

O PETRÓLEO COMO GRANDE FINANCIADOR DA “GUERRA DE LUGARES”: O CASO DOS MUNICÍPIOS DA BACIA DE CAMPOS – RJ

Jayme Freitas Barral Neto

Graduando em Geografia no CEFET CAMPOS
Bolsista de iniciação científica do MEC/SETEC
barralneto@gmail.com

William de Souza Passos

Graduado em Geografia pelo CEFET CAMPOS
geograwilliam@gmail.com

Romeu e Silva Neto

Professor do Mestrado em Engenharia Ambiental do CEFET Campos
Professor do ISECENSA
Endereço: Rua Dr. Siqueira, No 273
Campos dos Goytacazes – RJ – Brasil
CEP: 28.030-130
romeuneto@cefetcampos.br

1. Introdução

Nos últimos anos, sobretudo a partir do final dos anos 1990, um conjunto de municípios litorâneos brasileiros localizados no Estado do Rio de Janeiro e fronteiriços à Bacia de Campos passaram a receber um significativo volume de recursos financeiros, sob a forma de *royalties* e “participações especiais”, sobre a exploração e produção do petróleo de sua costa, resultando num extraordinário aporte orçamentário, cujo corolário foi um espetacular aumento do poder de atração de investimentos. Em face disso, têm-se registrado, durante o mesmo período, um significativo número de investimentos privados diretos que têm optado por estes municípios em detrimento de outros no Estado do Rio de Janeiro, no Brasil e até mesmo na América Latina. No entanto, dentro deste conjunto de municípios, tem se verificado um processo que ao mesmo tempo em que apresenta particularidades marcantes, mostra-se semelhante ao ocorrido em diversos pontos do território brasileiro e até mundial, qual seja, uma disputa interna e externa por investimentos que autorizaria a aplicação do termo “guerra de lugares”, de Santos (2004).

Nesse contexto, o trabalho em questão tem por objetivo investigar as bases do processo de atração de investimentos ocorridos nestes municípios, evidenciando a maneira feroz com que tem entrado na guerra de lugares e as conseqüências disto.

Para tal, o artigo primeiramente apresenta uma breve visão do que consiste a guerra de lugares, suas causas, conseqüências e justificativas. Após isto, verificou-se como no Brasil, após a implementação das políticas neoliberais na década de 1990, a lógica da guerra de lugares tem se feito presente entre os gestores de estados e municípios da federação.

Por fim, a partir da aplicação da metodologia proposta, buscou-se comprovar que os municípios da Bacia de Campos têm se inserido não numa simples guerra fiscal, mas sim numa verdadeira guerra de lugares, que, além dos benefícios fiscais concedidos, consiste em toda uma preparação do território como forma de valorizá-lo para a melhor utilização das grandes empresas que foram ou serão atraídas. Além disto, o artigo, em suas considerações finais, aponta que como conseqüência deste processo, observa-se um intensa fragmentação regional

mão-de-obra e sobre as principais obras de infra-estrutura realizadas na região como preparação do território para a atuação dos grandes empreendimentos.

Somando-se a este trabalho, procedeu-se a realização de entrevistas qualitativas pelo método semi-estruturado com representantes das empresas atraídas pelos fundos de desenvolvimento municipais e com integrantes dos poderes públicos locais ligados a estes fundos. Foram entrevistados o gerente de marketing da Cellofarm, indústria farmacêutica indiana instalada em Campos dos Goytacazes, Maurício Alecrin; o diretor da DuVêneto, indústria alimentícia com sede no estado do Espírito Santo também instalada recentemente em Campos, Giácomo Cássaro; o gerente administrativo e financeiro da Schulz, metalúrgica alemã que se instalou em Campos no Distrito Industrial da Codin, e o Secretário de Desenvolvimento econômico de Quissamã, Haroldo Carneiro.

3. A transferência da disputa inter-capitalista para os lugares: novos usos e “abusos” do território

A nova lógica da localização industrial trazida à tona num contexto de intensa mundialização e penetração do capital internacional nos espaços regionais e locais afetou diretamente a gestão do território e às estratégias de desenvolvimento econômico, social e territorial.

O incremento das novas tecnologias de transporte, informática e telecomunicações na indústria e as mudanças estruturais das empresas, em torno de maior flexibilidade, implicaram num extraordinário aumento da mobilidade espacial das mesmas, tornando-as mais independentes em relação às restrições geográficas no tocante a proximidade a fontes de matérias-primas e mercados consumidores. Tornou-se possível para alguns ramos empresariais que dispõem de um grande volume de recursos financeiros e tecnológicos produzir em espaços anteriormente impensados, levando-os a redefinir suas estratégias locais em função desta nova realidade. Uma gama de lugares espalhados nos múltiplos territórios nacionais se mostraram à disposição de serem escolhidos ou preteridos para a atuação destas grandes empresas globais.

A maior oferta espacial para a realização da atuação empresarial, no entanto, não desvalorizou ou banalizou a importância do espaço. Ao contrário, escolher adequadamente onde produzir é cada vez mais decisivo na acirrada competição inter-empresarial. Como ressaltado por Santos (2004), para as grandes empresas “os lugares se distinguiam pela diferente capacidade de oferecer rentabilidade aos investimentos”. Em virtude de suas condições de ordem técnica (infra-estrutura, equipamentos, disponibilidade de mão-de-obra, logística) e de decisões políticas (leis locais, impostos), os lugares podem aumentar ou diminuir a competitividade, a produtividade e, essencialmente, a lucratividade das empresas. Assim, “cada lugar entra na contabilidade das empresas com diferente valor” (SANTOS, 2002: 88).

Deve-se observar, no entanto, que o valor que um lugar adquire não é perpétuo para as empresas⁶². Mudanças na combinação dos fatores de ordem técnica e política podem valorizar ou desvalorizar os lugares de um instante para outro. Espaços outrora altamente valorizados, ocupados por inúmeras empresas, deixaram de ser atrativos, seja por “problemas” relacionados a eles mesmos, seja pela valorização de outros, ou por ambos.

⁶² Não se pode ignorar que o valor de um lugar varia de setor para setor. Um mesmo território pode ser altamente valorizado para um ramo empresarial e pouco valorizado por outro (SANTOS e SILVEIRA, 2001).

Devido a isto, verificou-se que em muitos países houve um deslocamento de empresas de tradicionais regiões industriais com base na lógica fordista e altamente sindicalizadas, para novas regiões afastadas dos principais núcleos urbanos, com pouca ou nenhuma tradição industrial, mas com “externalidades” favoráveis existentes no local, tais como incentivos fiscais, mão-de-obra mais barata e sindicatos pouco organizados, transformando os antigos centros indústrias, de acordo com Hobsbawn (2004: 403), “em cinturões de ferrugem, ou ainda mais espectralmente, em paisagens urbanas semelhantes a operações plásticas onde todos os traços da antiga indústria haviam sido removidos”⁶³.

Este fato ilustra bem a valorização que alguns lugares podem apresentar em detrimento de outros. Benko (2002: 148) identificou esta derrocada dos antigos centros industriais como resultado das deseconomias de aglomeração geradas nestes, que os desvalorizaram do ponto de vista do capital, e que, segundo o autor, estão ligadas a duas fontes:

- A de natureza econômica, como a poluição e degradação do meio natural, a sobrecarga das redes de comunicação (estradas, transporte público, entre outros) que provoca congestionamento nas metrópoles, a alta excessiva dos preços imobiliários e aumento do custo dos serviços públicos.
- A de natureza sócio-política, ligados tanto as relações de trabalho, que tendem a evoluir para uma grande rigidez, envolvendo negociações coletivas de salários, regulamento do trabalho, pressões sindicais, quanto as políticas urbanas, que podem aumentar os custos de produção pela modificação dos regulamentos (como por exemplo, de uso do solo e do meio ambiente) e pela imposição, criando o que o autor chama de “clima” desfavorável aos negócios.

Assim, a partir do referido autor e também de Santos (2004), conforme apresentado anteriormente, pode-se perceber as deseconomias de aglomeração exatamente como uma mudança na combinação dos fatores de ordem técnica e de ordem política existentes nos lugares em questão, que, neste caso, passam a reordenar se afetar negativamente a lucratividade das empresas. Ao mesmo tempo, justamente por um rearranjo destes mesmos fatores, lugares anteriormente ignorados passaram a serem “bem vistos” pelos representantes do capital, na medida em que o cenário que apresentaram era oposto ao anterior, oferecia condições excelentes ao aumento das taxas de lucro, pelo menos por mais algum tempo.

Desta forma, na medida em que as principais empresas ampliam seus mercados numa velocidade muito maior que em outros tempos, chegando a atingir uma escala global, e que a competição entre elas atinge patamares similares, há um aumento na necessidade de mais lugares “rentáveis”, ou como afirmam Santos e Silveira (2001: 264), “espaços luminosos”, para elas realizarem sua produção, articulando-os dentro de sua lógica territorial. Estes espaços, por sua vez, não são repartidos de forma igualitária entre as empresas, são disputados por elas, no qual, as mais poderosas levam vantagens, selecionando os melhores, deixando aqueles menos “rentáveis”, os “espaços opacos”, para as outras empresas. Assim, torna-se imperativo para estas que um número cada vez maior de lugares sejam capazes de “valorizar-se” de forma rápida.

Entretanto, ao mesmo tempo em que se espera uma homogeneização dos lugares, com uma oferta cada vez maior de “espaços luminosos”, estes, inclusive para continuarem “luminosos”,

⁶³ O processo de desindustrialização das regiões Nordeste e Grande Lagos nos Estados Unidos, conhecidas como *manufacturing belt* (cinturão das manufaturas), são o arquétipo máximo desta realidade.

precisam a todo o momento estar se diferenciando dos demais, oferecendo as empresas alojadas em seus limites alguma vantagem sobre as demais.

Tudo isto tem levado a significativas mudanças na gestão e planejamento dos territórios, em que as antigas concepções centralistas, baseadas em políticas de implantação de “pólos de desenvolvimento” para estimular a economia das “regiões menos favorecidas” e corrigir os desequilíbrios regionais, tem perdido espaço para concepções mais descentralizadas e fragmentadas de planejamento do território, ligadas a um novo paradigma na questão do desenvolvimento econômico, o chamado desenvolvimento local⁶⁴, no qual, o pensar regional, baseado num ideal maior de desenvolvimento nacional, é substituído pela visão fragmentada do “planejamento orientado pelo e para o mercado” (VAINER, 2007: 14).

Neste novo contexto, a escala local ganha mais visibilidade e autonomia, podendo, até certo ponto, definir estratégias e objetivos próprios no que se refere ao fomento de políticas de desenvolvimento, e em muitos casos, interagir de forma direta com a escala global, principalmente no que tange a atração de investimentos. Os principais agentes da economia globalizada, as empresas multinacionais, suplantando a escala nacional⁶⁵, negociam diretamente com os agentes locais das regiões que lhes interessa, passando para estes o receituário de exigências para sua atuação.

Todavia, é um equívoco pensar que os lugares ficam simplesmente numa posição passiva esperando serem procurados pelas empresas, ao contrário, cada vez mais estes tem entrado numa frenética corrida por investimentos externos. Neste sentido, Vainer (2007: 13) mostra que dentro desta lógica competitiva que se tem apresentado, para os gestores locais:

“A cidade e a região empreendedoras são, isto é, devem ser, antes de mais nada, concebidas e planejadas como uma empresa (...) Num mundo cada vez mais pragmático, trata-se agora não apenas de explicar os sucessos e os insucessos de cidades e regiões, mas, sobretudo, formular os planos de guerra, os planos estratégicos que as conduzirão à vitória.”

Como se estivessem administrando uma verdadeira empresa, os gestores dos territórios locais buscam a todo o momento conferir valor aos lugares, adaptando-os às demandas empresariais, especializando-os e modernizando-os “ao gosto do freguês”. Utilizando estratégias próprias do marketing empresarial, a imagem da cidade como um ambiente propício aos negócios, como um bom lugar para aumentar o lucro, passa a ser propagada “aos quatro ventos” na esperança de ser vista pelos grandes grupos empresariais. Desta forma, a cidade torna-se um produto a

⁶⁴ Benko (2002: 228), define o desenvolvimento local da seguinte maneira: “O desenvolvimento local é, antes de tudo, a flexibilidade, opondo-se à rigidez das formas de organização clássica, uma estratégia de diversificação e de enriquecimento das atividades sobre um dado território com base na mobilização de seus recursos (naturais, humanos e econômicos) e de suas energias, opondo-se as estratégias centralizadas de manejo do território”. Cabe lembrar, entretanto, que o desenvolvimento econômico local divide-se em duas perspectivas opostas, o desenvolvimento local endógeno e o desenvolvimento local exógeno (COELHO, 1996). As análises neste artigo dizem respeito a esta última perspectiva.

⁶⁵ Deve-se ter em vista que a escala nacional de decisões não perdeu totalmente sua importância. Segundo Harvey (1992: 160) “Hoje, o Estado esta numa posição muito mais problemática. É chamado a regular as atividades do capital corporativo no interesse da nação e é forçado, ao mesmo tempo, também no interesse nacional, a criar um bom clima de negócios, para atrair o capital financeiro transnacional e global e conter (por meios distintos dos controles de cambio) a fuga de capital para pastagens mais verdes e mais lucrativas”. Assim, conclui-se que neste novo contexto, os governos centrais dos Estados nacionais passam a assumir muito mais um papel regulatório do que o papel ativo de investidor e planejador do território de outros tempos, delegando este às esferas sub-nacionais de governo e/ou ao capital privado.

ser promovido e “vendido”, uma verdadeira competição entre os mais diversos lugares é estimulada em detrimento de um “pensar” regional. É a “guerra de lugares” que se impõe (SANTOS, 2002; SANTOS, 2004; SANTOS e SILVEIRA, 2001).

A guerra de lugares significa, antes de tudo, a imposição da lógica competitiva capitalista a níveis escalares cada vez menores, onde palavras como *eficiência, plano de negócios, produtividade, lucro, concorrência*, destacadamente pertencentes ao mundo empresarial, passam a incorporar-se à realidade das cidades e regiões definindo o seu “desempenho”. Os países fragmentam-se em “cidades/regiões – empresas” ávidas em mostrar que são mais eficazes do que as outras na atração de investimentos.

Nesta guerra os grandes vencedores são os grandes grupos empresariais, que, como se estivessem leiloando uma peça rara, ao anunciar um novo investimento ou um deslocamento de uma de suas filiais, vêem um maior número de lugares dos mais diversos países, “lance a lance”, oferecerem vantagens de ordem técnica e política cada vez melhores, lhes permitindo formar ao seu redor, conforme apontado por Santos (2004: 248) um verdadeiro “exército de reserva de lugares”, que a todo instante é renovado.

Na medida em que são julgados “adequados” e escolhidos, os lugares entram num processo de subordinação e alienação. O receituário imposto pelas empresas deve ser cumprido. Isto inclui o emprego de considerável quantidade de recursos públicos para a preparação e adaptação do território, como a construção e modernização de vias de acesso, pontes, canais e outras obras de infra-estrutura, para uso quase que exclusivamente privado, naquilo que Santos e Silveira (2001: 291) denominam de uso corporativo do território.

Tal uso acaba por transferir para as grandes empresas o comando sobre porções significativas do território, permitindo a elas decidir suas funções e os manejos, adaptando-os aos seus interesses. As grandes empresas globais passam assim a definir uma lógica territorial própria, utilizando os lugares a sua disposição como pontos para sua atuação que, através das redes materiais e imateriais cada vez mais modernas, conectam-se entre si e também com as “centrais de comando”, cidades localizadas, muitas vezes, a léguas de distância. Desta forma, como apontado por Santos e Silveira (2001: 290), cada empresa cria uma divisão territorial do trabalho, determinando aos lugares o seu papel dentro de uma estratégia global de atuação.

Por esta razão, em muitos casos, os territórios locais tornam-se verdadeiros enclaves dentro dos territórios regionais e nacionais, tendo as ações nele realizadas uma ligação mais direta com a escala global do que com seu entorno. Constituem-se em “espaços nacionais de uma economia internacional” (SANTOS, 2004: 244), por vezes altamente especializados num produto ou num serviço, e sempre destituídos de autonomia para pensar e agir, sendo “administrados” de fora. Neste respeito, Santos (2002: 89) afirma que

“Importam-se empresas e exportam-se lugares. Impõem-se de fora do país o que deve ser a produção, a circulação e a distribuição dentro do país, anarquizando a divisão interna do trabalho com o reforço de uma divisão internacional do trabalho que determina como e o que produzir e exportar, de modo a manter desigualmente repartidos em escala planetária, a produção, o emprego, a mais-valia, o poder econômico e político. (...) É desse modo que áreas inteiras permanecem nominalmente no território, fazendo parte do mapa do país, mas são retiradas do controle soberano da nação”

As próprias articulações com outros espaços dentro de uma mesma região ou de um mesmo país, quando realizadas, são definidas, não em função das populações numa proposta de bem – estar regional ou nacional, mais sim em função de estratégias e objetivos privados distantes.

Assim, dentro desta perspectiva, as populações locais acabam perdendo o controle dos destinos de seus próprios lugares, vêem seus anseios e desejos ignorados. O território uma vez modernizado, com recursos públicos, lhe é negado; a produção realizada no local, em muitos casos, é consumido fora dele; e, em virtude de isenções fiscais concedidas, boa parte da riqueza que é gerada no local é enviada para fora dele. Desta forma, pode-se dizer que as populações são alienadas do uso de seu território.

No entanto, cabe perguntar: o que justificaria envolver-se numa guerra por investimentos e numa lógica de subordinação às empresas?

A justificativa apresentada pelos gestores locais baseia-se na velha falácia da geração de emprego e dinamismo econômico imediatos. Promessas de empregos para a população local e de crescimento do PIB justificam qualquer política de atração de empresas e de uso do território (ou concessão deste para as empresas). Modelos nacionais e internacionais são evocados para aferir confiança ao “futuro próspero” deste tipo de política.

Na maior parte dos casos, a população local é inicialmente iludida ao ver “bater a porta” novas perspectivas e, assim, alimenta esperanças em relação aos investimentos que estão sendo pretendidos. No entanto, com a chegada destes as esperanças são desfeitas. Os empregos gerados não são suficientes, o dinamismo criado não estimula as atividades locais. Como apontado por Coelho (1996: 13), na maioria dos casos tais investimentos externos não comportam a própria mão-de-obra local, por serem investimentos “estranhos” ao perfil local. Ou seja, são investimentos que não se encaixam ao padrão produtivo local (a cultura e tradição econômica da região), ignoram as potencialidades inerentes e não estimulam o sistema de inovação local.

Além disto, o referido autor ainda destaca que esses investimentos externos vêm acompanhados de massas populacionais de outras regiões que não são comportadas economicamente pela região em questão, e que, por isso, a segregação sócio-espacial e os problemas urbanos tendem a aumentar.

Esta política de desenvolvimento de caráter exógeno e privado, embora contribua para a descentralização das atividades produtivas e cause certo impacto sobre a economia local, gerando crescimento econômico, não promove um desenvolvimento auto-sustentado para as regiões onde estas empresas se instalam, por não aproveitarem as potencialidades do sistema produtivo local, criando muitas vezes, um descompasso entre este sistema produtivo e o sistema produtivo externo que acaba se impondo, marginalizando, desta forma, as atividades de raízes locais.

Estas grandes empresas atraídas não assumem nenhum real compromisso com um projeto de desenvolvimento regional que leve em conta o futuro das populações locais, suas preocupações e bem-estar, como “parasitas num hospedeiro”, fixam-se no território e absorvem dele tudo aquilo que ele possa oferecer em termos de benefícios técnicos e políticos que levem ao constante aumento das suas taxas de lucro. Todavia, ao menor sinal de redução desta, a responsabilidade é transferida para o território, este é reavaliado, e sem o menor pudor, as empresas “fecham às portas” e partem para uma nova região que lhes possa render os mesmos benefícios. Desta foram, como que num jogo de chantagens, o “ lugar deve, a cada dia, conceder mais privilégios, criar permanentemente vantagens para reter as atividades das empresas, sob ameaça de um deslocamento” (SANTOS e SILVEIRA, 2001: 116)

Percebe-se, portanto, que mesmo dentro das perspectivas que justificam as iniciativas de

desenvolvimento pautadas na atração de investimentos, a efemeridade de seus efeitos e a alienação das populações locais fazem-se presentes. No entanto, esta concepção fragmentária, competitiva e localista de desenvolvimento econômico e de planejamento territorial ainda esta longe de ser reconhecida por seus prejuízos, está muito presente nas políticas territoriais de muitos lugares em muitos países, sobretudo, naqueles que se encontram na periferia do capitalismo global tentando a todo custo (custo mesmo!) se “inserir” no centro.

4. Brasil: um típico exemplo da guerra de lugares

No Brasil a concepção de desenvolvimento e gestão territorial anteriormente citada, bem como as políticas e “estratégias” para sua realização, têm se mostrado cada vez mais hegemônicas.

Apesar de o Estado brasileiro constituir-se numa federação, composta de União, estados e municípios, historicamente, o governo federal é que assumiu um importante papel no desenvolvimento e organização do espaço produtivo nacional. Como investidor ou planejador, conduzia as políticas industriais dentro de projetos de desenvolvimento mais amplos, baseados na diminuição das desigualdades regionais e na integração do território nacional. Entretanto, a partir da década de 1980, num contexto de esgotamento do padrão de financiamento da economia brasileira, e início da década de 1990, marcada pela adesão ao receituário neoliberal do consenso de Washington, verifica-se uma profunda redefinição na atuação do governo federal sobre a economia e o território.

Neste período, a busca por inserção, ainda que de forma subalterna, na crescente dinâmica do capitalismo globalizado é traduzida como atração de investimentos externos e passa a ser a prioridade do momento. Deste modo, o governo federal esvazia sua participação na articulação e fomento de políticas de desenvolvimento regional de caráter verdadeiramente nacional, e, através da indiscriminada abertura econômica e das privatizações de estratégicos setores da economia nacional, reduz consideravelmente seus investimentos produtivos em todo o país, abrindo deste modo lacunas para ação cada vez maior das forças de mercado.

Neste contexto, conforme apontado por Vainer (2007: 2), antigos órgãos e agências do governo federal, tais como a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), a Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e a Superintendência de Desenvolvimento do Centro-Oeste (SUDECO), idealizadas com a finalidade de fomentar o desenvolvimento de regiões economicamente menos dinâmicas, articulando-as a um projeto nacional de desenvolvimento, são “esvaziados de função e sentido”, sendo reorientados segundo as novas concepções de desenvolvimento baseadas nas diretrizes de mercado.

Logo, grandes empresas, sobretudo estrangeiras, detentoras de grande capacidade de investimento, começam a ampliar não só sua atuação na economia brasileira, através da aquisição de empresas estatais, mas também, o seu controle sobre significativas parcelas do território nacional, estabelecendo de acordo com suas necessidades, uma lógica própria de ordenamento deste, completamente desvinculada de um compromisso de desenvolvimento das regiões em que atua.

Como em qualquer parte do mundo, estas empresas vão em busca dos melhores lugares para produzir, ou seja, aqueles que lhes possa oferecer as melhores condições técnicas e políticas para lucrar. Para tal, convocam o Estado nos seus mais diferentes níveis, para que este possa “assessorar-lo” da melhor forma.

Assim, posta esta conjuntura, verifica-se no Brasil, um intenso processo de fragmentação. As políticas de integração nacional perdem espaço para a visão localista de desenvolvimento baseada na atração de grandes empreendimentos. Na realidade, a carência de projetos nacionais de desenvolvimento tem levado cada espaço do território nacional a elaborar metas próprias de desenvolvimento, a buscar, de maneira desarticulada e egoísta, inserir-se diretamente nos fluxos do capitalismo global.

Os governos sub-nacionais, estados e municípios da federação, que desde a promulgação da Constituição da República de 1988 foram dotados de maior autonomia política e fiscal para elaborar políticas próprias de desenvolvimento, passam a “guerrear” ferozmente pela alocação de investimentos em seus domínios. Para tal, conforme apontado por Alves (2001) e Cardozo (2007), utilizam como estratégia principal, as políticas de incentivos fiscais, especialmente, aquelas ligadas à redução ou isenção do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS)⁶⁶, no caso dos estados, e o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) no caso dos municípios.

A década de 1990 foi marcada pela larga utilização do ICMS e de outros incentivos fiscais nas disputas entre os estados brasileiros, principalmente no que se refere à atração de investimentos da indústria automobilística.

Entretanto, esta disputa não pode ser resumida como apenas fiscal. Alves (2001: 30) ressalta que

“(…) embora o instrumento tributário seja o principal mecanismo de subsidiamento na guerra fiscal, *os programas estaduais de incentivo podem ser compostos por um mix de instrumentos bem mais amplo*. Às operações de isenção e diferimento do ICMS, podem ser adicionados outros incentivos com o objetivo de criar vantagens locais adicionais para os agentes privados. [...]além da utilização de recursos orçamentários através da criação de fundos de financiamento observa-se também a doação de terrenos e de obras de infra-estrutura.”

Neste respeito, a título de exemplo, Santos e Silveira (2001: 113) ao falar das estratégias utilizadas pelo Estado do Paraná para atrair uma fábrica da Renault, menciona que houve duplicação de estradas, ampliação do Aeroporto Internacional de Curitiba e do porto de Paranaguá, doação de terreno, além é claro, de isenções de impostos.

Os benefícios políticos (incentivos fiscais, leis de isenção) agregando-se aos benefícios técnicos (obras de infra-estrutura) que surgem no território, compõem um conjunto indissociável de recursos fundamentais e poderosos para a prática da guerra de lugares. Desta forma, os estados e municípios com maior capacidade de oferta destes se sobressaem, ditando o ritmo da disputa, que, muitas vezes, para ser acompanhada, obriga aqueles estados e municípios com menor capacidade a comprometer a “saúde financeira” de seus orçamentos.

⁶⁶ Vale destacar que, conforme estas mesmas apontam, o uso do ICMS para atrair investimento é uma prática antiga no Brasil, com origem nos anos 60, quando este imposto ainda era chamado apenas de Imposto sobre a Circulação de Mercadorias (ICM). Todavia, em virtude da existência de reais projetos nacionais de desenvolvimento por parte do governo federal, que induziam o crescimento de regiões subdesenvolvidas, tais incentivos acabavam sendo utilizados de forma mais tímida nas décadas de 1960 e 70. Entretanto, a partir de meados da década de 1980, o abandono de tais projetos e a redução do papel de investidor do governo federal, combinados a maior autonomia conseguida por estados e municípios com a Constituição de 88, levaram a um aumento da utilização de incentivos fiscais para induzir as escolhas locais, principalmente, naqueles estados e municípios que outrora eram mais dependentes das ações do governo federal para induzir o seu crescimento.

Vale ressaltar ainda, que por mais que a guerra de lugares esteja intrinsecamente vinculada à competição, ela não acontece sem certa cooperação. Quanto maior a escala da disputa, mais alianças precisam ser formadas. Os municípios que disputam investimentos com municípios de outros estados ou com lugares de outros países, na maior parte dos casos, precisam do apoio de seus respectivos estados e/ou da União. Tal apoio pode ocorrer através de incentivos fiscais conjuntos ou de ajustes na legislação, bem como, através de parcerias entre estas esferas de governo para realização de obras de infra-estrutura necessárias à atuação das empresas.

5. A incorporação dos municípios da Bacia de Campos à lógica espoliativa dos lugares

A partir do início dos anos 2000, um conjunto de municípios localizados no litoral do estado do Rio de Janeiro e limítrofes à Bacia de Campos foi incorporado aos imperativos da guerra de lugares que atinge o território brasileiro mediante o desvio de parcela das fartas receitas que recebem, provenientes da compensação pela exploração e produção do petróleo de sua costa, para a preparação de seus respectivos territórios tendo em vista a atração e o recebimento de novas empresas.

Em conseqüência do conjunto de modificações legais e econômicas introduzidas no Brasil durante o Governo Fernando Henrique Cardoso (1994-2002) em decorrência da penetração da doutrina neoliberal no país deu-se a quebra do monopólio da estatal brasileira do seguimento de petróleo. Através da Lei nº 9.478/97, também conhecida como lei do petróleo, o monopólio da Petrobras sobre a extração e produção do petróleo localizado em território brasileiro foi desfeito e as compensações pagas aos municípios confrontantes às bacias petrolíferas, no Brasil chamadas de royalties, superelevadas. Além disso, foi criada uma receita suplementar, também direcionada aos municípios confrontantes, denominada de participações especiais⁶⁷.

Assim, um conjunto de municípios situados na parte norte da costa do Estado do Rio de Janeiro passou a dispor repentinamente de um volume estupendo de receitas orçamentárias que lhes possibilitariam a realização de uma quantidade significativa de investimentos. Estavam postas, dessa forma, as condições concretas para o ingresso destes municípios, historicamente marginalizados pelo capitalismo brasileiro (CRUZ, 2003), na guerra de lugares.

A adesão dos referidos municípios à lógica da disputa pela atração de investimentos começou em 2001 com a criação de um fundo que reúne parte dos *royalties* petrolíferos recebidos por Campos dos Goytacazes. Chegando a subsidiar com crédito em alguns casos a juros de 0% a instalação de empresas dos mais variados ramos econômicos, o Fundo de Desenvolvimento de Campos dos Goytacazes (FUNDECAM) foi sucedido pelo Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social de Macaé (FUNDEC), município que também sedia a base de operações da Petrobrás e de outras empresas na Bacia de Campos, e pelo programa Quissamã Empreendedor, do município de Quissamã.

⁶⁷ Participação especial é uma renda que incide sobre os lucros das atividades de exploração e produção de petróleo dos campos de elevada produção e rentabilidade. Na definição de Serra (2004: p.173): “participação especial corresponde a uma parcela aplicada sobre a receita bruta da produção, deduzidos os *royalties*, os investimentos na exploração, os custos operacionais, a depreciação e os tributos previstos na legislação em vigor, nos casos de grande volume de produção, ou de grande rentabilidade.”

Tabela 1. Evolução das receitas orçamentárias dos municípios limítrofes a Bacia de Campos no período 1997-2004 (em milhões de reais)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Campos dos Goytacazes	67.394.311,53	83.147.451,55	96.620.000,00	263.285,23	369.359,30	523.951,83	727.551,38	759.388,18
Carapebus	5.047.539,49	9.972.495,71	13.982.400,00	21.491,79	26.273,09	38.331,79	42.038,65	43.095,94
Macaé	54.238.495,83	65.494.055,18	92.339.000,00	162.857,93	226.858,98	348.008,23	513.101,01	536.155,38
Quissamã	14.769.712,02	17.152.079,87	31.254.000,00	53.503,42	69.788,67	93.216,40	120.845,05	119.906,97
São Francisco de Itabapoana	7.480.348,27	9.089.714,09	8.372.000,00	14.199,32	20.481,40	29.457,31	35.203,69	38.003,65
São João da Barra	8.301.574,92	10.007.139,98	11.095.000,00	27.398,41	35.374,47	26.928,88	54.849,60	63.931,81
Armação dos Búzios	9.314.919,45	15.219.465,04	21.992.000,00	31.525,03	41.494,15	55.910,28	74.378,62	75.127,05
Cabo Frio	42.337.687,65	47.287.194,00	62.386.628,00	81.128,01	105.888,54	171.137,68	215.832,05	227.121,94
Casimiro de Abreu	12.918.895,65	16.337.730,32	24.346.18,00	31.825,27	41.481,88	57.322,39	69.198,67	69.344,16
Rio das Ostras	16.041.472,44	20.901.793,80	33.822.000,00	85.610,64	135.988,65	213.247,53	328.855,03	320.710,73

Fonte: Fundação CIDE

Concomitantemente, a disputa passou a contar ainda com a participação de outros 3 municípios: Carapebus, Rio das Ostras e Casemiro de Abreu, que, a exemplo de Quissamã, também passaram a reservar porções de seus territórios, dotando-as, antes, de toda a infraestrutura necessária, para o recebimento de novas empresas, que se beneficiariam imediatamente, ao se instalarem nestes lugares, do custo irrisório dos terrenos e do valor simbólico do imposto municipal, o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), em alguns casos zero.

Campos dos Goytacazes e Macaé, ao contrário, não tiveram a necessidade de destinar áreas ao recebimento de novas empresas porque já haviam sido beneficiados por um programa de desenvolvimento econômico do estado do Rio de Janeiro que instituíra, décadas antes, nos dois municípios, áreas estaduais com terrenos baratos orientadas para a instalação de indústrias, os Distritos Industriais da Companhia de Desenvolvimento Industrial do Estado do Rio de Janeiro (CODIN)⁶⁸.

⁶⁸ O ingresso de Campos na Guerra de Lugares com a oferta de terreno barato deu-se com a reativação do Distrito Industrial da Codin, que após ter sido criado nos anos 1960 e até ter abrigado algumas indústrias, experimentou um período de desativação de cerca de 20 anos, por ter sucumbido à competitividade com o estado do Espírito Santo, que, após a inclusão na Sudene, passou a oferecer um conjunto bastante agressivo de atrativos fiscais. Macaé, por outro lado, não vivenciou a desativação de seu Distrito Industrial, que recebeu a instalação de algumas empresas ligadas a economia petrolífera, mas também não experimentou um período de crescimento significativo nos últimos anos da demanda por terrenos no distrito, como Campos.

Quadro 1. Subsídios oferecidos pelos municípios da Bacia de Campos à instalação de novas empresas.

Subsídios oferecidos pelos municípios da OMPETRO inseridos na Guerra de Lugares					
Crédito			Incentivos Fiscais		
			Espaço industrial subvencionado		
Município	Órgão de financiamento	Taxa de juros	Nome	Valor do ISSQN	Preço do terreno (m ²)
CAMPOS	FUNDECAM	6% ao ano	CODIN	0%	R\$ 1,20
MACAÉ	FUNDEC	Não obtida	CODIN	Não obtido	R\$ 1,20
QUISSAMÃ	QUISSAMÃ EMPREENDEDOR	2% ao ano	ZEN	Negociado diretamente com as empresas	Não obtido
CARAPEBÚS	-	-	ZEN	Negociado diretamente com as empresas	Não obtido
RIO DAS OSTRAS	-	-	ZEN	Redução no pagamento nos 15 primeiros anos	R\$ 0,40
CASEMIRO DE ABREU	-	-	Condomínio Industrial	Isonção nos 20 primeiros anos	R\$ 0,00

Fonte: Adaptado a partir de PASSOS (2007, 62).

Contudo, é importante ressaltar que somente a oferta de subsídios a partir da aplicação dos *royalties* e a disponibilização de terrenos baratos e incentivos fiscais municipais talvez não tenha sido suficiente para a incorporação destes municípios à guerra de lugares. No conjunto de entrevistas realizadas, constatou-se que, apesar dos representantes das empresas não admitirem explicitamente, foi a Lei estadual nº 4.533/95, que reduziu para 2% o ICMS de alguns seguimentos industriais que se instalassem nas regiões Norte e Noroeste do estado do Rio de Janeiro, que abriu caminho, na verdade, para a inserção destes municípios na guerra de lugares:

eu estou na Schulz há pouco tempo. Na verdade, há dois, três meses. Mas a gente conhece o histórico da empresa: ela foi ao Espírito Santo, esteve observando lá, e veio para Campos em função principalmente da localização, em função do mercado de petróleo (onde eles atuam muito) e, principalmente, em função do Fundo de Desenvolvimento de Campos (FUNDECAM), que foi quem financiou a instalação da indústria. E depois que já estava em andamento, em função da lei 4533 de ICMS, que também facilita a instalação de empresas aqui no município (VIEIRA, SCHULZ, 2007).

Outro dado relevante na questão envolvendo os municípios da Bacia de Campos é que o quadro que possibilita a existência de uma guerra de lugares entre eles é assegurado, contraditoriamente, por uma manifestação de cooperação. Na busca pela reprodução das condições que lhes garantem no poder, as elites em posse das administrações municipais articularam-se em torno da criação de um mecanismo que garantisse a fiscalização sobre o

repassa dos royalties e a permanência do recebimento destes recursos. Assim, em 2001, foi instituída a Organização dos Municípios Produtores de Petróleo e Gás e Limítrofes da Zona de Produção Principal da Bacia de Campos (OMPETRO), que, ainda que inconscientemente, do ponto de vista das elites que o geraram, é o grande instrumento mantenedor das condições que garantem a fragmentação do espaço dos municípios da Bacia de Campos, isto é, é o que assegura a estes municípios o direito a competirem entre si⁶⁹.

Este conjunto de variáveis é o que garante e possibilita a tese que este trabalho tenta levantar, a de que foi deflagrada a partir dos primeiros anos da década de 2000 uma disputa por investimentos entre estes municípios que, de tão intensa, não se restringiria a uma simples guerra fiscal, mas teria uma natureza muito mais ampla, uma verdadeira guerra de lugares

No universo de entrevistas realizadas e no conjunto de material bibliográfico consultado, observou-se que a disputa por investimentos entre estes municípios é bastante explícita:

Macaé está saturada, sem espaço e com forte especulação imobiliária", diz o assessor da Secretaria de Fazenda, Indústria e Comércio de Casemiro de Abreu, Ermanno Neves. A cidade montou um pequeno estande na feira para divulgar um condomínio industrial e comemorava o primeiro contrato, com a portuguesa Quintas & Quintas. A empresa vai se instalar na cidade para fabricar amarras para ancoragem de plataformas de petróleo (O ESTADO DE SÃO PAULO, 08 jun. 2003).

Eu acho que disputa sempre vai haver, mas eu acho que cada um vai ter o seu trabalho. Campos está atraindo empresas, nós estamos atraindo também, somos vizinhos, entendeu! Acho que com certeza vai haver. Já teve empresas que veio aqui, foi em Campos. E fica jogando lá e cá, isso acontece. É concorrência saudável, acho que isso não tem problema não. (CARNEIRO, SECRETARIA DE QUISSAMA, 2008).

As próprias áreas municipais destinadas pelas prefeituras para o recebimento de novas empresas, aliás, foram criadas, em alguns casos, nos limites com os municípios vizinhos, já com o intuito de desviar para si investimentos que provavelmente optariam por se instalar no outro município:

Para isso, a Prefeitura [de Rio das Ostras] (através da Lei nº 0691/2002) criou o Distrito Industrial, denominado de Zona Especial de Negócios junto à fronteira com o município de Macaé, através da modificação do Zoneamento Geofísico do Município (Lei nº 0719/2002 que altera Lei nº 0194/1996) (MELO, 2005, p. 3).

O plano diretor do município [de Quissamã] propõe a criação de mais três ZENs que irão ser discutidas junto a Câmara dos Vereadores: A ZEN 2, localizada na margem da BR 101 [na fronteira com Macaé], para abrigar indústrias de maior porte ligadas ao ramo offshore; a ZEN 3 de apoio aéreo às plataformas e a ZEN 4, para empresas de apoio à indústria naval. Essas áreas foram propostas pela prefeitura e dependem da aprovação da câmara para serem criadas (CARNEIRO, SECRETARIA DE QUISSAMA, 2008).

Pode-se depreender ainda que, embora se constatando uma disputa na região, o raio desta disputa ainda não está muito claro. Como se pode constatar do enxerto das matérias jornalísticas abaixo e dos trechos das entrevistas realizadas mencionados, estes municípios

⁶⁹ Pertencem a OMPETRO atualmente os seguintes municípios: Angra dos Reis, Armação dos Búzios, Cabo Frio, Campos dos Goytacazes, Carapebús, Casimiro de Abreu, Macaé, Niterói, Quissamã, Rio das Ostras e São João da Barra.

têm disputado a instalação de indústrias não apenas entre si, mas até mesmo com outras regiões do país, contando para tal, com o apoio do Estado do Rio de Janeiro:

As mais de 400 empresas que participaram da feira Brazil Offshore, realizada na semana passada em Macaé, Litoral Norte do Rio, enfrentaram forte assédio de prefeituras de pequenas cidades da região e governos estaduais, que corriam em busca dos petrodólares da região. A oferta de vantagens como doação de terrenos e isenção de impostos chegava a reeditar a guerra fiscal travada nos últimos anos entre estados e municípios para atrair grandes projetos industriais. (...)

A disputa pelos investimentos não ficou só entre prefeituras. Os Estados do Rio e Espírito Santo travaram um embate verbal em uma das conferências da feira para mostrar aos investidores suas vantagens (O ESTADO DE SÃO PAULO, 08 jun. 2003).

A gente tava buscando, fazendo algumas análises de monta mesmo em Vitória [Espírito Santo], já que a fábrica [da DuVêneto] já era ali, só que a Prefeitura em si não tava dando muito incentivo. Depois disso, o primeiro que começamos a fazer nessa questão foi aqui [em Campos]; teve outros também, mas a questão do Fundo FUDECAM foi o que mais interessou pra gente (CÁSSARO, DUVÊNETO, 2007).

Quando a CELLOFARM optou por Campos, a negociação estava praticamente concluída com o estado de Goiás, na cidade de Anápolis, graças aos incentivos fiscais que o estado de Goiás tem (ALECRIN, CELLOFARM, 2007).

ela [a Schulz] foi ao Espírito Santo, esteve observando lá, e veio para Campos (...) teve também em Niterói (...) tiveram oferta do Nordeste, através de um banco do Nordeste, o Banco do Nordeste, que facilitaria também a instalação, mas como você falou, incentivos hoje tem aqui no estado do Rio, tem no Espírito Santo, e, na verdade, o dinheiro através do fundo, que é um dinheiro mais barato, (...) quando você consegue ter um recurso barato, que você não onera a instalação da empresa, você não liga de estar pagando impostos, de você estar fazendo outras coisas, porque você teve uma ajuda para não estar pagando caro para se instalar no município (VIEIRA, SCHULZ, 2007).

A próxima fábrica da japonesa Toyota poderá ficar em Campos. A notícia foi veiculada pelo jornal O Dia na edição de ontem, 23, e confirmada, pela manhã, pelo prefeito Alexandre Mocaiber, numa emissora de TV a cabo local e reprisado num programa de Rádio do governo municipal, transmitido pela Rádio Educativa FM. O município disputa com o estado do Espírito Santo a implantação de uma fábrica da Toyota no Brasil, para fabricar um compacto, carro para disputar o segmento popular, já que a marca é líder de vendas do Sedan (Corolla). Antes da disputa entre os estados do Rio e Espírito Santo, a Bahia e o Rio Grande do sul entraram na disputa pela nova fábrica com a região do ABC paulista, onde se concentram as principais montadoras do país (O DIÁRIO, 24 jul. 2007).

Outra verificação do conjunto de entrevistas realizadas é que, embora a disputa por investimentos esteja relacionada à lógica do capitalismo presente no território brasileiro, a guerra de lugares que atinge estes municípios passa por uma superposição de escalas, havendo, em alguns casos, uma disputa dos municípios da região até mesmo com outros países. Um exemplo disto pode ser retirado da declaração do representante da Schulz, que afirmou em entrevista que muito antes da definição pelo Brasil, a empresa chegou a cogitar a instalação em outros países:

Foi feita [uma pesquisa] em vários Estados onde teriam as melhores condições porque, na verdade, a Schulz está no mercado brasileiro há 10 anos como distribuição. A Schulz do Brasil, as pessoas daqui, tiveram que fazer um trabalho para convencer a Alemanha para montar uma fábrica no Brasil e não no México, como estava se cogitando, e em outros lugares que eles [os

proprietários da Schulz] possuem fábricas. Então, na verdade, foram vendidos os benefícios que teriam que estar se instalando aqui: o Fundo, a questão dos incentivos, a mão-de-obra que eles consideram boa aqui e com custo competitivo a nível mundial e principalmente com qualidade (VIEIRA, SCHULZ, 2007).

No entanto, não é apenas a disputa por investimentos que autorizaria dizer que estes municípios estão participando de uma guerra de lugares. Verifica-se, na verdade, que há toda uma preparação do território destes municípios para a atração e o recebimento de novas empresas:

A Zona Especial de Negócios (ZEN) é um projeto elaborado pela Prefeitura de Rio das Ostras através da Secretaria de Turismo, Indústria e Comércio, a fim de atrair investimentos produtivos, diversificar a economia do município, ordenar as atividades empresariais de produção de bens e serviços, estimular o turismo de negócios e gerar empregos.(...)

Os investimentos municipais iniciais, conforme dados fornecidos pela Prefeitura, são da ordem de 8 milhões de reais, de forma que a ZEN contará com 12 quadras e 148 lotes, em uma área aproximada de 1 milhão de metros quadrados, com fornecimento de água, estação de tratamento de esgotos e efluentes, saneamento básico, energia elétrica, pavimentação, fornecimento de gás natural, telefonia por fibra ótica, internet em banda larga, Centro Tecnológico, Centro de Qualificação Profissional, Hospital e um Shopping de Serviços (MELO, 2005, p. 3).

Quissamã lança sua primeira Zona Especial de Negócios, a ZEN 1. Localizada no bairro Conde de Araruama, a cinco quilômetros da BR 101 e a 15 quilômetros do Centro da cidade, a ZEN 1 conta com toda infra-estrutura necessária para a instalação de empresas, como eletrificação, abastecimento de água e pavimentação. Aliado ao programa Quissamã Empreendedor, que oferece incentivos para empreendimentos no município, a ZEN promete dar um salto de desenvolvimento para Quissamã. Outro grande atrativo do município veio do Governo do Estado. Quissamã está dentro da área de incentivo com ICMS a 2%, uma ação estadual para industrialização do interior.

A ZEN 1 compreende uma área de 200 mil metros quadrados, com possibilidade de expansão até 800 mil metros. Destinada preferencialmente a agroindústrias e a empresas prestadoras de serviços, a ZEN 1 já atrai empreendedores. Três empresas já estão se instalando no local: a Cooperativa de Macuco, cujo projeto foi aprovado pelo programa Quissamã Empreendedor; a Pró Vida Alimentos, empresa de fabricação de açúcar mascavo, e a Barro Branco Metalúrgica. Juntas, as três empresas irão gerar 120 empregos diretos no município (CARNEIRO, SECRETARIA DE QUISSAMA, 2008).

E quando não há a preparação destes territórios por iniciativa dos próprios governos municipais, há o cumprimento de todas as exigências feitas pelas empresas para se instalarem nestes municípios:

A empresa holandesa Compipe Netherlands quer estabelecer no complexo industrial de Barra do Furado [nos limites entre Quissamã e Campos] uma unidade de fabricação de dutos submarinos de petróleo e gás offshore. O projeto foi apresentado nesta sexta-feira ao prefeito [de Campos] em exercício, Roberto Henriques, em reunião no gabinete, no Centro Administrativo José Alves de Azevedo, sede da prefeitura, pelo representante no Brasil, David Ortiz, e o consultor, Eduardo Val.

Para o andamento do projeto é necessário uma contrapartida da prefeitura para a desapropriação de um terreno com 50 mil metros quadrados sobre o canal, um calado passando de 7,5 metros para 9,5 metros e extensão das linhas elétricas de média tensão até a boca do canal. Ortiz explicou ao prefeito que Campos é o plano A da empresa por questão estratégica de logística, já

que está na bacia petrolífera, porém, existe o plano B, que é em São Paulo, que conta com toda infra-estrutura para a instalação da fábrica holandesa. (...)

Roberto Henriques se comprometeu a entregar o ofício com as propostas da Compipe ao prefeito de Quissamã, Armando Carneiro, e analisar as contrapartidas dos dois municípios para a instalação da fábrica holandesa em Barra do Furado. Ele também pedirá parceria neste sentido ao governador [do estado do Rio de Janeiro] Sérgio Cabral durante reunião no Palácio Guanabara na próxima quarta-feira, dia 16, às 15h30 (NUFFER, 12 abr. 2008).

O prefeito em exercício [de Campos], Roberto Henriques e secretários da área de infra-estrutura e planejamento estiveram reunidos na manhã desta sexta-feira (11) com diretores da empresa Norte Americana Edison Chouest Offshore, que construirá o Porto de Barra do Furado, na foz do Canal das Flexas, na região do Farol de São Thomé.

(...)[O prefeito Roberto Henriques durante a reunião com os representantes da Edison Chouest Offshore disse:] “Os senhores podem estar certos de que a Prefeitura de Campos está sim empenhada em agilizar os procedimentos e o que for necessário para tirar o projeto do papel. As instalações da secretaria de Planejamento estão à disposição da Chouest. Na semana que vem estaremos estreitando os entendimentos com o governador Sérgio Cabral, para que o Estado participe com as prefeituras de Campos e Quissamã, para realizar as obras de dragagem do canal, e do bypassing. Em seguida estaremos na Petrobrás para adiantar outras parcerias que também vão viabilizar o empreendimento que vai de certa forma fazer interface com o aeroporto que a estatal vai construir no Farol de São Thomé para dar suporte às atividades offshore na Bacia de Campos, que tem novas demandas a partir da atuação de novas empresas do setor de exploração de Petróleo, além da Petrobras.” (DELFINO, 11 abr. 2008).

Outro aspecto que corroboraria a tese da inserção destes municípios na guerra de lugares é o intenso processo de extração de mais-valia por parte das empresas que têm se instalado nestes municípios. Tais empresas gozam do máximo de benefícios possíveis ao se instalarem nestes municípios e, como se isso não bastasse, uma vez instaladas, buscam explorar ao máximo tudo o que estes territórios lhes oferecem Neste aspecto, pode-se citar o exemplo da alemã Schulz, instalada no Distrito Industrial da Codin, em Campos, que além de ter gozado de todos os benefícios possíveis (isenção de impostos municipais, impostos estaduais reduzidos, terreno barato, crédito subsidiado da Prefeitura de Campos e do governo do Estado do Rio de Janeiro) e não ter gerado todos os empregos que anunciara, estaria pagando uma média salarial em torno de 1,5 salário mínimo. Outras empresas, também de grande porte, como a multinacional indiana Cellofarm, têm comemorado o fato de empregarem funcionários que residem nas suas proximidades, porque isso lhes possibilitaria o não pagamento de vales-transporte.

6. Considerações Finais: perspectivas futuras da guerra de lugares na Bacia de Campos

A entrada dos municípios limítrofes a Bacia de Campos na guerra de lugares tem significado por um lado uma maior inserção desta porção do território fluminense no capitalismo brasileiro, e até mesmo mundial, revertendo um histórico quadro de marginalização econômica, por outro, traz serias conseqüências para o desenvolvimento desta região em médio e longo prazo. Observa-se na continuidade deste processo as raízes de uma verdadeira fragmentação regional causada, sobretudo, pelas disputas por investimento entre os próprios municípios.

Com cada município traçando suas próprias estratégias de desenvolvimento baseadas na criação de atrativos para as grandes empresas, as perspectivas de um desenvolvimento

integrado focado nas potencialidades e complementaridades regionais são esvaziadas. O pensar regional, nunca formado, fica mais distante.

Neste sentido, quando perguntado sobre as possibilidades de um desenvolvimento regional integrado, Haroldo Carneiro, secretário de desenvolvimento econômico de Quissamã respondeu:

Isso é o ideal, é difícil de você conseguir harmonizar tudo isso que você pensar, é complicado. Mas a tendência é cada um mesmo criar sua forma de atração e desenvolver. O importante acho que é essa idéia se solidificar na região e tá ganhando um ponto cada vez mais com sucesso de Campos. E com Quissamã Empreendedor, os outros municípios vão vendo e a população pede isso, quem investir na área de geração de emprego na região vai ganhar muito (CARNEIRO, SECRETARIA DE QUISSAMÃ, 2008).

A OMPETRO, por promover o encontro dos prefeitos dos municípios da Bacia de Campos entorno de interesses comuns, poderia assumir a função de fórum regional de desenvolvimento, articulando as estratégias e desestimulando a competição. Entretanto, esta organização não demonstra nenhum encaminhamento neste sentido, concentra-se única e exclusivamente na defesa, por meio de *lobbys* políticos no Congresso Nacional, da manutenção dos *royalties* milionários para estes municípios. Ou seja, o que importa para a OMPETRO não é pensar conjuntamente a aplicação destes recursos, mas sim, garantir o direito de acesso e de uso dos *royalties* que tem financiado e estimulado a competição entre os municípios. É a defesa do direito de competir.

No entanto, além da fragmentação regional, a própria perspectiva de desenvolvimento que tem sido posta em prática em cada município mostra-se problemática. Na realidade, a concepção de desenvolvimento dos gestores municipais pode ser traduzida na pura e simples atração de investimentos de grande porte.

Tal política de atração de investimentos dos municípios da Bacia de Campos, conforme já salientado antes, é justificada por um discurso de que os *royalties* estão sendo usados na geração de emprego e crescimento econômico que cria enormes expectativas nas populações locais e uma certa “sensação de prosperidade”. Todavia, como os investimentos atraídos não têm sido planejados de forma criar uma sintonia produtiva com as atividades locais, não estimulam as potencialidades e iniciativas locais, e os empregos gerados, por sua vez, mostram-se insuficientes.

Os *royalties* do petróleo estão sendo usados para conferir valor ao território para a melhor utilização por parte das empresas atraídas. Pontes, rodovias, zonas especiais dotadas da infraestrutura necessária são construídas não em função da população local, mas em função das empresas, transferindo o controle de porções significativas do território para estas, privatizando o seu uso. Estas empresas, como agentes do capitalismo global, estão vinculadas a interesses situados em outras escalas que não a local, com o compromisso único com o lucro que o território irá lhes proporcionar.

Além disto, cabe salientar que o futuro deste tipo de política não tem uma base sólida, uma vez que os recursos que a financiam são provenientes e altamente dependentes das rendas petrolíferas. Uma eventual mudança nas regras de pagamento das rendas petrolíferas poderá afetar significativamente as contas públicas dos municípios, e levar ao encerramento de tal política de atração de empresas. O fim dos *royalties* e participações especiais pode inclusive

significar o deslocamento das empresas que foram atraídas para os municípios da Bacia de Campos pelos créditos e subsídios fiscais que estes recursos proporcionam atualmente.

Desta forma, observa-se que o crescimento econômico experimentado pelos municípios não tem se transformado em real desenvolvimento, na medida em que se mostra fragmentário, frágil politicamente, e, principalmente, por gerar alienação da população local tanto em relação ao crescimento gerado, quanto em relação ao uso do seu território para atender a seus próprios interesses.

Percebe-se, portanto, que estes municípios estão deixando passar a oportunidade ímpar de planejar um desenvolvimento integrado e sustentado de longo prazo. Os *royalties* e participações especiais, que lhes oferece um invejável orçamento, pela sua finitude, exigem uma concepção de desenvolvimento para além da exigüidade destes recursos e do risco de efemeridade da dinâmica econômica que vem sendo adotada.

Referências

ALECRIN, Maurício. Cellofarm: entrevista [jul. 2007]. Entrevistadores: Jayme F. Barral Neto e Rafael Borba. Campos dos Goytacazes, RJ: Observatório Sócio-econômico do Norte Fluminense – NEED – CEFET Campos. Cassete sonoro (90 min.). Entrevista concedida ao projeto As iniciativas para o desenvolvimento econômico de Campos dos Goytacazes a partir dos anos 1990: estudo de caso do FUNDECAM.

ALVES, Maria Abadia da Silva (2001). *Guerra Fiscal e finanças federativas no Brasil: o caso do setor automotivo*. Campinas-SP:122 p. Dissertação (Mestrado) – Economia, Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, Brasil (mímio).

BENKO, Georges (2002). *Economia, Espaço e Globalização na aurora do século XXI*. 3ª edição, São Paulo: Hucitec.

CARDOZO, Soraia Aparecida (2007). Sistema Federativo Brasileiro e Limites ao Desenvolvimento Local e Descentralizado. In: *Anais do XII Encontro Nacional de Economia Política*, São Paulo-SP, Brasil, CD-ROM.

CARNEIRO, Haroldo. Secretaria de Desenvolvimento de Quissamã: entrevista [mar. 2008] Entrevistadores: José Luiz Vianna da Cruz, Jayme Freitas Barral Neto, Ana Beatriz Pinto. Quissamã, RJ: Projeto de Estudos de impacto social em Quissamã-RJ – Universidade Federal Fluminense. Cassete sonoro (60 min). Entrevista concedida ao projeto “Estudos de impacto social causados pela construção do complexo logístico naval em Barra do Furado – Quissamã – RJ”.

CÁSSARO, Giacomo. DuVêneto: entrevista [set. 2007]. Entrevistadores: William Souza Passos, Amanda Paes Passos e André Uébe. Campos dos Goytacazes, RJ: Observatório Sócio-econômico do Norte Fluminense – NEED – CEFET Campos. Cassete sonoro (60 min.). Entrevista concedida ao projeto As iniciativas para o desenvolvimento econômico de Campos dos Goytacazes a partir dos anos 1990: estudo de caso do FUNDECAM.

COELHO, Franklin Dias (1996). Reestruturação econômica e as novas estratégias de desenvolvimento local. In: COELHO, Franklin Dias; Fontes, Ângela (org). *Desenvolvimento Econômico Local : Temas e Abordagens*. Rio de Janeiro, IBM, SERE/FES, p. 9-25.

CRUZ, José Luiz Vianna da (2003). *Projetos nacionais, elites locais e regionalismo: desenvolvimento e dinâmica territorial no Norte Fluminense*. Rio de Janeiro-RJ: 231 p. Tese (Doutorado) – Planejamento Urbano e Regional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil (mimeo).

DELFINO, Jualmir (11 abr. 2008). Henriques recebe diretores da Chouest. Prefeitura Municipal de Campos dos Goytacazes, Campos dos Goytacazes, RJ. Disponível em: <<http://www.campos.rj.gov.br/noticia.php?id=13110>>. Acesso em: 28 abr. 2008.

DIAS, Robson Santos; SILVA NETO, Romeu e (2005). Impactos de um setor de alto conteúdo tecnológico em regiões periféricas: o caso da Petrobrás em Macaé-RJ. In: *Anais do IX Simpósio Nacional de Geografia Urbana*, Manaus-AM, CD-ROM.

HARVEY, David (1992). *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola.

HOBSBAWN, Eric (2002). *Era dos extremos – o breve século XX*. 2ª ed. São Paulo: Companhia das Letras.

Jornal Folha da Manhã. Disponível em <www.fmanha.com.br>. Acesso de 01 maio 2006 a 29 fev. 2008.

Jornal Monitor Campista. Disponível em <www.monitorcampista.com.br>. Acesso de 01 maio 2006 a 30 abr. 2008.

Jornal O Diário. Disponível em <www.diarionf.com.br>. Acesso de 01 maio 2006 a 30 abr. 2008.

MELO, Rafael Lucas Corrêa de (2005). A implantação de distritos industriais na área de influência do setor petróleo & gás e possíveis impactos econômico – espaciais: o caso da Zona Especial de Negócios em Rio das Ostras – RJ. In: *Anais do 3º Congresso Brasileiro de P&D em Petróleo e Gás (IBP)*, Salvador-BA, Brasil CD-ROM.

NUFFER, Elis Regina (12 abr. 2008). Holandeses querem investir em Barra do Furado. Prefeitura Municipal de Campos dos Goytacazes, Campos dos Goytacazes, RJ,. Disponível em: <<http://www.campos.rj.gov.br/noticia.php?id=13110>>. Acesso em: 28 abr. 2008.

O Estado de São Paulo (08 jun. 2003). Norte do Rio entra na briga pelos 'petrodólares'. São Paulo.

PASSOS, William Souza (2007). *Hegemonia, dominação e consenso na planície: uma análise sobre a “direção” do FUNDECAM nos primeiros anos de sua existência*. Campos dos Goytacazes, RJ: 121 p. Monografia (Graduação) – Geografia, Centro Federal de Educação Tecnológica de Campos, Rio de Janeiro, Brasil (mimeo).

SANTOS, Milton; SILVEIRA, María Laura (2001). *O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro, Record,.

SANTOS, Milton (2002). *O país distorcido: o Brasil, a globalização e a cidadania*. São Paulo, Publifolha,.

SANTOS, Milton (2004). *A Natureza do Espaço. Técnica e Tempo. Razão e Emoção*. 4ª ed. 1ª reimpressão, São Paulo: EDUSP,.

SERRA, Rodrigo Valente (2004). Sobre o advento dos municípios “novos ricos” nas regiões petrolíferas nacionais. In: PESSANHA, Roberto Moraes; SILVA NETO, Romeu e. *Economia e desenvolvimento no Norte Fluminense – da cana-de-açúcar aos royalties do petróleo*. Campos dos Goytacazes: WTC editora, p. 173-192.

VAINER, Carlos (2007). Fragmentação e Projeto Nacional: desafios para o planejamento territorial. In: *Anais do XII Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional (ANPUR)*, Belém-PA, Brasil CD-ROM.

VIEIRA, Lucas. Schulz: entrevista [jul. 2007]. Entrevistadores: Jayme F. Barral Neto e Rafael Borba. Campos dos Goytacazes, RJ: Observatório Sócio-econômico do Norte Fluminense – NEED – CEFET Campos. Cassete sonoro (60 min.). Entrevista concedida ao projeto As iniciativas para o desenvolvimento econômico de Campos dos Goytacazes a partir dos anos 1990: estudo de caso do FUNDECAM.