletariado industrial de Manaus, divide a estrutura industrial de Manaus em dois segmentos: o tradicional, composto por aquelas atividades existentes antes da implantação da ZFM e pelas atividades ocupadas na transformação e processamento de bens e matérias-primas regionais; e o moderno, constituído pelas indústrias que em seus processos produtivos utilizam matérias-primas, materiais secundários e acessórios importados do exterior e do resto do País, e que têm como principal mercado consumidor o Sudeste do Brasil. Segundo sua avaliação, o primeiro segmento pouco avançou, “desempenhando um papel marginal na nova estrutura industrial que se implantava” (SALAZAR, 1992). A preocupação de Salazar não é com o empresário local, mas sim com os efeitos para trás da ZFM, com sua capacidade de dinamizar “cadeias produtivas regionais”, não importando se isso implicava a mobilização de empresários e capitais locais, nacionais ou transnacionais.

Despres (1992), ao analisar as firmas, empresas e setores econômicos de Manaus, tendo em vista descrever seus processos de trabalho específicos, propõe a existência de uma estrutura industrial marcada por dois setores, o hegemônico e o periférico. O primeiro é composto, basicamente, pelas indústrias eletrônicas que promovem nulos encadeamentos para trás; o segundo é formado por empresas ocupadas em atividades extrativistas. Para o que interessa aqui, vale destacar a afirmação de Despres que dá conta de que: “Sobrevivendo a mais de meio século de relativa estagnação, muitas das empresas industriais localmente capitalizadas e geridas familiarmente que deram forma à economia mercantilista do passado,

têm sido significativamente revitalizadas pelo desenvolvimento industrial” (DESPRES, 1992, p. 245).

Valle (2000), considerando as três fases da ZFM, mostra que durante a primeira a intensificação do fluxo turístico interno proporcionou o incremento do setor terciário, isto é, de atividades como a hoteleira, de segurança, serviços de limpeza, restaurantes etc., que foram assumidas por empresários locais. Isso significa que, já na primeira fase da ZFM, criavam-se efeitos de encadeamento econômico que atingiam o empresário local.

Em poucas palavras: por secundários e relativamente pouco expressivos que fossem esses efeitos, eles não apenas criavam vínculos econômicos entre as atividades comerciais, predominantemente, e industriais, desenvolvidas por empresários e empresas sediados em outros cantos do País e do mundo. Eles criavam, também, vínculos, interesses políticos comuns pela manutenção do modelo de incentivos fiscais.

Valle (2000) acrescenta ainda, ao analisar o “deslocamento da indústria tradicional”, que não apenas declinou sua participação relativa na economia local, que foi de 13,7% para 11,2% entre 1959 e 1975, mas também declinou sua demanda relativa de força de trabalho, que passou de 13,7% para 7,8%. Enquanto isso, o setor moderno tinha sua participação relativa na economia aumentada de 0,98% para 5,7%, e na demanda relativa por força de trabalho de 1,0% para 11,2%. Daí a autora confirmar a conclusão de Despres (1992) acerca dos efeitos da hegemonia do setor moderno industrial:

Anteriormente à implantação da zona franca existiam inúmeras indústrias do segmento tradicional ligadas às atividades de beneficiamento de produtos extrativistas como borracha, castanha, sorva, balata, fibras vegetais, madeiras e barro; de alimentos como guaraná, cerveja e massas; construção naval, movelarias e fabricação de gelo. A hegemonia do setor moderno industrial, na década de 1970, contribuiu decisivamente para a desarticulação do setor tradicional (VALLE, 2000, p. 118).

O problema colocado pela autora precisa ser observado sob dois prismas distintos. Por um lado, a serem verdadeiros os clamores que vinham sendo feitos pelo empresariado local desde o fim dos Acordos de Washington, em 1942¹⁷, por políticas de valorização da região, eram frágeis as bases de manutenção e articulação da indústria tradicional até então vigente. Daí, inclusive, a idéia de que a região se encontrava economicamente estagnada e a concordância do empresariado com a implantação da ZFM.

Com efeito, o crescimento do número de estabelecimentos econômicos em Manaus, entre 1970 e 1975, revela que à implantação da ZFM, mesmo em sua fase predominantemente

¹⁷ Os Acordos de Washington foram assinados por Getúlio Vargas em 1942.

comercial, correspondeu o incremento do conjunto da atividade econômica. É o que mostra Bentes (1983, p. 33), baseando-se em dados do IBGE. Segundo esses dados, em 1970 existiam em Manaus 4.680 estabelecimentos, dos quais 263 industriais, 3.582 comerciais e 835 de serviços. Em 1975, o número total havia chegado a 6.845 estabelecimentos, sendo 463 industriais, 4.145 comerciais e 1.235 de serviços. Isso equivale a um incremento global do número de estabelecimentos da ordem de 24,9% e setorialmente de 76% na indústria, 15,7% no comércio e 47,9% nos serviços.

Note-se que, então, a economia da ZFM já se dividia entre atividades comerciais de importação e uma crescente industrialização, ambas estimulando a ampliação do setor de serviços. Isso é corroborado por documento elaborado pela Tecnosan Engenharia S.A., em 1981, a pedido da Companhia de Saneamento do Amazonas - COSAMA, sobre a situação demográfica e de ocupação do solo em Manaus. Esse estudo é citado por Salazar (1985) em sua análise do problema da habitação na cidade, e mostra, igualmente, que “(...) o impacto do comércio da ZFM levou à consolidação de um comércio [sic] e serviços extremamente intenso [sic], substituindo em alguns quarteirões as funções de área residencial, bem como a implantação de um razoável número de edificações verticais, ligadas sobretudo ao uso de escritórios ou a [sic] rede hoteleira de Manaus” (Tecnosan S.A. apud SALAZAR, 1985, p. 135).

Era de esperar que, dada a nova configuração da economia brasileira, a abertura dos anos 1990 refletisse sobre a ZFM. Igualmente, as relações sociais sofreram impactos, alterando inclusive as formas de inserção do empresário local na economia da ZFM.

Ariffin e Figueiredo (2001), analisando as mudanças na política econômica nacional que implicaram a abertura do mercado interno e o fim dos Índices Mínimos de Nacionalização, antes vigentes na ZFM, mostram que, em 1990, 82% dos insumos usados ali eram produzidos em outros estados do Brasil (40,8%) ou na região Norte (41,2%).

A partir da política de “qualidade e competitividade” do governo Collor de Mello, apenas 15% e 21,8% do total de insumos vinham dessas regiões, respectivamente, cabendo às importações o total de 63,2% (ARIFFIN e FIGUEIREDO, 2001). Isso indica que na terceira fase do modelo ele se voltou ainda mais para fora, com um número menor de empresas instaladas local, regional ou nacionalmente participando de sua produção.

A partir do final da década de 1990, porém, essa realidade se transforma novamente e a dinâmica do PIM, impulsionada pelos gastos públicos, cria novas oportunidades de investimento para o empresário local. Empresários tradicionais mantêm-se, ainda que suas

posições econômicas relativas tendam a ser secundárias. Novos empresários surgem nos setor terciário e, inclusive, secundário.

Por outro lado, se é verdade que ocorreu a desarticulação da indústria tradicional, também parece ser que muitos empresários tradicionais viram e aproveitaram a ZFM para tecer novas articulações econômicas. Em outras palavras, ainda que seja possível e correto afirmar que a ZFM desarticulou a indústria tradicional, é preciso não perder de vista que muitos dos empresários rearticularam-se economicamente. Uns foram capazes de manter antigos negócios, inclusive ampliando-os. Outros se deslocaram de antigas para novas atividades. E outros, ainda, diversificaram seus negócios, preservando antigas atividades e se inserindo em novas. O que cabe destacar é que muitos ajustaram suas práticas econômicas às potencialidades e limites criados pela ZFM.

Esse ajustamento correspondeu tanto ao deslocamento de suas atividades econômicas, que em alguns casos migraram do setor primário para o terciário, quanto das posições políticas acerca do desenvolvimento regional, que passaram a incluir, necessariamente, a dependência do capital nacional e transnacional.

2. A situação de dependência

A inserção econômica do empresário local na economia da ZFM¹⁸ está relacionada a três condições estruturais criadas pela presença local de empresas que operam em escala nacional e transnacional.

Primeiramente, a criação e manutenção dos incentivos fiscais característicos da ZFM se justificam, antes de mais nada, pelo interesse, de um lado, do Estado nacional brasileiro em inserir a região no processo de produção global do capitalismo e, por essa via, dinamizar a economia local. De outro lado, se justificam pelo interesse das próprias corporações transnacionais de dispor no Brasil de uma base na qual desfrutam de condições privilegiadas para organizar seus processos produtivos globais a baixos custos e para inserir seus produtos no mercado regional, como já mostraram Anciães (1980) e Freitas Pinto (1987). Ocorre que esses incentivos não são concedidos apenas a empresas transnacionais ou nacionais. Eles são extensivos ao empresário local cujas atividades produtivas impliquem a necessidade de importar. Nesse sentido, o empresário local é marginalmente estimulado por incentivos criados e mantidos com o fito prioritário de atrair capital externo.

¹⁸ Entende-se, aqui, por economia da ZFM o conjunto de encadeamentos econômicos para frente e para trás gerados pelos incentivos fiscais administrados pela SUFRAMA. É, portanto, em relação a esse critério que se define a inserção econômica do empresário local.

Em segundo lugar, a implantação das indústrias nacionais e estrangeiras gerou, além da demanda por força de trabalho, dois outros tipos de demanda que não eram atendidas dentro de seus processos produtivos. De um lado, foram demandados serviços públicos como limpeza, segurança, saneamento, educação, saúde etc. necessários a uma população que crescia exponencialmente. De outro lado, esse crescimento populacional gerou demandas por alimentação, transporte, produtos etc. que não podem ser atendidos pelo Poder Público. Isso significou, num primeiro momento, oportunidades de investimento em setores como o de venda de eletrodomésticos e automóveis, restaurantes e hotéis. Em um segundo momento, quando da abertura da economia e do crescente uso da terceirização pelas empresas transnacionais, significou o surgimento de empresas produtoras de componentes eletrônicos e de outros insumos – matérias plásticas, embalagens etc. - e serviços – alimentação, segurança, transporte, vestuário etc. – para as próprias empresas do PIM.

Finalmente, aumentaram as demandas do mercado interno, e não só das empresas do PIM, por produtos e serviços que passaram a ser fornecidos pela empresa privada, local, nacional ou transnacional. No primeiro momento, como indicam as análises de Batista (1976), Souza (1978), Motta (1990) e Despres (1992), esses serviços se concentraram no comércio e predominantemente através de empresários vindos “de fora”, dotados de experiência em zonas francas de outros lugares do mundo. Posteriormente, os empresários locais começaram a, eles também, se inserir na comercialização de produtos importados. A abertura da economia, nos anos 1990, levou ao declínio o setor importador de bens acabados voltado para o mercado turístico nacional. Com isso, muitos dos empresários modificaram suas estratégias orientando as atividades para o mercado interno, o que, ao mesmo tempo, tornava-os mais dependentes da dinâmica da economia local e independentes do fluxo de turismo de compras.

Não obstante o fato de terem encontrado espaço para seus negócios, os empresários locais se mantiveram em posição desvantajosa, periférica e/ou subordinada, na economia da ZFM.

Considerando-se que a ZFM é, hoje, fundamentalmente uma zona industrial composta por 417 indústrias divididas em 19 pólos de atividade econômica, passemos à análise da inserção do empresário local no Pólo Industrial de Manaus para, em seguida, considerar sua participação na geração de receitas públicas.

Primeiro será estimada a participação desse segmento social no PIM, na medida em que isso pode revelar como parte do empresariado local se encontra diretamente dependente dos incentivos fiscais. Em seguida, procura-se mostrar qual sua participação na arrecadação de tributos ao longo de série histórica de 7 anos (1999-2006), com o fito de avaliar se dentre

os maiores contribuintes empresariais locais estão aqueles inseridos direta e/ou indiretamente no modelo.

De início, observa-se que, do total das indústrias cadastradas, 41% são transnacionais, 29% nacionais e 18% locais. Completam o total indústrias cujo centro decisório não foi identificado (12%).

Quadro 4: ESTIMATIVA¹⁹ DA PARTICIPAÇÃO DO EMPRESÁRIO LOCAL NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS (AGOSTO DE 2007)

SUBSETORES	TOTAL DE EMPRESAS	CENTRO DECISÓRIO							
		Transnac.		Nacional		Local		Não identif.	
		Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Bebidas	19	4	21	5	26	7	37	3	16
Material elétrico, eletrônico e de comunicação e componentes, inclusive copadoras e similares	132	70	53	44	33	6	5	12	9
Mecânico	32	20	63	11	34	-	-	1	3
Metalúrgico	42	12	29	12	29	11	26	7	16
Produtos químicos e farmacêuticos	24	9	38	8	33	7	29	-	-
Produtos de matérias plásticas	68	20	29	17	25	14	21	17	25
Material de transporte, inclusive naval	30	15	50	8	27	4	13	3	10
Outros	70	20	28	17	24	25	36	8	11
TOTAL	417	170	41	122	29	75	18	50	12

Elaborado pelo autor com base em dados da SUFRAMA (2007).

Como se depreende do quadro acima, 70% das empresas instaladas na ZFM, cuja origem foi identificada, têm seus centros decisórios sediados fora da capital amazonense. Destas, 41% são corporações transnacionais e 29% empresas nacionais com plantas industriais em Manaus. Se considerarmos que as que não tiveram sua origem identificada (cinquenta unidades, no total, ou 12%) têm mais de 55% nos segmentos de eletroeletrônicos (doze unidades) e de materiais plásticos (dezessete unidades), ambos amplamente ocupados

¹⁹ Não há dados oficiais sobre a origem das empresas do PIM. A estimativa que apresento se baseou na identificação dos proprietários através da checagem junto a um consultor econômico local e a técnicos que têm acompanhado o desenvolvimento da indústria local.

por empresas transnacionais ou nacionais, teremos reforçada a fragilidade da inserção da empresa local na economia da ZFM. Basta a distribuição das não-identificadas seguir o padrão observado.

Do conjunto das transnacionais, a vasta maioria, setenta unidades produtoras (17%), são dos sub-setores de material elétrico, eletrônico, de comunicação e componentes, inclusive copiadoras e similares. Nesses mesmos sub-setores se concentram quarenta (10%) empresas nacionais. Os outros sub-setores com maior concentração de empresas transnacionais são o mecânico e o de produtos de matérias plásticas, com vinte (pouco menos de 5 %) empresas cada um. No que diz respeito às empresas nacionais, o sub-setor de matérias plásticas contém dezessete empresas, cerca de 4% do total e o sub-setor metalúrgico conta com doze empresas, o que equivale a 3% aproximadamente. Dentro de cada um desses segmentos, 97% (mecânico) e 54% (matérias plásticas) são empresas transnacionais e nacionais.

Considerando-se agora a participação do empresário local nas indústrias da ZFM, observa-se que apenas 18% são locais. Estas correspondem a setenta e cinco empresas, distribuídas entre os sub-setores bebidas (sete); editorial e gráfico (quatro); material elétrico e similares (seis); madeira (uma); metalúrgico (onze); mobiliário (duas); papel, papelão e celulose (cinco); produtos alimentícios (seis); produtos químicos e farmacêuticos (sete); produtos de matérias plásticas (catorze); têxtil (uma); vestuário, artigos de tecido e de viagem (duas); material de transporte, inclusive naval (quatro); construção (duas); e diversos (três). Neste último estão incluídos os sub-setores óptico, de brinquedos, de equipamentos/aparelhos/acessórios fotográficos, de isqueiros/canetas/barbeadores descartáveis e outros sem especificação.

Em termos absolutos, percebe-se maior número de empresas locais nos sub-setores metalúrgico (onze) e de produtos de matérias plásticas (catorze). Em termos relativos, nota-se que os sub-setores que concentram maior participação de empresários locais são os da construção (100%), produtos alimentícios (75%), vestuário/artigos de tecidos e de viagem (67%), têxtil (50%), mobiliário (50%) e editorial/gráfico (44%). Já nos sub-setores mais dinâmicos do PIM, essa participação se reduz bruscamente. No de material elétrico-eletrônico é de 5% e no de duas rodas²⁰ ocorre apenas um sócio local de uma grande corporação transnacional.

Cabe esclarecer a impossibilidade de identificar a origem dos proprietários de cinquenta das empresas cadastradas, correspondentes a 12% do universo empresarial da ZFM.

²⁰ O sub-setor de duas rodas está agregado, juntamente com o naval e o de outras empresas de transporte. As quatro empresas locais que aparecem na tabela são do sub-setor naval.

A carência, quando não a imprecisão das informações consultadas, responde por essa lacuna. A presença majoritária de empresas transnacionais e nacionais nos segmentos mais representativos dentre as unidades produtivas com origem não-identificada permite inferir que muitas delas tenham essas origens, como anunciado acima. O fato de que no sub-setor de matérias plásticas as empresas locais correspondem a 25%, não altera o quadro, eis que igual percentual é representado por empresas nacionais, sendo de 29% a participação das transnacionais nesse particular sub-setor industrial. As empresas do sub-setor mecânico na condição de não-identificadas é igual a 3%, o que torna irrelevante sua análise. Cabe lembrar que nas identificadas desse sub-setor não se registra a presença do empresário local.

É possível constatar, portanto, a baixa inserção relativa do empresário local, na indústria incentivada, particularmente no que diz respeito aos setores mais dinâmicos do modelo.

Antes de passar à análise da contribuição do empresário local para a arrecadação do ICMS, é necessário fazer uma observação. A participação do empresário local no setor industrial não se resume às empresas incentivadas pela SUFRAMA. Há empresas e setores que por conta de seu perfil não-importador, não constam das incentivadas. Essas se concentram basicamente nos setores de panificação, olaria, construção civil, madeiras compensadas e serrarias, dentre outras. Nesses sub-setores estão desde grandes empresas de construção civil até menores, de panificação, que não são beneficiárias dos incentivos fiscais administrados pela SUFRAMA.

Para a análise do quadro abaixo, expurgaram-se dele os contribuintes que figuram ocasionalmente dentre os cem maiores, na série histórica considerada. O critério, portanto, levou em conta a presença da empresa durante todos os anos da série no rol dos cem maiores contribuintes.

A utilidade de tal tipo de análise decorre da possibilidade de verificar qual o *locus* do centro decisório e o setor a que pertencem os maiores recolhedores do principal tributo estadual.

Quadro 5 : DISTRIBUIÇÃO DOS PRINCIPAIS CONTRIBUINTES DO ICMS DO ESTADO DO AMAZONAS (1999-2006)

CENTRO DECISÓRIO	NÚMERO DE EMPRESAS	SETORES ECONOMICOS		
		PRIMÁRIO	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO
TRANSNACIONAL	14	-	12	2
NACIONAL	11	-	8	3
LOCAL	4	1	-	3
TOTAL	29	1	20	8

Elaborado pelo autor com base em dados da SEFAZ/AM.

Como se vê, dentre as empresas que se mantiveram no período de 1999 a 2006 entre os 100 maiores do Amazonas, quatro são locais, das quais três do setor terciário e uma do secundário; e uma é transnacional com sócio local. Consideradas as demais empresas, vê-se que catorze delas são transnacionais e onze nacionais.

Das empresas transnacionais, doze são do setor secundário e duas do setor terciário. Das onze nacionais, oito atuam no setor secundário e as demais (três) no setor terciário.

No que se relaciona à situação de incentivado ou não, vemos que, dos contribuintes locais apenas um recebe incentivos da ZFM. O mesmo não se pode dizer dos contribuintes nacionais e transnacionais. Dentre os primeiros, sete recebem tais incentivos, enquanto os segundos aparecem com doze beneficiários desses mesmos estímulos fiscais.

Há, adiante, Apêndice D contendo os dados dos quais resultaram as informações constantes do quadro acima.

Quadro 6: OS MAIORES CONTRIBUINTES DO ICMS, INCENTIVADOS E NÃO-INCENTIVADOS

CENTRO DECISÓRIO	LOCALIZAÇÃO INCENTIVOS	SETOR ECONÓMICO			TOTAL
		Primário	Secundário	Terciário	
Transnacional	Incentivada	-	12	-	14
	Não-incentivada	-	-	2	
Nacional	Incentivada	-	7	-	11
	Não-incentivada	-	1	3	
Local	Incentivada	1	-	-	4
	Não-incentivada	-	-	3	
Total		1	20	8	29

Considerados apenas os contribuintes recebedores de incentivos, um local atua no setor de bebidas e o outro, como sócio minoritário, no de duas rodas; os nacionais se distribuem pelos setores de plásticos (um), minerais não-metálicos (um), mecânico (três), e eletroeletrônico (dois). Os transnacionais estão nos setores de duas rodas (quatro), eletroeletrônicos (três), metalúrgico (um), bebidas (um), copiadoras e similares (um) e fotográfico (um).

Os dados observados levam à conclusão de que, a despeito de terem encontrado oportunidades de negócios – incentivadas e não-incentivadas - tanto no setor comercial, quanto no industrial, e de terem ajustado suas práticas às mudanças experimentadas ao longo do tempo pela ZFM, os empresários locais se mantiveram em localizações econômicas periféricas em relação ao modelo. Portanto, seja do ponto de vista da inserção no setor mais dinâmico da economia local, o industrial, seja da participação na arrecadação do principal tributo estadual, o empresariado local se situa em condição marginal e dependente.

A ZFM configura-se, portanto, como um espaço de dependência para o empresariado local. A relação de dependência se expressa no condicionamento das modalidades de inserção econômica à dinâmica promovida pelo modelo. Seja através do aproveitamento das externalidades, seja da associação com empresas nacionais e transnacionais, seja dos incentivos fiscais criados e mantidos para atraí-las, é dessa relação que fluem as chances de “sucesso”. Por isso, seus interesses econômicos e sua reprodução social estão estreitamente atrelados à manutenção dos incentivos fiscais que caracterizam a ZFM.

3. Modalidades de localização econômica

Cabe, agora, discriminar o critério de classificação da localização atual dos empresários na economia da ZFM, segundo o desfrute – ou não – direto ou indireto dos incentivos administrados pela SUFRAMA. Com base nesse critério é possível ter uma noção de como o empresário local participa da dinâmica econômica da ZFM, participando, também, de sua construção social.

São quatro os tipos de inserção identificados: a *localização simples* é específica do empresário industrial que recebe os incentivos fiscais administrados pela SUFRAMA. Isso o distingue dos empresários que atuam nos outros dois setores econômicos e dos que, sendo industriais, não recebem os incentivos da SUFRAMA. Sua localização é direta pelo fato de que o desempenho da atividade econômica depende diretamente do uso dos incentivos fiscais,

que se tornam fator determinante de sua lógica de ação econômica e política. E é simples por se limitar ao setor secundário incentivado.

A *localização dupla* é característica do empresário que tanto desenvolve atividades industriais incentivadas quanto outras atividades econômicas, sejam elas no setor primário, secundário ou terciário, não incentivadas. Trata-se de uma combinação entre localização direta e indireta. A lógica de ação econômica e política desse empresário está condicionada tanto por interesses imediatos quanto mediatos, relativos aos favores fiscais.

A *localização paradoxal* verifica-se naquelas situações em que o empresário é, simultaneamente, associado de corporações transnacionais ou nacionais e beneficiário das externalidades e/ou dos incentivos fiscais. Pode localizar-se, ao mesmo tempo, em duas ou mesmo três situações relacionadas à dinâmica da ZFM. A primeira e imprescindível, é a de sócio de corporações nacionais ou transnacionais, a ela podendo combinar a de industrial diretamente beneficiado pelos incentivos administrados pela SUFRAMA e/ou de empresário cujas atividades são favorecidas por externalidades produzidas pelo PIM.

O paradoxo consiste no fato de esse empresário encontrar-se, simultaneamente, em circunstâncias que envolvem situações decisórias em aparente contradição – as que o têm como decisor e as que fazem dele mero operador. Como decisor, ele define autonomamente as estratégias e operações de sua própria empresa; como operador, ele segue decisões e estratégias escolhidas pelos proprietários ou controladores da empresa transnacional ou nacional a que se associa.

A *localização indireta* corresponde ao empresário cujas atividades econômicas “independem” dos incentivos fiscais da ZFM. Ele pode se situar em qualquer dos três setores econômicos. Sua independência é, contudo, relativa, na medida em que a prosperidade de seus negócios está intimamente relacionada às externalidades do modelo, às oportunidades geradas pela demanda de produtos e serviços das próprias indústrias do PIM e do mercado consumidor local. Em outras palavras, seus negócios traduzem os encadeamentos econômicos “para frente” e “para trás” produzidos pela dinâmica econômica do PIM. Por isso, ainda que não seja beneficiário direto dos referidos incentivos, sua lógica de ação econômica e política está condicionada por eles.

Aparentemente, seria possível relacionar a cada uma dessas modalidades de localização um “grau de dependência” dos incentivos. Assim, poder-se-ia dizer que a localização simples implica alta dependência; a dupla, média dependência; a indireta, nenhuma dependência; e a paradoxal, entre alta e baixa. Essa imagem é descritivamente útil, mas precisa de um reparo. Se é verdade que os incentivos representam um critério central para

as decisões do empresário local que deles se aproveita, também o é para o empresário local não incentivado. Isto se deve ao fato de que a manutenção de muitas das atividades deste está intimamente relacionada às externalidades geradas por aquele. Em outras palavras, ainda que incentivados e não incentivados estejam em localizações diferentes, em relação aos incentivos da ZFM, os incentivos fiscais e não-fiscais repercutem de forma significativa sobre suas decisões. Exemplifique-se.

Imagine-se o empresário do setor terciário. Ele não é incentivado. Comercializa produtos eletroeletrônicos ou de vestuário. À primeira vista, sua atividade em nada depende dos incentivos fiscais. No entanto, quando se pensa na renda salário dos mais de 100 mil trabalhadores do PIM e nos tributos arrecadados pelos governos estadual e municipal, em decorrência da atividade industrial incentivada, percebe-se como seus interesses se encadeiam aos das corporações.

O salário dos trabalhadores do PIM se converte em consumo. O crescimento populacional traduz-se em demandas por produtos e serviços. Estas suscitam, além do aumento da receita, gastos do setor público com salários, infra-estrutura, saúde, educação saneamento, habitação, lazer etc. Em conjunto, as demandas da população e do Poder Público abrem novas oportunidades de investimento e lucro para a empresa privada. Revela-se, assim, uma relação de dependência estrutural mesmo onde existe uma situação de independência formal dos incentivos fiscais.

Dentre os quinze empresários entrevistados, nove são tradicionais e seis modernos. Dos tradicionais, três são originais e seis são sucessores. A localização econômica dos três empresários tradicionais originais é a seguinte: uma paradoxal (na indústria de duas rodas, como associado de corporação multinacional, e no setor comercial de eletrodomésticos); e duas são indiretas (nos serviços imobiliários e no sub-setor madeireiro).

Os seis empresários tradicionais sucessores apresentam as seguintes modalidades de inserção econômica: quatro são de inserção indireta, um dupla e um paradoxal. Dentre os primeiros, um atua no setor comercial de varejo, um combina a essa atividade a de serviços de distribuição de gás, um está no setor imobiliário e um na atividade de turismo. O empresário tradicional sucessor de dupla inserção está no setor industrial incentivado de bebidas e no de distribuição. Aquele a que corresponde a inserção paradoxal atua em associação com uma corporação transnacional localmente instalada, ao mesmo tempo em que é proprietário de empresa de bebidas incentivada e de concessionárias de automóveis.

Dos seis empresários modernos entrevistados dois se inserem na economia da ZFM de modo simples, dois indiretamente, e dois duplamente. Dentre os de inserção simples um está

no setor industrial químico farmacêutico e o outro no de eletroeletrônicos. Quanto aos dois de inserção indireta, um atua nos serviços médico-hospitalares e outro na construção civil. Finalmente, os dois empresários modernos de inserção dupla são proprietários, um, de indústria incentivada do setor de matérias plásticas e de indústria não incentivada, e, outro, de indústria do setor têxtil e de empresa de serviços.

Quadro 7: MODALIDADES DE LOCALIZAÇÃO ECONÔMICA DOS ENTREVISTADOS²¹

TIPO DE EMPRESÁRIO	MODALIDADES DE INSERÇÃO				TOTAL
	SIMPLES	DÚPLA	PARADOXAL	INDIRETA	
TRADICIONAL ORIGINAL	-	-	1	2	3
TRADICIONAL SUCESSOR	-	1	1	4	6
MODERNO	2	2	-	2	6
TOTAL	2	3	2	8	15

Em síntese, pode-se dizer que a ZFM criou oportunidades para novos investimentos do empresariado local e que aproveitá-las significava ajustar-se ao ambiente econômico dos incentivos fiscais. Esse ajustamento envolvia a conversão de suas práticas econômicas. Os incentivos fiscais e a chegada à cidade de empresários com experiência em zonas francas comerciais, uns, e de indústrias operando em escala internacional e nacional, outras, reorganizava o repertório de referências econômicas dos empresários locais, abrindo-lhes chances de empreender no comércio de importados, de se associar às empresas vindas de fora, de inserir-se no processo industrial ou de manter-se nas atividades que já desenvolvia. Em qualquer dos casos, tratava-se de ajustar as práticas econômicas tradicionais às novas circunstâncias.

Na medida em que a localização econômica é um processo que se dá ao longo do tempo, cabe compreender, tomando por base as entrevistas realizadas, quais foram as trajetórias de localização, o movimento dos empresários de um ponto a outro do espaço econômico criado pela ZFM.

²¹ Quadro mais detalhado sobre o perfil econômico dos entrevistados está no Apêndice F.

4. Práticas econômicas e trajetórias de (re)localização

Considere-se a seguinte situação: decretada a reestruturação da ZFM (28 de fevereiro de 1967), o proprietário de um hotel se entusiasma com a novidade. A liberalização da compra e venda de produtos importados na cidade levaria à abertura de novas casas comerciais, e isso atrairia viajantes vindos de outras partes do Brasil, interessados em adquirir produtos que não podiam comprar nos lugares em que residiam. Outros, nascidos em Manaus ou tendo chegado à cidade depois da implantação da ZFM, viam-na como uma oportunidade de criar seu próprio negócio, na esteira das demandas que certamente nasceriam das novas atividades econômicas. Poderiam optar entre abrir uma empresa prestadora de serviços (construção civil, assistência técnica etc.), de importação e comercialização de produtos estrangeiros, de gêneros básicos (vestuário, alimentação etc.) ou, ainda, associar-se às empresas que viriam de fora. Em qualquer caso, essas opções envolviam o ajustamento das práticas econômicas do empresariado local a um mundo de negócios que lhes era estranho.

Nesta seção pretende-se analisar como o empresariado local reagiu à implantação da ZFM nos nove anos de vigência do regime de liberdade de importação. Destaca-se, especificamente, como a lógica dos incentivos fiscais destinados a atrair para a cidade investimentos comerciais, industriais e agropecuários, surpreendeu o empresariado local, confrontando-o com *mores* de conduta portados por outros agentes sociais que desconhecia e forçando-o a se ajustar a eles.

A necessidade de ajustamento das práticas empresariais se revelou, num primeiro momento, no que Antonaccio (1995)²² qualificou como “o novo comportamento oriental” decorrente da implantação da ZFM:

Em verdade, quando a zona franca se implantou, nada em Manaus correspondia ao novo comportamento oriental (sic) que haveria de ser encenado. Jamais a exclusividade dos empresários até então aqui instalados teria capacidade financeira, com raras exceções, para gerenciar com a devida experiência e fazer o modelo vingar na sua plenitude (ANTONACCIO, 1995, p. 229).

Vê-se certa forma de representar o empresariado local como destituído de condições – financeiras e gerenciais - capazes de assegurar êxito aos negócios, na nova fase econômica inaugurada com a ZFM. Os desafios, assevera esse autor, vinham de concorrentes hábeis, em especial no trato com produtos bastante diferentes dos produtos naturais a que se haviam acostumado os empresários locais. É disso que Antonaccio dá conta, quando afirma:

²² Gaitano Antonaccio é amazonense, empresário do setor terciário, e membro ativo da Associação Comercial do Amazonas (ACA), da qual é vice-presidente de crédito e finanças, e da Federação das Indústrias do Estado do Amazonas, e da Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (FIEAM), na qual compõe os quadros da Coordenadoria de Assuntos Legislativos e Tributários.

De repente, nosso tradicional comércio se viu diante de espertos concorrentes com habilidades no manuseio de produtos sofisticados, que exigem técnica para se vender e se comprar (sic), e foram muitos os que se intimidaram com essa nova ordem técnica (ANTONACCIO, 1995, p. 230).

Essas avaliações são corroboradas pela percepção de um empresário tradicional original de inserção direta-dupla:

Nós vendíamos os produtos da natureza. Veio a zona franca e começamos a importar. Não apenas os empresários daqui foram assimilando a maneira de fazer, não havia essa experiência antes, porque vieram outros empresários de fora, já habituados com zonas francas, e esses aí começaram a fazer grandes negócios.

A necessidade de assimilar “maneiras de fazer” e o contato com “empresários de fora” já habituados ao que, para os locais eram novas práticas, transformavam seu mundo, impondo-lhe novos desafios. Ao mesmo tempo em que se abriam oportunidades de negócios, com elas vinham empresários cuja experiência expunha as limitações para a inserção do empresário local na economia da ZFM.

Ponderações nesse sentido são feitas pelo mesmo empresário:

As empresas tradicionais demoraram um pouco. Por que o negócio deles sempre foi com produto nacional comprado do Sul do País. Importar, pra eles, era um pouco mais difícil e diferente, por que não tinham experiência. Até assimilarem demorou um pouco. Empresas do Sul vieram aqui, empresas pequenas, mas que tinham experiência de ZFM, lá do Panamá, de Miami, da Índia.

Aí, vê-se sublinhada a idéia de que a diferença das situações empresariais condicionou temporalmente o processo de inserção do empresário local na dinâmica da ZFM. A demora das “empresas tradicionais” pra entrar se deveu ao fato de que suas redes de relacionamento – com fornecedores de produtos, agências estatais etc. – eram tecidas com agentes situados no Sul do País. Faltava-lhes a “experiência” no trato com a importação, logo, o domínio das práticas comerciais e legais, e as relações com os agentes que as dominavam, que lhes permitissem assimilar, de imediato, o novo *habitus*.

O primeiro momento da minha recordação foi aquele impacto em que a zona franca era comercial, basicamente comercial, em que um número de empresários locais participou do processo, assim como inúmeros empresários de fora, na área comercial, de outras zonas francas, do Panamá, do Chile etc. Isso trouxe para a zona franca uma mudança. O Brasil sempre foi um País relativamente fechado, agora, nos últimos cem anos. Fechado pra imigração, fechado pra uma porção de coisas. Então, esse elemento internacional trouxe pra zona franca uma mudança de mentalidade, uma mudança de sociologia (empresário tradicional sucessor de inserção indireta).

A lógica estrutural da ZFM e os limites da “mentalidade” do empresário tradicional local, conforme apresentados por Souza (1977), ganham, nas palavras de Antonaccio e do empresário tradicional sucessor acima citado, sentido explicativo mais concreto. Tais limites aparecem como restrições de ordem financeira, gerencial e comercial diante da “nova ordem técnica”. A idéia de que o aproveitamento das oportunidades de negócios criadas pela ZFM exigia a encenação de um “novo comportamento oriental” e de que os empresários locais não dispunham nem das condições materiais – a capacidade financeira – nem espirituais – as habilidades gerenciais e técnicas – necessárias para tanto, demonstra o descompasso entre a “mentalidade acanhada e extrativista”, a que alude Souza, e um mecanismo de dinamização das forças produtivas inserido na produção e circulação de bens de consumo global. Demonstra, também, as razões práticas, para usar um termo de Bourdieu (1996), subjacentes às estratégias econômicas de reprodução social adotadas por parte do empresariado local, tendo em conta sua posição relativa na economia da ZFM.

(...) Entre o iniciar uma nova forma de comércio e alugar um ponto comercial agora muito mais valorizado, necessitando apenas de reformas e adaptações, nossos veteranos empresários começaram a entregar suas casas, lojas, para os novos importadores. A concorrência começava a dominar alguns e a perder para outros (sic) (ANTONACCIO, 1995, p. 230).

Diante da carência de capacidades e habilidades, tidas como necessárias à inserção competitiva numa economia dominada por grandes complexos industriais e por importadores experimentados, a opção de muitos dos “veteranos empresários” de Manaus foi a de entregar suas casas e lojas, pois nisso viam a possibilidade de, protegendo-se da concorrência, aproveitar o novo ambiente de negócios para acumular.

Mas nem todos os empresários locais sucumbiram ao novo *habitus* inaugurado pela ZFM. Se uns optaram por refugiar-se na “tradição da calma” (ANTONACCIO, 1995, p. 229), outros entenderam a “importância da mudança” e procuraram adaptar-se, modernizando-se e concorrendo:

(...) Temos exemplos claros dessa coragem, como o do grupo dos Loureiro (...), como também os Tadros, os Benchimol, os Braga, os Garcia Rodrigues, os Benzecry, todos tradicionais, mas que se modernizaram, concorreram e continuam lutando e vencendo.

Nem todos que aqui viviam desistiram da convivência com tão bruscas mudanças. Muito ao contrário, e revelando um comportamento espantoso de adaptação, muitos de nossos homens de negócios aqui nascidos e que aqui já viviam, logo começaram a enfrentar concorrentes espertos e após algum tempo, mesmo assim, (sic) conseguiram expurgar forasteiros aproveitadores, que aqui chegavam para contrabandear (ANTONACCIO, 1995, p. 230).

O relato de Antonaccio mostra que se, por um lado, parte do empresariado local naufragou, como diria Weber (2004), diante das capacidades e habilidades necessárias à adequação de sua ação aos *mores* da ZFM, por outro lado, muitos tiveram êxito, “revelando um comportamento espantoso de adaptação”. A base do êxito foi a capacidade de converter a cultura tradicional às novas circunstâncias, como sugere outro empresário:

Nós tínhamos duas culturas, quer dizer, a cultura do comércio que comprava em São Paulo, que buscava produtos nacionais, e a cultura do regatão, que era uma cultura muito forte, que era uma cultura do interior. Então, nós tínhamos uma cultura comercial muito forte, atendíamos uma região complicada na logística de distribuição e mesmo assim superávamos todas as dificuldades de distância, rios etc. Essa cultura estava instalada. Veio a ZFM, a gente apenas reorganizou pra fazer isso via importação, pra tratar de produtos importados.

Ao destacar o que ocorreu com a “cultura instalada”, aquela que já existia previamente à ZFM, o empresário sugere uma adaptação das antigas práticas comerciais às novas. Se antes as relações com São Paulo e com o interior da Amazônia integravam o circuito de negócios do empresário comercial local, agora este passava a privilegiar o mercado internacional fornecedor de bens globais.

Essa mudança significou, porém, uma alteração no mercado consumidor ao qual se dirigiam os esforços do empresário local. O interior do Amazonas deixava de ser o centro das atenções e Manaus se tornava o principal destino das importações e dos negócios do empresariado local.

Outros empresários também vislumbraram chances de lucro no setor industrial. Exemplo disso é Nathan Xavier de Albuquerque, comerciante e industrial, que se tornou sócio da Moto Honda. Essa empresa, também de origem japonesa, é das mais antigas do PIM e atua no setor de duas rodas, o segundo mais dinâmico e forte da ZFM. A sociedade, no entanto, foi encerrada quando o empresário percebeu não poder fazer frente aos investimentos realizados pela montadora japonesa e, assim, não poder manter relativo controle sobre as políticas da filial implantada no Amazonas.

Apesar desses casos, foram poucos os empresários tradicionais, originais ou sucessores, que se inseriram no setor industrial. A maioria deles permaneceu nas atividades de comercialização de produtos importados.

Depois de 1990 vieram as indústrias de base, a busca pelas indústrias de componentes, aí já tínhamos perdido a história e o fio da meada, e o empresário local já não fazia mais parte desse mapa, aí sim, já não tinha mais a menor possibilidade de participar, por que não tinha capital. O setor comercial fragilizou-se e o capital foi embora. O *boom* das vendas etc. foi embora.

A abertura da economia liquidara com o mercado ao qual se destinavam as importações do empresariado comercial, o dos turistas vindos de outras regiões do País. Essa circunstância redundou na redução do poder econômico desse segmento e na conseqüente dificuldade de realizar novos empreendimentos, particularmente industriais. As opções por associar-se a empresas “vindas de fora”, de buscá-las ou de empreender no setor industrial tornaram-se mais difíceis.

Com efeito, a partir de 1991, com a economia nacional liberalizada, alguns grupos empresariais tradicionais de Manaus naufragaram, como foram os casos dos Supermercados Royale e das empresas Souza Arnaud e Credialves.

Ao mesmo tempo, contudo, novos empresários passaram a se inserir no setor industrial incentivado, quase exclusivamente em sub-setores periféricos; outros empresários tradicionais preservaram seu espaço no setor comercial, agora, porém, fragilizado por conta do acesso a bens importados obtido por outras regiões do País e da concorrência com grandes redes de varejo nacionais que passaram a se instalar na cidade. Então, o pêndulo da economia se inclinou preponderantemente para o setor industrial.

Essa (re)localização foi, no entanto, limitada. Primeiramente, ela não envolveu a inserção no novo setor industrial. E em segundo lugar, no geral, ela implicou a conversão da “cultura empresarial local”, assentada em redes de relação comercial tecidas com agentes do Sul e do Sudeste do País, em redes cujas tramas passaram a ser tecidas com o exterior, com outros Países.

Se no setor comercial o ajustamento das práticas econômicas envolvia a conversão da “cultura” e a formação de novos contatos, o mesmo não se pode dizer do setor industrial. Para inserir-se nesse, eram necessários capital e tecnologias às quais o empresário local não tinha acesso.

Um empresário tradicional sucessor assim expôs as razões pelas quais foi tímida a inserção dos empresários locais na indústria:

A participação do empresariado na área industrial foi um pouco mais tímida porque nós não tínhamos a organização, a disciplina e o *know-how* de processo industrial. Houve alguns empresários que através de parcerias se destacaram, mas foi muito menor essa participação do que na área comercial e mesmo de serviços.

O *know-how*, a organização e a disciplina exigidas para o empreendimento não faziam parte das práticas do empresariado local, cujas atividades se limitavam à exploração de matérias-primas regionais e ao comércio tradicional. Nesse sentido, os incentivos fiscais franqueados pelo Governo

Federal eram estímulos insuficientes para atrair investimentos locais para o setor industrial. Faltava ao empresário local o “saber fazer”, os conhecimentos necessários ao empreendimento industrial.

É para esse mesmo tipo de percepção que aponta outro empresário tradicional sucessor ao falar da “falta de cultura” que impediu a inserção do empresário local no processo industrial.

A falta de cultura fez com que a gente não se incluísse no processo industrial. Muito poucas empresas e muito poucos empresários participavam àquela altura, e participam, ainda hoje, desse setor industrial instalado, o setor de eletroeletrônicos, o setor que a zona franca trouxe.

Em razão da pouca cultura e do isolamento da região, o empresário local não procurou, não buscou, parcerias na atividade industrial. A gente percebia que as indústrias vinham de fora, normalmente de São Paulo, trocavam de endereço para a Zona Franca de Manaus em razão das vantagens fiscais. Eles perceberam isso e vieram pra cá com muita velocidade.

A idéia de cultura vem acompanhada das de “isolamento” e de “parcerias”, como a significar que o peso de um passado de isolamento econômico da região se fazia maior precisamente no momento em que a economia regional se reinseria, reaproximava, da dinâmica da produção mundial. Para agentes que se haviam mantido, desde a segunda década do século XX, tão distantes do processo de desenvolvimento capitalista no País, integrar-se a ele através de um mecanismo de reterritorialização que configurava o espaço das relações sociais locais como um “espaço global” da produção capitalista era um grande desafio.

O empresário local tradicional “não procurou, não buscou, parcerias” em virtude de, isolado, não dispor nem da cultura necessária ao empreendimento industrial, nem dos contatos que o habilitariam a tanto. A diferença de cultura – de práticas empresariais – e de *timing* entre o empresário local e o forâneo, combinaram-se, segundo essa percepção, para constringer a participação do empresário local no setor industrial incentivado.

Não se deve perder de vista que a “pouca cultura” e o isolamento devem ser encarados com cuidado. Lembre-se que o mesmo entrevistado fez referência às duas culturas existentes no empresariado local antes da implantação da ZFM: uma, a do regatão, voltada para a comercialização de produtos no interior do Amazonas; outra, a do comércio com São Paulo, voltada para o atendimento de demandas da cidade. Essa cultura, que no início a ZFM foi “convertida” às atividades de importação, não foi suficiente para introduzir o empresário local no setor industrial.

Note-se que, nas palavras do mesmo empresário, o desafio de adquirir o *know-how* industrial, cuja acumulação era necessária para empreender nessa área, era maior do que a aquisição do capital econômico:

(...) Na verdade, quando o processo industrial começou a se instalar, dez ou oito anos depois, eu não entendo que tenha sido falta só de capital; eu acho que de *know-how*, de conhecimento mesmo, dessa coisa do contato...

Inserir-se na economia da ZFM, fosse nas atividades comerciais, fosse nas industriais, significava um desafio para o empresário local: tratava-se de superar o descompasso entre o *know-how*, o *habitus*, necessário às operações comerciais importadoras e industriais. As atividades comerciais e industriais em que estavam envolvidos não lhes forneciam os conhecimentos e os contatos adequados à realidade da ZFM. A comercialização de produtos, muitas vezes sofisticados, característicos das atividades comerciais com a qual se iniciou o modelo e a industrialização voltada para a produção de produtos de luxo – jóias, por exemplo – e eletroeletrônicos, em nada se aproximavam dos conhecimentos, das práticas e dos contatos a partir dos quais construíam a economia local.

É a esse “comportamento espantoso de adaptação” que se refere o quadro abaixo com as trajetórias empresariais dos entrevistados. Nele, vê-se que entre os empresários tradicionais originais entrevistados ocorreu de um voltar à atividade original do setor secundário, combinada à atividade do setor terciário. Outro, mantendo sua atividade comercial, a ela acrescentou associação com transnacional da indústria; o terceiro, dedicado à indústria madeireira, passou da condição de incentivado para a de não-incentivado.

É a seguinte a trajetória dos empresários tradicionais sucessores: três mantiveram as atividades inauguradas por seus antecessores antes de 1967, o que indica mudança na estratégia de seus negócios, como forma de adaptação aos desafios que a ZFM impôs. O quarto, do setor terciário, concentrou seus negócios no sub-setor imobiliário, abandonando o setor comercial de máquinas e tintas; dois industriais ampliaram seus negócios, passando a atuar, também, no setor terciário.

Quadro 8: TRAJETÓRIAS DE (RE)LOCALIZAÇÃO ECONÔMICA DOS EMPRESÁRIOS LOCAIS

TIPO DE EMPRESÁRIO	ENT.	INÍCIO DA(S) EMPRESA(S)	ATIVIDADES ORIGINAIS	ATIVIDADES A PARTIR DE 1967
TRADICIONAL ORIGINAL	TO1	Década de 1950	Secundário (sócio local de empresa nacional de beneficiamento de juta) e terciário (empresa do setor de hotelaria)	Terciário (serviços imobiliários), a partir da década de 1990, e secundário incentivado (atividade de beneficiamento de juta em implantação), a partir de 2007
	TO2	Década de 1950	Terciário (comércio de produtos eletrodomésticos)	Terciário (comércio de produtos eletrodomésticos e de shopping center, fundado em 2003) e secundário incentivado (sub-setor de transporte de duas rodas), como sócio minoritário de empresa transnacional, a partir de 1983
	TO3	Década de 1950	Primário (extrativismo) e secundário (atividade madeireira)	Secundário incentivado (sub-setor madeireiro) e, na década de 2000, sem incentivo
TRADICIONAL SUCESSOR	TS1	Década de 1930	Terciário (comércio de artigos de vestuário)	Terciário (comércio de artigos de vestuário)
	TS2	Década de 1940	Terciário (representação comercial e distribuição de gás, esta a partir de 1956)	Terciário (comércio de produtos eletrodomésticos e serviço de distribuição de gás)
	TS3	Década de 1940	Terciário (comércio de tintas e máquinas)	Terciário (serviços imobiliários)
	TS4	Década de 1960	Secundário (bebidas)	Secundário incentivado (sub-setor de bebidas) e terciário (serviços de distribuição)
	TS5	Década de 1870	Terciário (comércio de produtos extrativistas e serviços de navegação)	Terciário (serviços de hotelaria)
	TS6	Década de 1950	Secundário (alimentos)	Secundário incentivado (sub-setor de bebidas,

				como concessionário de corporação transnacional) a partir da década de 1970, terciário (serviços de comércio de automóveis) na década de 1990
MODERNO	M1	Década de 1990	Sócio de empresa local do terciário (serviços de tecnologia informática)	Secundário incentivado (sub-setor vestuário)
	M2	Década de 1990	Executivo de empresa incentivada do sub-setor mecânico nacional	Secundário incentivado (sub-setor químico)
	M3	Década de 1980	Terciário (comércio)	Secundário incentivado (sub-setor de matérias plásticas)
	M4	Década de 1970	Terciário (serviços médico-hospitalares)	Terciário (serviços médico-hospitalares)
	M5	Década de 1990	Funcionário público federal	Secundário incentivado (sub-setor de eletroeletrônicos)
	M6	Década de 1970	Secundário (construção civil) e terciário (comércio de materiais de construção)	Secundário (construção civil) e terciário (comércio de materiais de construção)

TO: tradicional original; TS: tradicional sucessor; M: moderno.

Descrevem-se, abaixo, a título ilustrativo, algumas trajetórias emblemáticas de (re)localização de empresários locais na economia da ZFM. Se para uns a abertura da economia significou um duro golpe nos negócios, para outros revelou-se como chance para empreender.

No relato a seguir, vê-se como um empresário moderno se inseriu no setor mais dinâmico do PIM, aproveitando-se do processo de privatização das telecomunicações e das demandas por ela geradas.

A Flex começou suas atividades pela necessidade das empresas do PIM terceirizarem os seus produtos. Por que? Por que existem muitas empresa aqui, de alguns segmentos, que não justifica pra elas fazerem a placa, os sub-módulos do produto. Por que? Porque são produtos de valor agregado alto, porém com sub-módulos de pouco volume. Então pra você montar uma fábrica pra produzir uma semana e parar, mas ter o custo dela por um mês, é inviável. Então, foi daí que surgiu a idéia de se montar uma empresa que montasse pra essas empresas esses subconjuntos que eles não tinham interesse de manter dentro da fábrica. Foi assim que a coisa começou.

As demandas das corporações transnacionais de produtos eletroeletrônicos se afiguravam como um mercado a ser explorado²³. Percebendo as possibilidades de negócio derivadas da busca por redução de custos daquelas corporações, os dirigentes da empresa passaram a terceirizar serviços, mobilizando força de trabalho local.

Quando a empresa começou a produzir era uma empresa bem pequenininha, sediada lá no Centro, na Rua Ayrão. E lá nós começamos com uma máquina de solda emprestada, uma bancada, com meia dúzia de funcionários montando, e começamos a montar algumas placas. No caso da terceirização, o próprio cliente compra a matéria-prima, envia pra nós, nós industrializamos, devolvemos pra ele, cobramos a mão-de-obra. E aí ela começou. Começou fazendo placas pra Sweda, que é uma empresa que trabalha no ramo de automação de supermercado – caixas registradoras de supermercado – e mais pra frente passaram a trabalhar com scanner, também, pra caixas registradoras. E nós começamos a trabalhar com eles, começamos a trabalhar com a PROCOMP e com a Tropic. E nós trabalhamos durante muito tempo com esses clientes.

O produto da empresa era a força de trabalho e esta se inseria nos processos produtivos de grandes corporações. O fato de terceirizar partes do processo produtivo de grandes empresas cujas mercadorias se destinavam ao mercado nacional, trazia exigências técnicas e novas possibilidades de parceria:

²³ Na impossibilidade de conceder diretamente a entrevista, o proprietário da empresa designou seu principal executivo. Cabe ressaltar que um dos proprietários dessa empresa local havia sido parte do quadro técnico da SUFRAMA

Porque você trabalhar com uma empresa maior, como era o caso da PROCOMP, como era o caso da Tropic, você começava a ter exigências maiores dos clientes. E essas exigências eram suportadas pelo próprio cliente. Tipo, o caso da implantação do sistema de gestão da qualidade. Nossa empresa era pequenininha, mas já o cliente exigia, e nos ajudou, contratando uma empresa pra dar consultoria e treinar o nosso pessoal, de maneira que a gente pudesse obter uma certificação. Porque era do interesse deles, e também nosso. Então, essa parceria fez com que a empresa fosse crescendo de nível, principalmente nível tecnológico, nível de conhecimento.

Na medida em que a empresa se ajustava às condições técnicas da terceirização, ela também ampliava as possibilidades de negócios. Ao mesmo tempo, as variações no mercado de telecomunicações impeliam o empresário local a buscar esses negócios:

Muito bem, quando o mercado parou, e realmente parou, ou seja, nós saímos de 100 pra 5 e ficou em 5. Claro que nesse período, até o mercado de telecomunicações dar essa parada, nós vínhamos já pensando em outros negócios. Passamos uma fase meio apertada, porque quando houve esse corte no mercado a gente teve que reduzir muita gente, a fábrica ficou com menos de 100 pessoas; nós trabalhávamos em três turnos, passamos a trabalhar num turno só... Então, deu uma reduzida boa. E acaba que isso força com que o empresário busque novos negócios mais rápido. Então, começamos a tentar buscar outros negócios e daí surgiu uma parceria com uma empresa da China chamada SVA, que é do ramo de eletrônica de áudio e vídeo. Isso foi em 2001 ou 2002. Com essa parceria, nós começamos a produzir produtos finais. Nós importávamos o kit, industrializávamos e a SVA vendia no mercado brasileiro. Nós produzíamos tudo, a SVA tinha a marca e tinha o capital e tinha a empresa lá fora.

A combinação entre qualificação técnica adquirida nos negócios terceirizados com grandes empresas e a necessidade de superar a crise induziu o empresário local a buscar novas parcerias e estas o levaram a um novo patamar de produção. Agora, ao invés de produzirem apenas partes de um produto, produziam-no todo para uma marca, a SVA, que o comercializava no mercado brasileiro.

Note-se, também, que as articulações sociais para a produção econômica já se dão em outro plano. O empresário passa a produzir para o mercado nacional, adquirindo insumos no exterior e em parceria com empresa transnacional de origem chinesa.

Outro exemplo dessa adaptação é o de um empresário tradicional original, cujas atividades iniciais datam da década de 1950. Então, e até o advento da ZFM, ele se dedicava ao comércio de produtos eletrodomésticos, para os quais também oferecia serviços de assistência técnica. Depois de 1967, passou a importar bens cujos similares antes adquiria no mercado nacional. Em seguida, já na década dos 80, associou-se a empresa transnacional dedicada à produção de motocicletas.

Essa mudança ocorreu na medida em que as diferenças “culturais”, ao invés de obstáculos, se converteram em meios que, ajustados, permitiram aos empresários tradicionais perceberem as vantagens de também aproveitar os novos ventos que começaram a inflar a economia local, a partir do Decreto nº. 288, de fevereiro de 1967. É o que se pode deduzir das palavras a seguir, ditas por esse empresário tradicional original:

E isso aí [o aquecimento do comércio importador], logicamente, começou a dar, na verdade, ao empresário que antes só trabalhava com o [produto] nacional o estímulo e uma amostra e o exemplo de que o negócio era bom. Aí, realmente, as empresas tradicionais, grandes, começaram a importar. Nós éramos pequenos e a ZFM, naquele início, pra nós foi muito importante para a nossa expansão, para o nosso crescimento.

O mesmo empresário revela como se ajustou à nova realidade:

Então, desse período [1949] até 1964, eu consertava rádio, fundei a empresa. Por que eu fundei a empresa? Por que eu precisava comprar componentes eletrônicos em São Paulo, pra ter componentes eletrônicos de qualidade e a um preço acessível, realmente. E aí o que aconteceu? Eu trazia quantidades consideráveis; eu mesmo é que ia comprar, selecionar, e eu praticamente monopolizei a venda de componentes eletrônicos na cidade de Manaus. Quando precisavam de componentes, o pessoal dizia assim: “vai lá na Loja X”. Por que eu conhecia, eu tinha conhecimento médio.

Quando surge a ZFM, toda Manaus já me conhecia. Em todas as casas que tinha uma eletrola eu entrei pra consertar. Mas eu era bom nisso aí. (...) Então, eu monopolizei toda a assistência técnica, de todas as lojas de Manaus que vendiam rádio e eletrola, eu é que dava assistência técnica. Eu trabalhava que nem um louco!

Surgiu a zona franca e aí eu conhecia os produtos, as eletrolas, eu conhecia como a palma da minha mão. Quem introduziu o televisor preto e branco, a comercialização aqui em Manaus, sem ter televisão, fui eu. (...) Ora, vender um aparelho importado era uma temeridade. Se alguém dava uma garantia...

O *know-how* no trato com produtos eletrodomésticos, a formação prévia de uma clientela e a monopolização do mercado local aparecem nas palavras do empresário como condições que o colocavam numa posição privilegiada na cena aberta pela ZFM.

Foi esse empresário quem, na década de 1980, iniciou uma sociedade com a Yamaha, o que traduz sua percepção de que, para além do comércio, era possível aventurar-se no setor industrial.

Eu fui buscar a Yamaha [em fevereiro de 1983]. Eu comprei uma área a preço de mercado pra trazer a fábrica pra cá. Eu tive gestos ousados pra isso. Eu fui ao Japão assinar um contrato de *joint venture*, cheguei na sede da Yamaha em Hamamatsu, e a bandeira do Brasil estava assim ó [flamulando]. Coisa que pouca gente sabe. Em 1985, a fábrica estava funcionando.

Em seu depoimento, revelou-se, no entanto, que a “ousadia” de buscar a empresa japonesa em Hamamatsu e a ela associar-se, encontrou, com o tempo, obstáculos decorrentes

da diferença de capital entre ambos. Enquanto o crescimento da Yamaha demandava crescentes somas de investimento, o empresário local não tinha condições de fazer frente a eles, o que redundou na progressiva redução de sua participação acionária na empresa – hoje, segundo informou, controla apenas uma diretoria. Como se viu anteriormente, esse não é exemplo isolado da dificuldade de o empresário local concorrer na mesma proporção com seu sócio transnacional.

O setor comercial passou por uma nova conversão. Esse setor, que no primeiro momento havia se concentrado nas atividades de importação destinadas a atender a demanda dos turistas que acorriam a Manaus em busca de produtos que não podiam comprar em seus estados de origem, voltou-se para o mercado interno, como revela empresário tradicional original, presidente da ACA:

Como nós somos uma empresa de varejo, que vendemos produtos, quando caiu o fluxo de turistas para Manaus, logicamente, e que a grande atração eram o produto importado, e como eu já não tinha – e não apenas eu, mas as outras empresas – já não tinha esse cliente, as empresas que não mudaram, que só tinham seu foco em cima do turista, essas empresas fecharam. Então nós tivemos que mudar. Passamos a comprar o produto nacional para podermos, na verdade, atender o mercado regional. Não apenas da capital, mas do interior. E não apenas do interior. Eu ia para Roraima, eu ia para o Acre, eu ia para Rondônia, vender. Eu fazia muitas vendas. Eu precisava expandir a empresa e essas regiões eram carentes. Tanto Roraima, como o Acre, como Rondônia, praticamente tinham passado de território para Estado, eram estados novos cuja estrutura era pequena e o comércio não estava desenvolvido pra isso. Então, nós íamos lá vender para comerciante. E não apenas para os estados vizinhos, mas para o interior do estado também. Eu tive que alargar o meu círculo de contatos com o cliente, para substituir aquele cliente que vinha do Sul e que não vinha mais. Não apenas manter o nível de emprego, mas aumentar o nível de emprego para a alavancada da empresa também. Era a mudança. Os empresários que não viram isso, que ficaram só no importado, eles fecharam. Fecharam centenas de empresas em Manaus.

A abertura econômica fez com que o empresário local se voltasse para o mercado interno ou, melhor dizendo, para a busca de mercados em outras áreas da região amazônica em que seus produtos pudessem ser comercializados. Reataram-se os vínculos com os produtores nacionais, ampliaram-se os círculos de contato regionais e refizeram-se os negócios com o interior do Amazonas.

Há outros exemplos de (re)localização que, inclusive, divergem da freqüentemente atribuída incapacidade de empreender dos antigos empresários locais. Um deles nos é dado por empresário local tradicional, sucessor de ancestral que se iniciou no sub-setor da panificação.

A empresa começou no setor de panificação, mas não se deteve aí. Na década de 1990 iniciaram-se investimentos em concessionárias de automóveis. Exemplo dessas oportunidades de associação é dado por esse empresário tradicional sucessor:

Mais ou menos em 1967, quando estive [o fundador da empresa] como presidente da Federação das Indústrias, estive a Coca-Cola aqui, buscando parceiro, algum grupo, para franquear, e ele foi apontado por todos, porque era a única indústria, praticamente, que existia em Manaus, a Papaguara, naquela altura. (...) E aí ele já começou a gozar dos primeiros incentivos da ZFM, pois o equipamento foi todo importado.

O relato mostra como a posição de empresário industrial e de presidente da FIEAM criaram a oportunidade de associação com a Coca-Cola Company, da qual, através de sua divisão Brasil, o empresário tradicional se tornou concessionário da marca no Amazonas, beneficiando-se dos incentivos fiscais para construir a fábrica que passaria a produzir os produtos da marca. No trecho que segue, o entrevistado mostra como as relações com a Coca-Cola permitiram a ampliação dos negócios do grupo na região Norte:

Em 1976, a Coca-Cola, insatisfeita com a gestão dele [Ronald Levinson, concessionário da empresa na capital do Pará, então] em Belém, fez um desafio para o Sr. Simões e o Sr. Petrônio, que eram os sócios nessa época. Ele [Sr. Antônio Simões] foi consultado se tinha o interesse em comprar a fábrica de Belém. Ele disse que vontade ele tinha, força ele tinha, não tinha era dinheiro. E a Coca-Cola abriu uma linha de financiamento com a qual ele topou. Mas ele colocou uma condicionante: só aceitaria a compra da fábrica de Belém desde que a Coca-Cola desse pra ele a franquia do Norte como um todo.

A linha de financiamento aberta pela transnacional de bebidas e a exclusividade da concessão abriram, assim, novas oportunidades ao grupo local, que na década de 1980 implantou unidades industriais em cinco estados da região: Rio Branco (AC), Santarém e Marabá (PA), Boa Vista (RR), Macapá (AP) e Porto Velho (RO), cobrindo 42% do território nacional.

Na mesma década, a empresa iniciou atividades de produção e distribuição de CO₂, gás carbônico, insumo necessário à produção de bebidas e de extintores de incêndio para uso doméstico e industrial, ainda como fruto da associação com a empresa transnacional.

O CO₂ não era produzido em Manaus. Ele era transportado de Belém para cá naqueles cilindros grandes. Esses cilindros vinham de navio. O problema do transporte do gás carbônico é a perda, a perda é muito grande. Naquela época nós motivamos muito a Liquid Carbonic, que era a produtora de gás carbônico em Belém. Ajudamos a aprovarem o projeto aqui na ZFM, com nosso relacionamento com o superintendente [da SUFRAMA]; e, infelizmente, depois de o projeto estar aprovado e tudo, os americanos, por alguma razão, resolveram não implantar. Diante dessa frustração, o Sr. Simões junto com o Sr. Petrônio foram à SUFRAMA, lá com o superintendente, pedir desculpas e lamentar. Houve uma reação surpreendente por parte do superintendente que se virou e

disse: “Simões, por que tu não implantas essa fábrica?!”. Ele disse: “Teu problema qual é, dinheiro? Te ajudo a levantar dinheiro aí na SUDAM!”.

Destaque-se desse trecho que a atividade no setor de bebidas, motivada pelo franqueamento da marca Coca-Cola, produziu consigo articulações com a empresa norte-americana Liquid Carbonic. De início, trazer esta empresa para Manaus implicaria a redução dos custos de produção do empresário local. Diante da impossibilidade de realização do negócio e das relações pessoais dos proprietários do grupo local com o superintendente da SUFRAMA, depois de todo o projeto ter sido aprovado, conforme apontado pelo empresário, o que seria uma intermediação se tornou novo empreendimento, nova oportunidade de investimento de pronto aproveitada. O resultado disso foi que:

Fizeram a primeira planta. No decorrer dos anos montamos mais duas plantas, uma em Rondônia e outra no Pará, em Belém. Hoje nós temos três plantas. Atendemos as nossas fábricas, atendemos os concorrentes e atendemos todas as empresas que trabalham com extintor de incêndio.

Cabe lembrar que o início das atividades industriais desses empresários se deu no contexto das políticas de cotas.

Outros empresários tradicionais deslocaram-se por força de alterações tecnológicas. É o caso de um deles, tradicional original, que viu o desenvolvimento tecnológico interferir diretamente no destino de seus negócios. Menos por dele se ter beneficiado e mais por ter tido sua atividade econômica alterada. Produtor de sacaria de juta, em sociedade com grupo nacional, a substituição dessa matéria-prima por sucedâneos sintéticos liquidou, progressivamente, seus negócios. Isso levou-o a passar a atividades imobiliárias, particularmente de administração de imóveis.

Recentemente, porém, vem retomando as atividades originais em sociedade com seus filhos. Estes, um empresário do setor de serviços de informática e outro concessionário de montadora transnacional de veículos. A retomada se deve, particularmente, às oportunidades econômicas criadas pela emergência da questão ambiental. Enquanto o produto sintético envolve o uso de combustível fóssil em sua produção, o natural, à base de juta, é “ecologicamente correto”. Nesse sentido, seu *know-how* acumulado está se combinando com a busca de novas tecnologias que permitam restaurar a produção local de juta.

Dedicado ao ramo de comércio de roupas, um empresário tradicional, sucessor, após a abertura econômica tentou ampliar seus negócios para São Paulo e Rio de Janeiro. Tentou utilizar sua experiência na ZFM para comercializar produtos importados naqueles estados, ampliando seus mercados e, portanto, a escala de suas transações. Essa iniciativa fracassou, na

medida em que a concorrência com empresas mais capitalizadas e que, por isso, eram mais competitivas, inviabilizou suas pretensões extra-estaduais. Passou a concentrar-se no mercado local.

Ao mesmo tempo, houve os que tiveram a oportunidade de se associar, porém optaram por um “modelo autônomo de empresariado”, como relatou um empresário tradicional sucessor, cujas atividades se concentram no setor terciário.

Nós tivemos a opção de nos associar com algumas empresas que vieram pra cá na área comercial, ou mesmo na área industrial, mas nós optamos por um modelo que é assim autônomo de empresariado. É um modelo um pouco mais lento de crescimento, mas ele é um modelo um pouco mais independente.

Essa escolha foi seguida de outra, relativa à estratégia de regionalizar a empresa e de modernizá-la. Por isso, várias outras unidades federativas da região se tornaram alvo das estratégias do grupo empresarial, que mantém lojas em quase todas as capitais da Amazônia e algumas cidades do interior da mesma região.

Família proprietária de terras, e mantendo negócios de representação e venda de tintas e máquinas, no início da ZFM intensificou as atividades comerciais. Com a abertura da economia nacional e a conseqüente reformulação do modelo, essas atividades foram sendo preteridas e hoje seus negócios se concentram no setor imobiliário, no qual desenvolve projetos em parceria com grandes incorporadoras nacionais, como o Alphaville, Cirela e Abyara²⁴.

Outro, atuante no setor de hotelaria, durante alguns anos, depois da abertura da economia, manteve parceria com a rede transnacional de hotéis Best Western²⁵.

Os exemplos acima apontados são significativos para se compreender alguns dos efeitos das mudanças ocorridas na ZFM sobre as práticas e trajetórias de realocização econômica do empresário local.

²⁴ Essas são algumas das incorporadoras imobiliárias que nos últimos cinco anos começou a operar no mercado local.

²⁵ Bandeiras de hotéis que passaram a operar no mercado local depois dos anos 1990 foram Holiday Inn, Mercure, Ibis e Century. Outras encontram-se em construção são Blue Tree e Quality.

PARTE V – O EMPRESARIADO LOCAL E A DEFESA DA ZONA FRANCA DE MANAUS

As amplas e profundas transformações produzidas pela ZFM têm suscitado vários debates sobre as vantagens e desvantagens do modelo como mecanismo de desenvolvimento regional.

Por um lado, a ZFM redinamizou a economia de Manaus, como revelam os dados históricos sobre o PIB, sobre a produção industrial e sobre a arrecadação de tributos na capital do Amazonas. Por outro lado, a redinamização promoveu a concentração da atividade econômica em Manaus, “esvaziando” o interior e agravando as condições de vida na cidade. Foi esse processo que transformou Manaus na “capital-de-si-mesma”, na feliz imagem de Benchimol (1994), para quem a cidade reflete interesses e formas de vida e produção desvinculados da cadeia produtiva regional, em decorrência de sua função globalizadora dos mercados nacionais e internacionais.

Vista como um mecanismo de reterritorialização técnica e social da produção capitalista, a ZFM se revela como um conjunto de incentivos criados pelo Estado nacional com o fito de atrair para a Amazônia Ocidental, e mais especificamente para Manaus, investimentos industriais. Como vimos, a dinamização que ela produziu se concentrou em setores dominados por grandes corporações transnacionais, cujas atividades geraram externalidades, aproveitadas por empresários locais como oportunidades para novos investimentos. Essa lógica vinculou a reprodução social do empresário local diretamente à reprodução da própria ZFM, tendo os altos e baixos desta repercussão sobre as atividades dos empresários locais. Ao mesmo tempo, a ZFM é um mecanismo provisório, com data para acabar. Esse caráter provisório implica, também, a provisoriedade das condições de reprodução social do empresariado local. Nesse sentido é que se pode dizer que a ZFM constitui-se num mecanismo de reterritorialização técnica e social da produção capitalista que se converteu num “espaço de dependência” para os empresários locais.

Para manter essa dependência e os ganhos que dela advém, os empresários locais precisam lidar com conflitos diversos, decorrentes de interesses de outros grupos e camadas sociais que vêem na manutenção da ZFM um obstáculo à realização de seus próprios interesses. Nesses termos, a ZFM pode ser vista, também, como uma arena de conflitos na qual atuam forças sociais que, umas, buscam conservar seu “espaço de dependência” e, outras forças sociais que buscam a realização de seus próprios interesses, ameaçando a preservação do modelo.

Esses conflitos se manifestam de diferentes maneiras ao longo da história da ZFM. Primeiramente, eles envolvem a interpretação de que ela é um centro de “maquiagem industrial”; eles envolvem, ainda, a idéia de que a ZFM consiste num conjunto de privilégios que não se justificam nem política nem economicamente; e, em terceiro lugar, eles envolvem a idéia de que ela obstrui a industrialização avançada nacional.

São exemplares desses conflitos as palavras de empresário sucessor, sugestiva de ameaças que extrapolam o ambiente político-econômico local envolvendo suas condições de reprodução social:

Esse País era, em razão do isolamento econômico, nós tínhamos as indústrias, entre aspas, nós tínhamos as grandes indústrias, nós tínhamos as FIESPs de São Paulo, onde a base era uma indústria... Primeiro, nós tínhamos muito pouca manifestação da indústria de eletroeletrônico. Muito pouca manifestação e algumas eram maquiagens. Quando o setor industrial começou a se instalar, começou a haver mudanças, que elas são traumáticas, nas riquezas desse País. Se imagina que começou a mudar de mão a riqueza desse País. Nós encontramos um Mathias Macline, que não era um homem consagrado, nem um industrial consagrado, no Brasil. Ele era um comerciante ou era um empresário que inspirava alguma autoridade. Nesse instante, quando o setor industrial começou a ficar forte na ZFM, os grandes industriais brasileiros começaram a ser os nossos inimigos. A manifestação industrial que existia no Brasil, começou a olhar pra essa região como uma região que ia fatalmente destruir ou competir, ou com vantagens estratégicas interessantes... Mas isso não impedia que eles viessem. O que impedia que eles viessem? Exatamente aquele modelo... que já havia os projetos aprovados, existia um certo conceito de que aqui era uma área de favorecimentos e não de incentivos. E esse movimento começou a trocar a riqueza de mãos no País. Começaram a haver as manifestações de novos ricos, Isaac Sverner e Mathias Macline, homens que não freqüentavam a mesa dos senhores da FIESP e que começavam a ter sinais evidentes de fortuna. Isso criou um pânico na estrutura desse País e começamos a atrair pra cá os nossos inimigos.

É importante observar, no depoimento acima, a indicação de que, mesmo originários do centro mais avançado do capitalismo no Brasil, empresários que buscavam a ZFM “não freqüentavam a mesa dos senhores da FIESP”.

Inserido em ambiente onde predominam os negócios realizados por empresas transnacionais e nacionais, o empresário local experimenta fragilização tanto maior, quanto mais dependa das estratégias daquelas o desenvolvimento de seus próprios negócios. A associação, ainda que em caráter minoritário, a empresas implantadas na ZFM, mas controladas de fora, pode ser alternativa exitosa, quanto ao processo de acumulação. Não o é, todavia, do ponto de vista político.

A decisão de manter a ZFM transcende os interesses locais, seja dos empresários seja dos governos. Ela está associada ao entrecruzamento de forças, de interesses que, envolvendo-

os, colocam-nos em relação com outros agentes sociais situados em diferentes posições econômicas e portadores de interesses distintos.

É no conflito e na acomodação de seus interesses com aqueles que correspondem a esses outros agentes sociais que o empresariado define suas posições políticas. É nesse jogo que ele identifica os inimigos da manutenção de suas condições de reprodução social e elabora politicamente as “classificações de mundo” que mais lhe parecem adequadas à defesa de tais condições.

Primeiramente, o fato de se basear em indústrias cujos insumos são adquiridos fora da região não promoveu grandes encadeamentos para trás, resultando no pouco dinamismo da parte do setor industrial cujo centro decisório é local. Em segundo lugar, a exclusividade dos incentivos fiscais que a caracterizam provoca sucessivos conflitos entre o governo estadual, o governo federal e outras unidades da federação, cujos representantes buscam ou liquidar os incentivos ou criar em seus próprios estados outros estímulos que possam ser atrativos dos investimentos que se dirigem para a ZFM. Em terceiro lugar, a própria transitoriedade do modelo gera insegurança quanto às condições de dinamização da economia local no longo prazo. Em quarto lugar, o fato de seus benefícios terem promovido a concentração econômica em Manaus e de não terem resultado em melhorias substantivas nem nas condições de vida de sua população nem da população interiorana, como revelam os indicadores sociais, traduz-se em termos de polêmica quanto à sua adequação como mecanismo de desenvolvimento regional. Apesar dessas polêmicas e de reconhecer muitos dos limites da ZFM, o empresariado local posiciona-se politicamente como um de seus principais defensores.

A questão que se coloca é a de saber como os empresários locais defendem seu “espaço de dependência”. Nesta parte do trabalho, apresentam-se, primeiro, os principais impasses à manutenção das condições de reprodução social do empresariado local. Em seguida, mostra-se a composição social de suas entidades de representação de interesses e o modo como suas lideranças compreendem e reagem àqueles impasses. As análises aqui expostas baseiam-se tanto em documentos produzidos por tais entidades quanto em entrevistas com empresários que, ao longo dos anos 1990 e 2000, nelas desempenharam papéis de liderança.

Essa periodização se deve ao fato de que foi nesse período que a ZFM experimentou mudanças mais profundas, mudanças essas que afetaram as condições de reprodução social do conjunto do empresariado local.

Ao longo de sua história, ao mesmo tempo em que a ZFM se consolidou como o mais importante mecanismo de dinamização econômica do Amazonas, revelou fragilidades que,

apropriadas politicamente por aqueles que a ela se opõem, servem de base para a luta contra a manutenção do modelo. Na medida em que as ameaças à ZFM significam para os empresários locais uma ameaça às suas próprias condições de reprodução social, é necessário compreender quais são elas para, sem seguida, saber como esses agentes a elas se contrapõem.

Observando-se a ZFM sob esse ângulo, é possível compreender, talvez, porque, apesar da perda relativa de poder econômico, a vasta maioria do empresariado local se mostre defensora incondicional do modelo.

Antes de iniciar a análise dos impasses econômicos e políticos vividos pelo empresário local em seu processo de reprodução social, é necessário esclarecer que os resultados aqui apresentados se baseiam, fundamentalmente, em entrevistas realizadas com lideranças empresariais e em documentos das duas principais entidades de representação de interesses. Dentre os empresários entrevistados estavam quatro que, no momento da pesquisa, desempenhavam funções de direção em entidades de classe. Eram eles: o presidente da Associação Comercial do Amazonas (ACA); o presidente, há vinte anos, da Federação do Comércio do Amazonas (FECOMERCIO); o presidente, há doze anos, da Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (FIEAM); e o presidente, há doze anos, do Centro das Indústrias do Estado do Amazonas (CIEAM).

1. Distorções e constrangimentos

São dois os principais tipos de impasse com os quais o empresariado local se defronta no que tange sua reprodução social. Primeiro, há os impasses de ordem política, relacionados ao fato de que as decisões relativas à manutenção da ZFM e sua condução cabem ao governo federal, portanto, a uma instância do poder político da qual se mantêm distantes. Segundo, há os impasses de ordem econômica atinentes, de um lado, ao próprio fato de que as mudanças na ZFM são subprodutos da dinâmica da economia global, particularmente, das estratégias de ajuste da política econômica nacional e das estratégias das corporações transnacionais relativas a conjunturas críticas da economia nacional e do mercado nacional.

Acrescem-se a esses impasses as “distorções” do modelo. Estas, como se verá a seguir, menos que minar estruturalmente a dinâmica da economia local, enfraquecem politicamente sua defesa. Referem-se, particularmente, às duas primeiras fases da ZFM, em que predominaram, respectivamente, a liberdade de importar (1967-1975) e a política de cotas (1975-1991). Comece-se pela análise dessas distorções para, em seguida, considerar os demais impasses econômicos e políticos à manutenção da ZFM.

Corrêa (2002)²⁶ identifica essas “distorções” com dois tipos de prática empresarial que, a seu juízo, militariam contra a ZFM. A primeira delas se refere ao modo como alguns empresários se aproveitaram das cotas de importação, no período em que estas vigoraram (1975-1991).

Um caso emblemático de tais desvios relaciona-se às práticas associadas à figura de Gilberto Miranda Batista, conforme relata Serafim Corrêa.

O sucesso empresarial passava (...) em ter (sic) cotas de importação. Quem não conseguisse aprovar um projeto com previsão de boas cotas, não tinha chance. Depois, quem não obtivesse cotas suficientes para seu funcionamento, também se inviabilizava.

A chave do sucesso, portanto, estava em conseguir cotas de importação.

Ele [Gilberto Miranda Batista] compreendeu esse segredo e a partir daí, agiu.

(...) Sempre muito atencioso, foi se inserindo no contexto e dentro de pouco tempo aprovou um projeto criando a sua primeira empresa, a Multidata, para produzir calculadoras, tendo como sócio um ex-sócio da empresa para a qual advogava (CORRÊA, 2002, 137).

No trecho acima é indicada, primeiramente, uma condição necessária para o “sucesso empresarial” na segunda fase da ZFM. Se na primeira a inserção econômica estava condicionada pela incorporação do *habitus* importador, ajustado às atividades comerciais ou industriais, no segundo, o fundamental era dispor do acesso às cotas de importação administradas pela SUFRAMA. Era esse acesso que assegurava ao empresário a possibilidade de transformar o *habitus* já incorporado em ato economicamente eficaz.

A instituição das cotas, contudo, permitiu que alguns indivíduos contornassem, através de contatos pessoais, todo o processo de incorporação do *habitus* importador pela via do uso das cotas como moeda de troca.

No comentário que segue, Corrêa revela a faceta “desviante” das estratégias utilizadas pelo mesmo empresário para chegar às cotas. Diz ele:

Depois, casou-se e convidou para padrinho de seu casamento o então superintendente da ZFM, Aloysio Campelo [que exerceu o cargo entre janeiro de 1975 e março de 1979].

Continuou aprovando projetos, embora não tivesse a capacidade financeira para implantá-los. O seu objetivo era exatamente “vender” esses projetos, que já tinham cotas garantidas, para algum outro empresário detentor de tecnologia e capital, que quisesse instalar-se na ZFM, mas que teria dificuldades em aprovar um novo projeto exatamente pela escassez de cotas de importação (CORRÊA, 2002, 137)

²⁶ Serafim Corrêa é funcionário de carreira da Receita Federal, ex-vereador de Manaus e atual prefeito da capital amazonense.

Não teriam ficado nesses, porém, os diversos expedientes utilizados por Gilberto Miranda Batista para tirar proveito dos negócios da ZFM. Veja-se o que diz o mesmo autor citado, a respeito disso:

Em seguida, tornou-se sócio de empresas importantes através desse mecanismo, qual seja ele entrava com o projeto e as respectivas cotas e os novos sócios entravam com o capital e a tecnologia. Quer dizer, ele entrava com uma folha de papel e os outros entravam com o dinheiro e a tecnologia (CORRÊA, 2002, p.137).

Pode-se dizer aqui que o que estava impresso na folha de papel a que faz menção Corrêa não era apenas o projeto, mas as digitais daqueles com os quais o empresário mantinha estreitas relações pessoais. Essas relações permitiram a aproximação do referido empresário com políticos locais, como Gilberto Mestrinho e Carlos Alberto de Carli, que vieram a ser senadores da República; Batista acabou sendo suplente de ambos. Nessas condições teve passagem no Congresso Nacional.

Talvez seja esclarecedor mencionar que Gilberto Miranda Batista é irmão de Egberto Batista, que em 1989 integrou o alto escalão da equipe de campanha de Fernando Collor de Mello, tornando-se em 1990, com a eleição deste, Secretário de Desenvolvimento Regional, com o status de ministro. À sua secretaria, integrante de um ministério – o da Indústria e Comércio à época - estava subordinada a SUFRAMA.

Importa destacar das considerações de Corrêa (2002) os efeitos políticos da relação entre Batista, o Secretário de Desenvolvimento Regional e a Suframa para a ZFM. A percepção de um empresário tradicional sucessor local, ex-presidente da ACA e membro de seu conselho consultivo, acerca deles, e compartilhada por outros entrevistados, deixa claros os resultados políticos dessas “distorções”:

Mas também nós tivemos, aqui, alguns sérios problemas. Nós tivemos no início da zona franca a chegada do empresário do Sul, e junto com o empresário do Sul, capital. Mas nós tivemos o que eu posso chamar de um erro estratégico interessante. Os projetos eram aprovados... Nós tivemos um grande problema... Isso é uma denúncia que eu vou te falar. Nós tivemos aqui... A elite industrial brasileira, essa elite, percebeu as vantagens, e como existia na regra de instalação da zona franca a questão do pioneirismo, apenas a primeira empresa pioneira tinha a possibilidade de ter as facilidades fiscais. Alguns, não sei se industriais, alguns cidadãos espertos brasileiros, esses que ainda poluem esse País, chegaram com esse conhecimento e aprovaram diversos projetos. Eram grupos. Aprovavam diversos projetos, botavam na carteira e negociavam esses projetos.

Ao aludir aos “sérios problemas”, o empresário tradicional sucessor, ex-presidente da ACA e diretor de seu conselho consultivo, reforça a descrição das “distorções” da ZFM anteriormente expostas. Ele se refere especificamente ao que considera serem desvios

políticos provocados por “alguns cidadãos espertos brasileiros”. Esses desvios foram possíveis graças a um “erro estratégico” que consistia no uso de um critério de “pioneirismo” para a concessão de cotas de importação. Por esse critério, apenas os empresários que apresentassem pioneiramente projetos à SUFRAMA fariam jus aos incentivos administrados pelo órgão federal. Isso significava que apenas os empresários que dispunham de condições técnicas para elaborar os projetos submetidos à SUFRAMA, poderiam obter sua aprovação, não significando isso que eles mesmos os iriam executar.

O critério do “pioneirismo” selecionava, por assim dizer, os indivíduos e grupos mais aptos a se beneficiar dos incentivos fiscais. Acrescenta-se, assim, às observações de Corrêa um outro dado: o privilegiamento de empresários cuja situação específica permitisse empreender pioneiramente, isto é, daqueles cuja experiência prévia – fosse no exercício das atividades comerciais, fosse nas industriais, fosse na elaboração de projetos – convertia-se em um modo de excluir e inserir indivíduos e grupos na dinâmica da ZFM; em um modo de conceder a uns e negar a outros as condições locais necessárias ao “sucesso empresarial”.

Ao mesmo tempo em que, do ponto de vista do empresariado local, isso significava uma condição desigual de concorrência pelas cotas, implicava a vinculação política da ZFM com práticas pouco transparentes. O resultado foi a transformação desse fato num importante argumento político para a crítica ao modelo e seu conseqüente enfraquecimento político em meios sociais que dele não se beneficiassem.

Outra distorção apontada por Corrêa é aquela a que chamou de “golpe do colarinho verde”. Essa prática implicava a articulação entre empresas de Manaus, empresas no exterior e a burocracia da SUFRAMA. Consistia na emissão pela empresa do exterior de uma fatura pró-forma; a empresa importadora em Manaus pedia autorização da autarquia para a emissão da guia de importação (GI) correspondente. Como a empresa importadora tinha cotas, a SUFRAMA autorizava a operação e, em seguida, a Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX) emitia a GI. Explica Corrêa:

Em seguida, a importadora, em conluio com a exportadora, juntava à GI, que era “quente”, uma fatura “fria” e um conhecimento “frio”. De posse desses documentos, ia ao banco e fechava o câmbio com base na taxa oficial. (...) Como a representante legal da exportadora estava em Manaus, e acompanhava toda a operação ao lado do representante legal da importadora, este recebia do banco em Manaus o cheque em dólares, que era vendido imediatamente no mercado paralelo, ou seja, no câmbio negro. E estava realizado o milagre da multiplicação dos pães e dos peixes (CORRÊA, 2002, p.44).

No trecho citado encontra-se uma descrição de um tipo de rede social que servia de base para o lucro econômico na ZFM. Note-se que o centro das relações está na combinação

dos interesses de alguns agentes sociais – importadores – que tinham acesso às cotas de importação com os interesses de agentes situados fora do território nacional – exportadores – que, em “conluio”, transformavam uma relação comercial legal em uma relação financeira ilegal.

O surgimento dos “empresários de papel”, o “golpe do colarinho verde” e os casos de indústrias que, descumprindo as normas referentes aos Índices Mínimos de Nacionalização, apenas “maquilavam” seus produtos em Manaus, deram origem a críticas que buscavam realçar as distorções do modelo e os prejuízos que implicava para o avanço da indústria eletroeletrônica nacional.

Se essas distorções tendem a transformar a defesa da ZFM problemática, condições outras tornam a defesa ainda mais difícil. A manutenção dos incentivos fiscais da ZFM está sujeita a fatores que extrapolam os interesses dos empresários locais. Em primeiro lugar, ela depende das decisões do governo federal, relativas ao modo como este insere a economia nacional na divisão internacional do trabalho. As mudanças experimentadas pela ZFM ao longo de sua existência são indicativas disso. Nem sua implantação, nem a adoção das políticas de cota de importação, nem a orientação no sentido da “competitividade e qualidade” foram fruto de interesses locais ou, mesmo, regionais. Foram, isto sim, resultantes das estratégias do Executivo federal para ajustamento das relações de produção nacionais a circunstâncias do desenvolvimento capitalista mundial. Não apenas isso. O maior ou menor vigor da ZFM está estreitamente relacionado às estratégias das corporações nacionais e transnacionais, que ora encontram nos incentivos fiscais forte estímulo para a redução de seus custos de produção – e, portanto, para o aumento de sua competitividade -, ora podem encontrar esses estímulos alhures.

Além dessas “distorções”, os empresários entrevistados apontaram alguns constrangimentos estruturais ao desenvolvimento de atividades econômicas independentes da ZFM, logo, que lhes permitam reproduzir suas atividades fora das oportunidades diretas e indiretas de lucratividade criadas pelo modelo.

O primeiro constrangimento diz respeito ao fato de o foco das atividades do modelo ser o que Benchimol (1994) chamou de “monocultura industrial”, caracterizada por se basear em setores que geram poucos encadeamentos econômicos para trás. Traduzindo a idéia de economia de enclave, de desenraizamento, a dinâmica do modelo teria levado, a um só tempo, ao enfraquecimento de atividades tradicionais desenvolvidas no interior do Amazonas – como o extrativismo, e à concentração das atividades econômicas na capital. É comum apontar-se a excepcional riqueza dos rios da Amazônia quanto à ictiofauna, a produtividade do solo das

várzeas e a variedade da flora. Empreendimentos que levassem isso em conta poderiam resultar na racionalização da pesca, da agricultura e do aproveitamento da floresta como fontes geradoras de riqueza. Pensa-se, nesses termos, nos constrangimentos a atividades como as de construção naval, beneficiamento do pescado, produção de cosméticos e fármacos. Isso asseguraria efeitos para trás que poderiam ocorrer, igualmente, em outras atividades tradicionais, devidamente modernizadas.

O segundo constrangimento se refere à provisoriedade do modelo. Criada com o intuito de, em 30 anos (1967 a 1997), permitir o surgimento de atividades que integrassem economicamente a região ao País, a ZFM não cumpriu esse objetivo, pois, ao contrário, tornou a economia local dependente de investimentos e atividades alheios aos recursos naturais da região. No entanto, por se tratar do único mecanismo de dinamização econômica existente e de ter, efetivamente, inserido a região na divisão transnacional do trabalho, sua prorrogação já foi conseguida por duas vezes, na Constituição de 1988, que estabeleceu sua vigência até 2013, e na Emenda Constitucional nº 40, que estendeu esse prazo até 2023. Os empresários locais pleiteiam a “perenização” do modelo, vislumbrando com isso manter os incentivos fiscais de que são, direta e indiretamente, dependentes, e dispor de ambiente econômico que lhes permita traçar estratégias de mais longo prazo. Atualmente, trata a Comissão de Reforma Tributária do Congresso de apreciar nova prorrogação por 20 anos. Esse labor legislativo denuncia e atesta o caráter ainda provisório da ZFM, o que justifica esforços que, gerando efeitos para a frente e para trás, consolidem as atividades industriais em Manaus e fortaleçam a economia regional para além dos incentivos característicos do modelo.

O terceiro constrangimento implicado pelo modelo decorre do pouco controle político local sobre ele. Como dito em outra passagem deste trabalho, as políticas da autarquia que superintende a ZFM são traçadas pelo Governo Federal, através do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, e do Conselho de Administração da SUFRAMA (CAS), no qual é majoritária a representação de órgãos federais. Isso assegura consonância entre as decisões desse Colegiado e diretrizes emanadas do Governo federal. O fato de que alguns dos superintendentes sequer conheciam Manaus, até serem nomeados, explica o sentimento generalizado de que escapa às lideranças locais o controle da ZFM.

O quarto constrangimento que se soma aos demais, sem, contudo, se dever a eles, reside no fato de que, passados 41 anos da implantação da ZFM, nenhuma outra estratégia de dinamização da economia regional tenha tido sucesso. A rigor, pode-se dizer que foram duas as tentativas principais de criar alternativas ao modelo e de, portanto, reduzir a dependência

da economia local. Ambas as tentativas consistiram em intervenções do Governo do Estado. A primeira dessas foi pautada pela idéia de instaurar um Terceiro Ciclo econômico no Amazonas. Com ele, pretendia-se inaugurar uma nova fase, sucessiva às que seus formuladores chamaram de ciclos – o da borracha e o da ZFM. O novo ciclo, nascido e mantido sob suspeita na condução dos negócios que propiciou, não conseguiu mostrar mais que a aquisição de centenas de moto-serras e implementos agrícolas, sem contudo ter alterado o quadro de concentração econômica em Manaus. Note-se que isso se deu na década de 1990, quando a preocupação com a preservação ambiental ganhava fôlego. A outra tentativa, chamada de Zona Franca Verde, como o nome o denuncia, relaciona-se à Rede de Conservação do Estado do Amazonas, em que o Executivo estadual se empenha, criando áreas protegidas em vários municípios. Nelas, e de acordo com o grau de proteção estabelecido, serão desenvolvidas atividades econômicas que permitam o manejo dos recursos naturais (madeireiros, não-madeireiros, pesqueiros, florestais etc.) Também aqui há a preocupação com a redução da dependência antes mencionada.

Na perspectiva dos empresários tanto a carência de alternativas governamentais, quanto os poucos resultados das iniciativas adotadas decorrem, em grande medida, do fato de que os governos estaduais se concentram na luta pela manutenção das atividades que lhes são as maiores geradoras de tributos.

O quinto constrangimento adicional advém das restrições ambientais à exploração dos produtos da floresta. Para vários dos entrevistados, a legislação ambiental os impede de explorar a madeira da região, obstruindo, assim, o desenvolvimento de atividades econômicas que poderiam se beneficiar de recursos locais abundantes e valorizados.

O sexto constrangimento decorre da ausência de tecnologia para a exploração dos produtos da floresta. Esse diz respeito diretamente tanto a implantação da Rede de Conservação do Estado do Amazonas, pela Secretaria de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável (SDS), quanto a criação e funcionamento do Centro de Biotecnologia da Amazônia (CBA) e do Centro de Incubação e Desenvolvimento de Empresas (CIDE). Também a Fundação de Pesquisa Tecnológica e Inovação (FUCAPI) e o Centro de Tecnologia do PIM (CT-PIM) contribuem para a geração de tecnologia aplicável às matérias-primas regionais.

O sétimo constrangimento relaciona-se à progressiva entrada no mercado manauara de grandes redes de varejo, o que impõe ao empresariado local medidas que permitam aumentar a competitividade de seus negócios, sem contudo disporem de mercados tão amplos quanto o dessas redes. Essa entrada também se deve ao modelo, que contribuiu para o aumento dos

negócios e para a circulação da riqueza, transformando a cidade num mercado consumidor atrativo. Dá conta disso o surgimento de *shopping centers* desde a década de 1990, de empreendimentos hoteleiros e imobiliários, freqüentemente realizados por empresas vindas de outros cantos do País.

O oitavo constrangimento reside na ausência de planejamento governamental. Reclamação muitas vezes registrada, coloca em confronto o apoio à livre iniciativa e a intervenção estatal na economia. Por seu caráter contraditório, repercute de forma pouco eficiente em favor dos empresários locais e cede espaço a maior influência do poder central.

A despeito dessa série de constrangimentos, as opções políticas do empresário local privilegiam a defesa da “perenização” da ZFM. Ainda que esta não seja idéia compartilhada por todos os empresários, a manutenção do modelo é vista como condição imprescindível para a manutenção e ampliação de seus negócios.

Os embates decorrentes das peculiaridades do modelo, muitas vezes contrapondo entidades representativas locais (FIEAM e CIEAM, no mais das vezes) a outras, de fora da ZFM (ABINEE e ELETRO, com maior freqüência), teve seu ápice na demora do estabelecimento do PPB dos cosméticos, atribuída à influência da organização que reúne os empresários do setor, a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC).

Agora, empresário local tradicional sucessor, uma vez cogitado para candidatar-se a vice-governador, presta informação crucial para captar a fragilidade política do empresariado local. Ouçamo-lo:

Nessa questão [política], nós éramos muito frágeis, como somos muito frágeis politicamente. E nós passamos a ser podados e a ser fiscalizados pelo governo central, pelos ministros da fazenda. Aí, a cada dois meses era um sobressalto. E o empresário passou a buscar a sua sobrevivência, única e exclusivamente. Como aquele era um modelo vitorioso, pro empresário do comércio, então nós passamos a nos preocupar apenas com a sobrevivência das nossas atividades. Nós não tivemos tempo e nem nos deram tempo ou não buscamos tempo de perceber as mudanças que poderiam existir e esse novo desenho.

Aí são enunciadas várias pistas que ajudam a compreender o contexto político-econômico da ZFM, a saber: a dependência do modelo às determinações do poder central; a instabilidade decorrente do caráter datado da existência da ZFM; o caráter individualista da defesa de interesses empresariais e, finalmente, escassa percepção das mudanças que se operavam e as que ainda se operariam.

Essa guerra que ainda existe até hoje, e nós estamos enfrentando uma nova fase de guerra, quer dizer, *set top box*, a televisão de plasma, essa coisa toda que também vai desgastar e que acaba enfraquecendo o modelo. Por que você passa

a ter apenas a visão de sobrevivência e não mais a visão estratégica de se colocar no mundo, de se preparar para esses novos desafios. Isso demanda uma energia enorme pra você ir se mantendo, e se mantendo, e se mantendo.

Não cabe aqui avaliar a propriedade ou não dessas interpretações, mas apenas reconhecer que elas são expressivas do contexto de ação política de determinadas forças sociais e que é em relação a essas forças que os empresários definem suas ações políticas de defesa da ZFM, vista como defesa de seu “espaço de dependência”.

Nesse sentido, pode-se dizer que a ZFM é, também, um “espaço de conflitos” no qual os agentes sociais buscam, a partir das condições estruturais em que se situam e de sua localização relativa no processo produtivo global, formular ideologicamente suas interpretações de modo a orientar sua confrontação com outras forças sociais que ameaçam suas condições de reprodução social.

A dependência mantém-se num ambiente de conflitos relacionados, em primeiro lugar, à tentativa das diversas regiões do País de atrair investimentos produtivos capazes de gerar empregos e receitas que confirmem a suas economias maior dinamismo. Esses conflitos revelam-se em polêmicas diversas, tais quais as relativas à reforma tributária, à lei de informática e à criação de zonas de processamento de exportação no País. Não se trata aqui, de fazer uma relação exaustiva desses conflitos, mas apenas de mostrar que a manutenção das condições de reprodução social do empresariado local implica a manutenção da ZFM e esta implica conflitos com outros agentes sociais.

Se é possível dizer que esses conflitos envolvem o conjunto do empresariado local, não se pode dizer que eles os envolvam a todos da mesma maneira. Há, portanto, diferenças no modo como empresários compreendem esses conflitos e as posições de seus pares locais. Essas diferenças se refletem tanto nas posições de empresários individuais, quanto dos representantes de suas entidades de classe.

Isso pode ser apreendido em diversas manifestações da principal entidade de representação dos interesses do empresariado local do setor comercial, aquele cujos negócios, num primeiro momento, foram dinamizados pela implantação da ZFM e, num segundo, foram duramente afetados pela liberalização econômica.

2. As entidades políticas do empresariado em Manaus

O empresariado dos setores secundário e terciário no Amazonas encontra-se representado por sete entidades de classe. Destas, quatro (ACA, FIEAM, FECOMERCIO e CDLM) são vinculadas ao empresário local, quatro a empresas nacionais e transnacionais

localmente instaladas (CIEAM, AFICAM, ACEAM e Câmara do Comércio Brasil-Japão) e uma (Santa Aliança) é uma reunião dos representantes das demais, com o acréscimo da Federação da Agricultura do Estado do Amazonas (FAEA).

Quadro 9 : PRINCIPAIS ENTIDADES EMPRESARIAIS DO AMAZONAS

ENTIDADES	SETORES REPRESENTADOS	ANO DE CRIAÇÃO
Associação Comercial do Amazonas	Empresários do setor terciário local	1871
Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas	Empresários do setor terciário local	1954
Federação das Indústrias do Estado do Amazonas	Empresários do setor secundário, predominantemente locais	1961
Centro das Indústrias do Estado do Amazonas	Empresas do setor secundário, predominantemente nacionais e transnacionais	1979
Associação das Indústrias e Empresas de Serviços do Pólo Industrial do Amazonas	Empresários dos setores secundário e terciário, predominantemente aqueles com atividades ligadas ao PIM	1986
Associação de Comércio Exterior da Amazônia	Empresas exportadoras, particularmente as corporações transnacionais	1986
Câmara de Indústria e Comércio Nipo-Brasileira do Amazonas	Empresas transnacionais japoneses instaladas no PIM	1987
Santa Aliança	Conjunto das entidades de representação de interesses	2000

A Associação das Indústrias e Empresas de Serviços do Pólo Industrial do Amazonas (AFICAM), criada em 1986; a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas (FECOMÉRCIO), 1954; a Associação de Comércio Exterior da Amazônia (ACEAM), criada com a denominação Associação dos Exportadores da Zona Franca de Manaus, em 1979. Em 1993, transformou-se em Associação dos Exportadores e Importadores Industriais da Amazônia e, em 2001, passou a chamar-se Associação de Comércio Exterior da Amazônia; Câmara de Indústria e Comércio Nipo-Brasileira do Amazonas, surgida em 1987.

A FIEAM, surgida em 1961, é formada por 27 sindicatos industriais. Fundaram-na os delegados dos sindicatos da indústria da cerveja e de bebidas em geral de Manaus; da

indústria de beneficiamento da borracha do Amazonas; da indústria da panificação e confeitaria de Manaus; da indústria de calçados de Manaus; da indústria de serrarias, carpintaria e tanoaria do Estado do Amazonas.

Comparativamente ao seu congênera, CIEAM, a FIEAM parece reservar-se certas funções específicas, seja porque a constituem coletividades empresariais representadas pelos sindicatos, seja pela predominância, em seus quadros diretivos, de empresários vinculados aos setores mais tradicionais dos negócios. Isso não elimina a hipótese – bastante freqüente – de dupla participação de muitos deles, na FIEAM e no CIEAM, concomitantemente.

De acordo com o cadastro industrial do Amazonas (FIEAM, 2006), é o seguinte o quadro associativo da entidade.

Observa-se que os setores eletroeletrônico (15,85%) e da construção civil (10,6%) são os que reúnem maior número de representantes entre os associados à FIEAM. Depois deles seguem-se: os setores gráfico (7,25%), metalúrgico e de plásticos (ambos com 7,08%), de panificação (5,05%), de alimentos (4,55%), de bebidas e químico e farmacêutico (3,03% para ambos) e duas rodas e relojoaria (ambos com 2,69%). Somados, esses 11 setores respondem por quase 60% do quadro de associados da FIEAM.

Compulsando-se os dados oferecidos pela SUFRAMA, nota-se a predominância de sete sub-setores no Pólo Industrial de Manaus: material elétrico, eletrônico e de comunicação, com 132 empresas (31,65%); produtos de matérias plásticas, com 68 empresas (16,30%); metalúrgico, 42 empresas (10,07%); mecânico, 32 empresas (7,67%); material de transporte, inclusive naval, 30 empresas (7,19%), das quais 20 de duas rodas; bebidas, com 19 empresas (4,55%) e papel, papelão e celulose, com 14 (3,41%). Aqui, a soma dos percentuais corresponde a mais de 80%.

Dos sete principais sub-setores das indústrias do Pólo Industrial de Manaus, cinco (material elétrico, eletrônico e de comunicação; produtos de matérias plásticas; metalúrgico; mecânico e de bebidas) estão entre os dez com maior representação no cadastro da FIEAM.

Considerando a origem das empresas de cada um desses sub-setores, tem-se que são locais 5% das empresas de material elétrico, eletrônico e de comunicação; 21% das empresas que produzem com materiais plásticos; 26% das empresas de metalurgia; e 37% das empresas do sub-setor de bebidas. Enquanto isso, os percentuais correspondentes às empresas desses mesmos sub-setores, transnacionais e nacionais, equivalem a 86%, 54%, 58%, 77% e 47%, respectivamente²⁷.

²⁷ Atente-se para o fato de que não foi possível, pelas razões expostas na nota de rodapé 9, identificar 76 das empresas classificadas pela SUFRAMA nos sub-setores tratados neste parágrafo.

O que cabe sublinhar nesses dados é a forte presença de segmentos da atividade econômica do Pólo Industrial, com grande participação do capital transnacional e nacional, na entidade máxima de representação local dos interesses do empresariado industrial. Além disso, registra-se que o principal limite estrutural do modelo reside no fato de que se orienta para a atração de investimentos de indústrias cujo processo produtivo não gera encadeamentos para trás significativos. Esse fato tem sido destacado por vários estudos, como se procurou sublinhar acima.

3. A reação política à liberalização econômica

Parece oportuno explicitar as razões pelas quais foi selecionada a ACA como a entidade de classe a ser estudada. Justifica-o o fato de nela concentrarem-se os empresários locais que mais foram afetados pelas metamorfoses da ZFM. No caso específico da Associação Comercial, trata-se da mais antiga de todas elas, a que serviu de veículo aos pleitos empresariais, muito antes do surgimento da ZFM. Tem ela, assim, longa experiência no trato de problemas que envolvem o empresariado local e na interface com outros segmentos políticos, como o governo em seus diferentes níveis e escalões.

A ACA é a entidade mais antiga de representação dos interesses empresariais locais. Foi criada em 1871, no início da vigência da economia da borracha. Ela reúne entre seus membros empresários do setor comercial; não raro, porém, encontram-se dentre eles empresários com incursões no setor industrial, direta ou indiretamente ligados à ZFM. Essa presença se explica pelo fato de que, tendo sido a primeira organização representativa empresarial, ela atraía para si os interesses do conjunto do empresariado local, que até 1961 não contava com o número mínimo necessário à organização de federações patronais.

A entidade perdeu muito de seu vigor, depois que a economia do Amazonas teve seus espaços ocupados prioritariamente pelo setor secundário. Na nova fase da história econômica do Estado do Amazonas, portanto, seria necessário desviar o foco das atenções e buscar caminhos de adaptação e sobrevivência, como adiante se verificará.

E possível afirmar que ao longo da década de 1990 o empresariado local foi afetado duplamente pela mudança na política econômica governamental de liberalização e desregulamentação. Primeiramente, o mercado consumidor de seus produtos, os turistas brasileiros que visitavam Manaus, foi virtualmente liquidado pela possibilidade, aberta a qualquer estado da federação, de importar produtos antes comercializados exclusivamente em Manaus. Em segundo lugar, a abertura levou ao deslocamento das atividades de indústrias instaladas na ZFM para outras regiões, o que redundou na queda do emprego, da renda e,

portanto, do consumo. Face a essas circunstâncias é que a ACA orienta suas ações em relação a seus associados, aos governos e à ZFM.

O depoimento de um empresário sucessor, ex-presidente da ACA e membro de seu conselho consultivo é esclarecedor do modo como o empresariado comercial se defrontou com a abertura da economia nacional:

Na década de 1990, com a história da inserção do Brasil no mercado mundial, ou na economia mundial, nós tínhamos aqui um *know how* e o empresário do comércio deixou escapar isso, e eu não sei se deixou escapar por fragilidade política ou se escapou isso de nossas mãos, por interesses maiores. Por que olha, se a zona franca era um pólo importador, naturalmente, ela seria um pólo importador e exportador dessa tecnologia para o resto do Brasil. Era a ZFM, o setor comercial, que deveria atender à demanda desses produtos importados que chegam ao Brasil todo.

As perspectivas empresariais eram de que com a abertura da economia ocorreria o mercado nacional se abriria, ele também, aos empresários locais. No trecho que segue, extraído do Relatório de Atividades Sociais – 1991-1992, revela-se a orientação da entidade representativa do empresariado do comércio:

O limite de vigência dos incentivos da zona franca é o ano de 2023. Levando-se em consideração que ao término da administração do próximo governo federal restarão apenas 12 anos para alcançá-lo, é necessário pensar na realização de um trabalho visando sua prorrogação. Tendo em vista o sucesso do modelo zona franca e o provável agravamento nos próximos anos das questões geopolíticas relacionadas à Amazônia, é oportuno pensar na solicitação de perenização do modelo junto à próxima administração (*idem*, p. 12).

A avaliação positiva da ZFM, a preocupação com a proximidade do fim dos incentivos fiscais que a caracterizam e com o agravamento das questões geopolíticas envolvendo a Amazônia, levam o presidente da ACA a propor a perenização da ZFM. Por questões geopolíticas entendam-se os problemas relativos à proteção ambiental.

Ocorre que para além dos objetivos originalmente almejados pela ZFM, progressivamente tornou-se idéia corrente a de que a concentração populacional na capital do Amazonas foi um fator determinante para a proteção da floresta tropical localizada em seu território. Diferentemente de outros estados da Amazônia, que viram suas florestas serem devastadas pelo avanço da fronteira agrícola, no Amazonas cerca de 95% da cobertura vegetal foram preservados. Esse argumento se converteu num importante fundamento da defesa da ZFM, que, conforme mostra o documento em tela, avança no sentido de propor a perenização do modelo.

Explicita-se, assim, como o discurso do empresariado local se apropria da temática ambiental para conferir novo sentido à ZFM. Ela, progressivamente, vai agregando novas qualidades. Se em seus primórdios foi uma estratégia de integração nacional, com o tempo passou a ser vista, surpreendentemente, como uma quase política de proteção ambiental. Por essas razões, defende o empresariado, sua manutenção pode ser defendida como um mecanismo de dinamização econômica produtor de emprego, renda, tributos, integração nacional, redução das desigualdades regionais, modernização tecnológica e proteção ambiental.

O empresariado tradicional, representado principalmente pela ACA, também manifesta sua inquietude com a extrema dependência da economia local em relação à ZFM.

Os empresários amazonenses, sua entidade de classe e as autoridades governamentais de nosso estado tem demonstrado (sic) um raro sentimento de união para encontrar soluções criativas aos nossos problemas, buscar novos e enfrentar inúmeros golpes contra a Zona Franca de Manaus, Se por um lado não podemos, de forma alguma, prescindir do modelo zona franca e baixar a guarda em sua defesa, por outro lado, não podemos continuar a viver da demasiada dependência deste modelo. Precisamos despertar para a realidade presente, ter por alvo outros horizontes, postulando novas atividades que propiciem bases auto-sustentáveis para o nosso desenvolvimento econômico-social.

A necessidade de modernização, porém, há de ser vista tomando em consideração o contexto mais amplo da nova política industrial e mais específico das condições de operação do empresariado local. Para Douglas Souza Lima, presidente da ACA (1990-1992) a modernização que implica estratégias de longo prazo não combina com a instabilidade da ZFM. Como o empresário local poderia modernizar-se e planejar-se no longo prazo se as condições de lucratividade em que operava eram passíveis de mudanças no curto prazo?

Aqui pode estar uma chave para se pensar a relação do empresariado com a ZFM. Concretamente, esta consiste num conjunto de incentivos que podem ser traduzidos em termos de forças produtivas ou fatores produtivos especiais cujo uso foi franqueado, pelo Estado, a empresas desejosas de explorar um fator específico, a força de trabalho, numa região específica do País, Manaus, em um contexto econômico global também específico, o da transnacionalização da indústria eletroeletrônica.

Esse conjunto de especificidades converte os incentivos fiscais num forte atrativo de investimentos externos interessados em realizar-se através do uso da força de trabalho local e no mercado de consumo interno. De uma só tacada, as corporações transnacionais utilizam-se da força de trabalho local e abrem sua entrada no mercado nacional.

Mas isso foi no início. No contexto de que trata o empresário, as coisas já haviam se transformado.

Os incentivos que fortaleciam o empresariado comercial local, a taxa de câmbio e a proteção da economia nacional foram praticamente liquidados. Para concorrer, eles precisariam modernizar-se. Porém, não se sentiam animados para tanto, dada a virtualidade de o próprio modelo vir a naufragar.

As novas técnicas de gestão implicaram a adoção de modelos como ISO e outros; a profissionalização na gestão, particularmente nas empresas de origem familiar, significou a preparação das novas gerações e a incorporação de técnicos profissionais ao quadro de diretores; a mudança do público-alvo, derivada das dificuldades de manutenção do comércio de importados voltado para os turistas, implicou a intensificação da compra de produtos nacionais destinados ao público local e regional. As empresas comerciais locais, antes orientadas fundamentalmente para o público externo, que se dirigia a Manaus para comprar produtos importados, começaram a se voltar para o público interno, atendendo-o com produtos nacionais.

A modernização foi impulsionada, assim, pela abertura, mas ela implicou a redefinição das estratégias empresariais “para dentro”. Isto é, quando as forças globalizadoras se impuseram, foi no mercado interno que o empresário encontrou a saída para manter a lucratividade em alta.

Veja-se, a seguir, como um empresário tradicional sucessor e ex-presidente da ACA aprecia a estratégia utilizada para enfrentar as novas dificuldades, decorrentes da competição com empresas cujos negócios se operam em escala nacional ou transnacional, mais aquela que esta, no setor terciário.

Eu lembro que por meio da Associação Comercial nós levamos várias vezes a Brasília o projeto de fazer disso aqui um entreposto de produtos importados. Nós tínhamos o *know how*, nós tínhamos o contato comercial, nós tínhamos uma regra pesada de obediência, regras pesadíssimas de obediência. Por conta dessa visão fiscalista que o Brasil tinha de que isso aqui era um pólo de contrabando. Isso aqui era um perigo, isso aqui representava um risco muito grande para a indústria nacional e para o comércio e para todos os setores produtivos do Brasil. Então nós convivíamos aqui com uma regra muito pesada. E aí, em razão de nós termos nos adaptado a isso, nós estávamos preparados até com contatos, com parcerias. Eu lembro que nós levamos alguns políticos para conhecer o modelo do Panamá, que é um País que vive exclusivamente de sua atividade de entreposto. A própria Miami, que é uma cidade que todo mundo conhece, também tem uma atividade de entreposto, de entrepostagem muito forte.

Nós levamos esse projeto. Esse projeto foi tratado como sempre são tratadas as coisas desse Estado, meio que de lado, acabou que nós perdemos o trem dessa história e a zona franca passou a dividir interesses com Vitória, com Santos,

com determinados pólos que faziam essas importações, que não contavam e que não continham as regras, as pesadas regras e, portanto, se estabeleceram com muita velocidade.

O *habitus* importador, incorporado ao longo de quinze anos, pouco efeito teve para alterar as relações políticas e econômicas de poder. Na verdade, a proposta de entrepostagem era uma maneira de mudar, mantendo tudo como estava. Tratava-se de reverter a ZFM à sua condição original de “plataforma de importação” de bens globais no exato momento em que o conjunto da economia nacional se abria para produtos e empresas que se vissem seduzidas por seus atrativos.

Dentre os principais pleitos da ACA nos anos 1992-1996, durante a gestão de Carlos Souza, período de profunda crise enfrentada pelo empresariado local, estava recriar as condições econômicas e institucionais para a manutenção da lucratividade do setor comercial importador. Daí que os pleitos girem em torno de medidas de redução de taxas e impostos, de ampliação de prazos de estocagem de produtos em portos e aeroportos, bem como, em menor grau, de implementação de programas de atração de consumidores, particularmente de consumidores de outras regiões do País.

Uma possível interpretação disso é que os comerciantes locais permaneciam voltados para o mercado externo. Não no sentido de exterior, mas para o mercado nacional que vinha a Manaus em busca de produtos importados. Isso se explica tanto pelo lado da “tradição”, do *habitus* adquirido com a ZFM, quanto por fatores mais concretos relativos à renda média do habitante da cidade. No primeiro caso, concentrar-se na venda de produtos importados e em eletroeletrônicos produzidos localmente significava não mudar, manter, portanto, determinadas redes de compra, procedimentos etc. No segundo caso, significava que dada a baixa renda média da população local, interessava mais continuar a vender menos para consumidores de alta renda, do que vender mais para consumidores de renda baixa. Essa equação, porém, começou a ser alterada com a chegada de grandes redes de varejo nacionais a Manaus. Com a concorrência delas os empresários foram obrigados a voltar suas atenções para o mercado local, priorizando a compra de produtos nacionais direcionados para o consumidor local. Os que conseguiram fazer essa mudança sobreviveram. Outros, como Souza Arnaud e S. Monteiro, naufragaram.

Nesses termos, a sobrevivência, a reprodução social do empresário comercial local a partir de 1991 está estreitamente associada à conversão de suas estratégias empresariais voltadas para o mercado local.

Uma primeira resposta ao impasse do período foi a necessidade de profissionalização da administração, particularmente a profissionalização do processo de sucessão empresarial em empresas familiares. Outra resposta foi a idéia de as empresas se configurarem como “empresas amazônicas”, como empresas que têm uma identidade amazônica.

Essa perspectiva é forjada tanto através da idéia de “cultura empresarial” como da idéia de que a empresa é um ente da “família”. Esses modos de compreender a lógica de operação da empresa é indicativo de formas de racionalização da atividade empresarial em que é preciso diferenciar-se da concorrência, afirmar valores legitimadores da instituição junto aos funcionários e à sociedade, e dotar a empresa de focos de ação no rumo dos quais dirige suas estratégias.

O que está em causa, em Manaus, é algo um pouco diferente do que ocorria no restante do País. A economia local era duplamente protegida: por um lado, o consumo local era um consumo de bens importados do exterior e do resto do País. Produtos acabados e bens de consumo perecível vinham de fora. Mas parte desses bens duráveis e de consumo entravam aqui para serem comercializados junto ao turista que aqui vinha de outros cantos do País. Isso desestimulava a produção local de bens de consumo imediato, porque considerava-se mais vantajoso o investimento no comércio de produtos acabados comercializados a alto custo relativo para o turista brasileiro. O empresário, então, optava por vender e não por produzir.

Por outro lado, essa atividade não exigia grande preparo nem remunerava com altos salários seus funcionários. Daí que empresário tradicional original, ex-presidente da ACA, em sua entrevista tenha dito que boa parte da burocracia das indústrias foi “preparada” pelo comércio. Segundo ele, a renda proporcionada pela indústria, o salário médio, sendo maior do que o do comércio, promoveu um êxodo nos momentos de aquecimento da produção industrial, provocando dificuldades de mão-de-obra para o comércio.

De qualquer sorte, o empresário local só concorria com o empresário local. A Associação Comercial representava, assim, uma espécie de confraria de empresários tradicionais, habituados a se beneficiar da liberdade econômica graças ao protecionismo que predominava em outros cantos do País. Eram liberais aqui, mas seu liberalismo dependia do protecionismo estatal de lá. Quando essa lógica se rompeu, foram obrigados a lidar com o problema da carência de mercado consumidor para os produtos que comercializavam. Como esse mercado precisava transportar-se de outras regiões do País para cá, não havia outro modo de fazê-lo se não criando condições de atratividade. Daí os pleitos pela redução de seus custos de operação e pela redução dos custos de viagem para quem quisesse ir de outras regiões para comprar em Manaus.

Não obstante, a abertura econômica inviabilizou essa estratégia. A ZFM deixou de ser uma criadora “natural” de consumidores para os produtos importados. Era necessário empenhar-se na invenção de novos mercados. Esse processo é que faz com que o empresário local se volte para o mercado local, de consumidores residentes no Amazonas.

Mas como fazê-lo se a crise afetava todos os setores da economia? O desemprego industrial havia crescido e, com isso, havia se reduzido o número de empregos industriais e, com eles, a renda que poderia compor o mercado consumidor local.

Duas alternativas emergiam: a primeira, concentrar-se em outros mercados, fora de Manaus. Foi o que o fizeram alguns grupos de empresários tradicionais e modernos. Outra, concentrar as atividades em grupos de altos rendimentos, cuja crise não havia afetado tão duramente. Emergem então lojas de grife e empresas de viagem orientadas para o exterior. Com as lojas de grife, entram em Manaus as grandes marcas nacionais, através de *franchisings*.

O mercado local só vai ser recriado e ampliado com o reaquecimento da indústria, que ocorre a partir de 1998, e com a estabilização econômica, particularmente com a ampliação do crédito.

É nesse ponto que o empresário se depara com a concorrência de grandes redes que começam a ver no mercado local animado pela indústria da ZFM um grande horizonte de ganhos, lucros.

Veja, no segmento do varejo, entrando essas empresas que estão aí, não se viu ninguém que viesse e dissesse: não! Em Belém é diferente. Aqui, não. Bota aí, não tem problema nenhum, liquida empresas tradicionais aí. Os de fora têm todas as regalias, os de casa têm todas as dificuldades. E eu digo isso por que eu vivenciei isso. Eu vivo na carne.

Note-se que a partir de 1995 a ACA cria 15 câmaras setoriais e uma coordenadoria como forma de apoiar os associados (ACA, 1997), sendo elas: calçados e confecções; autopeças; máquinas e motores; estivas em geral; turismo; automóveis e autopeças importados; pólo de duas e quatro rodas; atacadistas e distribuidores; transportes; aços e laminados; legislação e normas; material de construção; interiorização da ACA; importados; distribuidores independentes de veículos automotores.

Nessas câmaras estão reunidos os principais segmentos do comércio local em 1997. As que mais se reuniram entre 1996 e 1997 foram as de calçados e confecções (sete reuniões) e de turismo (vinte e seis reuniões) e algumas delas sequer tiveram uma reunião, como é o caso das de máquinas e motores, estivas em geral, atacadistas e distribuidores, importados, e distribuidores independentes de veículos. Outras, ainda, não tiveram mais que quatro

reuniões, como são os casos de autopeças (uma), automóveis e autopeças importados (uma reunião), pólo de duas e quatro rodas (uma), material de construção (uma), transportes (quatro) legislação e normas (três) e interiorização da ACA (duas). Isso pode dar uma idéia, senão da fragilidade política desses setores, pelo menos da desmobilização. As explicações para isso podem ser duas: primeiro, a situação era tão confortável que a mobilização política não se justificava; segundo, o empresariado se habituou a um padrão de comportamento político que privilegia a ação individual, baseada nas teias de relações que cada indivíduo é capaz de acionar e de mobilizar em seu próprio benefício e interesse.

A esse propósito, mas em um exemplo que vem da indústria, um empresário moderno de inserção direta mencionou como a ocupação de posições no executivo estadual cria condições para o beneficiamento individual em empreendimentos econômicos. Ele mostrou como pleitos coletivos são neutralizados por agentes públicos que, no exercício da função, usam esse pleito como moeda de troca para obter benefícios junto a grupos concorrentes. Isso é revelador de duas coisas. De um lado, de como agentes estatais neutralizam determinadas iniciativas e, de outro lado, de como o empresariado não se organiza para liquidar as condições que permitem essa neutralização. Logo, há um mecanismo que confere uma certa racionalidade tanto ao empresário que se acomoda, quanto ao político que se aproveita de sua situação para tirar ganhos econômicos.

Evidentemente, o acirramento da competição no setor comercial decorrente da entrada no mercado local de várias grandes empresas que operam em escala nacional ainda promete novos capítulos. Inclusive, o empresário tradicional original, e ex-presidente da ACA, entende que o empresário local deveria ser protegido dessa competição. Outro empresário, este tradicional sucessor, defende a completa abertura, pois, para ele, as falências e sucessos são igualmente parte da concorrência na sociedade capitalista. Em seu entender, o fundamental é se ter empresas eficientes, não importando sua origem.

Para o conjunto dos empresários locais, os governos concentram suas atenções na ZFM e se mantêm inibidos para propor outras alternativas porque é ela que mantém a arrecadação do Estado e do município, bem como da União.

O empresário local constrói sua auto-imagem lastreando-a na imagem da ZFM, entendida como um modelo de desenvolvimento regional bem-sucedido. Por essa lógica, o sucesso da ZFM é o sucesso do empresariado local e isso se traduz em termos de desenvolvimento regional.

A formulação do modelo e sua manutenção independem do empresário local. Logo, para promover sua identificação com o modelo, que não é senão mediata, ele se apresenta

como um intermediário entre as corporações transacionais e segmentos empresariais que a ele se opõem. Aparece, então, como um agente economicamente secundário na dinâmica do modelo, mas como um agente político decisivo para sua legitimação nos planos local, regional e nacional.

O governo também participa ativamente dessa legitimação. Mas sua participação se deve, fundamentalmente, ao fato de que é o modelo que fornece os recursos públicos necessários para financiar as atividades da máquina do Estado. Paradoxalmente, o empresariado local e o governo defendem o modelo pelas mesmas razões, expressas de modo diferente: o governo arrecada e os empresários acumulam. Apesar dessa comunhão, os empresários locais sentem um enorme distanciamento entre seus interesses e o Estado. Na verdade, ao concentrar-se no modelo, o Estado negligencia os pleitos empresariais, assim como os empresários ao concentrarem-se no modelo negligenciam outras alternativas econômicas.

O que ocorre é que, a depender das circunstâncias, o discurso empresarial se metamorfoseia – como no caso do tema ambiental -, ajustando a defesa da ZFM, condição imprescindível para sua própria reprodução social, à defesa de outras causas, como a ambiental, por exemplo.

Lê-se no Relatório de Atividades Sociais: 1996-1997, produzido durante a gestão de Belmiro Vianez Filho na ACA, o seguinte:

Neste exercício, em que todos somos partícipes, permanecemos fiéis ao traçado da estabilidade, transição configurante de crise para uns e de festejadas oportunidades para outros, até no mesmo segmento, caracterizando tempos de análise, pesquisa e para consideração do aperfeiçoamento organizacional, seja na redução de custos, seja na modernização de processos administrativos, seja ainda na procura de otimizar recursos disponíveis, ou de adquirir a produtividade de nível internacional, garantidora da permanência no mercado, cada vez mais competitivo e globalizado (p. 03).

A condição para aproveitar as oportunidades de negócios que se esboçavam estava intimamente associado a mudanças nas práticas empresariais, à sua organização, custos, processos administrativos.

Além disso, fazia-se necessário mobilizar os empresários. Por essa razão, são criadas no âmbito da ACA as Câmaras Setoriais (CS), compreendidas como um modo de melhorar a operacionalidade das empresas dos respectivos setores. Nesse sentido, elas podem ser vistas como tentativa de dar conotação coletiva às ações dos associados da ACA.

Além das CS, a gestão empenhou-se em mobilizar a imprensa através do preparo de vários *press releases* e de sugestões de pauta encaminhadas aos jornais, rádios e TVs. De

qualquer modo, o simples fato de essas iniciativas constarem do relatório é indicativo de que elas passaram a ter um papel mais importante para os gestores da ACA. Na gestão de Belmiro Vianez Filho, pode-se dizer que houve a tentativa de (a) mobilizar o empresariado local através de interesses setoriais, e não gerais, como sugerem as CS e (b) sensibilizar a imprensa para os pleitos empresariais, o que significa dizer, criar meios de informar o público mais que o estritamente empresarial sobre os interesses e pleitos dessa camada social.

O que isso sugere é a necessidade de fortalecimento coletivo do empresariado local em face dos efeitos das mudanças na política econômica nacional e de transmissão das interpretações do empresariado sobre a realidade, de seus pleitos, para o conjunto da sociedade. Nesse sentido, pode-se mesmo dizer que de preocupações pontuais tratadas pontualmente com entidades públicas como se se tratasse apenas de questões técnicas, o empresariado parte para uma ação política mais abrangente, que ultrapassa a relação com o Estado e se dirige diretamente para a sociedade.

Na verdade, essa politização do empresariado corresponde à sua tentativa de reintegração ao mundo, corresponde a uma tentativa de redefinição de seu papel no quadro de uma economia e sociedade em transformação. A mensagem é a de que a tradição não é suficiente para a manutenção dos negócios, é preciso agir de modo a criar novas possibilidades de defesa de interesse coletivo.

Na “Palavra do Presidente” (ACA, 1998), texto introdutório ao Relatório de Atividades Sociais: 1996-1998, lê-se:

Ao mesmo tempo que utilizávamos as Câmaras para agregar os diversos segmentos, direcionamos esforços para aumentar a circulação de riqueza, visando a restabelecer o movimento de turismo interno, massa compradora de produtos importados com tecnologia de ponta, e ainda não produzidos na indústria nacional. Daí o Convênio com o Governo do Estado, através do Fundo de Fomento ao Turismo e Interiorização do Desenvolvimento do Estado do Amazonas, Ampliamos esse horizonte mediante novo projeto, criado na Câmara Setorial de Apoio a Eventos Programados, envolvendo o Estado, a Prefeitura e a SUFRAMA. Estamos, assim, em vias de assinar novo convênio com a participação de todas essas entidades, possibilitando trabalho mais direcionado e com certeza de muito maior eficiência e eficácia (p. 03).

Destaquem-se desse trecho os seguintes aspectos: entre os anos de 1996 e 1998 a ACA esforça-se para (a) agregar os diversos segmentos e (b) aumentar a circulação de riqueza. Isso foi feito através dos planos descritos, resultantes de convênios firmados junto ao Governo do Estado. Nesse sentido, parece haver, nesse momento, alguma sintonia entre os interesses do empresariado comercial e o governo estadual. De acordo com depoimento de liderança do empresariado comercial, nenhum desses convênios chegou a ser de fato firmado.

Essa mudança de estratégia, como expressa o próprio documento, é reveladora dos impactos das mudanças no ambiente econômico sobre o empresariado local. Segue o documento:

Dessa forma, atuamos na estrutura de funcionamento aplicando a descentralização permitida nas Câmaras Setoriais; mudamos a estratégia de ação, envolvendo outras entidades, inclusive fora do Setor Comercial, somando poder para alcançar objetivos comuns; diversificamos, conseqüentemente, o estilo, paradigma resultante das modificações sustentadas. Entretanto, tivemos a preocupação de manter os resultados financeiros advindos de administrações anteriores.

Oferecemos ao empresariado o perfil de toda a cidade de Manaus, imagem enfocada por zona, criando a possibilidade do conhecimento objetivo do mercado assim definido, e decisões estudadas e profissionais, em face da riqueza de informações econômico-sociais disponíveis nesses trabalhos (p. 03).

Aqui se revelam algumas das medidas práticas que indicam a mudança de estratégia. Assim como no plano microeconômico, da empresa, o empresariado precisou profissionalizar-se, ele buscou profissionalizar-se também no plano político, na medida em que isso seria condição para “somar poder” que levasse ao alcance de objetivos comuns.

Esses objetivos comuns se traduziam, porém, na recriação das condições de manutenção do público externo como mercado preferencial e nos produtos importados como o centro do comércio local. No trecho seguinte do documento, revelam-se quais os impasse conjunturais com os quais o empresariado local se defrontava:

Indispensável se faz lembrar que o período 1996/1998 foi marcado por incríveis pressões externas, sejam resultantes da crise asiática, sejam também da abertura econômica a que se somou a concorrência desleal do contrabando, via Paraguai o mesmo dos portos e aeroportos do Sudeste, resultando na redução abrupta de nosso mercado de produtos de importações no exterior (ACA, 1998, p. 03).

Apresenta-se a conjuntura em que a ACA adota novas estratégias de atuação junto a seus associados e junto às entidades estatais. Ora, numa circunstância em que a economia permanecia fechada e em que a ZFM estava protegida, não fazia sentido os empresários se mobilizarem, pois as condições para sua lucratividade só estavam ameaçadas, pelo menos virtualmente, pela concorrência que poderiam sofrer uns dos outros. No momento, porém, em que novos atores entram em cena, em que mudam as circunstâncias jurídico-políticas e econômicas, todo o mundo do empresariado local é abalado. Diante dessa mudança era necessário mudar, também, as estratégias de reprodução social. É nesse contexto que adquirem sentido a produção de conhecimento objetivo sobre o mercado, algo que possibilitaria a adoção de decisões estudadas e profissionais.

Olhando de outro prisma, o líder empresarial parece dizer que imperava, até ali, a decisão improvisada, o subjetivismo da análise do mercado e, por conseqüência, o amadorismo.

Os empresários locais, subitamente, pareciam defrontar-se com a necessidade de profissionalizar-se ou perecer, num mundo assombrado pelas pressões externas emblemáticas pela crise asiática, pela abertura econômica e pela concorrência desleal do contrabando.

Eles que nutriam relações privilegiadas com o que lhes era externo, isto é, com fornecedores de produtos que importavam de outros cantos do mundo, passaram a ser assombrados também por pressões externas.

Na verdade, estavam atados a essas teias externas por fios muito tênues. Quando essas mesmas redes se recompuseram, esses fios se dissiparam, seguiram traçados diferentes, e tornou-se necessário que os empresários comerciais locais tentassem rearticulá-los, forjando novos nós. Os projetos que passam a ser produzidos pela ACA a partir de então são tentativas de reatar os nós das teias globais, mas numa circunstância em que elas já podiam se estender por todo o País, sem impedimentos de ordem legal e com a vantagem de chegar diretamente, sem a mediação da ZFM, aos grandes mercados consumidores do País.

Revelavam-se, a um só tempo, a limitação do empresário comercial local e a potência da transnacionalização. Aquele, antes integrado ao mundo como agente emissário da modernidade, convertera-se, num curto período, num órfão da modernidade. Havia sido adotado sem maiores esforços. Via-se agora deixado sem dramas de consciência. Não havia afeto na relação, mas interesse. E no momento em que o sistema produtivo nacional abriu-se, esgarçaram-se as relações antigas entre o capital transnacional e o empresário local. Esgarçaram-se e, não se deve esquecer, redefiniram-se.

Os esforços do empresariado, a rigor, são tentativas de reatar a relação, de continuar a participar da relação, de contribuir, agora ativamente, para sua redefinição.

Uma referência importante desses empenhos é o estudo realizado em parceria entre SEBRAE e CDLM sobre as zonas da cidade de Manaus, a partir dos quais foram mapeados os bairros e as demandas das populações que neles residiam; outro é o convênio 01/96 firmado com o governo do estado através do Fundo de Fomento ao Turismo e Interiorização do Desenvolvimento do Amazonas – FIT. Além disso, as Câmaras Setoriais chegaram ao número de 23, incluindo as novas de panificadores, pesca, construção civil, transportes particulares, serviços ao SUS e restaurantes e lanchonetes.

Em síntese, o distanciamento das forças que antes dominavam o comércio local fê-lo aproximar-se politicamente da sociedade local pela via da mobilização junto a entidades públicas e da sociedade. Mas essa aproximação não se traduziu em projetos mais abrangentes que não os de segmentos determinados do empresariado. Isto é, não se traduziu em projetos de poder que pudessem ou buscar a restauração dos antigos padrões de relacionamento com o capital transnacional ou instaurar novos.

Na Palavra do Presidente” Belmiro Vianez Filho, no “Relatório de Atividades Sociais: 1998-1999”, encontra-se a seguinte avaliação:

Atravessamos mais um exercício de acentuada crise suportada pelo País, com evidentes reflexos na economia amazonense, em razão de forte vínculo ao produto do Distrito Industrial, com a demanda particularmente concentrada no mercado do Sul e Sudeste, seja ainda pela extraordinária desvalorização da moeda brasileira, e suas implicações na relação de preços, todos como fatores preponderantes na diminuição do consumo.

Diante dessa conjuntura, assistimos ao encerramento de inúmeras empresas, sólidas em passado recente, porém inadaptadas a redirecionar suas atividades, na forma necessária, para persistir economicamente numa circunstância a exigir especialização e profissionalismo (ACA, 1999, p. 03).

Aqui se revelam vários aspectos da mesma equação. Primeiro, o documento mostra como a ZFM, àquela altura, era voltada para o mercado nacional e como isso significava que instabilidades lá resultava em instabilidade aqui. Na verdade, por estar concentrada na produção de bens de consumo eletroeletrônico que estão condicionados à “elasticidade renda”, a ZFM tende a expandir-se em épocas de bonança econômica, em que há poupança e condições de pagamento favoráveis, e a contrair-se em época de baixa econômica, quando tais bens são os primeiros a serem deixados de lado, dada a prioridade de outros, como alimentos, vestuário, escola, água, gás etc.

Finalmente, o documento mostra como essa crise que afetava a indústria e o comércio locais teve implicações diretas sobre a atividade econômica em Manaus; indica que as “empresas inadaptadas” pereceram e mostra que a condição para que isso não ocorresse com outros era a de que se especializassem e profissionalizassem.

No tópico referente à “Gestão Administrativa” o referido documento revela uma mudança na estratégia de relacionamento entre a ACA e outras entidades empresariais:

No decorrer deste exercício procuramos estreito relacionamento com as outras entidades de classe, mesmo fora do segmento comercial. Com elas implementamos variadas ações conjuntas em defesa da iniciativa privada, e de toda a sociedade, particularmente no contexto econômico, acompanhando atentamente a decantada reforma tributária, bem como toda a legislação a interferir no movimento de negócios. Mantivemo-nos ligados às oportunidades

surgidas, procurando difundir tais benefícios para o maior número possível de empreendimentos (ACA, 1999, p. 3).

Em seu relatório de quatro anos de gestão (1996-2000), o presidente Belmiro Vianez Filho traça o quadro de crise que marcou os anos em que esteve à frente da ACA:

Ao encerrar o mandato, fazemos questão de ressaltar o período de permanente crise com que a Nação, e particularmente o nosso Estado, submeteu-se de 1996. Dificuldades econômicas se tornaram agudas em 1998, demonstradas nas COMPRAS CONSOLIDADAS INTERESTADUAIS DA ZONA FRANCA DE MANAUS, ocorrendo, em valores constantes, redução de 17,07% em relação ao ano de 1997, e de 19,69% ao de 1996. Há esperança em marcha de uma recuperação, pois já no exercício de 1999 houve um crescimento real de 5,12% sobre 1998. Todavia, foram constantes as dificuldades para o empresariado do comércio, posta à prova toda a sua competência. O novo sistema de câmbio, o contrabando do Paraguai, o “importabando” do Sudeste, o preço das passagens aéreas, o deslocamento do centro da vida da cidade, a subida dos juros e a carência de novidades atrativas, praticamente extinguíram o comércio importador. Segundo as estatísticas da SUFRAMA, os valores internados em 1999, pelo segmento do comércio, se reduziram em 19,09% sobre 1998, quando as importações totais minguaram apenas 5,78%. O comércio importador da ZFM, em 1999, representa apenas 41,22% de 1990, sendo o único setor com decréscimo, comparado ao exercício indicado. E isto porque ainda contém significativa influência das empresas fornecedoras de insumos para as indústrias, que se contabilizam como atividade comercial, e que hoje são os maiores volumes de recursos demandados por esse conceito, deformação minimizadora da atual condição das nossas empresas importadoras de bens finais, cujo retrato mais fiel, se traduz no esvaziamento do centro, evidenciando quarenta e cinco (45) lojas fechadas em poucas ruas apenas, não mais que sete (ACA, 2000, p. 03).

Aí se vê a descrição da crise que assolava o setor comercial entre 1996 e 2000. Cabe ressaltar, porém, que o setor comercial de importados foi o único a experimentar queda de crescimento econômico, como pontua o próprio texto. O empresariado do comércio importador se via defrontado com vários impasses decorrentes da abertura econômica nacional: o “importabando” do Sudeste, os altos custos envolvidos no deslocamento de pessoas de outras regiões do país para Manaus, a prática d câmbio flutuante, a subida das taxas de juros e a dificuldade de oferecer novidades tecnológicas atrativas ao consumidor promoveram a redução da participação desse segmento econômico nas compras da ZFM e isso repercutiu sobre a própria configuração urbana da cidade, que viu seu Centro esvaziar-se.

Mas os empresário reagira politicamente a essas circunstâncias, como sugere o mesmo documento, buscando interiorizar as atividades da ACA, o que redundou na criação da Federação das Associações Comerciais do Amazonas, na aproximação com o Executivo e Legislativo estaduais e municipal:

(...) unindo e favorecendo o ganho de poder, em pleitos próprios de cada município, o mesmo em demanda de interesse geral da comunidade de empresários amazonenses. E na seqüência dessa orientação, foi revitalizada a Federação das Associações Comerciais da Amazônia Ocidental”, promovendo encontro com dirigentes de Associações e Federações de outros estados (...)” (ACA, 2000, p. 06).

No “Relatório de Atividades Sociais: 2002-2003”, período em que estava à frente da ACA José Moura Teixeira Lopes, as principais linhas de atuação da diretoria executiva foram a “modernização institucional” e a articulação com as diversas esferas do Poder Político.

A exemplo das administrações que passaram por esta centenária Casa, a atual Diretoria tem direcionado suas ações visando o fortalecimento e modernização da Entidade, com atuação ativa junto aos órgãos do Poder Executivo, do Judiciário e do Legislativo, das entidades de classe e dos empresários (ACA, 2000, p. 01).

Em sua gestão à frente da ACA, José Azevedo (2006-2007) lista a pauta de preocupações mais gerais que ocupam o empresariado comercial local:

Os assuntos hoje tratados nacional e internacionalmente com tanta ênfase – como desenvolvimento auto-sustentável, preservação dos recursos naturais, apoio ao homem do interior, aprimoramento dos meios de transportem construção de portos no interior do Estado, busca de alternativas econômicas, otimização da legislação fiscal e outros tantos – têm sido objeto de reivindicações da ACA desde a sua fundação.

A luta incessante junto aos governos federal, estadual e municipal dos quais é Órgão Técnico Consultivo tem resultado em inúmeras vitórias silenciosas) que beneficiam toda a classe empresarial (ACA, 2007, p. 01).

Aqui aparece o primeiro Planejamento Estratégico da ACA, do qual constam 19 ações, sendo elas: recuperar a liderança da ACA como maior expressão empresarial; aumentar a arrecadação financeira da entidade através do aumento do número de associados; treinar profissionais que atendam prioritariamente o setor comercial; formar parcerias com o SESC/SENAC, o SEBRAE, a Receita Federal, as Fazendas estadual e municipal, e algumas faculdades para a realização de cursos profissionalizantes; consultar BASA e Caixa Econômica Federal acerca da possibilidade de obtenção de financiamento para a reforma do prédio da Rua dos Andradas; apoiar ações e criticar, quando for o caso, dos/os governos municipal e estadual; acionar os governos municipal e estadual tendo em vista a revitalização do centro de Manaus, incluindo a pavimentação do porto, a recuperação de praças públicas e do mercado municipal, bem como de toda a orla que vai da Manaus Moderna ao bairro de Educandos; oferecer apoio fiscal e jurídico aos associados; insistir junto à SEFAZ e à SEPLAN para que sejam realizados repasses financeiros que habilitem a ACA a apoiar o

segmento comercial, hoje desprovido de incentivos fiscais; aumentar a arrecadação financeira da entidade através da assinatura de convênio com empresas de cartão de crédito; restabelecer as vantagens do comércio importador, prestando-lhe assistência no plano da legislação tributária, implementando ações junto à aduana a fim de diminuir a burocracia com critérios desnecessários e que tanto emperram a dinâmica deste importante segmento da economia; buscar junto à bancada federal apoio aos clamores empresariais para o respeito constitucional do Decreto Lei 288/1967; combater com veemência o contrabando, a pirataria e outros males que prejudicam a importação.

Essa estratégia se basearia em três tipos de medida: (a) prever ações para restabelecer vantagens do comércio de importados e (b) criar grupos de trabalho para estudar a redução do PIS/COFINS nas importações; (c) desenvolver esforços no sentido de haver uma maior integração do comércio com o Pólo Industrial de Manaus, com o fito de promover o crescimento em conjunto e a estabilidade econômica local.

Além dessas medidas, procura-se promover reuniões com empresários do PIM para trocar idéias; conquistar junto à SUFRAMA assento no CAS e participação em reuniões da autarquia; convidar parlamentares amazonenses, tanto no âmbito estadual como federal, assim como outras autoridades para participarem de reuniões da entidade; criar alternativas auto-sustentáveis para a economia do Estado, convidando especialistas da área para participarem das reuniões e discutir o assunto.

Dentre as sugestões de convidados para debates, constam do documento os o Diretor do Centro de Biotecnologia da Amazônia (CBA), do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia (INPA) e da SUFRAMA; promover ações e medidas de impacto que mostrem a atuação e contribuição da ACA ao longo de seus 135 anos no apoio, criação e abrigo de entidades representativas da classe empresarial, assim como instituições e autarquias; sugerir assuntos para audiências públicas à Câmara Municipal e à Assembléia Legislativa do Estado, envolvendo personalidades empresariais, políticas, intelectuais e a sociedade para discutir assuntos pertinentes aos interesses do Estado e de seu povo.

As distorções do modelo, sua provisoriedade e as mudanças provocadas pelo processo de globalização econômica no Brasil são constantes ameaças para as condições de reprodução social do empresariado. Este, tendo seus lucros assegurados pela dinâmica econômica e social desencadeada pelos estímulos diretos e indiretos à empresa privada decorrentes da industrialização, vê-se confrontado com as seguidas tentativas de liquidação da ZFM e com a chegada no mercado local de empresas cujas escalas de atuação criam novas condições de concorrência.

O problema que se coloca, portanto, não é o de romper com o processo que transfere poder decisório sobre a dinâmica da economia local para centros políticos e empresariais distantes, mas sim de defender o modelo econômico que cria esse distanciamento. Trata-se de caminhar rumo a novas formas de atração de investimento, formas essas, na visão de Hannan, empresário e ex-vice governador do estado, ausentes do cenário local: “(...) a maior dependência, a dependência menos desejável é a dependência de não termos uma elite empresarial e industrial nos campos de tecnologia de ponta, que são os carros-chefes do Pólo Industrial de Manaus” (HANNAN, 2001; p. 90). Assim, Hannan entende que o empresário local não foi capaz de acompanhar a evolução da ZFM, de que o uso intensivo de tecnologia industrial teria sido a maior expressão.

Essa afirmação é particularmente importante pelo fato de preparar, por assim dizer, o terreno para outra que segue, explicitando as condições extra-empresariais de manutenção da “tradição comercial”. Diz Hannan:

Não se pode esquecer, entretanto, que a sustentação ou a grandeza do comércio, melhor dizendo, a performance do setor comercial, está diretamente ligada à organização administrativo-financeira do poder público e à pujança do Distrito Industrial. No primeiro caso, através da disponibilidade de recursos destinada à massa salarial dos servidores públicos, ativos, inativos e pensionistas, dos três entes federativos, da ordem de R\$ 2,0 bilhões anuais. Em relação ao DI, essa massa salarial anual é da ordem de R\$ 800 milhões (HANNAN, 2001, p. 116).

A importância dessa afirmação está em mostrar a relação direta entre a dinâmica industrial local, a arrecadação de tributos pelos entes federativos e a pujança do setor comercial. Esse esclarecimento leva Hannan a uma convocação aos empresários: “(...) Todos os setores produtivos do Estado precisam estar unidos na base do ‘um por todos e todos por um’, porque os enfrentamentos se dão contra forças políticas e economicamente organizadas e muito poderosas, das regiões mais desenvolvidas do País” (HANNAN, 2001; p. 116).

O que Hannan faz é sublinhar a subordinação da economia do Poder Público e do setor terciário local, à dinâmica das indústrias do Distrito Industrial. Daí a necessidade de unir forças em torno de sua defesa, logo, da desnacionalização da economia, de modo a conservar as condições de acumulação desse segmento do empresariado local e de arrecadação dos governos estadual e municipais.

Essa dupla dependência, política e econômica, combina-se com limites estruturais próprios à dinâmica da ZFM, bem como ao que é identificado por empresários e outros agentes sociais locais como “distorções” do modelo. Ao mesmo tempo em que os empresários locais dependem da ZFM para sua reprodução social, a manutenção dela escapa de seu

controle. Isso, contudo, não significa seu alheamento em relação à luta política pela manutenção dos incentivos fiscais que, direta ou indiretamente, os beneficiam. Ao contrário, ao identificarem tais limites e “distorções”, os empresários locais se posicionam politicamente em relação a outros agentes sociais por eles identificados como “inimigos da ZFM”.

4. A lógica social da defesa política da Zona Franca de Manaus

Se do ponto de vista econômico pode-se afirmar que a ZFM é um mecanismo de dinamização desenraizado ou, para usar um termo de Giddens (1992), um “sistema perito”, do ponto de vista social e político ela se encontra profundamente enraizada. Isso pode ser inferido tanto da composição das principais entidades de representação de interesses empresariais locais, quanto das posições coletivas e individuais assumidas pelos membros dessa camada social.

Tem sido uma constante na experiência do empresariado de Manaus, qualquer que seja sua forma de inserção econômica, a defesa da ZFM. Diferenciados no modo pelo qual estabelecem relações com o modelo – direta ou indiretamente, via incentivos que lhes são concedidos ou graças às externalidades de que se aproveitam -, todos assemelham-se entre si, quando qualquer ameaça – ou suposição de – é pressentida. Para tanto, são desenvolvidos argumentos que têm servido de sustentação à mobilização política do empresariado²⁸.

Pode-se dizer que a linha de defesa da ZFM traçada pelo empresariado local se sustenta em dois pilares: de um lado, procura-se mostrar a *positividade econômica* do modelo e de outro acentua-se sua *funcionalidade política*. A positividade econômica tem a ver com as qualidades do modelo como dinamizador do desenvolvimento capitalista, isto é, como irradiador da empresa privada; a funcionalidade política tem a ver com as repercussões dessa irradiação para a formação de uma unidade mais ampla de produção, circulação e consumo de mercadorias, traduzida em termos de nação. Em outras palavras, ao criar uma dinâmica econômica centrada na empresa privada, na grande corporação privada, a ZFM também cria a possibilidade de expansão de negócios para empresas locais de todos os tamanhos e, com isso, incrementa a demanda por força de trabalho, satisfeita pelos fluxos populacionais vindos do interior do Amazonas e de outras regiões do País, particularmente do Nordeste. A escala de

²⁸ É necessário esclarecer que a defesa político-ideológica da zona franca feita pelas entidades empresariais locais, particularmente a FIEAM e a ACA, dirige-se a outras entidades de representação de interesses empresariais situadas fora de Manaus e a governos estaduais que, pleiteando atrair investimentos, oferecem incentivos fiscais que concorrem com os da ZFM. Dentre as entidades empresariais rivais destacam-se a ABINEE, a ABICOMP e a ABRINQ, cujos associados vêm nos incentivos fiscais concedidos pela SUFRAMA, em Manaus, uma forma de minar os interesses de empresas localizadas no Centro-Sul do País. Dentre os governos o de São Paulo é o maior alvo das críticas, mas também o do Paraná, da Bahia e do Espírito Santo.

produção dessas grandes empresas atende a mercados consumidores do resto do País e de outras regiões do continente. Assim, ainda que voltada para fora do Estado e da região Norte, a economia local é dinamizada internamente, abrindo oportunidades de investimento e lucratividade para o empresário cujo centro decisório está na capital do Amazonas.

4.1. A positividade econômica

A reprodução social do empresariado local está diretamente relacionada à manutenção dos incentivos fiscais da ZFM. Por isso, dependendo direta ou indiretamente deles, localizando-se na economia da ZFM como beneficiários diretos ou indiretos deles, os empresários empenham-se na luta por sua defesa. Para tanto, necessitam definir os argumentos que os levam a, mesmo em posição secundária e subordinada, defender o modelo. É através dessa definição que se promove a articulação ideológica entre os interesses do empresariado local, das empresas nacionais e das empresas transnacionais com filiais em Manaus, é através que o “fosso da concorrência”, os interesses específicos e as divergências internas são superadas. Em suma, é dela que os matizes característico dos várias localizações econômicas, trajetórias e interesses cede espaço à unidade de classe.

Particularmente a partir da década de 1990, as entidades empresariais locais passaram a se empenhar na defesa conjunta, em bloco, da ZFM. Até então, havia divergências que, nem sempre explicitadas politicamente, envolviam lutas por maior participação na apropriação das cotas de importação entre os setores industrial e comercial, e entre os empresários industriais – das quais resultou o surgimento, primeiro, do CIEAM e, posteriormente, da AFICAM.

Em documento dedicado à avaliação dos 30 anos da ZFM, comemorados em 1997, José Nasser, ex-presidente (1995-2007) da entidade, elenca as principais virtudes do modelo, aquelas que justificam sua defesa. São elas: a geração de empregos, a criação de um centro de consumo no coração da floresta, a proteção ambiental da floresta amazônica, a contribuição ao processo de substituição de importações e a assimilação tecnológica.

Procura-se a seguir, analisar algumas dimensões dessas virtudes.

A geração de empregos é indissociável do negócio industrial. Cabe discutir, apenas, o caráter dos empreendimentos, quanto a serem mão-de-obra intensivos ou capital-intensivos, diferença fundamental para estabelecer o impacto social na coletividade em que a planta industrial funciona. De fato, as indústrias atraídas para Manaus pela zona franca demandam, hoje, expressivo contingente de força de trabalho. Contudo, na medida em que as principais empresas atuam em segmentos cujos produtos têm elasticidade-renda alta, sua dinâmica afeta diretamente tanto as empresas que lhes fornecem componentes e estão localmente instaladas

quanto, por conseguinte, o mercado de trabalho local. Em outras palavras, o aquecimento e o desaquecimento dos mercados – nacionais e internacionais – consumidores dos bens de informática e de duas rodas afetam diretamente a força de trabalho empregada no PIM.

A criação de um centro de consumo no coração da floresta é também realidade. A massa salarial absorvida pelos trabalhadores e os investimentos públicos e particulares injetam substancial volume de recursos na economia. A construção de centenas de condomínios residenciais, de *shoppings centers* e de obras públicas são exemplares, embora não operem transformações significativas na distribuição da renda gerada na ZFM.

A proteção ambiental da floresta Amazônica, resultado não-esperado, sequer mencionado nas justificativas de implantação do modelo, é virtude que acabou sendo incorporada ao discurso generalizado, de governantes, políticos, lideranças empresariais e suas entidades de classe, formadores de opinião e parte da intelectualidade, em especial a que milita pelas causas ambientais.

A virtude de contribuir para o processo de substituição de importações pode ser avaliada pela predominância das empresas do pólo de componentes eletroeletrônicos no PIM. Não se pode afirmar, com base em dados confiáveis, porém, que outros sub-setores se vêm beneficiando dessa tendência. Além disso, a lógica do modelo – a inserção da economia regional na economia globalizada baseada na atuação extra-fronteira das corporações transnacionais – desautoriza a volta às décadas dos 50 e 60, quando a substituição de importações era o objetivo a alcançar.

Fala-se também da assimilação tecnológica proporcionada pela ZFM. Deve-se dar mais atenção à afirmativa de que Manaus se transformou num centro de importação especializado e de tecnologia. Essa suposta especialização teve como uma de suas conseqüências o enfraquecimento de políticas voltadas para a inovação tecnológica nacional, particularmente no que diz respeito aos bens eletroeletrônicos (FREITAS PINTO, 1987). A idéia de que a ZFM é um centro tecnológico, ainda que alvissareira, não passa de uma idéia carente de comprovação. A não ser que se considerem as inovações introduzidas por corporações transnacionais fruto de árvore local. Isso parece um exagero semântico, todavia. Mesmo que não se menospreze o papel que CBA, CIDE, FAPEAM, CEFET, FUCAPI e UEA, para ficar apenas nessas agências, possam vir a desempenhar, parece precipitada tal afirmação.

4.2. A funcionalidade política

Por si sós, as virtudes da ZFM não são argumentos suficientes para assegurar sua permanência. Na lógica social da defesa da ZFM pontua-se sua funcionalidade política. As articulações entre as positivities econômicas e interesses nacionais, extrapolando os interesses econômicos particulares, são identificados com o interesse regional, traduzidas na idéia de “desenvolvimento regional”.

Um dos argumentos que sublinha a funcionalidade política do modelo é o da proteção ambiental da floresta Amazônica. Paradoxalmente, associa-se à concentração da atividade econômica – e da renda – em Manaus a proteção da floresta amazônica. Isto é, sopesando-se a precarização das condições de vida na cidade e a “manutenção da floresta em pé”, conclui-se que este foi um preço a ser pago, ainda que preço decorrente de uma consequência impensada da ação.

Mas a “proteção da floresta” entra no discurso empresarial, também, pela via das novas oportunidades de investimento e associação com o capital transnacional. É isso que fica claro no discurso de abertura de seminário sobre biodiversidade realizado pela FIEAM em parceria com a CNI:

Este evento significa um enorme esforço da CNI e da FIEAM no sentido de remeter para nível Nacional e Internacional, uma questão que deixou de ser uma preocupação local ou regional para se transformar em um tema mundial – A Biodiversidade da Amazônia.

Para o Amazonas significa, também, a busca de alternativas de desconcentração da economia, hoje, centrada no pólo da Zona Franca de Manaus (CNI/FIEAM, 1997; p. 3).

De imediato, revela-se como a exploração econômica da natureza pode ser uma forma de contornar a dependência em relação à ZFM, movida que é pelas indústrias eletroeletrônicas e de duas rodas.

Divulgam-se o tamanho e o volume dos mercados dos fármacos e medicamentos. Estima-se em bilhões de dólares. Como participar desse mercado? Agredindo os produtores, os laboratórios ou tornando-os nossos parceiros?

A questão remete logo ao problema de como tornar os grandes laboratórios parceiros dos empresários locais. É bom lembrar que apenas em 2008 foi aprovado o Processo Produtivo Básico de produtos cosméticos, algo que vinha sendo protelado, segundo o empresariado local, pela atuação da indústria do Sul-Sudeste do País.

No mesmo evento, em palestra intitulada “A biodiversidade, a Zona Franca de Manaus e a conexão com o desenvolvimento científico”, o Dr. Clécio Vieira do Nascimento,

Professor da UFAM e, então, Coordenador Geral de Estudos Econômicos e Empresariais da SUFRAMA, assim se manifestou:

Passados 30 anos de implantação do Projeto Zona Franca e, na iminência do ano 2013, data formal e legal de suspensão dos incentivos fiscais que criam esse modelo, impõe-se desde já a instalação de um mutirão de parcerias, não apenas para consolidar, diversificar e ampliar o pólo industrial e comercial da Zona Franca de Manaus, mas sobretudo para criar novas alternativas economicamente rentáveis e ecologicamente corretas a partir do patrimônio natural amazônico que permitam interiorizar o desenvolvimento, gerar novos negócios, emprego e renda para as populações que aqui vivem (*idem*, p. 54).

O primeiro aspecto importante, aqui, é a entrada da SUFRAMA na discussão sobre biodiversidade, que aparece como um objeto passível de criar “alternativas economicamente rentáveis” que permitam interiorizar o desenvolvimento, gerar novos negócios, emprego e renda para as populações locais. Em outras palavras, a SUFRAMA traduz a biodiversidade em termos de oportunidade de investimento e lucratividade. Por um lado, ela assume um dos principais limites do modelo ZFM – a concentração econômica – e por outro se lança num desafio, o de, a partir da biodiversidade “consolidar, diversificar e ampliar os pólos industrial e comercial da Zona Franca de Manaus” através de um “mutirão de parcerias”. Os incentivos fiscais se tornam, assim, uma plataforma para a apropriação dos recursos naturais da região.

Essas virtudes servem de base para pôr em evidência que a ZFM não é um modelo de interesse do Amazonas, mas sim do Brasil. Nesse ponto, os argumentos destacam a funcionalidade política do modelo

A promoção da integração nacional do Amazonas, outro dos argumentos, se pensada estritamente em termos de relações econômicas, realizou-se, paradoxalmente, por força das atividades das corporações nacionais e transnacionais situadas na cidade. O que se observa, porém, é que a economia amazônica, em especial a do Amazonas, Manaus à frente, mais e mais se globaliza, integrando-se mais à economia planetária que à do Brasil. Se a inserção econômica da Amazônia no processo de globalização interessa ao País e ao empresariado nacional e local, o propósito expresso das lideranças empresariais reduz-se ao mero respeito à integridade territorial.

Quanto à promoção da ocupação regional, ela vem ocorrendo, especialmente pela forte migração em direção à capital amazonense. Não são as comunidades interioranas que se têm beneficiado do fluxo migratório interestadual, em alguma medida engrossado, tendo a capital amazonense como destino, por migrantes do interior do Estado. O resultado disso é testemunhado nas ocupações desordenadas do solo urbano e no surgimento de novos bairros em pontos cada dia mais distantes do centro de Manaus, com todos os problemas que

impactam a prestação dos serviços públicos. Esse argumento remete à idéia original de “vazio demográfico”, na linguagem que inspirou a ditadura a dar vida, na Amazônia, à suas políticas de internacionalização da economia regional e de contenção dos conflitos sociais pela terra no Nordeste e Sul brasileiros, e soa mais como um “vazio de interpretação”.

O interior do Estado do Amazonas teve sua população drenada para Manaus. Deixando para trás o abandono a que foi entregue a Amazônia profunda, vastos contingentes de população se dirigiram para Manaus em busca de melhores dias. Disso dão conta números apresentados em passagem anterior deste trabalho.

A contribuição para a compensação das desigualdades regionais é argumento dos mais fortes a sustentar a defesa da ZFM. É certo que Manaus passou a compor o estrato superior das capitais com maior produto interno bruto e, em conseqüência, com maiores níveis de renda per capita. Isso, obviamente, aproxima-a das cidades mais prósperas do País. O que importa saber é se a essa classificação correspondem expressivos resultados sociais- melhores condições e habitação, serviços de educação e saúde mais eficientes, transportes coletivos de boa qualidade, segurança para todos, coisas sabidamente insatisfatórias. Além disso, está por ser avaliada a quantidade da renda gerada na cidade que nela permanece.

A idéia da ZFM como uma compensação pelo “custo Brasil” também foi recentemente incluída no repertório de argumentos de defesa da ZFM. Os incentivos oferecidos às empresas representam diferencial substantivo nos custos de produção e garantir a competitividade dos produtos elaborados na ZFM é constante preocupação, das autoridades públicas e dos investidores.

Outro argumento é o de que a ZFM é uma compensação pela carência de infraestrutura. De fato, o aquecimento da economia local decorrente das atividades comerciais e industriais forçou o Poder Público a dotar a cidade de infra-estrutura mínima. No entanto, estes não chegam a atender nem mesmo as empresas do PIM, cujo Distrito Industrial tem ruas em precário estado de conservação, e permanece uma polêmica em torno de a quem cabe a responsabilidade pela resolução do problema. Se para as empresas isso se aplica, para vastas parcelas da população as carências são marcantes, como no saneamento, no serviço de abastecimento de água, nos transportes coletivos e na energia elétrica.

A contribuição para o desenvolvimento econômico-ecológico regional vem sendo utilizada como argumento, particularmente, a partir da década de 1990. Na verdade, ele coincide com a disseminação do discurso ambientalista e se baseia na comparação entre o que ocorreu no restante da Amazônia e o que se verifica no Amazonas. Nos demais estados da região, exceção feita ao Amapá, as estratégias de dinamização econômica baseadas na

exploração dos recursos minerais e na agropecuária, parte da contra-reforma agrária na Amazônia (IANNI, 1879), levaram à devastação de vastas porções da floresta. Ao concentrar a atividade econômica em Manaus, a ZFM concorreu para a proteção da floresta. Esse fato se torna importante argumento para as pretensões do empresariado local de “perenizar” o modelo, tendo em vista seus positivos efeitos ambientais. Acresce a isso a idéia de que a indústria localmente instalada é “limpa”. Essa afirmação carece de maiores investigações. De início, porém, pode-se afirmar que já são muitos os casos de poluição provocada por empresas localmente instaladas, particularmente com metais pesados de uso nas indústrias mecânica e metalúrgica.

Outro argumento - a contribuição para a elevação da densidade econômica e demográfica - por enquanto, tem ocorrido apenas em Manaus. Se isso provoca o interesse de empresários dispostos a investir nos setores secundário e terciário, trazendo inclusive novos serviços à cidade, gera problemas na prestação de serviços públicos, em áreas de expansão, sobretudo decorrentes da ocupação desordenada do solo urbano.

Quanto à irradiação do desenvolvimento sustentado, este é outro aspecto sobre o qual é necessário refletir, eis que o inchaço da capital amazonense impõe ônus aos cofres públicos, impedindo-os de financiar atividades favoráveis à dinamização da economia de outras cidades.

A importante contribuição para a arrecadação dos governos municipal, estadual e federal é, de fato, um ponto forte, indiscutível do modelo. Hoje, a economia amazonense concorre com mais de 55% dos tributos federais arrecadados na região.

A exigência posta pelos empresários locais da sensação de pertencimento da ZFM ao Brasil permite lembrar que é problemático o apoio de outras regiões, em especial as que se imaginam prejudicadas com os incentivos oferecidos na ZFM, o que pode ser explicado pela guerra fiscal denunciada várias vezes pelos empresários e autoridades governamentais do Amazonas.

O argumento de que a ZFM pode se constituir numa contribuição para a transformar Manaus em uma base de integração dos mercados regional e continental – um HUB –, menos que um fato, parece ser uma pretensão do empresariado local. O que o justifica é a percepção de que o desenvolvimento de projetos de integração regional como o IIRSA, criada em 2000, e a ALCA podem conferir a Manaus um novo papel no cenário da economia regional. Mais que um pólo industrial voltado para o mercado nacional, a cidade se tornaria base para as trocas econômicas entre Estados nacionais.

O pretendido desenvolvimento sustentado, da mesma forma que o HUB, é mais um desejo do que um fato. O desenvolvimento que se vê como sustentado concentra-se na expansão do PIM e como este se mantém graças, fundamentalmente, às atividades de eletroeletrônicos e duas rodas, e como a elasticidade-renda desses setores é baixa, com a crise anunciada a sustentabilidade fica ameaçada. Irradiar o mesmo tipo de desenvolvimento vivido por Manaus para outras regiões significaria, provavelmente, expor outras áreas aos mesmos tipos de agruras vividas pelos ciclos da ZFM, todos eles determinados por crises da economia mundial.

Em conjunto, essas são vistas como positivities econômicas geradas pela ZFM, positivities essas que, no entanto, precisam ser defendidas politicamente, de modo a assegurar sua manutenção pelo governo federal.

A funcionalidade política de que vimos tratando foi abordada por um ex-secretário da Fazenda do Estado do Amazonas, que antes ocupara posto de direção em grupo de mineração nacional e, mais tarde, obteve mandato de vice-governador, o engenheiro Samuel Hannan.

Hannan (2001), em artigo sobre a importância do comércio para o desenvolvimento do Amazonas, após mostrar a significativa participação desse setor para a arrecadação de ICMS e a geração de emprego e renda, afirmou: “(...) eles [os comerciantes de Manaus] em sua grande maioria são empresários locais, com tradição de dezenas de anos na atividade, passada de pais para filhos, que investem e reinvestem seus lucros e constroem seus patrimônios dentro do Amazonas” (HANNAN, 2001, p. 115).

A tradição referida por Hannan se destaca no depoimento acima, embora o testemunho do empresário revele que o insulamento mencionado em outra passagem por esse mesmo homem de empresa, tanto ofereceu vantagens quanto desvantagens aos empresários locais. O que o ex-vice-governador pondera não fica muito distante da apreciação de empresário tradicional sucessor (exatamente os referidos por Hannan), atuante no setor terciário da economia. Eis o que diz ele:

As coisas, pra chegarem aqui, pra saírem daqui, são caras, são lentas, são demoradas etc. Isso criou vantagens e desvantagens. Vantagens por que proteceu, de certa forma, os empresários locais de um modo geral. E desvantagens por que as mesmas dificuldades que os outros têm de se instalar aqui, nós temos de nos instalar em outros lugares. Do ponto de vista logístico, nós estamos numa posição desvantajosa aqui na região para nos extrovertermos pra outros lugares. Sair daqui para ir pra o resto do Brasil é difícil, assim como é difícil vir pra cá. Isso aos poucos vem sendo superado.

As palavras do empresário, num certo sentido, destoam da maioria dos entrevistados, especialmente os do mesmo setor de atividades, o terciário. Enquanto os outros viram apenas

desvantagens para os empresários locais, com a chegada dos empresários de fora, o testemunho dado pelo empresário – tradicional sucessor – sopesa vantagens e desvantagens. Acredita ele, no entanto, que as dificuldades vêm sendo superadas, a despeito das restrições logísticas.

O que pode ser dito, face à defesa do modelo zona franca, é da validade relativa de argumentos que ressaltam a funcionalidade política e a positividade econômica a ele atribuídas. No entanto, certa carência de avaliações e estudos criteriosos, elaborados à margem de interesses específicos, prejudica a própria atuação política dos atores envolvidos. Se vista em termos das repercussões sobre o conjunto da economia e sociedade amazonenses, os efeitos da ZFM mostram-se limitados. Nesses termos, quando muito, a positividade econômica e a funcionalidade política aludidas excluem grande parte da população ao mesmo tempo em que geram profunda dependência de dinâmicas sobre as quais a sociedade local tem pouco ou nenhum controle. Ainda assim, trata-se de dinâmicas que preservam condições econômicas e políticas julgadas como necessárias à reprodução social do empresariado local.

CONCLUSÃO

A globalização da economia atualizou o debate sobre o papel do empresariado no desenvolvimento econômico. Por um lado, promoveu novas formas de articulação entre economias e sociedades em âmbito mundial; por outro, ao fazê-lo, levou a reações políticas cujo fim era o de redefinir as formas de inserção do empresariado no novo quadro econômico. Essas reações partiram de segmentos do empresariado cujas experiências históricas e localizações econômicas eram diversas, tanto em termos de trajetória, quanto de posição no contexto das relações de produção. As diferenças se explicitam nas realidades regionais e, particularmente, locais.

Se, nas décadas de 1960 e 1970, discutia-se se o empresariado brasileiro se empenhou ou não na revolução burguesa no Brasil ou teve papel decisivo no processo de industrialização, nos anos 1990 o problema passou a ser o de como ele se ajustou política, econômica e ideologicamente à globalização. Trata-se de avaliar como, nesse novo contexto, alteram-se suas estratégias de reprodução social e como essa alteração se traduz em termos de ação política e, mesmo, de sua configuração social.

É na dialética entre o global e o local, entre a desterritorialização e a reterritorialização técnica e social da produção capitalista, entre o desenraizamento da produção e seu enraizamento, que residem os conflitos e acomodações envolvendo agentes sociais situados nos altos e baixos circuitos do capital. O global habita o local.

O objetivo central deste trabalho foi compreender como se dão as relações de reprodução social do empresário local no contexto histórico do capitalismo global e, particularmente, da Zona Franca de Manaus. Entendida como a relação por meio da qual os agentes sociais produzem e reproduzem suas situações econômicas, a reprodução social envolve conflitos e acomodações políticas decorrentes do modo como esses agentes compreendem sua própria situação e agem em conformidade com seus interesses.

As análises aqui apresentadas procuraram mostrar como o empresariado de uma região periférica no contexto da sociedade brasileira, mesmo subordinando-se a um mecanismo de dinamização econômica do qual não é protagonista, participa de seu enraizamento político e social. Para fazê-lo, contribui para o desenraizamento da economia local.

Explica-se o fenômeno pelo fato de que as vantagens diretas e indiretas do mecanismo repercutem positivamente sobre as condições de reprodução da camada social a que pertencem os empresários.

Os impasses, constrangimentos e ameaças à manutenção de tal mecanismo são impasses, constrangimentos e ameaças à sua própria reprodução social. Daí, mesmo

reconhecendo os limites de um tal modelo de desenvolvimento e sua dependência dele, os empresários locais adotam posturas e posições de sua defesa.

Passados quarenta e um anos da implantação da ZFM, nenhuma alternativa foi consistentemente proposta. Nem as suas metamorfoses, nem os sobressaltos vividos pelo empresariado local, nesse período, foram suficientes para produzir respostas dessa camada social, no que concerne à dinâmica da economia regional. Ao contrário, os sobressaltos têm reforçado o compromisso com o modelo.

Tanto quanto em qualquer outra região sujeita a alterações de profundidade em suas práticas sociais e econômicas, o empresariado local da ZFM – e, mesmo, o de fora da região e do País - se viu diante da necessidade de enfrentar realidade para a qual se suspeita de que não estava preparado – e os depoimentos colhidos o afirmam. Enquanto isso, empresários de outras regiões do País também foram tentados a reagir a estímulos ditados pela política de incentivos fiscais que inseriram prematuramente uma parte da Amazônia, no processo de globalização. Se os empresários locais foram acometidos de certa perplexidade, em 1967, seus confrades de outras regiões e de outros países viram na criação da ZFM a oportunidade de deslocar seus negócios para as lonjuras amazônicas, como forma de dar curso ao processo de acumulação que os mantém atuantes.

A relação do empresariado local com as novas forças sociais levou à necessidade de ajustamento das práticas econômicas, do *habitus*. Acumular significava compreender e incorporar as práticas correspondentes a uma ordem econômica e política que envolvia relações com novos mercados, agentes e normas. Envolvia, também, conflitos e a necessidade de acomodação a eles. Reproduzir e socialmente implicava discernir entre as chances e os perigos abertos pelo cenário global. Uns ajustaram-se; outros naufragaram.

Entre o ajuste e o naufrágio, mais do que a simples competência econômica, estava a capacidade de fazerem valer o acúmulo de capital social, o poder das relações pessoais e as vantagens da articulação com outros agentes e instâncias não-econômicas. Esses são ingredientes do sucesso econômico, nem sempre retratados na lógica abstrata das relações de mercado.

Tais critérios, contudo, não se distribuem de modo igual entre o conjunto dos empresários. A desigualdade de capital social, de *know-how*, de articulação política, em geral é determinante do êxito ou do insucesso. Por isso, há os que percebendo as metamorfoses da economia local, delas se aproveitaram, quer modificando suas trajetórias, quer incorporando práticas adequadas à sua permanência no cenário econômico. Outros, ao contrário, sucumbiram às imposições do novo contexto. De comum entre eles, há a percepção de que,

não obstante as exigências de ajustamento, a ZFM permanece o centro da redenção da economia local. Ruim com ela, pior sem ela.

Entre a positividade econômica e a funcionalidade política do modelo, escapa aos empresários qualquer perspectiva de inovação político-institucional que reduza sua própria dependência de um mecanismo de dinamização econômica que não controlam e ao qual subordinam suas estratégias de reprodução social.

Primeiramente, o fato de se basear em indústrias cujos insumos são adquiridos fora da região não promoveu grandes encadeamentos para trás e resultou no pouco dinamismo do setor industrial local. Em segundo lugar, a exclusividade dos incentivos fiscais que a caracterizam provoca sucessivos conflitos entre o governo estadual, o governo federal e outras unidades da federação, cujos representantes buscam liquidar os incentivos ou criar em seus próprios estados outros que possam ser atrativos dos investimentos que se dirigem para a ZFM. Em terceiro lugar, a própria transitoriedade da ZFM gera inseguranças quanto às condições de dinamização da economia local no longo prazo. Em quarto lugar, o fato de seus benefícios terem promovido a concentração econômica em Manaus e de não terem promovido melhorias nem nas condições de vida de sua população nem da população interiorana, como revelam os indicadores sociais, traduz-se em termos de polêmica quanto à sua adequação como mecanismo de desenvolvimento regional. A lógica da reprodução social do empresário local está assim pautada pela identificação de seus interesses com os interesses das grandes corporações transnacionais, cujo emblema é o aparato jurídico-político da ZFM. O eventual interesse em inovar institucionalmente de modo a transformar *chances* vislumbradas em efetiva possibilidade de lucro, esbarra no medo, de um lado, dos eventuais perigos decorrentes da inovação e, de outro, da desestabilização da ordem que tem como centro a ZFM. Isso faz com que os empresários se mobilizem para a defesa do modelo e não se mobilizem para a defesa de inovações, mesmo quando vistas como necessárias.

Assim, as interpretações e ações acerca do desenvolvimento local convergem para a idéia de que a ZFM é a única alternativa econômica da região e que qualquer alternativa nova precisa se basear nela. Isto se encontra explicitado tanto nas posições individuais dos empresários, quanto dos representantes de suas entidades de classe.

Essa acomodação deve ser lida de duas maneiras diferentes: (a) como um modo de assegurar as condições para a acumulação do empresariado local, portanto, como modalidade de ação que garante sua reprodução social; e (b) como um modo de agir que viabiliza uma modalidade de localização da globalização que reitera a subordinação econômica e política da sociedade local aos fluxos do capital transnacional.

Em síntese, a reprodução social do empresário local está assentada na reprodução de relações sociais, em relações de apropriação e uso das forças produtivas, organizadas de acordo com os interesses de grupos e segmentos sociais cujos centros decisórios se localizam fora da região. Nesse sentido, o empresário local participa, por um lado, do enraizamento do processo produtivo global e, por outro lado, reforça o desenraizamento dos processos decisórios acerca da apropriação e uso das forças produtivas locais

As conclusões justificadas pelo argumento acima alinhavado podem ser resumidas, esquematicamente, nas seguintes formulações.

1. O empresário local atua em espaço de reterritorialização da economia, em escala global. Se, do ponto de vista das corporações, a ZFM surge como a oportunidade de desterritorializar seu processo produtivo, do ponto de vista do empresariado local ela é, sobretudo, a oportunidade de aproveitar reterritorialização desse mesmo processo, não importa se pela manutenção de negócios próprios ou subordinados a decisões de empresas nacionais ou transnacionais.
2. O empresário local desempenha suas funções produtivas em um espaço de dependência, que se revela em duas particulares formas de manifestação. A primeira diz respeito à imperiosa necessidade de manutenção dos artifícios legais que a sustentam, sob pena de o empresariado perder o que considera ser a base de sua acumulação – os incentivos fiscais. A outra, revelada na geração de externalidades que alimentam o funcionamento de numerosas unidades produtivas de bens ou serviços, todas elas indiretamente beneficiárias das políticas tributárias em vigor na área.
3. O empresário local convive com impasse decorrente do choque entre a pretensão original de integrar boa porção da Amazônia ao País, com a transnacionalização da economia nacional que leva à integração da região à economia globalizada
4. O empresariado local tem na ZFM um elemento aglutinador. Quando se trata de reagir a ameaças ou enfrentar adversidades que parecem comprometer a manutenção dos incentivos, superam até mesmo o “fosso da concorrência” e olvidam momentaneamente os interesses específicos envolvidos.
5. A base da reprodução social do empresariado local são os incentivos administrados pela SUFRAMA. Assim, a defesa da ZFM tem ocorrido ao

longo da existência do modelo, tanto quanto a busca de adaptar-se às condições que ela gera são constantes na conduta do empresariado local.

A questão que se coloca é saber se com a crescente concorrência interregional pela atração de capitais e com o avanço de grandes redes nacionais e transnacionais em segmentos ainda hoje controlados por empresários locais, essa tendência de acomodação política se modificará no sentido de inovações institucionais que transfiram para a sociedade local alguma autonomia decisória sobre o processo de dinamização das forças produtivas locais, ou se predominará a opção pela defesa exclusiva do espaço de dependência em que consiste a ZFM.

REFERÊNCIAS

- ABRAMO, Perseu. “Pesquisa em ciências sociais”. In: HIRANO, Sedi (Org.). **Pesquisa Social: projeto e planejamento**. São Paulo: T. A. Queiroz, 1979, pp. 21-88.
- ACA. “Comércio e indústria estudam alternativas para desenvolver ZFM: comércio local pede tratamento diferenciado das empresas do DI”. ACA, **Notícias do Comércio**, Manaus, setembro de 2003.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1990-1991 (Gestão de Douglas Arnaud de Souza Lima)**. Manaus: ACA, mimeo, 1991.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1991-1992 (Gestão de Douglas Arnaud de Souza Lima)**. Manaus: ACA, mimeo, 1992.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1992-1993 (Gestão de Carlos Alberto Garcia de Souza)**. Manaus: ACA, mimeo, 1993.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1992-1994 (Gestão de Carlos Alberto Garcia de Souza)**. Manaus: ACA, mimeo, 1994.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1994-1995 (Gestão de Carlos Alberto Garcia de Souza)**. Manaus: ACA, mimeo, 1995.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1996-1997 (Gestão de Belmiro Vianez Filho)**. Manaus: ACA, mimeo, 1996.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1996-1998 (Gestão de Belmiro Vianez Filho)**. Manaus: ACA, mimeo, 1998.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1998-1999 (Gestão de Belmiro Vianez Filho)**. Manaus: ACA, mimeo, 1999.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 1996-2000 (Gestão de Belmiro Vianez Filho)**. Manaus: ACA, mimeo, 2000.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 2002-2003 (Gestão de José de Moura Teixeira Lopes)**. Manaus: ACA, mimeo, 2003.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 2003-2004 (Gestão de José de Moura Teixeira Lopes)**. Manaus: ACA, mimeo, 2004.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 2005-2006 (Gestão de José dos Santos da Silva Azevedo)**. Manaus: ACA, mimeo, 2006.
- _____. **Relatório de Atividades Sociais: 2006-2007 (Gestão de José dos Santos da Silva Azevedo)**. Manaus: ACA, mimeo, 2007.
- ANCIÃES, Adolpho W. da Fonseca (Coord.). **Avaliação da Zona Franca – subsídios para a formulação de uma política tecnológica**. Brasília: CNPq, 1980.
- ANDREFF, W. **Multinacionais Globais**. Bauru: Editora da Universidade do Sagrado Coração, 2000.
- ANTONACCIO, Gaitano. **Zona Franca de Manaus: um romance polêmico entre Amazonas e São Paulo**. Manaus: Imprensa Oficial do Amazonas, 1995.

APPADURAI, Arjun. **La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización**. Montevideu: Ediciones Trilce S.A., 2001.

ARAÚJO FILHO, Guajarino. **Cooperação em clusters: perspectivas para o Pólo Industrial de Manaus**. Brasília: Paralelo 15, 2006.

ARRIAGADA, Genaro. **Los empresarios y la política**. Santiago, Chile: LOM Ediciones, 2004.

ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX**. São Paulo: Editora UNESP, 1996.

BAER, Werner. **A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil**. 6ª. ed. Tradução de Paulo de Almeida Rodrigues. São Paulo: Editora da FGV, 1985.

BARAN, Paul. e SWEEZY, Paul. **Monopoly capital: an essay on the economic and social order**. New York: Monthly Review press, 1966.

BARAN, Paul. **The political economy of growth**. New York: Monthly Review Press, 1957.

BARBOSA, Agnaldo de Souza. “Levantados do chão: trajetórias profissionais e experiência de classe do empresariado do calçado no contexto da reestruturação econômica das últimas décadas”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

BARBOSA, Livia. “Globalização e cultura de negócios”. In: KIRSCHNER, Ana Maria *et all* (Orgs.). **Empresa, empresário e globalização**. Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 211-225.

BATISTA, Djalma. **O Complexo da Amazônia: análise do processo de desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Conquista, 1976.

BAUER, Martin & GASKELL, George. **Pesquisa qualitativa com imagem, texto e som: um manual prático**. Tradução de Pedrinho A. Guareschi. 2ª. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.

BAUMANN, Zygmunt. **Globalização: as conseqüências humanas**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1999.

_____. **Modernidade líquida**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2001.

BENCHIMOL, Samuel. **Manaós-do-Amazonas: memória empresarial**. Manaus: s/e, 1994.

BENCHIMOL, Jaime. **The free trade zone of Manaus: an assessment of its economic effects**. Dissertação

BENTES, Norma. **Manaus: realidade e contrastes sociais**. Manaus: Editora Valer, 2005.

BENTES, Rosalvo Machado. **A Zona Franca de Manaus e o processo migratório para Manaus**. Dissertação de Mestrado, Belém, NAEA/UFPA, 1983.

BESSA, Cleísa Elena Cabral. **Outras produções no Amazonas durante a expansão e queda da borracha (1870-1920)**. Dissertação de Mestrado, Niterói: FE/UFF, 1999.

BIANCHI, Álvaro. “Crise e representação empresarial: o surgimento do Pensamento Nacional das Bases Empresariais”. In: **Revista de Sociologia e Política**, 16, jun. 2001, pp. 123-142.

_____. “Empresários e ação coletiva: notas para um enfoque relacional do associativismo”. *In: Revista de Sociologia e Política*, 28, PP. 117-129, junho de 2007.

_____. “O complexo FIESP-CIESP entre dois liberalismos”. *In: GROS, Barbosa et all. Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 280-300.

BIRCHAL, Sérgio de Oliveira. “Globalização e desnacionalização das empresas brasileiras: 1990 a 1999”. *In: KIRSCHNER, Ana Maria et all (Orgs.). Empresa, empresário e globalização*. Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 126-150.

_____. “O empresário brasileiro: um estudo comparativo”. *In: Revista de Economia e Política*, vol. 18 (3)71, julho-setembro/1998, pp. 16-37.

BOTELHO, Antônio José. **Projeto ZFM: vetor de interiorização ampliado!** Manaus: Edição do autor, 2001.

_____. **Trajatória tecnológica alternativa. O acaso amazônico: um enfoque a partir do projeto ZFM**. Manaus: Edição do autor, 2004.

BOURDIEU, Pierre. **O desencantamento do mundo: estruturas econômicas e estruturas temporais**. São Paulo: Ed. Perspectiva, 1979.

_____. **O Poder simbólico**. Lisboa: DIFEL; Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1989.

_____. **Razões práticas: sobre a teoria da ação**. 5ª. ed. Campinas, SP: Papyrus, 1996.

_____. **Les structures sociales de l' économie**. Seuil, France: Éditions de Seuil, 2000a.

_____. **O campo econômico: a dimensão simbólica da dominação**. Campinas, SP: Papyrus, 2000b.

BRASIL. **Diário do Congresso Nacional** (seção I), 06 de agosto de 1957, s/p.

BRASIL. SUFRAMA. **Indicadores de desempenho do Pólo Industrial de Manaus**. Manaus: SUFRAMA, 2006.

_____. **Indicadores de desempenho do Pólo Industrial de Manaus**. Manaus: SUFRAMA, 2007.

_____. **Indicadores de desempenho do Pólo Industrial de Manaus**. Manaus: SUFRAMA, 2008.

BRASILEIRO, Verônica Maria Miranda. **Análise do trabalho desenvolvido pela SUDAM e pela SUFRAMA para o desenvolvimento da Amazônia (nota técnica)**. Brasília: Câmara dos Deputados, fevereiro de 2002.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. “Desenvolvimento econômico e o empresário”. *In: Revista de Administração de Empresas*, vol. 3, n. 8, out-dez. 1963, pp. 11-27.

_____. “O empresário industrial e a revolução brasileira”. *In: Revista de Administração de Empresas*, vol. 2, n. 4, out-dez. 1962, pp. 79-91.

_____. **Crise Econômica e Reforma do Estado no Brasil: para uma nova interpretação da América Latina**. São Paulo: Ed. 34, 1996.

CALDAS, Iraídes. “Impactos da reestruturação produtiva no Amazonas – níveis de emprego e desemprego na Zona Franca e demais setores”. In: **Somanlu**, ano 1, n. 1, 2000, pp. 147-158.

CANO, Wilson. **Reflexões sobre o Brasil e a nova (Des)Ordem internacional**. Campinas: Editora Unicamp, 1994.

CAPPELINI, Paola & GIULIANI, Gian Mario. “Fontes e imagens culturais italianas nos estilos empresariais brasileiros”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

_____. “Práticas privadas de bem-estar. Uma face da solidariedade?”. In: GROS, Denise Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 63-92.

CAPPELLIN, Paola *et alli*. “As organizações empresariais brasileiras e a responsabilidade social”. In: KIRSCHNER, Ana Maria *et alli* (Orgs.). **Empresa, empresário e globalização**. Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 254-277.

CARDOSO, Fernando H. “The industrial elite”. In: LIPSET, Seymour e SOLARI, Aldo. **Elites in Latin América**. New York: Oxford University Press, 1968. P. 94-114.

_____. **Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1964.

_____. **Ideologias del empresariado industrial en sociedades dependientes (Argentina e Brasil)**. 2 ed. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, 1972.

_____ e MÜLLER, Geraldo. **Amazônia: expansão do capitalismo**. 2ª. ed. São Paulo: Brasiliense, 1978

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede. A era da informação: economia, sociedade e cultura**. 7ª. ed. São Paulo: Paz e Terra, vol. I, 2003.

_____. **Capital multinacional, estados nacionales y comunidades locales**. 2ª. ed. Madrid, Espanha: Siglo Veintiuno Editores, 1987.

_____. **Fim de milênio. A era da informação: economia, sociedade e cultura**. 3ª. ed. São Paulo: Paz e Terra, vol. III, 2002.

_____ e HALL, P. **Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI**. Madri: Alianza Editorial, 1994.

CASTRO, Edna; MOURA, Edila; e MAIA, Maria Lúcia Sá (Orgs.). **Industrialização e grandes projetos: desorganização e reorganização do espaço**. Belém: Ed. da UFPA, 1995.

CHANDLER Jr., Alfred e MAZLISH, B. (editores). **Leviathan: multinational corporations and the new global history**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHESNEAUX, Jean. **Modernidade-mundo**. 2ª. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1996.

CHICLOTE, Ronald H. "Teoria de classe". In: **BIB**, Rio de Janeiro, 1º. Semestre de 1995, pp. 85-102.

CHOSSUDOVSKY, Michel. **A globalização da pobreza**. São Paulo; Editora Moderna, 1999.

CNI/FIEAM. **Sumário do Seminário sobre Biodiversidade**. Manaus: CNI/FIEAM, julho de 1997.

COCCO, G., URANI, A. e GALVAO, A.P.(orgs.) **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Itália**. 2ª. ed. Rio de Janeiro: DP & A, 2002.

COHEN, Robert. e KENNEDY, Paul. **Global sociology**. Suffolk, UK: Aardvark Editorial, 2000.

COLBARI, Antonia de Lourdes. "A educação corporativa e as dimensões culturais da organização". Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

CORRÊA, Serafim. **Zona Franca de Manaus: história, mitos e realidade**. Manaus: Gráfica Editora Vitória-Régia, 2002.

COSTA, Maria José Jackson da (Org.). **Sociologia na Amazônia: debates teóricos e experiências de pesquisa**. Belém: Ed. da UFPA, 2001.

COSTA, Paulo Roberto Neves. "Associação Comercial de São Paulo: entidade de classe e empresa prestadora de serviços. In: KIRSCHNER, Ana Maria *et all* (Orgs.). **Empresa, empresário e globalização**. Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 105-123.

_____. "Como os empresários pensam a política e a democracia: Brasil anos 1990". In: **Opinião Pública**, Campinas, vol. XI, n. 2, Outubro, 2005, pp. 422-449.

_____. "Empresariado e democracia: valores, percepções e perspectivas". Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

_____. "Empresariado, regime político e democracia: Brasil, anos de 1990". In: **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, vol. 20, n. 57, fevereiro/2005, pp. 109-207.

_____. **Empresariado e democracia no Brasil (1984-1994)**. Campinas, SP, UNICAMP, Tese de Doutorado, 2003.

COX, Kevin. "Spaces of dependence, spaces of engagement and the politics of scale, or: looking for local politics". In: **Political Geography**, vol 17, 1996, 1-23.

_____. (Editor.) **Spaces of globalization: reasserting the power of the local**. New York: The Guilford Press, 1997.

CURI, Luiz Roberto Liza. **A política de ciência e tecnologia no contexto da recuperação econômica da Amazônia**. Campinas: SUFRAMA/FECAMP/UNICAMP-IE, 1996.

DALLA COSTA, Armando. "Sadia, Perdigão e Hermes Macedo: nascimento, expansão e crise por ocasião da passagem do poder nas empresas familiares". In: In: KIRSCHNER, Ana Maria *et all* (Orgs.). **Empresa, empresário e globalização**. Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002.

_____. "Wal-Mart e Carrefour: reestruturações empresariais e disputas pelo varejo no mercado internacional". In: GROS, Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 301-326.

DESPRES, Leo. **Manaus: social life and work in Brazil's free trade zone.** Albany, USA: State University of New York Press, 1991.

DICKINSON, James and RUSSEL, Bob. **Family, economy and State: the social reproduction process under capitalism.** Ontario, Canada: Garamond Press, 1986.

DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato. **Empresários, interesses e mercado: dilemas do desenvolvimento no Brasil.** Belo Horizonte: Editora UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ, 2004.

_____. "Globalização, herança corporativa e a representação dos interesses empresariais: novas configurações no cenário pós-reformas". *In: DINIZ, Eli et alli. Elites políticas e econômicas no Brasil contemporâneo: a desconstrução da ordem corporativa e o papel do legislativo no cenário pós-reformas.* São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 2000, pp. 15-90.

_____. "Atores sociais e processo de democratização". *In: DINIZ, Eli et alli. Modernização e consolidação democrática no Brasil: dilemas da Nova República.* São Paulo: Vértice, Ed. Revista dos Tribunais, 1989, pp. 25-78.

DINIZ, Eli. "Brasil anos 1990: globalização, reestruturação produtiva e elites empresariais". *In: DINIZ, Eli. Globalização, reformas econômicas e elites empresariais: Brasil anos 1990.* Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2000, pp. 77-104.

_____. "Empresário e governo Lula: percepções e ação política". Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social,** Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

_____. "Reformas econômicas, elites empresariais e democracia no Brasil". *In: KIRSCHNER, Ana Maria et all (Orgs.). Empresa, empresário e globalização.* Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 55-81.

_____. **Empresário, Estado e capitalismo no Brasil (1930-1945).** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

_____. **Globalização, reformas econômicas e elites empresariais: Brasil anos 1990.** Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2000.

DOWBOR, Ladislau. **A reprodução social.** Petrópolis, RJ: Vozes, vols. I, II e III, 2002.

DOWD, Douglas. **Capitalism and its economics: a critical history.** Chppenham, England: Pluto press, 2000.

DREIFUSS, René A. **A época das perplexidades. Mundialização, globalização e planetarização: Novos Desafios.** 2ª. ed. Petrópolis: Vozes, 1996.

DULCI, Otávio Soares. "Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil". *In: Revista de Sociologia e Política,* n. 18, junho 2002, 95-107.

DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social.** 3ª. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

FERNANDES, Florestan. **A sociologia numa era de revolução social.** 2ª. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.

_____. **Fundamentos empíricos da explicação sociológica.** 4ª. ed. São Paulo: T.A. Queiroz, 1980.

_____. **Sociedade de classes e subdesenvolvimento**. 3ª. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.

FERREIRA, Sylvio Mário Puga. **A dinâmica da economia amazonense no período 1950-1990**. Dissertação de Mestrado, Campinas, PUC-SP, 1994.

FETHERSTONE, Mike. **Cultura global**. 3ª. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

FIEAM; CIEAM; e Câmara do Comércio e Indústria Nipo-Brasileira. **Eleições 2006: sugestões aos candidatos ao Governo do Estado do Amazonas**. Manaus: FIEAM; CIEAM; e Câmara do Comércio e Indústria Nipo-Brasileira, 2006.

FIEAM. "PIB Amazonas: melhoria e mais qualidade de vida". **Indicadores industriais do Pólo Industrial de Manaus**, Manaus, Ano 14, nº 10, outubro de 2005.

_____. **Relatório de Atividades 1998 (administração de José Nasser)**. Manaus: FIEAM, mimeo, 1998.

_____. **Relatório de Atividades 2002 (administração de José Nasser)**. Manaus: FIEAM, mimeo, 2002.

_____. **Relatório de Atividades 2004 (administração de José Nasser)**. Manaus: FIEAM, mimeo, 2004.

_____. **Relatório de Atividades 2006 (administração de José Nasser)**. Manaus: FIEAM, mimeo, 2006.

_____. **Desempenho da indústria amazonense em 1992 e perspectivas para 1993**. Manaus: FIEAM/CDE, março 1993.

_____. **Desempenho da indústria amazonense 1994/1993**. Manaus: FIEAM/CDE, março 1995.

_____. **Desempenho da indústria amazonense 1995/1994**. Manaus: FIEAM/CDE, 1996.

_____. **Desempenho anual da indústria amazonense 1996/1995**. Manaus: FIEAM/CDE, 1997.

_____. **Desempenho anual da indústria no Amazonas 1998/1997**. Manaus: FIEAM/CDE, 1999.

_____. **Desempenho anual: indicadores industriais Amazonas 1999**. Manaus: FIEAM/CDE, 2000.

_____. **Desempenho anual: indicadores industriais Amazonas 2000**. Manaus: FIEAM/CDE, 2001.

_____. **Desempenho industrial do Amazonas 2001**. Manaus: FIEAM/CDE, 2002.

_____. **Desempenho do Pólo Industrial de Manaus 2002**. Manaus: FIEAM/CDE, 2003.

_____. **Desempenho do Pólo Industrial de Manaus 2003**. Manaus: FIEAM/CDE, 2004.

_____. **Desempenho do Pólo Industrial de Manaus 2004**. Manaus: FIEAM/CDE, 2005.

_____. **Desempenho do Pólo Industrial de Manaus 2005**. Manaus: FIEAM/CDE, 2006.

_____. **Desempenho do Pólo Industrial de Manaus 2006**. Manaus: FIEAM/CDE, 2007.

_____. **Cadastro Industrial do Amazonas 2006**. Manaus: FIEAM, 2005.

FIEAM Notícias. Manaus: FIEAM, ano I, n. 3, julho 2006.

_____. Manaus: FIEAM, ano I, n. 5, setembro 2006.

_____. Manaus: FIEAM, ano I, n. 6, outubro 2006.

_____. Manaus: FIEAM, ano I, n. 8, dezembro 2006.

_____. Manaus: FIEAM, ano II, n. 9, janeiro 2007.

_____. Manaus: FIEAM, ano II, n. 10, fevereiro 2007.

_____. Manaus: FIEAM, ano II, n. 12, abril 2007.

FIGUEIRERDO, Paulo e VEDOVELLO, Conceição. **Capacidade tecnológica industrial e sistema de inovação**. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

_____ e ARIFFIN, Norlela. **Internacionalização de competências tecnológicas: implicações para estratégias governamentais e empresariais de inovação e competitividade da indústria eletrônica no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

FIORI, José Luís. **Os moedeiros falsos**. 2ª. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

Folha de S. Paulo, “Impasse sobre guerra fiscal impede acordo da tributária”, 03/12/2003.

_____, “Philips vai transferir unidade da Zona Franca para Portugal”, 06/04/2004.

FREITAS PINTO, Ernesto Renan. “A Zona Franca de Manaus e o desenvolvimento regional”. In: **São Paulo em Perspectiva**, 6 (1-2): 127-133, janeiro/junho 1992.

_____. “Como se produzem as zonas francas”. In: **Trabalho e produção capitalista**. Belém, PA: Série Seminários e Debates, n. 13, pp, 1-17, 1987.

FRIEDMAN, Jonathan. “Globalization and localization”. In: **The anthropology of globalization**. Cornwall: Blackwell Publishing, 2001, pp. 234-246.

FURTADO, Celso. **Análise do modelo brasileiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.

_____. **Brasil: a construção interrompida**. 2ª. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

_____. **Capitalismo global**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998.

GARCIA, Etelvia. **Zona Franca de Manaus: história, conquistas e desafios**. Manaus: Norma Ed.; SUFRAMA, 2004.

GIDDENS, Anthony. **A constituição da sociedade**. 2a. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

_____. **As conseqüências da modernidade**. São Paulo: Editora UNESP, 1991.

_____. **O Estado-nação e a violência: uma crítica contemporânea ao materialismo histórico**. São Paulo: Editora da USP, 2001.

_____ and HELD, David (Editors). **Classes, Power, and conflict: classical and contemporary debates**. Berkley: University of California Press, 1982.

GONÇALVES, Reinaldo. **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GROS, Denise Barbosa. “Notas sobre diferentes discursos e práticas sociais dos empresários no Brasil. *In*: GROS, Denise Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 43-61.

_____. **Empresariado industrial gaúcho e o Estado nacional (1964-1978)**. 2ª. Ed. Porto Alegre: FEE 1987.

_____. **Institutos liberais e neoliberalismo no Brasil da Nova República**. Porto Alegre: FEE, 2003.

_____; DELGADO, I.G.; CAPELLIN, P.; DULCI, E. (orgs). **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. IV Workshop Empresas, Empresários e Sociedade. Juiz de Fora, MG: Editora UFJF, 2005.

GRUNWALD, Joseph & FLAMM, Kenneth. **The Global Factory: foreign assembly in international trade**. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1985.

GUIMARÃES NETO, Leonardo. **Implicações institucionais de uma nova estratégia para a Zona Franca de Manaus**. Campinas: SUFRAMA/FECAMP/UNICAMP-IE, 1996.

HANNAN, Samuel. **O Amazonas do futuro**. Manaus: edição do autor, 2001.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

_____. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Edições Loyola, 1993.

_____. **Espaços de esperança**. 2ª. ed. São Paulo: Ed. Loyola, 2006.

_____. **Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven geographical development**. London, New York, 2005.

HOBBSAWM, Eric. **A era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)**. 2ª. ed. São Paulo: Companhia da Letras, 1995.

HOOVELT, A. **Globalization and the postcolonial world. The new political economy of development**. Baltimore, USA: John Hopkins University Press, 1997.

IANNI, Octavio. “O Declínio do Brasil-nação”. *In*: **Estudos Avançados** 14 (40), São Paulo, 2000, pp. 51-58.

_____. **A ditadura do grande capital**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1981.

_____. **A era do globalismo**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.

_____. **A globalização e o retorno da questão nacional**. Campinas: IFCH/UNICAMP, 2000.

_____. **A sociedade global**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992.

_____. **Colonização e contra-reforma agrária na Amazônia**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1979.

_____. **Estado e planejamento econômico no Brasil (1930-1970)**. 3ª. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1979.

_____. **Industrialização e desenvolvimento social no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1963.

_____. **Teorias da globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1995.

IGECIAS, Wagner. “O empresário do agronegócio no Brasil: ação coletiva e formas de ação política. Estudo de caso das batalhas do açúcar e do algodão na OMC”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

ILO. **International Labor Organization database on export processing zones**. Genebra: ILO, 2007.

INFUCAPI. Manaus: FUCAPI, ano III, n. 24, março 2004.

_____. Manaus: FUCAPI, ano III, n. 25, junho 2004.

_____. Manaus: FUCAPI, ano IV, n. 29, novembro 2005.

_____. Manaus: FUCAPI, ano VI, n. 30, janeiro 2006.

_____. Manaus: FUCAPI, ano VI, n. 31, março 2006.

_____. Manaus: FUCAPI, ano VI, n. 32, setembro 2006.

_____. Manaus: FUCAPI, ano VI, n. 33, dezembro 2006.

_____. Manaus: FUCAPI, ano VII, n. 34, março 2007.

_____. Manaus: FUCAPI, ano VII, n. 35, março 2007.

JANSEN, Leila Keiko C.; JANSEN, José Ulisses; e RETONDARO, Roberto Gilioli. “Estratégias de sobrevivência para pequenas e médias empresas e ambientes globalizados: um estudo de caso do setor eletroeletrônico”. In: **Gestão e Produção**, vol. 12, n. 3, set-dez./2005, pp. 405-416.

KIRSCHNER, Ana Maria. “Sul América: sucessão, profissionalização e família”. In: **Empresa, empresário e globalização**. KIRSCHNER, Ana Maria *et all* (Orgs.). Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 172-187.

_____. “A sociologia brasileira e a empresa”. In: **BIB**, São Paulo, 1o. semestre de 2003, pp. 99-122.

KORTEN, D.C. **When corporations rule the world**. 2nd. ed. San Francisco: BK and Kumarian Press, 2001.

LACERDA, Antonio C. (org.) **Desnacionalização. Mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Editora Contexto, 2000.

_____. **O impacto da globalização na economia brasileira**. São Paulo: Editora Contexto, 2002.

LANNES, José. “A internacionalização do Grupo Gerdau”. In: GROS, Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 347-36.

LAPLANE, Mariano Francisco (Coord.). **Estudos setoriais**. Campinas: SUFRAMA/FECAMP/UNICAMP-IE, 1996.

LASKI, H. **O manifesto comunista de Marx e Engels**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.

LATOUCHE, Serge. **Os perigos do mercado planetário**. Lisboa: Instituto Piaget, 1998.

LE MAY, Frédéric, “La mondialisation des zones franches”, In: **Le Villebrequin**, 25/03/2004.

LEOPOLDI, Maria Antonieta. **Política e interesses na industrialização brasileira: as associações industriais, a política econômica e o Estado na industrialização brasileira**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

LESBAUPIN, I. e MINEIRO, A. **O desmonte da nação em dados**. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 2002.

LÓPEZ-RUIZ, Osvaldo Javier. **O ethos dos executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo**. Tese de Doutorado, Campinas, IFCH/UNICAMP, 2004.

MACHADO, Denise Valle. “O trabalho voluntário corporativo na voz dos empregados”. In: GROS, Denise Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 93-131.

MACHLINE, Claude. “O empresário julga o governo”. In: **Revista de Administração de Empresa**, vol. 2, n. 4, 1962, pp. 47-60.

MAHAR, Dênis. **Desenvolvimento econômico da Amazônia. Uma análise das políticas governamentais**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Coleção Relatórios de Pesquisa, nº 39, 1978.

MALHEIROS, Emanuelle. “Estudando gênero em uma empresa de engenheiros. Percepções dos executivos de uma multinacional do estado do Rio de Janeiro”. In: GROS, Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 229-244.

MANCUSO, Wagner Parlon. “Construindo lei: os construtores e as concessões de serviços”. In: **Lua Nova**, São Paulo, n. 58, 2003, p 61-87.

_____. “O empresariado como ator político no Brasil: balanço da bibliografia e agenda de pesquisa”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

_____. “O lobby da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo”. In: **DADOS-Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, vol. 47, nº. 3, 2004, pp. 505-547.

MANDER, Jerry e GOLDSMITH, Edward (Orgs.). **Economia global, economia local: a controvérsia**. Lisboa: Instituto Piaget, 1996.

MARTINS, Luciano. “A *intelligentsia* em situação de mudança de referentes (da construção da nação à crise do Estado-nação) In: **Brasil: fardo do passado, promessa do futuro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002, pp.304-322.

_____. “Política das corporações multinacionais na América Latina”. In: **Estudos CEBRAP**, n. 5, jul-ago-set/1973.

_____. **Industrialização, burguesia nacional e desenvolvimento (introdução à crise brasileira)**. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1968.

_____. **Nação e corporação multinacional**. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1975.

MARUES, Eduardo Cesar & BICHR, Renata Miranda. “Estado e empreiteiras II: permeabilidade e políticas urbanas em São Paulo (1978-1998)”. In: **Dados-Revista de Ciências Sociais**, vol. 46, n. 1, 2003, pp. 39-74.

MARX, Karl & ENGELS, Friedrich. “Manifesto do Partido Comunista”. In: **Obras escolhidas**. São Paulo: Alfa-Omega, s/d, vol. I.

_____. **A ideologia alemã**. 3ª ed. São Paulo: Martins Fontes; Lisboa: Ed. Presença, s/d, vol. 1.

_____. **O 18 Brumário de Luís Bonaparte**. São Paulo: Ed. Mandacaru, 1990.

_____. **O Capital**. 3ª ed. São Paulo: Nova Cultural, vol. I, 1988

_____. **O Capital**. 3ª ed. São Paulo: Nova Cultural, vol II, 1988.

_____. **O Capital**. 3ª ed. São Paulo: Nova Cultural, vol. V, 1988.

MAY, Tim. **Pesquisa social: questões, métodos e processos**. 3ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2004.

MENDES, Armando Dias (Org.). **A Amazônia e seu banco**. Manaus: Editora Valer 2002.

MICHALET, Charles-Albert. **O capitalismo mundial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

_____. **O que é a mundialização**. São Paulo: Edições Loyola, 2003.

MILLAN, René. **Los empresarios ante el estado y la sociedad**. México, D.F.: UNAM, 1988.

MIILS, C. Wright. **The power elite**. Oxford: Oxford University Press, 2000.

MINELLA, Ary César. “Grupos financeiros e organização do empresariado financeiro no Brasil”. In: **Ensaio FEE**, Porto Alegre (17) 2: 80-94, 1996.

_____. “Grupos financeiros no Brasil: um perfil econômico e sóciopolítico dos maiores credores privados”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

_____. “Reestruturação do sistema financeiro brasileiro e a representação de classe do empresariado (1994-2004)”. GROS, Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 256-277.

MIRANDA, Elflay. “Globalização financeira e associações de bancos no Brasil: o caso FEBRABAN”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

MOLONEY, W. B. **Industrial free zones in the context of regional development planning**. Shannon, Republic of Ireland: /ONU, 1972, mimeo.

MONIÉ, F. e SILVA, G. (orgs.). **A mobilização produtiva dos territórios**. Rio de Janeiro: DP & A, 2003.

MONTAÑO, Carlos. **Microempresa na era da globalização**. 2ª. ed. São Paulo: Cortez Editora. Coleção Questões da Nossa Época, nº 69, 1999.

MONTEIRO, Cristiano Fonseca. “Empresariado e ação política no contexto das reformas neoliberais: o caso da aviação comercial”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

MOTTA, Fernando. **Empresários e hegemonia política**. São Paulo: Brasiliense, 1979.

MOTTA, Roberto M. C. “La Zone Franche de Manaus et le mode parias de la production”. *In: Cahiers du Brésil Contemporain*, v. 11, 1990, pp. 27-48.

MULLER, Jerry. **The mind and the market: capitalism in modern European thought**. New York: Random House, 2002.

MÜLLER, Lúcia Helena Alves. “Antropólogos e empresas: as abordagens da dimensão simbólica do universo empresarial”. *In: GROS, Denise Barbosa et alli. Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 33-41.

NASCIMENTO, Izaura Rodrigues. “SUFRAMA: agência dos agentes”. *In: Somanlu: revista de estudos amazônicos do programa de pós-graduação em Sociedade e Cultura na Amazônia da Universidade Federal do Amazonas*. Ano 1, n. 1. Manaus: Edua/FAPEAM, 2000, pp. 159-186.

NASSER, José. **Zona Franca de Manaus: avaliação, 30 anos**. Manaus: FIEAM, s/d, mimeo.

NOGUEIRA, Marinez Gil. **Reestruturação produtiva e relações de trabalho: um olhar para a indústria da Zona Franca de Manaus**. Dissertação de Mestrado, Natal, CCHLA/UFRN, 1998.

NUNES, Brasilmar F. “La Zone Franche de Manaus: l'échec regional d'une industrialization réussie”. *In: Cahiers du Brésil Contemporain*, v. 11, 1990, pp. 49-64.

OLIVEIRA, Antônio Pereira de. **Zona Franca de Manaus: análise dos discursos intelectuais nas categorias estado e desenvolvimento regional**. Dissertação de Mestrado, Manaus, ICHL/UFAM, 2001.

OLIVEIRA, Carlos A. Barbosa de & POCHMANN, Márcio. **Mercado de trabalho e gestão de mão-de-obra na Zona Franca de Manaus**. Campinas: SUFRAMA/FECAMP/UNICAMP-IE, 1996.

OLIVEIRA, Ricardo Costa de. **O silêncio dos vencedores: genealogia, classe dominante e Estado no Paraná**. Curitiba: Moinhos do Verbo, 2001.

OLIVEIRA, Zuleica Lopes de. “Reestruturação produtiva e gênero”. *In: KIRSCHNER, Ana Maria et all (Orgs.). Empresa, empresário e globalização*. Rio de Janeiro: Relume Dumará; FAPERJ, 2002, pp. 190-210.

OLIVEIRA, Augusto César Freitas de. “Por que rir da “auto-ajuda” na atividade empresarial? GROS, Barbosa et alli. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 327-346.

ORTIZ, Renato. (org.) **A Sociologia de Pierre Bourdieu**. São Paulo; Olho d'Água, 2003.

_____. **Mundialização e cultura**. São Paulo: Brasiliense, 2000.

_____. **Um outro território: ensaios sobre a mundialização**. 2.ed. São Paulo: Editora Olho d'Água, 2003.

PEREIRA, Deusamir. **Amazônia insustentável. Zona Franca de Manaus: estudo e análise**. Manaus: Editora Valer, 2005.

PEREIRA, Thulio Cícero Guimarães. “Bancos e banqueiros, sociedade e política: José Eduardo de Andrade Vieira e o Bamerindus (1981-1994)”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

POCHMANN, Márcio *et alli*. **Atlas da exclusão social no Brasil: os ricos no Brasil**. 2ª. ed. São Paulo: Cortez, 2005.

_____. **Atlas da exclusão social no Brasil: dinâmica e manifestação territorial**. 2ª. ed. São Paulo: Cortez, 2003.

PolitiquesSociales.net , “Licenciements collectifs, délocalisations et zones franches”, 23/05/2003.

POULANTZAS, N. **Las clases sociales en el capitalismo actual**. Buenos Aires: Siglo Veintuno Editores, 1977.

RAMALHO, José Ricardo. “Novas conjunturas industriais e participação local em estratégias de desenvolvimento”. *In: DADOS – Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, Vol. 48, no 3, 2005, pp. 491-524.

RAMOS, Flávio & VARGAS, Alessandro Hansen. “Empresariado, representação de valores e interesses: análise de um segmento dos empresários de Jaraguá do Sul (SC)”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

REIS, Arthur Cezar Ferreira *et alli*. **Problemática da Amazônia**. Rio de Janeiro: Livraria Editora da Casa do Estudante do Brasil, 1969.

REIS, Gianne. “Reconhecimento privado das desigualdades raciais no Brasil”. *In: GROS, Barbosa et alli. Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 217-228.

RIBEIRO, Ricardo Agum. “Responsabilidade social das empresas num contexto de ambientalização”. *In: GROS, Barbosa et alli. Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 159-211.

RISCADO, Priscila Ermínia. “A responsabilidade social do pequeno e médio empresário: um estudo exploratório”. *In: GROS, Barbosa et alli. Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 132-158.

ROBERTT, Pedro. **Reestruturação produtiva e social em uma empresa globalizada: o caso da CONaprole no Uruguai**. Porto Alegre, Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFRGS, 2006.

ROESE, Mauro. “Globalização, inovação e ação coletiva empresarial: estratégias de entidades empresariais da indústria moveleira de Bento Gonçalves/RS”. Trabalho apresentado no **V Workshop Empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social**, Porto Alegre, PUC-RS, 2 a 5 de maio de 2006.

RUBEN, Guihermo Raúl. “Empresários e Globalização”. In: **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, vol. 28, n. 10, pp. 71-87, 1995.

SALAZAR, Admilton P. **Amazônia globalização e sustentabilidade**. Manaus: Editora Valer, 2004.

SALAZAR, João Pinheiro. **O novo proletariado industrial de Manaus e as transformações sociais possíveis (estudo de um grupo de operários)**. Tese de Doutorado, São Paulo, USP, 1992.

SANTOS, Milton. **Da totalidade ao lugar**. São Paulo: Editora da USP, 2005.

_____. **O espaço dividido: dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos**. 2ª. ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004.

_____. **Economia espacial: críticas e alternativas**. 2ª. ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2003.

SANTOS, Theotônio dos. **Conceito de classes sociais**. 2ª. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1983.

SARTORE, Marina de Souza. “Responsabilidade social e demissão no setor bancário”. In: GROS, Barbosa *et alli*. **Empresas e grupos empresariais: atores sociais em transformação**. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2005, pp. 245-253.

SASSEN, Saskia. **Territory, authority, rights from Medieval to global assemblages**. Princenton and Oxford: Princeton University Press, 2006a.

_____. **Cities in a world economy**. 3 ed. Nova Delhi: Pine Forge Press, 2006b.

_____(ed.). **Deciphering the global**. New York: Taylor e Francis Group, 2007.

_____. **A Sociology of globalization**. New York e London: W.W. Norton & Company, 2007.

_____. **Los espectros de la globalización**. México: The New Press, 1998.

SAXENIAN, AnnaLee. **Local and global networks of immigrant professionals in Silicon Valley**. Washington, D.C.: Public Policy Institute of California, 2002.

SCARLATO, F.C., SANTOS, M., SOUZA, M.A.A. e ARROYO, M. (orgs.). **Globalização e espaço latino-americano**. São Paulo: HUCITEC-ANPUR, 1993.

SCHERER, E. **Baixas nas carteiras: desemprego e trabalho precário na Zona Franca de Manaus**. Manaus: EDUA, 2005.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Harper and Row Publishers, 1976.

_____. **The theory of economic development**. 10ª. ed. New Brunswick: Transaction Publishers, 2004.

SELIGMAN, E.R.A. *et alli*. **Economia e Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1969.

SERÁFICO, Marcelo e SERÁFICO, José. “A Zona Franca de Manaus e o Capitalismo no Brasil”. In: **Estudos Avançados**, volume 19, nº 54, mai/ago 2005, pp. 99-113.

_____. **A reforma do Estado no Brasil**. Campinas: dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Sociologia do IFCH/UNICAMP, 2002.

SILVA, Marilene Corrêa da. **Metamorfoses da Amazônia**. Tese de Doutorado, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1997.

SKLAIR, Leslie. "Foreign investment and Irish development: a study of the division of labour in the midwest region of Ireland". In: **Progress in Planning**, vol. 29, pp. 149-151, 1988.

_____. **Sociology of the global system**. Baltimore, USA: John Hopkins University Press, 1991.

_____. **The Transnational Capitalist Class**. Oxford, UK: Blackwell Publishing Ltd., 2001.

SOMBART, Werner. "O homem econômico moderno". In: IANNI, Octavio. **Teorias de estratificação social: leituras de sociologia**. 3ª. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1978, pp. 311-330.

_____. **El apogeo del capitalismo**. Mexico, D.F.: Fondo de Cultura Económica, vol. I, 1984.

SOUZA, Márcio. **A expressão amazonense. Do colonialismo ao neocolonialismo**. São Paulo: Editora Alfa-Ômega, 1978.

STIGLITZ, Joseph. **A globalização e seus malefícios**. 2 ed. São Paulo: Futura, 2002.

SUFRAMA Hoje. Manaus: SUFRAMA, ano VI, n. 2, abril 2005.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VII, n. 1, janeiro 2006.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VII, n. 2, outubro 2006.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VII, n. 3, novembro 2006.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VII, n. 4, dezembro 2006.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VIII, Edição 33, fevereiro 2007.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VIII, Edição 36, dezembro 2007.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano VIII, Edição 37, fevereiro 2008.

_____. Manaus: SUFRAMA, ano IX, Edição 38, junho 2008.

TAVARES, Maria da Conceição. **Destruição não criadora**. Rio de Janeiro: ABDR, 1999.

UNIDO/ONU. SECRETARIAT OF UNIDO. **Industrial free zones as incentives to promote export-oriented industries**. S/l: , 28 October 1971, mimeo.

VALLE, Maria Isabel. **Globalização e reestruturação produtiva. Um estudo sobre a produção offshore em Manaus**. Tese de doutorado. Rio de Janeiro, UFRJ, 2000.

VELASCO E CRUZ, Sebastião. "Um futuro possível: crise e redefinição de estratégias empresariais". In: VELASCO E CRUZ, Sebastião. **Estado e economia em tempo de crise: política industrial e**

transição política no Brasil nos anos 80. Rio de Janeiro: Relume Dumará; Campinas, SP: Ed. UNICAMP, 1997, pp. 155-166.

VELTZ, P. **Mundialización, ciudades y territorios.** Barcelona: Editorial Ariel S.A., 1999.

WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito do capitalismo.** São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

_____. **História econômica geral.** São Paulo: Mestre Jou, 1968.

WEINSTEIN, Barbara. **A borracha na Amazônia: expansão e decadência (1850-1920).** São Paulo: HUCITEC; EDUSP, 1993.

WILLIAMSON, John (Ed.). **The political economy of police reform.** Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1989.

WOODS, Nigel. (editor). **The political economy of globalization.** Hong Kong: St. Martin's Press, Inc., 2004.

WRIGHT, Eric Olin. "Foundations of a neo-Marxist class analysis". *In*: WRIGHT, Eric Olin (Editor). **Approaches to class analysis.** Cambridge: Cambridge University Press, 2005, pp. 4-30.

_____; LEVINE, Andrew; and SOBER, Elliot. **Reconstructing Marxism: essays on explanation and the theory of history.** London: Verso, 1992.

Apêndices

Apêndice A – ZONAS DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÃO NO BRASIL²⁹

REGIÃO	ESTADO	LOCALIDADE	ATO DE CRIAÇÃO
NORTE	Pará	Barcarena	Dec. no. 898, de 17/08/93
NORDESTE	Maranhão	São Luís	Dec. no. 899, de 21/03/89
	Piauí	Parnaíba	Dec. No. 97.406, de 26/12/88
	Ceará	Maracanaú	Dec. No. 46.440, de 17/10/88
	Rio Grande do Norte	Macaíba	Dec. no. 96.989, de 17/10/88
	Paraíba	João Pessoa	Dec. no. 97.680, de 21/03/89
	Pernambuco	Suape	Dec. no. 97.407, de 22/12/88
	Sergipe	N.S. do Socorro	Dec. no. 1.277, de 13/10/94
	Bahia	Ilhéus	Dec. no. 97.803, de 02/05/89
CENTRO-OESTE	Mato Grosso	Cáceres	Dec. No. 99.043, de 06/03/90
	Mato Grosso do Sul	Corumbá	Dec. no. 99.043, de 06/03/90
	Tocantins	Araguaína	Dec. no. 98.123, de 06/09/89
SUDESTE	Minas Gerais	Teófilo Otoni	Dec. no. 1.276, de 13/10/94
	Espírito Santo	Vila Velha	Dec. No. 1.118, de 22/12/94
	Rio de Janeiro	Iraguaí	Dec. no. 1278, de 13/10/94
SUL	Santa Catarina	Imbituba	Dec. no. 1.122, de 28/04/94
	Rio Grande do Sul	Rio Grande	Dec. No. 996, de 30/11/93

Fonte: Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação (ABZPE).

²⁹ Essas zonas não estão incluídas na Tabela 3 da página 82. Possivelmente isso se deve aos fatos de que apenas em 2008 foi regulada a legislação das zonas de processamento no Brasil (cf.

Apêndice B – INCENTIVOS FISCAIS E EXTRA-FISCAIS DA ZONA FRANCA DE MANAUS

GOVERNO	INCENTIVOS FISCAIS	INCENTIVOS EXTRA-FISCAIS
FEDERAL	<p>Redução de até 88% do Imposto de Importação (I.I.) sobre os insumos destinados à industrialização;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (I.P.I.); • Redução de 75% do Imposto sobre a e adicionais não restituíveis, calculados com base no lucro até 2013; • Isenção da contribuição para o PIS/PASEP e da Cofins nas operações internas na ZFM. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distrito industrial Área de 3,9 mil hectares com infra-estrutura de captação e tratamento de água, sistema viário urbanizado, rede de abastecimento de água, rede de telecomunicações, rede de esgoto sanitário e drenagem pluvial, disponíveis a preço simbólico. Da área total, 1,7 mil hectares do Distrito Industrial encontram-se ocupados com indústrias instaladas, mas ainda existem 2,2 mil hectares disponíveis para novos empreendimentos. • Distrito Agropecuário Área de 589.33 hectares, ao Norte de Manaus.
ESTADUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Isenção do ICMS incidente sobre produtos industrializados nas remessas dos demais estados brasileiros para a ZFM; • Isenção do ICMS nas entradas de ativo, inclusive partes e peças; • Crédito do ICMS concedidos pelo Estado do Amazonas, nas compras de produtos industrializados de origem nacional; • Restituição do ICMS pelo Governo do Estado do Amazonas para produtos industrializados, nos seguintes níveis: <ul style="list-style-type: none"> a) 45% para bens de consumo final; b) 55% a 100% para bens de capital, bens de consumo destinado à alimentação, vestuário, calçados e veículos; 	

	<p>c) Até 100% para bens intermediários, produtos que utilizam matéria-prima regional e produtos agropecuários pertencentes a setores prioritários; e</p> <p>d) Até 100% para os bens produzidos por empresas de base tecnológica de micro e pequeno porte, produtos medicamentosos que utilizem basicamente plantas medicinais regionais, produtos resultantes da industrialização do pescado e produtos fabricados no interior do Estado;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diferimento do ICMS na importação de matéria-prima; • Diferimento do ICMS devido nas operações de importação de mercadorias estrangeiras, para o momento de saída; • Redução da Alíquota do ICMS incidente sobre as operações de importação de mercadorias estrangeiras destinadas a comercialização para até 7%; • Crédito presumido de 6% sobre a base de cálculo do ICMS, para as mercadorias estrangeiras, nas operações de saída da ZFM para outros estados federativos, via venda no atacado; e • Não incidência do ICMS no ato da entrada de mercadorias oriundas do exterior, desde que destinadas a internação no resto do País. (Lei nº 2.826/2003) 	
MUNICIPAL	<ul style="list-style-type: none"> • Isenção do Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial urbana, Taxas de Serviços de Coleta de Lixo, de Limpeza Pública, de Conservação de Vias e Logradouros Públicos e Taxas de Licença para empresas que gerarem um mínimo de quinhentos empregos, de forma direta, no início de sua atividade, 	

	mantendo este número durante o gozo do benefício. (Lei Municipal nº 427/1998).	
--	---	--

Fonte: elaborado pelo autor com base em dados da SUFRAMA (www.suframa.gov.br) FIEAM (www.fieam.org.br) SEFAZ (www.sefaz.am.gov.br) e Prefeitura Municipal de Manaus (www.pmm.am.gov.br).

Apêndice C – MANIFESTAÇÕES PÚBLICAS DE APOIO À ZONA FRANCA DE MANAUS

- **“150 milhões investidos no bem estar da nossa gente... Parabéns SUFRAMA”** (CCE, no Diário do Amazonas, 2006; p. 4).

- **“Decodifique este sentimento: admiração”** (Thomson, em A Crítica, 2006; p. zf 3).

- **“Uma data especial, SUFRAMA 40 anos”** (Kasinski em Jornal do Commercio, 2007; p. 36).

- **“Parabéns SUFRAMA pelos seus 40 anos”** (Honda no Jornal do Commercio, 2007) p. 40).

- **“SUFRAMA: 39 anos no topo do desenvolvimento”** (Proview no Correio Amazonense, 2006; p. 19).

- **“Parabéns SUFRAMA: 40 anos, um show de história”** (BIC no Jornal do Commercio, 2006; p. 26).

- **“Parabéns SUFRAMA pelos seus 41 anos de dedicação à Zona Franca de Manaus”** (Mahindra em Amazonas em Tempo, 2008; p. 16).

- **“A indústria do Amazonas comemora hoje 4 décadas de um projeto vitorioso que promove o desenvolvimento da nossa região. Parabéns, SUFRAMA!”** (FIEAM, CIEAM, SINAEES, Sindicato das Indústrias de Relojoaria e Ourivesaria de Manaus, Sindicato das Indústrias dos Meios Magnéticos e Fotográficos do Estado do Amazonas, em Jornal do Commercio, 2007, p.2).

- **“Parabéns, SUFRAMA, que hoje completa, junto com a Zona Franca de Manaus, 41 anos de uma política de desenvolvimento regional vitoriosa.”** (FIEAM, Federação do Comércio do Estado do Amazonas, Federação da Agricultura do Amazonas, CIEAM, ACA, em A Crítica, 2008, p. ZF7).

**Apêndice D – OS MAIORES CONTRIBUINTES DO ICMS NO AMAZONAS
(1999-2006)**

EMPRESA	CENTRO DECISÓRIO			SETOR		
	Trans.	Nac.	Loc.	1°.	2°.	3°.
1. Petróleo Brasileiro S.A.		•			•	
2. Philips da Amazônia	•				•	
3. Moto Honda da Amazônia	•				•	
4. Semp Toshiba Amazonas S.A.		•			•	
5. Recofarma	•				•	
6. CCE da Amazônia S.A.		•			•	
7. Kodak da Amazônia	•				•	
8. Brastemp da Amazônia S.A.		•			•	
9. Honda Componentes da Amazônia Ltda.	•				•	
10. Souza Cruz S.A.	•					•
11. LG Electronics da Amazônia Ltda.	•				•	
12. Yamaha Motor da Amazônia Ltda.	•		•		•	
13. Benchimol Irmãos e Cia Ltda.			•			•
14. Technos da Amazônia Ind. E Com. Ltda.		•			•	
15. Carrefour Com. E Ind. Ltda.	•					•
16. COIMPA Sociedade Industrial de Metais Preciosos da Amazônia	•				•	
17. Manaus Refrigerantes Ltda.			•		•	
18. Lojas Riachuelo		•				•
19. Dumont Saab do Brasil		•			•	
20. Engepack Embalagens da Amazônia Ltda		•			•	
21. Samsung Eletrônica da Amazônia Ltda.	•				•	
22. Itautinga Agroindustrial S.A.		•			•	
23. Supermercados DB Ltda.			•			•
24. Microservice Tecnologia Digital da Amazônia	•				•	
25. Pepsi-Cola Ind. Da Amazônia Ltda.	•				•	
26. Cimento Vencemos da Amazônia Ltda.			•			•
27. Showa do Brasil Ltda.	•				•	
28. Dunorte Distribuidora de Produtos Ltda.		•				•
29. Mercantil Nova Era Ltda.		•				•
TOTAL	14	11	5	-	21	8

Elaborado pelo autor com base em dados da SEFAZ (1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2006).

Apêndice F – PERFIL ECONÔMICO DOS ENTREVISTADOS

TIPO DE EMPRESÁRIO	ENT.	ABRANGÊNCIA DAS ATIVIDADES	PORTE	MODALIDADES DE LOCALIZAÇÃO ECONÔMICA			
				SIMPLES	DUPLA	PARADOXAL	INDIRETA
TRADICIONAL ORIGINAL	TO1	Amazonas	Médio				X
	TO2	Amazonas	Grande			X	
	TO3	Amazonas	Médio				X
TRADICIONAL SUCESSOR	TS1	Amazonas	Médio				X
	TS2	Amazonas, Rondônia, Acre, Roraima e Pará (distribuição de gás)	Grande				X
	TS3	Amazonas	Médio				X
	TS4	Amazonas, Acre e Roraima	Médio		X		
	TS5	Amazonas	Médio				X
	TS6	Amazonas, Pará, Acre, Rondônia, Roraima e Amapá	Grande			X	
MODERNO	M1	Amazonas	Médio		X		
	M2	Amazonas	Médio	X			
	M3	Amazonas	Médio	X			
	M4	Amazonas	Médio				X
	M5	Amazonas	Médio	X			
	M6	Amazonas	Médio				X

**Apêndice G – EVOLUÇÃO HISTÓRICA DAS UNIDADES EMPRESARIAIS NO
AMAZONAS E EM MANAUS**

ATIVIDADES ECONÔMICAS	1996		2005		% de crescimento	
	Amazonas	Manaus	Amazonas	Manaus	Amazonas	Manaus
1. Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	104	51	286	121	175	137
2. Pesca	9	4	58	30	544	650
3. Indústrias extrativas	33	19	62	30	88	58
4. Indústrias de transformação	1.620	1.383	3.352	2.553	107	84
5. Produção e distribuição de eletricidade, gás e água	151	63	144	50	-5	-21
6. Construção	700	657	1.600	1.334	128	103
7. Comércio; reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos	10.793	8.625	21.521	14.674	99	70
8. Alojamento e alimentação	868	769	1.958	1.541	125	100
9. Transporte, armazenagem e comunic*coes	876	690	1.895	1.528	116	121
10. Intermediação financeira, seguros previdência complementar e serviços relacionados	225	194	481	413	114	112
11. Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados a empresas	1.405	1.335	3.612	3.377	157	153
12. Administração pública, defesa e seguridade social	179	138	298	178	66	29
13. Educação	250	234	755	561	202	139
14. Saúbd e serviços sociais	299	275	923	843	208	107
15. Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	958	778	4.691	2.357	390	203
16. Serviços domésticos	-	-	-	-		
17. Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	-	-	2	2		
TOTAL	18.470	15.215	41.638	29.592	125	96

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do IBGE/CCEMPRE – Cadastro Central de Empresas.

Apêndice H – O Centro das Indústrias do Estado do Amazonas (CIEAM)

O CIEAM foi fundado em 1979. Ele foi fruto de uma dissidência da FIEAM que, identificada com o empresariado industrial tradicional local, não representava os interesses da maioria das indústrias implantadas localmente com os incentivos administrados pela SUFRAMA.

Dois fatos parecem indicativos da vinculação política do CIEAM com as corporações nacionais e transnacionais. Ainda que seus dois primeiros presidentes tenham sido empresários tradicionais, há catorze anos o Centro é dirigido por Maurício Elísio Loureiro, executivo da Technos, empresa nacional do ramo relojoeiro.

O outro fato que corrobora essa interpretação, diz respeito à composição dos associados do CIEAM. Dos segmentos industriais originalmente reunidos na FIEAM, verifica-se que apenas o de bebidas está associado.

Diferentemente da Federação das Indústrias, o Centro aglutina empresas individualmente consideradas, não entidades que as represente em seu conjunto. Adota classificação por pólos em número de 14, para identificar as 176 empresas associadas. São os seguintes os pólos: eletroeletrônico, duas rodas, relojoeiro, mecânico, metalúrgico, bebidas, descartáveis, fonográfico, copiadoras, componentes, plástico, papel, serviços e outras.

CLASSIFICAÇÃO DOS PÓLOS DAS EMPRESAS ASSOCIADAS AO CIEAM

Pólo	Número de empresas	
	Absoluto	%
Eletroeletrônico	34	19,31
Duas rodas	7	3,97
Relojoeiro	7	3,97
Mecânico	9	5,11
Metalúrgico	8	4,54
Bebidas	11	6,25
Descartáveis	4	2,27
Fonográfico	9	5,11
Copiadoras	3	1,70
Componentes	26	14,77
Plásticos	17	9,66
Papel	5	2,84
Serviços	25	14,20
Outras	11	6,25
TOTAL	176	100

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do CIEAM.

Predominam, no CIEAM, as empresas do pólo eletroeletrônico, vindo em seguida o pólo de componentes; a terceira posição é ocupada pelo pólo de serviços, após o qual vem o de plásticos. Juntos, eles perfazem 57,94% dos associados.

O CIEAM representa, sobretudo, os interesses da indústria incentivada. A associação ao Centro é opcional e, vista com certa reserva pelos empresários tradicionais, a partir de 1995 essa começou a ser superada. Isso pode ser atestado pelo menos por dois tipos de informação obtidos durante as entrevistas. Primeiro, entre os próprios empresários locais do setor industrial existe a percepção de que as negociações com os governos estadual e federal que dizem respeito à ZFM são da alçada do CIEAM, cabendo à FIEAM as negociações junto ao Centro Nacional da Indústria, particularmente no que tange a elaboração da Agenda Estratégica da Indústria. Nisso se revela uma espécie de “divisão social do trabalho político” entre os empresários que atuam em Manaus. Não obstante essa divisão interna, o tratamento das questões é feito em bloco, envolvendo, inclusive, uma entidade informal, a Santa Aliança. Esta inclui os representantes da FIEAM, do CIEAM, da FAEA³⁰, da FECOMERCIO e da AFICAM, e reúne-se mensalmente para discutir temas de interesse comum. Segundo, essa idéia é reforçada por técnicos governamentais, que consideram o CIEAM e a AFICAM legítimos e competentes representantes da indústria local para lidar com o tema ZFM, *status* que não reconhecem nas demais entidades.

³⁰ Trata-se da Federação da Agricultura do Estado do Amazonas, liderada há 40 anos por Eurípedes Lins.

Apêndice I – ASSOCIADOS DA FIEAM POR SETOR ECONÔMICO³¹

Setor	Nº de empresas	
	Absoluto	%
Alimentos	27	4,55
Ar-condicionado e refrigeração	6	1,01
Artefatos de borracha e recauchutagem	8	1,34
Bebidas	18	3,03
Bicicleta ergométrica	1	0,16
Brinquedos	2	0,33
Canoas e botes	2	0,33
Cerâmica	14	2,36
Cimento e artefatos de cimento	3	0,50
Colchões	2	0,33
Construção civil	63	10,62
Construção naval	14	2,36
Descartáveis	6	1,01
Duas rodas	16	2,69
Disco digital	5	0,84
Eletroeletrônicos	94	15,85
Embalagens	11	1,85
Energia solar	1	0,16
Equipamentos de medição	1	0,16
Equipam. para conversão de motor	1	0,16
Esquadrias metálicas e serralherias	8	1,34
Estufas	1	0,16
Fiação e tecelagem	6	1,01
Fitas adesivas	1	0,16
Fitas e cartuchos para impressão	4	0,67
Fotocopiadoras e similares	5	0,84
Gases industriais	3	0,50
Gesso	1	0,16
Gráficas	43	7,25
Instalações elétricas e hidráulicas	9	1,51
Lentes oftálmicas	4	0,67
Madeiras compensadas	7	1,18
Marcenaria	6	1,01
Mármore e granito	3	0,50
Massas alimentícias	3	0,50
Material médico e hospitalar	1	0,16
Meios magnéticos e fotográficos	12	2,02
Metalúrg. Mecânicas e mat. Elétrico	42	7,08
Motores de popa	1	0,16
Panificação	30	5,05
Papel e celulose	6	1,01
Petróleo e derivados	4	0,67
Pincéis e vassouras	1	0,16
Plásticos	42	7,08
Químicas e farmacêuticas	18	3,03
Relojoaria	16	2,69
Serrarias	9	1,51

³¹ Se comparada à tabela 5 à página 95, esta demonstra algumas divergências. A primeira delas diz respeito ao número total de empreendimentos industriais do PIM e dos associados à Federação. Isso se explica, primeiramente, pelo fato de que no PIM estão apenas as indústrias incentivadas, enquanto da FIEAM participam todas as indústrias sindicalizadas. Em segundo lugar, essa diferença decorre do tipo de classificação utilizado pela SUFRAMA e pela FIEAM. A autarquia federal subdivide o PIM em 19 sub-setores; a FIEAM categoriza seus associados em 50 setores econômicos. Essa variação implica a inclusão de uma mesma empresa em categorias diferentes, por uma e outra entidade. Chama-se a atenção para que o cadastro industrial da FIEAM é de 2006, enquanto os registros da SUFRAMA referem-se ao ano de 2008.

Veículos	1	0,16
Vestuário	10	1,68
Vidros	1	0,16
<hr/>		
TOTAL	593	100

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da FIEAM.