

## PRODUÇÃO DO ESPAÇO E FINANCEIRIZAÇÃO DO TERCIÁRIO MODERNO NA PERIFERIA REGIONAL BRASILEIRA

**Raul da Silva Ventura Neto**  
Universidade Federal do Pará – UFPA  
Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Belém, PA, Brasil  
[raulvneto@ufpa.br](mailto:raulvneto@ufpa.br)

**Tiago Veloso dos Santos**  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará – IFPA  
Belém, PA, Brasil  
[tiago.veloso@ifpa.edu.br](mailto:tiago.veloso@ifpa.edu.br)

### RESUMO

O artigo tem como objetivo analisar o processo de reestruturação socioespacial que vem sendo promovido na Região Metropolitana de Belém pela entrada de novos grupos econômicos, de atuação nacional e global, na metrópole, os quais passam a concorrer com antigos grupos regionais de comércio. Incapazes de se manter no mesmo patamar competitivo, os grupos locais têm recorrido às suas reservas de valor cristalizadas em imóveis e terra urbana no espaço metropolitano, o que alimenta as dinâmicas recentes de reestruturação. A metodologia parte de uma revisão sistemática de literatura sobre o conceito de capitalismo associado, de modo a fundamentar uma leitura territorializada a respeito das hipóteses das órbitas reservadas de acumulação, que em seguida se combina à análise de dados empíricos coletados, principalmente, em relatórios trimestrais e anuais dos grupos de capital aberto que têm se inserido na economia metropolitana nos últimos anos. As conclusões destacam que os processos de reestruturação desenhados atualmente ocorrem como resposta às mudanças no ciclo econômico e aos avanços das tendências de financeirização da economia brasileira, ainda que se expressem de forma diferenciada na escala regional e, na metrópole paraense, apresentem um padrão de complementaridade dinâmica com elites proprietárias de terra urbana.

**Palavras-chave:** Varejo Atacadista. Elites locais. Capitalismo Associado. Empresas de capital aberto. Órbitas Reservadas.

### SPACE PRODUCTION AND FINANCIALIZATION OF THE MODERN TERTIARY SECTOR IN THE BRAZILIAN REGIONAL PERIPHERY

### ABSTRACT

The article aims to analyze the process of socio-spatial restructuring that has been promoted in the Metropolitan Region of Belém by the entry of new economic groups in the metropolis, both national and global, which are now competing with regional trade groups. Unable to maintain themselves at the same competitive level, the local groups have resorted to their reserves of value in urban land in the metropolitan space, which feeds the recent restructuring dynamics. The methodology begins with a literature review on the concept of associated capitalism, in order to support a territorial reading of the hypothesis of the reserved orbits of accumulation, which is then combined with the analysis of empirical data collected mainly in quarterly and annual reports of publicly traded groups that have inserted themselves in the metropolitan economy in recent years. The conclusions highlight that the restructuring processes currently designed occur as a response to the changes in the economic cycle and to the advances in the tendencies towards financialization of the Brazilian economy, even though they are expressed in a differentiated manner on a regional scale and in the metropolis of Pará they present a pattern of dynamic complementarity with elites that owns urban land.

**Keywords:** Wholesale Retail. Local Elites. Associated Capitalism. Publicly Traded Companies. Reserved Orbits.

### INTRODUÇÃO

Na geografia recente da urbanização da sociedade e do território brasileiro, percebe-se com maior regularidade a disseminação de aglomerados urbanos que são expressão do que Lencioni (2008) conceitua como metropolização do espaço, uma forma-produto das dinâmicas do capitalismo contemporâneo, caracterizada por tendências de concentração e centralização do capital nos espaços urbanos mais densificados. No caso brasileiro, os processos de metropolização do espaço aparentam

ser a repercussão mais ativa da urbanização do território (SANTOS; SILVEIRA, 2001). Ao mesmo tempo em que essas dinâmicas são uma expressão, em território nacional, do que Brenner (2018) caracteriza como “urbanização planetária”, os processos de metropolização do espaço não obedecem a um padrão homogêneo, ao contrário, há uma diversidade de formas metropolitanas que são consequência de processos distintos de produção desses espaços.

Tratando da expansão da metropolização do espaço na Amazônia brasileira, toma-se como referência empírica a Região Metropolitana de Belém (RMB), segunda aglomeração metropolitana da região Norte do Brasil<sup>1</sup>. A emergência de uma metrópole, como a RMB, na Amazônia brasileira também foi efeito das políticas de desenvolvimento regional da segunda metade do século XX (TRINDADE JR., 1998), o que a diferencia de outras metrópoles nacionais, na medida em que se estruturou sobre um setor secundário pouco expressivo, dependente de incentivos fiscais, e um terciário de baixa produtividade, marcado pela hegemonia de grupos econômicos locais e pela informalidade do mercado de trabalho (CARDOSO *et al.*, 2015).

Com a derrocada do desenvolvimentismo<sup>2</sup>, o enxugamento dos subsídios e a reestruturação produtiva da economia nacional nos anos 1990, a RMB passou por um processo contínuo de desindustrialização e informalização do mercado de trabalho, atualmente superior a 50% da População Economicamente Ativa, e à dependência crescente dos gastos da administração pública (VENTURA NETO *et al.*, 2020). Ao mesmo tempo em que se intensificaram tendências de ampliação do terciário e da informalização da economia urbana, ao longo dos anos 1990 e 2000, a metrópole manteve a força de atração sobre a região ao redor. Aparentemente, é uma contradição, posto que se está falando de uma metrópole que se torna cada vez menos atraente em termos econômicos, mas que mantém a condição de referência urbana regional<sup>3</sup>. A experiência (neo)desenvolvimentista<sup>4</sup> da economia brasileira, aliada a condições macroeconômicas favoráveis do ciclo de expansão de *commodities* e a mudanças nos marcos institucionais do financiamento imobiliário, possibilitou um *boom* na produção imobiliária residencial, que incentivou a abertura de capital de grandes empresas do circuito imobiliário nacional na Bolsa de Valores de São Paulo, culminando com a financeirização do setor em escala nacional, sustentado, em grande medida, pela captura de fundos públicos (KLINK; SOUZA, 2017; FAUSTINO; ROYER, 2021)<sup>5</sup>.

Na RMB esse novo contexto de produção habitacional representou a entrada de empresas financeirizadas no circuito imobiliário da metrópole, a partir da aproximação com incorporadoras e construtoras locais em busca de um *know-how* que envolvesse o conhecimento local sobre qualidade e disponibilidade de terrenos no espaço metropolitano (VENTURA NETO, 2021). Essa associação perdeu até 2016, quando ocorreu a saída das incorporadoras de capital aberto da RMB e a liquidação da maior parte dos seus ativos para recuperar liquidez e retomar a confiança de investidores do mercado financeiro (PENHA FILHO, 2020).

Com o encerramento do ciclo neodesenvolvimentista, tem início um novo momento de reestruturação da economia brasileira e de suas políticas territoriais, inclusive as políticas urbanas. Na RMB esse novo contexto representou um movimento de inflexão no espaço metropolitano, fenômeno em que se observa o aprofundamento do que Aalbers (2019) define como financeirização de firmas não

<sup>1</sup> Considerando os setes municípios que compõem a RMB, a população do aglomerado soma 2.422.481 pessoas, sendo o segundo maior centro metropolitano regional, atrás apenas da Região Metropolitana de Manaus, com 2.676.936 habitantes (IBGE, 2010).

<sup>2</sup> Entre 1930 e 1964, o Brasil transitou de uma economia agrária para uma economia de base industrial. Tal movimento foi acompanhado por uma ideia central: o subdesenvolvimento seria superado por meio de uma industrialização capitalista, planejada e apoiada pelo Estado. Essa foi a marca do “ciclo ideológico do desenvolvimentismo”, que começou em 1930, experimentou o auge nos anos 1940 e entrou em crise na década de 1960 (BIELSCHOWSKY, 2020).

<sup>3</sup> A diminuição da centralidade de Belém e a ascensão de cidades médias e de centros intermediários ligados à expansão das atividades econômicas da fronteira agro-mineral no interior da Amazônia fundamentaram interpretações de uma suposta perda de relevância de Belém em escala regional (IPEA; IBGE; UNICAMP, 2002). Embora seja inegável a alteração do papel de Belém como nó de integração entre o mercado regional e a rede de pequenas cidades do interior da Amazônia, alteração que é explicada pelos novos eixos de integração, pelo crescimento de cidades médias e pela ascensão de Manaus, parece precipitado afirmar a perda de relevância da metrópole quando se verifica a tendência de fortalecimento de sua região metropolitana por meio da metropolização em direção aos municípios conurbados (CARDOSO *et al.*, 2015).

<sup>4</sup> Denominamos de “neodesenvolvimentismo” as escolhas de políticas econômicas dos anos 2006-2014 que adotaram elementos conhecidos de políticas desenvolvimentistas, acompanhados do fortalecimento do mercado interno via aumento de salários e ampliação de políticas redistributivas de assistência social (SINGER, 2018).

<sup>5</sup> A financeirização do imobiliário no Brasil tem ensejado pesquisas dedicadas a identificar suas especificidades e seus efeitos sobre a estruturação do espaço intraurbano. Sugerimos como referência: Shimbo, 2016; Fix, 2011; Sanfelici, 2013; Royer, 2013.

financeiras. Essa tendência é visível em setores específicos do terciário moderno que se estabeleceram na RMB, no ciclo desenvolvimentista, mas que, desde 2015, tem-se expandido para outros setores do terciário: farmácias e drogarias, grupos educacionais privados e redes de varejo atacadistas, estas últimas, objeto de análise deste artigo.

As metrópoles de projeção regional, como a RMB, constituem peças dessa Geografia econômica global em que uma metrópole regional produz uma interdependência entre a economia espacial de extração de rendas fundiárias e a produção de seu espaço metropolitano. Nesse aspecto, a despeito de características que são próprias de firmas que atuam no imobiliário – conhecimento de fornecedores locais, mão de obra especializada, possíveis frentes de valorização imobiliária, conexão com a política local –, a formação de *joint ventures* com incorporadoras e construtoras locais, durante os anos de 2007 e 2014, torna-se elemento fundamental para promover a captura, extração e transferência de rendas fundiárias produzidas na metrópole paraense.

Para estruturar este artigo, apresentamos a hipótese de que a tendência relativamente inovadora de difusão de grupos econômicos nacionais do setor atacadista no espaço metropolitano de Belém, ao mesmo tempo em que desloca ou substitui grupos regionais enfraquecidos pela crise econômica, passa a operar a partir de lógicas financeirizadas que se desdobram em duas manifestações correlatas: aquelas que atuam no plano intraurbano e aquelas que se expressam no plano regional. No plano intraurbano, a entrada dessas firmas é facilitada por formas flexíveis de lidar com o capital fixo imobilizado no ambiente construído, que se coaduna com a demanda de elites locais enfraquecidas economicamente, mas que detêm grandes parcelas do espaço urbano metropolitano. No plano regional, a entrada de alguns grupos financeirizados que analisamos parece se viabilizar por uma associação mais próxima com o agronegócio e, portanto, com normas, procedimentos e padrões distintos dos grupos regionais tradicionais.

Esse movimento na escala de uma metrópole regional coincide com o período de recessão que se abateu sobre a economia brasileira entre 2014 e 2016, combinado aos anos de semiestagnação entre 2017 e 2021, e provocou alterações nas formas de organização econômica, nas cadeias produtivas, no mercado de trabalho e nas formas de consumo nos grandes centros metropolitanos, impactados pelo declínio generalizado das atividades econômicas. Entretanto, mais do que apresentar novas tendências, esse período aprofundou elementos que já constituíam mecanismos emergentes de acumulação capitalista em contextos metropolitanos, já visíveis em maior ou menor escala desde o início dos anos 2000. Ocorre que, se estamos analisando um fenômeno comum ao conjunto do território nacional e, em particular, seus centros metropolitanos, isso não quer dizer que o fenômeno se manifeste da mesma forma, pois há elementos relativos à escala e à formação socioespacial que interferem na efetivação das formas fenomênicas do processo.

É o sentido da hipótese que pretendemos apresentar ao longo deste texto, a existência de complementaridade dinâmica que altera setores da economia metropolitana em Belém, destacando, de forma particular, os efeitos econômicos e territoriais visualizados no setor de varejo atacadista, posto que esse setor passa a se alinhar com estratégias de financeirização do ambiente construído, como a padronização e a racionalização dos projetos e do sistema construtivo das novas unidades, ou o uso do arrendamento mercantil cancelável como forma de contrato com os proprietários de terras e de imóveis que receberão os empreendimentos. Como mostramos no decorrer do texto, esses artifícios se constituem com alterações estruturais possibilitadas por um conjunto de variáveis interescares associadas à financeirização da economia brasileira, as quais passam a coexistir e se retroalimentar no espaço metropolitano de Belém.

Esse setor foi escolhido para análise porque se destaca no aspecto empírico da RMB, mas também porque, em aspecto teórico, é representativo de uma estrita sintonia com as lógicas hegemônicas na atualidade da economia e do território brasileiro. Tal interpretação parte de uma leitura histórico-estrutural da evolução das empresas de capital local que tradicionalmente dominavam a economia metropolitana. Compreender essas geografias econômicas manifestas em contextos metropolitanos e que produzem novas modalidades de acumulação passa por entender a forma de relação da metrópole para com o seu contexto imediato, aquele que dá sentido à existência de um espaço metropolitano na periferia nacional.

Como estratégia metodológica, adotou-se o uso de metodologias mistas com abordagem qualitativa, associando-se a hipótese teórica da reorganização econômica da metrópole em paralelo à observação empírica da chegada de redes de varejo atacadista.

Para a confecção dos parâmetros metodológicos, realizou-se revisão sistemática de literatura sobre o pensamento que embasa a ideia de capitalismo associado, de modo a fundamentar uma leitura territorializada sobre a hipótese das órbitas reservadas de valorização. Tal procedimento reconstituiu o processo histórico de produção do espaço metropolitano de Belém, relacionando-o à formação de uma

economia urbana caracterizada pela hegemonia dos grupos empresariais regionais do setor terciário, que, em período recente, entra em declínio.

Em seguida, buscou-se, na pesquisa documental<sup>6</sup>, subsídios para a compreensão do papel desses grupos regionais com atuação na metrópole e na região, de modo a identificar uma genealogia do processo de formação deles, relacionando-a à reorganização econômica da cidade e da chegada recente de grupos nacionais. As empresas analisadas atuam nos ramos de supermercados, denominados oficialmente como Atacados de Autosserviço e pertencem a grandes grupos econômicos de atuação nacional e internacional: Assaí Atacadista (Grupo Pão de Açúcar), Atacadão (Grupo Carrefour) e Mix Atacarejo (Grupo Mateus). Destes, o grupo Mateus é abordado sob uma lente mais detalhada, em que pese sua vinculação com regiões de fronteira do agronegócio brasileiro e sua capilaridade nas cidades de médio porte do Pará, além da sua presença mais recente na RMB. Um último aspecto das escolhas metodológicas adotadas é que elas possibilitaram identificar elementos para a construção de uma cartografia da reorganização econômica da Região Metropolitana de Belém, proporcionando a demonstração da conexão existente entre os processos descritos. É desse processo que trata o presente texto, estruturado inicialmente em torno da formação metropolitana de Belém pela constituição de grupos econômicos regionais alicerçados em órbitas reservadas de valorização.

### **ÓRBITAS RESERVADAS E FORMAÇÃO DO TERCIÁRIO NA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM**

A tentativa de entender o que definiria a iniciativa capitalista do empresariado nacional remete Lessa e Dain (1982) a um ensaio sobre a expansão do capitalismo no Brasil, do qual extraem a tese do “capitalismo associado”, como tentativa de nomear a forma de “articulação que o Estado prescreve entre as filiais e os capitais nacionais” (LESSA; DAIN, 1982, p. 217). Para os autores, teria havido, durante o período de industrialização restringida<sup>7</sup>, a construção de uma relação simbiótica entre Estado, capital nacional e capital estrangeiro – nomeada de pacto da sagrada aliança –, que estabeleceu as “regras do jogo” da dependência, definindo como convergem os interesses de frações do capital nacional, dominantes em órbitas não industriais, sobretudo circuito imobiliário, construção civil e ramos do terciário, e o sistema de filiais líderes da indústria.

Essa convergência estava pautada em uma espécie de subordinação truncada, que abria mão do controle sobre a industrialização, mas mantinha as órbitas industriais subordinadas aos interesses do capital mercantil nacional. O Estado atuava como gestor do pacto, garantindo um ambiente não concorrencial, que bloqueava a monopolização do espaço econômico pelo capital estrangeiro, ao mesmo tempo em que avalizava estratégias de investimento que possibilitavam padrões pervertidos de valorização com os ativos que se constituíam como reserva de valor do capital nacional. Para isso, a terra urbana e o circuito imobiliário assumem um lugar central para as elites regionais dispostas em órbitas não industriais, como “frente[s] de operações e transmutações de lucros dos capitais nacionais [a partir de] transformações valorativas dos ativos” (LESSA; DAIN, 1982, p. 226) conduzidas pelo capital imobiliário.

A imposição de uma lógica de reprodução não concorrencial e de padrões pervertidos de valorização em órbitas não industriais implicou uma divisão especializada que refletiu sobre o espaço econômico nacional, criando grupos empresariais em alguns ramos específicos, muitas vezes circunscritos às cidades ou regiões de origem das famílias fundadoras. Esse foi o caso das empresas de incorporação e de construção imobiliária no Brasil, pelo menos até a segunda metade dos anos 2000, quando a aproximação com o mercado de capitais levou a processos de centralização que permitiram a constituição, ainda que temporária e truncada, de um circuito imobiliário de abrangência nacional com características financeirizadas (FIX, 2011), mas que se mostrou frágil com o avanço da crise econômica.

Assim como ocorreu no imobiliário, em outros setores, sobretudo do terciário, compreendido de forma mais ampla, a constituição de órbitas reservadas de valorização ditou o ritmo à metamorfose do capital mercantil disperso nas regiões, conforme se aprofundava a urbanização e a integração do mercado nacional (FIX; VENTURA NETO, 2021). As raízes da concentração das atividades industriais em São

<sup>6</sup> A pesquisa documental contou com a consulta de legislações, registros jornalísticos e informativos comerciais, além da coleta de dados primários nas Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP) dos grupos que possuem capital aberto na BM&FBOVESPA. Além dessa base, contamos ainda com o acesso à base de dados aberta de empresas da Receita Federal.

<sup>7</sup> A industrialização “restringida” (1933-1955) foi o período caracterizado pela ênfase na indústria de bens de produção sob condução estatal, no qual configurou-se uma fase inicial de integração do mercado nacional. Sobre o assunto, ver: Cardoso de Mello, 2009.

Paulo promoveram efeitos de bloqueio e destruição sobre grande parte dos parques industriais das outras regiões do país (CANO, 2007). No caso da Amazônia brasileira, a ligação rodoviária da cidade de Belém com o parque industrial do Centro-Sul culminou com o desmantelamento do setor industrial regional, estabelecido na cidade desde o século XIX (VENTURA NETO, 2017). A despeito da presença de alguns incentivos industriais mobilizados pelas políticas de desenvolvimento regional da Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM), os principais grupos comerciais originados em Belém se organizam em torno de um circuito econômico voltado ao terciário.

Assim, diferente de outras metrópoles regionais, nas quais o capital industrial assumiu um papel de indução da expansão do tecido urbano, a produção do espaço metropolitano de Belém teve como protagonista frações do capital mercantil cristalizado em empresas do terciário, que surgem entre as décadas de 1950 e 1970, como é possível observar no Quadro 1, que apresenta ainda o total de unidades desses grupos na RMB e o total de unidades fora da metrópole. Esses grupos ocupam uma posição na órbita de valorização ligada ao terciário moderno da RMB que perdura pelo menos até 2010.

Quadro 1 - Região Metropolitana de Belém (PA): principais grupos econômicos, 1950 a 2021

| Empresa                         | Logomarca   | Fundação | Setor de origem | Unidades na RMB (ano) | Total de unidades (ano) |
|---------------------------------|---|----------|-----------------|-----------------------|-------------------------|
| Grupo Y. Yamada                 |    | 1950     | Supermercado    | 28 (2015)             | 37 (2015)               |
| Rede Extrafarma                 |   | 1960     | Drogaria        | 91 (2019)             | 416 (2019)              |
| Líder Comércio e Indústria LTDA |  | 1964     | Supermercado    | 17 (2021)             | 21 (2021)               |

Fontes - JUCEPA (2022). Elaboração: os autores, 2022.

Se Lessa e Dain (1982) estiverem corretos em seu diagnóstico, entendemos que a entrada das firmas financeirizadas em territórios periféricos vem pressionando pela desestruturação das órbitas reservadas, o que tem colocado as elites regionais em posição mais dependente do refúgio que seus ativos imobiliários representam, mobilizando operações rentistas no uso do solo urbano. O enfraquecimento dos grupos regionais que detinham a hegemonia do mercado na RMB em parte deriva dos anos de crise aguda entre 2015 e 2020, mas também pode ser explicado por questões internas à composição familiar desses grupos. A derrocada de alguns desses grupos locais se dá no mesmo momento do avanço de grupos econômicos nacionais no espaço metropolitano de Belém, em especial no setor analisado, o varejo atacadista.

Um exemplo da ascensão e consolidação desses grupos regionais em paralelo à formação metropolitana de Belém pode ser demonstrado por meio da genealogia do grupo “Y. Yamada”, cuja origem está relacionada à imigração japonesa para a Amazônia. A história de empreendedorismo da família de imigrantes possibilita a constituição do grupo nos anos 1950. O fundador da rede, Yoshio Yamada, chegou ao Brasil em 1928 e, residindo em Belém, fundou a Y. Yamada & Cia.

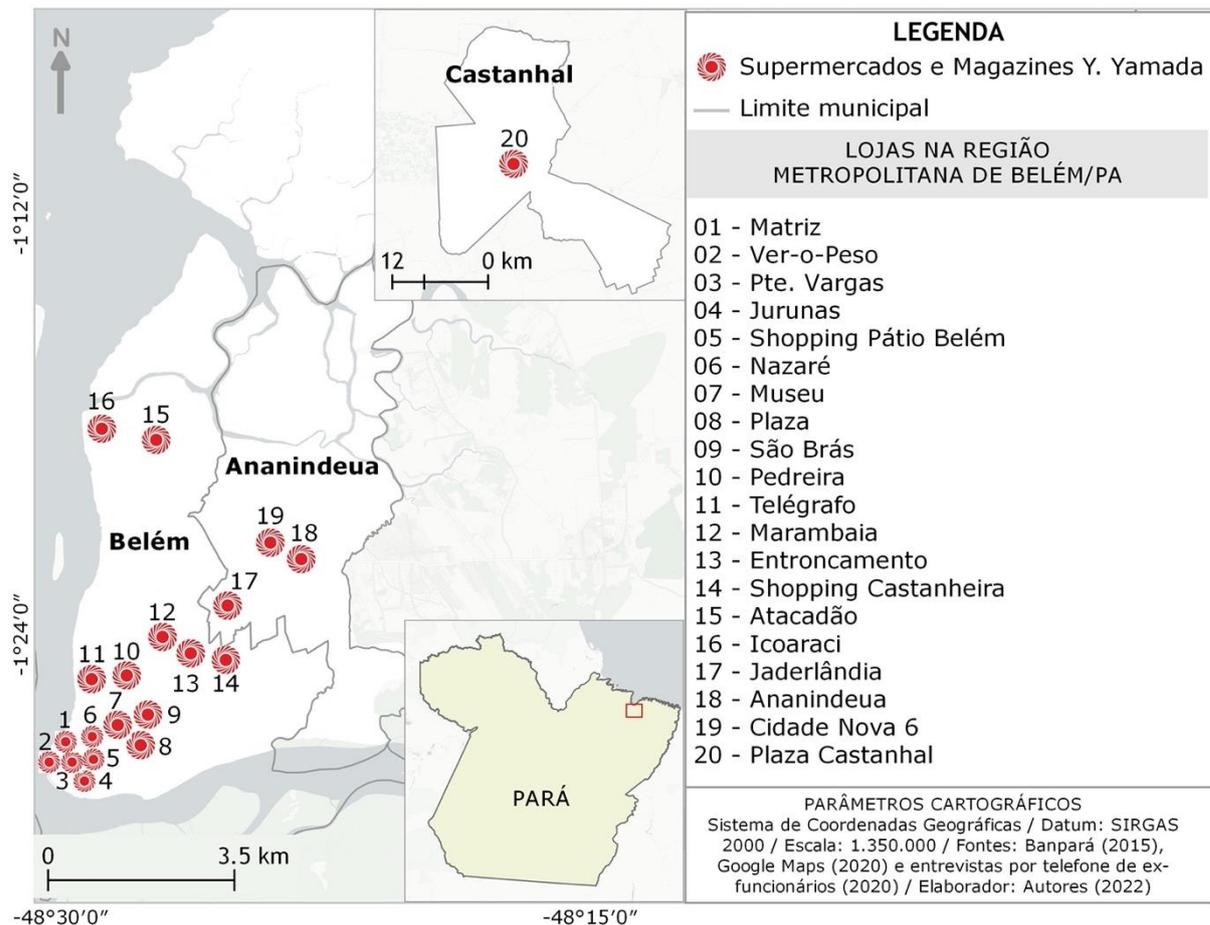
Os primeiros negócios da firma giravam em torno do pequeno comércio de produtos para o mercado urbano na Belém dos anos 1950, no qual materiais de construção civil e bens típicos da urbanização se misturavam à demanda por equipamentos náuticos, como motores marítimos. Uma observação dos tipos de produtos comercializados pelo grupo em sua origem é representativa da constituição de condições materiais para que esses empreendedores atuassem no cenário da economia urbana de então. Por um lado, as redes de conexão viária viabilizaram a chegada de mercadorias mais baratas das outras regiões do Brasil e, ao mesmo tempo, a formação de uma economia metropolitana que seria a principal consumidora desses mesmos produtos.

Consolidados em torno de uma economia urbana em expansão, a lógica de dispersão metropolitana que reconfigurou a produção do espaço em Belém é o contexto estrutural de compreensão das dinâmicas do grupo no período que vai de 1980 ao início da década de 2000. Em termos gerais, o

Grupo Y. Yamada, em seu período inicial, dá preferência pela proximidade às áreas centrais da metrópole, mais densamente ocupadas e que ainda contavam com a proximidade das redes de distribuição regional, fossem rodoviárias ou fluviais. Esse núcleo de atividades metropolitanas e do entorno mais imediato também foi o local de escolha de abertura das segundas e terceiras unidades da rede.

A contínua ampliação do setor comercial no circuito superior da economia urbana em Belém como produto, condição e meio da dispersão do espaço metropolitano explica a expansão dos empreendimentos e demonstra similaridade espaço-temporal com sua formação metropolitana. Inicialmente localizados em bairros da área central, a partir da década de 1990 essa configuração de distribuição espacial das unidades do grupo vai alterando-se com a expansão de unidades para além do núcleo metropolitano e a abertura de unidades em municípios adjacentes. A Figura 1 apresenta a localização das unidades do grupo Y. Yamada na RMB; nela é possível observar a capilarização de unidades em bairros mais distantes do núcleo metropolitano e nos municípios periféricos da metrópole, consolidando uma dinâmica de dispersão que continua nos anos 2000, com a abertura de unidades nos vetores de expansão da metrópole (Figura 1).

Figura 1 - Região Metropolitana de Belém (PA): localização das unidades da Rede Y. Yamada S.A., 1953 a 2019



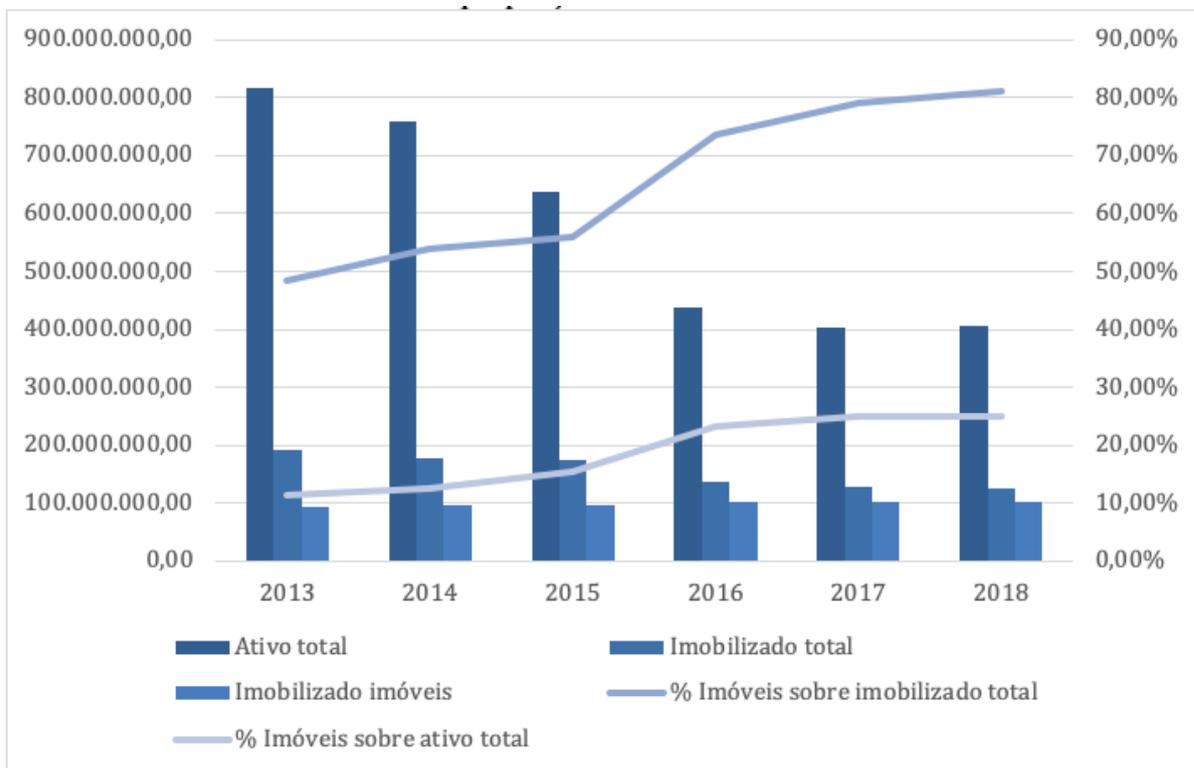
Fontes - JUCEPA (2022). Elaboração: os autores, 2022.

Essa ampliação em escala regional repercutiu, em nível nacional, em termos de posicionamento de mercado. Entre 2002 e 2013, o grupo esteve entre os vinte maiores grupos supermercadistas no Brasil. Em 2002, ocupava a 19ª posição e, em 2013, a 13ª posição, segundo o Ranking da Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS). Isso representou, em valores absolutos, uma receita operacional bruta superior a 500 milhões de reais em 2016.

A expansão dessas redes, nesse sentido, é uma expressão de processos mais profundos da metropolização do espaço em Belém que ocorre em paralelo a outras variáveis, como o aumento substancial dos fluxos materiais no espaço metropolitano, a produção de assentamentos habitacionais, tanto para classes mais pobres quanto os produzidos para classes média e alta, cada vez mais distantes do núcleo metropolitano, e a instalação de grandes objetos para viabilizar a fluidez desse espaço metropolitano (SANTOS, 2017).

Entretanto, o processo de consolidação e expansão da Y. Yamada, que perdurou por sessenta anos, encontrou seus limites na década de 2010, quando o grupo entrou com pedido de recuperação judicial em 2017, acumulando dívidas superiores a 250 milhões de reais<sup>8</sup>. O desenrolar do processo de recuperação determinou a liquidação do patrimônio imobiliário acumulado pelas empresas do grupo ao longo dos anos, o qual se mostrava como sua principal reserva de valor e, ao fim, a solução para a quitação dos débitos das empresas, especialmente os trabalhistas. Como é possível observar na Figura 2, o valor do patrimônio imobiliário acumulado pelo grupo, até o ano de 2018, representava quase metade da dívida e mais 80% do ativo imobilizado das empresas do grupo em 2018.

Figura 2 - Região Metropolitana de Belém: proporção entre ativos totais e ativos imobilizados em imóveis do grupo Y. Yamada



Fonte - Balanços do grupo publicados em Diário Oficial do Estado do Pará (DOEPA). Elaboração: os autores, 2022.

## DO TERCIÁRIO MODERNO E LOCAL AO TERCIÁRIO FINANCEIRIZADO GLOBAL: NOVAS LÓGICAS DE ORGANIZAÇÃO DA ECONOMIA METROPOLITANA EM BELÉM

O avanço da financeirização sobre a economia brasileira tem sido marcado pela desnacionalização de setores outrora restritos ao capital mercantil nacional (CANO, 2012). A massiva derrocada do capital produtivo nacional é atribuída à forma como se deu a abertura produtiva e financeira do país durante os anos de 1990, que afetou diretamente a indústria nacional, sem contribuir para a superação da

<sup>8</sup> A recuperação judicial foi homologada em nome de todas as empresas da família Yamada, o que corresponde à Yamada S.A. Comércio e Indústria, ao CCCS: Cadastro, Crédito, Cobrança e Serviços Ltda., à Tágide Veículos Ltda., à Tágide Motocicletas Ltda. e à Yamada Administração de Imóveis, Marcas e Patentes Ltda.

fragilidade estrutural do país em termos de formação de um mercado de capitais capaz de prover mecanismos domésticos de financiamento de longo prazo (FREITAS; PRATES, 2001)

Os instrumentos e mecanismos financeiros criados naquele período contribuíram para que, a partir dos anos 2000, ocorresse um processo de concentração e centralização entre empresas do terciário moderno que culminou em uma maior participação dessas na BM&FBOVESPA por meio da abertura de capital. O avanço da financeirização para ramos do terciário moderno é enquadrado por Allbers (2019) dentro do conceito de financeirização de firmas não financeiras, que se caracteriza por uma mudança no padrão de gerenciamento, em que as decisões de investimento e de expansão dos grupos empresariais financeirizados devem estar voltadas para atender aos interesses dos proprietários dos papéis financeiros. Desse modo, a realização do capital com a venda do produto no mercado deve se conciliar com estratégias empresariais cada vez mais complexas, que visam à elevação dos fluxos financeiros da empresa, por meio do pagamento de juros, dividendos e/ou recompra de ações (ALLBERS, 2019).

A financeirização de firmas não financeiras impulsionou a entrada de empresas do terciário moderno, até então restritas às metrópoles e cidades médias do Centro-Sul do país, em setores da economia da RMB historicamente dominados por grupos de origem local. Esse movimento produziu fraturas no bloco do poder regional e na hegemonia do capital mercantil que controlava o terciário metropolitano. Via de regra, essa expansão tem ocorrido por meio de associações, fusões e aquisições com grupos locais, como foi o caso das empresas do circuito imobiliário, incorporadoras, construtoras e corretoras de imóveis, entre os anos de 2007 a 2015 (VENTURA NETO, 2015).

No caso do imobiliário, a abertura de capital, das incorporadoras e construtoras do Centro-Sul do país, motivou o movimento de expansão territorial para as principais metrópoles das regiões Norte e Nordeste do país (FIX, 2011), dentre elas a RMB, por meio de *joint ventures* com incorporadoras e construtoras locais (VENTURA NETO, 2015). No entanto, com o aprofundamento da crise econômica, na segunda metade dos anos de 2010, as incorporadoras e construtoras de capital aberto abandonaram o circuito imobiliário da RMB como estratégia para elevar a liquidez de seus ativos (PENHA FILHO, 2020). Assim, o curto período de concorrência com grupos financeirizados fez com que a hegemonia das elites locais sobre a órbita de valorização ligada ao setor imobiliário fosse apenas ligeiramente afetada, o que se expressa na retomada recente de lançamentos imobiliários na RMB, conduzidos mais uma vez por incorporadoras e construtoras locais (VENTURA NETO, 2021).

Diferente das empresas ligadas ao circuito imobiliário, no qual a produção do espaço urbano é fator inerente à dinâmica de reprodução e realização do capital que circula entre aquelas empresas, em outros ramos do terciário moderno, em que também predominam grupos financeirizados, o ambiente construído serve apenas como uma plataforma de valorização do capital financeiro. Com isso, as empresas do setor buscam formas mais flexíveis de utilização dos imóveis necessários às suas atividades cotidianas, tais como lojas, centros de distribuição, depósitos etc. No caso das empresas do terciário brasileiro, a estratégia adotada tem sido a do enquadramento dos imóveis que abrigam as suas operações na modalidade contábil de arrendamento mercantil cancelável. Essa modalidade funciona como uma espécie de *leasing* dos imóveis que estão sendo utilizados, na qual os valores correspondentes ao pagamento mensal pelo uso do imóvel servem para abater o valor total do imóvel, avaliado no início do contrato. Em tese, o arrendatário poderia, no fim do contrato, até mesmo adquirir o imóvel pagando apenas a diferença entre o valor inicial do imóvel e o montante que foi pago ao proprietário ao longo do contrato.

Essa realidade se aproxima das hipóteses de Harvey (2013) e Smith (1988) sobre a produção desigual do espaço geográfico como um efeito do movimento do “vai e vem” do capital no espaço urbano, em conjunto com as estratégias de controle que coalizões locais organizam na orientação dos investimentos em urbanização, como forma de proteção às crises de superacumulação. Harvey (2013) defende ainda que a tendência da terra no capitalismo é, de fato, assumir uma forma financeira e flexível, o que eleva a importância da classe de proprietário da terra na coordenação dos investimentos no ambiente construído. Para os processos de reestruturação socioespacial que são objeto deste artigo, interessa-nos analisar de que modo a entrada de grupos financeirizados que atuam no ramo das drogarias e no setor de supermercados atacadistas serviu de estímulo para o arrendamento mercantil de grandes parcelas de terra urbana no centro metropolitano e nos principais eixos viários da RMB.

Como buscamos mostrar neste último tópico do artigo, essa condição possibilita não só uma rápida mobilização e desmobilização dos investimentos no espaço urbano da RMB, como se coaduna à própria falência de alguns dos principais grupos empresariais locais, cujo arrendamento do antigo

patrimônio imobiliário se tornou uma nova e importante fonte de ganhos financeiros para as elites locais. Com isso, a necessidade de fluidez do capital financeiro por meio dos imóveis mobilizados pelas empresas do terciário financeirizado acelera não só formas de produção desigual do espaço e processos de reestruturação socioespacial na RMB, como também reposiciona economicamente as elites empresariais locais como grandes *rentiers* urbanos.

Apesar de presente em vários setores, mais recentemente essa realidade se tornou mais evidente no ramo das drogarias, já que a entrada de grupos financeirizados se deu inicialmente pela compra da operação de duas redes de drogarias originárias de Belém, as quais ocupavam uma posição de destaque nos mercados das regiões Norte e Nordeste do Brasil, até os anos de 2010. Esse é precisamente o caso dos grupos Big Ben e Extrafarma, adquiridos respectivamente pelos grupos *Brazil Pharma* (Big Ben) e Grupo Ultra (Extrafarma).

Atualmente, o ramo de drogarias é controlado quase inteiramente por grupos que se originaram fora da metrópole, com predomínio de estabelecimento com as bandeiras da Extrafarma (Grupo Ultra), Pague Menos (Grupo Pague Menos S.A.) e Drogasil (Grupo Raia/Drogasil), todas com capital aberto na BM&FBOVESPA. Esses grupos têm buscado eliminar barreiras à mobilidade do capital por meio de contratos de arrendamento mercantil cancelável. Se antes as farmácias compunham importante reserva de valor para o grupo empresarial local, atualmente os antigos proprietários da Extrafarma e da Big Bem aparecem nos balanços e nas demonstrações financeiras do Grupo Ultra e da Drogasil, como proprietários de empresas de administração de imóveis que concentram os imóveis que abrigavam as antigas farmácias das redes e recebem pelo arrendamento dessas propriedades para o capital financeiro<sup>9</sup>.

No caso do ramo de supermercados e das redes varejistas, o que atualmente se observa é um quadro de disputa que parece emoldurar um processo de reestruturação espacial de escala ainda mais ampla. No contexto regional, as empresas com vínculos com o capital financeiro que atuam no ramo do varejo supermercadista passaram a integrar uma economia urbana que se adensou em torno da metropolização e do crescimento de cidades médias. No caso da RMB, mesmo que ainda se observe um alinhamento às tendências de intensificação da urbanização do território brasileiro, sem abandonar características de uma formação econômica e social amazônica, o avanço desses grupos responde a mudanças visíveis na economia e na estrutura social da metrópole.

Ocorre que, nos últimos cinco anos, de forma semelhante ao caso do grupo Y. Yamada, descrito anteriormente, redes que tinham uma posição econômica consolidada na economia metropolitana entraram em crise ou desapareceram em processos de falência, recuperação judicial, divisão de espólios, dentre outros<sup>10</sup>. Em paralelo, redes nacionais e internacionais do terciário varejista passam a ser mais presentes, operando em competição, cooperação ou predando os grupos regionais. É o que ocorre, ao longo da década de 2010, no caso dos grupos e das redes de varejos atacadistas oficialmente denominados de “Atacados de Autosserviço<sup>11</sup>” ou simplesmente “atacarejos”.

Os primeiros “atacarejos” que surgem na RMB têm origem em capitais locais, estabelecendo-se em setores da cidade onde prevalecem camadas da classe média baixa, possivelmente se beneficiando do aumento do poder de compra e da capacidade de endividamento dessa população durante o início da década. Conforme a crise econômica se aprofunda na segunda metade daquela década, a população da RMB assiste à chegada de três novos grupos atacadistas com conexões mais diretas com o mercado de capitais, que, a partir daí, passam a competir com os grupos locais, tanto os varejistas quanto os atacadistas, pelo mercado consumidor da metrópole. O Quadro 2 apresenta detalhes relacionados a esses atacarejos.

<sup>9</sup> Por meio de cruzamentos com as informações obtidas nas demonstrações financeiras dos Grupos Ultra e Drogasil e na base de dados de empresas da Receita Federal, foi possível constatar que as empresas de administração de imóveis La'7 e AGL Empreendimentos Imobiliários e Administração Ltda. pertencem, respectivamente, aos antigos donos das redes Extrafarma e Big Ben.

<sup>10</sup> As dificuldades operacionais, judiciais ou financeiras passaram a ser frequentes naqueles grupos durante a recessão. Por exemplo, a rede “Y. Yamada” teve aprovado um Plano de Recuperação Judicial em 2018, em resposta ao avanço das dívidas trabalhistas e comerciais e das dificuldades econômicas que resultaram no fechamento de algumas unidades (GAYA, 2018). Em situação semelhante estão as “Lojas Visão”, rede de departamentos tradicional da cidade, fundada em meados dos anos de 1960.

<sup>11</sup> Segundo a Associação Brasileira dos Atacadistas de Autosserviços (ABAAS).

Quadro 2 - Região Metropolitana de Belém (PA): chegada dos Atacarejos, 2010 a 2020.

| Bandeira                  | Logomarca   | Grupo Associado          | Ano de chegada | Unidades na RMB |
|---------------------------|---|--------------------------|----------------|-----------------|
| Meio a Meio Preço Baixo   |    | Supermercado Preço Baixo | 2013           | 05              |
| Atacadão                  |    | Carrefour                | 2014           | 04              |
| Assaí Atacadista          |    | Grupo Pão de Açúcar      | 2016           | 03              |
| Meio a Meio Econômico     |    | Supermercado Preço Baixo | 2017           | 05              |
| Belemzão Atacado e Varejo |   | Grupo Belém Alimentos    | 2017           | 04              |
| Mix Atacarejo             |  | Grupo Mateus             | 2020           | 04              |

Fontes - JUCEPA (2022). Elaboração: os autores, 2022.

Em uma economia que se reproduz em condições sociais e institucionais precárias, seja pela fragilidade de reprodução econômica no meio urbano, seja pelo empobrecimento de sua população, mesmo aquela que está inserida no mercado de trabalho formal, as redes de varejo atacadista são uma expressão espacial de um novo modo de organização do consumo alimentar em economias urbanas do capitalismo brasileiro dependente, associado e periférico. Significa, portanto, que as redes varejistas desse tipo podem ser encaradas como resultado da difusão de formas de consumo associadas aos produtos da monocultura do setor agrícola brasileiro. O fenômeno de expansão das grandes redes varejistas combina tanto alterações nas formas de consumo alimentar metropolitano, quanto a possibilidade de uso do solo e a produção do espaço urbano para intensificar formas extrativistas de ganhos de renda fundiária urbana por elites locais, proprietárias de terra.

De fato, não basta as órbitas não industriais do capital mercantil nacional estarem se desnacionalizando, nesse caso pela via da financeirização, se o padrão de consumo urbano também não se alterar para atender ao aumento de escala de consumo que esses grupos demandam. Nesse caso, convém destacar a ampliação das formas de acesso ao crédito na RMB, na década recente, e as formas de acesso ao consumo nessas redes, seja por meio do uso de cartões de crédito pessoal, seja por meio do incentivo à aquisição de crédito promovido pelas próprias redes, com maior margem de descontos nas compras com cartão dos próprios grupos. No período de expansão da economia brasileira na década de 2000, houve significativa ampliação do crédito, que passou de 25% do PIB em 2002 para 50% em 2012 (CARVALHO, 2018). Ainda que modalidades de créditos, como financiamento imobiliário, tenham sido destaques, parte desse crescimento se deu como crédito ao consumidor pessoal para aquisição de bens de consumo, dentre esses, bens não duráveis, como alimentos.

Um componente importante desse processo de mudança de consumo parece ser a relação de maior proximidade das redes atacadistas, que atuam em escala nacional e global com o agronegócio e a indústria alimentícia de grande escala. Nesse quesito, há uma diferença importante em relação aos grupos locais e regionais tradicionais, posto que, embora essas conexões com o agronegócio e a indústria alimentícia já estivessem presentes nas redes locais, não estamos falando na mesma escala, dada a importância que essas redes davam (e ainda dão) ao controle mais estrito das cadeias de fornecedores e produtores locais, sobretudo daquelas ligadas ao extrativismo, como forma de maximizar sua taxa de lucro. Mesmo assim, a margem de lucro não reduziu com uma maior aproximação com a produção industrial de grande escala, o que é totalmente diferente dos Atacadões, onde o preço médio das mercadorias é normalmente mais baixo, quando comparado ao dos supermercados tradicionais. Isso tem, inclusive, levado os grupos locais da RMB a criar um ambiente competitivo com as redes de varejo atacadista, utilizando, para isso, a imprensa local e até mesmo a estratégia de alteração de padrões de venda, por exemplo, colocar em lojas, que antes vendiam só no varejo, descontos para compras no atacado.

Não se trata, portanto, de uma simples transposição de formas agrícolas de organização produtiva ambientadas para o meio metropolitano, visto que isso seria inviável, dadas as condições distintas de topografia organizacional e lógicas de consumo. Trata-se de algo mais complexo, que tem a ver com a escala regional de ordenamento territorial, na qual a consolidação de metrópoles, como Belém, no interior da Amazônia, é resultante de condições gerais particulares de reprodução capitalista, metrópoles essas que pouco tiveram contato com lógicas de acumulação industrial ou com inovações organizacionais, como em outras regiões do Brasil.

Nesse caso, em se tratando de uma metrópole com economia urbana de base frágil, calcada em ocupações formais derivadas do setor de serviços de baixo teor de complexidade técnica, baixas remunerações e um amplo setor informal no circuito inferior da economia urbana, a entrada desses grupos no espaço metropolitano de Belém está relacionada a duas características constitutivas de sua formação socioespacial. Em primeiro lugar, a presença de uma parcela significativa de populações empobrecidas, que, em momento de crise econômica, como a que se experimenta desde 2015, tende a passar por diminuição de renda monetária e, conseqüentemente, maior escassez de produtos alimentares<sup>12</sup>.

Em segundo lugar, as redes de varejo atacadista são expressão da chegada de lógicas organizacionais e de consumo derivadas do setor de agronegócio da economia brasileira. Essa segunda tendência se aproxima de características da formação do espaço metropolitano de Belém em perspectiva regional, pois historicamente Belém se constituiu como espaço de valorização de capitais advindos do interior da região amazônica, exatamente para onde se deu a expansão do agronegócio nas últimas décadas.

Os mercados do varejo atacadista, portanto, suprem em parte a demanda, ofertando uma variedade de alimentos ultraprocessados, mas de baixo custo, de acordo com a capacidade de consumo daquela população empobrecida. Essa tendência é compatível com os dados da Associação Brasileira de Atacadistas de Autosserviços (ABAAS), que demonstram o crescimento do setor<sup>13</sup> nesse período.

Dos grupos que adentraram a RMB nesse período, destacamos na análise três que são representativos dessas mudanças: o Assaí e o Atacadão, associados às redes de multinacionais do setor supermercadista, Grupo Pão de Açúcar e Carrefour, respectivamente, e com forte presença no território e na economia brasileira, e, por fim, o Grupo Mateus, uma rede regional em expansão no Norte-

<sup>12</sup> Entre 2018 e 2020, a prevalência de insegurança alimentar grave atingiu 7,5 milhões de brasileiros. No período entre 2014 e 2016, esse número foi de 3,9 milhões. Se a conta incluir a prevalência de insegurança alimentar moderada ou grave, foram 49,6 milhões de brasileiros impactados. Em 2014, eram 37,5 milhões. Embora esses dados já demonstrem os efeitos da crise econômica e sanitária provocada pela pandemia do novo Coronavírus em 2020, os mesmos dados já mostravam aumento expressivo de populações em situação de insegurança alimentar no Brasil (CHADE, 2021).

<sup>13</sup> Em 2018 foi registrado aumento de 12,8% no setor de varejo atacadista, segundo a consultoria Nielsen. Em 2019, o setor registrou alta de 16,6% (INFOMONEY, 2019).

Nordeste do Brasil que nasce e se expande na região conhecida como Matopiba, principal fronteira de expansão do agronegócio no Brasil.

Grosso modo, Carrefour e Pão de Açúcar controlavam, em 2020, 32% do faturamento do varejo alimentar brasileiro. Esse percentual é maior no Centro-Sul, em particular nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro (PERES; MACTIOLI, 2021, p. 9.), e a presença absoluta e o controle relativo desses mercados por parte desses dois grupos têm apresentado tendência crescente em regiões periféricas e grandes cidades de outros estados. O Grupo Pão de Açúcar é responsável por várias bandeiras em diferentes modalidades do varejo e do atacado supermercadista: Extra, Compre Bem, Pão de Açúcar e Assaí. Há variações, como Mercado Extra, Pão de Açúcar Minuto e Mini Extra, a depender do tipo de mercado e das características de renda e de consumo nas localidades e regiões em que o grupo se insere. A bandeira Assaí é a marca do Grupo para o varejo atacadista. O Carrefour, por sua vez, controla apenas duas bandeiras principais: Carrefour e Atacadão.

A expansão dessas redes que operam em escala global e sua opção quase que conjunta em adentrar o mercado de varejo atacadista têm sido motivos de destaque no noticiário especializado. Em geral, essa opção é compreendida dentro do período de expansão da economia brasileira, baseada na ampliação do mercado interno, no crédito popular e em aumentos reais de salários, período encerrado em 2014, conforme destacamos ao longo deste texto. É dentro desse contexto, por exemplo, que em 2007 o grupo Carrefour adquiriu a bandeira Atacadão, bem como o grupo Pão de Açúcar se tornou acionista do Assaí.

Mais recentemente, a expansão acelerada do setor, com significativa abertura de novas unidades, tem-se mostrado em paralelo ao ciclo recessivo. Em termos gerais, o conjunto de análise sobre o crescimento do setor registrou aumento contínuo, mesmo em cenário de estagnação econômica, com aumento de 12,8% em 2018 e 16,6% em 2019 (INFOMONEY, 2019).

No caso do Grupo Pão de Açúcar (GPA), a expansão da marca Assaí como perspectiva principal se dá pelo menos desde 2014, quando a bandeira Assaí respondia por 24% das vendas totais do GPA. A expansão mais agressiva no setor do varejo atacadista foi apresentada aos investidores e acionistas no final de 2019 (FERNANDES, 2019), o que inclui a transformação de algumas unidades de hipermercados em unidades de varejo atacadista. Tal estratégia apresenta resultados expressivos em 2021, com as 148 unidades da bandeira Assaí sendo responsáveis por cerca de 50,2% das vendas totais do Grupo.

O Grupo Mateus<sup>14</sup>, por sua vez, tem origem semelhante à de outros empreendimentos comerciais que surgiram em pequenas e médias cidades do interior da Amazônia, nos anos 1980. Iniciando em 1984 as atividades com um empreendimento local na cidade de Balsas, estado do Maranhão, um importante entroncamento rodo-fluvial que liga o Maranhão ao Pará, o grupo cresceu ao longo das décadas de 1990 e 2000 por meio de presença em cidades médias daquele estado, como Imperatriz e Santa Inês, avançando até a capital, São Luís.

É em meados dos anos 2000 que o Grupo Mateus inicia as atividades de varejo atacadista, por meio da criação da bandeira "Mix Atacarejo", que marca o momento de expansão para além das atividades de comércio varejista, assim como dos limites geográficos estaduais. Iniciando em 2007 também nas cidades de Balsas e Imperatriz, a bandeira "Mix Atacarejo", já no ano seguinte, chega a São Luís. Ao longo da década de 2010, as unidades vão expandindo-se em um conjunto de pequenas cidades e em cidades intermediárias entre o Maranhão e o Pará, na sua maior parte nos limites da sub-região da Matopiba. No fim da década de 2010, com a expansão contínua das atividades de varejo atacadista, o grupo passou a atuar em quatro estados do Norte-Nordeste: Maranhão, Pará, Piauí e Tocantins, em um ou mais ramos variados de sua atividade econômica, conforme dados expostos na Tabela 1 e na Figura 3.

<sup>14</sup> O Grupo Mateus é um conglomerado com 137 lojas físicas, que inclui 29 atacarejos, 24 supermercados, 2 hipermercados, 66 lojas de eletroeletrônicos (EletroMateus), 16 lojas de vizinhança e 9 centros de distribuição no Maranhão, Pará e Piauí. O grupo ainda mantém presença física no setor de atacado nos estados do Tocantins, da Bahia e do Ceará por meio da bandeira "Armazém Mateus" e atua em setores específicos, como panificação.

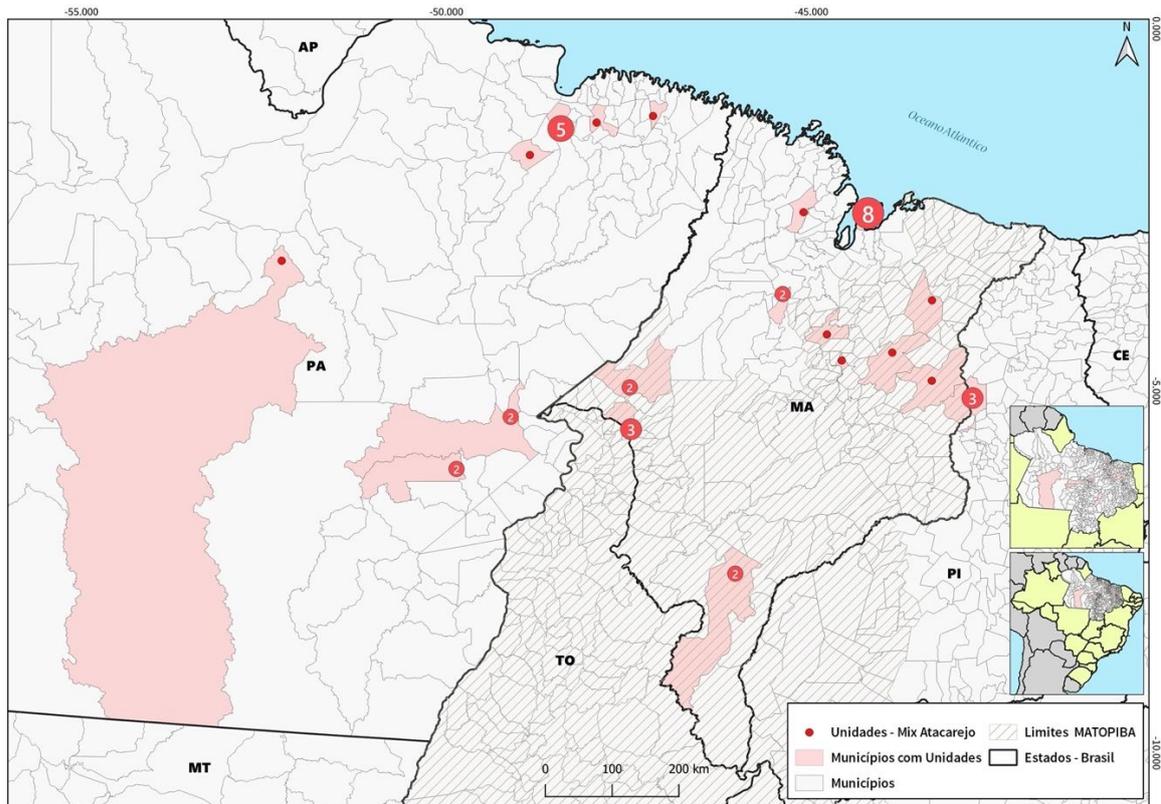
Tabela 1 - Grupo Mateus: características locacionais, período de chegada e atividades econômicas dos municípios nos quais há unidades do Grupo Mateus.

| Município / Estado       | Unidades | Início das operações | População municipal (Censo 2010) | População municipal (Estimativa 2021) | PIB a preços correntes (x 1000) |
|--------------------------|----------|----------------------|----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|
| Açailândia / MA          | 1        | 2019                 | 104.047                          | 113.783                               | 2.602.790,66                    |
| Bacabal / MA             | 1        | 2018                 | 100.014                          | 105.094                               | 1.138.527,68                    |
| Balsas / MA              | 1        | 2007                 | 83.528                           | 96.951                                | 3.457.728,27                    |
| Imperatriz / MA          | 3        | 2010                 | 247.505                          | 259.980                               | 7.126.745,97                    |
| Pedreiras / MA           | 1        | -                    | 39.448                           | 39.153                                | 602.134,50                      |
| Santa Inês / MA          | 1        | 2013                 | 77.282                           | 89.927                                | 1.292.824,17                    |
| São José do Ribamar / MA | 1        | 2010                 | 163.045                          | 180.345                               | 2.180.556,27                    |
| São Luís / MA            | 6        | 2008                 | 1.014.837                        | 1.115.932                             | 33.605.800,98                   |
| Timon / MA               | 1        | 2021                 | 155.460                          | 171.317                               | 1.867.974,13                    |
| Abaetetuba / PA          | 1        | 2019                 | 141.100                          | 160.439                               | 1.413.837,87                    |
| Altamira / PA            | 1        | 2016                 | 99.075                           | 117.320                               | 2.722.306,91                    |
| Ananindeua / PA          | 1        | 2021                 | 471.980                          | 540.410                               | 7.523.457,47                    |
| Belém / PA               | 3        | -                    | 1.393.399                        | 1.506.420                             | 31.484.849,37                   |
| Capanema / PA            | 1        | 2020                 | 63.639                           | 69.828                                | 1.027.476,25                    |
| Castanhal / PA           | 1        | 2019                 | 173.149                          | 205.667                               | 3.911.968,91                    |
| Marabá / PA              | 2        | 2012                 | 233.669                          | 287.664                               | 8.780.799,39                    |
| Parauapebas / PA         | 2        | 2020                 | 287.664                          | 218.787                               | 15.995.450,40                   |
| Parnaíba / PI            | 1        | 2020                 | 145.705                          | 153.863                               | 2.322.827,28                    |
| Teresina / PI            | 1        | 2021                 | 814.230                          | 871.126                               | 20.961.471,72                   |

\*Excluindo Administração, Defesa, Educação, Saúde Pública e Seguridade Social; \*\*Administração, Defesa, Educação, Saúde Pública e Seguridade Social.

Fonte - IBGE, 2022. Elaboração: os autores, 2022.

Figura 3 - Matopiba e Pará: distribuição espacial do Grupo Mateus



Fontes - Canal institucional do grupo<sup>15</sup>. Elaboração: os autores, 2022.

Percebe-se, portanto, a partir do perfil locacional do Grupo Mateus e, em particular, das unidades do setor de Autosserviços, uma relação territorial com o avanço das frentes agrícolas, o que, em um primeiro momento, pode ser um indicativo de uma associação estreita da expansão das atividades do grupo com o avanço do agronegócio em direção à Amazônia. Essa relação pode ser melhor compreendida com a posição dos atacados, colocados na condição de um importante vetor de mudanças nos padrões de consumo de produtos agroindustriais, em especial em cidades intermediárias da região e nos aglomerados metropolitanos. Nesse sentido, não parece ser acaso que as unidades de varejo atacadista do Grupo Mateus, rede com maior enfoque regional, tenham-se iniciado em pequenas cidades e em cidades intermediárias do Norte-Nordeste brasileiro, e em seguida esse avanço tenha sido apoiado na expansão de unidades nas regiões metropolitanas, tanto em São Luís, no estado do Maranhão, quanto, mais recentemente, na Região Metropolitana de Belém, no estado do Pará.

No caso da RMB, a reestruturação espacial que se encontra em curso é fruto de mudanças nas estratégias de circulação de mercadorias no espaço metropolitano. Esse tipo de mudança decorre mais diretamente de melhorias técnicas no aspecto logístico, as quais viabilizam novas condições materiais (SABINO, 2018) e permitem novos fluxos para a circulação das mercadorias e para a realização do capital no interior do espaço metropolitano, mas também para a relação da metrópole com municípios do interior do estado e com outros estados das regiões Norte e Nordeste. No primeiro caso, da circulação de mercadorias e realização do capital no interior do espaço metropolitano, a expansão das redes dos grupos Mateus, Carrefour e Assaí tem sido bastante representativa.

A rápida expansão das atividades desses três grupos na RMB foi possível mediante estratégias de baixa imobilização de capital fixo para dar início ao empreendimento. Essa estratégia combina a prática

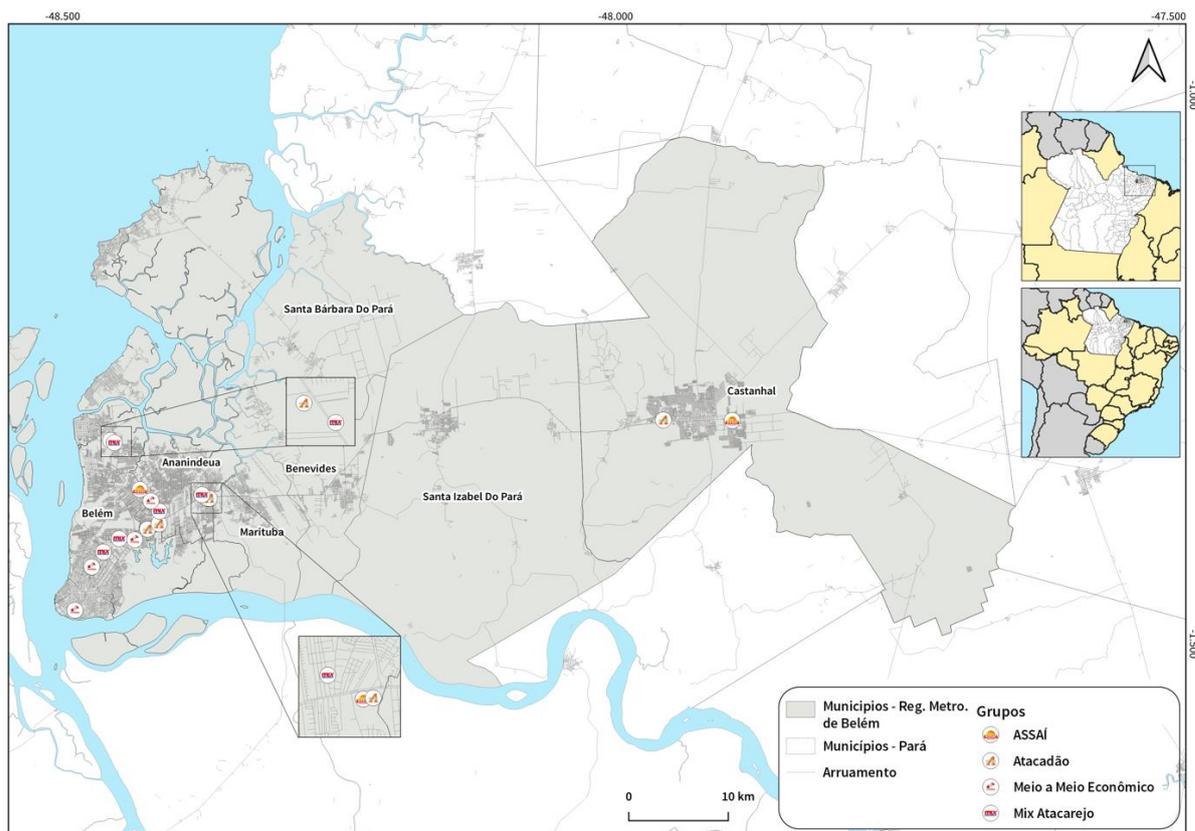
<sup>15</sup> <https://ri.grupomateus.com.br>

do arrendamento mercantil cancelável com a racionalização arquitetônica e construtiva dos Atacarejos. De um lado, o arrendamento elimina o aporte financeiro de maior impacto nas reservas do grupo empresarial, que nesse caso seria a aquisição de grandes terrenos em áreas valorizadas do espaço metropolitano, o que na RMB pode representar valores na casa das dezenas de milhões de reais (VENTURA NETO, 2022).

Do outro, a tipologia arquitetônica típica do Mix Atacarejo (Gupo Mateus), Assaí Atacadista (GPA) e Atacadão (Carrefour) – galpões pré-moldados em estrutura metálica, fechamentos e coberturas em telhas de aço galvanizado, piso industrial de alta resistência – responde à adequação necessária às estratégias de flexibilização do ambiente construído como mera plataforma de valorização ao capital financeiro. Em geral, são lojas com grandes espaços e extremamente simples em seu aspecto arquitetônico, afastando-se do padrão dos supermercados tradicionais, que inserem elementos de conforto térmico e paisagístico como componente de atração dos clientes. É possível dizer que a racionalização, com a opção de estruturas metálicas pré-moldadas, permite até mesmo a desmobilização e o transporte da unidade para outro local, caso ela não "performe" segundo as metas previstas pelo grupo, durante o tempo de contrato de arrendamento, que pode ser de 5 a 25 anos.

A distribuição física das unidades das três redes analisadas é representativa da distribuição espacial das redes de varejo atacadista pela RMB, conforme Figura 4.

Figura 4 - Região Metropolitana de Belém (PA): distribuição espacial das unidades pertencentes às redes de varejo atacadista, 2022.



Fontes - JUCEPA (2022). Elaboração: os autores, 2022.

Observando-se a disposição espacial apenas desses três grupos no processo de reestruturação socioespacial que se encontra em curso na RMB, é possível identificar dois padrões distintos. O primeiro padrão se caracteriza pela utilização de grandes glebas desocupadas ou imóveis subutilizados

nos principais eixos rodoviários da RMB. O caso mais significativo diz respeito às unidades do Atacadão e Assaí no quilômetro 09 da Br-316, município de Ananindeua. Nesses casos, as unidades arrendam terrenos de uma antiga indústria de desdobramento de madeira para exportação, Wtex – Indústria e Comércio LTDA, que encerra suas atividades aproximadamente no ano de 2015 e que atualmente aparece na base de empresas da Receita Federal com o nome fantasia de Wtex Holding Administração de Ativos LTDA. A Figura 5 apresenta imagens dos terrenos arrendados.

Figura 5 - Região Metropolitana de Belém (PA): Antes e depois (2012-2022) dos terrenos arrendados para servir às unidades Ananindeua do Assaí Atacadista e Atacadão



Fonte - Google Earth, 2012; 2022. Elaboração: os autores, 2022.

O segundo padrão também se caracteriza pela utilização de propriedade pertencente a antigos grupos empresariais locais em declínio, mas, nesse caso, em espaços centrais da metrópole. Isso é o que ocorre com a construção da unidade Batista Campos do Assaí, em uma das áreas mais nobres e bem localizadas de Belém (Figura 6). O espaço arrendado pelo Assaí pertence à Importadora de Ferragens S.A, uma das mais antigas empresas ainda em atividade em Belém. Fundada em 1931, inicialmente se dedicava aos mais diversos tipos de importação de produtos manufaturados, especialmente materiais para construção civil e material automotivo. Em meados dos anos 1990, a Importadora era a maior concessionária da Chevrolet da RMB, condição que perdura até meados de 2010, quando a empresa entra em declínio e passa a arrendar os antigos imóveis onde funcionavam as revendedoras. O arrendando do antigo terreno de Batista Campos, que também havia abrigado a maior loja de materiais de construção do grupo, possui aproximadamente 12 mil metros quadrados e se localiza há poucas quadras do Centro Histórico de Belém.

Figura 6 - Região Metropolitana de Belém (PA): Antes e depois (2012-2022) dos terrenos arrendados para servir à unidade Assaí Batista Campos



Fonte - Google Earth, 2012; 2022. Elaboração: os autores, 2022.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entendemos que a dinâmica atual da RMB está estruturada em duas vertentes complementares: 1) o declínio econômico de grupos locais, que ocupavam a hegemonia em órbitas não industriais que compõem a economia metropolitana; 2) a entrada de grupos econômicos com capital aberto que impõem um novo padrão de localização espacial na metrópole em articulação com elites locais proprietárias de imóveis. Tal ordem de mudança está associada ao comportamento recente da economia brasileira.

A entrada de grupos financeirizados na economia metropolitana, em particular no setor de varejo atacadista, é um fenômeno que podemos vincular tanto às mudanças observadas para a economia brasileira em escala territorial mais ampla e perspectiva temporal mais longa, quanto à escala regional de mudança metropolitana. Nesse sentido, esse processo pode ser associado às dinâmicas regionais recentes para a Amazônia, pois os dados sobre o Grupo Mateus indicam que essa expansão apresenta fortes vinculações com territórios nos quais predominam atividades do agronegócio. Ainda que não tenha sido possível avançar no detalhamento desses vínculos, não podemos desconsiderar que a consolidação de uma economia urbana de grande envergadura territorial não pode ser desassociada da expansão das frentes do agronegócio regional. Essa expansão carrega consigo o aprofundamento de conexões intersetoriais entre os ramos que servem ao agronegócio brasileiro, tais como: financiamento, suporte técnico, fornecimento de insumos, transporte, comercialização e processamento, que são cada vez mais controlados por conglomerados empresariais sob forte influência do mercado financeiro.

No caso das redes de varejo atacadista, objeto empírico sobre o qual o texto se debruça, a escala de investimentos dos grupos financeirizados invariavelmente pressionou pela entrada em metrópoles cujo setor supermercadista, até então, era controlado por elites locais. Em um primeiro momento, ao longo da década de 2000, a entrada desses grupos em economias regionais periféricas foi até certo ponto comedida e fundamentada no aumento da renda e do crédito que desencadearam o *boom* de consumo que caracterizou a economia brasileira naquele período.

Entretanto, em anos recentes, a expansão desses grupos se tornou paradoxalmente mais agressiva, dada a conjuntura de crise. Aparentemente, a crise, retomando uma conhecida frase do mundo dos negócios, foi uma oportunidade para os grupos nacionais e globais enfrentarem com mais vigor seus

concorrentes regionais. A crise, agravada sob o contexto da emergência sanitária a partir de 2020 e da persistência nas políticas de austeridade, ao impulsionar a entrada das redes de varejo atacadista, parece colocar em xeque uma das últimas órbitas de acumulação controladas por elites locais na RMB.

Sob nova roupagem, a história parece se repetir. No contexto de integração do mercado entre os anos de 1960 e 1980, quando se rompem as barreiras físicas que isolavam o mercado amazônico do restante do país, o que favorecia a produção industrial localizada em Belém, elites industriais paulatinamente se convertem em grandes rentistas (VENTURA NETO, 2017). As estratégias formatadas para viabilizar a sua sobrevivência contaram com a influência no poder local para modificar legislação urbanística e priorizar obras de urbanização que favoreciam suas propriedades, movimento semelhante ao que passou a ocorrer com a liberação de índices urbanísticos de terrenos situados na orla de Belém, “legalizando” a construção de Atacarejos em locais proibidos, segundo o atual Plano Diretor do Município de Belém.

Se tomarmos como referência outros casos mais recentes, como o das drogarias, observa-se que essas elites, incapazes de competir com um capital centralizado e organizado pelos interesses de financistas, seguem acomodando-se como uma classe rentista que sobrevive da renda fundiária obtida via imóveis, acumulados como patrimônio da empresa. Esse nível de transformação imposta à gestão urbana da metrópole parece ser um ponto de inflexão da condição de um hipotético, mas possível, afastamento completo das elites locais dos principais setores econômicos da economia metropolitana. A condição da terra como reserva de valor e a do circuito imobiliário como instituição para valorização do capital mercantil nacional parecem se tornar mais nítidas na ultraperiferia do capitalismo brasileiro e quando analisamos casos concretos, como os que buscamos expor neste artigo.

## AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Professora Doutora Olga Lúcia Castreghini de Freitas Firkowski, da Universidade Federal do Paraná (UFPR), pela leitura preliminar do texto e pelas contribuições e sugestões quanto às informações, dados e sistematizações sobre os processos analisados.

O primeiro autor agradece à Pró-reitoria de Pesquisa e Pós-graduação da Universidade Federal do Pará, pela concessão de recursos institucionais por meio do Edital n. 11/2021 do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC-UFPA) e à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo pelo apoio técnico concedido no período da pesquisa.

O segundo autor agradece à Fundação Amazônia de Amparo a Estudos e Pesquisas do Pará (FAPESPA) e a Pró-reitoria de Pós-graduação e Pesquisa do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará, pela concessão de recursos institucionais por meio do Edital n. 02/2021 do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBICTI/FAPESPA) e a Diretoria de Pesquisa, Pós-graduação e Inovação do Campus Belém pelo apoio técnico concedido no período da pesquisa.

## REFERÊNCIAS

- AALBERS, M. Financialization. In: RICHARDSON, D.; CASTREE, N.; GOODCHILD, M. F.; KOBAYASHI, A.; LIU, W.; MARSTON, R. A. (orgs.) **The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology**. Oxford: Wiley, 2019.
- ATACAREJO cresce 12,8% em 2018; hipermercado cai 6,4%, diz Nielsen. **InfoMoney**. 5 fev. 2019. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/consumo/atacarejo-cresce-128-em-2018-hipermercado-cai-64-diz-nielsen/>. Acesso em: 13 ago. 2021.
- BIELSCHOWSKY, R. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo (1930 – 1964)**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2020.
- BRENNER, N. **Espaços da urbanização: o urbano a partir da teoria crítica**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2018.
- CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil 1930-1970**. São Paulo: Editora UNESP, 2007.
- CANO, W. **A desindustrialização no Brasil**. Campinas: IE/Unicamp, jan. 2012. (Texto para Discussão, n. 200).

CARDOSO, A.C.; FERNANDES, D.; BASTOS, A.P.; SOUSA, C. A metrópole Belém e sua centralidade na Amazônia oriental. **EURE: Revista Latino-americana de Estudos Urbanos y Regionales**, v. 41, n. 124, p. 201-223, 2015. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612015000400010>

CARDOSO DE MELLO, J.M. **O capitalismo tardio**. 11. ed. São Paulo: UNESP, 2009.

CARVALHO, L. **Valsa brasileira: do boom ao caos econômico**. São Paulo: Todavia, 2018.

CHADE, J. A insegurança alimentar no Brasil quase dobra, dizem entidades internacionais. **Uol**. 12 jul. 2021. Disponível em: <https://noticias.uol.com.br/colunas/jamil-chade/2021/07/12/inseguranca-alimentar-no-brasil-quase-dobra-dizem-entidades-internacionais.htm?cmpid=copiaecola>. Acesso em: 24 ago. 2021.

DOEPA - Diário Oficial do Estado do Pará. **Sistema de pesquisa eDiário**. Acesso em 22 de agosto de 2021. Disponível em <https://www.ioepa.com.br/pesquisa>.

FAUSTINO, R.; ROYER, L. O setor imobiliário habitacional pós-2015: crise ou acomodação? **Cadernos MetrÓpole**, n. 24, p. 147-172, 2021. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2022-5306>

FERNANDES, V. Grupo Pão de Açúcar irá investir no Atacarejo em 2020. **MONEYTIMES**, 12 dez. 2019. Disponível em: <https://www.moneytimes.com.br/grupo-pao-de-acucar-ira-investir-em-formato-atacarejo-para-2020-avalia-xp/>. Acesso em: 28 ago. 2021.

FIX, M. **Transformações recentes no circuito imobiliário nacional**. 2011. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2011. 288f.

FIX, M.; VENTURA NETO, Raul. Capital mercantil, circuito imobiliário e crise urbana. *In*: SANTOS, Antônio; GALVÃO, A. (org.). **Wilson Cano e a questão regional e urbana no Brasil**. São Paulo: Expressão Popular, 2021, p. 308-336.

FREITAS, M.C.P.; PRATES, D.M. A abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências. **Economia e sociedade**, v. 10, n. 2, p. 81-111, 2001.

GAYA, E. Yamada tem plano de recuperação aprovado: credores avalizam por maioria de votos plano de pagamento dos débitos. **Tribunal de Justiça do Estado do Pará**, 29 jun. 2018. Disponível em: <https://www.tjpa.jus.br/PortalExterno/imprensa/noticias/Informes/831838-yamada-tem-plano-de-recuperacao-aprovado.xhtml>. Acesso em: 24 ago. 2021.

GOOGLE. Google Earth website. <http://earth.google.com/>, 2012.

GOOGLE. Google Earth website. <http://earth.google.com/>, 2021.

HARVEY, D. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Sistema de Recuperação de Dados**. Informações dos censos demográficos brasileiros: 1950, 1960, 1970, 1980, 1991, 2000, 2010. Brasília, DF: IBGE, 2010.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Sistema de Recuperação de Dados**. Informações sobre o PIB Municipal: 2022. Brasília, DF: IBGE, 2022.

IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas; IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; UNIVERSIDADE DE CAMPINAS. **Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil**: configuração atual e tendências da rede urbana. Brasília: IPEA, 2002. v. 1; 4.

JUCEPA - Junta Comercial do Estado do Pará. Consulta cadastral de empresas. Disponível em: [https://integrador.jucepa.pa.gov.br/projetos/usuario/consulta\\_empresa\\_site](https://integrador.jucepa.pa.gov.br/projetos/usuario/consulta_empresa_site). Acesso em 20/01/2022

KLINK, J.; SOUZA, M. Financeirização: conceitos, experiências e a relevância para o campo do planejamento urbano brasileiro. **Cadernos MetrÓpole**, n. 19, p. 379-406, 2017. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2017-3902>

LENCIONI, S. Concentração e centralização das atividades urbanas: uma perspectiva multiescalar. Reflexões a partir do caso de São Paulo. **Revista de Geografia Norte Grande**, n. 39, p. 7-20, 2008. <https://doi.org/10.4067/S0718-34022008000100002>

- LESSA, C.; DAIN, S. Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento. In: BELLUZO, L.; COUTINHO, R. (org.). **Desenvolvimento capitalista no Brasil: Ensaio sobre a crise**. São Paulo: Brasiliense, 1982, p. 214-228
- PENHA FILHO, C. **Estratégias e dinâmicas de acumulação das incorporadoras listadas**. 2020. Tese (Doutorado – não publicado) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2020. 323 f.
- PERES, J.; MACTIOLI, V. **Donos do mercado**: como supermercados exploram trabalhadores, fornecedores e a sociedade. São Paulo: Elefante, 2021.
- ROYER, L. **Financeirização da política habitacional**: limites e perspectivas. São Paulo: Annablume, 2013.
- SABINO, T. **Produção do espaço e dispersão metropolitana em Belém**: importância da logística em discursos e projetos de estruturação territorial. 2018. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará, Belém, 2018. 201 f.
- SANFELICI, D. Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate. **EURE: Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales**, v. 39, p. 27-46, 2013. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612013000300002>
- SANTOS, M.; SILVEIRA, M.L. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. São Paulo: Record, 2001.
- SANTOS, T.V. Metropolização regional e suburbanização condominial: aspectos da dinâmica de expansão urbana na Região Metropolitana de Belém. **Boletim Campineiro de Geografia**, v. 7, n. 1, p. 91-116, 2017. <https://doi.org/10.54446/bcg.v7i1.283>
- SHIMBO, L. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos Estudos CEBRAP**, n. 35, p. 119-133, 2016. <https://doi.org/10.25091/S0101-3300201600020007>
- SINGER, A. **O lulismo em crise**: um quebra-cabeça do período Dilma (2011-2016). São Paulo: Companhia das Letras, 2018.
- SMITH, N. **Desenvolvimento desigual**: natureza, capital e a produção de espaço. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.
- TRINDADE JR., S. **A cidade dispersa**: os novos espaços de assentamento em Belém e a reestruturação metropolitana. 1998. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998. 334 f.
- VENTURA NETO, R. **Belém e o imobiliário**: uma cidade entre contratos e contradições. Belém: IOEPA, 2015.
- VENTURA NETO, R. **A (Trans)Formação socioespacial da Amazônia**: floresta, rentismo e periferia. 2017. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2017. 303 f.
- VENTURA NETO, R. Capital incorporador e ciclos imobiliários em Belém. **Cadernos MetrÓpole**, n. 24, p. 199-224, 2021. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2022-5308>
- VENTURA NETO, R.; BARROS, N.; PONTE, J.; SANTOS, R. Dinâmica econômica da Região Metropolitana de Belém (2006-2016): impactos do social-desenvolvimentismo e efeitos da inflexão liberal recente. In: RIBEIRO, Marcelo; CLEMENTINO, Maria Livramento (org.). **Economia metropolitana e desenvolvimento regional**: do experimento desenvolvimentista à inflexão ultraliberal. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2020. p. 21-76.

---

Recebido em: 15/10/2022

Aceito para publicação em: 18/04/2023