UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO

REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA E TERRITÓRIO:
expansão recente do terciário na marginal do rio Pinheiros

Volume 1

Eduardo Alberto Cuce Nobre

Tese apresentada à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo para obtenção de título de Doutor em Estruturas Ambientais Urbanas

Orientadora: Profa. Dra. Gilda Collet Bruna

São Paulo
Agosto, 2000

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO

REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA E TERRITÓRIO:
expansão recente do terciário na marginal do rio Pinheiros

Volume 1

Eduardo Alberto Cusce Nobre

Tese apresentada à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo para obtenção de título de Doutor em Estruturas Ambientais Urbanas

Orientadora: Profa. Dra. Gilda Collet Bruna

São Paulo
Agosto, 2000

Nobre, Eduardo Alberto Cusce

N754r Reestruturação econômica e território: expansão recente do terciário na marginal do rio Pinheiros / Eduardo Alberto Cuce Nobre. - São Paulo: s.n., 2000.

2 v.: il.

Tese (Doutorado) - FAUUSP

1. Áreas centrais - Teses 2. Setor tercário - Teses

3. Renovação urbana - Teses I. Título

CDU 711.523 (8161.11)

A meu pai, sempre presente pelo seu exemplo de dedicação e seriedade.

ERRATA

Página 64 Linha 15

Onde se lê: .... a Sudeste, e Guarulhos a Leste.

Leia-se: .... a Sudeste, e Guarulhos a Nordeste.

Página 81 Linha 2

Onde se lê: .... em detrimento principalmente do interior paulista

Leia-se: .... a favor principalmente do interior paulista

NOTAS METODOLÓGICAS

Os dados de uso do solo constantes dos mapas 7.2, 7.3, 7.4 e 7.5 apresentam diferenças entre si, pois os dois primeiros, por serem meramente ilustrativos da situação no período, são uma versão simplificada dos segundos, que por apresentarem análises dos impactos do uso do solo no sistema viário, apresentam informações muito mais precisas. Assim sendo, os mapas 7.4 e 7.5 são os que melhor representam a situação real das regiões estudadas no período analisado.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar minha gratidão às pessoas que me auxiliaram na elaboração deste trabalho:

Primeiro, à professora Gilda Collet Bruna, pelo seu apoio e incentivo durante todo o tempo. Na banca de qualificação, aos professores Heliana Vargas e Philip Gunn, que ajudaram a definir melhor os objetivos do trabalho.

A vários amigos, que também estiveram presentes durante esse período, gostaria de reservar algumas palavras: as conversas com Hilton Rejman foram fundamentais para o desvendamento do processo da produção imobiliária comercial na cidade de São Paulo; a professora Luciana Schenk foi a principal leitora das versões preliminares e muito ajudou com seus comentários e críticas; o professor Marco Antônio de Almeida ajudou na revisão final; Guilherme Souza de Morais deu um auxílio de última hora no escaneamento de imagens; Valéria Immediato desviou-se de seu passeio por Nova Iorque para fotografar o Battery Park City; o pessoal dos escritórios Projeto Paulista e Semiotic Systems ajudaram com a cessão de fotos aéreas e na elaboração de programas auxiliares de computação.

Agradeço também a Adriano Sartori da CB Richard Ellis, Alessandra Ossiro da Jones Lang LaSalle, Aurea Zapletal da Secretaria Municipal de Planejamento do Município de São Paulo e Carla de Féo, da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo pelo fornecimento de dados; às alunas e estagiárias Tatiana Alves, Ana Carolina Cardoso, Mariêne Salles, Flávia Ventura e Lily Koo, responsáveis pelo levantamento de campo, coleta, tabulação e mapeamento de dados, assim como pela transcrição das entrevistas.

Por fim, gostaria de expressar minha afeição a meus amigos e familiares, que souberam compreender o distanciamento necessário de quem passa por uma tese. Espero agora ter mais tempo para eles.

RESUMO

Este trabalho procurou demonstrar a tese de que a reestruturação econômica mundial dos últimos trinta anos ocasionou a expansão do mercado imobiliário de escritórios em São Paulo, entre outras regiões urbanas do mundo. Para tanto, analisou como a reorganização da divisão internacional e regional do trabalho privilegiou a concentração de atividades terciárias – administrativas, financeiras e de serviços especializados – nessas regiões, criando a demanda por edifícios de escritórios mais tecnologicamente adequados a essas atividades.

A seguir, pesquisou como o capital imobiliário articulou-se com os capitais financeiro e corporativo no intuito de viabilizar esses empreendimentos, levando à consolidação do mercado imobiliário comercial como uma das formas típicas de investimento do atual estágio do capitalismo. A região da marginal do rio Pinheiros foi escolhida como estudo de caso por ser a que mais têm atraído investimentos nesse tipo de empreendimento desde a década de 70.

Por fim, procurou compreender os efeitos desses megaprojetos, estudando os impactos do desenvolvimento terciário no uso do solo, na malha urbana, na infra-estrutura viária e de transportes da região e na decadência dos outros centros de negócios da cidade.

ABSTRACT

This thesis tries to demonstrate that global economic restructuring has caused the expansion of commercial property market in São Paulo between certain urban regions of the world since the 1970s. It analyses how the reorganisation of the international and regional division of labour caused the concentration of tertiary activities – administrative, finance and services related – in these regions, creating demand for new technologically adapted office buildings.

It has also assessed the way which finance, corporate and real estate capitals had been articulated in order to promote this development, causing the consolidation of commercial property market as a typical investment of present capitalist stage. The region of Marginal of Pinheiros River was chosen as a case-study as it is the area that has most attracted office development in São Paulo since the 1970s.

Finally, it analyses the effects of these megaprojects, first analysing the impacts of tertiary development on land use, road layout, traffic and transport systems of neighbourhoods and then, relating it to the process of urban decay of consolidated business districts.

SUMÁRIO

VOLUME 1

	Página
AGRADECIMENTOS	i
RESUMO	ii
ABSTRACT	iii
SUMÁRIO	iv
LISTA DE TABELAS	ix
LISTA DE GRÁFICOS	x
LISTA DE FIGURAS	xi
LISTA DE QUADROS	xiii
LISTA DE MAPAS	xiv
PRÓLOGO	1
INTRODUÇÃO	3
PARTE I – REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA E TERRITÓRIO	
CAPÍTULO 1 A REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA ECONÔMICO MUNDIAL	
1.1 Introdução	8
1.2 Conceituação geral	
1.2.1 O capitalismo como Sistema Econômico Mundial	9
1.2.2 A periodização do Sistema Capitalista	15
1.2.3 O conceito do Modelo de Desenvolvimento Capitalista	20
1.3 A reestruturação recente do Sistema Econômico Mundial	
1.3.1 Antecedentes: o fordismo-keynesiano	22
1.3.2 A ruptura do modelo fordista-keynesiano	27
1.3.3 A reorganização espacial da divisão do trabalho	35

CAPÍTULO 2 OS IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA SOBRE O TERRITÓRIO

2.1 Introdução 41

2.2 A evolução da forma urbana no Sistema Capitalista 42

2.3 Os impactos da reestruturação econômica recente sobre o território 45

2.3.1 A nova lógica urbana mundial e a formação das Cidades Globais 46

2.3.2 A reestruturação regional: desindustrialização, contra-metropolização e as macrometrópoles 48

2.3.3 As mudanças na base econômica e no mercado de trabalhos urbanos 53

CAPÍTULO 3 A REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA DA GRANDE SÃO PAULO

3.1 Introdução 60

3.2 Antecedentes à reestruturação econômica: concentração industrial, industrialização e metropolização 61

3.3 A reestruturação econômica a partir da década de 70: desindustrialização, terciarização e contra-metropolização

3.3.1 O II PND e o início da desconcentração industrial 69

3.3.2 A interiorização do desenvolvimento 72

3.3.3 A reversão da atração demográfica e a formação da macrometrópole 76

3.3.4 A terciarização da economia e mercado de trabalho metropolitanos 81

PARTE II – A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO TERCIÁRIO

CAPÍTULO 4 A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO DO SETOR TERCIÁRIO NA DÉCADA DE 80

4.1 Introdução 91

4.2 Desregulamentação edilícia e o crescimento imobiliário na década de 80 92

4.3 A expansão dos centros de negócios e dos megaprojetos terciários 98
4.3.1 Battery Park City 100
4.3.2 London Docklands 108
4.4 Os impactos urbanos dos megaprojetos terciários 122

CAPÍTULO 5 A DINÂMICA DOS EMPREENDIMENTOS TERCIÁRIOS EM SÃO PAULO
5.1 Introdução 129
5.2 O processo de produção capitalista da cidade 130
5.3 A expansão do mercado imobiliário do setor terciário em São Paulo
5.3.1 Características gerais 136
5.3.2 O mercado imobiliário de escritórios em São Paulo 139
5.4 A localização dos grandes empreendimentos terciários na cidade de São Paulo 145

CAPÍTULO 6 A EXPANSÃO DO TERCIÁRIO NA MARGINAL DO RIO PINHEIROS
6.1 Introdução 152
6.2 O processo de urbanização do vale do Pinheiros
6.2.1 Antecedentes 153
6.2.2 A influência dos Planos Urbanísticos e Viários no desenvolvimento da região 159
6.3 Os primórdios do desenvolvimento terciário (1975-1985) 167
6.3.1 A região da Berrini 169
6.3.2 As incorporações da empresa Bratke-Collet 171
6.4 A expansão em direção sul (1985-1990)
6.4.1 A região da Verbo Divino 175
6.4.2 O São Paulo Office Park – SPOP 177
6.5 A consolidação da região como centro metropolitano de negócios (1990-)
6.5.1 O Centro Administrativo Philips 185
6.5.2 Os megaprojetos na marginal 187

CAPÍTULO 7 IMPACTOS DO DESENVOLVIMENTO TERCIÁRIO DA MARGINAL

7.1 Introdução 197

7.2 Os impactos da expansão da marginal nos centros consolidados

7.2.1 A formação do centro das elites e o centro das camadas populares 198

7.2.2 O crescimento do estoque vago de escritórios e a decadência do patrimônio construído do Centro 205

7.3 Impactos da expansão do terciário na região

7.3.1 A mudança de uso do solo e o impacto no sistema viário 210

7.3.2 A adequação da malha urbana ao centro de negócios 214

7.4 Tendências futuras de expansão terciária na região 220

CONCLUSÕES 224

BIBLIOGRAFIA 235

VOLUME 2

Página

ANEXO I DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS

I.I PEA por setor da economia no Brasil, 1940-1995 254

I.II PIB por setor da economia no Brasil, 1940-1995 254

I.III VTI do Brasil, ESP e RMSP, 1940-1995 254

I.IV PEA industrial do Brasil, ESP e RMSP, 1940-1985 255

I.V PEA por setor na RMSP, 1970-1991 255

I.VI Evolução das densidades demográficas por região de governo, 1970-1991 256

I.VII Evolução do PEA por setor na RMSP, 1970-1994 257

I.VIII Rendimento médio nominal do chefe de domicílio em 1991 por distrito do MSP 259

I.IX Crescimento real do PIB e taxa média anual de juros, 1994-1998 263

ANEXO II DADOS SOBRE AS EMPRESAS E OS EDIFÍCIOS ESTUDADOS

II.I Dados sobre os edifícios da Brimann S.A. Comércio e Empreendimentos 265

II.II Características gerais dos edifícios estudados 272

II.III Endereço das maiores empresas com sede na capital, 1975/1985/1999 275

II.IV Registro em Cartório de Imóveis de alguns edifícios estudados 278

ANEXO III DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

III.I Dados da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo sobre o mercado imobiliário comercial, 1970-1998 281

III.II Dados da Jones Lang LaSalle e Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo sobre o mercado imobiliário comercial, 1994-1999 289

ANEXO IV ENTREVISTAS

IV.I Entrevista com a administradora de empresas Carla de Féo (Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo) 291

IV.II Entrevista com o arquiteto Adriano Sartori (CB Richard Ellis) 297

IV.III Entrevista com o arquiteto Hilton Rejman (Brazil Realty) 306

LISTA DE TABELAS

		Página
Tabela 1.1	Evolução da participação de produtos manufaturados no PIB e exportações de PRIs selecionados	36
Tabela 2.1	Evolução da distribuição da população e emprego por anel em Nova Iorque, Londres e Paris	50
Tabela 2.2	Evolução da distribuição de empregos por setor em Nova Iorque, Londres e Tóquio entre as décadas de 1970 e1980	56
Tabela 3.1	Evolução da participação do Estado de São Paulo no VTI e PEA secundário do Brasil entre 1940 e 1970	68
Tabela 3.2	Índices de produtividade, salário e rentabilidade da indústria em algumas regiões do Estado de São Paulo	74
Tabela 3.3	Participação de regiões administrativas selecionadas no valor adicionado industrial estadual entre 1975 e 1986	74
Tabela 3.4	Distribuição dos ocupados segundo o setor da economia na RMSP e no MSP	86
Tabela 3.5	Distribuição dos ocupados, segundo grupos de ocupação na RMSP e no MSP	87
Tabela 3.6	Distribuição dos ocupados, segundo ramos de atividade na RMSP e no MSP	88
Tabela 4.1	Evolução do estoque de escritórios em algumas metrópoles do mundo, 1985-1990	95
Tabela 5.1	Variação da área construída por uso no MSP	137
Tabela 5.2	Localização dos shopping centers no MSP	148
Tabela 6.1	Principais empreendimentos imobiliários terciários na região do SPOP entre 1984 e 1996	180
Tabela 6.2	Principais empreendimentos imobiliários terciários na região da marginal entre 1985 e 1995	195
Tabela 7.1	Localização da sede de grandes empresas selecionadas	199
Tabela 7.2	Variação da concentração das quinhentas maiores empresas por venda por unidade da Federação	222

LISTA DE GRÁFICOS

		Página
Gráfico 1.1	Evolução dos empregos por setor em países-membros da OECD	37
Gráfico 3.1	Evolução da população do MSP e da RMSP entre 1940 e 1970	69
Gráfico 3.2	Evolução da participação do VTI e PEA secundário da RMSP no total do Estado de São Paulo e do Brasil entre 1950 e 1985	72
Gráfico 3.3	Evolução da taxa geral de crescimento anual no país, Estado, RMSP e MSP entre 1960 e 1996	77
Gráfico 3.4	Variação da taxa de migração no Estado de São Paulo e Regiões de Governo selecionadas entre 1970 e 1991	78
Gráfico 3.5	Evolução da participação da RMSP, macrometrópole, e demais regiões na população total do Estado de São Paulo	80
Gráfico 3.6	Evolução do PIB por ramo de atividade da economia	82
Gráfico 3.7	Evolução do PEA do Brasil por setor da economia	83
Gráfico 4.1	Evolução das taxas de vacância em edifícios de escritório em Manhattan e na City Londrina	127
Gráfico 5.1	Evolução da área construída de shopping centers no MSP	138
Gráfico 5.2	Evolução da área útil de escritórios no MSP	139
Gráfico 5.3	Variação percentual dos índices financeiros entre 1987 e 1994	140
Gráfico 5.4	Variação do total de investimentos dos fundos de pensão no mercado imobiliário	144
Gráfico 6.1	Evolução da área útil de escritórios por região do município de São Paulo	196
Gráfico 7.1	Valores de locação em R$/m^2 útil das regiões de escritório em dezembro de 1998	201
Gráfico 7.2	Variação dos estoques de escritórios total e vago e do PIB entre 1995 e 1998	206
Gráfico 7.3	Evolução do estoque vago de escritórios em regiões selecionadas	208

LISTA DE FIGURAS

		Página
Figura 1.1	Esquema de produção fordista-taylorista ("linha de produção"). Baseado em Harvey, 1989	24
Figura 1.2	Esquema de produção do Regime de Acumulação Flexível. Baseado em Fröbel *et al.*, 1980; Harvey, 1989; Hoogvelt, 1997	29
Figura 2.1	Evolução da forma da cidade norte-americana. Fonte: Soja, 1993	44
Figura 2.2	Zonas centrais, intermediárias e periféricas das macrometrópoles de Nova Iorque, Londres e Paris. Fonte: Savitch, 1988	51
Figura 4.1	Projeto do Battery Park City. Fonte: *Progressive Architecture*, 1990	102
Figura 4.2	The World Financial Center. Foto: Valéria Immediato, 2000	104
Figura 4.3	Uma das entradas do World Financial Center dando para o passeio público na orla do rio Hudson. Foto: Valéria Immediato, 2000	105
Figura 4.4	The Promenade – passeio público na orla do rio Hudson. Foto: Valéria Immediato, 2000	106
Figura 4.5	The Winter Garden reúne centenas de pessoas para almoçar e assistir às programações culturais. Foto: Valéria Immediato, 2000	107
Figura 4.6	Mapa da região das London Docklands. Fonte: Buchanan, 1989	110
Figura 4.7	Renovação urbana dos armazéns da St. Katherine's Dock. Foto: autor, 1994	111
Figura 4.8	Proposta de Rogers para a Royal Albert Dock. Fonte: *Architecture & Urbanism*, 1988.	112
Figura 4.9	Plano de Cullen e Gosling para a Ilha dos Cães. Fonte: Gosling, 1996	115
Figura 4.10	Perspectiva da proposta de Cullen e Gosling para a Ilha dos Cães. Fonte: Gosling, 1996	115

Figura 4.11	Plano Diretor para Canary Wharf elaborado pelo SOM. Fonte: Davies, 1992	117
Figura 4.12	Cabot Square em Canary Wharf. Fonte: Davies, 1992	118
Figura 4.13	Foto aérea de Canary Wharf. Fonte: Davies, 1992	118
Figura 4.14	Torre de Canary Wharf vista da Ponte da Torre. Foto: autor, 1994	119
Figura 5.1	Esquema teórico dos circuitos do capital. Fonte: Harvey, 1985	132
Figura 6.1	Área urbanizada na cidade de São Paulo em 1881. Fonte: Villaça, 1978	154
Figura 6.2	Área urbanizada na cidade de São Paulo em 1930. Fonte: Villaça, 1978	155
Figura 6.3	Área urbanizada na cidade de São Paulo em 1954. Fonte: Villaça, 1978	158
Figura 6.4	Programa de Melhoramentos para a Cidade de São Paulo. Fonte: Moses, 1950	160
Figura 6.5	Planta esquemática do Plano de Avenidas. Fonte: Toledo, 1996	160
Figura 6.6	Corte esquemático das vias-parque. Fonte: Moses, 1950	161
Figura 6.7	Conceito da estrutura metropolitana proposto pelo PMDI-70. Fonte: São Paulo, 1970	164
Figura 6.8	Conceito da estrutura metropolitana proposto pelo PUB-68. Fonte: São Paulo, 1970	164
Figura 6.9	Sistema viário estrutural da Grande São Paulo. Base: Dersa, 1997	166
Figura 6.10	Croqui esquemático dos prédios projetados por Bratke. Fonte: *Projeto*, 1986	172
Figura 6.11	Foto da avenida Eng^{o}. Luís Carlos Berrini mostrando o ambiente urbano criado pelas incorporações da Bratke-Collet. Fonte: Sabbag,1983	174
Figura 6.12	Foto-montagem mostrando placas de aluguel comercial no prédios incorporados pela Bratke-Collet. Foto: autor, 2000	174
Figura 6.13	Vista aérea do SPOP na época da construção. Fonte: Garrido, 1986.	183

Figura 6.14	Edifício Arthur Andersen Consulting pertencente ao empreendimento São Paulo Office Park. Foto: autor, 2000	184
Figura 6.15	Edifício Oracle (antigo Tudor Marsh) pertencente ao empreendimento São Paulo Office Park. Foto: autor, 2000	184
Figura 6.16	Edifício Centro Administrativo Philips. Fonte: Nobre, 1991	186
Figura 6.17	Foto aérea do Centro Empresarial Nações Unidas. Fonte: *Projeto*, 1999	192
Figura 6.18	Foto aérea dos megaempreendimentos terciários na marginal. Foto: Ricardo Flores, 2000	193
Figura 6.19	Foto aérea dos megaempreendimentos terciários na marginal. Foto: Ricardo Flores, 2000	194
Figura 6.20	Foto aérea da marginal onde se vê os edifícios Plaza Centenário, Centro Administrativo Philips (Nestlé), World Trade Center e Centro Empresarial Nações Unidas. Foto: Ricardo Flores, 2000	194
Figura 7.1	A fusão do ABN-Amro Bank e do Banco Real ocasionou a vacância do edifício Birmann 22. Foto: autor, 2000	207
Figura 7.2	Congestionamento na marginal no horário de pico da tarde. Foto: autor, 2000	213
Figura 7.3	Mapa axial de Londres em 1677 e 1992. Fonte: Hanson e Hillier, 1993	215
Figura 7.4	Largura reduzida da calçada estreita não é compatível com uso intenso da região. Foto: autor, 2000	218
Figura 7.5	Largura estreita das ruas dificulta o tráfego na região. Foto: autor, 2000	219

LISTA DE QUADROS

		Página
Quadro 1.1	Implicações da mudança dos paradigmas de desenvolvimento	40

LISTA DE MAPAS

Mapa 3.1 Densidades demográficas das Regiões de Governo em 1970 e 1991

Mapa 3.2 Região que forma a macrometrópole de São Paulo

Mapa 3.3 Pessoal ocupado por setor na RMSP em 1970 e 1994

Mapa 4.1 Sistema viário e de transportes na Ilha dos Cães

Mapa 5.1 Zonas homogêneas de concentração de renda no MSP, 1991

Mapa 5.2 Localização dos shopping centers no MSP, 1996

Mapa 5.3 Localização dos centros de negócios no MSP, 1998

Mapa 5.4 Crescimento da área construída vertical não residencial no MSP

Mapa 6.1 Região da marginal: sub-regiões da Berrini e Verbo Divino

Mapa 6.2 Uso do solo da Berrini em 1971

Mapa 6.3 Uso do solo da Verbo Divino em 1971

Mapa 7.1 Localização da sede das empresas em 1975 e 1998

Mapa 7.2 Uso do solo da Berrini em 2000

Mapa 7.3 Uso do solo da Verbo Divino em 2000

Mapa 7.4 Estrutura axial e uso do solo da Berrini em 2000

Mapa 7.5 Estrutura axial e uso do solo da Verbo Divino em 2000

PRÓLOGO

Nos últimos vinte e cinco anos, a região do vale do rio Pinheiros em São Paulo vem sofrendo um intenso processo de renovação urbana, com grandes modificações em seu uso e ocupação. Quem passa pela avenida das Nações Unidas não fica indiferente às transformações da região, que recentemente tem aparecido como o mais novo cartão-postal da cidade, lugar já ocupado pelo vale do Anhagabaú e pela avenida Paulista.

A região, que até a década de 70 não passava de um subúrbio residencial de média e média-baixa rendas, com grande parcela de áreas alagadiças e concentração de zonas industriais, tem assistido ao surgimento de um novo centro de negócios com suas modernas torres de escritório, antenas parabólicas, câmeras de circuito interno de segurança e toda a parafernália tecnológica.

Executivos internacionais passeiam por entre as torres etéreas de vidro reflexivo, aço e alumínio, "as torres reluzentes do capitalismo" como dizia Reeve (1994), enquanto estacionam seus automóveis caros em ruas acanhadas com calçadas estreitas, mal conectadas e de tráfego confuso.

Equipamentos urbanos de cunho metropolitano como casas de espetáculos, centros de convenções, hotéis e shopping centers surgem em antigos terrenos industriais ou nas várzeas aterradas e drenadas da região antigamente conhecida como "Brejo Alegre". Investimentos públicos em anéis viários e dinamização de sistemas de transporte coletivo procuram valorizar ainda mais uma área que já se valorizou aproximadamente quarenta vezes desde a década de 70.

Enquanto isso, os centros consolidados amargam o abandono das elites e do Poder Público. Antigos edifícios de escritório permanecem fechados e abandonados por anos a fio, sem que haja interesse algum por eles. Ruas comerciais voltam-se para o comércio especializado, formal e informal, como forma de manter a pujança econômica outrora presente. Galerias comerciais, antigamente elegantes, especializam-se em parcelas alternativas do mercado para sobreviver.

A cidade apresenta-se com o seu caráter "dual", por intermédio da formação de seus dois "centros", um da elite e outro das camadas populares, tal qual descrito por Castells (1989) e Villaça (1998).

Contudo, algo a mais parece existir no crescimento frenético desses complexos imobiliários voltados para o setor terciário, algo além da simples segregação socioespacial que sempre existiu na estruturação das cidades, algo além dos conceitos do "longe" e do "perto" definidos por Villaça (*op. cit.*).

Harvey parece entrar no âmago da questão em dois momentos distintos (1985; 1989). Primeiro, quando afirma que para abrir novo espaço para a acumulação, o sistema capitalista tem de optar pela destruição do valor de troca de antigos investimentos feitos no espaço construído; e, segundo, quando afirma que, diante do atual período de reestruturação econômica e desindustrialização, as metrópoles ficaram com poucas opções além de se tornarem centros financeiros, de consumo e de entretenimento.

Assim sendo, como forma de compensação da perda das atividades produtivas, os empreendimentos imobiliários terciários passam a apresentar um peso maior na participação da acumulação da mais-valia capitalista e fenômenos como a Marginal do Rio Pinheiros em São Paulo, London Docklands em Londres e Battery Park City em Nova Iorque passam a ser a mais forte expressão do processo de urbanização do atual estágio de desenvolvimento do sistema capitalista.

Porém, até quando a expansão dos grandes complexos imobiliários do setor terciário continuará a ser uma das principais formas de acumulação do atual estágio do capitalismo? Os processos de fusões e aquisições, reestruturação e *downsizing*, por qual as empresas passam, o crescimento de novas formas alternativas de trabalho como o *home office* e o "teletrabalho" e a nova lógica locacional das empresas advinda da disputa propiciada pelos novos sistemas de telecomunicações e transporte, guerra fiscal e outros parecem desafiar a hegemonia da expansão dos megaprojetos terciários como estratégia de investimento e acumulação na cidade de São Paulo neste fim de século.

INTRODUÇÃO

Este trabalho pretende demonstrar a tese de que a reestruturação pela qual o sistema econômico mundial vem passando nos últimos trinta anos tem ocasionado a expansão do mercado imobiliário do setor terciário em determinadas regiões urbanas do mundo, entre elas a cidade de São Paulo. A reorganização da divisão regional e internacional do trabalho tem privilegiado a concentração de atividades terciárias administrativas, financeiras e de serviços especializados nessas regiões com claros reflexos sobre o seu mercado imobiliário, principalmente o dos edifícios de escritório.

A hipótese que se apresenta é que os empreendimentos imobiliários do setor terciário estão se tornando uma das formas de investimento típica do atual estágio de desenvolvimento do sistema capitalista. Desse fato resultam outras duas hipóteses: a primeira é que os promotores imobiliários estão cooptando investimentos corporativos para serem aplicados na promoção imobiliária, aumentando assim a participação do grande investimento capitalista na produção do ambiente construído; a segunda é que pelo fato de a produção de escritórios ter se tornado uma das formas preferidas de investimento capitalista, o crescimento do estoque construído está ocorrendo em função do valor de troca e não do valor de uso das construções: ou seja, a promessa de maiores retornos dos investimentos está ocasionando uma produção imobiliária maior do que a demanda.

A região da marginal do rio Pinheiros em São Paulo foi escolhida como estudo de caso por ser a região da cidade que mais tem atraído investimentos na promoção imobiliária de edifícios de escritório desde a década de 70. A região atualmente concentra grande parte das sedes das maiores empresas por vendas instaladas da cidade, suplantando os outros dois centros de negócios consolidados: as regiões do Centro e da avenida Paulista. Essas regiões são usadas como controle ao estudo de caso.

Para comprovação de tais hipóteses, inicia-se o trabalho, na Parte I, através da constituição do quadro teórico, cujo objetivo é conceituar e compreender os temas principais: de que forma a reestruturação do sistema econômico mundial tem ocasionado impactos sobre a estruturação território.

No Capítulo I, o capitalismo é definido como sistema econômico mundial que apresenta um modelo de desenvolvimento baseado em dois paradigmas: um político-econômico, através de mecanismos de regulação, da composição de forças dos atores sociais, de diferentes formas de produção e distribuição; e um segundo, tecnológico, baseado em princípios de organização do trabalho e uso das técnicas. Esses paradigmas alteram-se no decorrer do tempo, constituindo os diversos estágios ou fases de desenvolvimento, visando sempre a maior acumulação do capital.

A partir dessa conceituação, o trabalho analisa a forma com que o modelo de desenvolvimento vem se modificando nos últimos trinta anos em função de fatores políticos, econômicos, das inovações tecnológicas e organizacionais, para então procurar compreender como esse processo está alterando a estruturação do território no Capítulo II.

Fatores político-econômicos associados às novas tecnologias da informática e telecomunicações estão ocasionando, através de uma nova divisão espacial do trabalho, alterações nas bases econômicas de algumas metrópoles do mundo. Assim sendo, é feito um estudo comparativo desses impactos, com o objetivo de definir padrões de alteração que caracterizem o aumento das atividades do setor terciário.

O Capítulo III analisa a forma de ocorrência da reestruturação econômica na região metropolitana de São Paulo. De maneira análoga ao Capítulo II, a reorganização da divisão regional e nacional do trabalho, resultado de políticas econômicas nacionais e regionais, tem ocasionado a alteração das vantagens comparativas, diminuindo o peso da produção industrial e aumentando a importância das atividades administrativas, financeiras e de serviços especializados na região.

Na Parte II do trabalho procura-se compreender como esse aumento e valorização das atividades terciárias reflete-se no processo de urbanização, principalmente através do surgimento e expansão de grande projetos imobiliários, tais como centros de negócios, shopping centers e parques temáticos.

No Capítulo IV, a expansão dos centros de negócios e dos grandes projetos terciários é analisada em algumas metrópoles do mundo como causa e efeito do crescimento financeiro e administrativo no período, além das políticas urbanas que privilegiaram tal crescimento.

Dois estudos de caso foram analisados, o Battery Park City em Nova Iorque e London Docklands em Londres, com o objetivo de verificar de que maneira esses grandes empreendimentos têm ocorrido em algumas metrópoles do mundo. A escolha desses dois casos foi feita em função do tamanho e dos impactos negativos, no caso das docas londrinas, e do reconhecimento internacional das qualidades urbanísticas pela crítica especializada, no caso de Nova Iorque.

No Capítulo V, o processo de produção capitalista da cidade é compreendido como a criação de uma infra-estrutura física e material para a produção, circulação, troca e o consumo. No que diz respeito ao processo de urbanização para fins de produção, a organização do trabalho resulta na especialização espacial da cidade em zonas homogêneas de uso residencial, comercial, industrial etc.

Com base nessas premissas, procura-se compreender a dinâmica da expansão do uso do solo terciário em São Paulo e checar a participação dos grandes empreendimentos imobiliários terciários, principalmente os edifícios de escritórios e shopping centers.

Procura-se entender como o capital imobiliário tem se associado ao capital corporativo para promover a expansão desses empreendimentos. Posteriormente, a dinâmica espacial de localização desses empreendimentos é analisada, a fim de definir a área de estudo: a região da marginal do rio Pinheiros.

O processo de desenvolvimento urbano dessa região é analisado no Capítulo VI, através do estudo da ação dos promotores imobiliários nos bairros do Brooklin (próximo à avenida Engenheiro Luís Carlos Berrini) e Chácara Santo Antônio (próximo à rua Verbo Divino), sub-regiões que concentram grande parte do desenvolvimento imobiliário terciário da marginal.

Ênfase é dada às estratégias de promoção dos diversos agentes imobiliários que atuaram na região, a fim de se configurar a participação dos investidores corporativos no processo de produção imobiliária.

O Capítulo VII enfoca os impactos resultantes do desenvolvimento imobiliário terciário na marginal, tanto do ponto de vista de impacto local, quanto do ponto de vista do impacto na cidade e mais precisamente nos outros dois centros consolidados.

Além da questão dos problemas de infra-estrutura e de adequação da região para os usos desenvolvidos, analisa a dinâmica de ocupação desses principais centros de negócios, a fim de compreender se o aumento da produção corresponde ao aumento de necessidade do espaço de escritórios, checando-se principalmente a evolução do estoque vago por região.

Finalmente, por intermédio da análise do processo de produção, ocupação e apropriação dessas áreas em estudo, conclui-se se a expansão dos megaprojetos terciários é ou não resultado da alteração do paradigma de desenvolvimento do sistema econômico mundial, tendo como enfoque a expansão do capital corporativo no processo de produção da cidade, a revisão recente das políticas urbanas em algumas cidades analisadas e a relação entre produção e demanda desses espaços, considerando as recentes inovações organizacionais e gerenciais das empresas.

PARTE I:

REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA E TERRITÓRIO

CAPÍTULO 1

A REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA ECONÔMICO MUNDIAL

> "Existe há vários séculos uma economia mundial, mas ela tem sido repetidamente reconstituída ao longo do tempo. Um ponto de partida importante (*para este livro*) é o fato de que, em cada período histórico, a economia mundial consistiu em uma combinação distinta de áreas geográficas, indústrias e arranjos institucionais."
>
> Sassen, 1998, pág. 15.

1.1 INTRODUÇÃO

Até a década de 80, muitos trabalhos de pesquisa territorial e urbana baseavam-se no modelo de análise da produção, apropriação e consumo social da cidade (Castells, 1972; Lefebvre, 1974; Lojkine, 1977; Gottdiener, 1985). Esse modelo afirma que a produção da cidade funciona como a de uma mercadoria dentro de um sistema econômico capitalista. Grupos sociais locais homogêneos, os atores sociais, disputam a hegemonia política para controlar a produção do espaço construído, de acordo com os seus interesses. Esse enfoque dá grande ênfase ao papel dos atores locais, ficando a dinâmica de relações sócio-econômicas extralocais geralmente restritas às migrações.

A partir dessa década, uma série de autores (Friedmann e Wolff, 1982; Smith e Feagin, 1987; Castells, 1987, 1989; Harvey, 1989; Santos, 1990; Sassen, 1991, 1998; Soja, 1993) começam a repensar a forma como a pesquisa urbana vinha sendo feita, dando maior ênfase às interações do sistema de relações políticas, econômicas, tecnológicas e sociais em nível mundial no processo de estruturação do território.

O parágrafo no começo desse capítulo, que serviu de ponto de partida para o livro *As Cidades na Economia Mundial*, de Saskia Sassen, retrata justamente essa forma de pensamento. Este trabalho baseia-se nesse conceito: de que o arranjo espacial e geográfico das cidades é fruto desse sistema econômico mundial e tem mudado recentemente em função do processo de reestruturação por que vem passando esse sistema.

Essa tese não invalida de forma alguma a tese anterior: de que os grupos sociais disputam a produção do espaço urbano. Porém, adiciona novas condicionantes extralocais que vão ter influência determinante no futuro crescimento ou decadência dessas regiões urbanas e portanto afetar o processo de urbanização, ou seja, de produção, apropriação e consumo do espaço urbano.

O objetivo desse capítulo é formar a base conceitual sobre a qual essa tese fundamentar-se-á. Assim sendo, o sistema capitalista será definido como o sistema econômico mundial e a dinâmica de evolução dos seus estágios analisada, a fim de se compreender como as mudanças desses estágios têm afetado o arranjo das regiões geográficas, indústrias, instituições e a estruturação do território.

1.2 CONCEITUAÇÃO GERAL

1.2.1 O CAPITALISMO COMO SISTEMA ECONÔMICO MUNDIAL

Vários autores (Sweezy, 1977; Wallerstein, 1979; Braudel, 1987) definiram o capitalismo como o sistema econômico mundial. Essa afirmação subentende a compreensão do mundo como um sistema composto por estados-nações que interagem entre si dentro de um sistema econômico predominante, no caso, o sistema capitalista.

De acordo com a Teoria Geral dos Sistemas, um sistema é “um conjunto de elementos quaisquer ligados entre si por cadeias de relações de modo a constituir um todo organizado” (Maciel, 1974, pág. 13). Assim sendo, a compreensão de qualquer fenômeno que ocorre com um elemento só pode ser feita através do estudo das relações deste com o conjunto dos vários elementos que constituem o sistema.

Essa idéia pressupõem a existência de um processo operacional global, em que os elementos não são apenas partes justapostas, mas apresentam interdependência entre si para a realização de um objetivo comum.

Segundo Sweezy (1977), o capitalismo é um sistema de relações político-econômicas cujo principal objetivo é a acumulação do capital, sendo esse o principal agente no processo contínuo de reprodução da riqueza[1]. Segundo ele e os outros dois autores, o capitalismo surgiu como sistema econômico mundial no final do século XV com o ressurgimento do comércio na Europa.

A expansão comercial e territorial dessas nações nessa época foi responsável pela também expansão do sistema para regiões do mundo até então isoladas. Nessa fase inicial, Sweezy detectou a formação de dois grupos de nações que participavam de maneira diferente no processo de acumulação do capital, denominando-os países dominadores e dominados.

Ao longo do tempo, porém, esse sistema sofreu transformações organizacionais e tecnológicas, modificando a forma das relações entre esses grupos de países, sendo que os estados-nações que o formam passaram a desempenhar diferentes papéis dentro do sistema, constituindo as diversas fases ou estágios de desenvolvimento do capitalismo.

De qualquer forma, todas as alterações que ocorrem num dos grupos ou em um de seus elementos só pode ser entendido dentro da lógica das relações do sistema. Esse fato pode ser comprovado nas palavras de Sweezy conforme o seguinte parágrafo:

> "Esses dois grupos de países acham-se indissoluvelmente interligados e nada que se passa em um dos grupos pode ser entendido se for considerado isoladamente do sistema como um todo." (Sweezy, 1977, pág. 9)

---

[1] A definição mais completa do capital e do seu ciclo de reprodução foi amplamente estudado e difundido por Marx no final do século passado. O conceito de capital difere do conceito de dinheiro ou riqueza, pois enquanto estes estão relacionados com o seu valor de troca, o capital visa a acumulação do lucro ou mais-valia, expressa pela fórmula $D \rightarrow M \rightarrow D'$, onde D é dinheiro, M mercadoria e $D'=D+\Delta D$ é o valor inicial mais lucro. Marx também demonstrou que o capital como principal agente desse ciclo de reprodução pode se apresentar sob as mais diversas formas: capital-dinheiro, capital-produtivo, capital-mercadoria, capital-trabalho etc. (Marx, 1983).

À semelhança de Sweezy, Braudel (1987) também se utiliza do enfoque sistêmico para o estudo da evolução do capitalismo como sistema econômico mundial. Em sua análise sobre a dinâmica da expansão, ele forjou o tema “economia-mundo”. Segundo ele, uma economia-mundo não significa a economia do mundo todo, mas apenas uma porção do planeta que forma um todo econômico. Esse sistema é constituído por três características básicas:

1. Ocupa um determinado espaço geográfico que varia conforme o tempo, podendo englobar mais ou menos estados-nações, de acordo com as condicionantes históricas.
2. Apresenta uma estrutura polarizada com a existência de um centro, representado por uma cidade dominante, antigamente uma cidade-estado, hoje em dia representada por uma grande capital internacional.
3. É dividido em zonas sucessivas de influência em função dessa estrutura polarizada: em primeiro viria o centro e as zonas centrais de influência, a seguir as zonas intermediárias em torno dessas zonas, e por fim, espalhando-se nas margens dessa economia-mundo, as zonas periféricas, que no processo de divisão do trabalho são subordinadas e dependentes.

Braudel tenta explicar como esse processo evolui ao longo da história e de forma diversificada entre as nações, mesmo entre as de um mesmo grupo. Assim sendo, centros econômicos desaparecem ou perdem importância, enquanto outros surgem ou ascendem ao longo das diversas fases de desenvolvimento do capitalismo.

Essas diferenças ocorrem em função das características históricas próprias e das ações dos grupos sociais de cada estado-nação, que os tornam mais ou menos aptos a assumirem o “controle”, sendo que por vezes pode existir mais de um centro econômico dentro de uma economia-mundo. Dessa forma, Braudel procura explicar como os diversos centros das economias-mundo vão surgindo: Veneza no século XIV, Amsterdã no século XVII, Londres no século XIX e Nova Iorque no século XX.

Wallerstein (1979) define o sistema econômico mundial como um sistema social dinâmico que possui limites, estrutura, grupos, membros, regras de legitimação e coerência. O sistema apresenta características de um organismo vivo, visto que sua estrutura vive em constante modificações. Essas modificações ocorrem como resultado das forças conflitantes dos diversos grupos que atuam nesse sistema, com o objetivo de reestruturá-lo em benefício próprio.

Seguindo o enfoque sistêmico, Wallerstein argumenta que para se compreender a realidade de uma área (podendo ser uma cidade, região ou nação) ela deve ser analisada dentro da totalidade do sistema social na qual está inserida.

Esse sistema social deve se caracterizar por apresentar uma divisão de trabalho única, *i.e*. uma organização das atividades produtivas tal que as necessidades básicas dos diversos grupos que o constituem sejam solucionadas através da combinação das atividades produtivas e de intercâmbio desses grupos, não necessitando de trocas e intercâmbio fora da área que esse sistema social está inserido. Com isso, Wallerstein mostra que a compreensão de uma realidade local só pode ser feita dentro de um sistema auto-suficiente que a contém.

Segundo ele, historicamente só existiram dois sistemas que apresentaram essa totalidade auto-suficiente: os “minissistemas” e os “sistemas-mundo”. Os minissistemas são aqueles que apresentam divisão de trabalho e cultura únicas, que podiam ser encontrados nas comunidades primitivas baseadas nas atividades de subsistência (agricultura, caça e pesca).

A partir do momento que esses sistemas ligaram-se a sistemas maiores como os estados-nações, através do pagamento de tributos em troca de serviços, eles deixaram de existir enquanto minissistemas e passaram a fazer parte de um outro sistema.

Os sistemas-mundo, por sua vez, apresentam uma única divisão de trabalho e vários sistemas culturais. Eles podem ser divididos em dois tipos: os impérios-mundo e as economias-mundo. Os impérios-mundo apresentam uma divisão de trabalho e um sistema político únicos, como, por exemplo, as grandes civilizações da antigüidade, tais como China, Egito e Roma.

Já as economias-mundo apresentam uma única divisão de trabalho e sistemas políticos diversos, correspondendo à sociedade contemporânea. Assim como os outros autores, Wallerstein também afirma que o advento da economia-mundo ocorreu com o florescimento do comércio no surgimento do capitalismo como pode ser visto no seguinte parágrafo:

> "Foi somente com a emergência da moderna economia-mundo na Europa do século XVI que nós vimos o pleno desenvolvimento e a predominância econômica do comércio. Este era o sistema chamado capitalismo. Capitalismo e economia-mundo (*i. e.*, uma única divisão de trabalho mas culturas e governos múltiplos) são lados opostos da mesma moeda. Um não causa o outro. Estamos apenas definindo o mesmo fenômeno indivisível por características diferentes."[2] (*ibid.*, pág. 6)

Assim sendo, de acordo com esses autores, o capitalismo vem sendo desde o seu início um assunto de economia-mundo e não de estados-nações, e, ao contrário do que muitos possam pensar, não foi somente no século XX que ele tornou-se mundial.

Quanto à estruturação, o sistema definido por Wallerstein difere um pouco dos autores anteriores. Ele identifica três grupos de estados-nações em função das suas posições no processo global da produção e acumulação capitalistas: os países centrais, os países semiperiféricos e os países periféricos.

---

[2] Tradução do autor de: "It was only with the emergence of the modern world-economy in sixteenth-century Europe that we saw the full development and economic predominance of market trade. This was the system called capitalism. Capitalism and world-economy (there is a single division of labor but multiple polities and cultures) are obverse sides of the same coin. One does not cause the other. We are merely defining the same indivisible phenomenon by different characteristics."

O ponto principal que distingui a inserção de um estado-nação nesses três grupos está relacionado ao posicionamento dele dentro do sistema de acumulação e organização da produção econômica como um todo.

Dessa forma, os países centrais são responsáveis pelo comando e organização da economia em nível global. Os semiperiféricos fazem a ligação com os periféricos, sendo responsáveis pela organização e expansão da produção de regiões que podem abranger um ou mais países. Por fim, vêm os periféricos, que apresentam um poder de controle e decisão reduzidos, com pouca importância política.

Esse posicionamento é fruto de condicionantes histórico-geográficas que tornam esse país mais ou menos apto a desempenhar as funções específicas do grupo o qual está inserido em determinado período histórico.

Porém essa divisão não é estática e varia conforme o estágio de desenvolvimento do capitalismo. A posição pode variar dependendo da maior ou menor capacidade dos grupos econômicos e atores sociais de países articularem-se para obter uma maior eficiência na produção a fim de obter uma lucratividade maior e alcançar uma "posição mais favorável na acumulação da mais-valia da economia-mundo"[3] (*ibid.*, pág. 34).

Assim sendo países que ocupavam uma posição semiperiférica no final do século passado (Wallerstein cita principalmente os Estados Unidos e o Japão) atingiram uma posição central nos dias de hoje. Países periféricos passam para o *status* de semiperiféricos (tais como Coréia, México e Brasil). E, por vezes, os países perdem sua posição: nos dias atuais o melhor exemplo seria a Rússia (a maior república da ex União Soviética), que caiu da posição de país central para país semiperiférico.

---

[3] Tradução do autor de: "...thus achieving a more favorable allocation of the surplus of the world-economy." Wallerstein (*op. cit.*) refere-se nesse parágrafo especificamente ao Brasil e ao Egito que, favorecem políticas estatizantes através do investimento de capital público nas empresas estatais, para alcançar uma posição mais favorável dentro do sistema. Nesse aspecto, apesar dessa estratégia ser aparentemente contrária às regras do livre mercado do sistema capitalista, ela conforma-se perfeitamente ao objetivo desses países de obter uma maior acumulação da mais-valia mundial.

1.2.2 A PERIODIZAÇÃO DO SISTEMA CAPITALISTA

Apesar das pequenas diferenças entre os modelos propostos por esses autores, todos propõem a compreensão das realidades locais através da análise da inserção dessas realidades dentro de um sistema econômico mundial inserido num processo global de produção e acumulação do capital e de divisão espacial do trabalho.

Mas esse sistema não é estático, apresentando modificações estruturais que vão constituir as suas diversas fases de desenvolvimento. Modificações nas interações dos diversos grupos sociais, transformações organizacionais e tecnológicas estabelecem essas diversas etapas da evolução do sistema.

As transformações organizacionais podem ser entendidas como aquelas relacionadas ao processo de divisão social do trabalho, enquanto as tecnológicas estão relacionadas com as inovações técnicas, através do uso de novos equipamentos e máquinas.

A periodização do sistema capitalista, no entanto, sempre foi alvo de grandes discussões e diferentes proposições. Alguns autores (Amin, 1970; Palloix, 1972a, 1972b; Mandel, 1982) geralmente identificam a formação de três estágios, nos quais o centro e a periferia desempenham diferentes funções e as estratégias de acumulação do capital mudam:

- 1500-1800 Capitalismo Mercantilista
- 1800-1890 Capitalismo Competitivo
- 1890- Capitalismo Monopolista

Na fase Mercantilista, período que vai dos primórdios do capitalismo até o surgimento da Revolução Industrial na Inglaterra e Europa, a acumulação é advinda das atividades comerciais, na conquista e expansão territoriais, quando a periferia é trazida para o sistema como mera fornecedora de mercadorias e riquezas. O lucro advindo do comércio atlântico irá consolidar a formação da burguesia mercantil do período.

As diversas inovações tecnológicas dos séculos XVIII e XIX (máquina de fiar, máquina a vapor, tear mecânico etc.) junto com a inserção de uma mão-de-obra desocupada proveniente do campo possibilitou o advento da Revolução Industrial. Isto ocasionou a passagem do estágio do Capitalismo Mercantilista, em que a acumulação do capital era baseada na exploração do comércio, para o Capitalismo Competitivo, em que a fonte principal de acumulação é a mais-valia[4] obtida através da exploração da mão-de-obra assalariada.

Nessa fase de consolidação da industrialização, o papel da periferia consiste em fornecer matéria-prima a baixo custo ao processo industrial em expansão, diminuindo a tendência de lucros decrescentes, e em alimentar a crescente força de trabalho proletária dos países centrais através de produção de gêneros agrícolas e alimentícios em larga escala, pois a formação dessa força de trabalho na Europa deu-se à custa da expulsão do campesinato para as cidades.

A livre concorrência ocasionou maiores investimentos em máquinas e equipamentos por parte dos empresários, com o intuito de aumentar a produtividade e, por conseqüência, o lucro, aumentando a composição orgânica do capital[5]. Contudo, somente as grandes empresas puderam desviar parte significativa do seu lucro na aquisição desses bens de produção, fazendo com que as pequenas empresas fossem absorvidas ou eliminadas.

---

[4] Segundo Mandel (1982), numa sociedade de produção mercantil, a mais-valia é o sobreproduto social, ou seja, o excedente da produção apropriado pela classe dominante. Já numa sociedade capitalista, a mais-valia é a diferença entre o valor criado pela produção e o custo da reprodução da força de trabalho, ou seja, trabalho não pago apropriado pelo capitalista. Contudo, mesmo nessas sociedades, parte da mais-valia social total é adquirida improdutivamente, principalmente pelos capitais comerciais e bancário, através do comércio de mercadorias e dos juros bancários, como forma de reduzir o tempo de circulação ou de ampliar a esfera da produção, contribuindo indiretamente para o seu aumento.

[5] Composição orgânica do capital é a relação entre o capital constante e a quantidade de força de trabalho. O capital constante é composto dos capitais circulante e fixo, onde o primeiro representa as despesas com a matéria-prima e a energia e o segundo, em máquinas, equipamentos e estabelecimentos. Segundo Marx (1983), a tendência natural do sistema capitalista é a elevação da composição orgânica do capital, através de maiores investimentos no capital constante, principalmente em máquinas e equipamentos, visando um aumento da produtividade e, consequentemente, maiores lucros. Contudo, a longo prazo, esse fator leva à diminuição da taxa de lucro, pois a diminuição da força de trabalho resultante do aumento da composição orgânica produz mais mercadorias com menos trabalhadores assalariados, ou seja, menos poder aquisitivo, levando a uma superprodução e a um subconsumo.

Essa concentração e centralização do capital em um número pequeno de grandes corporações levou à fase do Capitalismo Monopolista, onde a acumulação do capital ocorre pela ação dessas empresas, que através de acordos monopolistas dominam completamente o mercado, eliminando a concorrência.

Assim sendo, no final do século XIX e começo do XX surgem os trustes[6] americanos e os cartéis europeus, grandes corporações internacionais com práticas monopolistas de mercado, cuja gerência empresarial é essencialmente financeira, com planejamento estratégico central e ação tática descentralizada nas subsidiárias (Kucinski, 1996).

A expansão dessas corporações foi possibilitada pela expansão do capital financeiro, em que o capital bancário foi transformado em capital industrial, fazendo com que alguns poucos grupos detentores desse capital controlassem a economia desses países centrais (*ibid.*)

No decorrer da fase do Capitalismo Monopolista, contudo, as estratégias de acumulação e as relações centro-periferia foram se modificando, constituindo as suas subfases (Palloix ,1971b; Mandel, 1982; Hoogvelt, 1997).

Após a fase inicial de formação dos monopólios até a I Guerra Mundial, parte do capital bancário sobre-acumulado nos países centrais, além de se ter associado ao capital industrial, foi transformado em empréstimos internacionais à periferia para, em um primeiro momento, possibilitar a expansão do mercado consumidor das mercadorias produzidas por eles e, posteriormente, implementar a infra-estrutura básica desses países periféricos (estradas de ferro, portos etc.) a fim de baratear o processo de exploração de matérias-primas (Palloix, 1971b; Hoogvelt, 1997).

---

[6] Kucinski (1996) cita o grupo Rockfeller como o típico exemplo da evolução do truste americano. Em meados do século passado, o fundador do grupo, John D. Rockfeller, conseguia tarifas menores pelo petróleo de suas refinarias através de acordos secretos com as ferrovias, conseguindo assim quebrar e absorver concorrentes pela sua empresa, a Standard Oil. Apesar das leis antitrustes do congresso americano e da dissolução do truste em 1911, o grupo sobreviveu nas 38 empresas resultantes. Hoje o grupo detém grande parte do mercado mundial de petróleo, através da fusão recente da Exxon e Mobil Oil, e um império econômico que inclui o terceiro maior banco comercial do mundo (o Chase Manhattan Bank), além de inúmeras empresas agropecuárias e de serviços.

A partir da II Guerra Mundial, e intensificando nas décadas seguintes, as estratégias de acumulação do capital monopolista basearam-se na internacionalização do capital produtivo, com o intuito de continuar diminuindo os gastos com o capital constante, na tentativa de alterar a tendência de diminuição da taxa de lucro, conforme será melhor explicado nas seções seguintes.

Essa internacionalização do capital produtivo deu-se através das corporações multinacionais, ramificações desses grandes grupos empresariais em países periféricos. Alguns desses países passaram a desempenhar um papel mais importante dentro do processo produtivo mundial em função dos investimentos externos diretos dessas corporações e dos incentivos à industrialização das políticas nacionais de "desenvolvimentismo" baseadas em endividamento externo.

As estratégias de acumulação dos países centrais passaram a se basear então nas repatriações do capital investido pelas multinacionais, através das remessas de lucros, e na administração financeira das dívidas externas adquiridas pelos países periféricos, fase que Hoogvelt (1997) denomina de Capitalismo Pós-Imperialista.

Mandel (1982), por sua vez, relacionou as mudanças das fases e subfases com os ciclos longos de expansão do sistema e subseqüentes períodos curtos de estagnação[7], identificando dessa forma, duas subfases no estágio do Capitalismo Monopolista: a fase clássica do Imperialismo e a fase do Capitalismo Tardio, apresentando características diversas com relação à formação e à acumulação do capital e da mais-valia[8].

---

[7] Marx (1983) já havia identificado as crises do capitalismo como cíclicas e ocasionadas pela queda da taxa de lucro, levando a uma baixa nos investimentos e no nível de emprego. Antes da crise ocorre uma superprodução ou subconsumo e parte do capital investido não é recuperado, pois as mercadorias não são vendidas ou são vendidas por um preço baixo. As crises são sistêmicas, inerentes ao processo de acumulação e redistribuição sociais do capital, influindo no processo de produção capitalista que passa pelos processos de ascensão, *boom*, superaquecimento, crise e depressão econômicos. Em função da sua constância e importância são objeto de estudo de vários autores marxistas, tais como, Kontradiev, Schumpeter, Mandel, Aglietta e Lipietz.

[8] Para a compreensão dos diversos estágios de desenvolvimento do sistema, Mandel identificou seis variáveis que o compõem: a composição orgânica do capital (capital constante/capital variável); a relação entre capital fixo (máquinas e instalações) e circulante (mão-de-obra e material); taxa de mais-valia (mais-valia/capital variável); taxa de acumulação (relação entre a mais-valia produtiva e a mais-valia consumida improdutivamente); tempo de rotação do capital e a relação da produção de bens de produção e a de bens de consumo.

Enquanto a primeira adveio do esgotamento da expansão do Capitalismo Competitivo, a segunda estaria relacionada com a 3ª Revolução Tecnológica, advento da indústria eletrônica a partir de 1945, além do esgotamento da subfase anterior ocasionado pelo fim do colonialismo no pós-guerra.

De acordo com ele, a onda expansionista dessa subfase adveio do uso da automação na produção, condicionado pelo desenvolvimento da eletrônica, que possibilitou o aumento da produtividade e consequentemente o aumento da mais-valia relativa[9]. Isto ocasionou a possibilidade do aumento dos salários reais, expandindo o mercado de bens de consumo nos países centrais.

Esse desenvolvimento da produção levou a uma terciarização, desenvolvimento do setor terciário da economia (comércio e serviços), na medida em que possibilitava a diversificação e expansão do consumo e de sua intermediação, aumentando a relação da produção dos bens de consumo sobre os bens de produção.

Na análise de Mandel, esse desenvolvimento do terciário era negativo, pois, já que não estava diretamente relacionado à produção de bens materiais, caracterizava-se por ser um crescimento incontrolado das atividades improdutivas, prenunciando o fim do capitalismo, daí a denominação que ele fez dessa subfase de Capitalismo Tardio.

Nessa afirmação, Mandel não levou em consideração que, na teoria marxista, para que o fruto do trabalho social seja considerado como mercadoria basta que ele tenha valor de uso e valor de troca, e não que ele seja necessariamente "material". Dessa forma, as atividades produtivas ficariam relacionadas com aquelas que produzem mercadorias que tem valor de uso e de troca, não importando se são materiais ou não.

Apesar disso, Mandel fez uma análise bastante detalhada das transformações recentes do sistema capitalista e de como as revoluções tecnológicas tem alterado as formas de acumulação do capital .

---

[9] Mais-valia relativa corresponde à parte da mais-valia que é adquirida através da implementação do uso de máquinas, equipamentos e técnicas, em contrapartida à mais-valia absoluta que é resultante do trabalho não pago apropriado pelo capitalista.

1.2.3 O CONCEITO DO MODELO DE DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA

Conforme visto na seção anterior, a periodização da evolução do Sistema Capitalista é das mais complexas, sendo sujeita a diversas variações de interpretações segundo cada autor. Amin (1994) afirma haver, no momento, três escolas[10] que desenvolvem teorias sobre as transformações recentes do capitalismo: os regulacionistas; os neo-schumpeterianos e os teóricos da especialização flexível.

Enquanto os dois primeiros apresentam uma visão semelhante que privilegia os fatores históricos, tanto político-econômicos, tecnológicos e sociais, o terceiro grupo evita uma visão estruturalista e historicamente determinista, enfatizando as técnicas de produção e as modificações no processo produtivo.

Segundo essa visão, a reestruturação econômica é vista unicamente como resultado da opção entre dois processos produtivos industriais que existiram desde o século XIX: a produção em massa e a especialização flexível. A produção em massa envolve o uso de máquinas e operários semiqualificados para a produção de bens padronizados, enquanto a especialização flexível é baseada na produção de uma variedade de produtos personalizados por operários qualificados.

A alteração entre os dois paradigmas ocorre em função de circunstâncias históricas e opções políticas, com um deles emergindo como o processo produtivo prevalecente em nível mundial. Dessa forma, o 1º Divisor Industrial teria ocorrido na década de 20, quando a produção em massa impôs-se sobre a produção artesanal nos países centrais e nas grandes indústrias, garantindo o consumo de massas e evitando a taxa declinante do lucro (Piore e Sabel, 1984).

---

[10] A escola de regulação surgiu na França na década de 70 composta por economistas políticos que procuraram desenvolver uma teoria para explicar a dinâmica cíclica do sistema capitalista, sendo seus principais mentores Michel Aglietta (1976) e Alain Lipietz (1987). Os neo-schumpeterianos surgiram na década de 80 composta por cientistas políticos da Universidade de Sussex, GB, seguindo a tradição do estudo dos ciclos de onda longa e curta de expansão capitalistas, iniciados por Kontradiev na década de 20 e desenvolvidos por Schumpeter na década de 30, sendo seus mentores Freeman e Perez (1988). Os teóricos da especialização flexível estão associados aos trabalhos dos sóciologos americanos Piore e Sabel (1984) e Hirst e Zeitlin (1991).

A estagnação da demanda de massa a partir de 1970 levou ao crescimento da indústria de produtos personalizados para um mercado consumidor menor, fazendo com que a Especialização Flexível atingisse esses países, levando ao 2º Divisor Industrial.

Mas, essa visão tem sido criticada por ser muito simplista, dualista e ingênua por desconsiderar a complexidade dos fatores políticos, econômicos e sociais envolvidos na estruturação do sistema econômico, assim como a disputa de poder entre seus protagonistas (Amin, *op. cit.*).

As escolas regulacionista e neo-schumpeteriana baseiam-se em conceitos semelhantes, tais como as características sistêmicas e cíclicas do desenvolvimento capitalista, a periodização e a dinâmica da expansão fordista (que será analisada nas próximas seções) e dos mecanismos de regulação sócio-econômica e de acumulação do capital.

A maior diferença, no entanto, encontra-se no peso que os neo-schumpeterianos conferem à tecnologia como iniciadora e mantenedora desses ciclos. Já os regulacionistas consideram os ciclos resultado parcial e temporário das práticas sociais existentes, dando destaque tanto aos processos históricos quanto às regras básicas da economia capitalista.

Por considerar o contexto social e histórico importante na compreensão das interações do Sistema Capitalista Mundial com as realidades locais, o conceito do "modelo de desenvolvimento", desenvolvido por teóricos da escola regulacionista, foi adotado nesse trabalho, a fim de se compreender as dinâmicas cíclicas e as transições entre as fases recentes desse sistema.

De acordo com Leborgne e Lipietz (1990), esse modelo é constituído de um "regime de acumulação" e um "modo de regulação".

"Regime de acumulação" refere-se “a um determinado modo de transformação conjunta e compatível de normas de produção, de distribuição e de uso” que, baseados “em princípios gerais de organização do trabalho e uso das técnicas”, garantem a acumulação do capital (*ibid.*, pág. 18), equivalente ao "paradigma tecno-econômico" neo-schumpeteriano.

Já o modo de regulação é “o conjunto de normas (incorporadas ou explícitas), instituições, mecanismos de compensação, dispositivos de informação que ajustam permanentemente as antecipações e os comportamentos individuais à lógica do conjunto do regime de acumulação” (*ibid.*, pág. 18), equivalente à "estrutura sócio-institucional" do outro grupo.

Esses modelos incorporam tanto um paradigma tecnológico, enquanto princípios de organização do trabalho e uso de técnicas, quanto um paradigma político-econômico, baseado no aparato e nos mecanismos institucionais, políticas macroeconômicas e diferentes formas de produção, distribuição e acumulação do capital.

Assim sendo, segundo essas escolas, os diferentes estágios do capitalismo são constituídos de normas e mecanismos específicos que conseguem uma relativa predominância no sistema econômico mundial, organizando a produção econômica capitalista e se impondo enquanto ideário político-econômico, garantido a acumulação do capital durante determinado período. No decorrer da crise, ocorrem mudanças nessas normas, mecanismos e formas de acumulação, alterando o modelo de desenvolvimento, ocasionando uma transição para um novo estágio.

1.3 A REESTRUTURAÇÃO RECENTE DO SISTEMA ECONÔMICO MUNDIAL

1.3.1 ANTECEDENTES: O FORDISMO-KEYNESIANO

Alguns autores afirmam que a mais recente transição do atual estágio do Sistema Capitalista Mundial começou a ocorrer na década de 70, através da transformação no modelo de desenvolvimento capitalista que se havia estabelecido com o final da II Guerra Mundial (Amin, 1994; Harvey, 1989; Soja, 1993).

Os Estados Unidos, que já vinham desde o final da guerra mundial anterior assumindo a hegemonia econômica mundial, passaram a ter um papel fundamental no crescimento e expansão da economia capitalista internacionalizada a partir de 1945. O receio da expansão comunista sob a égide da União Soviética, a ameaça ideológica que esta representava ao *American way-of-life*, e a ameaça militar real aos países europeus foram os principais motivos que levaram esse país a buscar o internacionalismo tanto político quanto econômico[11] nessa época (Turow, 1996).

Os vários tratados internacionais e programas promovidos por esse país a partir de 1944[12] estabeleceram os organismos financeiros internacionais e lançaram as bases para a promoção da cooperação monetária e do comércio internacionais sob a sua hegemonia político-militar (Harvey, 1989).

A adoção das idéias de Lord Keynes[13] estabeleceram as bases institucionais da reconstrução dos países destruídos pela guerra. Acreditando que o desemprego era característico de um mercado desregulado, onde a demanda era menor que a produção, Keynes propunha que o Estado fosse o regulador da economia, assim como promotor do desenvolvimento econômico, através de políticas fiscais e monetárias, investimento e endividamento público.

Vários países reconstruíram-se através da ação do Estado keynesiano, financiados pelos afluentes investimentos e empréstimos americanos. Dessa forma, a Nova Ordem Econômica Internacional do pós-guerra estruturou-se sobre essas bases institucional e financeira, constituindo o modo de regulação do período.

---

[11] Turow (1996) afirma que o principal motivo foi de ordem ideológica e não econômica, já que os Estados Unidos apresentavam todas as qualidades para serem auto-suficientes e se manterem isolados: elevado desenvolvimento industrial, mercado interno suficientemente grande para manter o desenvolvimento econômico, grande produção agropecuária, etc.

[12] Especificamente a Conferência da Bretton Woods em 1944 que estabeleceu o Banco Mundial , o FMI (Fundo Monetário Internacional) e o dólar como padrão monetário internacional; o GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), tratado que procurou baixar as tarifas protecionistas das nações a partir de 1947; o Plano Marshall do pós-guerra, que visou a reconstrução da Europa através de grandes empréstimos e investimentos americanos.

[13] John Maynard Keynes (1883-1946), economista inglês, foi um dos principais articuladores da formação do FMI e do Banco Mundial e escreveu em 1936 a *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda* .

Contudo, foi a aplicação das idéias do empresário americano Henry Ford (1863-1947) que marcou o modo de produção capitalista desse período e que possibilitou a sua futura expansão em nível mundial e a formação do regime de acumulação.

Ford acreditava que um sistema de produção em massa geraria o consumo de massa (Harvey, 1989). Sua proposta de implementação de uma jornada de trabalho de 8 horas por 5 dólares levaria a condições de uma nova reprodução da força de trabalho, formando um mercado para o consumo da produção. Assim os trabalhadores teriam uma renda maior e mais tempo livre para consumirem os produtos que ajudavam a produzir.

Para possibilitar a redução das horas de trabalho e a garantia de uma renda mínima sem a redução dos lucros, Ford propunha o aumento da produtividade, baseado nas idéias de Taylor[14]. Este, após vários estudos científicos relacionados ao tempo gasto em execuções de tarefas, concluiu que se o trabalho fosse dividido em pequenas tarefas em que cada trabalhador fosse responsável por uma delas, o tempo gasto na execução total do trabalho seria reduzido consideravelmente.

Baseado nessas idéias, em 1914 Ford montou na sua fábrica de automóveis a "linha de produção"[15], sistema de produção industrial no qual o produto passa por uma linha de operários que realizam as diversas etapas necessárias para a montagem do produto (figura 1.1).

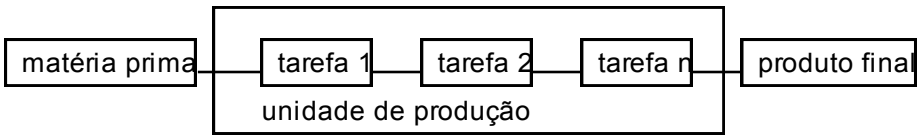


Figura 1.1: Esquema de produção fordista-taylorista ("linha de produção").
Baseado em Harvey, 1989.

[14] Frederick W. Taylor (1856-1915), engenheiro e economista inglês, lançou as bases da administração científica em 1911.

[15] Existe uma certa discordância quanto à originalidade das idéias de Ford. Harvey (*op. cit.*) argumenta que ele nada mais fez do que utilizar diversas idéias que já vinham sendo postas em prática no mercado.

A aplicação dessas idéias geraram de imediato a reação da classe trabalhadora e dos capitalistas: os primeiros temiam que a rotinização do trabalho e a simplificação das tarefas levasse a uma perda de empregos, visto que a produção industrial na época ainda era bastante artesanal; já os segundos temiam que a divisão do trabalho e a participação do empregado na definição do ritmo e cronograma do produto levaria a uma perda de controle do capital sobre a produção.

Foi somente após a II Guerra Mundial que surgiram as condições ideais para a adoção do sistema de produção fordista na maioria dos países centrais. A destruição ocasionada pela guerra permitiu uma grande expansão da produção industrial. Os grandes investimentos americanos e a reconstrução promovida pelo estado "keynesiano" permitiram a expansão de indústrias baseadas na tecnologia tais como a automotiva, a naval, a petroquímica, a siderúrgica, a eletroeletrônica.

Sob o arbítrio do Estado, capital e trabalho fizeram um pacto social: os trabalhadores aceitavam a rotinização e simplificação das tarefas, em troca da garantia de emprego e melhorias na condição de vida; o capital aceitava essas melhorias desde que houvesse aumento dos níveis de produtividade e o Estado garantiria o crescimento econômico contínuo e as condições sociais dos trabalhadores através de investimentos e da montagem de um aparato de promoção do bem-estar social.

Em vários países desenvolvidos políticas semelhantes foram implementadas, apesar da ideologia política de seus líderes, como foi bem explicado por Harvey:

> “O que é marcante é a maneira com que os governos nacionais de tendências políticas tão diversas – gaulistas na França, trabalhistas na Reino Unido, democrata-cristãos na Alemanha Ocidental etc. – engendraram tanto um crescimento econômico estável quanto um aumento no padrão de vida material através de uma mistura de estado do bem-estar social, administração econômica keynesiana e controle das relações salariais.”[16] (Harvey, 1989, pág. 135)

---

[16] Tradução do autor de: "But what is remarkable is the way in which national governments of quite different ideological complexions – Gaullist in France, the Labour Party in Britain, Christian Democrats in West Germany, etc. – engineered both stable economic growth and rising material living standards through a mix of welfare statism, Keyenesian economic management, and control on wage relations."

O fordismo[17] instaurou-se como principal modo de produção capitalista e como ideário de consumo de massa baseado numa produção em massa. A libertação das ex-colônias africanas e asiáticas e o crescimento econômico da América Latina, em virtude da política de substituição à importação durante a guerra, propiciaram a formação de um mercado de consumo e divisas para o grande *boom* da expansão industrial do pós-guerra.

É importante notar que a expansão capitalista desse período deu-se dentro de condições muito específicas do pós-guerra, tanto do ponto de vista político-econômico, quanto do ponto de vista geopolítico. Essas condições estavam relacionadas com o medo da expansão comunista, a existência de um grande mercado consumidor, a regulação político-econômica, alianças político-militares, maciços investimentos americanos na reconstrução da economia mundial, utilização do dólar como padrão monetário internacional. Assim sendo, o fordismo ficou intimamente ligado ao keynesianismo e ao estado do bem-estar social e a essas condições que os criaram.

---

[17] O termo fordismo foi cunhado pela primeira vez pelo filósofo comunista italiano Antonio Gramsci na década de 30. Gramsci reconhecia nas atitudes de Ford a tentativa de forjar um novo trabalhador para uma nova sociedade, adequado às novas condições de trabalho impostas em suas fábricas (Harvey, 1989). Segundo Amin (1994), o termo fordismo apresenta hoje um significado muito mais amplo que aquele conferido originalmente por Gramsci, pois a sua aplicação, além de modificar a divisão do trabalho, acabou por alterar os processos de produção, consumo, a organização sócio-econômica e o regime de acumulação. Assim sendo, esse termo pode ser associado a quatro fatores diferentes:

1. ao processo produtivo, nesse caso representando um paradigma industrial de produção em massa baseado na linha de produção taylorista;
2. às políticas macroeconômicas, representando um regime de acumulação baseado na economia de escala, proveniente da produção em massa, e na criação de demanda efetiva;
3. à regulação sócio-ecônomica, representada pelas características da divisão taylorista do trabalho, organização descentralizada e reconhecimento dos sindicatos;
4. à organização social, baseada no consumo padronizado do bens de consumo produzidos pelos grandes empresas e dos bens coletivos e serviços públicos fornecidos pelo estado keynesiano.

1.3.2 A RUPTURA DO MODELO FORDISTA-KEYNESIANO

O crescimento sustentado da produção industrial desse período manteve-se até a década de 70. Porém, as contradições internas do sistema e os fatores externos vieram a romper o equilíbrio e desmantelar a tríade fordismo–keynesianismo–bem-estar social, enquanto modelo de desenvolvimento e a propiciar o surgimento de um novo denominado Regime de Acumulação Flexível[18].

Segundo Harvey (1989), o que levou a esse rompimento foi a rigidez do sistema ante a lógica capitalista, por vários fatores:

- a lógica da acumulação do capital faz com que a diminuição da demanda leve a uma diminuição dos gastos com o capital variável, no caso a mão de obra;
- os contratos de trabalho rígido do estado do bem-estar social dificultavam essa diminuição pois impediam a demissão de funcionários em época de depressão;
- os grandes gastos com o sistema do bem-estar social em época de depressão levou os Estados a emitirem mais dinheiro, ocasionando uma espiral inflacionária que diminuía as possibilidades de futuro crescimento econômico.

Nessa época, a reconstrução da Europa e do Japão já estava concluída, o que, além de causar uma diminuição na demanda de bens de consumo, propiciou um aumento da competitividade entre empresas européias, asiáticas e americanas. A conseqüente queda na lucratividade e produtividade das empresas americanas levou os Estados Unidos a uma diminuição da base fiscal, crise de caixa e por conseqüência a uma grande emissão de dólares. Este fato ocasionou um processo inflacionário mundial, a respectiva desvalorização do dólar e o rompimento do tratado de Bretton Woods de 1944, que o instituiu como padrão monetário internacional.

---

[18] Amin (1994) informa que existem vários epítetos para definir o atual estágio do capitalismo: pós-fordista, pós-industrial, pós-moderno, quinto Kontradiev, pós-coletivo, acumulação flexível, especialização flexível etc. Cada um deles está relacionado com uma forma distinta de se analisar os diferentes ciclos.

Os bruscos e abusivos aumentos do preço do petróleo em 1973 e anos sucessivos pelos países da Opep[19] ocasionaram uma crise produtiva de grande proporção, pois esse era até então o principal insumo energético nos processos produtivos e nos meios de transporte. O mundo mergulhou num processo de estagflação, estagnação econômica associada a uma crise inflacionária, que levou a uma série de reestruturações organizacionais, regulatórias e tecnológicas que minaram de uma vez por todas o paradigma de desenvolvimento estabelecido.

A primeira reestruturação encontrada pelo capitalismo para continuar a manter a lucratividade foi o aumento da internacionalização do capital produtivo, que foi possível graças às corporações multinacionais. Essas eram descendentes dos trustes e cartéis do período entre guerras (seção 1.2.2), com a diferença de que além de exportarem mercadorias, exportavam também capital, tecnologia e técnicas de gerência para os países nos quais se instalavam (Kucinski, 1996).

A partir das décadas de 50 e 60 essas corporações intensificaram a transferência da produção industrial dos países centrais para os periféricos onde mantinham filiais.

No seu estudo sobre a desindustrialização da Alemanha, Fröbel *et al.* (1980) demonstraram como a produção industrial alemã se deslocou para os países da periferia na busca de uma acumulação maior do capital, estabelecendo o que eles denominaram de Nova Divisão Internacional do Trabalho (NDIT).

Três principais fatores contribuíram para que esse processo fosse possível. Em primeiro lugar, a aplicação das idéias de gerenciamento da produção fordista-taylorista possibilitou a decomposição da produção de grandes complexos industriais em unidades elementares nas quais trabalhadores inabilitados podiam ser treinados rapidamente.

---

[19] A Opep – Organização dos Países Exportadores do Petróleo, é uma organização que reúne os principais países exportadores de petróleo, na maioria países árabes do Oriente Médio. Na década de 70 essa organização manobrou o preço do petróleo com fins políticos em represália ao apoio dado pelos Estados Unidos e seus aliados ao Estado de Israel.

Segundo, a existência de uma grande reserva de mão-de-obra nos países periféricos, disposta a trabalhar por salários menores do que os dos países centrais e a ausência de uma legislação trabalhista mais desenvolvida, criou condições favoráveis a uma acumulação maior do capital nesses países.

Por fim, o desenvolvimento dos meios de transporte (facilidades do frete aéreo, conteinerização dos portos) e o desenvolvimento tecnológico, sobretudo o desenvolvimento da telemática, *i.e.* telecomunicações associada à informática, geraram a infra-estrutura necessária para a realocação das unidades produtivas.

Essas inovações tecnológicas (satélites de telecomunicações, computadores, sistemas automatizados, tecnologia de informação) vieram a dar o suporte físico para a dispersão do processo produtivo conforme visto no seguinte parágrafo:

> "A fusão da tecnologia do computador com telecomunicações torna possível para empresas realocarem uma variedade cada vez maior de operações e funções para qualquer lugar onde mão-de-obra, instalações e infra-estrutura a preços competitivos forem disponíveis."[20] (Hoogvelt, 1997, pág. 126)

Graças a essas inovações, a produção capitalista se espalhou pelo mundo, estabelecendo a NDIT, onde a produção passou a ser executada em várias unidades produtivas espalhadas por diversos países do mundo, montadas em outros e consumidas pelo mercado mundial (figura 1.2).

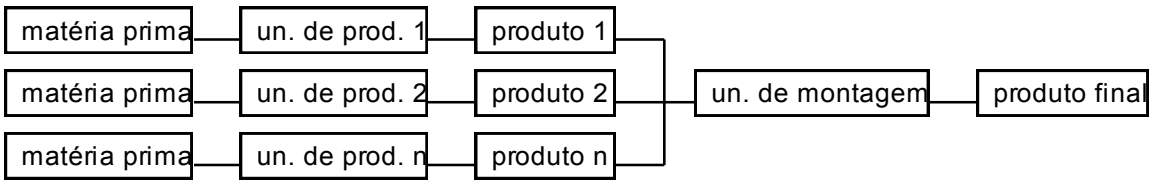


Figura 1.2: Esquema de produção do Regime de Acumulação Flexível. Baseado em Fröbel *et al.*, 1980; Harvey, 1989; Hoogvelt, 1997.

[20] Tradução do autor de: "The fusion of computer technology with telecommunications makes it possible for firms to realocate an ever-widening range of operations and functions to wherever cost-competitive labour, assets and infrastructure are available."

A formação da NDIT foi possível graças à alteração das vantagens comparativas estabelecidas que o novo paradigma tecnológico possibilitou. Segundo a doutrina das vantagens comparativas, definida por Ricardo[21] em 1817, num regime de comércio internacional livre, os países especializam-se na produção daquilo que as condições naturais, capital, desenvolvimento tecnológico e a força de trabalho favorecem quando comparados entre si[22].

Contudo, na época de Ricardo, tanto o capital, tecnologia e força de trabalho não podiam ser transferidos de um país para o outro; assim sendo, as vantagens comparativas determinavam que o vinho fosse fabricado em Portugal, devido às condições naturais, enquanto os produtos têxteis e maquinário seriam fabricados na Inglaterra, devido ao desenvolvimento tecnológico.

Na medida em que tanto tecnologia quanto o capital puderam ser exportados para outras nações, as vantagens comparativas alteraram-se, rompendo com a Velha Divisão Internacional do Trabalho, em que países centrais eram responsáveis pela produção de produtos industrializados, enquanto os países periféricos eram responsáveis pela produção agrícola e de matéria-prima[23].

A abrangência da dispersão produtiva da NDIT, no entanto, não foi uniforme (Hoogvelt, *op. cit.*). Essa distribuição acabou por se concentrar em alguns países periféricos que, além de apresentarem as condições descritas por Fröbel *et al.* (*op. cit.*), já apresentavam um estágio inicial de desenvolvimento industrial, causado por investimento estatal ou políticas de substituição à importação.

---

[21] David Ricardo (1772-1823) – Economista inglês, estabeleceu em 1817 a Doutrina das Vantagens Comparativas no Capítulo VII – *On Foreign Trade* (Sobre o Comércio Internacional) do livro *Principles of Political Economy and Taxation*.

[22] Essa afirmação pode ser vista no seguinte parágrafo: "Under a system of perfectly free commerce, each country devotes its capital and labour to such employments as are most beneficial to each. This pursuit of individual advantage is admirably connected with the universal good of the whole. By stimulating industry, by rewarding ingenuity, and by using most efficaciously the peculiar powers bestowed by nature, it distributes labour most effectively and most economically: while, by increasing the general mass of productions, it diffuses general benefit, and binds together, by one common tie of interest and intercourse, the universal society of nations throughout the civilised world. It is this principle which determines that wine shall be made in France and Portugal, that corn shall be grown in America and Poland, and that hardware and other goods shall be manufactured in England." (Ricardo, 1943, pág. 81).

[23] Uma releitura dos conceitos ricardianos pode ser encontrada no livro *Production, Work and Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism* (Scott & Storper, 1988), que analisa a NDIT em função das modificações das vantagens comparativas.

A expansão da industrialização periférica ocasionou um processo de desindustrialização nos países de capitalismo avançado, ocasionando um alta na taxa de desemprego[24] jamais vista desde o pós-guerra. Isto levou à segunda reestruturação, que foi uma flexibilização do mercado de trabalho, do processo produtivo e do sistema organizacional nesses países.

A produção de massa típica do fordismo foi substituída pela adoção do gerenciamento de produção *just-in-time*, com uma maior variedade de bens a preços baixos e em pequena quantidade de resposta rápida à demanda do mercado.

Os contratos de trabalho rígidos e o aparato sindical associado ao estado do bem-estar social do paradigma anterior não combinavam com essa nova flexibilidade e como resultado houve um grande aumento nas formas mais flexíveis de trabalho, *i.e.* subcontratação, contratos temporários, diminuição da carga horária e nas formas de negociação e barganha salarial.

Em função disso houve uma grande redução dos empregos regulares e de tempo integral em quase todos os países de capitalismo avançado. Harvey (1989) argumenta que no Reino Unido entre 1981 e 1985 o número de pessoas com empregos flexíveis aumentou em 16% enquanto o número de empregos fixos diminuiu em 6%.

Houve também a explosão do trabalho "informal", *i.e.* atividades econômicas de pequena escala com uso intensivo do trabalho, muitas vezes doméstico, de serviços baratos, de baixa qualificação e pequena remuneração em contraste com as atividades econômicas formais de produção em grande escala e uso intensivo do capital, relacionadas ao crescimento econômico (Potter, 1992).

O êxodo industrial e de investimentos nos países de capitalismo avançado levou à diminuição da base fiscal, ocasionando um déficit permanente de suas contas, solapando a idéia do estado do bem-estar social e da administração keynesiana. Num período de quinze anos, de 1973 a 1987, os Estados Unidos passaram de maior credor mundial a maior devedor mundial, acarretando no maior déficit comercial de sua história (Harvey, 1989).

---

[24] Frobell *et al.* (1980) consideram o problema de desemprego nos países centrais como uma questão estrutural em função da NDIT e não passageira, decorrente de alguma crise econômica.

Como resposta a essa crise fiscal, houve a terceira grande reestruturação que foi a reestruturação política. O ideal keynesiano do Estado como promotor do desenvolvimento econômico e as políticas sociais do estado do bem-estar social começaram a ser questionados em função de seus gastos elevados e da crise fiscal e inflacionária que causavam em tempo de recessão.

Pouco a pouco o monetarismo, que pregava a austeridade fiscal e a redução de gastos, e as correntes políticas neoliberais, que pregavam a desregulamentação da economia e do mercado de trabalho para atrair mais investimentos e diminuir as taxas de desemprego, foram se impondo enquanto ideário político-econômico.

A ascensão ao poder de Margareth Thatcher (Reino Unido, 1979), Ronald Reagan (Estados Unidos, 1980) e Helmut Kohl (Alemanha, 1982) veio marcar a ruptura do paradigma político-econômico estabelecido, determinando o fim do estado do bem-estar social e da administração keynesiana, e a implantação do estado neoliberal e da administração monetarista, constituindo o modo de regulação do Regime de Acumulação Flexível.

O monetarismo espalhou-se pelo mundo através das políticas monetárias austeras promovidas pelo FMI[25] junto aos seus países-membros devedores (Walton, 1987), enquanto que o ideário neoliberal espalhou-se em vários países do mundo na medida que novos governos adotavam suas políticas.

A desregulamentação econômica promovida por esse novo paradigma político-econômico ocasionou a última grande reestruturação do período, a reestruturação do sistema financeiro global. A fim de atrair e facilitar novos investimentos, os Estados Unidos, que tinham adotado controles rigorosos dos seus mercados financeiros após a quebra da bolsa de Nova Iorque em 1929, passaram por um profundo processo de desregulamentação.

---

[25] FMI – Fundo Monetário Internacional, organismo internacional de crédito instituído no acordo de Bretton Woods em 1944.

À semelhança do seu parceiro americano, o Reino Unido tomou medidas semelhantes e em 1986 desregulou a sua bolsa de valores permitindo aos bancos internacionais trabalharem diretamente no mercado britânico de ações sem nenhum intermediário. As medidas foram de tal impacto e causaram a expectativa de um crescimento tão espetacular no mercado acionário que foram apelidadas de *Big Bang*, em alusão à hipótese da grande explosão que deu início ao universo.

Paulatinamente, os governos nacionais de vários países do mundo foram se reestruturando a fim de facilitar a entrada de investimentos financeiros estrangeiros, conforme se pode ver em Sassen:

> "De Bangcoc a Buenos Aires os governos desregulamentaram seus mercados de ações a fim de permitir sua participação em um sistema global de mercado (*de capitais*)." (Sassen, 1998, pág. 39)

O mercado financeiro global foi-se estruturando pouco a pouco e, por meio da criação de grandes conglomerados, corretoras e de novos instrumentos, o sistema financeiro expandiu-se e foi reorganizado. O desenvolvimento tecnológico permitiu a criação de um mercado mundial altamente integrado, funcionando 24 horas em tempo real e de uma complexidade jamais vista antes. Harvey fornece uma boa descrição do fenômeno:

> “Esse 'espantoso' mundo das altas finanças envolve uma variedade igualmente espantosa de atividades que se entrelaçam, em que bancos tomam maciços empréstimos de curto prazo uns dos outros, as companhias de seguro e fundos de pensão reúnem tal quantidade de fundos de investimento a fim de se estabelecerem como 'criadores de mercado' predominantes, enquanto o capital industrial, mercantil e imobiliário integram-se de tal maneira às estruturas e operações financeiras que se torna cada vez mais difícil dizer onde começam os interesses comerciais e industriais e terminam os interesses estritamente financeiros.” [26] (Harvey, 1989, pág. 161)

Essa desregulamentação econômica global, associada às telecomunicações e aos novos instrumentos financeiros, fez com que o mercado financeiro global aumentasse muito a sua importância, superando em valor monetário o comércio internacional (importações e exportações).

Na década de 80, os investimentos externos diretos (IEDs), *i.e.* investimentos em aquisição (via mercado de ações) ou implantação (via corporações multinacionais) de uma empresa num país estrangeiro, cresceram três vezes mais que o comércio internacional (Sassen, 1998). Com isso os governos nacionais se viram na situação antagônica que se encontram hoje que é de procurar regular as atividades do capital financeiro internacional, sem contudo deixar de criar as condições adequadas para atraí-lo.

A grande preponderância dessas atividades chegou a tais níveis que levou François Chesnais[27] (1998) a denominar esse estágio do sistema capitalista de Regime de Acumulação Mundializado sobre Dominância Financeira, fruto do liberalismo e da desregulamentação dos movimentos de capitais, dos investimentos estrangeiros diretos e do comércio internacional.

---

[26] Tradução do autor de: "This 'bewildering' world of high finance encloses an equally bewildering variety of cross-cutting activities, in which banks borrow massively short-term from other banks, insurance companies and pension funds assemble such vast pools of investment funds as to function as dominant 'market makers', while industrial, merchant, and landed capital become so integrated into financial operations and structures that it becomes increasingly difficult to tell where commercial and industrial interests begin and strictly financial interests end."

[27] François Chesnais é economista e professor na Universidade de Paris.

1.3.3 A REORGANIZAÇÃO ESPACIAL DA DIVISÃO DO TRABALHO

A mudança do paradigma de desenvolvimento econômico causou uma série de conseqüências (algumas delas já mencionadas na seção anterior) nos países do mundo em diversos aspectos estabelecidos, tais como político-econômicos, produtivos, socioculturais e físico-espaciais (quadro 1.1 na página 40). Essa seção analisará os três primeiros, sendo que o quarto será analisado nos próximos capítulos.

Conforme já mencionado, o primeiro impacto da reestruturação econômica foi a alteração das vantagens comparativas produtivas, estabelecendo uma NDIT, onde as antigas potências industriais transfeririam parte da produção industrial mundial para alguns países periféricos.

Apesar de a internacionalização do capital produtivo existir desde o começo do século, através da ação dos trustes americanos e dos cartéis europeus e da expansão dos empréstimos internacionais, o fenômeno que começou a ocorrer a partir de 1960 ocasionou uma mudança, pois a transferência da produção industrial para a periferia tinha como finalidade suprir o comércio mundial e não mais o local, como pode ser visto nas palavras de Kucinski:

> "O alcance da Nova Divisão Internacional do Trabalho pode ser medido pelo fato de que, em 1960, praticamente não havia produção industrial na periferia destinada aos países industrializados do centro. Dez anos depois, haviam fábricas em 39 países, produzindo para países do centro." (Kucisnki, 1996, pág. 87)

Países como Brasil, Coréia, Espanha, Filipinas, Hong Kong, Malaísia, México, Portugal, Cingapura, Taiwan, que até então baseavam a maior parte da sua produção na exploração de matéria-prima e produtos agrícolas, adotaram um "fordismo periférico"[28], apresentando um grande desenvolvimento industrial e constituindo o grupo que hoje é denominado de Países Recém Industrializados ou PRIs (Lipietz, 1988; Soja, 1993).

---

[28] A validade da utilização dessa expressão, "fordismo periférico", será analisada com maior profundidade no Capítulo III, pois a semana de 8 horas por 5 dólares nunca foi implantada na periferia. Contudo, não se pode ignorar que as multinacionais exportaram as idéias advogadas por Ford, tais como a produção em escala para reduzir os custos e a organização do trabalho fordista-taylorista da linha de produção.

Do ponto de vista de caracterização geográfica, isso veio a criar uma nova dinâmica de relações, muito mais complexas, tanto nacionais como regionais e locais, invertendo a lógica anteriormente estabelecida. A decadência industrial dos países centrais e a rápida industrialização de alguns países periféricos acabou por ocasionar uma "inversão do papel das regiões" (Soja, 1993, pág. 208), desafiando o dualismo simplista da compartimentalização Norte/Sul.

Friedmann e Wolff (1982) tentaram compreender esses novos papéis se utilizando do modelo teórico de Wallerstein (conforme seção 1.2.1), propondo a inclusão dos países de capitalismo avançado (antigas potências industriais) no bloco dos países centrais, responsáveis pela coordenação do sistema em nível global, já os PRIs ficariam no blocos de países semiperiféricos, responsáveis pela organização e expansão do sistema para o bloco dos países periféricos, constituído dos demais países fornecedores de matéria-prima e de participação reduzida.

Contudo, conforme Lipietz (1988), a relação centro/periferia é uma relação de processos e de regimes de acumulação mais ou menos autônomos, em vez de ser uma simples relação de estados-nações como propuseram Friedmann e Wolff. Ainda assim, pode-se constatar que os PRIs realmente passaram a assumir uma nova posição dentro do sistema econômico mundial a partir da década de 70, em função do grande crescimento econômico resultante de IEDs e empréstimos internacionais, aumentando a sua produção e exportação de produtos manufaturados (tabela 1.1).

Evolução da participação de produtos manufaturados no PIB e exportações de PRIs selecionados (%).

	PIB				Exportações			
	1960	1970	1980	1988	1960	1970	1980	1988
Brasil	21,6	29,4	36,4	30,9	-	14,2	38,7	47,8
Coréia	9,9	15,7	29,7	35,8	-	76,8	89,9	93,1
Malaísia	8,8	11,9	20,6	-	-	7,4	19,0	45,2
México	22,6	26,3	22,1	29,6	-	32,5	14,6	55,8
Cingapura	9,2	20,0	29,1	32,4	-	30,5	54,4	74,3

Tabela 1.1: Evolução da participação de produtos manufaturados no PIB e exportações de PRIs selecionados. Fonte: World Bank, 1976; 1991.

Enquanto a indústria aumentava a sua participação nos PRIs, o declínio de sua importância nos países centrais foi compensado pelo grande aumento no setor de serviços (Harvey, 1989). Em vários países centrais[29] a porcentagem de empregos no setor de serviços aumentou consideravelmente, passando de 40% para 60% do total de empregos entre 1960 a 1981, com casos extremos de grandes perdas de empregos industriais [30] (gráfico 1.1).

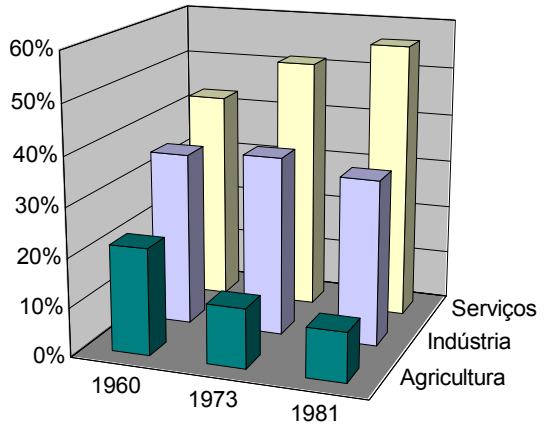


Gráfico 1.1: Evolução dos empregos por setor em países-membros da OECD. Fonte: Harvey, 1989.

Isso ocorre em função da reestruturação de investimentos das grandes corporações: para manter a acumulação capitalista numa sociedade pós-industrial e de acumulação flexível, as grandes corporações estão investindo menos na produção industrial e mais na diversificação produtiva (Soja, 1993).

Assim sendo, as grandes corporações deixam de basear a sua produção em um único segmento produtivo e atuam em diversos setores, tais como finanças, imóveis, entretenimento, turismo, lazer, educação etc.

---

[29] No caso: Austrália, Canadá, França, ex-Alemanha Ocidental, Itália, Japão, Espanha, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos (Harvey, *op. cit.*). Os dados foram fornecidos pela OECD – *Organization for Economic Cooperation and Development*, organização criada para fomentar o comércio e a cooperação econômica entre os países-membros, na sua maioria grande potências econômicas.

[30] Principalmente Austrália e Reino Unido, que perderam em torno de 10% (*Ibid.*)

Outro motivo para o crescimento de setor de serviços é a crescente terceirização que vem ocorrendo. Fruto da especialização flexível, a produção industrial deixa de ser centralizada em grandes complexos industriais e passa a ser dispersa numa constelação de subsidiárias e subempreiteiras (*ibid.*).

Por fim, a reestruturação econômica e a adoção de novos paradigmas político-econômico e tecnológico trouxeram também outras conseqüências de cunho social e cultural que, embora não sejam tema específico desse trabalho, merecem algum destaque.

Do ponto de vista cultural, o uso extensivo dos novos meios de comunicação, presentes no novo paradigma tecnológico, acabou por modificar a forma com que o indivíduo percebe, age e se relaciona com a realidade, tempo e espaço, ao que Harvey denominou de "Condição Pós Moderna" (Harvey, *op. cit.*).

A diminuição da percepção da divisão entre realidade e imaginário ocasionada pelo uso extensivo da mídia e da telemática e as possibilidades de se criar realidades virtuais advindas dessa nova tecnologia acabou por mudar a forma de ação das pessoas sobre a realidade.

A formação de uma rede internacional de telecomunicações – que do lado econômico possibilitou a globalização financeira – tem possibilitado a formação da síndrome da "aldeia global" do lado sociocultural, onde a conexão em tempo real, a sobrecarga de informações e imagens acabaram por criar um novo imaginário coletivo em nível global (Reeve, 1994).

Possibilitadas por esse bombardeamento constante de informações, comunidades dispersas pelo mundo acabaram por criar identidades culturais plurais e trans-nacionais, fragmentando o conceitos de identidade e cultura nacionais. O surgimento dos movimentos civis, tais como os raciais, ecológicos etc. nada mais é do que a criação dessas novas identidades, independente das distâncias que separam os grupos.

Como conseqüência da diminuição do senso de nacionalidade, do aumento das identidades culturais distintas (principalmente étnicas) e das várias migrações ocorridas, ocorreu uma reação de grupos étnicos conservadores com a formação de correntes ideológicas ultranacionalistas.

Na arquitetura e no urbanismo, as reestruturações culturais resultaram no Movimento Pós-Moderno, onde as construções e as cidades passaram a ter uma aparência cenográfica remetendo o indivíduo a algum lugar, mesmo que esse lugar nunca tenha existido.

O domínio da imagem e a cópia de estilos passados resultou na perda do significado do espaço onde a virtualidade começou a se impor sobre lugar real e onde incoerências espaciais, sociais e estéticas tornaram-se normais. Contudo, os impactos da reestruturação econômica sobre a estruturação do território e suas implicações espaciais serão analisados com mais profundidade nos próximos capítulos.

Características	Regime de Acumulação Fordista-Keynesiano	Regime de Acumulação Flexível
Político-Econômica	Estado do bem-estar social	Estado neoliberal
	Regulamentação	Desregulamentação
	Poder estatal	Poder corporativo
	Keynesianismo	Monetarismo
	Nacionalismo	Etnicismo
	Industrialismo	Pós-industrialismo
	Sindicalização	Negociação
Produção	Fordismo taylorista	Especialização flexível
	Capital produtivo	Capital financeiro
	Industrialização	Terciarização
	Grande complexos	Pequenas unidades
	Industriais	Produtivas
	Produção em massa	Produção *just-in-time*
	Concentrada	Dispersa
	Rígida	Flexível
	Padronizada	Diversificada
	Base material	Base “informacional”
Cultura	Modernismo	Pós-Modernismo
	Monoculturalismo	Pluralismo
	Paradigmática	Eclética
	Ordem	Anarquia
	Necessidade	Desejo
	Função	Significado
	Realidade	Virtualidade
Efeitos e Implicações Espaciais	Concentração	Dispersão
	Centralização	Periferização
	Planejamento urbano	Desenho urbano
	Suburbanização	Renovação urbana
	Funções urbanas	Paisagens urbanas
	Comunidade	Localidade

Quadro 1.1: Implicações da mudança dos paradigmas de desenvolvimento. Baseado em Harvey, 1989; Soja, 1993 e Reeve, 1994.

CAPÍTULO 2

OS IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA SOBRE O TERRITÓRIO

> "Meu argumento é que existe um complexo articulado de transformações históricas que se referem simultaneamente ao capitalismo enquanto sistema social, à informatização enquanto modo de desenvolvimento e à tecnologia da informação enquanto instrumento poderoso de trabalho. É essa matriz tecno-econômico-social complexa que está transformando as sociedades e portanto as cidades e regiões."
>
> Castells, 1989, pág. 3

2.1 INTRODUÇÃO

No capítulo anterior a reestruturação econômica mundial foi analisada assim como suas conseqüências na instituição de uma Nova Divisão Internacional do Trabalho. Problemas de ordem política e econômica no sistema capitalista romperam com o modelo de desenvolvimento estabelecido assim como o desenvolvimento de novas tecnologias alterou as vantagens comparativas produtivas em nível mundial.

Isto ocasionou a transferência das atividades produtivas para algumas regiões do mundo, visto que o uso da nova tecnologia da telemática (telecomunicações associada à informática) e o desenvolvimento dos sistemas de transporte possibilitaram essa transferência para qualquer localidade aonde preços competitivos fossem disponíveis.

O objetivo desse capítulo é compreender os impactos e conseqüências desses processos na estruturação do território. Primeiro, serão analisados os impactos que a reestruturação do sistema capitalista está causando na estruturação territorial em nível mundial.

Posteriormente, o impacto da reestruturação econômica em nível regional será pesquisado através da análise comparativa de algumas metrópoles do mundo, checando a alteração da base econômica das cidades e seus reflexos no mercado de trabalho.

2.2 A EVOLUÇÃO DA FORMA URBANA NO SISTEMA CAPITALISTA

Conforme alguns autores, as modificações estruturais que ocorrem no sistema capitalista têm claros reflexos no processo de estruturação do território (Castells, 1989; Soja, 1993; Sassen, 1998). A argumentação básica dessa forma de análise é que períodos distintos da evolução do sistema capitalista mundial produzem formas urbanas distintas.

Um exemplo dessa teoria pode ser encontrado no estudo de Soja (1993) sobre a evolução das cidades americanas, que procurou demonstrar suas mudanças nas diversas fases de desenvolvimento do sistema capitalista (figura 2.1, pág. 44).

No estágio do Capitalismo Competitivo, quando a Revolução Industrial instala-se na Europa, a cidade americana típica era a mercantil, que vivia da pequena produção de mercadorias e comércio, com produção industrial limitada. Sua forma espacial era de pequenos núcleos urbanos densos, muitas vezes em torno de um porto ou no entroncamento de estradas. A maioria de seus habitantes era artesão, comerciante, lojista, fazendeiro ou administrador.

Na fase seguinte, do Capitalismo Monopolista, a grande reestruturação produtiva acabou por modificar a dinâmica entre cidade – campo. A concentração geográfica da produção manufatureira acabou por resultar na cidade industrial com a sua grande aglomeração de fábricas e serviços relacionados e o surgimento da burguesia industrial e do proletariado urbano.

A reestruturação espacial em função de novos modos organizacionais do trabalho e a acumulação de capital em função da fusão das grandes corporações desse período levam à intensificação do uso da terra e a formação de áreas especializadas em diferentes setores do território, tais como as zonas comerciais, as zonas industriais, as zonas residenciais etc., pois a concentração dessas atividades facilitavam a produção, aumentando o acúmulo do lucro.

Os pesquisadores da Escola de Chicago[31] foram os autores que mais bem definiram a estrutura espacial urbana da cidade desse período, apesar de não a relacionar com a evolução do sistema capitalista. Segundo Burgess (1925), a cidade americana desse período se espraiava por uma série de zonas concêntricas[32] a partir da zona comercial central (em inglês CBD – *Central Business District*).

A seguir vinha uma zona de transição com concentração da produção manufatureira, moradores da classe menos privilegiada (de baixa renda, imigrantes, migrantes etc.), depois viria a zona residencial de média-baixa renda representada pelos operários, circundada pela zona da classe média e por fim a zona de comutação, o afluente subúrbio americano.

Na estágio do Capitalismo Monopolista do Estado fordista, Soja (*op. cit.*) argumenta que há a formação da cidade administrada pelo Estado fordista. A expansão dos complexos industriais (fábricas de automóveis, de bens de consumo, petroquímicas etc.) em cidades satélites aos centros urbanos existentes acaba por ocasionar o processo de metropolização em várias regiões do mundo.

---

[31] A Escola de Chicago foi um grupo de pesquisadores urbanos da Universidade do mesmo nome, que na década de 20 utilizava-se de um enfoque ecológico para compreender como o agrupamento do homem em grupos sociais e as relações interativas entre estes formava o seu *habitat*, o espaço urbano.

[32] Existem outros estudos de pesquisadores da Escola de Chicago com referência a esse tema. Hoyt, por exemplo, propunha um modelo alternativo ao das zonas concêntricas de Burgess. Segundo Hoyt (1939) as zonas 'sociais' se dispunham em setores ao longo de eixos de transporte coletivo que se dirigiam a zona central comercial. Soja (1993; 1995), no entanto, argumenta que o modelo de Burgess é mais próximo da realidade urbana americana do período.

Os governos locais, regionais e nacionais estruturam aparatos administrativos para lidar com a questão da urbanização. É a época de formação das regiões metropolitanas e das políticas de desconcentração das quais os melhores exemplos são a formação da Região Metropolitana de Londres e seu conselho regulador, o *Greater London Council*, e a criação de Cidades Novas em diversos países (OECD, 1983).

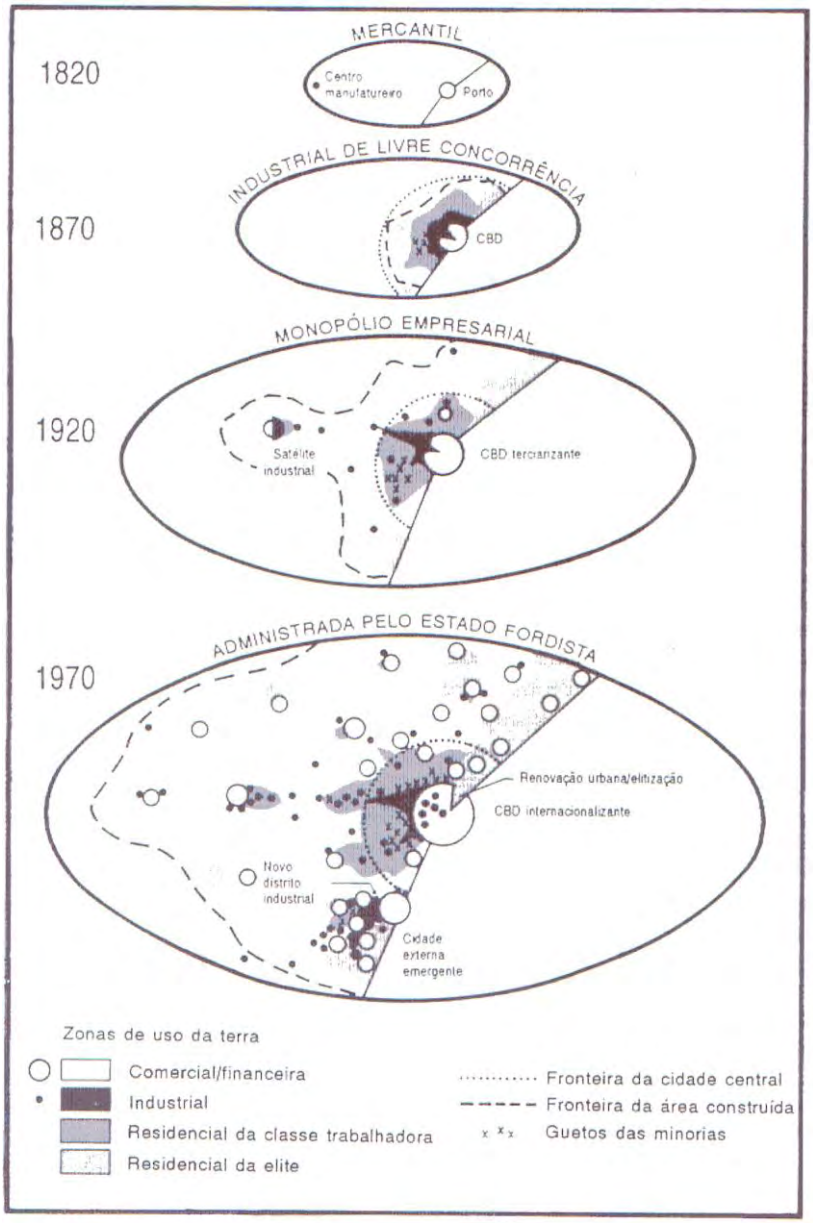


Figura 2.1: Evolução da forma da cidade norte-americana. Fonte: Soja: 1993.

As áreas centrais adensam-se e intensificam sua terceirização, para acolher as sedes empresariais e as repartições governamentais. Simultaneamente, e em função da expansão industrial, há uma grande proletarização da força de trabalho, com casos extremos de cidades que chegam a empregar 80% da sua população economicamente ativa em empregos industriais (Soja, *op. cit.*).

A estruturação espacial da cidade administrada pelo Estado fordista, porém, continua semelhante, com centros degradados e habitados por minorias e subúrbios residenciais afluentes para o caso americano, havendo uma propagação desse modelo para vários países do mundo (OECD, 1983; Rothblatt e Garr, 1986).

2.3 OS IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA RECENTE SOBRE O TERRITÓRIO

Conforme visto na seção anterior, diferentes estágios do sistema capitalista resultaram em diferentes arranjos espaciais institucionais e das atividades produtivas que tiveram claro reflexo sobre a forma urbana.

Recentemente a reestruturação pela qual o sistema econômico mundial tem passado também tem ocasionado modificações na estruturação das cidades e regiões, tese essa sobre a qual Castells baseia seu livro *The Informational City*:

> "Meu argumento é que existe um complexo articulado de transformações históricas que se referem simultaneamente ao capitalismo enquanto sistema social, à informatização enquanto modo de desenvolvimento e à tecnologia da informação enquanto instrumento poderoso de trabalho. É essa matriz tecno-econômico-social complexa que está transformando as sociedades e portanto as cidades e regiões."[33] (Castells, 1989, pág. 3) (*grifo do autor*)

[33] Tradução do autor de: "I argue that there is a historically articulated complex of transformations which concerns, simultaneously, capitalism as a social system, informationalism as a mode of development, and information technology as a powerful working instrument. It is this complex socio-economic-technical matrix that is transforming societies, and thus cities and regions."

O novo paradigma político-econômico está causando impactos no desenvolvimento urbano-regional em nível global, pois a internacionalização da economia, a revolução tecnológica, o uso da telemática, e sobretudo a NDIT, estão modificando o processo de crescimento e declínio de várias regiões do mundo e alterando tendências históricas (Smith e Feagin, 1987; Castells, 1989; Soja, 1993).

Num mundo conectado via satélite, em que processos produtivos podem ser comandados a qualquer distância, com economias desreguladas e facilidade de fluxo de informações e investimentos, a lógica da produção e acumulação altera-se com facilidade, ocorrendo a transferência desses processos para qualquer lugar onde esses sejam mais lucrativos. Porém, em função da limitação do capital, investimento e emprego em determinadas regiões significam declínio e desemprego em outras.

Essa reestruturação do sistema econômico mundial vai ocasionar transformações na estruturação urbano-territorial tanto em nível mundial, quanto regional e local, conforme será visto nas seções seguintes.

2.3.1 A NOVA LÓGICA URBANA MUNDIAL E A FORMAÇÃO DAS CIDADES GLOBAIS

O primeiro grande impacto territorial da transferência das atividades produtivas na geografia mundial é a transformação da paisagem urbana e rural de países centrais, semiperféricos e periféricos. Se por um lado a desindustrialização (perda das atividades industriais), a adoção do modelo suburbano americano e a proliferação do uso do automóvel veio causar a contra-urbanização e o declínio urbano em vários países centrais, por outro a internacionalização da economia, a dispersão dos valores culturais “ocidentais” (dos países centrais) e as novas tecnologias acabaram por ocasionar a “explosão urbana” nos países semiperiféricos e periféricos entre as décadas de 70 e 80 (Potter, 1992; Nobre, 1994).

Num período de menos de meio século, a lógica urbana mundial inverteu-se e as maiores cidades mundiais deixaram de ser exclusividade dos países centrais, a ponto de previsões da ONU para este ano (2000) estipularem que nove das quinze maiores cidades do mundo estarão nos países periféricos e semiperiféricos.

Uma segunda conseqüência da estruturação de uma economia global e da inversão da lógica urbana foi a formação de uma rede mundial de metrópoles que concentram grande parte das atividades econômicas, tornando-se os principais nós de interligação do sistema capitalista. Friedmann e Wolff (1982) denominaram essas metrópoles de "Cidades Mundiais"[34], termo que foi recentemente alterado por Sassen (1991) para "Cidades Globais".

Essas cidades fazem parte de um sistema de regiões urbanas interligadas pelos sistemas de transporte e telecomunicações, que através das corporações financeiras e multinacionais nelas sediadas são responsáveis pelo controle e expansão da produção do sistema econômico mundial.

É importante notar que o conceito de Cidades Globais é um conceito abstrato, baseado em fatores econômicos, que não consideram aspectos sociais ou culturais distintos dessas regiões nem o processo de sua formação. De qualquer forma, Friedmann (1995) reconhece diferenças entre elas, quando estabelece uma hierarquia baseada na importância que elas apresentam dentro do sistema produtivo mundial.

De acordo com ele (*ibid.*), as Cidades Globais podem ser divididas em:

1. Cidades que comandam a economia global: Nova Iorque, Londres e Tóquio.
2. Cidades que comandam regiões do mundo: Miami – Caribe e América Latina; Los Angeles – Orla do Pacífico; Frankfurt – Europa Ocidental; Cingapura – Sudeste Asiático.
3. Cidades que articulam grandes economias nacionais: Paris, Madri, Cidade do México, São Paulo, Seul.
4. Cidades que comandam a articulação regional/subnacional: São Francisco, Chicago, Boston, Toronto, Hong Kong, Milão, Barcelona etc.

---

[34] Na verdade o termo "Cidades Mundiais" foi utilizado pela primeira vez por Hall (1966), que o usava para denominar as principais regiões urbanas do mundo onde grande parte das atividades econômicas mundiais se concentravam e eram preponderantes. Das sessenta maiores algomerações urbanas, ele afirma que sete teriam importância internacional (Londres, Paris, Randstad, a região do Rhur-Reno, Moscou, Nova Iorque e Tóquio). Apesar de reconhecer essa importância, Hall não as inseriu dentro de um modelo econômico mundial, baseado num sistema de cidades interligadas e interdependentes, como fizeram Friedmann & Wolff (*op. cit.*).

2.3.2 A REESTRUTURAÇÃO REGIONAL: DESINDUSTRIALIZAÇÃO, CONTRA-METROPOLIZAÇÃO E AS MACROMETRÓPOLES

Outra conseqüência do novo paradigma político-econômico tem sido a reestruturação regional que ocorre entre as antigas metrópoles e os "novos espaços industriais" (Soja, 1995). As metrópoles, antigos centros industriais estabelecidos, têm sofrido um processo de perda das atividades industriais em função da facilidade de espraiamento dessas que o novo paradigma tecnológico e as facilidades de transporte ocasionaram.

Gastos elevados com mão-de-obra qualificada e reinvindicadora, impostos, preços de terrenos elevados e tráfego congestionado têm ocasionado a perda das vantagens comparativas da aglomeração produtiva nessas áreas urbanas em detrimento das regiões circundantes que até então se caracterizavam como áreas rurais.

No seu estudo sobre Los Angeles, Soja (1995) resume essas modificações espaciais pelos termos desindustrialização *x* reindustrialização. Elas são resultado das transformações da nova divisão e organização espacial do trabalho, que o novo paradigma trouxe, como se pode ver a seguir:

> "Em termos simples, isto representa uma mudança da urbanização fordista para a pós-fordista, da organização compacta de uma produção e consumo de massas em volta de grandes complexos industriais para sistemas mais flexíveis de produção, verticalmente desintegrados mas geograficamente agrupados nos 'novos espaços industriais'." [35] (*ibid.*, pág. 129)

A transferência das indústrias dessas metrópoles para áreas adjacentes a elas causa o surgimento das macrometrópoles ou "campo urbano" (Friedmann & Wolff, 1982, pág 322), que se caracterizam por ocupar uma área muito maior, incorporando muito mais cidades que as metrópoles, constituindo uma constelação de núcleos urbanos espraiados ao seu redor e mantendo uma certa ambigüidade entre campo e cidade, enquanto as metrópoles correspondem a uma aglomeração urbana continua, formada da conurbação de várias cidades.

---

[35] Tradução do autor de: "In the simplest terms, this represents a shift from Fordist to postfordist urbanization, from the tight organization of mass production and mass consumption around large industrial complexes to more flexible production systems, vertically disintegrated but geographically clustered in 'new industrial spaces'".

Como conseqüência, as metrópoles, antigos centros de migração, têm sofrido um processo de contra-metropolização, ou seja, reversão da atração populacional, pois o espraiamento das atividades manufatureiras para outros locais tem ocasionado uma reversão na atração de força de trabalho.

As grandes metrópoles mundiais dos países centrais, que possuíam elevadas taxas de crescimento demográfico, passaram por esse processo entre as décadas de 60 e 80 (Savitch, 1988).

A Região Metropolitana de Nova Iorque, maior metrópole do mundo na década de 1950, perdeu sua hegemonia mundial em função da redução drástica de sua taxa de crescimento anual (para aproximadamente 0,3% a.a.) entre as décadas de 1960 e 1980, enquanto a Grande Londres, maior cidade do mundo no final do século passado, perdeu aproximadamente 1 milhão de habitantes entre 1968 e 1981, passando de 7,7 para 6,7 milhões de habitantes (*ibid.*).

Savitch (*op. cit.*) argumenta que existe uma relação direta entre a dinâmica de crescimento/declínio das atividades industriais e a relação do crescimento/perda de população. Assim sendo, o crescimento/declínio demográfico tem seguido a transferência das atividades industriais para o novo espaço urbano industrial.

Isso leva a uma nova dinâmica de crescimento regional, com uma onda de crescimento nas cidades que compõem a macrometrópole e o decréscimo ou estabilização da metrópole consolidada.

Nos casos de Londres, Paris e Nova Iorque, houve um crescimento tanto de empregos e população no 2º anel (zona periférica) em detrimento ao centro urbano (zona central) e ao 1º anel (zona intermediária)(tabela 2.1). Isto se deve ao fato de investimentos em vias expressas tornarem essas regiões mais acessíveis tanto para moradores como para as indústrias que saem das regiões mais centrais.

Evolução da distribuição da população e do emprego em % do total									
Nova Iorque		Centro			1º anel			2º anel	
	1960	1980	80/60	1960	1980	80/60	1960	1980	80/60
População	10,8	8,6	-2,2	51,4	45,4	-6,0	37,8	46,0	8,2
Empregos	37,0	33,2	-3,8	32,0	26,9	-5,2	31,0	40,0	9,0
Londres		Centro			1º anel			2º anel	
	1971	1981	81/71	1971	1981	81/71	1971	1981	81/71
População	8,9	7,5	-1,4	33,5	29,7	-3,8	57,6	62,8	5,2
Empregos	8,7	7,0	-1,7	37,8	33,8	-4,0	53,5	59,2	5,7
Paris		Centro			1º anel			2º anel	
	1962	1982	82/62	1962	1982	82/62	1962	1982	82/62
População	33,0	21,6	-11,4	40,6	38,8	-1,8	26,4	39,6	13,2
Empregos	46,3	39,0	-7,3	34,0	34,9	0,9	19,7	26,2	6,4

Tabela 2.1: Evolução da distribuição de população e emprego por anel em Nova Iorque, Londres e Paris. Fonte: Savitch, 1988.

De acordo com a divisão feita por Savitch (*op. cit.*), a zona periférica corresponde à região definida por macrometrópole pois dista entre 60 a 120 km do centro, possui menores densidades e abundância de espaço vazio e, por vezes, áreas rurais[36]. Já o centro urbano é a parte central mais densa das cidades com preponderância de comércio, serviços e habitação, com raio variando entre 8 e 10 km, conforme cada caso, enquanto o primeiro anel (intermediário) é aquele adjacente ao centro, menos povoado e com habitações unifamiliares, alcançando entre 30 e 60 km do centro (figura 2.2).

[36] Savitch (*op. cit.*) seguiu as divisões político-administrativas oficiais das três cidades para definir os anéis. O Centro Urbano consiste em Manhattan em Nova Iorque; os 13 *boroughs* da *Inner London*; os 20 *arrondisement* da *Ville de Paris*; O 1º Anel consiste nos condados de *Bronx*, *Kings*, *Queens*, *Richmond*, *Hudson*, *Union* e *Essex* em Nova Iorque e Nova Jérsei; os 18 *boroughs* da *Outer London*; os departamentos de *Haute de Seine*, *Val de Marne*, *Seine-St. Denis* em Paris. O 2º anel consiste nos condados de *Nassau, Sulffolk, Westchester, Putnam, Rockland, Bergen, Passaic, Morris, Monmouth, Somerset, Middlesex* e *Fairfield* em Nova Iorque, Nova Jérsei e Connecticut; o *Outer Metropolitan Area* em Londres; e os departamentos *de Val D'Oise, Yvelines, Essone* e *Seinne et Marne* em Paris.

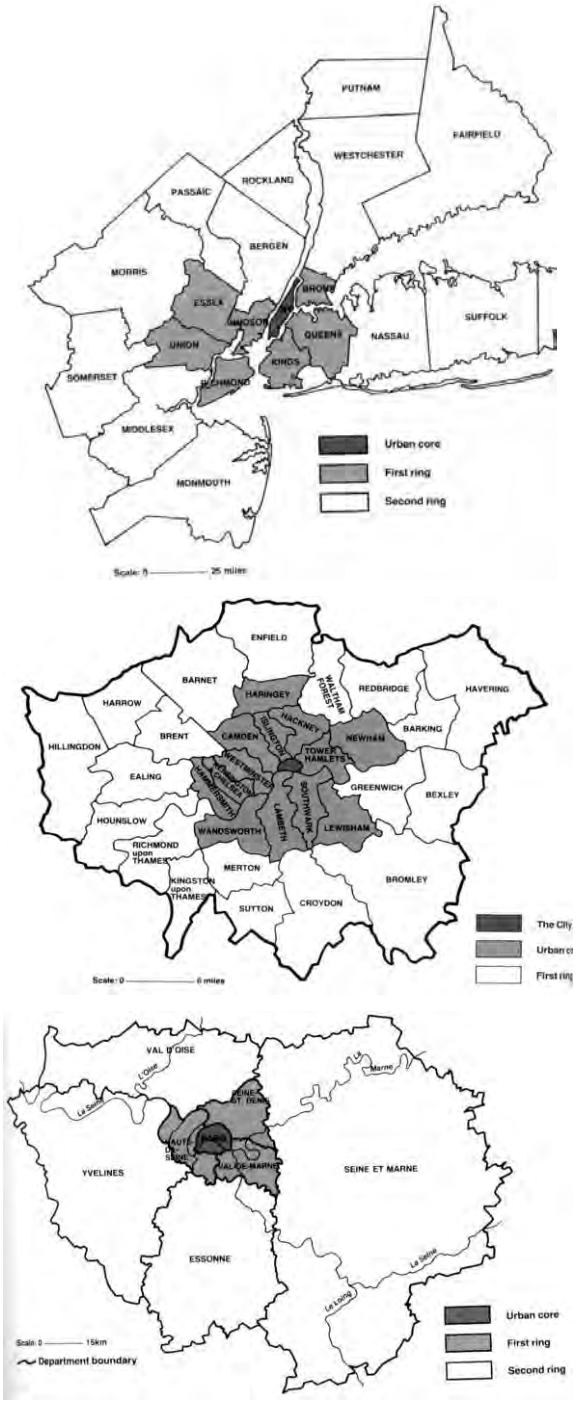


Figura 2.2: Zonas centrais, intermediárias e periféricas das macrometrópoles de Nova Iorque, Londres e Paris. Fonte: Savitch, 1988.

Outro fator que tem ocasionado a reestruturação regional é a transferência das atividades produtivas ocasionada pelo desmantelamento dos grandes complexos industriais e o surgimento dos novos centros de tecnologia de ponta, cujo exemplo mais clássico recente é o caso dos Estados Unidos.

Nesse país, a reestruturação produtiva da indústria automotiva em nível global ocasionou sua decadência e de suas indústrias subsidiárias, como a da borracha, nas regiões consolidadas do Meio Oeste, levando a um forte processo de declínio urbano. Por outro lado, o surgimento das novas unidades industriais de tecnologia de ponta no complexo da informática no Vale do Silício ocasionou um grande crescimento econômico da região, transferindo a produção industrial do "Anel do Gelo" para o "Anel do Sol" (Hill e Feagin, 1987; Castells, 1989; Soja, 1995).

Em sua análise da cidade de Detroit, que chegou a ser o maior centro produtor automotivo americano, Hill e Feagin (1987) afirmam que as conseqüências da reestruturação econômica ocasionaram a perda de 170 mil empregos industriais. A decadência da indústria automotiva, que era a principal base econômica da cidade, ocasionou um processo de decadência econômica, levando a perda de empresas subsidiárias (50%) e população (27%).

As limitações de capital, que acabaram por ocasionar a decadência e a estagnação econômicas de determinadas regiões em detrimento de outras, adicionadas as facilidades de transferência dos investimentos e da produção, fizeram com que várias regiões e cidades do mundo, numa busca de se adaptar à nova realidade, começassem um processo de disputa numa “guerra por empregos e dólares”[37] (Soja, *op. cit.*, pág. 209).

[37] No caso brasileiro, o melhor exemplo recente desse fato tem sido a guerra fiscal entre Estados visando a atrair um número cada vez maior de indústrias e empresas.

2.3.3 AS MUDANÇAS NA BASE ECONÔMICA E NO MERCADO DE TRABALHO URBANOS

As principais características do novo regime de acumulação flexível: a transferência das atividades manufatureiras entre regiões, os processos de fusões e diversificação produtiva das corporações e a crescente importância do capital financeiro estão alterando consideravelmente a base econômica das cidades anteriormente industriais, com grandes transformações na sua estrutura empregatícia.

Se por um lado a fuga das indústrias leva a uma perda da base industrial, por outro o crescimento corporativo-financeiro ocasiona um aumento do setor de serviços especializados, pois o novo paradigma tecno-econômico reforça o papel das cidades como pontos estratégicos para esses serviços que são necessários ao gerenciamento das operações econômicas globais que nelas se desenvolvem, conforme pode ser visto a seguir:

> "O elevado crescimento de fluxos financeiros internacionais aumentou o nível de complexidade das transações. Essa nova circunstância exige uma infra-estrutura extremamente avançada de serviços especializados e de concentrações de alto nível no que se refere aos recursos em telecomunicações. As cidades constituem locais fundamentais para ambos." (Sassen, 1998, pág. 24)

Como resultado ocorre uma reestruturação empregatícia, com a diminuição do emprego industrial e o aumento do emprego no setor de serviços:

> “A dinâmica da transformação pós-industrial gerou uma mudança de empregos de colarinho azul (*industrial*), que são 'manuais', de uso intensivo de 'maquinário pesado', para os de colarinho branco (*burocrático*), que são de uso intensivo do 'papel' ou 'da alta tecnologia'.” [38] (Savitch,1988, pág. 36)

---

[38] Tradução do autor de: "The dynamics of post-industrial transformation have generated a shift from blue-collar jobs, which are "manual" and "heavy machine" intensive, to white-collar tasks, which are "paper" or "high technology" intensive".

Contudo, a reestruturação empregatícia não se resume apenas a esses dois grupos. Friedmann e Wolff (1982) definiram seis grupos que estariam sendo afetados pela reestruturação econômica.

O primeiro grupo seria o de serviços altamente qualificados, relacionados com o comando, administração, gerenciamento e apoio dos serviços corporativos, incluindo os setores administrativo, bancário, financeiro, jurídico, contábil, telecomunicativo, computacional, consultoria técnica, educação superior, pesquisa e desenvolvimento (P&D).

Este setor constitui o que Friedmann e Wolff denominam de “a elite transnacional” (*ibid.*, pág. 320) e sua porcentagem está crescendo dentro da estrutura empregatícia formal.

O segundo grupo seria o grupo de empregos indiretos gerados a partir das funções corporativas de comando econômico da cidade global. Seria o grupo de prestadores de serviço para as atividades corporativas e para a elite transnacional. Incluem o setor imobiliário, hoteleiro, entretenimento, comercial varejista, alimentação, construção civil, segurança, serviços pessoais, domésticos, de apoio etc.

Apesar da diversificação desse grupo, a tendência é de crescimento na medida em que o primeiro continuar crescendo.

O terceiro grupo está relacionado com o segundo, na verdade sendo uma parcela desse. São as atividades ligadas ao turismo internacional, que com o crescimento da internacionalização de economia tende a crescer também em virtude da maior necessidade de viagens internacionais de negócios.

O quarto grupo está relacionado aos serviços públicos e de gerenciamento urbano e territorial governamentais. São as atividades relacionadas com o processo de reprodução das cidades mundiais e produção de itens de consumo coletivo tais como saúde, transporte, educação, habitação, saneamento, energia, controle do uso do solo etc. A participação desse grupo é grande, porém, em virtude das políticas neoliberais recentes, há uma tendência de diminuição da sua participação.

O quinto grupo é o do emprego industrial. Em função da reestruturação econômica, da automação, da robotização e da transferência da produção manufatureira para o “novo espaço industrial”, esse grupo vem perdendo participação na estrutura empregatícia de muitas cidades anteriormente industriais e que se estruturaram dentro do paradigma fordista-keynesiano.

Por fim, vem o sexto grupo, cuja participação já é grande e tende a aumentar. São as atividades econômicas que se encontram fora do mercado formal, constituídas de serviços não regulamentados ou informais. Variam desde atividades casuais e de rua como camelôs e engraxates a atividades mais organizadas como pequenas oficinas e pequenas unidades produtivas domésticas.

A perda de emprego industrial, a desregulamentação do mercado de trabalho, a subcontratação e a dispersão da produção industrial do novo paradigma político-econômico tende a aumentar a participação desse grupo, mesmo que fora das estatísticas oficiais.

Essa reestruturação tende a ocorrer nas cidades globais, porém sua intensidade pode variar de cidade para a cidade. Analisando a dinâmica da estrutura empregatícia das três maiores cidades globais (Londres, Nova Iorque e Tóquio), pode-se concluir que elas vem sofrendo essa reestruturação econômica de forma semelhante.

Comparando os dados da participação de cada setor da economia vê-se que todas apresentaram perda de empregos industriais e crescimento do setor de serviços que, segundo Sassen (1991), foi acima da média de seus respectivos países (tabela 2.2).

Entre as profissões que mais cresceram estão os serviços profissionais e burocráticos e do setor FSSI (Finanças, Seguros e Setor Imobiliário). Houve também uma grande alteração da massa salarial nessas cidades, sendo que os salários dos executivos aumentaram mais quando comparados aos salários do pessoal de suporte burocrático, que ficaram proporcionalmente menores que anteriormente.

Os empregos de meio período e aqueles ocupados por mulheres também apresentaram um grande crescimento, pois tendem a ser menos bem remunerados em relação e proporcionalidade aos de tempo integral ou àqueles ocupados por homens. Em Nova Iorque, por exemplo, as mulheres passaram de 39% para 45% da força de trabalho entre 1970 e 1986 (Savitch, 1988).

Distribuição do emprego nos setores secundário e terciário em % do total				
Nova Iorque	1977	1981	1985	Var. 85/77
Secundário	21,9	18,7	15,4	-6,5
Terciário	63,7	68,6	73,8	10,1
Atacado/varejo	19,4	20,2	20,2	0,8
FSSI	15,9	16,6	17,3	1,4
Serviços	28,4	31,8	36,3	7,9
Londres	1977	1981	1985	Var. 85/77
Secundário	22,0	19,2	16,0	-6,0
Terciário	73,0	75,2	78,5	5,5
Atacado/varejo	13,5	19,2	20,5	7,0
FSSI	9,9	15,9	18,2	8,3
Serviços	49,6	40,1	39,8	-9,8
Tóquio	1975	1980	1985	Var. 85/75
Secundário	25,1	23,5	22,0	-3,1
Terciário	54,5	57,2	59,8	5,3
Atacado/varejo	27,5	28,5	28,4	0,9
FSSI	6,4	6,0	6,1	-0,3
Serviços	20,6	22,7	25,3	4,7

Tabela 2.2: Evolução da distribuição de empregos por setor em cidades selecionadas entre as décadas de 1970 e 1980. Fonte: Sassen, 1991.

Por fim, a perda dos empregos industriais tem ocasionado a fuga da população branca dos antigos bairros industriais e sua substituição pelas minorias raciais e imigrantes. Los Angeles, por exemplo, deixou de ser uma cidade estritamente de população branca para se tornar uma metrópole multirracial, com 30% da população total de estrangeiros e redução da participação da população branca de 80% para menos de 50% do total entre as décadas de 1960 a 1990 (Soja, 1995).

Em Paris, os trabalhadores argelinos, tunisianos e marroquinos passaram de 6 para 12% do total no mesmo período, enquanto em Londres a força de trabalho de asiáticos e afro-caribenhos dobrou entre 1971 e 1981 (Savitch, *op. cit.*).

Esse novo contingente populacional migrante tem ocupado grande parte do setor informal, por muitas vezes sendo explorado e se submetendo a condições precárias de trabalho.

De qualquer forma, a base empregatícia dessas cidades tem se modificado em função dessa nova dinâmica racial. Em Nova Iorque, por exemplo, a população branca representava 55% da força de trabalho em 1977. Em 1986 sua participação caiu para 50%, enquanto a dos hispânicos aumentou, de 18,2 para 20,5% e a dos afro-americanos e outros, de 26,5 para 28,8% (Sassen, 1991).

Todos esse fatores têm levado a um aumento na diferença na distribuição de renda nessas cidades e a uma modificação na pirâmide social, que passa a se caracterizar como um "pino de boliche", segundo Soja (*op. cit.*, pág.133).

O pequeno ápice corresponde ao primeiro grupo de Friedmann e Wolff (*op. cit.*), a “elite transnacional”, com educação superior, alta renda, acesso às informações, mobilidade física altamente integrada ao mercado internacional, imitando os seus gostos e hábitos. São os *yuppies*, *dinks* [39] e todos os nomes que a definem.

---

[39] *Yuppies* e *dinks* foram termos que surgiram em meados da década de 80 e 90. Eles significam respectivamente jovens profissionais urbanos (*young urban professionals*) e casal com renda dobrada e sem crianças (*double income no kids*).

A seguir vem uma classe média espremida, resultado da perda dos empregos industriais, voltada à prestação de serviço à primeira, com mobilidade, acesso às informações e renda variada de acordo com o serviço prestado, podendo variar de empregados domésticos a educação superior.

Por último, uma base larga da classe pobre, baixa renda, sem acesso à informação, geralmente alocados no setor informal, com baixa mobilidade espacial, social e ocupacional, acrescidos dos sem tetos, meninos de rua e outras subclasses urbanas.

A concentração dessa população pobre, marginalizada, de minorias raciais tem transformado bairros anteriormente ocupados por brancos em guetos raciais. Esse aspecto associado à concentração de empregos em áreas mais afluentes tem reforçado a estrutura segregadora de algumas cidades, cujo melhor exemplo é Nova Iorque.

A concentração da elite em Manhattan (70% do total da sua população empregada trabalha em ocupações técnico-administrativas) e o abandono de antigos bairros operários pela população branca (o Bronx perdeu 50% da população branca e o Kings mais de 25% entre as décadas de 1960 e 1970) tem levado a uma segregação espacial e a uma fragmentação social dessa cidade (Savitch, *op. cit.*).

No seu estudo sobre Los Angeles, Soja (1995) argumenta que esse fenômeno de fragmentação e segregação sociais tem levado muitas cidades dos países centrais a se assemelharem às cidades dos países periféricos.

Como resultado disso e da impossibilidade de as estruturas locais lidarem com esses problemas, as cidades têm experienciado uma paranóia com a segurança e a vigilância, que pode ser vista nos seus muros altos, cercas eletrificadas, shopping centers vigiados, prédios inteligentes impenetráveis associados com outros fenômenos tais como aumento da posse de armas e das gangues de rua. Isso tem levado as cidades a se assemelharem a um presídio, onde qualquer lugar que se vá existam muros de proteção e câmeras vigiando, o que Soja (*op. cit.*) muito bem definiu como cidade carcerária nos moldes do "panóptico" de Bentham[40].

[40] Jeremy Bentham (1748-1832), jurista e pensador inglês, propôs um edifício-máquina que produzia a disciplina, o panóptico. Esse edifício constituía-se de uma torre circular oca, com um pátio central, rodeado de celas. Essas celas possuíam uma grande janela permitindo que os habitantes de todas as celas fossem vigiados de qualquer lugar do prédio. Bentham propunha o uso de seu edifício para prisões, escolas, hospícios e até ambientes de trabalho

CAPÍTULO 3

A REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA DA GRANDE SÃO PAULO

> "É oportuno repetir: tal qual ocorreu nos principais centros urbanos do capitalismo avançado, a cidade de São Paulo tem cada vez menos participação na produção industrial.... Mais que um pólo de atração, o grande centro urbano passa a configurar um campo aglomerativo, exercendo sua liderança a partir de atributos que condicionam os novos padrões de competitividade: recursos humanos altamente qualificados, novas formas de cooperação produtiva e empresarial, pequenas e médias indústrias limpas (de alta tecnologia e não poluentes), serviços industriais especializados e serviços financeiros e gerenciais integrados."

Rolnik *et al.*, 1990, pág. 22

INTRODUÇÃO

Nos dois primeiros capítulos foram analisados os impactos que a reestruturação econômica teve sobre o território. O novo modelo de desenvolvimento que começou a surgir a partir da década de 70 ocasionou uma reestruturação de grande impacto na geografia mundial, transformando a paisagem urbana e rural de países centrais, semiperiféricos e periféricos.

O uso da telemática e o desenvolvimento dos meios de transporte possibilitaram a dispersão das atividades produtivas econômicas, pois tornaram possível para as empresas relaocarem uma variedade cada vez maior de operações e funções para qualquer lugar do mundo onde mão-de-obra, instalações e infra-estrutura a preços competitivos fossem disponíveis, ocasionando uma reorganização da divisão do trabalho e do capital em nível internacional, criando uma nova dinâmica de relações internacional, regional e local.

As grandes metrópoles mundiais, antigos centros de concentração da produção industrial, sofreram um processo de perda de atividades econômicas e por conseqüência de investimentos e empregos. Isto ocasionou um processo de reestruturação regional, com a dispersão das atividades produtivas e conseqüente formação de um novo ente territorial, a macrometrópole.

As metrópoles sofreram um processo de reestruturação de sua base econômica e empregatícia, com claros reflexos na movimentação dos contigentes populacionais. Os empregos terciários, relacionados com serviços, comércio varejista e o grupo FSSI apresentaram um grande crescimento em algumas metrópoles em detrimento da diminuição dos empregos industriais e a explosão do mercado informal.

Por outro lado, essas modificações do mercado de trabalho ocasionaram uma inversão da força de atração dessas metrópoles, que passaram a sofrer um processo de contra-metropolização.

O objetivo desse capítulo é analisar se, de forma análoga a outras metrópoles mundiais, a reestruturação econômica internacional e as políticas nacionais de desenvolvimento têm alterado as atividades econômicas e a divisão do trabalho na Região Metropolitana e no Município de São Paulo, alterando, com isso, a sua base econômica, empregatícia e as dinâmicas da estruturação regional e de crescimento populacional.

ANTECEDENTES: CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL, INDUSTRIALIZAÇÃO E METROPOLIZAÇÃO

De meados do século XIX até a década de 70, a cidade de São Paulo e os municípios vizinhos apresentaram um processo de urbanização caracterizado por um grande incremento populacional e por uma concentração industrial crescente em relação ao Estado e ao resto do país.

Nesse período, as taxas médias de crescimento populacional foram maiores que 4% ao ano, decorrentes dos diversos ciclos econômicos, afetados por fatores de origem nacional e internacional, tais como políticas econômicas, investimentos estrangeiros e migração.

Entre 1872 e 1900, a cidade passou de 31.385 para 239.820 habitantes, apresentando taxas médias de crescimento de 4,1% entre 1872 e 1890 e 14,0% entre 1890 e 1900 (São Paulo, 1996). Morse (1970) atribuiu esse crescimento ao desenvolvimento econômico propiciado pelo ciclo do café e a imigração européia do final de século.

Nessa época, a cidade e região começaram a sofrer um processo de industrialização pois a grande afluência financeira da economia exportadora do café gerou uma acumulação de capital que impulsionou a expansão industrial da cidade (Cano, 1977). Durante esse período, o excedente do capital agrícola foi drenado para a indústria nascente, basicamente relacionada com a economia cafeeira e de bens de consumo não duráveis[41].

Na década de 20 as bases da sociedade urbano-industrial já se encontravam consolidadas[42]. O sistema bancário estadual, que havia sido criado para financiar a produção e exportação cafeeira, já estava desenvolvido, chegando a sobrepor em capital os bancos estrangeiros aqui fixados (Araújo, 1992).

A infra-estrutura básica também já se apresentava consolidada. Nos transportes, a malha ferroviária, principalmente a Estrada de Ferro Santos-Jundiaí, já havia sido implantada e o complexo portuário de Santos dava vazão à exportação. A cidade e cercanias já contavam com eletricidade desde 1901, quando a companhia canadense São Paulo Tramway Light & Power Company aqui se instalou.

Foi justamente na década de 20 que a produção industrial paulista superou em diversos itens a do Estado da Guanabara, até então o principal Estado fabril do país (Cano, *op. cit.*). Contudo o equilíbrio entre os dois Estados nesse período ainda foi mantido.

---

[41] Segundo Cano (*op. cit.*) os grandes fazendeiros, como a família Almeida Prado, investiam parte do seu lucro das exportações cafeeiras na implantação de indústrias, que a princípio estavam relacionadas com a produção do café, tais como as indústrias de beneficiamento e de sacaria de juta.

[42] A economia de exportação mudou radicalmente o desenvolvimento de São Paulo, pois além de ocasionar os primórdios da industrialização, trouxe uma nova divisão do trabalho, com um nível de complexidade e diversidade jamais visto na cidade. Isso se deveu às necessidades de organização do trabalho dessa economia de exportação, pois, além da plantação e colheita, o café deveria ser beneficiado, ensacado, comercializado e transportado. Assim sendo, surgiram as figuras do comissário, do ensacador, do corretor, do exportador e do banqueiro.

No período subseqüente (1930–1955), São Paulo vai se consolidar como maior centro industrial do país e iniciar seu processo de metropolização (Emplasa, 1994). Após a Revolução de 1930, o governo central passou a ser mais atuante na economia e as novas políticas econômicas adotadas priorizaram o desenvolvimento industrial sobre os demais ramos, pois a crise de 1929 havia demonstrado a fragilidade da economia exportadora agrícola brasileira (Araújo, 1992).

São Paulo, que já dispunha de uma base industrial diversificada e mecanismos de crédito de um sistema financeiro avançado, vai se beneficiar desse período, sobretudo pelas reduções das importações impostas pela crise cambial na época da grande recessão, e posteriormente pela dificuldade de comércio imposta pela II Guerra Mundial.

Entre 1933 a 1939, a cidade vai passar por um grande surto industrial, com o crescimento atingindo índices médios de 14% ao ano, superiores à média nacional de 11,2% (Araújo, 1992). Quanto ao crescimento populacional, as taxas de crescimento permaneceram por volta de 4,5% até a década de 40, quando a cidade atingiu a população de quase 1,5 milhão de habitantes (São Paulo, 1996).

Nessa época, a região já era o principal foco empregatício do Estado sendo responsável por 61% do seu emprego secundário e 43% do terciário (Araújo, *op. cit.*). Na década seguinte essas taxas passam a 62,7% e 50% respectivamente. O peso relativo da indústria paulistana sobre a nacional também se acentuou com o seu valor de transformação industrial[43] (VTI) atingindo 23,7% do nacional e 61,5% do estadual na década de 40, subindo para 35% e 72% respectivamente, na década de 50 (*ibid.*)

Analisando o aumento da participação da indústria paulista na produção nacional no período, Skidmore (1998) reconheceu que o padrão de concentração que ocorria em São Paulo, seguia o modelo de desenvolvimento baseado na economia de escala como já havia sucedido nas metrópoles dos países de capitalismo avançado:

---

[43] O conceito de valor de transformação industrial (VTI) utilizado aqui é aquele definido pelo IBGE, ou seja, a diferença entre o valor bruto da produção industrial (VBPI) menos os custos de operações industriais (COI), onde VBPI é a totalidade das transferências com vendas e estoques e COI são os custos com matéria-prima, combustível, energia, máquinas e equipamentos de produção, serviços de reparo e manutenção.

> "A concentração em São Paulo dificilmente surpreendia, pois resultava das mesmas economias de escala que haviam produzido padrões semelhantes em todos os países industrializados." (*ibid.*, pág. 196)

De fato, esse padrão de concentração em grandes complexos industriais é baseado na lógica da economia de escala capitalista, típico do processo de produção fordista (conforme Capítulo I), pois, além de se beneficiar do uso da infra-estrutura já instalada (principalmente a rodo-ferroviária e energética), a concentração diminui os custos de produção, já que com a proximidade física reduzem-se os gastos com o transporte de insumos industriais, além de facilitar o fornecimento de mão-de-obra.

Nessa época inicia-se a metropolização com a cidade começando a se conurbar com os municípios vizinhos (Lagenbuch, 1971). A construção das auto-estradas entre 1947-1951 (Anchieta, Anhangüera e Dutra) vai ter um papel destacado no desenvolvimento metropolitano, estruturando a formação dos municípios industriais do ABC (Santo André, São Bernardo e São Caetano) a Sudeste, e Guarulhos a Nordeste.

A cidade de São Paulo também apresenta um crescimento expressivo. Em vinte anos, de 1920 a 1940, a população paulistana praticamente duplica, passando de 579.033 habitantes para 1.326.261 (taxa média de crescimento de 4,23% a.a.)(São Paulo, 1996). Começa o processo de verticalização do centro da cidade, para abrigar os escritórios das empresas, simultaneamente a um grande crescimento suburbano possibilitado pela instalação de inúmeras linhas de ônibus (Lagenbuch, *op. cit.*).

A concentração industrial acentuou-se mais ainda a partir do próximo ciclo econômico (1955-1975), que ficou conhecido como "Nacional Desenvolvimentismo", modelo de industrialização baseado no planejamento estatal e no favorecimento ao capital monopolista através de empréstimos internacionais e dos IEDs – Investimentos Externos Diretos[44] (Becker e Egler, 1994).

---

[44] As inversões diretas estrangeiras cresceram consideravelmente de 2 milhões de dólares em 1952, para 43 milhões em 1955 e 144 milhões em 1957 (Becker & Egler, *op. cit.*). De acordo com Fritsch & Franco (1991) elas continuaram crescendo e aumentando a sua participação na economia brasileira nos período subseqüentes. Segundo eles, os Investimentos Externos Diretos (IEDs) atingiram 10 bilhões no período 1966-1977 (média de US$ 1 bilhão ao ano), e quase 20 bilhões no decênio 1978-1988.

Com esse modelo, consolidou-se o "tripé econômico" (*ibid.*, pág. 83), que existiu até a década de 90, onde o capital nacional público ficou responsável pelos bens de produção e pela instalação de infra-estrutura e o capital privado nacional ficou responsável pela produção de bens de consumo não duráveis. O capital privado estrangeiro era responsável pela produção de bens de capital e de consumo duráveis.

Entre as décadas de 1950 e 1970, enquanto recursos do Tesouro Nacional, via BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), foram utilizados na ampliação das rodovias, no aumento do fornecimento de energia elétrica, na expansão das telecomunicações, no aumento da produção de petróleo, aço, cimento, papel e celulose, o capital multinacional foi atraído para ser investido na industria mecânica e de materiais elétricos, de telecomunicações e de transporte, que requerem uma tecnologia maior, em detrimento dos gêneros industriais não duráveis.

A partir dos anos 50, as multinacionais passaram a desempenhar um papel mais ativo na economia brasileira e mundial (vide Capítulo I), pois intensificaram a transferência da produção industrial, enfatizando a exportação de capital, tecnologia e técnicas de gerenciamento para os países em que estavam instaladas, passando a ser o "agente principal de todo um capítulo novo da história da internacionalização da economia capitalista" (Kucinski, 1996, pág. 8).

Apesar de transferência das técnicas de gerenciamento e de organização do trabalho ocorrer desde o período entre guerras[45], o ideário fordista da criação da demanda efetiva de bens de consumo, através da elevação da massa salarial operária, possibilitada pelo aumento da produtividade, não se fez sentir no Brasil, onde os salários nunca se igualaram aos dos operários americanos ou europeus (Gunn, 1985).

---

[45] É o caso da teoria de organização do trabalho taylorista, que foi aplicada com sucesso na linha de montagem da subsidiária da Ford em São Paulo (Gunn, 1985).

Logicamente, o deslocamento da produção industrial para alguns países periféricos segue o princípio das vantagens comparativas, segundo o qual num regime de comércio mundial livre e de facilidade de fluxos de capital, os países especializam-se em função dos custos comparativos de produção. Assim sendo, a transferência só faria sentido se acarretasse um aumento da lucratividade, possível única e exclusivamente através da diminuição do gasto com os capitais variável e fixo, entre os quais a mão-de-obra.

Outro fator que dispensava a criação da demanda efetiva era a questão de que grande parte da produção industrial era dedicada ao mercado externo, pois as exportações de produtos manufaturados eram uma forma de compensar o déficit na balança de pagamentos ocasionado pelo endividamento externo e pelas repatriações do capital multinacional.

As subsidiárias das companhias multinacionais foram aumentando a sua participação na produção brasileira, até atingir 85% das vendas dos bens de consumo duráveis, 57% das vendas dos bens de capital e 50% das exportações de bens manufaturados (PNUD, 1996).

O Sudeste foi o grande beneficiário das políticas estatais desse período, sofrendo uma intensificação do processo de urbanização em função da industrialização pesada, como pode ser checado no próximo parágrafo:

> "O território foi tanto um instrumento quanto um produto do "capitalismo nacional", através das estratégias espaciais implícitas e explícitas do Estado. Surgiu o planejamento regional. O desenvolvimentismo reforçou o papel da industrialização como base da urbanização, favorecendo novamente a concentração econômica no Sudeste." (Becker e Egler, *op. cit.*, pág. 86)

O município de São Paulo e seus vizinhos intensificaram o processo de industrialização pesada, com a instalação da indústria de bens de produção e de consumo durável. A proposta de criação da indústria automobilística nacional, presente no Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek (1958–1961), resultou na implantação do complexo automobilístico de capital multinacional na região do ABC (Santo André, São Bernardo e São Caetano).

Vale a pena notar que apesar de as subsidiárias das principais empresas do setor já estarem implantadas no país desde a década de 20 (Ford em 1929, General Motors em 1925, Volkswagen em 1953), a produção nacional de veículos, até então, limitava-se apenas à montagem de carros e caminhões, sendo que a maioria das peças e componentes era importada dos países industrializados (Gattás, 1981).

As causas da implantação desse complexo na cidade de São Paulo e municípios vizinhos não foram aleatórias, pois a maioria das unidades montadoras já estava ali localizada e as multinacionais perceberam na região as condições necessárias para o estabelecimento de um satélite de produção industrial.

De acordo com Gattás (*op. cit.*), o comitê governamental responsável pela instalação do complexo automobilístico, o Geia (Grupo Executivo para a Indústria Automobilística), deixou a critério dos fabricantes a localização de suas fábricas. Contudo, os industriais paulistas havia muito tentavam demonstrar que já dispunham de tecnologia e indústria de base para atrair a localização de um complexo automobilístico.

Como resultado disso, a concentração industrial vai se acentuar ainda mais até atingir o auge na década de 70. Entre as décadas de 60 e 70, a região passou de 32,6% do pessoal ocupado na indústria brasileira para 33,6%. Quanto ao VTI, em 1960 a Grande São Paulo era responsável por 39,8% do valor nacional e 73,1% do Estado e na década de 70 esses números chegaram respectivamente a 42,2% e 74,6% (tabela 3.1).

Evolução da Participação do Estado de São Paulo na produção industrial brasileira				
	1940	1950	1960	1970
VTI	38,6%	47,0%	54,4%	56,5%
PEA ind.	34,3%	37,9%	46,2%	48,0%

Tabela 3.1: Evolução da participação do Estado de São Paulo no VTI e PEA secundário do Brasil entre 1940 e 1970. Fonte: IBGE, 1990.

Durante esse período, as Regiões Sul/Sudeste e, principalmente, o Estado de São Paulo tornaram-se os maiores centros de migração da população brasileira, proveniente, primeiro do Estado de Minas Gerais e posteriormente da Região Nordeste (Skidmore, 1998).

O grande fluxo de migrantes ocorreu em função da atração que o desenvolvimento econômico dessas regiões exercia sobre a população rural de áreas pobres. Intempéries como a grande seca que atingiu o Nordeste em 1958 também tiveram grande efeito no aumento do contingente de migrantes.

Com a imigração, a metropolização, que já havia começado no período anterior, vai se acentuar com a população do município de São Paulo aumentando em 2,7 vezes, passando de 2.198.096 em 1950 para 5.924.615 em 1970, enquanto a população dos municípios que formam a RMSP triplicou, passando de 2.662.786 para 8.193.730 (gráfico 3.1).

Esse incremento populacional ocorreu principalmente devido ao crescimento migratório, que foi responsável por 76%, 60% e 63% do total do crescimento populacional do município de São Paulo nos decênios 40/50, 50/60 e 60/70 respectivamente (Rolnik *et al.*, 1990).

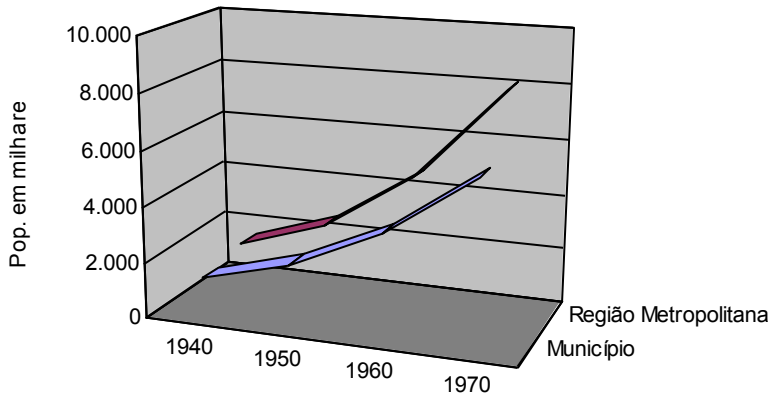


Gráfico 3.1: Evolução da população do MSP e da RMSP entre 1940 e 1970. Fonte: Rolnik *et al.*, 1990.

A REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICA A PARTIR DA DÉCADA DE 70: DESINDUSTRIALIZAÇÃO, TERCIARIZAÇÃO E CONTRA-METROPOLIZAÇÃO

3.1.1 O II PND E O INÍCIO DA DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL

A partir da década de 70, a região metropolitana de São Paulo vai sofrer um processo de reestruturação econômica, diminuindo a concentração industrial e populacional que vinha ocorrendo desde o começo do século (seção anterior). Para tanto, muito contribuíram as políticas de descentralização promovidas pelo governo federal a partir de 1975, principalmente através das propostas sugeridas pelo II PND – Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento 1975-1979 (São Paulo, 1989).

O aumento abusivo dos preços do petróleo após a crise de 73, e, por conseqüência, o aumento do preço dos bens de produção e de insumos básicos importados, ocasionaram uma crise no balanço de pagamentos, forçando o governo a rever sua política de desenvolvimento (Becker e Egler, 1994).

Com a capacidade de importar máquinas, equipamentos e petróleo comprometida, o governo redirecionou o eixo de crescimento da economia, privilegiando os estágios finais da industrialização: os bens intermediários, de consumo durável e de capital[46], em detrimento dos bens de consumo não durável.

O II PND – Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento 1975-1979 foi o principal instrumento de política governamental que traçou as metas básicas para o desenvolvimento do capitalismo industrial brasileiro, procurando inserir o país como uma potência emergente dentro do sistema econômico mundial (Brasil, 1974). O plano propunha o desenvolvimento de uma economia moderna baseada no crescimento da indústria de bens de capitais e na implantação de infra-estrutura básica como energia, transportes e comunicações.

Para minimizar o efeito da crise do petróleo no balanço de pagamentos, o plano propunha grandes projetos de exploração de matéria prima exportável (aço, manganês, ferro e bauxita), um programa energético baseado na implantação do pró-álcool, assim como o desenvolvimento da exploração de petróleo e refino petroquímico nacionais para diminuir a dependência de insumos energéticos importados.

Seguindo as propostas do II PND, o país fez maciços investimentos na modernização e expansão da base produtiva industrial, através da criação de grandes projetos de exploração de minérios, implantação de novos complexos industriais petroquímicos, siderúrgicos etc.

---

[46] Bens de capital e consumo durável – Mecânica, Material Elétrico e Comunicação, Material de Transporte; Bens Intermediários – Minerais não-metálicos, Metalurgia, Papel e Papelão, Química, Borracha, Material Plástico.

Através de incentivos ao capital privado nacional e estrangeiro, propiciou a instalação de novas fábricas de papel, celulose, cimento, de veículos automotores etc. Atuou diretamente na expansão da infra-estrutura física através da expansão da malha rodoviária, de distribuição de energia elétrica e de telecomunicações.

Entre as suas propostas pode-se encontrar vários grande projetos tais como:

1. De exploração de minérios como o de ferro em Carajás e bauxita em Trombetas, ambas no Pará, cobre em Caraíba, na Bahia, fosfatos em Patos, Minas Gerais e carvão no Rio Grande do Sul e Santa Catarina.
2. De implantação de novos complexos industriais como as siderúrgicas de Itaqui no Maranhão, Tubarão no Espírito Santo, Açominas em Minas Gerais, petroquímica de Camaçari na Bahia, Paulínia em São Paulo, cloroquímica de Maceió em Alagoas, novas fábricas de cimento, papel e celulose na Bahia e no Espírito Santo, de automóveis Fiat em Betim, Minas Gerais, além de reforçar a posição do Rio de Janeiro através de incentivos a CSN e da exploração de alumínio pela Vale do Rio Doce, juntamente com a implantação da usina nuclear de Angra dos Reis.

Na verdade, o II PND ainda seguia os princípios do nacional-desenvolvimentismo, contudo buscava notadamente uma desconcentração das atividades produtivas do país, seguindo os princípios "ricardianos" de enfatizar vantagens comparativas e especializações regionais.

Segundo Negri (1992, pág. 21), o II PND instituía uma “política econômica explicita de descentralização industrial no sentido São Paulo resto do país, como são os casos da instalação de pólos industriais petroquímicos, siderúrgicos, de papel e celulose e, demais insumos básicos, setores que provocam fortes rebatimentos em diversos ramos industriais”.

Como conseqüência, a Grande São Paulo, que vinha apresentando desde 1940 participação crescente na produção industrial brasileira, começou a sofrer um processo de reversão dessa concentração a partir de 70 (gráfico 3.2). Entre 1970 e 1985, a participação da GSP, com relação ao pessoal ocupado no setor secundário caiu tanto em relação ao Brasil quanto ao Estado de São Paulo, reduzindo de 33,6 para 27,9% e de 70 para 62% respectivamente. O mesmo ocorreu com o VTI, passando de 42,2 para 26,8% em relação ao Brasil e de 74,6% para 56,6% em relação ao Estado de São Paulo.

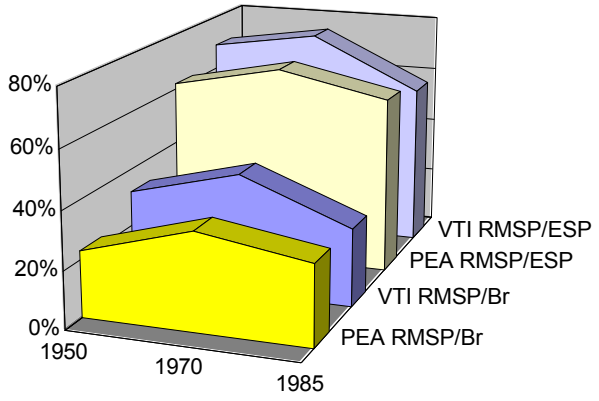


Gráfico 3.2: Evolução da participação do VTI e PEA secundário da RMSP no total dos Estado de São Paulo e do Brasil entre 1950 e 1985. Fonte: IBGE, 1970b, 1985, 1990.

3.1.2 A INTERIORIZAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO

Apesar dos esforços do governo federal em promover a desconcentração produtiva, o maior beneficiário dessa reversão nesse primeiro momento foi o interior paulista, que começou a atrair as indústrias que saíam da metrópole (São Paulo, 1989). Entre 70 e 87, enquanto a Grande São Paulo viu a sua participação no PIB industrial brasileiro cair de 43,5 para 30,6%, o interior do Estado aumentou a sua participação de 14,7 para 20,4% (Negri, 1992).

Quanto ao VTI paulista, entre 70 e 85, a metrópole viu sua participação cair de 74,6% para 56,6%, enquanto o interior subiu de 26,9% para 43,3% (IBGE, 1970b; 1985).

Os principais motivos para a interiorização da produção no território paulista, além das políticas nacionais e regionais de desenvolvimento, seriam os mesmos que ocasionaram a fuga das indústrias nos países de capitalismo avançado: a perda das vantagens comparativas da produção em função de uma organização sindical forte, altos custos produtivos e salários elevados.

Houve, então, uma interiorização do desenvolvimento pois a localização das indústrias começou a ocorrer com uma maior liberdade em função das inovações tecnológicas, já que as infra-estruturas de telecomunicações permitem o transporte de idéias, rompendo a necessidade de proximidade física entre os processos decisório e produtivo.

Segundo Azzoni (1989), as empresas transferiram-se para regiões que apresentavam rentabilidade e produtividade maiores e custos de mão-de-obra menores ou semelhantes aos da Grande São Paulo (tabela 3.2)[47], isso sem considerar outras "deseconomias" de aglomeração, geradas pelos preços dos terrenos e por impostos municipais mais caros.

Essa desconcentração, porém, não foi uniforme em todo o Estado, mas ocorreu de forma espraiada, num raio de 150 km da capital, seguindo os principais eixos rodoviários em direção às regiões de Campinas, Vale do Paraíba, Sorocaba e Ribeirão Preto, constituindo uma "desconcentração concentrada".

De fato, entre 1975 e 1986, enquanto a RMSP diminuía a sua participação no valor adicionado industrial do Estado de 70,48% para 59,65% – uma diferença de 10,83% – as regiões de Campinas, Vale do Paraíba, Ribeirão Preto e Sorocaba aumentaram sua participação em 10,62%, passando de 22,09% para 32,71% (tabela 3.3). Já as demais regiões do Estado tiveram uma pequena alteração na participação, passando de 7,43% para 7,64% (aumento de 0,21%).

---

[47] Baseado em dados do Censo Industrial do IBGE, Azzoni (*op. cit.*) calculou indicadores constantes, comparando os níveis de produtividade, rentabilidade e custo de mão-de-obra para cada Estado da federação e a média nacional. Produtividade é o valor da produção dividido pelo número de empregados e rentabilidade é esse mesmo valor subtraído os gastos com matéria-prima, material e mão-de-obra. Na elaboração dessa tabela os indicadores foram divididos pela média da RMSP (1,40; 1,30; 1,42), para se obter a relação entre esta e as demais regiões. Assim sendo, todo índice que for maior que 1 está acima da média da RMSP e quando menor do que 1 está abaixo da média.

Segundo Negri (1992), alguns fatores favoreceram o espraiamento da produção para essas regiões. O primeiro foi a existência de uma rede urbana moderna, que favoreceu a existência de serviços de apoio para essas empresas. O segundo fator foi a política estadual de expansão de infra-estrutura a partir da década de 70, principalmente no que se refere à rede rodoviária, energia elétrica e telecomunicações.

Índices de Produtividade, Salário e Rentabilidade da Indústria em algumas regiões do Estado de São Paulo			
	Produtividade	Salário	Rentabilidade
RMSP (Municípios mais industrializados)	1,00	1,00	1,00
Campinas	1,21	1,01	1,26
São José dos Campos e Taubaté	1,05	1,12	1,04
Sorocaba	0,97	0,90	0,99
Ribeirão Preto	0,99	0,78	1,05
Bauru	1,07	0,86	1,12

Tabela 3.2:Índices de produtividade, salário e rentabilidade da indústria em algumas regiões do Estado de São Paulo. Baseado em Azzoni, 1989.

Participação das Regiões Administrativas no Valor Adicionado Industrial Estadual – 1975/1986			
	1975	1986	Diferença 75/86
Grande São Paulo	70,48%	59,65%	-10,83%
Campinas	11,49%	16,67%	+5,18%
Vale do Paraíba	5,76%	6,12%	+0,36%
Ribeirão Preto	2,52%	5,17%	+2,65%
Sorocaba	2,32%	4,75%	+2,43%
Demais regiões	7,43%	7,64%	+0,21%
Total	100,00%	100,00%	

Tabela 3.3: Participação de regiões administrativas selecionadas no valor adicionado industrial estadual entre 1975 e 1986. Fonte: Azzoni, 1989.

Várias auto-estradas modernas foram construídas ligando a metrópole a essas regiões (principalmente as rodovias dos Bandeirantes, Castello Branco e Ayrton Senna). A rede rodoviária passou de 18.265 km para 28.471 km de 1978 a 1995 (um aumento de 56%) com um acréscimo aproximado de 4.000 km de rodovias de pista pavimentadas (3.000 km de pista simples e 1.000 km pista dupla) e mais 8.000 km de estradas vicinais (Seade, 1996).

No tocante à energia elétrica, o consumo total duplicou de 1980 a 1996, enquanto que na RMSP ele não chegou a duplicar (cresceu em 80%); no interior houve um crescimento de 2,5 vezes (Seade, 1996). Do ponto de vista do consumo por classe de usuário, a participação no consumo de energia elétrica industrial da RMSP caiu de 52% para 40% do total do Estado, enquanto no interior cresceu de 48% para 60%, dos quais 44% são consumidos pelas Regiões Administrativas de Campinas, São José dos Campos, Sorocaba e Ribeirão Preto (*ibid.*).

Quanto às telecomunicações houve um aumento no número de aparelhos telefônicos instalados. Em 1976, a média estadual de aparelhos era de aproximadamente 7 por 100 habitantes (IBGE, 1990). Dezenove anos mais tarde, em 1995, essa média duplicou, 14 telefones para cada grupo de 100 pessoas, sendo que, tanto na Grande São Paulo, como nas principais regiões administrativas (R. As.) do Estado, a média dobrou no período. Em 1995, a RMSP apresentava a média de 16 tel./100 hab., as R. As. de Campinas 13/100; a de São José dos Campos, 11/100; a de Sorocaba, 9/100; e a de Ribeirão Preto, 17/100 (Seade, 1996).

Além da expansão quantitativa da rede telefônica, houve uma melhora qualitativa, com a implantação dos serviços de DDD e DDI (respectivamente Discagem Direta à Distância e Discagem Direta Internacional), que também facilitaram a dispersão das atividades produtivas pelo território.

Políticas federais de desconcentração também tiveram influência no espraiamento das atividades econômicas pelo território paulista. Na região de Campinas, a instalação da refinaria petroquímica de Paulínia, associada à formação de centros tecnológicos de excelência, principalmente a Universidade de Campinas (Unicamp) e o centro de desenvolvimento tecnológico da Telebrás, tiveram um grande rebatimento na instalação de novos ramos industriais.

O Vale do Paraíba se beneficiou da instalação do complexo industrial militar brasileiro[48], principalmente com a formação da Embraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica), o CTA (Centro Técnico Aeroespacial) e a Engesa (Engenheiros Especializados S.A.), todos no final da década sessenta e no começo de setenta[49] (Becker e Egler, *op. cit.*).

Por fim, a modernização na agricultura, a ascensão do complexo agro-exportador, como resultado da política de incentivo à exportação, e o programa Pró-Álcool nos anos 80, acabou beneficiando o interior paulista, principalmente a região de Ribeirão Preto, pela sua produção de açúcar, álcool, cítricos, soja e óleos vegetais.

3.1.3 A REVERSÃO DA ATRAÇÃO DEMOGRÁFICA E A FORMAÇÃO DA MACROMETRÓPOLE

Um dos resultados da "desconcentração concentrada" foi a consolidação do interior paulista como eixo de crescimento da economia do Estado. Esse fator ligado à crise econômica da década de 80 ocasionou um processo de contra-metropolização, ou seja, a reversão da tendência histórica de atração populacional que a Grande São Paulo apresentava tanto em relação ao Estado, como em relação ao resto do país.

Segundo o Seade a partir dessa década "a Região Metropolitana de São Paulo, que há várias décadas vinha se apresentando como o maior pólo de atração populacional do Estado, reverte esta tendência histórica" (Seade, 1993, pág. 39).

---

[48] Becker e Egler (*op. cit.*) afirmam que o desenvolvimento do complexo militar brasileiro foi implementado pelos governos militares pós-64, que perceberam nesse ramo um grande nicho de mercado, já que o governo dos Estados Unidos tinha proibido na época os produtores americanos de vender armas a países não alinhados em função da guerra do Vietnã. Na década de 80 o Brasil se torna o 10º maior produtor bélico, responsável por 1% do mercado mundial. Essa estratégia estaria ligada a um projeto geopolítico de desenvolvimento nacional, baseado na Doutrina de Segurança Nacional, no desenvolvimento tecnológico e na profissionalização das Forças Armadas.

[49] Um dos principais motivos de instalação do complexo nessa região foi a existência *a priori* do ITA (Instituto Tecnológico da Aeronáutica), fundado em 1951, com o intuito de desenvolver a indústria aeronáutica nacional. Contudo, enquanto o ITA buscava autonomia e desenvolvimento tecnológicos, o novo complexo industrial, além desses objetivos, buscava a exportação de sua produção.

As taxas média de crescimento anual do Município e da Região Metropolitana baixaram respectivamente de 4,79% e 5,44% entre 1960 e 1970, para 3,67% e 4,46% no decênio 70/80. No período 1980/1991, as taxas ficaram em torno de 1,16% e 1,93%, sendo pela primeira vez em muitos anos menores que a do Estado (2,13%). Na década de 90 a tendência de declínio continuou, com taxas caindo para 0,40% e 1,46%, enquanto o Estado ficou em 1,58% (gráfico 3.3).

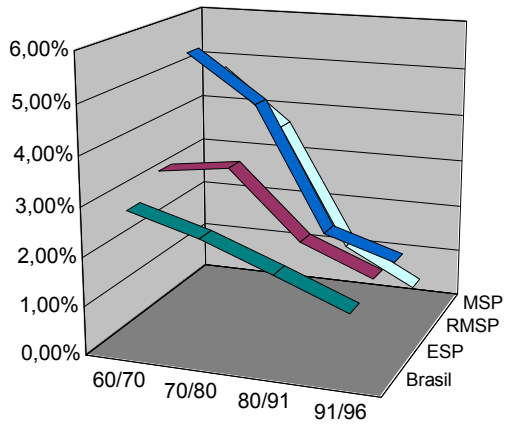


Gráfico 3.3: Evolução da taxa geral de crescimento anual, no país, Estado, RMSP e MSP entre 1960 e 1996. Fonte: Emplasa, 1997.

De acordo com o PNUD (1996), esse processo de diminuição de concentração metropolitana acontece em todo país e, além de ser resultado do processo de desconcentração industrial e interiorização da atividade produtiva e do impacto da crise econômica da década de 80 sobre o movimento migratório, reflete a adoção de novos padrões de comportamento. Esses padrões estão associados à desaceleração do crescimento populacional do país como um todo, demonstrado na queda de fecundidade, que passou de 5,8 para 3,6 filhos por mulher de 1970 a 1980.

O fator preponderante para a queda das taxas de crescimento do Município e da Grande São Paulo foi, sem dúvida, a reversão da atração histórica ocasionada pela metrópole. De acordo com os dados do Seade (1993), o Estado de São Paulo recebeu, entre 1970 e 1980, 3 milhões de migrantes, dos quais 2 milhões na Grande São Paulo e metade desses na Capital. Entre 1980 e 1991, a reversão foi detectada com a redução de migrantes interestadual para aproximadamente 590 mil. No mesmo período, a Grande São Paulo perdeu 275 mil habitantes e a Capital quase 1 milhão (756 mil).

Apesar de as taxas líquidas de migração terem caído nas regiões de governo que mais atraíam migrantes, a região metropolitana foi a única a apresentar taxas negativas de migração no período 80/91 (gráfico 3.4).

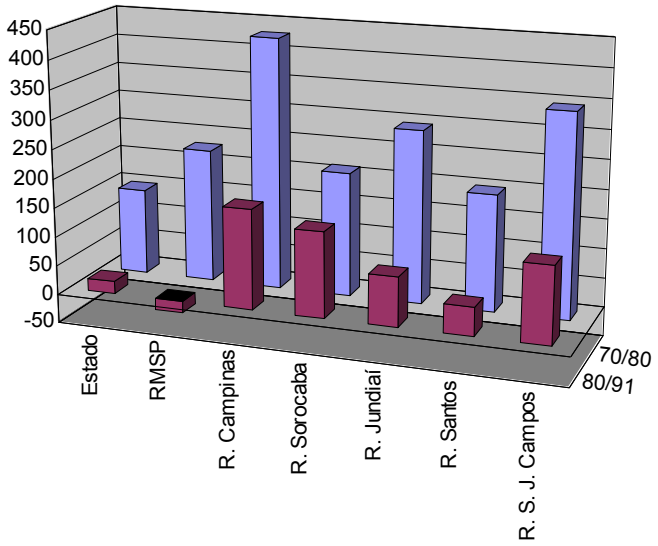


Gráfico 3.4: Variação da taxa de migração no Estado de São Paulo e regiões de governo selecionadas entre 1970 e 1991.
Fonte: Seade, 1993.

Esse processo ocasionou uma reversão de atração da metrópole em direção ao interior, sendo que a interiorização das indústrias e o desenvolvimento da agricultura foram os principais fatores que levaram a esse crescimento (Seade, 1993). Mas esse crescimento não ocorreu de forma homogênea em todo Estado, e sim acompanhando as regiões nas quais a "desconcentração concentrada" produtiva ocorreu.

Analisando a modificação das densidades populacionais do Estado entre 1970 e 1991, pode-se constatar que as principias áreas de adensamento foram justamente as regiões de governo beneficiadas com a desconcentração industrial e a modernização da agricultura (Campinas, Jundiaí, Sorocaba, São José dos Campos e Ribeirão Preto) e seus eixos de influência (mapa 3.1).

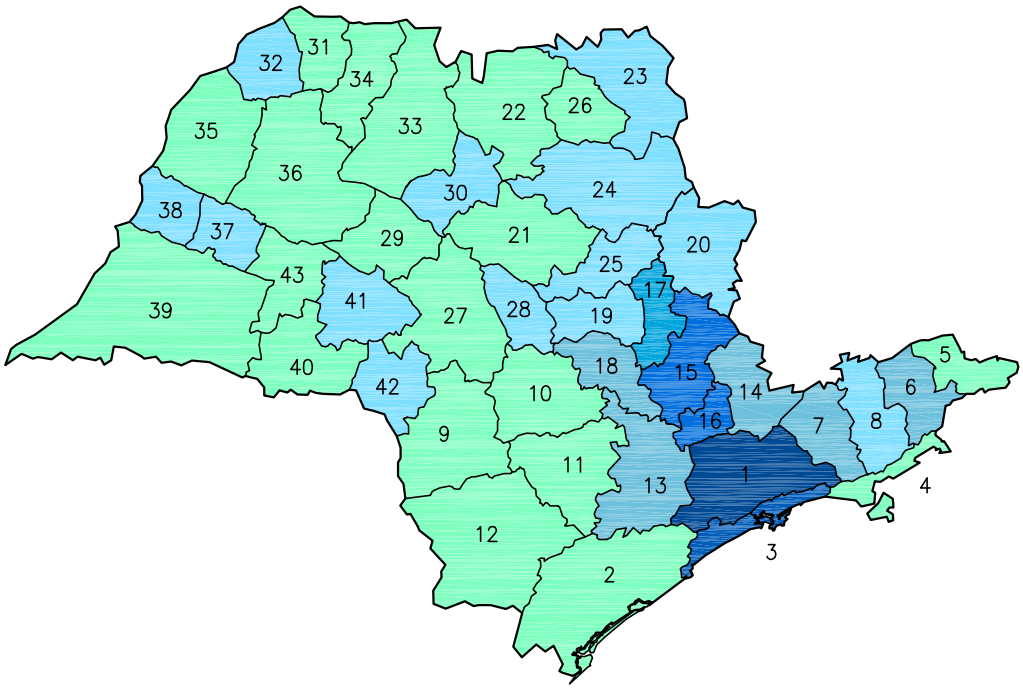
Esses fatores, o espraiamento tanto das atividades produtivas como da concentração populacional para essas regiões levou ao surgimento de um novo ente territorial, conhecido como macrometrópole (mapa 3.2). Conforme visto no capítulo anterior, a macrometrópole ocupa uma área e incorpora um número de cidades muito maior que a metrópole, constituindo uma constelação de núcleos urbanos espraiados ao redor dessa, seguindo os principais eixos rodoviários, participando de processos produtivos associados e mantendo uma certa ambigüidade entre campo e cidade.

Entre 1960 e 1991 a concentração populacional da RMSP e regiões de governo que formam a macrometrópole[50] cresceu de 49,5% para 66,2% do total do Estado (gráfico 3.5). Entre 1980 e 1991, quando ocorre a reversão da atração populacional da RMSP, sua participação diminui de 33,9% para 30,5%, enquanto a da macrometrópole permaneceu inalterada, demonstrando que está ocorrendo um fluxo interno também da RMSP em direção a essas regiões de governo.

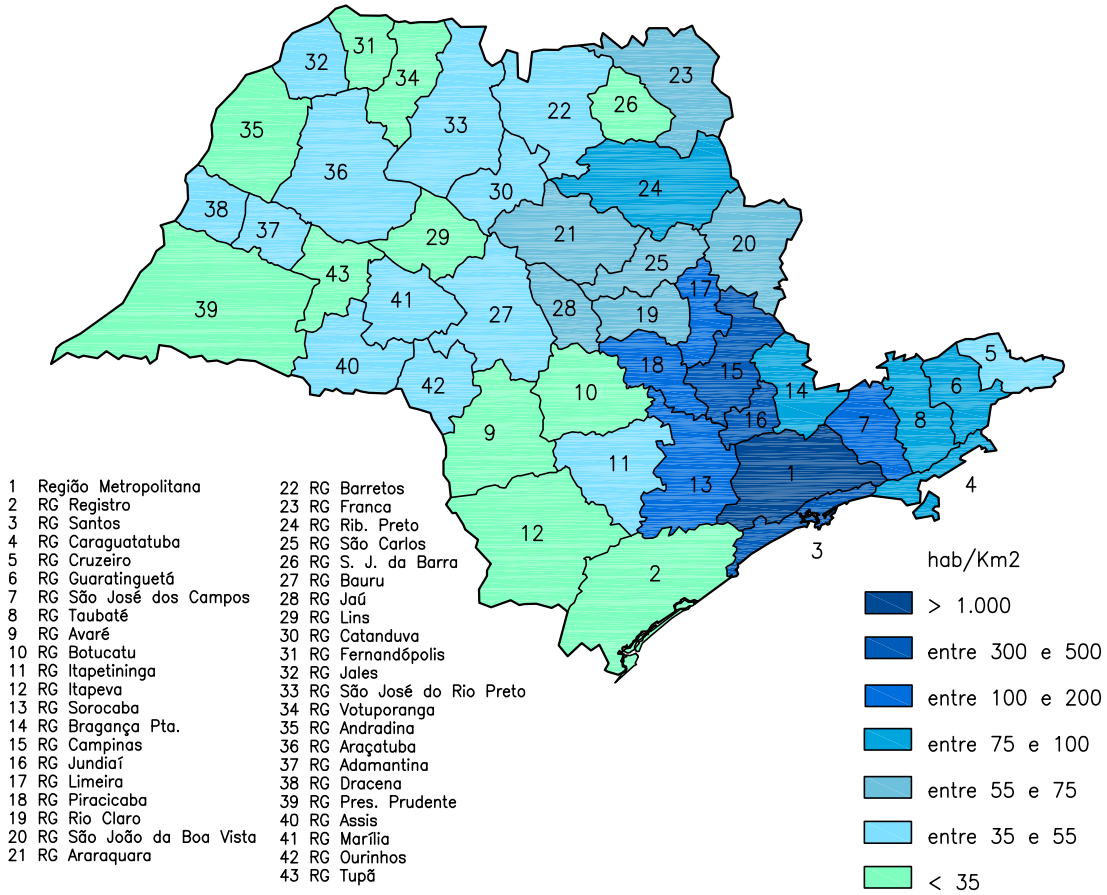
Com relação à região metropolitana, o fato de a capital ter perdido mais habitantes que a metrópole demonstra estar havendo uma reestruturação interna da região, onde a capital perde população para os municípios vizinhos. De 1960 a 1996, a sub-região Centro, constituída pelos municípios de São Paulo e Osasco diminuíram a sua participação relativa de quase 80 para 63% da população residente (Emplasa, 1997).

[50] O cálculo da evolução da população da macrometrópole foi feito considerando a soma das populações das regiões de governo de Campinas, Jundiaí, Santos, São José dos Campos, Sorocaba e RMSP.

1970



1991



1 Região Metropolitana
2 RG Registro
3 RG Santos
4 RG Caraguatatuba
5 RG Cruzeiro
6 RG Guaratinguetá
7 RG São José dos Campos
8 RG Taubaté
9 RG Avaré
10 RG Botucatu
11 RG Itapetininga
12 RG Itapeva
13 RG Sorocaba
14 RG Bragança Pta.
15 RG Campinas
16 RG Jundiaí
17 RG Limeira
18 RG Piracicaba
19 RG Rio Claro
20 RG São João da Boa Vista
21 RG Araraquara
22 RG Barretos
23 RG Franca
24 RG Rib. Preto
25 RG São Carlos
26 RG S. J. da Barra
27 RG Bauru
28 RG Jaú
29 RG Lins
30 RG Catanduva
31 RG Fernandópolis
32 RG Jales
33 RG São José do Rio Preto
34 RG Votuporanga
35 RG Andradina
36 RG Araçatuba
37 RG Adamantina
38 RG Dracena
39 RG Pres. Prudente
40 RG Assis
41 RG Marília
42 RG Ourinhos
43 RG Tupã

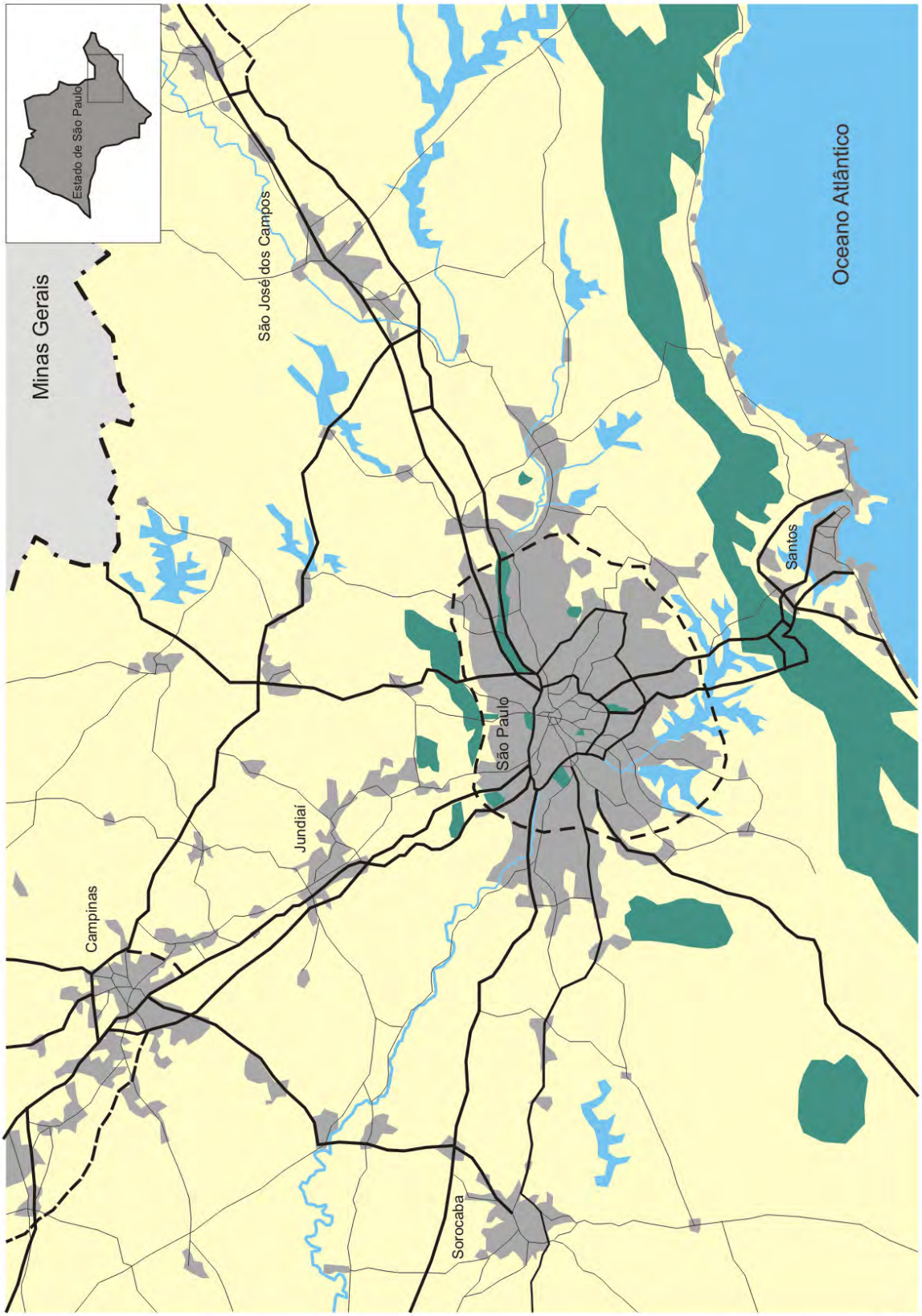
MAPA 3.1 – DENSIDADES DEMOGRÁFICAS DAS REGIÕES DE GOVERNO EM 1970 E 1991

N

0 50 100 km

Fonte: SEADE, 1993.
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado



Mapa 3.2 :Região que forma a macrometrópole de São Paulo
Base: Dersa, 1997

0 30 km

Rodovias de pista dupla
Rodovias de pista simples
Mancha urbana
Reservatório
Parques

N

Contudo, esse fato não é suficiente para demonstrar a reversão de atração econômica da capital em relação aos outros municípios da RMSP, pois as outras sub-regiões funcionam como bairros dormitórios dessa.

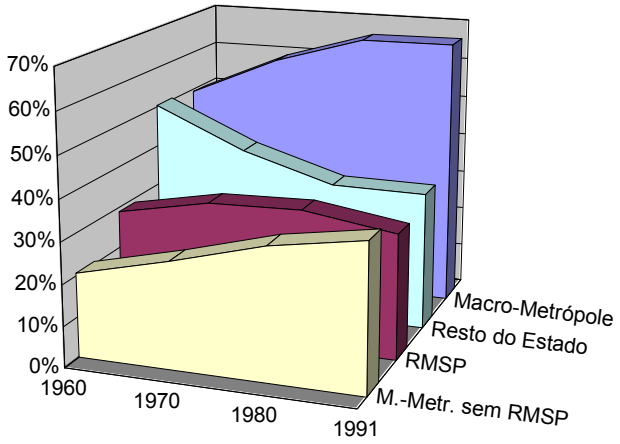


Gráfico 3.5: Evolução da participação da RMSP, macrometrópole e demais regiões na população total do Estado de São Paulo. Fonte: IBGE, *Censo Demográfico*, 1960, 1970, 1980, 1991.

Isso certamente ocorre naquelas que apresentam pouca oferta de empregos. Não é o caso de onde existe concentração. A sub-região Sudeste (constituída do ABCD, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra) é a segunda maior sub-região depois do Centro em concentração populacional, com 13% do total da Grande São Paulo e, apesar da perda de empregos industriais, apresenta uma densidade geral de empregos entre 50 e 100 por hectare, perdendo em concentração apenas para o Centro Consolidado da Capital[51] (Emplasa, 1994; 1997).

[51] Denomina-se de Centro Consolidado da Capital a região constituída pelo Centro Histórico e o Centro Expandido.

3.1.4 A TERCIARIZAÇÃO DA ECONOMIA E MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANOS

Como já visto nas seções anteriores, a partir da década de 70 começou uma forte desconcentração industrial na Capital e na Grande São Paulo a favor principalmente do interior paulista, em função das políticas governamentais de descentralização, da perda das vantagens comparativas, das inovações tecnológicas e a expansão da infra-estrutura.

A partir da década de 80, esses processos acentuam-se. O ajuste estrutural que o regime de acumulação capitalista brasileiro veio a sofrer, em resposta à crise de 80-84 e à abertura comercial da década de 90, acabou por intensificar o processo de reestruturação econômica, diminuindo ainda mais a importância da indústria na base econômica nacional (Rolnik *et al.*, 1990; PNUD, 1996).

O segundo choque do petróleo de 1979 ocasionou uma forte alta nas taxas de juros internacionais e, como resultado, uma crise de pagamento por parte dos países endividados, deflagrada pela moratória mexicana em 1982.

Em função disso, vários países semiperiféricos, incluindo o Brasil, passaram da condição de receptor para exportador de divisas, reduzindo suas taxas de investimento e apresentando forte queda na produção industrial. Como resultado da falta de investimentos e da crise econômica, o PIB declinou, apresentando um crescimento negativo de 7,9% de 81 a 83 (IBGE, 1990).

Esse fator, associado à abertura econômica promovida a partir da década de 90, ocasionaram o fim do modelo de substituição à importação acarretando em taxas de crescimento declinantes da indústria, fato inédito desde a adoção desse modelo na década de 30. Enquanto no decênio 70/80 esse setor cresceu acima da média do PIB (143% ou 9,3% a.a.), no período seguinte, 80/91, houve uma completa estagnação com um crescimento praticamente nulo de 3% ou 0,3% a.a. (IBGE, 1990; 1996).

Contudo, o fim do modelo de substituição à importação não afetou o setor de serviços, que continuou crescendo acima da média nacional. Entre 1980 e 1990, enquanto o PIB cresceu 15,8% (1,5% a.a.), o PIB do setor de serviços cresceu 28,6% (2,5% a.a.).

Esse fator fez com que a participação da indústria no PIB nacional começasse sistematicamente a diminuir, enquanto o setor de serviços passou a aumentar (gráfico 3.6). Em 1980, o setor industrial representava 40% do PIB nacional, enquanto que os serviços detinham 49%. Em 1990 esses números se alteraram para 36 e 53% e em 1995 para 31 e 57%, respectivamente (IBGE, 1990; 1996).

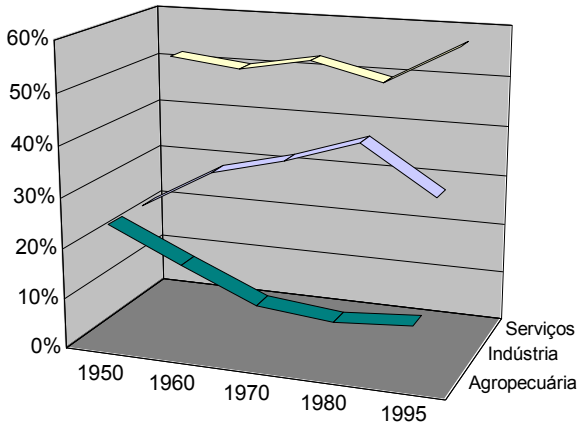


Gráfico 3.6: Evolução do PIB por ramo de atividade da economia. Fonte: IBGE, 1990;1996.

A indústria teve de se reestruturar e recuperar a competitividade perdida, com racionalização, automação da produção, enxugamento de pessoal e terceirização de tarefas e atividades industriais. Houve uma forte queda dos empregos industriais, com o pessoal ocupado nesse setor declinando em 30% entre 1990 e 1995 (PNUD, *op. cit.*). Contudo, enquanto o setor secundário apresentou taxas declinantes de emprego; o setor terciário continuou a aumentar a sua participação (gráfico 3.7), absorvendo parte da mão-de-obra advinda da indústria até recentemente (PNUD, 1996).

Essa reestruturação teve impacto sobre o Estado de São Paulo, onde os serviços passaram a liderar o crescimento da economia na década de 90, atraindo a maioria dos investimentos estrangeiros diretos, em função das privatizações, e sendo responsável por mais de 55% do PIB paulista em 1995 (Seade, 1996). Entre 1970 e 1991, enquanto o setor industrial manteve a sua participação constante da população economicamente ativa do Estado, em torno de 30-35%, a porcentagem dos serviços aumentou de 40 para 54% (IBGE, 1970;1991).

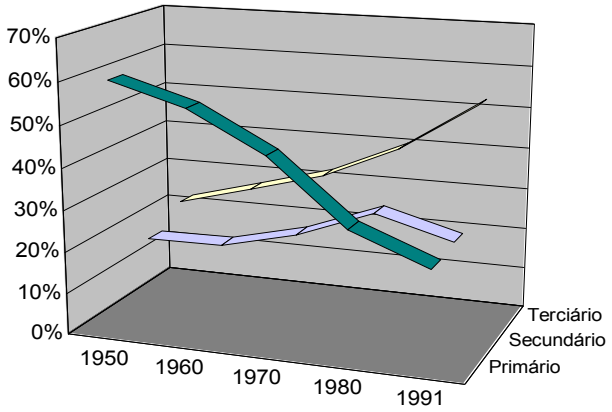


Gráfico 3.7: Evolução do PEA do Brasil por setor da economia. Fonte: IBGE, 1990;1996.

A metrópole paulistana, que já vinha perdendo importância na produção industrial desde a década de 70 (conforme seções anteriores), começou também a apresentar uma especialização de sua base econômica, voltando-se para setores do terciário mais privilegiados pelo novo paradigma tecno-econômico, como pode ser visto em Rolnik *et al.*:

> "É oportuno repetir: tal qual ocorreu nos principais centros urbanos do capitalismo avançado, a cidade de São Paulo tem cada vez menos participação na produção industrial.... Mais que um pólo de atração, o grande centro urbano passa a configurar um campo aglomerativo, exercendo sua liderança a partir de atributos que condicionam os novos padrões de competitividade: recursos humanos altamente qualificados, novas formas de cooperação produtiva e empresarial, pequenas e médias indústrias limpas (de alta tecnologia e não poluentes), serviços industriais especializados e serviços financeiros e gerenciais integrados." (Rolnik *et al.* 1990, pág. 22)

Houve um grande crescimento de determinados setores da economia, que foram beneficiados pelas inovações tecnológicas no campo das telecomunicações e informática que ocorreram na metrópole a partir da década de 80. Essas inovações – representadas pela automação bancária, difusão do uso do fac-símile, modernização das redes de telecomunicações, adoção dos sistemas de prestação de dados da Embratel – transformaram a metrópole no principal nó de distribuição de dados e informações em nível nacional, sendo responsável por 70% da utilização dos serviços de telex, 75% do Renpac e 46% do transdata de todo o país (Araújo *et al.*, 1992).

Essas características levaram à expansão de sub-setores do terciário, cuja característica principal é a administração e o controle de informações. O setor bancário-financeiro foi privilegiado graças à possibilidade de gerir grandes fluxos financeiros, praticamente *on-line*. O setor gerencial-administrativo dos grandes grupos industriais também foi beneficiado, pois as novas tecnologias possibilitaram a separação desse setor dos setores de execução e produção, fazendo com que as sedes das empresas usufruam das facilidades de comunicações estabelecidas na metrópole, enquanto as unidades produtivo-industriais direcionem-se ao interior.

Em 1996, a metrópole concentrava 1 em cada 2 das quinhentas maiores empresas do Brasil e a soma das vinte maiores empresas do Estado (4% desse total), a maioria com sede na Grande São Paulo, correspondia a 25% do faturamento total, ou seja, 71 dos US$ 284 bilhões (Editora Abril, *Exame – Melhores e Maiores*,1997).

Considerando os sub-setores do terciário, a maior concentração era do bancário, 64% ou 32 dos cinqüenta maiores bancos por patrimônio do país. A seguir vinham as maiores empresas privadas por vendas do setor industrial, com 50% ou 25 das maiores cinqüenta. A terceira maior concentração foi do setor das maiores seguradoras por prêmios, 48% ou 24 das cinqüenta.

O setor comercial ficou em quarto, com 40% ou vinte das cinqüenta maiores empresas tanto de atacado como varejista, destacando-se supermercados e lojas de departamentos. Com referência às maiores estatais e maiores prestadoras de serviços, a região apresentava a menor concentração de sedes administrativas, com 16 e 18% respectivamente (oito e nove empresas em cinqüenta), sendo que dessas apenas três empresas não eram estatais[52].

O crescimento desses sub-setores beneficiou também os serviços especializados de apoio, tais como consultoria técnica, contábil e jurídica, pesquisa e desenvolvimento (P&D), serviços de processamento e análise de dados, propaganda e marketing etc. De acordo com dados do Cadastro de Empresas de Consultoria da Finep (Financiadora de Projetos), 84% das empresas cadastradas tinham a sua sede em São Paulo em 1986 (Araújo *et al.*, *op. cit.*).

Essas modificações no terciário metropolitano reafirmaram a centralidade da região, tornando-a a primeira praça financeira, comercial e de serviços do país e integrando-a ao grupo das Cidades Globais, como poder ser visto em Araújo *et al.*:

> "Essa modernização, derivada principalmente da assimilação de novas tecnologias informacionais, está na base do processo que coloca a metrópole na cadeia de fluxos (financeiros, produtivos, culturais , etc.) de abrangência internacional." (Araújo *et al.*, 1992, pág. 101)

---

[52] Isto se deve em grande parte ao fato de esses setores estarem ligados aos serviços públicos até então dominados pelas estatais (saneamento, energia, telefonia, transportes públicos etc.) e por isso estarem bem distribuídas nas metrópoles e cidades do país (no caso das estatais: 8 no Rio de Janeiro, 7 em Brasília, 3 em Belo Horizonte, Curitiba, Florianópolis, Recife e Salvador, 2 em Goiânia, Fortaleza e Porto Alegre e 1 em Belém, Campinas, Niterói, Poá, Santos e Vitória).

Essas transformações na base econômica da metrópole em função dos processos de reestruturação econômica levaram a transformação do mercado de trabalho, ocasionando uma queda sistemática do setor secundário (indústria de transformação e construção civil) na participação do total de empregos, enquanto o setor terciário (comércio e serviços) vem apresentando um crescimento constante.

Segundo os dados do Seade-Dieese, a participação da indústria de transformação no total de empregos formais da metrópole caiu em 11,8% entre 1985 e 1997, passando de 32,8% para 21,0%, enquanto os empregos no setor de serviços aumentou em 9,6%, passando de 40,7 para 50,3%. Fenômeno semelhante ocorreu na capital, em que a indústria passou de 29,8 para 18,9%, enquanto os serviços aumentaram de 44 para 52,6% (tabela 3.4) .

Distribuição dos Ocupados Segundo o Setor de Atividade Econômica no Trabalho Principal						
	RMSP			Município de São Paulo		
	1985	1997	85/97	1985	1997	85/97
Indústria de Transformação	32,8%	21,0%	-11,8%	29,8%	18,9%	-10,9%
Construção Civil	3,3%	2,7%	-0,6%	3,0%	2,6%	-0,4%
Comércio	14,1%	17,0%	+2,9%	14,7%	17,2%	+2,5%
Serviços	40,7%	50,3%	+9,6%	44,0%	52,6%	+8,6%
Outros(*)	9,2%	9,0%	-0,2%	8,5%	8,8%	+0,3%
Total	100%	100%	0	100%	100%	0

* inclui serviços domésticos, outros e sem declaração

Tabela 3.4: Distribuição dos ocupados segundo o setor da economia na RMSP e no MSP.

Fonte: Seade-Dieese (1999), *Pesquisa de Emprego e Desemprego*.

Com relação aos grupos de ocupação, a pesquisa apontou que as profissões relacionadas à direção e ao planejamento têm aumentado sua participação no mercado formal, enquanto as de execução e de apoio tem diminuído (tabela 3.5).

Distribuição dos Ocupados, segundo Grupos de Ocupação						
	RMSP			Município de São Paulo		
	1988	1997	88/97	1988	1997	88/97
Direção e Planejamento	13,4%	16,6%	+3,2%	14,9%	19,3%	+4,4%
Direção e Gerência	6,9%	9,3%	+2,4%	7,7%	10,5%	+2,8%
Planejam. e Organização	6,5%	7,3%	+0,8%	7,2%	8,8%	+1,6%
Execução	67,0%	65,1%	-1,9%	64,3%	61,8%	-2,5%
Apoio	19,6%	18,3%	-1,3%	20,8%	18,9%	-1,9%
Total	100%	100%	0	100%	100%	0

Tabela 3.5: Distribuição dos ocupados, segundo grupos de ocupação na RMSP e no MSP.
Fonte: Seade-Dieese (1999), *Pesquisa de Emprego e Desemprego*.

Dentro do setor de serviços, há que se destacar o crescimento dos serviços especializados (escritórios de assessoria e consultoria técnicas, jurídicas, econômicas, contábeis, P&D, serviços de processamento e análise de dados etc.), de alimentação (bares, restaurantes, lanchonetes, barracas e vendedores de rua) e outros (serviços pessoais, comércio e administração de valores imobiliários, diversões, radiodifusão, teledifusão, serviços comunitários, alojamento etc.).

Já os serviços relacionados à administração e utilidade pública (administração pública, segurança pública, serviços públicos – energia elétrica, água e gás encanados, esgoto e limpeza pública) e os creditícios (serviços creditícios e financeiros) tiveram queda na participação no mercado formal. A queda da participação dos serviços de administração pública ocorreu em função da reestruturação proposta pelas idéias monetaristas e neoliberais do novo paradigma de desenvolvimento. Já os empregos nos serviços creditícios foram reduzidos em função da reestruturação do mercado financeiro (tabela 3.6).

Distribuição dos Ocupados, segundo Ramos Selecionados de Atividades de Serviço						
	RMSP			Município de São Paulo		
	1988	1997	88/97	1988	1997	88/97
Serviços Especializados	3,4%	5,5%	+2,1%	4,0%	6,6%	+2,6%
Outros Serviços	6,0%	8,1%	+2,1%	6,7%	8,7%	+2,0%
Serviços de Alimentação	4,1%	5,4%	+1,3%	4,3%	5,5%	+1,2%
Serviços Adm. e Util. Públicas	5,0%	4,5%	-0,5%	5,3%	4,7%	-0,6%
Serviços Creditícios	3,7%	2,8%	-0,9%	4,4%	3,3%	-1,1%
Restantes (*)	19,5%	24,0%	+4,5%	20,1%	23,8%	+3,7%
Total de Serviços	41,7%	50,3%	+8,6%	44,5%	52,6%	+8,1%

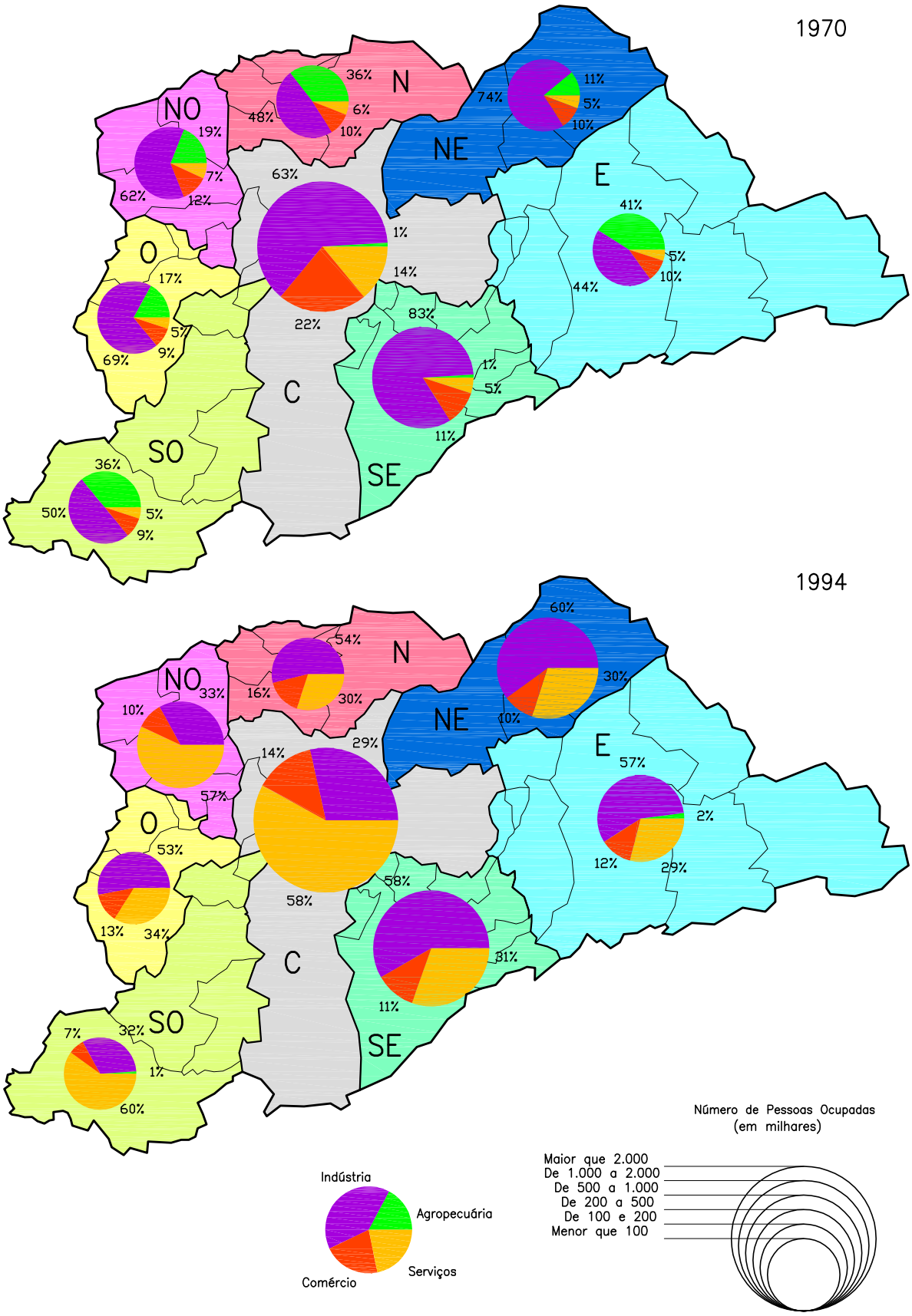
* inclui reformas, oficinas mecânicas, limpeza e outras oficinas, transportes, educação, saúde, auxiliares, serviços domésticos e outros.

Tabela 3.6: Distribuição dos ocupados, segundo ramos de atividade na RMSP e no MSP.
Fonte: Seade-Dieese (1999), *Pesquisa de Emprego e Desemprego*.

Com relação aos outros municípios da metrópole pode-se constatar a ocorrência do mesmo fenômeno naqueles que já apresentavam uma industrialização consolidada. Entretanto, naqueles que tinham sua base econômica concentrada no setor da agropecuária, houve um aumento dos empregos industriais.

Assim sendo, sub-regiões que apresentavam municípios com alto grau de industrialização como os do ABC, na sub-região Sudeste, Osasco, na Oeste e Guarulhos na Nordeste, perderam empregos industriais, enquanto as sub-regiões que apresentavam características agrícolas como a Leste, com Mogi das Cruzes, Suzano, Itaquaquecetuba e Norte, com Franco da Rocha e Mairiporã, perderam empregos na agropecuária e ganharam empregos na indústria (mapa 3.3).

Além da queda dos empregos industriais e o crescimento do setor de serviços, uma outra conseqüência da reestruturação econômica no mercado de trabalho tem sido crescimento nos setores informais da economia.



MAPA 3.3 – PESSOAL OCUPADO POR SETOR NA RMSP EM 1970 E 1994

N

0 10 20 30 km

Fonte: EMPLASA, 1978; 1997.
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

Segundo Dupas (1999), o Plano Collor de 1990 foi o marco da ruptura do paradigma do mercado de trabalho formal no Brasil. A abertura comercial obrigou os setores produtivos a se reestruturarem a fim de obter maior flexibilidade e poderem competir nos mercados liberalizados. Automação, terceirização e redução de pessoal tornaram-se práticas comuns para atingir esses objetivos.

Entre 1985 e 1998 houve uma inversão na participação da população ocupada das metrópoles brasileiras[53] segundo a posição, com o setor formal caindo aproximadamente dez pontos percentuais de 55,9% para 45,8% (*ibid.*), enquanto o informal passou de 44,1% para 54,2%. De 1991 a 1997, enquanto houve uma perda de 2,2 milhões de postos de trabalho no setor formal, o setor informal ganhou 1,7 milhões. Grande parte desse contingente pertencia ao setor de serviços na categoria dos trabalhadores por "conta própria", que incluem desde taxistas e ambulantes até profissionais liberais e consultores.

Por fim a reestruturação econômica tem ocasionado também o aumento das taxas de desemprego nas grandes metrópoles, na medida em que ocorre a flexibilização do mercado de trabalho e os setores privilegiados pelos novos paradigmas necessitam de mão-de-obra mais qualificada que aquela dispensada pelo setor secundário. Entre 1985 e 1998, as taxas de desemprego aberto e oculto medidos pelo Seade passaram de 12% para 18,1% do total da força de trabalho da RMSP.

Dupas (*op. cit.*), no entanto, considera que essas taxas devem ser relativizadas uma vez que houve um crescimento da população economicamente ativa maior que o crescimento da população, em função de maior incorporação das mulheres e dos jovens no mercado do trabalho.

---

[53] Agregação das regiões metropolitanas: Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo.

PARTE II:

A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO TERCIÁRIO

CAPÍTULO 4

A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO DO SETOR TERCIÁRIO NA DÉCADA DE 80

> "As cidades atualmente parecem estar prestando mais atenção em criar uma imagem positiva e de alta qualidade, e tem procurado uma arquitetura e formas de desenho urbano que respondam a essa necessidade. Que elas sejam pressionadas a fazê-lo... é compreensível, dada a história cruel de desindustrialização e reestruturação que deixaram a maioria das metrópoles dos países de capitalismo avançado com poucas opções além de competir umas com as outras, principalmente como centros financeiros, de consumo e de entretenimento."
>
> Harvey, 1989, pág. 92.

4.1 INTRODUÇÃO

Na primeira parte dessa tese foram analisados os impactos da reestruturação econômica sobre o território. Observou-se que as modificações no paradigma de desenvolvimento têm causado uma série de conseqüências na estruturação territorial das cidades e regiões. A transferência das atividades manufatureiras, o crescimento do fluxo de investimentos e informações em nível mundial, possibilitados pelo novo paradigma tecnológico, tem ocasionado a decadência e a ascensão de diferentes regiões do mundo.

A NIDIT (Nova Divisão Internacional do Trabalho), associada à formação de uma rede de Cidades Globais, os processos de contra-metropolização, da formação das macrometrópoles e as alterações no mercado de trabalho urbano foram as principais conseqüências dessas transformações. Contudo, em função da limitação de capital, a ascensão em uma região significa a decadência de outra. De maneira análoga, foi demonstrado que a região metropolitana que incorpora a cidade de São Paulo também tem sofrido processo semelhante de reestruturação econômica.

A segunda parte dessa tese estudará a influência da reestruturação econômica na expansão dos megaprojetos do setor terciário. Ênfase será dada à produção capitalista do espaço urbano e seus agentes. Dessa forma, este capítulo analisará a reorganização das metrópoles para atrair novos investimentos, tendo em vista a perda das atividades produtivas, usando principalmente o mercado imobiliário terciário como principal modo de atração de capitais. Será estudada também a forma como que esses empreendimentos ocorreram e as principais conseqüências para as cidades.

4.2 DESREGULAMENTAÇÃO EDILÍCIA E O CRESCIMENTO IMOBILIÁRIO NA DÉCADA DE 80

Conforme alguns autores (Harvey, 1989; Fainstein, 1990, 1991, 1994; Smyth, 1994), o último grande impacto que o processo de reestruturação econômica teve sobre o território foi o surgimento dos megaprojetos imobiliários, principalmente dos setores privilegiados pela reorganização do mercado de trabalho urbano, ou seja, aqueles relacionados com os serviços financeiros, administrativos, comércio varejista, turismo e entretenimento.

A década de 80 viu surgir um grande *boom* do setor imobiliário em cidades dos Estados Unidos e Inglaterra, com reflexos também em outros países. Grandes projetos de renovação urbana procuraram atrair novas atividades econômicas através da construção de novos centros de negócios, comerciais e de turismo, com suas modernas torres de escritórios, shopping centers sofisticados, hotéis, centros de convenções, marinas, restaurantes, complexos poliesportivos, parques temáticos etc.

Com a clara intenção de reverter o processo de decadência econômica ocasionada pelo êxodo das atividades industriais e de atrair novos investimentos, num período de grande concorrência, as cidades desenvolveram estratégias políticas, econômicas e culturais, numa tendência que foi denominada por Smyth de "marketing urbano" (Smyth,1994).

Fainstein (1991) afirma que houve uma mudança no controle ao desenvolvimento urbano de muitas cidades, que em vez de colocar empecilhos à aprovação dos empreendimentos, passaram a incentivá-los, com o grau de incentivo e a escala dos empreendimentos variando muito de caso a caso.

As estratégias variaram, baseando-se desde na promoção de eventos internacionais ou espetáculos, como nos casos das Olimpíadas de Barcelona, da Expo98 de Lisboa e da Feira de Baltimore, até na criação de novos distritos de negócios através da renovação urbana das áreas degradadas, como em Londres, Nova Iorque e Paris.

Harvey (1989), ao discutir o surgimento do pós-modernismo na cidade, afirma que esses grandes projetos de renovação urbana foram maneiras de atrair capital perfeitamente compreensíveis em função da perda das atividades produtivas, como poder ser visto a seguir:

> "As cidades atualmente parecem estar prestando mais atenção em criar uma imagem positiva e de alta qualidade, e tem procurado uma arquitetura e formas de desenho urbano que respondam a essa necessidade. Que elas sejam pressionadas a fazê-lo... é compreensível, dada a história cruel de desindustrialização e reestruturação que deixaram a maioria das metrópoles dos países de capitalismo avançado com poucas opções além de competir umas com as outras, principalmente como centros financeiros, de consumo e de entretenimento." [54] (*ibid.*, pág. 92)

[54] Tradução do autor de "Cities and places now, it seems, take much more care to create a positive and high quality image of place, and have sought an architecture and forms of urban design that respond to such need. That they should be so pressed .... is understandable, given the grim history of deindustrialization and restructuring that left most major cities in the advanced capitalist world with few options except to compete with each other, mainly as financial, consumption and entertainment centres".

A maneira com que os órgãos públicos passaram a ver o urbanismo e o planejamento urbano mudou, passando do controle à produção de um ambiente construído balanceado para um enfoque "mercadológico" de estímulo ao crescimento econômico e à criação de empregos (Fainstein, 1991). Preocupações com a mudança da cidade a longo prazo deram lugar à ênfase a ganhos econômicos a curto prazo. Planejadores urbanos e urbanistas tornaram-se peças-chave na atração de investimentos. Essa mudança na atitude foi bem descrita por Fainstein:

> "Os métodos mudaram da análise de demanda, plano diretor e orçamento de longo prazo para análise de mercado, negociação e programação financeira de cada projeto específico... Planejadores ficaram presos à lógica do fundo do poço, negociando leis que regulavam densidades, luz e ar (e nos Estados Unidos empréstimos e incentivos fiscais) em troca do compromisso da iniciativa privada de permanecer no local, construir ou contribuir para melhorias na comunidade." [55] (*ibid.*, pág. 25)

Governos locais e grupos empresariais mobilizaram-se para facilitar a atração de capitais, estimulando o mercado imobiliário, através da desregulamentação do uso do solo e financiamento público desses projetos (Fainstein, 1994).

Esses fatores, adicionados à facilidade de obtenção de empréstimos bancários para empreendimentos imobiliários e as baixas taxas de juros num período de *boom* econômico pós-desregulamentação financeira, fizeram com que várias metrópoles do mundo apresentassem um grande ciclo de crescimento imobiliário nessa década. Antigas áreas industriais, terrenos vagos ou áreas decadentes dos centros urbanos deram lugar aos megaprojetos imobiliários de uso misto.

---

[55] Tradução do autor de "Methods shift from needs assessments, master planning, and long-term capital budgeting to market analysis, negotiation, and project-specific capital programming... Planners become trapped in the logic of the bottom line, trading off regulations governing densities, light and air (and in the United States loans and tax subsidies) for private sector commitments to stay or build or contribute to community betterment."

Os maiores privilegiados nesse processo, no entanto, foram os edifícios de escritórios, principalmente naquelas cidades em que as atividades financeiras e administrativas encontravam-se em expansão. Cidades globais, como Nova Iorque, Chicago e Londres apresentaram um crescimento próximos de 20% do seu estoque de escritórios em apenas cinco anos, entre 1985 e 1990, enquanto novos centros emergentes como Los Angeles chegaram a aumentos de quase 40% (tabela 4.1).

Aumento do Estoque de Escritórios em milhões de m^2			
	1990	85–90	Var. %
Nova Iorque	22,5	3,3	17%
Tóquio	17,6	-	-
Paris	15,9	0,6	4%
Londres	14,4	2,4	20%
Chicago	9,6	1,7	21%
Frankfurt	7,7	0,8	12%
Los Angeles	6,9	1,9	38%

Tabela 4.1: Evolução do estoque de escritórios em algumas metrópoles do mundo, 1985–1990. Fonte: Fainstein, 1994.

Desenvolvimento imobiliário e crescimento econômico tornaram-se sinônimos e, mais do que uma simples estratégia de acumulação capitalista, o grande *boom* imobiliário ocorrido na década de 80 nessas cidades foi causa, efeito e símbolo do crescimento financeiro do período (*ibid.*).

A fim de facilitar o desenvolvimento imobiliário e reduzir a oposição das comunidades afetadas por esses projetos, os governos nacionais e locais neoliberais desregularam o controle do uso do solo através do relaxamento da legislação edilícia (Smith e Feagin, 1987; Reino Unido, 1989).

O Reino Unido, cujo uso e ocupação do solo foi extremamente regulado em benefício do interesse público desde a legislação de 1947 (*Town and Country Planning Act*), foi um dos maiores exemplos dessas políticas. Em 1980, o governo conservador de Margareth Thatcher criou, através da nova legislação urbana (*Planning and Land Act*) as Zonas de Empreendimento e as Zonas de Planejamento Simplificado[56] (EZs e SPZs), simplificando as restrições de ocupação e uso do solo das zonas em questão com a finalidade de atrair determinados usos e investimentos (Reino Unido, *op. cit.*).

Áreas de Desenvolvimento Urbano (UDAs – *Urban Development Areas*) e Corporações de Desenvolvimento Urbano[57] (UDCs – *Urban Development Corporations*) foram criadas com o intuito de facilitar o processo de renovação urbana, atrair empreendimentos e eliminar eventual oposição da população local. Seguindo essa tendência, cidades americanas também criaram as suas companhias de desenvolvimento local[58] (Smith e Feagin, *op. cit.*).

Investimentos públicos foram realizados através das mais diversas formas tais como: financiamento direto, subsídios, incentivos fiscais, concessões financeiras ou de usufruto. A principal justificativa para tais investimentos foi que uma vez alteradas as características negativas das áreas deterioradas, elas naturalmente atrairiam investimentos da iniciativa privada, resultando em melhorias para a comunidade (Robson, 1994).

---

[56] As Zonas de Empreendimento (*Enterprise Zones*) são zonas designadas pelo Secretário de Estado para o Meio Ambiente, geralmente em antigas áreas urbanas centrais industriais, na qual tipos específicos de empreendimento tem alvará de construção automático, sem necessitar a sua requisição e na qual há também incentivos fiscais. Já as Zonas de Planejamento Simplificado (*Simplified Planning Zones*) são iguais as anteriores, só que designadas pela autoridades locais (Reino Unido, *op. cit.*).

[57] UDCs – são corporações criadas pelo Secretário de Estado para o Meio Ambiente para determinadas áreas urbanas (em 1989 eram seis – *London Docklands, Merseyside, Black Country, Teeside, Tyne & Wear, Cardiff Docks*). Sua responsabilidade é de incorporar os terrenos e promover o desenvolvimento urbano, elaborando um plano de ocupação para área em questão. Todo empreendimento que estiver de acordo com esse plano tem aprovação automática (Reino Unido, 1989).

[58]Smith e Feagin (1987) citam alguns nomes mais comuns para essas corporações: *DDAs – Downtown Development Authorities* (Autoridades de Desenvolvimento do Centro da Cidade), *EDCs – Economic Development Corporations* (Corporações de Desenvolvimento Econômico), *LDCs – Local Development Companies* (Companhias de Desenvolvimento Local) etc.

A França seguiu a mesma tendência de desregulamentação com o relaxamento das leis e restrições (Reino Unido, *op. cit.*). O governo reviu um dos seus instrumentos mais importantes e conhecidos de taxação do uso e ocupação do solo, o *Plafond Légal de Densité* (PLD), que influenciou a proposição de instrumentos similares em vários países, inclusive o solo-criado no Brasil (Bolaffi, 1980).

O PLD foi estabelecido em 1975, com a finalidade de combater a especulação imobiliária, incentivar a reciclagem das construções e prover de fundos os governos locais. Esse instrumento estabelecia um coeficiente de ocupação máxima a partir do qual o empreendedor ficava sujeito à taxação.

A legislação de 1986 tornou o uso do PLD opcional para as comunas[59]. Entre as razões da sua revisão estava o fato de que ele trouxe um retorno financeiro bem menor do que o esperado e causou um desincentivo na construção, reduzindo as densidades populacionais das áreas centrais.

Outros países do mundo também seguiram esse conceito de desregulamentação edilícia. Essa reestruturação política-governamental ocasionou uma redefinição do papel do Estado e na recomposição de forças dos atores sociais. O abandono das políticas sociais anteriores, baseadas em programas da erradicação da pobreza, em detrimento dos programas de fomento à expansão dos negócios e atração de investimentos, em suma, drenando capitais para o mercado imobiliário, levou os governos a abandonarem o seu papel de Estado provedor do bem-estar social e se transformarem em agentes fomentadores do crescimento econômico.

No documento "Políticas para os Centros Urbanos" (*Policy for the Inner Cities*, Reino Unido, 1977), o governo trabalhista se preocupava com o declínio econômico dos centros urbanos e apontava como causas a falta de investimento e a incapacidade da iniciativa privada de suprir as necessidades de emprego e habitação desses locais.

---

[59] Em 1975, o PLD foi instituído no valor 1:1 para toda França e 1,5:1 para Paris. Em 1982 ele foi descentralizado, ficando a par das comunas a fixação do valor do coeficiente. Paris adotou o coeficiente 3:1. A partir de 1986, Paris abandonou esse instrumento de vez, enquanto outras comunas o usam só para determinados tipos de empreendimento.

Onze anos mais tarde, o governo conservador lançou a "Ação para as Cidades" (*Action for Cities*, Reino Unido, 1988), onde culpava a burocracia excessiva e a hostilidade cívica e governamental à iniciativa privada como principais causas da falta de investimento e do declínio econômico.

4.3 A EXPANSÃO DOS CENTROS DE NEGÓCIOS E DOS MEGAPROJETOS TERCIÁRIOS

As formas como o desenvolvimento imobiliário ocorreu variou de cidade para cidade. Soja (1995), analisando o caso de Los Angeles, identificou duas formas diferentes que acontecia na cidade: através da descentralização ou da recentralização. A descentralização nada mais é que o surgimento dessas atividades centrais na periferia (o que Soja sucintamente denominou de a "centralização da periferia", *op. cit.* pág., 131), enquanto a recentralização é a reafirmação do centro urbano como lugar preferencial da concentração dos principais empreendimentos imobiliários terciários.

Castells e Hall (1994) afirmam que a possibilidade de descentralização permitida pelo uso da telemática levou a criação de novos pólos tecnológicos, com seus parques industriais e prédios comerciais, em áreas antigamente ocupadas por subúrbios residenciais e/ou cinturões agrícolas. Esses tecnopólos, *i.e.* centros planejados para o desenvolvimento de indústrias de ponta e alta tecnologia, são os redefinidores do processo de desenvolvimento local e regional na época da informatização e da globalização.

Esses tecnopólos dos subúrbios oferecem infra-estrutura tecnológica (principalmente no que tange às telecomunicações) e geralmente se utilizam de uma arquitetura *high-tech* arrojada e de um paisagismo atrativo como estratégia de venda, caracterizando-se pela presença de edifícios baixos e predominância do automóvel em estacionamentos tratados paisagisticamente, como ocorre no Vale do Silício na Costa Oeste Americana (Castells, 1989).

Outro exemplo recente dessa iniciativa pode ser encontrada no projeto do Teleporto da Cidade de Tóquio: pólo terciário dotado de infra-estrutura e tecnologia de ponta nas telecomunicações que proverá habitação para 60 mil pessoas e empregos de escritório para outros 110 mil (Sassen, 1991).

O Teleporto de Tóquio é dotado de vários serviços aos condôminos: uso dividido de estação de retransmissão para satélite de comunicações, serviço de multicanais interativos, cabos de fibra óptica transmitindo as informações do distrito, permitindo a fusão de comunicação e radiodifusão, tevê a cabo, além de salas de teleconferência, auditórios, estúdios de gravação, antenas parabólicas, estação de retransmissão, bancos, cafés, restaurantes, correios e outros serviços no prédio central.

A administração do distrito tem um sistema compreensivo de controle dos edifícios comerciais com referência a segurança, telemetria do consumo de eletricidade, gás e água, além de prover um serviço de informações cotidianas.

Já a recentralização, a outra forma de crescimento dos pólos terciários definidos por Soja (1995), reafirma o centro da cidade como o seu local principal de concentração. Essa reestruturação pode ocorrer através da verticalização, projetos de renovação urbana ou expansão física da área central quando possível.

Para o caso de Nova Iorque, por exemplo, Savitch (1988) afirma que o distrito central de Manhattan foi o lugar preferido para o investimento de empreendimentos imobiliários comerciais, tendo absorvido mais de 25% do total de crescimento da região metropolitana novaiorquina entre 1960 e 1980 (aproximadamente 7 milhões de metros quadrados, ou uma média de 350 mil a.a.). A importância do distrito fica evidente quando se observa que ele corresponde a 0,6% apenas da área da região metropolitana (5.775 hectares).

Isso tem levado a um processo de verticalização cada vez maior e à expansão da área física através de aterros. Savitch afirma que algumas décadas atrás era possível observar a cidade de um prédio de quinze andares. Hoje seriam necessários cinqüenta, caracterizando um processo que ele denominou de “a manhatanização de Manhattan” (*op. cit.*, pág. 47).

A expansão física da área central e a renovação urbana de áreas degradadas podem ser vistas nos megaempreendimentos do *Battery Park City* em Nova Iorque e do *London Docklands* em Londres, ambos da década de 80, que em função do tamanho, da importância e do impacto que tiveram na época, serão analisados a seguir.

4.3.1 BATTERY PARK CITY

O empreendimento do Battery Park City está localizado no baixo Manhattan, em Nova Iorque, em um aterro sobre o rio Hudson, adjacente ao edifício World Trade Center e ao distrito financeiro de Wall Street, numa área antigamente ocupada por docas. A partir da década de 60, com o fechamento das docas, o Departamento de Planejamento da Prefeitura de Nova Iorque começou a desenvolver uma série projetos para a área prevendo a sua renovação urbana e a utilização da área aterrada para múltiplas atividades (Barnett, 1982).

O primeiro Plano Diretor para a região foi executado em 1962 e previa um misto de torres residenciais e de escritórios, seguindo os preceitos modernistas de Le Corbusier e Mies Vas der Rohe, conjuntamente com atividades portuárias que se manteriam na região. Contudo, essa proposta se mostrou inadequada, visto que o *mix* de atividades previstas não era muito compatível, sobretudo aquelas relacionadas ao porto e ao aspecto residencial proposto.

No decorrer das décadas de 60 e 70, outros três planos foram feitos, valendo-se de diferentes teorias e modelos arquitetônicos e urbanísticos do período. Em 1966 o governador do Estado de Nova Iorque, Nelson Rockfeller, apresentou um segundo plano seguindo os mesmos preceitos corbusianos. Em 1969, foi a vez de o prefeito John Lindsay apresentar outro plano seguindo idéias futuristas das megaestruturas, em voga à época.

Simultaneamente, medidas foram sendo tomadas para tornar possível a realização do empreendimento. Em 1968 foi criado o órgão responsável pelo desenvolvimento do empreendimento, o Battery Park City Authority (BPCA). Em 1972, o governo lançou US$ 200 milhões em bônus a fim de arrecadar dinheiro para a realização do aterro de 37 hectares, que foi completado em 1976.

Nesse meio tempo, a revisão crítica pela qual o Modernismo passava[60] e o surgimento do conceito do espaço defensável proposto por Newman (1972)[61] levou ao desenvolvimento de um novo plano em 1975, no qual a área foi dividida em vários enclaves, sendo que um deles chegou a ser construído, o Gateway Plaza.

A crise fiscal pela qual a cidade passou entre 1977 e 1979 e a falta de interesse da iniciativa privada no empreendimento fizeram com que esse sofresse grandes reformulações. A terra, que tinha sido adquirida pela prefeitura da companhia portuária (New York City Port Authority), passou para o gerenciamento da Corporação de Desenvolvimento Urbano do Estado de Nova Iorque. A Corporação condenou o plano de 75 e começou os trabalhos para elaboração de um novo.

De posse da terra, legislou sobre a ocupação e o uso do solo, estipulando parâmetros fora de qualquer contexto legal de zoneamento, prevendo um grande centro comercial e residencial na região (Barnett, 1982). A Corporação contratou um escritório de consultoria em desenho urbano, Cooper-Eckstut Associates, para estabelecer as normas de controle do empreendimento.

Em vez de seguir a forma de um plano diretor, baseado num desenho final acabado, as normas desenvolvidas funcionaram mais como um guia de desenho urbano, preocupadas com a preservação dos corredores visuais, a localização e a forma das quadras e prédios, configuração do espaço público e detalhamento de acabamentos externos (*ibid.*).

---

[60] Vale lembrar que nessa época Charles Jenks (1973) já havia escrito o seu livro *Modern Movements in Architecture* no qual ele considera como fim do Modernismo a destruição, em 1972, do edifício de apartamentos de Pruitt Igoe, Saint Louis.

[61] Oscar Newman (1972), em seu livro *Defensible Space*, propunha um modelo de arquitetura e urbanismo que seria capaz de diminuir a insegurança e o vandalismo, principalmente através do fechamento de áreas públicas e semipúblicas no interior do miolo de quadras. Essa teoria suscitou críticas de outros teóricos da arquitetura e urbanismo como Hillier (1988), que acredita que o fechamento dos espaços tem efeito oposto ao sugerido por Newman. Note-se que a definição de Newman é de espaço defensável (defensible), ou seja, aquele que pode ser defendido, e não espaço defensivo (defensive) que é aquele que é feito para defesa.

O esquema proposto partiu de princípios defendidos por Jane Jacobs (1961), que já se haviam consolidado entre os *urban designers*[62]: densidades urbanas elevadas, uso misto, quadras pequenas com construções no alinhamento e pequenos parques.

O esquema de Cooper-Eckstutt previu que o uso misto deveria seguir as seguintes porcentagens:

- 42% para fins residenciais (14 mil unidades residenciais);
- 9% para uso comercial (560 mil metros quadrados de escritórios);
- 30% de espaço público (parques, praças, esplanadas e passeio público);
- 19% de ruas e avenidas.

Ao Norte e ao Sul ficariam os empreendimentos residenciais, enquanto no centro seria construída a área comercial, bem em frente ao complexo de edifícios do World Trade Center e fisicamente conectada a esse. Um sistema linear de áreas livres, composto de parques, praças e passeios públicos, foi proposto ao longo da orla do rio, unindo essas diversas zonas (figura 4.1).

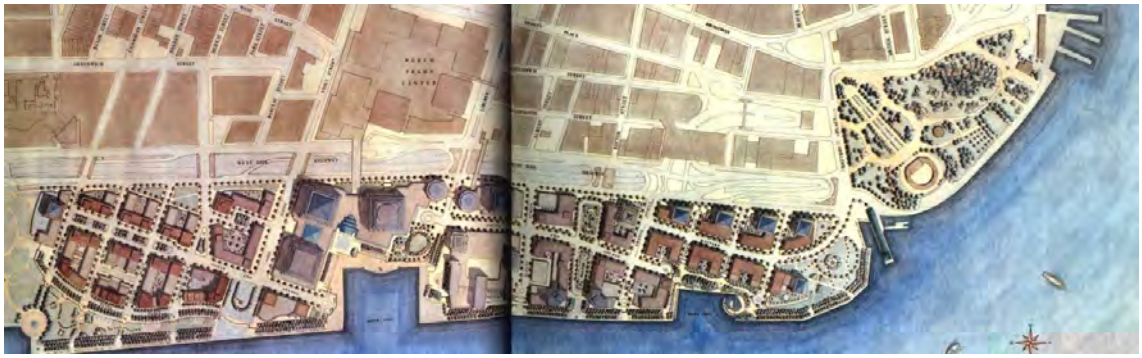


Figura 4.1: Projeto do Battery Park City. Fonte: *Progressive Architecture*, 1990.

[62] O termo *urban designer* foi utilizado por ser o desenho urbano um ramo disciplinar específico que surgiu nas décadas de 60 e 70 nos EUA e na Inglaterra (Del Rio, 1990). Há uma série de publicações nacionais e internacionais a esse respeito e todas se baseiam de certa forma nos conceitos de Jacobs (Barnett, 1982; Santos e Vogel, 1981, Bentley *et al.*, 1985; Shirvani, 1985; Del Rio, 1990).

As quadras conectavam-se com a malha urbana existente, seguindo o alinhamento da grelha no entorno, preservando, assim, as vistas para o rio. O fato de elas serem de dimensões reduzidas evitaria a construção de um megaprédio, promovendo prédios de diversos tamanhos e formas como os existentes nos quarteirões antigos da cidade. Essa condição demonstrou a preocupação das normas em manter as características já consolidadas do entorno construído.

Além desse fator de desenho urbano, quadras menores e diversas permitiriam que o esquema se desenvolvesse na medida em que fosse surgindo interesse do mercado.

Posteriormente essas normas foram publicadas como parte da licitação das propostas para o empreendimento. Assim sendo, o empreendimento não precisou ser submetido à aprovação da prefeitura, tendo seguido apenas as normas desenvolvidas pela Corporação (Barnett, *op. cit.*).

O projeto só começou a se tornar viável na década de 80, quando a maior empreendedora de prédios comerciais do mundo à época, a Olympia & York Properties (O&Y), ganhou a licitação da área comercial propondo a construção de todos os edifícios comerciais de uma só vez.

Após concurso fechado, essa firma escolheu o escritório Cesar Pelli Associates (famoso arquiteto argentino radicado nos Estados Unidos) para desenvolver o projeto arquitetônico. O projeto de Pelli diferia um pouco do esquema da BPCA, sem contudo ir contra o original.

Entre 1981 e 1988, a O&Y construiu o centro comercial do empreendimento, o World Financial Center (figura 4.2), constituído de quatro torres, perfazendo 557 mil m^2 de escritório, 26 mil m^2 de espaço comercial, 14 mil m^2 de espaço público ao redor do porto de North Cover (figura 4.3) e 800 m^2 do jardim botânico interno, o Winter Garden.

Figura 4.2: The World Financial Center. Foto: Valéria Immediato, 2000

Figura 4.3: Uma das entradas do World Financial Center dando para o passeio público na orla do rio Hudson. Foto: Valéria Immediato: 2000.

The Promenade, principal passeio público na orla do rio Hudson construído na cidade desde 1954, foi sendo inaugurado por partes entre 1983 e 1992, assim como os demais parques e praças. Ele corre por aproximadamente 2 km de extensão, unindo todas as áreas construídas e espaços públicos do empreendimento. Conjuntamente ao Winter Garden, ele atrai centenas de pessoas durante o horário do almoço (figuras 4.4 e 4.5).

Além da articulação das quadras com o entorno, o projeto também está bem conectado com a cidade através dos mais diversos sistemas de transporte: metrô, ônibus, trens e barcas.

Toda a infra-estrutura (água, esgoto, energia, vias e parques) foi bancada pelo poder público, sendo o restante construído pelos empreendedores. O total do capital investido foi da ordem de US$ 300 milhões, sendo que 60 milhões foram de investimentos públicos diretos (Gordon, 1997).

Figura 4.4: The Promenade – passeio público na orla do rio Hudson. Foto: Valéria Immediato, 2000.

Todos esses fatores, principalmente a qualidade do espaço público e a relação do espaço construído com o já existente, acabaram por resultar na aclamação do empreendimento pela crítica internacional especializada em arquitetura e urbanismo (*Progressive Architecture*, 1990; Fainstein, 1991; Gordon, *op. cit.*).

Contudo, apesar da boa qualidade atingida do espaço construído, Fainstein (1991) fez pesadas críticas ao projeto por considerar que sua diversidade é artificial, igualando-se a uma Disneilândia, pois em função do preço proibitivo do empreendimento, o espaço comercial e residencial foi ocupado pelas corporações e famílias mais poderosas dos Estados Unidos.

Figura 4.5: The Winter Garden reúne centenas de pessoas para almoçar e assistir às programações culturais. Foto: Valéria Immediato, 2000.

Nesse aspecto Fainstein é categórica, definindo Battery Park City como uma "bem planejada cidade privada, ceifada das classes baixas indisciplinadas que fazem da cidade pública um local cheio de conflitos e esteticamente desagradável"[63] (*ibid.*, pág. 29).

[63] Tradução do autor de: "In short, it is the well planned private city, shorn of the unruly lower class that makes the public city so conflict-laden and aesthetically displeasing".

4.3.2 LONDON DOCKLANDS

A região das docas de Londres (London Docklands) localiza-se a leste da City, o centro financeiro londrino, estendendo-se desde a ponte da Torre de Londres até aproximadamente 15 km Tâmisa abaixo. A região perfaz uma vasta área de 2.226 hectares (de 2 a 4 mil quadras), sendo duzentos de diques, percorrendo os municípios (*borroughs*) de Newham, Tower Hamlets, Southwark, Lewisham, Greenwich, Barking e Dagenham.

A região começou a se desenvolver a partir do século XVIII, com o surgimento das primeiras instalações especializadas como ancoradouros, galpões e armazéns para estocagem da grande quantidade de mercadorias que por ali circulava (Vasconcellos, 1996). Com o apogeu do Império Britânico no século XIX, a região atingiu o máximo do seu desenvolvimento, chegando a ser a maior área portuária do mundo.

A especialização em atividades portuárias e a extensão da área imprimiu na região uma forma urbana diferenciada, com suas gruas, indústrias e grandes armazéns em estilo georgiano, sistema viário desconexo e labiríntico e o confinamento do Tâmisa por detrás dos grandes muros que fechavam as docas das diversas companhias. Ao redor dessa área, bairros de operários da estiva e indústrias correlatas cresceram, tornando-se um dos berços do socialismo inglês (Hatton, 1990).

O único grande espaço público que acessava o rio nessa região era o parque Greenwich, com seus imponentes edifícios do Real Colégio Naval, The Queen's House e o Observatório da Sociedade Real, obras dos arquitetos Christopher Wren e Inigo Jones.

A partir da década de 60, o processo de conteinerização dos portos, a construção da barragem do Tâmisa e do porto de Tilbury 40 km rio abaixo e a criação de legislação ambiental restritiva ocasionaram o processo de decadência da região, que culminou no fechamento total das docas na década de 80, perda de 100 mil empregos em atividades portuárias e paralelas e consequentemente perda de 10 a 20% da população dos municípios circundantes (Vasconcellos, *op. cit.*).

O tamanho da área e o impacto negativo da sua degradação em toda a zona leste de Londres fez das Docklands um assunto de interesse nacional, chamando a atenção do governo central, além das municipalidades atingidas.

No começo da década de 70, o secretário de Estado do governo conservador estabeleceu um plano para a recuperação da área, propondo o seu uso para um grande complexo multiuso de escritórios, shoppings, residências e hotéis, o City New Town, uma expansão natural da City já existente, enquanto os governos locais faziam planos para a atração de atividades industriais e desenvolvimento de habitações populares na área.

A crise do petróleo e a ascensão dos trabalhistas na assembléia metropolitana (GLC – Greater London Council) levaram a uma revisão do ambicioso plano do governo conservador. O GLC criou um comitê para a discussão do assunto (DJC – Docklands Joint Committee) em 1974 que resultou na criação de outro plano para a área em 1976, o London Docklands Strategic Plan.

Esse plano seguia a tendência dos governos locais de incentivar o desenvolvimento das indústrias locais e a criação de habitações populares na região. O GLC pretendia adquirir todas as terras da área, contudo, em função da pequena disponibilidade de fundos, até 1979 o GLC tinha adquirido pouco mais de 1,3 hectares do total disponível (Vasconcellos, *op. cit.*).

Apesar da pouca ação nesse período, a região começou a atrair a atenção da iniciativa privada com alguns empreendimentos surgindo nas áreas mais próximas ao centro londrino, como por exemplo os projetos de habitação em Surrey, e o complexo residencial, a marina, as lojas e os bares em St. Katherine's Docks (Hatton, *op. cit.*).

A ascensão do governo Thatcher trouxe mudanças radicais na política urbana inglesa (vide seção 4.3), modificando com isso o futuro das Docklands. O GLC foi extinto sob o motivo de que impunha entraves burocráticos ao desenvolvimento, mas na realidade, a intenção foi de eliminar um foco de oposição trabalhista às novas políticas implementadas (Hatton, *op. cit.*).

A região das docas foi designada como UDA (Área de Desenvolvimento Urbano) em 1980, e a corporação responsável pelo desenvolvimento urbano da região, a LDDC (London Docklands Development Corporation), foi criada no ano seguinte. Em 1982 foi estipulada uma Zona de Empreendimento (EZ) dentro dos limites da UDA.

Essa zona teria validade por dez anos, concedendo incentivos fiscais através da isenção de impostos municipais e contribuições de melhoria para as empresas que nela se instalassem, além de não exigir aprovação legal para a instalação de determinadas atividades e usos, tais como indústria.

A fim de desenvolver a área, a LDDC contava com uma verba anual do governo central a fim de adquirir as terras, demolir construções existentes, instalar infra-estrutura e vendê-las à iniciativa privada pelo maior valor proposto. Entre 1981 e 1991, ela já havia recebido £1,1 bilhão[64], tendo adquirido mais da metade da área da UDA por volta de 1988 (DCC, 1990; Hatton, 1990).

Em função do tamanho das Docklands e da sua complexidade e diversidade, o LDDC dividiu a área em três grandes áreas, estabelecendo diferentes estratégias para cada uma delas (figura 4.6): Wapping and Limehouse e Surrey Docks, a oeste; no centro a Ilha dos Cães (Isle of Dogs) e no extremo leste, Royal Docks.

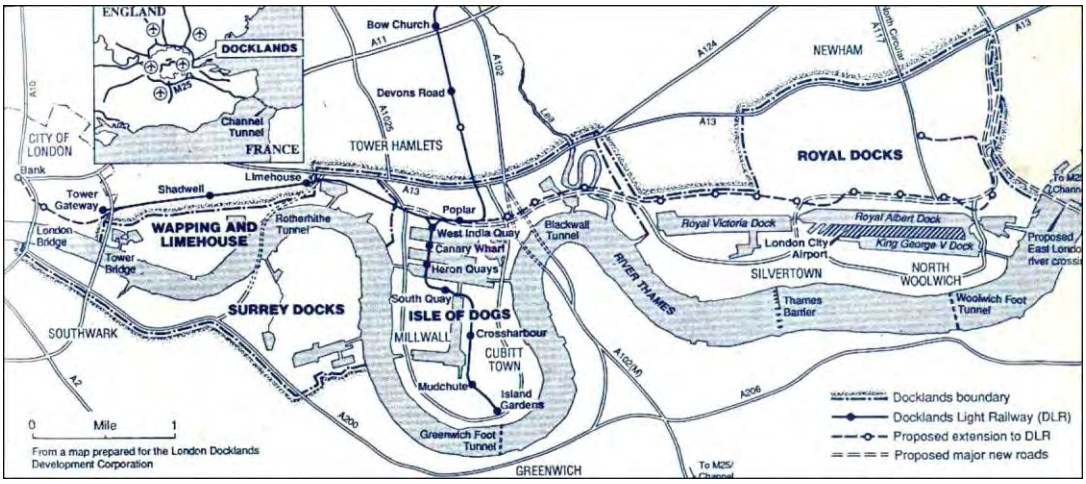


Figura 4.6: Mapa da região das London Docklands. Fonte: Buchanan, 1989.

[64] Aproximadamente R$ 3,1 bilhões a uma taxa de R$ 2,82/£ pelo câmbio de 28 de abril de 2000.

Na primeira, em função da sua proximidade com a City, ocorreu uma grande conversão de armazéns em unidades residenciais para jovens executivos (vide seção 4.5) em projetos tais como St. Katherine's Dock, London Bridge City, Butlers, China e Hay Wharves, nos bairros de Wapping, Limehouse e Rotherhite (figura 4.7).

Figura 4.7: Renovação urbana dos armazéns da St. Katherine's Dock. Foto: autor, 1994.

As Royal Docks, em função da distância do centro e do tamanho, que representava metade da área das Docklands, acabaram por não atrair grandes empreendimentos, apesar do projeto de construção do Aeroporto da Cidade de Londres, que utilizava-se de um longo promontório entre dois diques como pista de decolagem, e do megaprojeto *high-tech* do arquiteto ítalo-inglês Richard Rogers.

Rogers previu a criação de um grande complexo multiuso, prevendo conjuntos residenciais, centro empresarial e uma galeria comercial, de lazer e de atividades marítimas em forma de semicírculo, olhando para a água barrada da Royal Albert Dock (figura 4.8).

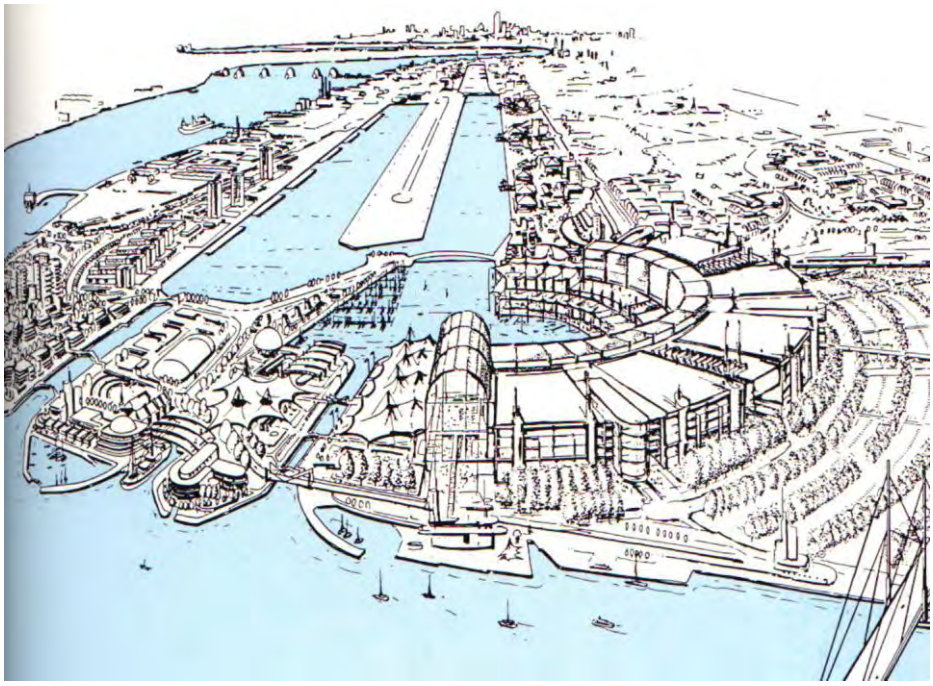


Figura 4.8: Proposta de Rogers para a Royal Albert Dock. Fonte: *Architecture & Urbanism*, 1988.

Já a Ilha dos Cães (Isle of Dogs) concentrou a maioria dos grandes empreendimentos comerciais devido ao fato de a maior parte da Zona de Empreendimento estar localizada nessa área. A região na verdade é uma península formada pelos meandros do Tâmisa, cujos diques cortaram a sua ligação, transformando-a numa ilha. No apogeu do porto londrino, no século XIX, a ilha foi o coração das docas, pois nela encontravam-se as docas das Índias Ocidentais e Orientais (West e East India Docks).

Em 1982, a LDDC encomendou um plano para a área a um grupo de arquitetos e urbanistas chefiados por Edward Hollamby, diretor de planejamento da LDDC e David Gosling, diretor do curso de desenho urbano da Universidade de Sheffield.

O plano desenvolvido para a LDDC não seria estatutário nem deveria seguir os moldes rígidos de um plano diretor clássico, mas desenvolver possibilidades de esquemas projetuais alternativos que identificassem pontos-chave, fossem flexíveis e se moldassem às necessidades e regras do mercado (Gosling, 1996).

Mais tarde o famoso urbanista Gordon Cullen foi contratado como consultor em desenho urbano do plano. Cullen, que já se havia notabilizado pelo seu livro *Townscape* (Cullen, 1961), apresentava uma prática de projeto urbano calcada na análise visual da paisagem e na criação de elementos focais ao longo dos percursos, através da sua técnica das "visões seriais".

Desacreditado das técnicas do planejamento urbano modernista do pós-guerra, ele acreditava na possibilidade de se desenvolver a área levando em consideração apenas os aspectos visuais, num "planejamento no nível dos olhos", pois a maioria das pessoas vivem a experiência cotidiana nesse nível[65]. Já Gosling achava que a falta de um plano estrutural levaria a área a apresentar um desenvolvimento fragmentado e incoerente.

Apesar das diferenças, eles estruturaram vários estudos em torno de alguns pontos básicos após uma exaustiva análise visual da região. A grande descoberta era a existência de um grande eixo visual que cortava a ilha no sentido Sudeste–Noroeste desde o parque de Greenwich, do outro lado do Tâmisa, até o bairro de Limehouse, e que ligava os principais marcos referenciais, edifícios históricos e espaços públicos da ilha e fora dela.

Após vários esquemas, desenvolveram o plano final (figura 4.9, pág. 115). O eixo e outras visuais secundárias que ocorriam a partir dele acabaram se tornando o principal elemento estruturador do plano, sendo que ao longo deles uma série de espaços e atividades estavam previstos, como pode ser visto a seguir:

---

[65] Esse fato pode ser checado nas próprias palavras de Cullen: "...there is no magic wand – the main task is to overthrow the planning concepts of slum clearance which destroyed communities... The reliance on dramatic planning gestures is probably a waste of imagination... Essentially, most people live at eye-level and there is a vocabulary of eye-level planning" (*apud.* Gosling, 1996, pág. 27).

> "Ele (*o plano*) relacionava um bairro com o outro através de visuais (muitas delas estabelecidas nos séculos anteriores), relações topográficas, sistemas de movimento, e o contraponto das novas construções com as torres de St. Anne's Limehouse e Greenwich. Esses eixos relacionavam-se com outras vistas, bulevares e espaços livres que, por sua vez, forneciam vistas de Londres."[66] (Gosling, *op. cit.*, pág. 130)

Além desse eixo estruturador, o plano de Cullen e Gosling previa outros dois pontos importantes. O primeiro seria a manutenção e valorização das águas barradas pelas docas através da disposição de bulevares e ancoradouros para veleiros (figura 4.10). O segundo ponto seria a criação de um circuito comunitário através de um monotrilho previsto pela LDDC (Docklands Light Rail – DLR), que ligaria os principais nós da ilha.

Na apresentação final para o LDDC, no entanto, o plano desenvolvido por Cullen e Gosling acabou não vingando, sendo apenas acrescentado nos apêndices do relatório junto com outros estudos. O plano principal adotado era de autoria de Edward Hollamby e um pequeno grupo de arquitetos e urbanistas da própria LDDC. Gosling criticou veementemente esse plano, dizendo carecer de estrutura:

> "Apesar dos objetivos válidos de tal plano, não havia nenhuma armação visual ou estrutural, e o empreendimento resultante seria inevitavelmente um amálgama de projetos dos empreendedores em sítios adjacentes, desconsiderando totalmente os seus vizinhos e o contexto urbano geral."[67] (*ibid.*, pág. 128)

---

[66] Tradução do autor de: "It related one district to another by means of vistas (many established in the previous centuries), topographical relationships, movement systems and the counterpoint of new buildings with the towers of St Anne's Limehouse and Greenwich. These axes related to other vistas, boulevards and open spaces which, in turn, related to views of London."

[67] Tradução do autor de "In spite of the worthy aims of such a plan, there was no strong visual or structural framework and the ensuing development was inevitably an amalgam of developers' schemes on adjacent sites, totally disregarding their neighbours and the urban context in general".

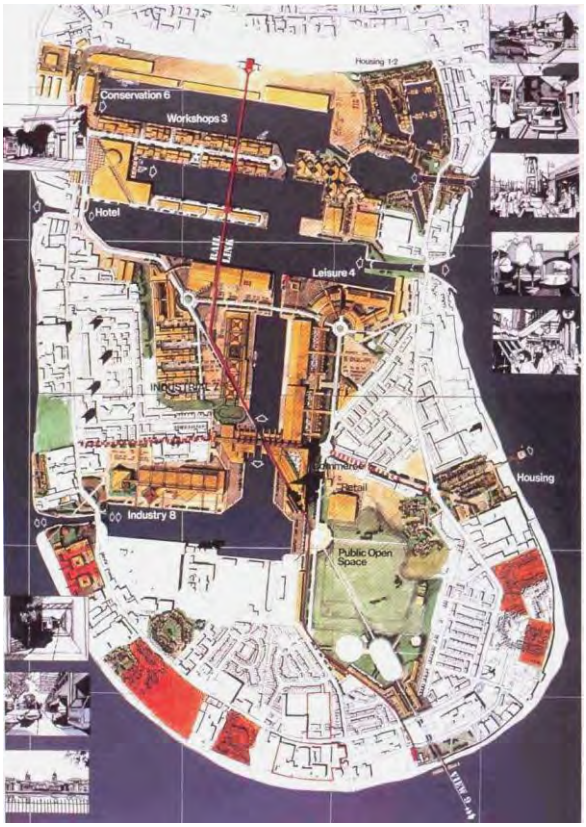


Figura 4.9: Plano de Cullen e Gosling para a Ilha dos Cães. Fonte: Gosling, 1996

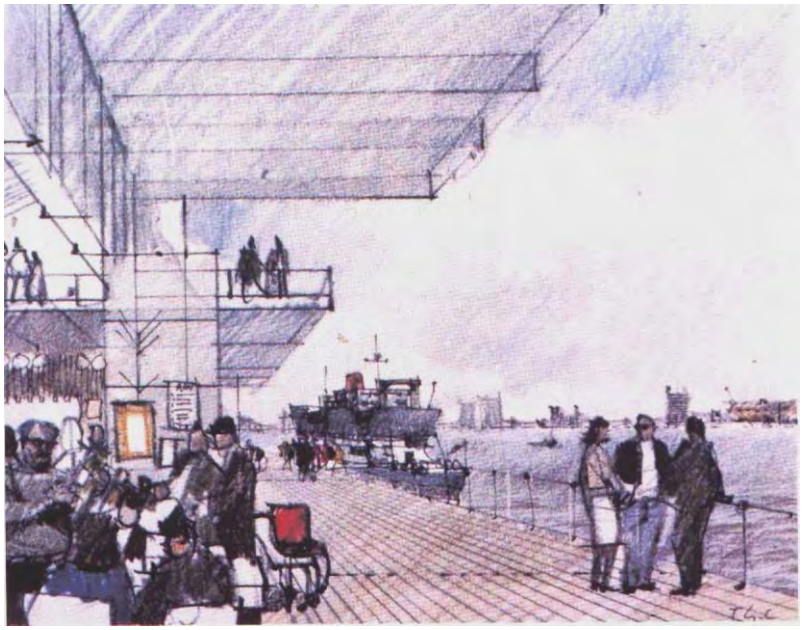


Figura 4.10: Perspectiva da proposta de Cullen e Gosling para a Ilha dos Cães. Fonte: Gosling, 1996.

Certamente a proposta de Hollamby ia muito mais ao encontro das premissas da LDDC de evitar colocar qualquer empecilho aos empreendimentos. Se isso já era patente na questão do tamanho e do tipo de empreendimento, também ocorria com relação à estruturação e estética urbanas, como pode ser visto nas palavras do secretário de Estado do meio ambiente, Michael Heseltine (*apud.* Hatton, 1990, pág. 60): "Nós não estamos construindo a Paris de Haussmann".

De fato, a posição do LDDC era permitir que os empreendimentos ocorressem a qualquer custo, sem considerar os impactos negativos que esses teriam no futuro, adotando uma postura totalmente "mercadológica". Essa afirmação fica clara no depoimento do presidente da corporação, Reginald Ward, a respeito da ausência de um plano estrutural:

> "Era essencial criar o ambiente correto. Nós tínhamos de alavancar o lugar ou as instituições financeiras não viriam... Nós lidamos com incertezas, mas no setor público, muito tempo é gasto criando incertezas. Não é assim que acontece no mundo real. Nós não temos nenhum zoneamento ou grande projeto; nossos planos são essencialmente imagens de marketing..."[68] (*apud.* Hatton, 1990, pág. 62)

O naufrágio final do plano de Cullen e Gosling aconteceu com o empreendimento do complexo de escritórios de Canary Wharf, que ocupava o limite superior da Ilha dos Cães. Em 1987 a empreendedora Olympia & York Properties, que já vinha do sucesso de empreendimentos semelhantes, tal como o Battery Park City (vide seção anterior), apresentou uma proposta para a região.

---

[68] Tradução do autor de: "It was essential to create the right atmosphere. We had to hype up the place or the financial institutions would not have come... We are managing uncertainity, but in the public sector, so much time is wasted creating uncertainity. That is not what happens in the real world. We have no land-use plan or grand design; our plans are essentially marketing images..."

A O&Y contratou o famoso escritório Skidmore, Owens & Merrill (SOM) de Chicago para desenvolver um Plano Diretor para área (figura 4.11), e os projetos de arquitetura posteriormente foram desenvolvidos por vários escritórios famosos: Khon, Pederson & Fox; I. M. Pei e Cesar Pelli Associates. Gosling (*op. cit.*) estranhou o fato de a idéia do Plano Diretor da O&Y ter sido aceita pela corporação, já que esta vinha se demonstrando avessa a tal instrumento urbanístico.

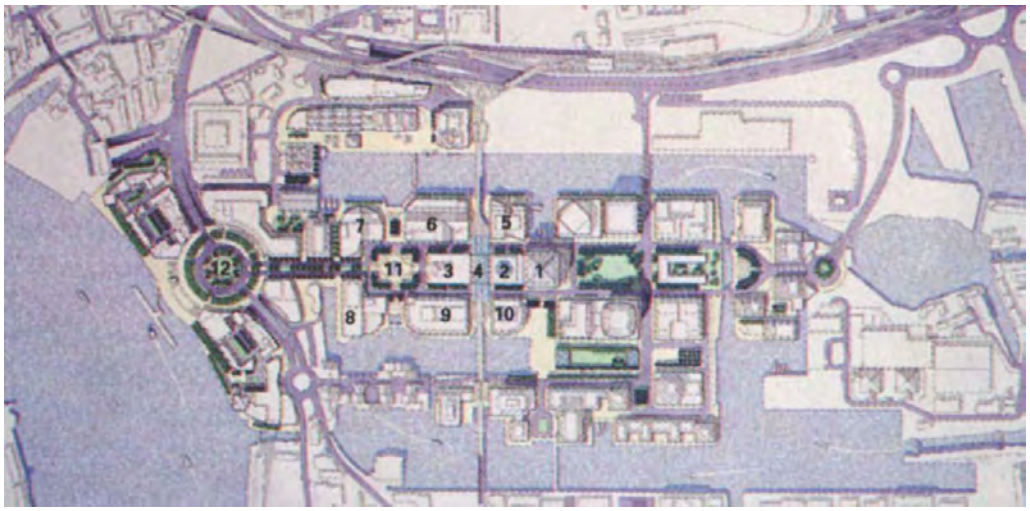


Figura 4.11: Plano Diretor de Canary Wharf elaborado pelo SOM. Fonte: Davies, 1992.

Ocupando 29 hectares do antigo cais, o projeto previa 930 mil m^2 de escritórios, distribuídos em nove blocos de edifícios de oito a dez pavimentos e uma torre central de cinqüenta pavimentos, a maior da Europa. O projeto baseava-se em eixos formais, com os blocos fechando praças internas com arquitetura típica do estilo "Belas Artes Americano" da década de 20 (figuras 4.12 e 4.13), o que lhe valeu muitas críticas dos arquitetos e da sociedade inglesa na época (Hatton, *op. cit.*).

O plano da O&Y ia contra os principais pontos defendidos por Cullen e Gosling. Além de criar um obstáculo ao eixo visual proposto pelos dois, o espaço criado pelo empreendimento ocuparia parte das águas do dique existente e, além disso, os blocos fechavam-se sobre si mesmos, criando espaços internos, negando o contexto urbano exterior, inclusive o potencial paisagístico das águas.

Figura 4.12: Cabot Square em Canary Wharf. Fonte: Davies, 1992.

Figura 4.13: Foto aérea de Canary Wharf. Fonte: Davies, 1992.

O tamanho da torre central também gerou insatisfação entre os ingleses, que culturalmente têm uma rejeição aos arranha-céus e procuram preservar o *skyline* de suas cidades o mais horizontal possível (LPAC, 1999)[69]. A altura excessiva da torre para os parâmetros ingleses faz com que ela seja vista da City, 12 km Tâmisa acima (figura 4.14).

Figura 4.14: Torre de Canary Wharf vista da Ponte da Torre. Foto: autor, 1994.

Gosling (*op. cit.*) afirma que a altura funcionou apenas como retórica pelo aspecto simbólico numa tentativa de criar uma pequena "Manhattan", argumentando que poder-se-ia ter chegado à mesma área útil de escritórios com alturas menores.

Assim sendo, apesar de o empreendimento ter sido psicologicamente importante para manter Londres como centro comercial e financeiro mundial na competição com outras cidades européias, tais como Paris e Frankfurt, a existência do arranha-céu poderia ter sido evitada, optando-se por blocos menores e menos esbeltos. A recomendação do Comitê Consultivo de Planejamento de Londres (LPAC) é categórica ao comentar o assunto:

---

[69] Essa afirmação pode ser constatada na existência de instrumentos urbanísticos criados para preservar o *skyline* e as vistas estratégicas da cidade. O Comitê Consultivo de Planejamento de Londres (LPAC) afirma em seu relatório sobre prédios altos e vistas estratégicas que (LPAC, 1999. pág. 2): "It is, perhaps, too soon to pass judgment on the architectural quality of London's modern high buildings, and their urban design effects, but they seem in general not to have won the hearts and minds of Londoners and visitors" (*grifo do autor*).

> "Essa questão dos prédios altos não foi considerada importante para a posição competitiva de Londres como um centro financeiro e comercial mundial... A aprovação de projetos de prédios altos, então, necessita levar em consideração não apenas o seu efeito na economia londrina, mas também o impacto de sua arquitetura, volume e localização no contexto local e geral de Londres."[70] (LPAC, 1999, pág. 3)

Contudo, o maior problema da ausência de um plano estrutural estratégico para o empreendimento está relacionado com a acessibilidade e circulação na região, que historicamente já apresentava uma carência no sistemas viário e de transportes coletivos (DCC, 1990). Com o desenvolvimento de grandes empreendimentos no local, essa carência foi aumentada pelo novo fluxo de pessoas que eles ocasionaram.

O monotrilho proposto pela LDDC, o Docklands Light Rail (DLR), não conseguiu suprir a demanda dos novos edifícios comerciais, pois ele tinha sido projetado para atender a demanda das comunidades locais e de empreendimentos mais modestos, Esse fato valeu críticas severas do Comitê Consultivo das Docklands, órgão criado para analisar os impactos dos empreendimentos e assessorar a LDDC:

> "A fragilidade do DLR, tecnicamente e fisicamente incapaz de comportar a demanda, tornou-se óbvia com os atrasos e enguiços de ocorrência regular... O DLR representa um dos vários exemplos da ausência de um pensamento estratégico nas Docklands e dos conflitos do uso do solo que surgem inevitavelmente no processo decisório 'incremental'."[71] (DCC, *op. cit.*, pág. 40)

---

[70] Tradução do autor de: "The issue of high buildings was not found to be at the heart of London's competitive position as a world financial and commercial centre... The considerations of proposals for high buildings therefore needs to take account not only of their effects on London's economy, but also the impact of their architecture, massing and location on the local and London-wide environment."

[71] Tradução do autor de: "The fragility of DLR, technically and physically unable to cope with the demands on it, has become obvious with delays and breakdowns a regular occurrence. The DLR is one among many examples of the absence of strategic thinking in Docklands and the conflicts in land use that inevitably arise from incremental decision-making".

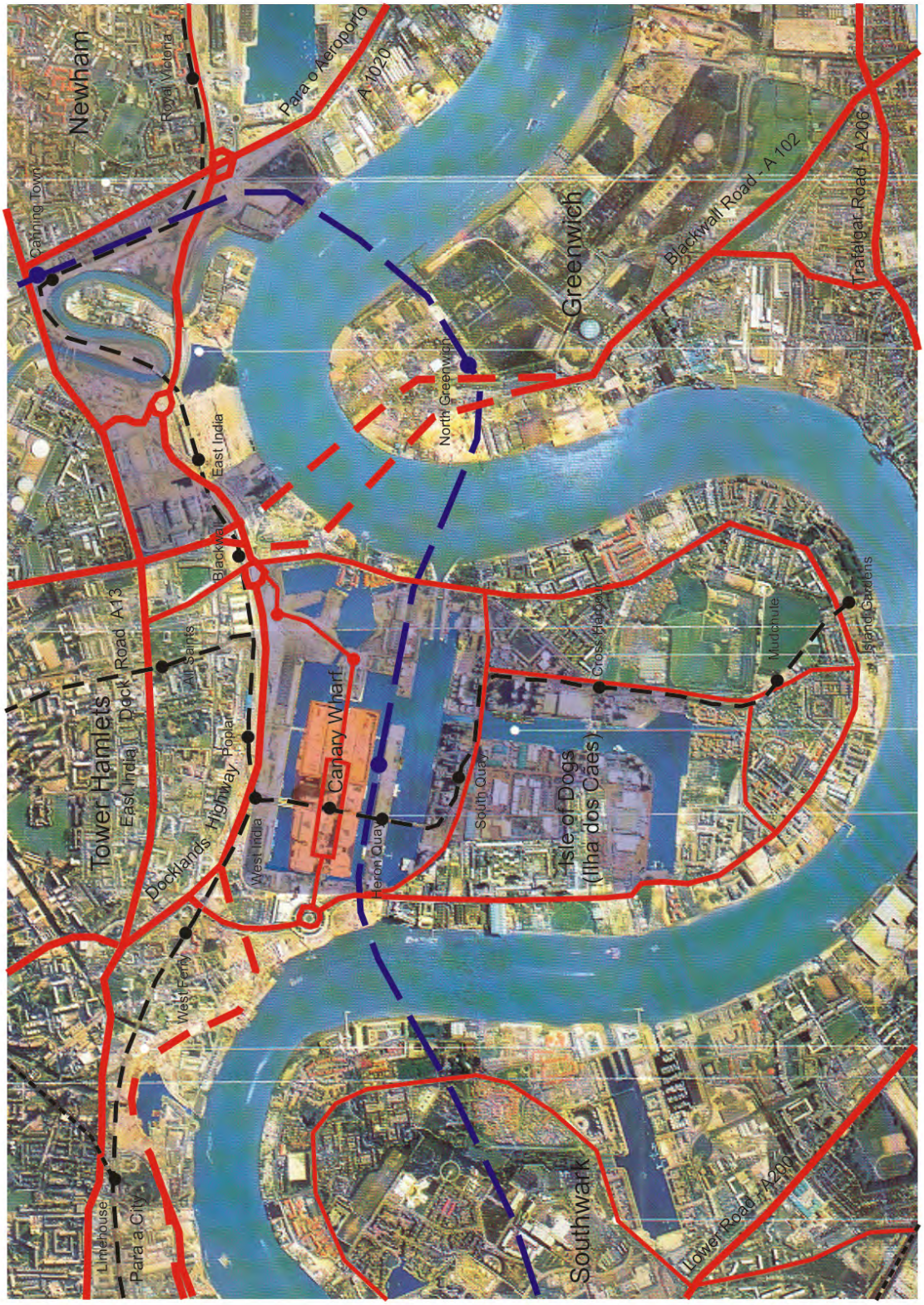
O sistema teve de sofrer duas reformas para aumentar a sua capacidade, mesmo assim, ficando muito aquém da capacidade necessária. Isso levou a O&Y a propor a extensão da linha de metrô Jubilee Line que daria acesso da região ao centro, sendo que o custo seria pago em conjunto pela empresa, poder público e LDDC.

Várias obras viárias também foram realizadas para facilitar a acessibilidade ao local, pois a Ilha dos Cães sempre apresentou uma estrutura viária fragmentada e mal conectada com o sistema viário estrutural (mapa 4.1).

Em 1990, a previsão do gasto total necessário para todas as obras de transporte coletivo e melhorias do sistema viário (aumento de capacidade do DLR, extensão da Jubilee Line, melhoria da via A13, construção da via expressa Docklands Highway e dos túneis sob o Tâmisa) chegaram a £2,4 bilhões[72], sendo que a LDDC e o Departamento de Transportes seriam responsáveis por 80% desse total (*ibid.*).

A ausência de visão estratégica e o enfoque puramente mercadológico do empreendimento acabou por negar uma das características mais fortes do planejamento urbano inglês do pós-guerra: a coerência entre uso de solo e planejamento dos transportes. Esse fato foi bastante enfatizado pelo Comitê Consultivo das Docklands na sua análise crítica a respeito da atuação da LDDC:

[72] Aproximadamente R$ 6,7 bilhões a taxa de R$2,82/£ pelo câmbio de 28 de Abril de 2000.



Mapa 4.1: Sistema viário e de transportes da Ilha dos Cães.
Base: London Docklands Street Plan, 1992.

0 0,5 1km

Sistema viário principal

Extensão da Jubilee Line (proposta)

Zona de Empreendimento

Docklands Light Rail (DLR)

British Rail

Canary Wharf

N

> "...a abolição dos órgãos de planejamento estratégico e o enfraquecimento geral do processo de planejamento resultaram num vácuo do planejamento estratégico. Mais importante, nesse contexto, a relação entre planejamento do uso do solo e provisão de transporte tem sido ignorada. Empreendimentos de grande escala tem ocorrido nas Docklands de tal forma que a provisão de transporte não têm conseguido atender à demanda de passageiros. As soluções retalhadas adotadas *a posteriori* para lidar com esse problema resultaram num sistema de transporte parcamente integrado com relação às tarifas e interconexões."[73] (DCC, *op. cit.*, pág. 45)

4.4 OS IMPACTOS URBANOS DOS MEGAPROJETOS TERCIÁRIOS

Além dos impactos já analisados, existem muitas evidências de que esses megaempreendimentos imobiliários e a reformulação das políticas urbanas ocorridos na década de 80 agravaram os problemas sociais existentes nas cidades, beneficiando as classes sociais mais abastadas e os especuladores imobiliários em detrimento das comunidades locais de baixa qualificação (Robinson, 1989; Fainstein, 1990; Nobre, 1994).

Os gastos com a infra-estrutura necessária para tais empreendimentos ocorreram a custa de diminuição de verbas das áreas sociais, e mesmo o efeito "capilar", *i.e.* o conceito de que grandes projetos podem resultar em melhorias para a população local, acabou não ocorrendo, resultando em manifestações populares das camadas de mais baixa renda (Pacione, 1990; Robson, 1994; Nobre, *op. cit.*).

---

[73] Tradução do autor de: "... the abolition of strategic planning authorities and the general weakening of the planning process, have resulted in a strategic planning vacuum. Most importantly, in this context, the relationship between land use planning and transport provision has been ignored. Large scale developments have taken place in Docklands such as that transport provision has been unable to meet passenger demand. The piecemeal solutions adopted afterwards to cope with this problem have resulted in a poorly integrated transport system in terms respect of fares and interchanges."

No caso das Docklands, houve um aumento de desemprego da população local, devido à sua baixa qualificação, tendo em vista que a maioria dos empregos gerados em empreendimentos como Canary Wharf foi emprego que necessitava de mão-de-obra altamente qualificada. Enquanto as firmas existentes, que acabaram sendo expulsas por um processo de especulação imobiliária, empregavam 35% da mão-de-obra local, as novas empresas de alta tecnologia e de emprego do colarinho branco que aí se instalaram reduziram esse número para 13% (Nicholson, 1989).

Outro fator resultante desses megaprojetos e da decorrente renovação urbana foi a atração de uma nova classe abastada de jovens executivos, que, atraída pela proximidade do trabalho e por novos valores culturais, acabou por se instalar nessas regiões. Isso ocorreu geralmente através da conversão e transformação dos armazéns e das construções históricas, adaptando-as a uma nova função residencial.

Esse processo de elitização, conhecido pelo termo inglês *gentrification*[74], ocorreu com freqüência em várias cidades do mundo, cujos melhores exemplos são os bairros do Soho em Nova Iorque, Marais em Paris e nas Docklands de Londres. Savitch fornece uma boa visão de como esse processo ocorreu em Nova Iorque:

---

[74] *Gentrification*, s. O processo pelo qual a população de classe média ocupa residências numa área tradicionalmente operária, mudando o seu carácter. – *gentrify*, v.t.. De *Gentry*, s. 1. (GB) Pessoas bem abaixo da nobreza na ordem social [séc. XIV: do Fr. Antigo *genterie*, de *gentil*]. Fonte: *Collins Concise Dictionary Plus*. Glasgow: The Bath Press, 1989

> "Empregados e profissionais do colarinho branco (*escritórios*) do setor pós-industrial procuram áreas residenciais e no processo transformam bairros inteiros com novos gostos, hábitos e poder de compra. Sótãos de fábricas (*lofts*) são convertidos em apartamentos da moda; armazéns são reformados e divididos em condomínios para serem vendidos num mercado valorizado; uma nova onda de especulação tem ocorrido nas casas geminadas de "brownstone" (*pedras marrons*) e "graystone" (*pedras cinzas*) do século XIX; lojas simples foram refeitas em butiques caras." [75] (Savitch, 1988, pág. 48)

Esse processo de elitização causou uma grande valorização imobiliária desses bairros que acabou por expulsar a população de rendas mais baixas. Isso pode ser checado na variação do preço dos imóveis no caso das Docklands: entre 1984 e 1987, o valor de um apartamento de dois dormitórios no município de Tower Hamlets, historicamente de classe operária, valorizou-se cinco vezes, passando de £40.000 para £200.000 (DCC, 1990).

Outro fator que ocasionou a expulsão da população local foi o tipo de habitação que acabou sendo construída. Enquanto os relatórios dos governos locais apontavam para a necessidade de construção de casas de aluguel para as famílias de baixa renda, o estoque construído nas Docklands foi basicamente para a venda, chegando a 85% do total (Nicholson, *op. cit.*).

O mesmo ocorreu em Nova Iorque na década de 80, quando houve um déficit habitacional para todas as camadas da população, exceto as de alta renda (Fainstein, 1991). As taxas de vacância do estoque habitacional chegaram a níveis baixíssimos (2,5% do total), sendo que nas habitações populares esse nível chegou a menos de 1%. Fainstein (*ibid.*) atribui isso ao fato de que o prefeito Koch estava mais interessado em atrair grandes projetos imobiliários, principalmente comerciais, em vez de diminuir o déficit habitacional.

---

[75] Tradução do autor de: "White-collar workers and professionals from the post-industrial sector seek out residential space and in the process transform whole neighborhoods with new tastes, habits, and purchasing power. Factory lofts have been converted into fashionable apartments; wharehouses have been gutted and divided into cooperative apartments to be put for sale in an expensive market; a new surge for speculation has occurred in nineteenth-century "brownstone" and "graystone" townhouses; simple shops have been remade into high-priced boutiques".

Outra conseqüência do crescimento dos grandes empreendimentos terciários tem sido o adensamento e a mudança de uso de solo do "subúrbio americano" (vide seção 2.2). Soja (1995) chama a atenção para o fato de esse processo[76] ser um fenômeno no processo de urbanização norte americana, visto que os subúrbios sempre se caracterizaram por ser bairros exclusivamente residenciais de baixa densidade, para as camadas de alta renda. Ele chama esse fenômeno de “a periferização do centro” (*ibid.*, pág. 131).

Isso o levou a afirmar que, no caso americano, a reestruturação econômica tem ocasionado uma reestruturação urbana, levando a uma revisão radical da forma convencional de estudar a cidade, tal qual definida por Burgess, Hoyt e outros pesquisadores da Escola de Chicago (seção 2.2).

Por fim, a expansão do mercado imobiliário está amplamente relacionada com os regimes de acumulação e valorização do capital e com os ciclos de crescimento econômico (conforme será visto mais detalhadamente no próximo capítulo). Nesse aspecto, o crescimento dos megaprojetos de uso misto na década de 80 nada mais foi que uma forma de atrair investimento através da produção de um desenho urbano que agradasse às grandes corporações e às elites.

Por esse motivo, o mercado imobiliário ficou consideravelmente sujeito às variações do mercado financeiro. Esse fator explica em parte o grande *boom* da década de 80 em países como os Estados Unidos e Reino Unido, onde a desregulamentação econômica e edilícia, crescimento do mercado financeiro e facilidade para obtenção de empréstimos com baixa taxas de juros valorizaram o mercado de edifícios de escritórios (Fainstein, 1994).

---

[76] Soja utiliza o termo “urbanização dos subúrbios”, pois este possui um sentido diferente para a cultura anglo-saxônica. Subúrbio aqui deve ser entendido como o tipo de loteamento com padrões quase-urbanos, baseados no conceito de cidade-jardim de Howard, cujas principais características são baixas densidades residenciais, grandes lotes com as casas ocupando apenas uma parcela destes, integração das áreas verdes nos lotes e espaço público. A sua urbanização não representa a implantação de infra-estrutura, que seria o sentido brasileiro, mas a ocupação mais intensiva para usos não residenciais.

Dessa forma, a expansão do mercado imobiliário nessa década ocorreu através da criação artificial de demanda, pois os edifícios foram construídos por razões financeiras (maiores taxas de retorno), e não por necessidades reais do mercado, levando à desvalorização do estoque construído e ao crescimento das taxas de vacância nos edifícios antigos.

No caso das Docklands londrinas, esse fato pode ser visto nas palavras de Collin Davies, arquiteto, escritor famoso dos principais periódicos ingleses de arquitetura e professor da Polytechnic of North London:

> "A O&Y (*Olympia & York*) diz que a primeira fase (*de Canary Wharf*) completa – oito edifícios perfazendo um total de 600 mil m^2 (6,45 milhões de pés quadrados) – encontra-se atualmente 60% alugada. Isso representa muito menos do que o esperado no começo do projeto, e é de conhecimento comum que os locatários que assinaram contrato foram atraídos por acordos financeiros bastante generosos... Em outras palavras, o projeto autojustifica-se. Ele não responde nem às forças do mercado, nem às necessidades identificáveis. Ele cria demanda artificialmente. O seu tamanho parece significar que ele terá sucesso, mas se isso ocorrer será à custa de outras áreas da cidade, incluindo outras áreas das Docklands. A longo prazo, o que for bom para a O&Y, será ruim para Londres." [77] (Davies, 1992, pág. 122)

Some-se a esses fatores financeiros as pressões políticas que a O&Y sofreu para realizar em Londres um empreendimento de porte que marcasse a administração Thatcher, pois a LDDC encorajou a empreendedora a "pensar grande" (Gordon, 1997, pág. 259).

---

[77] Tradução do autor de: "O&Y reckons that the completed phase one – eight buildings containing a total of 600,000 square meters (6,450,000 square feet) – is now 60 percent leased. That is a lot less than it would have been hoped for at the beginning of the project, and it is common knowledge that the tenants who have signed up have been enticed by very generous financial deals... In other words, the project is self-justifying. It responds neither to market forces nor to any identifiable need. It creates demand artificially. Its very size means that it is lilkely to succeed, but if it does it will be at the expense of other areas of the city, including other areas of Docklands. In the long run that will be good for O&Y but bad for London".

Analisando-se a variação das taxas de vacância dos edifícios comerciais de Londres e Nova Iorque, pode-se checar a inter-relação do crescimento do mercado financeiro e do mercado imobiliário. No período de *boom* financeiro da década de 80, o mercado imobiliário das duas cidades apresentou baixas taxas de vacância, que ficaram entre 5 e 10% do total do estoque (gráfico 4.1).

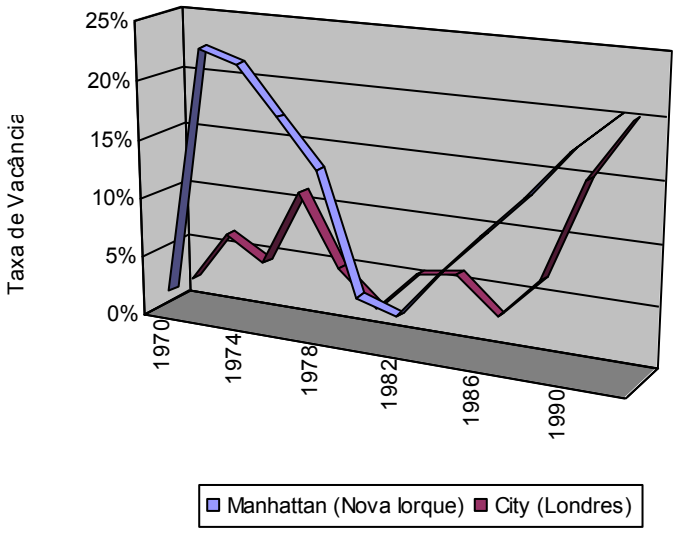


Gráfico 4.1: Evolução das taxas de vacância em edifícios de escritório em Manhattan e na City Londrina. Fonte: Gordon, 1997.

A quebra da bolsa de valores na Segunda-Feira Negra (19 de Outubro de 1987) pôs fim ao período de crescimento econômico, levando a perda de empregos no setor que mais se beneficiou com a desregulamentação econômica. Londres e Nova Iorque perderam cada uma aproximadamente 100 mil empregos no setor financeiro (Fainstein, 1994).

O mercado imobiliário foi diretamente afetado pelo grande aumento da vacância dos edifícios comerciais, que chegaram a duplicar, alcançando 20% do estoque construído tanto em Londres quanto em Nova Iorque.

Em 1990, o Comitê Consultivo das Docklands já apontava para o impacto negativo do fim do período de crescimento econômico sobre o mercado imobiliário londrino:

> "No fim desse período, antigas verdades reafirmaram-se: mercados podem cair, tanto quanto subir. Altas taxas de juros, uma superoferta de espaço de escritórios, e um declínio da economia nacional levaram a um esfriamento rápido no mercado imobiliário. As Docklands enfrentam agora um futuro incerto." [78] (DCC, 1990, pág. 1)

Em 1992, um relatório para o Comitê Consultivo de Planejamento de Londres (LPAC), do escritório Dalia Lichfield Associates (Dalia Lichfield Associates, 1992), decretava o fim do período de *boom* imobiliário, afirmando que o estoque de edifícios de escritórios de Londres era suficiente para atender à demanda dos próximos 10–15 anos, e que as pressões políticas e econômicas que produziram esse fenômeno nos anos 80 não seriam mais relevantes nos anos 90.

Contudo, a maior evidência do fim do período dos "anos loucos" da década de 80 foi a falência em 1992 da Olympia & York, empreendedora tanto do Battery Park City como de Canary Wharf. Fainstein (1994) aponta para o fracasso desse último empreendimento e para a decadência do mercado imobiliário comercial internacional como algumas das principais razões para a derrocada da maior empreendedora comercial do mundo.

---

[78] Tradução do autor de: "At the end of this period, the old saw reaserted itself: markets can fall as well as rise. High interest rates, an oversupply of office space and a downturn in the national economy led to rapid cooling off in the property market. Docklands now faces na uncertain future."

CAPÍTULO 5

A DINÂMICA DOS EMPREENDIMENTOS TERCIÁRIOS EM SÃO PAULO

> "O desenvolvimento capitalista tem que escolher sobre o fio da navalha entre a preservação do valor de troca de antigos investimentos no ambiente construído ou a destruição desse valor a fim de abrir novo espaço para acumulação. Sob o capitalismo existe, então, uma luta perpétua no qual o capital constrói uma paisagem física apropriada para si mesmo em um determinado momento, apenas para destruí-la, geralmente no curso de uma crise, num período subseqüente."
>
> Harvey, 1985, pág. 25

3.1.5
5.1 INTRODUÇÃO

No capítulo anterior foi demonstrado como as cidades reorganizaram-se a fim de combater o declínio econômico, advindo de mudanças estruturais no sistema capitalista mundial. Através da desregulamentação edilícia e de incentivos fiscais, algumas cidades procuraram atrair empresas e empreendimentos, estimulando, sobretudo, o mercado imobiliário do setor terciário. Megaprojetos multiuso foram realizados nessas cidades como estratégia de acumulação e valorização do capital.

Este capítulo procurará compreender como esse processo de expansão do mercado imobiliário do setor terciário tem ocorrido na cidade de São Paulo, comparando com a experiência internacional analisada anteriormente. Ênfase será dada à forma como o processo de produção imobiliária ocorre no sistema capitalista e no estudo de caso específico e às condicionantes econômico-sociais que levaram a esse desenvolvimento.

Assim, primeiro será analisada a forma como ocorre a produção imobiliária num sistema capitalista, para se definir os agentes produtores envolvidos e posteriormente poder compreender como esse processo tem ocorrido em São Paulo.

5.2 O PROCESSO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA DA CIDADE

De acordo com Harvey (1985, pág. 14), "o processo urbano implica na criação de uma infra-estrutura física e material para a produção, circulação, troca e consumo". Ele argumenta que, num sistema capitalista, o capital promove a organização do trabalho e a economia de escala através da aglomeração das atividades produtivas num determinado espaço físico.

Essa aglomeração ocasiona a divisão e especialização do espaço, separando o lugar de residência do lugar de trabalho. Surgem os ambientes de trabalho (fábricas e escritórios) em contrapartida aos ambientes de moradia (casas, conjuntos residenciais, prédios de apartamentos etc.). Nesse aspecto, o capital investido nos ambientes de trabalho tem geralmente a função de capital fixo dentro do processo produtivo.

Essa especialização espacial separa de forma análoga a produção do consumo, através do setor de comércio de mercadorias e de serviços, surgindo os locais de consumo (shopping centers, hotéis, resorts, cinemas, restaurantes etc.) e, da mesma forma como o anterior, o ambiente construído também tem uma função importante como suporte físico do consumo.

No processo de produção do ambiente urbano para fins de consumo, Estado e iniciativa privada investem grandes parcelas de capital, geralmente com interesses diferentes. Enquanto o Estado pode investir com o intuito de assegurar a reprodução da força de trabalho, como por exemplo na construção de um hospital público, a iniciativa privada procura apropriar-se da renda fundiária através do processo de promoção imobiliária.

Nesse processo, o empreendedor procura a valorização do capital imobiliário de circulação através de sua transformação em mercadoria-habitação (Lefèvre, 1979; Salgado, 1987). Da mesma forma, pode-se dizer que parte do capital investido no ambiente construído procura sua valorização através da transformação em outras mercadorias que não especificamente a habitação, como por exemplo mercadoria-escritório, mercadoria-espaço comercial etc.

A constituição de um mercado imobiliário de edifícios de escritório corresponde justamente a esse processo de valorização do capital imobiliário através da construção da mercadoria-escritório. Para tanto, é necessário que ele seja construído para aluguel ou venda, pois, do contrário, funcionaria como capital fixo no processo produtivo.

O agente social que administra capital imobiliário no processo de sua transformação em mercadoria é denominado de promotor imobiliário (Topalov, 1974). Ele adquire o terreno, elabora um plano de desenvolvimento imobiliário e contrata os profissionais responsáveis pelo projeto (Sarli, 1973; Topalov, *op. cit.*).

A seguir, administra o capital de promoção, de curto prazo, contratando as obras necessárias ao desenvolvimento (construção, urbanização, paisagismo etc.), para então administrar o capital de circulação, de longo prazo, através da venda ou aluguel das unidades.

A proveniência do capital investido na promoção imobiliária é muito importante para a compreensão dos ciclos de crescimento do setor, pois, como os investimentos são de grande escala e longo prazo, tornam-se menos atrativos a investidores individuais. Esse fato subentende a existência de um excedente de capital no setor produtivo que possa ser drenado para a formação do ambiente construído (Harvey, 1985).

Harvey (*op. cit.*) denomina esse fluxo de capital em direção ao ambiente construído, tanto para a produção de capital fixo como para a produção do fundo de consumo, de circuito secundário do capital, em contrapartida ao circuito primário que seria aquele no qual o capital é investido diretamente na produção. Harvey também chamou a atenção para a existência do circuito terciário do capital, que seria aquele investido nos custos sociais da reprodução de força de trabalho e no desenvolvimento científico e tecnológico[79].

---

[79]N.B. – As palavras primário, secundário e terciário dos circuitos do capital, tal qual definidos por Harvey (*op. cit.*), tem um sentido completamente diverso dos setores da economia de mesma denominação. Enquanto os primeiros estão relacionados ao capital investido na produção, consumo e desenvolvimento social e tecnológico, os últimos estão relacionados às atividades agropecuárias, industriais e de serviços.

Para que o capital possa circular nos diversos circuitos, é necessária a existência de agentes sociais e financeiros que drenem o excedente de um circuito em direção ao outro. No caso do ambiente construído, intermediários financeiros tanto público como privado vão organizar um mercado de capitais que possam ser investidos na construção[80]. No caso do circuito terciário é comum que o Estado acumule o capital sob a forma de taxas e o invista no desenvolvimento social e científico (figura 5.1).

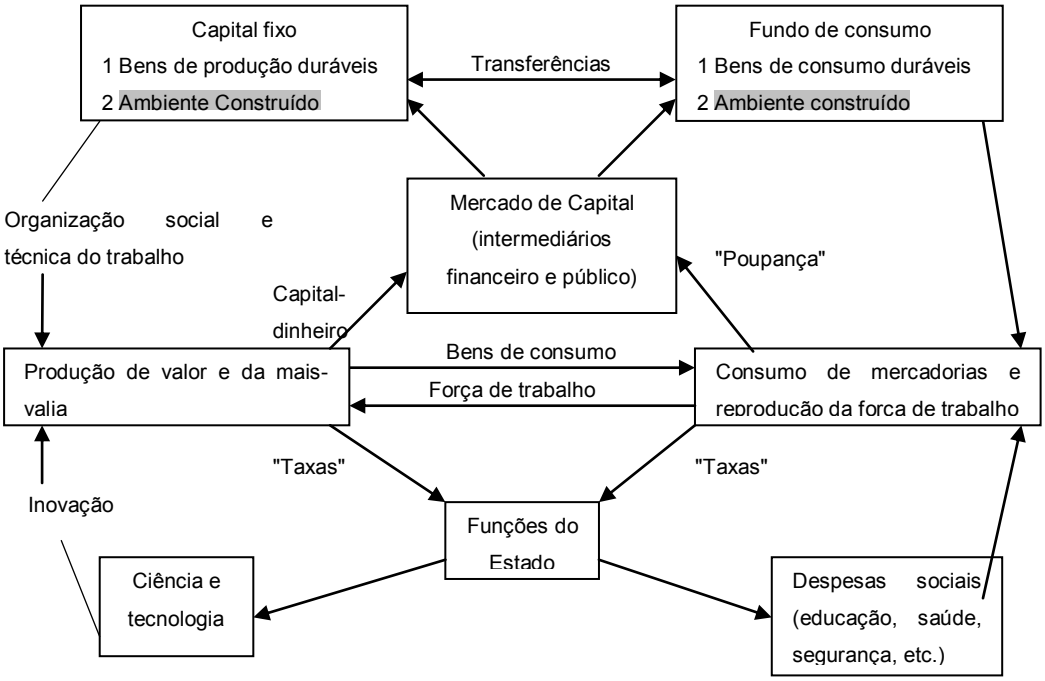


Figura 5.1: Esquema teórico dos circuitos do capital. Fonte: Harvey, 1985.

A influência desses mercados e instituições definem os ciclos de crescimento do mercado imobiliário, como pode ser visto a seguir:

[80] Harvey (*op. cit.*) não é muito claro a respeito do papel que a infra-estrutura urbana desempenha nesse circuito, se entraria como bem de consumo, ou como capital fixo no processo de produção, já que por vezes apresenta a função de um, ora de outro. Para resolver essa complexidade, ele o definiu como fazendo parte do fundo de consumo, que mesmo que não participe diretamente do processo de produção entra como insumo auxiliar.

> "A natureza e a forma dessas instituições públicas e financeiras e das políticas que elas adotam podem desempenhar um papel importante na checagem ou no aumento do fluxo de capital para o circuito secundário ou em certos aspectos específicos desse (tais como transportes, habitação, equipamentos públicos etc.). Uma alteração nessas estruturas mediadoras pode portanto afetar tanto o volume quanto a direção de fluxo de capital através da diminuição do movimento em alguns canais e a abertura de novos em outro lugar."[81] (*ibid.*, pág. 7)

Dessa forma, os períodos de *boom* imobiliário são compreendidos como aqueles nos quais esses agentes conseguem drenar uma maior quantidade de capital superacumulado do circuito primário em direção ao ambiente construído. Geralmente eles ocorrem a cada dez ou vinte anos e estão relacionados com a vida útil das construções.

Harvey (*op. cit.*) afirma que o grande desenvolvimento imobiliário do final do século XIX no Reino Unido ocorreu principalmente porque o ambiente construído era o melhor lugar para onde o excedente de capital podia ir. Assim sendo, esse *boom* foi causado por razões financeiras, pois o mercado imobiliário apresentava maiores taxas de retorno para os investidores, e não pelo valor de uso das construções.

Da mesma forma, o *boom* imobiliário ocorrido na década de 80 em países de capitalismo avançado está relacionado ao grande crescimento do capital financeiro advindo da desregulamentação financeira dessa década. Facilidades de crédito para a construção civil, taxas de juros baixas e incentivo do Estado ocasionaram a grande expansão dos megaprojetos multiuso em cidades como Londres, Nova Iorque, Los Angeles, Tóquio, Paris e Frankfurt (capítulo anterior).

---

[81] Tradução do autor de: "The nature and form of these financial and state institutions and the policies they adopt can play important roles in checking or enhancing flows of capital into the secondary circuit of capital or into certain specific aspects of it (such as transportation, housing, public facilities and so on). An alteration in these mediating structures can therefore affect both the volume and the direction of capital flows by constricting movement down some channels and opening up new conduits elsewhere".

Pode-se dizer que o mesmo ocorreu com o *boom* da construção no Brasil na década de 70. Ele foi resultado de políticas estatais e financeiras de captação de recursos e drenagem de capitais excedentes para o mercado imobiliário, ocorridas com a criação do SFH (Sistema Financeiro Habitacional) num período de crescimento econômico e de acumulação conhecido como o "Milagre Brasileiro" (Salgado, *op. cit.*).

Harvey ainda chama a atenção para o impacto que os ciclos de crescimento imobiliário causam sobre o ambiente já construído, pois a construção de novas edificações com acabamentos mais modernos ou melhores especificações técnicas acabam por reduzir o valor de troca das construções já existentes:

> "O desenvolvimento capitalista tem que escolher sobre o fio da navalha entre a preservação dos valores de troca de antigos investimentos no ambiente construído e a destruição do valor desses investimentos a fim de abrir novo espaço para acumulação. Sob o capitalismo existe, então, uma luta perpétua na qual o capital constrói uma paisagem física apropriada para si mesmo em um determinado momento, apenas para destruí-la, geralmente no curso de uma crise, num período subseqüente."[82] (Harvey, 1985, pág. 25)

De fato, a questão essencial do produção urbana atual é justamente o peso que ela tem sobre a acumulação do capital. Em outros períodos a fonte essencial de acumulação capitalista foi a mais-valia advinda do processo de produção industrial (o circuito primário de Harvey). Contudo, hoje argumenta-se que na atual fase de desenvolvimento do capitalismo a mais-valia não relacionada diretamente ao setor produtivo[83] tem um peso maior na acumulação do capital (Mandel, 1982; Soja, 1993), sendo que o processo de produção urbana é uma dessas formas de acumulação (Harvey, 1985, 1989; Soja, *op. cit.*).

---

[82] Tradução do autor de: "Capitalist development has therefore to negotiate a knife-edge path between preserving the exchange values of past capital investments in the built environment and destroying the value of these investments in oder to open up fresh room for accumulation. Under capitalism, there is, then, a perpetual struggle in which capital builds a physical landscape appropriate to its own condition at a particular moment in time, only to have to destroy it, usually in the course of a crisis, at a subsequent period of time."

[83] Mandel (1982) denominava-a de mais-valia consumida improdutivamente. A discussão sobre a validade desse termo encontra-se no Capítulo I, seção 1.2.2.

Assim sendo, a aglomeração urbana deixou de ser apenas um resultado do processo da acumulação da mais-valia para se tornar parte integrante e de peso nesse processo.

No período do Capitalismo Competitivo, o processo de urbanização intensiva surgiu como fruto da industrialização. A necessidade de organização da produção e da força de trabalho ocasionou uma concentração das atividades econômicas e da mão-de-obra operária que resultaram na formação da cidade industrial. Logicamente que a apropriação da renda fundiária pelo capital já ocorria nesse período, como pode ser constatado nos estudos de Engels e Marx, contudo, a forma primordial de acumulação da mais-valia provinha da produção industrial.

Atualmente, no período do Regime de Acumulação Flexível (ou Regime de Acumulação de Dominância Financeira), industrialização e crescimento econômico são moldados pelo crescimento financeiro, assim como a produção social do espaço urbano.

Na medida em que o mercado imobiliário torna-se uma alternativa de investimento do grande capital financeiro, conforme será visto neste capítulo, declina a mais-valia global realizada na indústria e aumenta a proporção daquela realizada na especulação financeira e na construção de bens imobiliários.

Essa constatação reafirma as idéias de Harvey expostas neste capítulo e no anterior (Harvey, 1985; 1989), pois, com as novas tecnologias da telemática, a necessidade de aglomeração produtiva na cidade industrial declina, diminuindo o peso da produção do espaço urbano como suporte à produção. Com essa diminuição, a única alternativa que resta às cidades é aumentar sua participação como suporte físico à circulação, troca e consumo, a fim de continuar a atrair o capital necessário para a sua produção e reprodução.

5.3 A EXPANSÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO DO SETOR TERCIÁRIO EM SÃO PAULO

5.3.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS

Conforme visto no capítulo anterior, várias cidades afetadas pela perda das atividades produtivas advinda da reestruturação econômica mundial mobilizaram-se para atrair capitais, principalmente através do estímulo ao mercado imobiliário do setor terciário.

Antigas áreas industriais, terrenos vagos ou áreas decadentes dos centros urbanos deram lugar a grandes edifícios de escritório e megaprojetos imobiliários multiuso. Desenvolvimento imobiliário e crescimento econômico tornaram-se sinônimos e, mais do que uma simples estratégia, o grande *boom* imobiliário ocorrido na década de 80 nessas cidades foi causa, efeito e símbolo do crescimento financeiro do período.

De forma semelhante, a cidade de São Paulo também apresentou um grande crescimento da promoção imobiliária como resultado do processo de reestruturação produtiva que privilegiou o setor terciário na reorganização espacial do trabalho. Rolnik *et al.* (1990) deram um bom panorama desse quadro no seguinte parágrafo:

> "Do ponto de vista de organização espacial, as respostas a estas mudanças (*na base produtiva*) aparecem em diferentes graus de intensidade, que dependem das particularidades de cada processo. Nesse sentido, <u>pode-se afirmar que a terciarização tem manifestações territoriais muito claras</u>, tanto pela agilidade que caracteriza as atividades comércio e serviços, no que diz respeito à facilidade de instalação, como <u>pela substituição de estruturas físicas que a penetração do capital imobiliário nestas atividades está desencadeando</u>." (Rolnik *et al.*, 1990, pág. 140) (*grifo do autor*)

Essa expansão do setor terciário no mercado imobiliário pode ser checada através da mudança de participação da área construída para esse setor em relação aos outros tipos de uso na cidade de São Paulo. De acordo com dados do cadastro TPCL (Cadastro Territorial, Predial, de Conservação e Limpeza, para fins de taxação) de 1977 a 1995 a área construída de comércio e serviços foi a única que aumentou a participação percentual na área construída total da cidade: 6,9 pontos percentuais, passando de 20,3 para 27,2%. Em termos de área, o aumento foi de 136%, maior que todos os outros, inclusive que a média da cidade, passando de 38 para 89 milhões de m^2 (tabela 5.1).

Variação da Área Construída por Uso no Município de São Paulo						
	1977		1995		Cresc. Rel.	Var. 80/95
Área Construída	m^2	%	m^2	%	%	%
Residencial	127.327.236	67,9	210.808.950	63,9	-4,0	65,6
Com./Serv.	38.031.881	20,3	89.862.157	27,2	6,9	136,3
Industrial	22.026.020	11,8	29.208.772	8,9	-2,9	32,2
Total	187.385.332	100,0	329.879.879	100,0		76,0

Tabela 5.1: Variação da área construída por uso no município de São Paulo. Fonte: São Paulo, 1978; 1996.

Esse crescimento está relacionado com a promoção de grandes empreendimentos imobiliários do setor terciário, principalmente shopping centers, edifícios de escritório e grandes complexos multiuso. A área desses tipos de empreendimento mais do que triplicou, variando de aproximadamente 2,5 milhões para quase 8,5 milhões de metros quadrados entre 1970 e 1995, passando de 6% para quase 10% da área construída total do setor terciário (São Paulo, 1996; Bolsa de Imóveis, anexo III).

Considerando-se o setor do comércio varejista, a associação entre o capital financeiro, comercial e imobiliário possibilitou novas técnicas e padrões de organização, atendimento, venda e consumo, cujo maior resultado foi o surgimento e a consolidação dos supermercados e posteriormente dos shopping centers como principais centros de comércio varejista, a partir das décadas de 70 e 80 (Bruna, 1972; Bruna e Ornstein, 1990; Bruna e Vargas, 1992; Vargas, 1992).

Até 1975, a cidade possuía apenas 215 mil m^2 de área construída de shopping center correspondentes aos shopping centers Iguatemi, Matarazzo e Continental. Quinze anos mais tarde, em 1990, esse número quintuplicou e cinco anos depois voltou a duplicar, passando a 2,1 milhões de m^2 distribuídos em 24 shopping centers (gráfico 5.1).

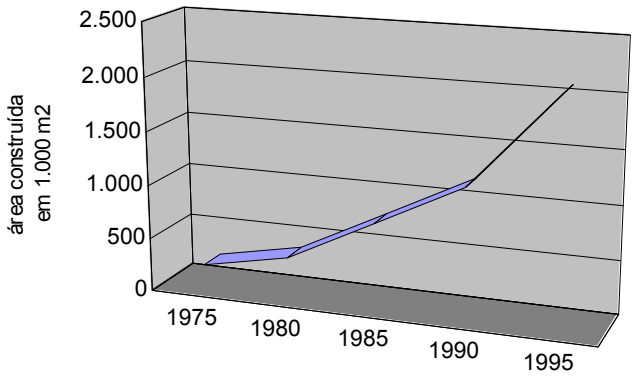


Gráfico 5.1: Evolução da área construída de shopping centers
no município de São Paulo. Fonte: São Paulo, 1996.

Do ponto de vista do crescimento da importância dos serviços administrativos e gerenciais, o desenvolvimento da tecnologia de telecomunicações e de processamento de dados criaram novas necessidades e a reorganização do trabalho, ocasionando mudanças na concepção dos edifícios de escritório (Atkin, 1988). De forma análoga aos shopping centers, a associação do capital imobiliário ao capital financeiro tem levado à construção de um grande contingente de edifícios de escritório mais adequados a essas transformações.

Segundo dados da Bolsa de Imóveis (anexo III), em 1970 havia na cidade 2,1 milhões de m^2 de edifícios de escritório, a maioria concentrada no centro da cidade. Dez anos mais tarde esse número duplicou, e em 1998 já alcançava 6,3 milhões de m^2 (gráfico 5.2).

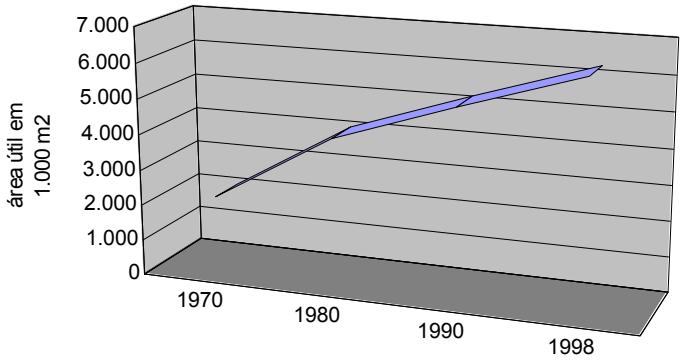


Gráfico 5.2: Evolução da área útil de escritórios no município de São Paulo. Fonte: Bolsa de Imóveis, 1999, anexo III.

5.3.2 O MERCADO IMOBILIÁRIO DE ESCRITÓRIOS EM SÃO PAULO

Apesar das semelhanças do crescimento do mercado imobiliário do setor terciário de São Paulo e outras metrópoles do mundo, existem diferenças nesses processos em função das particularidades de cada local. De Magalhães (1999) chama a atenção para os diferentes contextos e fatores que levaram ao crescimento do mercado imobiliário terciário, principalmente de edifícios de escritório, em cidades de países como os Estados Unidos e o Reino Unido e na cidade de São Paulo.

Além do fator do aumento das atividades voltadas aos setores financeiros e administrativos nos países centrais, esse crescimento está relacionado com as facilidades de crédito e crescimento do mercado de capitais ocasionados pela desregulamentação econômica. Some-se a isso o fato de as cidades incentivarem através da desregulamentação do uso do solo ou de incentivos fiscais, a promoção imobiliária como política de desenvolvimento econômico (Fainstein, 1991; 1994).

No caso de São Paulo, além dos fatores da reorganização espacial do trabalho que de forma análoga têm beneficiado o setor financeiro-adiministrativo (Capítulo III), esse crescimento foi ocasionado pela segurança que o mercado imobiliário apresentou frente às demais aplicações financeiras num período de hiperinflação e instabilidade econômica (De Magalhães, *op. cit.*). Em menos de dez anos a economia brasileira passou por oito planos econômicos, com cinco moedas diferentes e inflação atingindo patamares de 3.000% ao ano (gráfico 5.3).

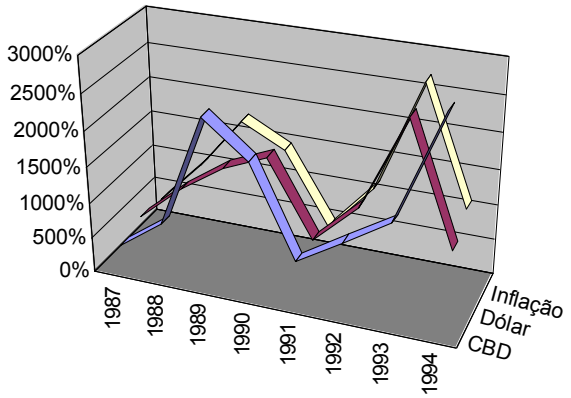


Gráfico 5.3: Variação percentual de índices financeiros
entre 1987 e 1994. Fonte: Silva, 2000.

Mecanismos de indexação de aluguéis mantiveram a rentabilidade dos investimentos no mercado imobiliário apesar da inflação. Nesse aspecto, as taxas de retorno dos edifícios de escritório não chegavam a concorrer com outras aplicações financeiras, ou com o mercado de ações e *commodities*, porém representavam uma aplicação sólida, com "liquidez", num mercado volátil, hiperinflacionado e sujeito às alterações das políticas econômicas (ABRAPP, 1995, pág. 93).

No caso dos edifícios de escritórios, a crescente demanda por locação de escritórios de melhor qualidade e tecnologicamente mais adequados criou a demanda de propriedade para os investidores, individuais ou corporativos, levando à consolidação do mercado de investimento em propriedade comercial (De Magalhães, *op. cit.*).

Mudanças de conceito da função do edifício na organização do trabalho ocasionaram essas modificações, pois as grandes corporações deixaram de vê-lo apenas como estrutura física de suporte, para se tornar o ambiente adequado ao desenvolvimento dos negócios e parte integrante desses (Brookfield, 1988).

Sistemas de ar-condicionado central, de automação, controle de energia, conforto e segurança predial, infra-estrutura sofisticada de telecomunicações e de processamento de dados, lajes grandes e flexíveis, cabeamento de fibra ótica, vagas de estacionamento passaram a ser requisitos básicos desses edifícios para atender melhor os seus ocupantes, principalmente essas corporações.

No caso de São Paulo, essa mentalidade ocorreu primeiramente nas corporações multinacionais, para depois se espalhar pelas outras empresas.

A instabilidade econômica contribuiu também para o desenvolvimento do mercado através da mudança de enfoque das empresas em relação à propriedade dos edifícios. Como estratégia de combate à recessão, elas adotaram a desmobilização de seu patrimônio, incluindo a venda dos prédios-sede que ocupavam, deixando de ser proprietárias para se tornarem locatárias (De Magalhães, *op. cit.*).

Em vez de manter uma grande quantidade de capital imobilizado no edifício, as corporações começaram a investir o capital proveniente de sua venda em aplicações financeiras e com a renda obtida pagar o aluguel dos novos imóveis ocupados.

Esse fator foi intensificado no período de estabilização promovida pelo Plano Real, pois as altas taxas de juros usadas para manter a inflação baixa continuavam a justificar a aplicação financeira das corporações-locatárias quando comparada aos aluguéis que se mantiveram estáveis no período (Rejman, 2000, anexo IV).

De acordo com a empresa de consultoria imobiliária Richard Ellis, o valor do aluguel deve ser em torno de 1% do valor de venda do prédio; sendo assim, no final de um ano gasta-se em aluguel 12% do valor do prédio. Comparando-se esse valor com a taxa média de juros anuais entre 1994 e 1998, que foi de 23,2%[84], obtém-se um crédito de 11,2% do capital investido numa aplicação que rendesse no mínimo a variação da taxa de juros.

Mesmo que o imóvel antigo ocupado estivesse desvalorizado em função da idade, esses juros ainda permitiriam que essa relação chegasse até 2% (o prédio antigo valendo a metade do novo), sem que houvesse diminuição significativa do capital.

Outro fator para o qual Rejman (*ibid.*) chamou a atenção é o fato de que num período de desenvolvimento tecnológico muito rápido, os edifícios ficam obsoletos com facilidade. Para as empresas, então, é mais interessante serem locatárias, pois após o vencimento do contrato de aluguel de cinco anos, elas partem à procura de edifícios mais modernos e com maiores inovações tecnológicas, visto a seguir:

> "Hoje eu vou alugar um escritório na marginal Pinheiros. Ele tem *shaft*, piso elevado, tem isso, tem aquilo. Daqui a cinco anos pode ser que esse prédio fique obsoleto e eu precise de mais tecnologia. Então, vencendo o contrato de cinco anos, "tchau... fui", vou procurar outro prédio mais moderno. Fico lá mais cinco anos, mudou a tecnologia e o prédio também já ficou obsoleto, eu vou para um terceiro. Se eu sou dono é muito mais difícil fazer isso. É por isso que hoje as empresas alugam, pois tem a possibilidade de sair e mudar. Isto tem um custo, é lógico, mas é a tecnologia que manda." (Rejman, 2000, anexo IV, pág. 309)

---

[84] Dado obtido da média das taxas médias anuais de juro reais, elaborado pelo Dieese, na análise de *5 Anos do Plano Real*, 1° julho 1999 (anexo I).

Do ponto de vista da viabilização do empreendimento desses edifícios, o *boom* dos escritórios classe "A" foi ocasionado pela consolidação desse mercado através da ação dos promotores e empreendedores imobiliários junto aos investidores corporativos (De Magalhães, *op. cit.*; Sartori, 1999, anexo IV; Rejman, *op. cit.*). Nesse caso, os investidores preferidos para cooptação dos promotores foram os fundos de pensão, ou as entidades fechadas de previdência privada.

Anteriormente, outras entidades de previdência já haviam atuado no processo de produção da cidade. A partir da década de 30, os IAPs (Instituto de Aposentadorias e Pensões) construíram um grande número de conjuntos residenciais para seus associados, objetivando tanto a solução da questão habitacional, presente na idéia de seguridade social plena, quanto a busca por uma estratégia de capitalização através do aluguel das unidades residenciais construídas (Bonduki, 1994).

A Lei do Inquilinato, que congelou os aluguéis a partir da década de 40, foi diminuindo a presença dessas corporações, até a sua ação no mercado habitacional ter sido extinta quando da formulação do Sistema Financeiro Habitacional em 1964. Contudo, cabe ressaltar que as intervenções urbanas dos IAPs foram feitas sempre no mercado imobiliário residencial.

Quanto às entidades de previdência fechada em questão, elas começaram a surgir no final da década de 70, tendo sido regulamentadas pela Lei 6.435 de 1977. Tendo surgido originalmente para complementar a previdência oficial somente das empresas estatais, os fundos de pensão acabaram, posteriormente, sendo criados para as empresas privadas também.

Entre as décadas de 80 e 90, os fundos de pensão consolidaram-se como grande formadores de poupança em função de seu regime de capitalização, constituindo a principal base econômica do mercado de ações e imobiliário (ABRAPP, 1999a).

Em dezembro de 1998 o patrimônio total dos fundos contabilizava US$ 77 bilhões, equivalente a 10% do PIB à época (Lopes, 1999). Entre 1990 e 1998, os investimentos dos fundos de pensão no mercado imobiliário passaram de 2 para aproximadamente US$ 8 bilhões, só tendo diminuído em relação ao anos de 95 e 96 em função da resolução 2.324 do Banco Central que fixou o teto máximo de 10% dos recursos dos fundos para investimento no mercado imobiliário (gráfico 5.4).

A associação dos promotores imobiliários com esses investidores corporativos possibilitou a construção de uma grande quantidade de edifícios modernos, com grandes lajes e facilidades tecnológicas, cujo locatário preferido foi as grandes corporações multinacionais. A carência de edifícios com essas especificações e a atuação dos promotores na cooptação de prováveis locatários, por vezes utilizando de contratos de pré-locação, garantiu retornos financeiros consideráveis a longo prazo com baixo risco para os investidores[85].

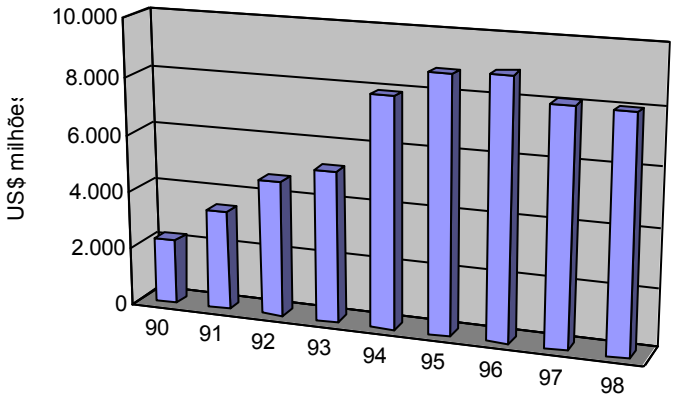


Gráfico 5.4: Variação do total de investimentos dos fundos de pensão no mercado imobiliário. Fonte: ABRAPP, 1992, 1997, 1999b.

[85] A ABRAPP (1995) estimava as taxas de retorno entre 15 e 20%, descontada a inflação, para os cotistas dependendo do tipo de empreendimento, variando entre edifícios residenciais, comerciais, hotéis e shopping centers.

De Magalhães (*op. cit.*) detectou três estratégias de associação entre promotores imobiliários e investidores para a viabilização desses empreendimentos. No primeiro caso, os promotores atuaram como financiadores e no meio ou após o término da construção venderam os edifícios aos investidores. Numa segunda forma, os promotores começavam os trabalhos iniciais, mas o desenvolvimento dependia da cooptação dos investidores. Na terceira forma, o investidor atuou como promotor e continuou como proprietário, sem o envolvimento dos empreendedores imobiliários.

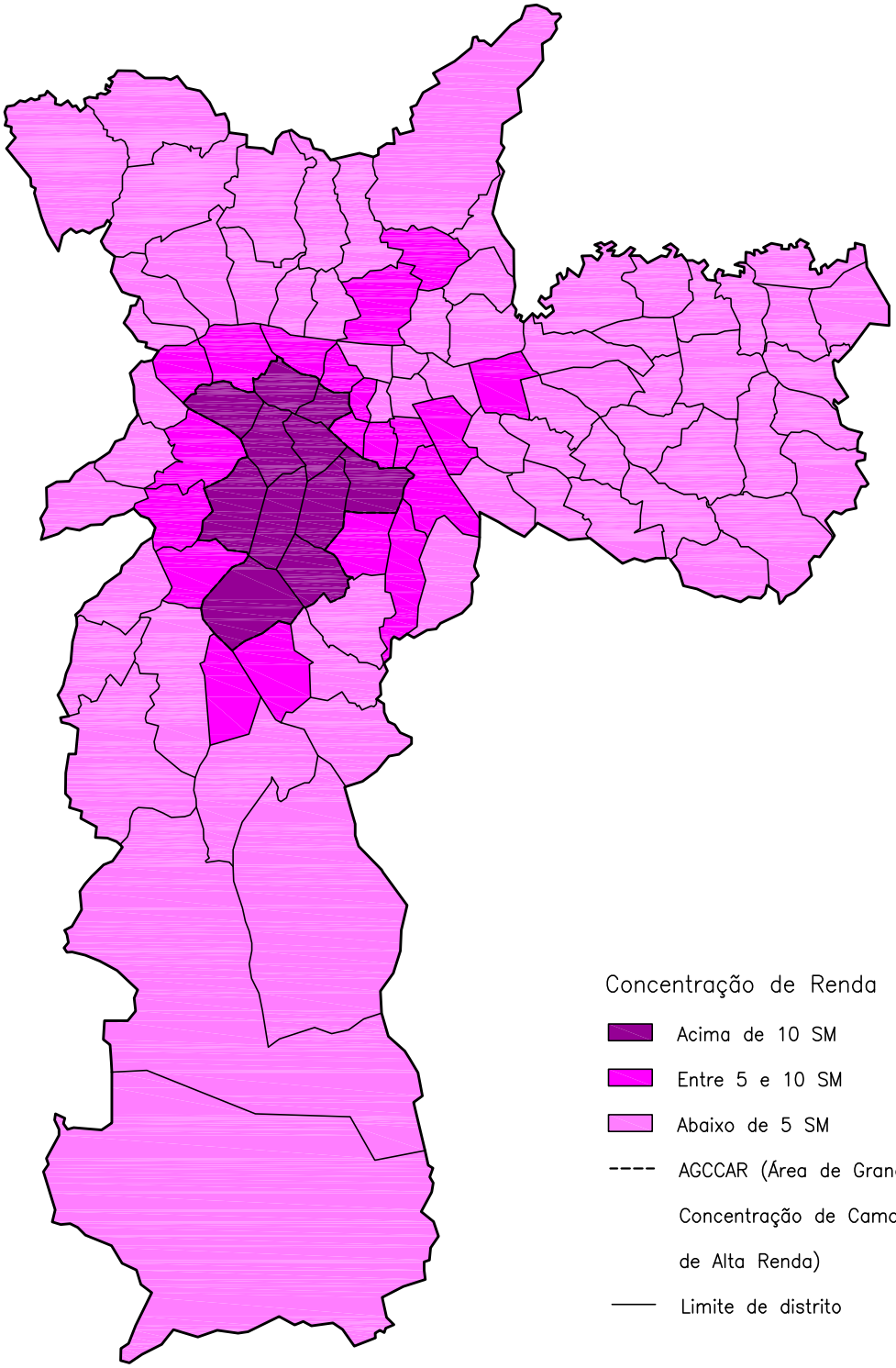
Exemplos da aplicação dessas três estratégias serão analisados no estudo do desenvolvimento da região da marginal do rio Pinheiros, no próximo capítulo.

5.4 A LOCALIZAÇÃO DOS GRANDES EMPREENDIMENTOS TERCIÁRIOS NA CIDADE DE SÃO PAULO

Na seção anterior, a consolidação do mercado imobiliário do setor terciário e de escritórios foi analisada como forma de investimento financeiro estável num período de instabilidade econômica. A associação de promotores imobiliários e investidores corporativos, principalmente os fundos de pensão, permitiu a captação de excedentes de capitais e de poupança que puderam ser desviados para a promoção imobiliária dos megaempreendimentos, criando um grande crescimento desse setor do mercado.

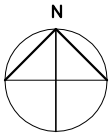
Do ponto de vista de localização espacial desses empreendimentos, Rolnik *et al.* (1990) chamaram a atenção para o fato de que a maioria deles tem se concentrado no Setor Sudoeste da Cidade. Isso estaria ocorrendo em função da estruturação urbana segregada de São Paulo, que tem diferenciado os diversos bairros em função das camadas de renda, constituindo as zonas homogêneas de concentração conforme Villaça (1998)(mapa 5.1).

Assim sendo, os grandes empreendimentos imobiliários terciários estariam ocorrendo no Setor Sudoeste, uma vez que este tem sido historicamente o local de concentração das camadas de alta renda (AGCCAR – Área de Grande Concentração das Camadas de Alta Renda), que, em função de seu alto poder político, econômico e aquisitivo, estariam atraindo esses empreendimentos, formando assim o "Centro das Elites" (*ibid.*).



Nota explicativa: as zonas homogêneas foram obtidas através do calculo da maioria simples (51%) nos intervalos acima estipulados, onde SM corresponde ao salário mínimo da época

MAPA 5.1 – ZONAS HOMOGÊNEAS DE CONCENTRAÇÃO DE RENDA NO MSP – 1991



Fonte: IBGE, 1991; Villaça, 1998
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

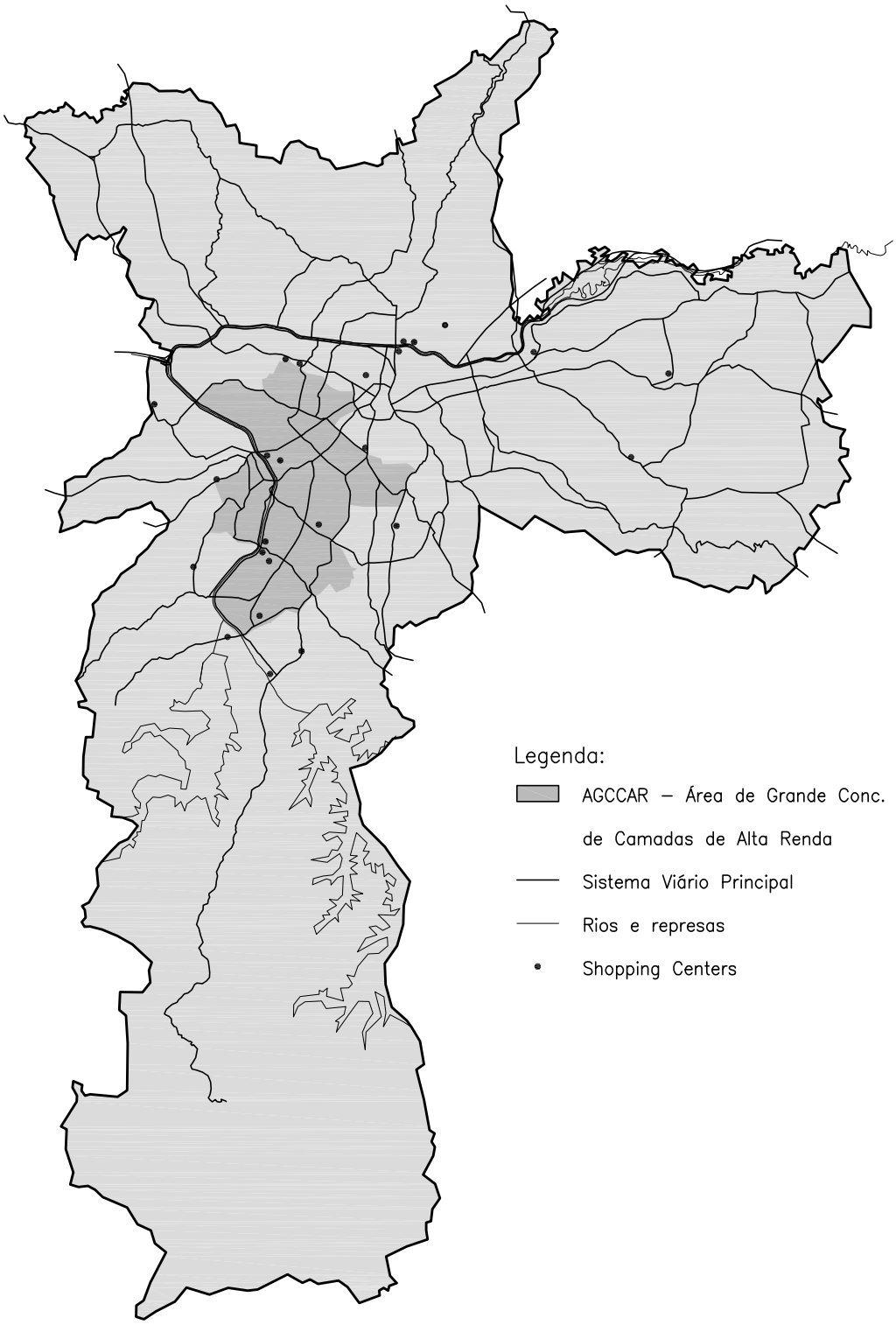
Contudo, com relação à localização dos empreendimentos terciários, a partir da década de 80 em diante, pode-se constatar a dispersão dos SCs (shopping centers) para fora das áreas mais centrais e por vezes se localizando em bairros de baixa renda (mapa 5.2). Até 1980, 83% dos 377 mil m^2 de área construída dos SCs se localizava no chamado Centro Expandido, área compreendida pelas Marginais do Pinheiros e Tietê, avenidas dos Bandeirantes, Tancredo Neves e Salim Farah Maluf. Em 1995, essa proporção cai para 39% dos 2.089.346 m^2 (São Paulo, 1996).

Vargas (1992) demonstrou que essas alterações do ponto de vista locacional ocorreram em função da associação do capital imobiliário com o comercial. Essa associação ocorreu como resposta à escassez e ao alto custo da terra nas áreas centrais e passou a criar a localização do ponto comercial.

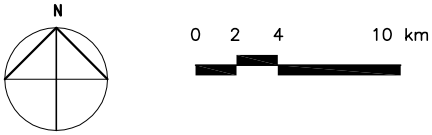
A partir desse período, os SCs instalam-se em locais antes considerados impróprios, tais como locais muito próximos de outros shoppings (SC Eldorado), locais com características industriais na vizinhança (SC Morumbi), locais em bairros de baixa renda (SCs Leste, Aricanduva e Interlagos), ou locais deteriorados (SC Norte).

Segundo Vargas (1992), o fator chave deixa de ser a localização ou a proximidade ao mercado de consumo com alto poder de compra para se tornar a disponibilidade de área, pois a propaganda e as atividades que ali irão se desenvolver vão fazer "o local", como pode ser visto a seguir:

> "Com relação à sua inserção na área urbana, o atual estágio de desenvolvimento dos SCs (shopping centers) indica que eles têm incorporado os atributos necessários para criar ou recriar localizações estratégicas do ponto de vista comercial e da atração dos consumidores." (*ibid.*, página 292)



MAPA 5.2 – LOCALIZAÇÃO DOS SHOPPING CENTERS NO MSP – 1996



Fonte: SÃO PAULO, 1996.
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

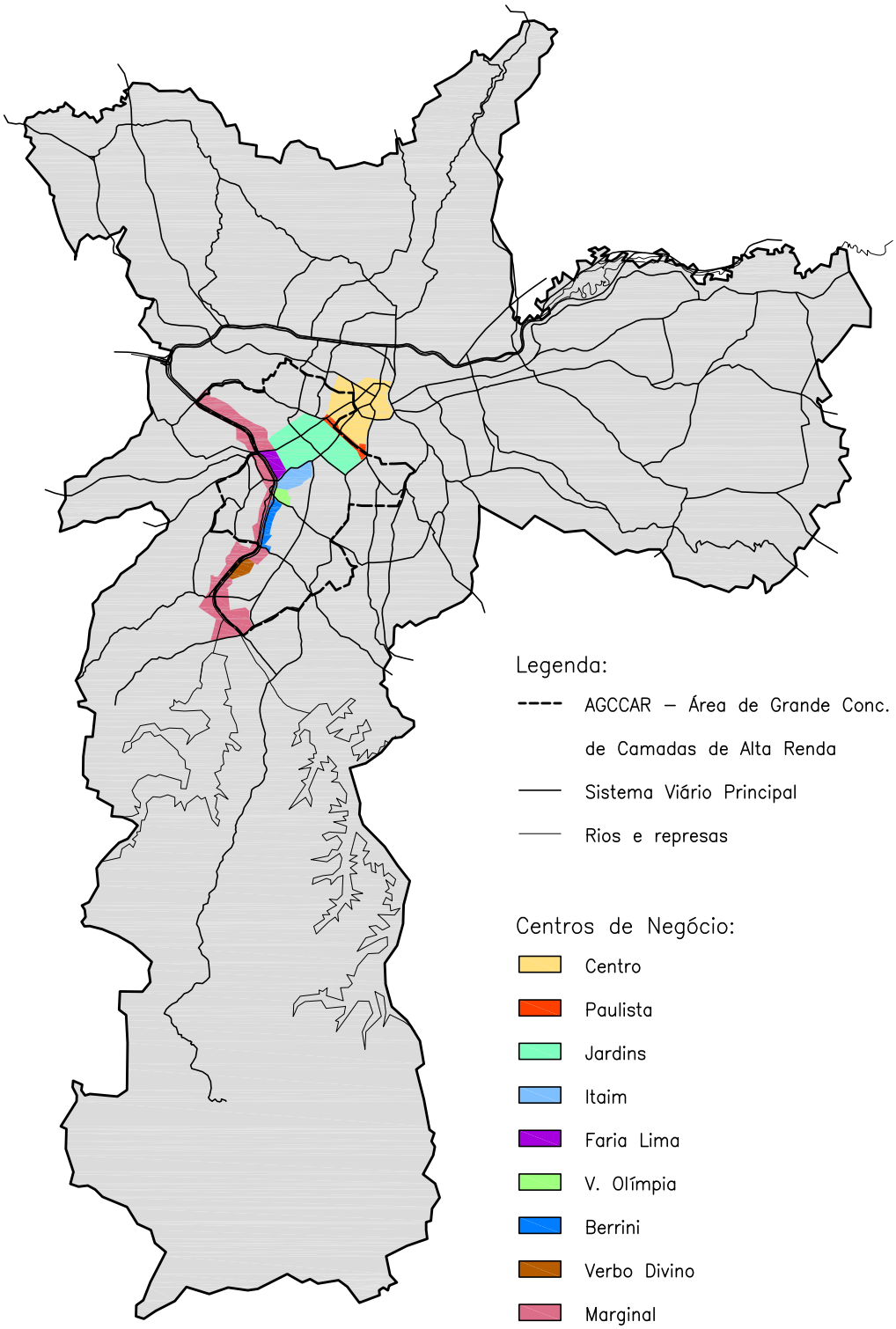
Atualmente, a diversificação, a especialização, as técnicas de propaganda e marketing dos shopping centers tornam-se mais importantes, substituindo a mercadoria "localização" como estratégia no planejamento dos empreendimentos comerciais, resultando na inversão da máxima "o local faz o ponto" para o "ponto faz o local", pois as novas técnicas de organização de vendas, principalmente o balanço equilibrado da variedade de bens e serviços prestados (o tão almejado *mix*), têm levado em conta o perfil sócio-econômico da população atendida[86].

Com relação ao mercado imobiliário de escritórios, porém, a afirmação de Villaça é pertinente, pois as nove principais regiões de escritório, que segundo a Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (anexo III) concentram 90% do estoque da cidade, encontram-se na sua quase totalidade dentro da AGCCAR (mapa 5.3).

Dados do TPCL da evolução da área construída vertical não residencial no período entre 1990 e 1995 também demonstram que dos cinco distritos que apresentaram maior crescimento (mais de 4% ao ano), quatro se encontram dentro da AGCCAR, sendo eles: Pinheiros, Itaim Bibi, Santo Amaro e Moema (mapa 5.4)

---

[86] Nesse aspecto, os empreendimentos que vêm ocorrendo no distrito de Cidade Líder parecem confirmar essa nova tendência de planejamento e marketing para fazer o ponto em contrapartida a atração de grandes empreendimentos pelos bairros de alta renda. A construção do Shopping Leste Aricanduva em 1991 e a ampliação do complexo com a construção do Shopping Interlar (shopping de decoração), Auto Shopping Leste (1º shopping automotivo do país) e do Castorama (shopping de construção) em 1997 resultaram em quase 300 mil m^2 de área construída comercial numa região onde 65% dos chefes de família ganhava de 0 a 5 salários mínimos em 1991, segundo dados do Censo (IBGE, 1991). Em conversa informal, pessoas do grupo Savoy confirmaram que havia sido detectada uma carência muito grande de comércio e serviços nessa região e que a intenção do empreendimento era justamente abranger essa clientela, estendendo sua influência da Zona Leste até os municípios vizinhos.



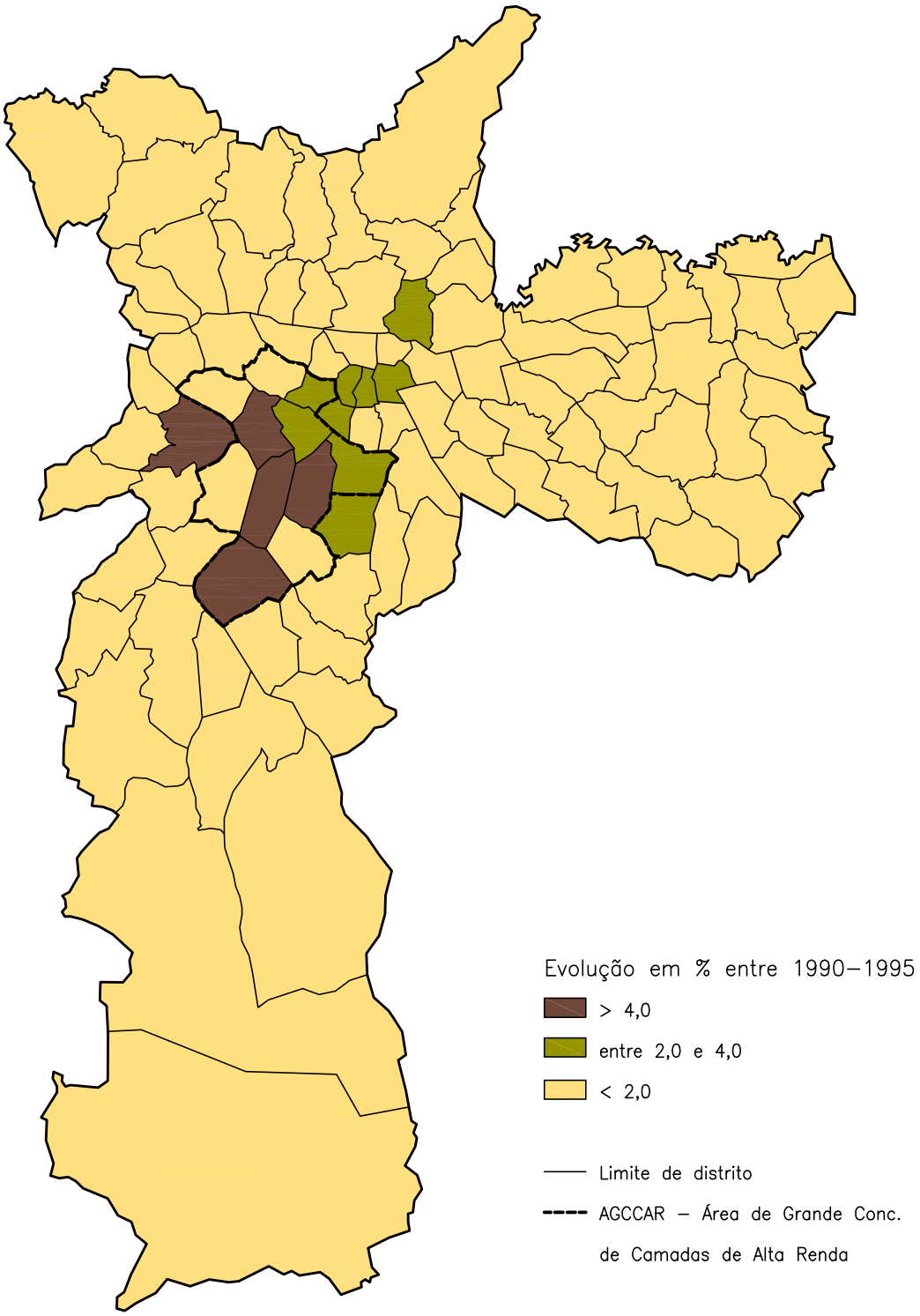
MAPA 5.3 – LOCALIZAÇÃO DOS CENTROS DE NEGÓCIO NO MSP – 1998

N

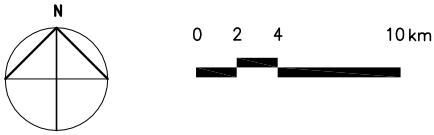
0 2 4 10 km

Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (Anexo III)
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado



MAPA 5.4 – CRESCIMENTO DA ÁREA CONSTRUÍDA VERTICAL NÃO RESIDENCIAL NO MSP



Fonte: TPCL – INFURB, 1998
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

Localização dos Shopping Centers no Município de São Paulo segundo Área Construída e AGCCAR[87]					
	Shopping Center	Área Const.	Ano	Distrito	AGCCAR
1	Iguatemi	106.409	1966	Pinheiros	AGCCAR
2	Matarazzo	45.000	1975	Barra Funda	AGCCAR
3	Continental	63.418	1975	Jaguaré	
4	Ibirapuera	162.386	1976	Moema	AGCCAR
5	Eldorado	125.000	1981	Pinheiros	AGCCAR
6	Morumbi	159.447	1982	Santo Amaro	AGCCAR
7	Sul	16.095	1982	Santo Amaro	AGCCAR
8	Norte	110.000	1984	Vila Guilherme	
9	Lar Center	60.000	1987	Vila Guilherme	
10	Interlagos	91.113	1988	Campo Grande	
11	Mart Center	107.397	1988	Vila Guilherme	
12	Luz	20.974	1988	Santa Cecília	AGCCAR
13	Paulista	72.630	1989	Bela Vista	AGCCAR
14	Jardim Sul	57.198	1990	Vila Andrade	AGCCAR
15	West Plaza	134.104	1991	Barra Funda	AGCCAR
16	Leste	27.243	1991	Artur Alvim	
17	Penha	93.157	1991	Penha	
18	Aricanduva	165.253	1991	Cidade Líder	
19	Plaza Sul	86.278	1994	Ipiranga	AGCCAR
20	SP Market Center	110.789	1994	Campo Grande	
21	Fiesta	35.317	1994	Socorro	
22	Butantã	69.841	1994	Butantã	AGCCAR
23	D	56.502	1994	Pari	
24	Market Place	113.795	1995	Santo Amaro	AGCCAR
	Total	2.089.346			

Tabela 5.2: Localização dos shopping centers no município de São Paulo. Fonte: São Paulo, 1996 e IBGE, 1991.

[87] A definição dos distritos que compõem a AGCCAR – Área de Grande Concentração de Alta Renda – foi feita considerando aqueles que apresentavam mais de 51% dos chefes de domicílio com renda superior a dez salários mínimos em 1991, segundo o censo demográfico do IBGE. Segundo esse levantamento compunham a AGCCAR os seguintes distritos: Alto de Pinheiros, Campo Belo, Consolação, Itaim Bibi, Jardim Paulista, Moema, Morumbi, Perdizes, Pinheiros, Santo Amaro e Vila Mariana.

Desses, apenas o distrito de Moema não se localiza no eixo da marginal do rio Pinheiros, principal eixo de expansão do centro de negócios da metrópole nos últimos trinta anos. Até a década de 70, o Centro de São Paulo e a avenida Paulista eram as únicas regiões na cidade que apresentavam características de centros de negócio, concentrando grandes edifícios de escritório e comércio (São Paulo, 1968). Com exceção dessas áreas, as atividades comerciais ocorriam ao longo de vias radiais ou nos subcentros, sem que, contudo, nenhuma outra área da cidade competisse em importância e concentração com essas duas.

A partir dessa época, no entanto, a abertura da avenida Faria Lima e a inauguração do Shooping Center Iguatemi criaram no âmbito da cidade uma nova área de expansão do mercado imobiliário de escritórios. O sucesso do empreendimento do shopping center acabou por demonstrar outro potencial de desenvolvimento urbano para a região, que não o residencial. Nesse aspecto, a instalação do Iguatemi teve impacto direto sobre a renovação do ambiente construído, ocasionando o adensamento e a mudança de uso de solo na região (Bruna e Ornstein, 1990).

A partir de meados da década de 70 e 80, a concentração no Centro e na Paulista começa a se modificar com a expansão do mercado imobiliário de escritórios em direção Sul ao longo do eixo do vale do Pinheiros, em terrenos até então alagadiços e abandonados, em áreas apontadas com potencial de uso industrial (conforme será visto no próximo capítulo). Essa mudança teve como principal motivo o fato de que as áreas consolidadas apresentavam alto preço do terreno, que estaria ocasionando a inviabilidade dos empreendimentos imobiliários nessas regiões conforme pode ser visto nas palavras do consultor imobiliário Adriano Sartori :

> "A Paulista teve seu auge de desenvolvimento na década 70 e depois os terrenos começaram a ficar muito caros. Daí surgiu a Faria Lima, que, com aquele curto traçado original dela, fez com que aparecessem por lá incorporações voltadas para conjuntos de escritório menores. ... A Paulista continuou ficando cara porque você não tinha um competição de igual para igual. A incorporação começou a ficar ligeiramente inviável. O que aconteceu? Foi-se migrando para outras áreas. Isso não ocorre só em São Paulo. Em outros países também já ocorreu: as áreas centrais tendem a estagnar-se e ocorre a fuga, o crescimento da cidade, para um lugar de terreno mais barato. Isso é natural." (Sartori, 1999, anexo IV, pág. 298).

De fato, no ciclo de valorização do capital imobiliário, a terra entra como matéria-prima básica não reproduzível, já que ao término da obra é necessário um outro terreno para reiniciar outro ciclo de produção. Assim sendo, o lucro obtido no empreendimento é inversamente proporcional ao preço da terra (Sarli, 1973).

Estudos do projeto MUT - 1977[88], constantes do Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado do Município de São Paulo (São Paulo, 1982), confirmam essa afirmação de Sartori, apontando para as regiões que compreendiam o Centro e a Paulista como as de maiores preços de terreno na cidade, seguidas pela região do Jardins/Faria Lima.

A concentração espacial de atividades econômicas na porção central da metrópole teria como conseqüência "níveis elevadíssimos de valorização da terra urbana, a intensificação crescente do uso do solo e a segregação espacial pronunciada das populações e atividades de maior capacidade econômica" (*ibid.*, pág. 37).

---

[88] MUT – Modelo de Uso de Solo e Transporte – foi um modelo desenvolvido pela COGEP (atual Secretaria de Planejamento do Município de São Paulo) para analisar e avaliar as relações do uso do solo e sistema de transportes na cidade através do mapeamento de dados, orientando assim as decisões e ações da secretaria (São Paulo, 1977).

Foi a partir desse contexto que os promotores imobiliários começaram a procurar novas áreas que apresentassem condições necessárias para o desenvolvimento de novas regiões de escritório – proximidade a bairros de renda elevada, facilidade de acesso e, sobretudo, disponibilidade de terrenos vagos, grandes e baratos, escolhendo a região do vale do rio Pinheiros, conforme será visto no próximo capítulo.

CAPÍTULO 6

A EXPANSÃO DO TERCIÁRIO NA MARGINAL DO RIO PINHEIROS

> "Toda essa região foi desenvolvida a partir de investimentos de fundo de pensão, conjugado com a atração de novas empresas. Então, nós trazíamos as empresas, montávamos a sede delas aqui e quando fazíamos o contrato para locação conseguíamos com que o fundo de pensão investisse no edifício. Foi isso que fez com que toda essa área fosse desenvolvida."
>
> Sartori, 1999, pág. 297, anexo IV

6.1 INTRODUÇÃO

O capítulo anterior analisou como o processo de produção imobiliária ocorre dentro do sistema capitalista. A produção do ambiente construído só é possível graças a drenagem do excedente do capital no circuito primário através de agentes financeiros e de capitalização.

Com base nessa formulação, o capítulo também demonstrou que a expansão do mercado imobiliário do setor terciário em São Paulo ocorreu devido à associação dos promotores imobiliários com o capital corporativo dos fundos de pensão para a realização dos megaprojetos de uso misto. Como resultado, a criação do mercado imobiliário comercial foi entendida como uma estratégia de investimento capitalista alternativa numa época de instabilidade econômica.

Esse capítulo analisará a forma que esse processo ocorreu através do estudo do desenvolvimento da região da marginal do rio Pinheiros, local que tem concentrado os megaempreendimentos terciários desde a década de 70. Primeiro, analisará o desenvolvimento urbano da área até essa data, levando em consideração o processo de urbanização da cidade e a influência dos projetos viários e planos para a região.

Posteriormente, será analisada a atuação dos empreendedores e promotores imobiliários na região, levando em consideração as diferentes estratégias e proveniências do capital de promoção, procurando estabelecer uma periodização e um mapeamento do desenvolvimento da região em função desses fatores.

6.2 O PROCESSO DE URBANIZAÇÃO DO VALE DO PINHEIROS

6.2.1 ANTECEDENTES

Conforme o capítulo anterior, alguns dos fatores que levaram à promoção de grandes empreendimentos imobiliários do setor terciário na região da marginal do rio Pinheiros foram a grande quantidade de terrenos baratos e vagos ali existentes até recentemente, sua acessibilidade em função da importância da avenida marginal e de outras do sistema estrutural da cidade e a proximidade a bairros residenciais de alta renda.

No tocante aos terrenos vagos, o processo de urbanização tardia da região possibilitou a sua existência como área remanescente da antiga várzea do rio. De fato, na história da urbanização da cidade de São Paulo, a ocupação das várzeas do Tietê e seus afluentes acabou por ocorrer somente no final do século XIX e meados do século XX (Morse, 1970).

Ainda no final do século XVIII, a cidade transpôs o vale do Anhagabaú, constituindo a "cidade nova" nas colinas do chá (atualmente conhecida com Centro Novo), região polarizada pela chegada dos tropeiros provenientes de Sorocaba no largo do Piques (atual ladeira da Memória) (Toledo, 1983). Assim sendo, nesse primeiro período, a urbanização geralmente ocorreu em terras altas, longe das várzeas insalubres[89].

---

[89] Villaça (1998) chama a atenção para o fato de que posteriormente essas áreas privilegiadas irão constituir os bairros das camadas de alta renda enquanto a ocupação das várzeas ocorrerá pelas camadas de baixa renda.

O núcleo urbano inicial encontrava-se entre dois desses afluentes, o rio Tamanduateí e o córrego do Anhagabaú, numa colina de média declividade, constituindo a região do atual distrito da Sé (Centro Velho). Ao redor desse núcleo havia um cinturão de chácaras que se estendiam do Tietê às matas do Caaguaçu (atual avenida Paulista) no sentido Norte-Sul e do Tamanduateí ao Pinheiros no sentido Leste-Oeste (Lagenbuch, 1971). Para esse núcleo central convergiam caminhos[90] e rotas de passagem que ligavam a cidade a essas regiões, assim como a vilarejos das cercanias (figura 6.1).

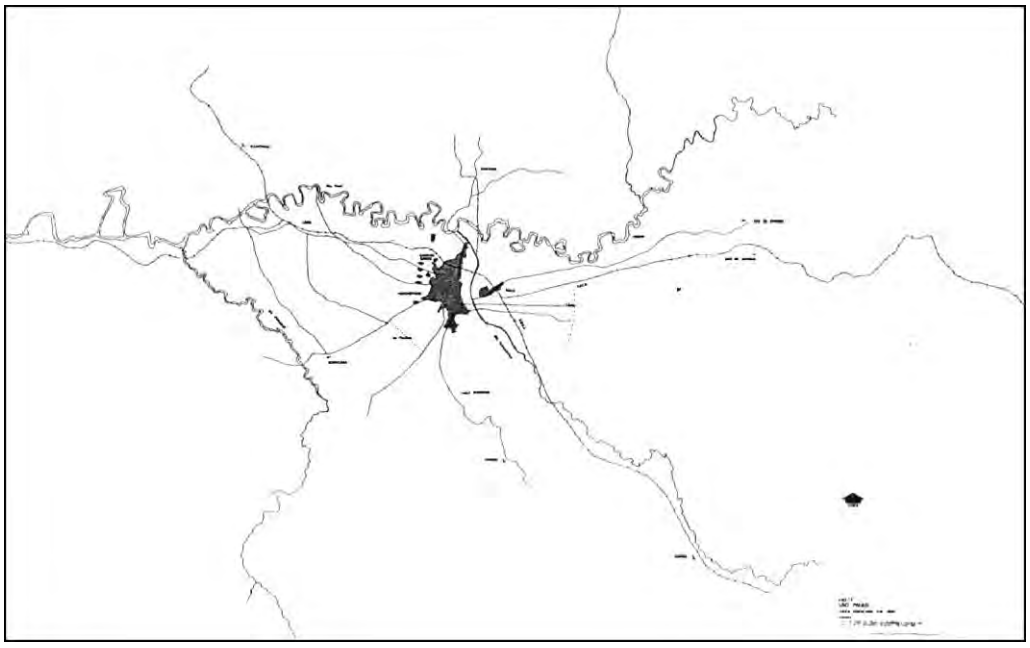


Figura 6.1: Área urbanizada na cidade de São Paulo em 1881. Fonte: Villaça, 1978.

O *boom* do café no final do século passado permitiu uma acumulação de capital que foi drenada para a expansão imobiliária. A cidade sofreu o seu primeiro processo de grande expansão urbana sobre as chácaras adjacentes, usando a ferrovia como elemento indutor de crescimento (Lagenbuch, 1971).

---

[90] A cidade dos primórdios funcionava como um mero entreposto comercial e ponto de parada de tropeiros que vinham do interior do Estado de São Paulo e de regiões do Mato Grosso, Minas Gerais e Goiás em direção ao litoral (Morse, *op. cit.*). Assim sendo, o principal elemento indutor de crescimento no primeiro período foram as estradas e caminhos que ligavam a cidade ao interior, sendo eles: o caminho de Sorocaba (atual rua da Consolação); o caminho de Campinas (atual av. Prestes Maia); o caminho do Brás – principal ligação com o Rio de Janeiro (atual av. Rangel Pestana); o caminho de Santo Amaro (atuais rua Santo Amaro e av. Brig. Luís Antônio); o caminho de Santos (atuais av. Liberdade e rua Vergueiro) e o caminho da Moóca (atuais ruas Tabatingüera e da Moóca).

Contudo, não foi ainda nesse período que a urbanização chegaria ao vale do Pinheiros. Os dois únicos vilarejos na região, Pinheiros e Santo Amaro, não chegavam a constituir bairros urbanizados, sendo o primeiro um povoado caipira e o segundo uma vila com um aglomerado de casas de agricultores e aspecto de "cidade morta" (*ibid.*, pág. 63).

Foi somente nas duas primeiras décadas do século XX que o desenvolvimento urbano ocorreu na região (figura 6.2), principalmente através da ação de duas grandes corporações estrangeiras de serviço público e urbanização.

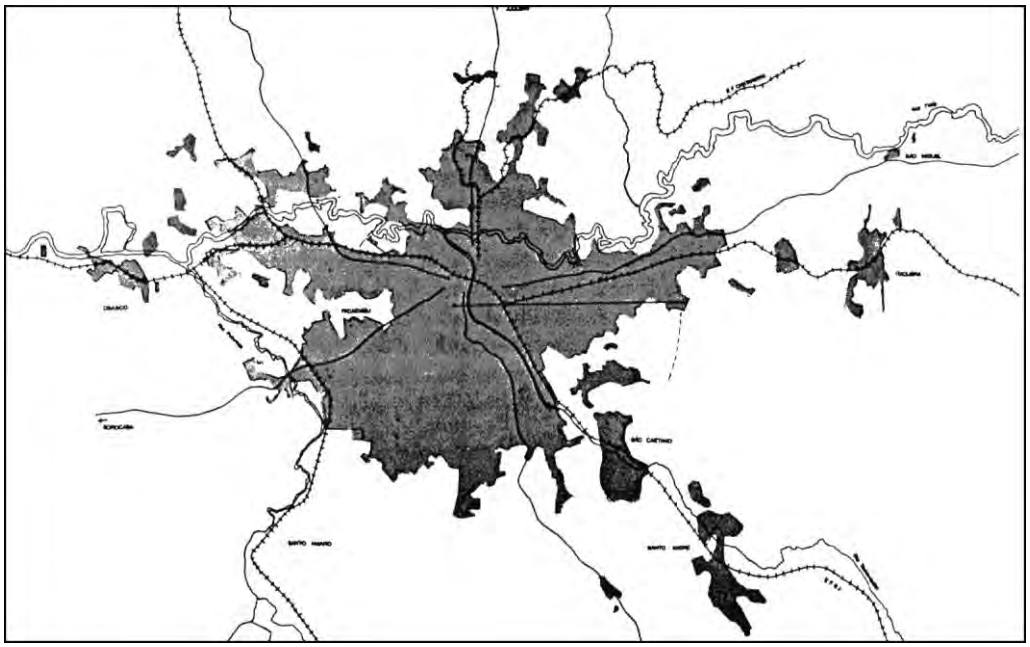


Figura 6.2: Área urbanizada na cidade de São Paulo em 1930. Fonte: Villaça, 1978.

A primeira foi a São Paulo Tramway, Light & Power Company, ou simplesmente Light, companhia canadense de fornecimento de energia elétrica, transportes públicos e urbanização fundada em Toronto em 1900.

Com a finalidade de aumentar a vazão do Tietê, a Light construiu a represa de Guarapiranga nas nascentes do Pinheiros em 1907[91]. Essa construção, associada à instalação do bonde elétrico de Santo Amaro para auxiliar nas obras, conferiu a região ao redor da represa e a esse município um caráter de subúrbio recreativo ainda na primeira década do século XX (Lagenbuch, *op. cit.*).

Em 1927, a Light ganhou os direitos de captar águas no Tietê e reverter o curso do Pinheiros para aumentar o volume de água represada e construir uma nova represa, a do Rio Grande[92] (a atual Billings). Porém, seriam necessárias obras de canalização, retificação, alargamento e aprofundamento do Pinheiros e afluentes, que deveriam ser executadas pela companhia.

Em contrapartida a esses serviços, a Light ganhou o direito, através de concessão pública, de desapropriar terras em áreas alagáveis e, após melhorias, vendê-las. Dessa forma, a companhia tornou-se uma das maiores proprietárias de terras na região, enquanto o período de concessão teve validade entre 1927 e1958 (Seabra, 1987)[93].

A segunda grande companhia estrangeira a atuar na urbanização da região do vale do Pinheiros nesse período foi a City of São Paulo Improvements & Freehold Land Co. Ltd., mais conhecida por Companhia City. Fundada em Londres em 1911, a City começou a atuar em São Paulo no ano seguinte.

---

[91] Em 1901, a Light inaugurou a Usina Hidrelétrica de Edgar de Souza em Santana de Parnaíba. Contudo, em função da descida lenta das águas do Tietê, foi necessário represar os seus tributários na Serra do Mar, construindo a Represa de Guarapiranga (Morse, *op. cit.*).

[92] Com a industrialização e o crescimento populacional da década de 20, a energia fornecida por Edgar de Souza já não era suficiente para abastecer a cidade. A Light projetou a construção de uma nova usina em Cubatão que aproveitaria o potencial energético relativo à queda da Serra de Mar.

[93] Seabra (1987) demonstrou que o "polvo canadense" executou várias manobras no intuito de assegurar para a sua posse uma superfície tão ampla quanto possível, procurando uma estratégia de valorização do capital investido. Nesse aspecto, ela ainda chama a atenção para o fato de a companhia estar sendo duplamente remunerada pelos seus investimentos: uma na cobrança dos serviços de energia e outra na venda das terras beneficiadas.

Em 1915, a companhia comprou vastas áreas de terra no setor oeste da cidade e começou o loteamento do Jardim América, 1 milhão de m^2 de bairro-jardim[94] para as classes de alta renda nos baixos terraços fluviais do Pinheiros (Ottoni e Szmrecsányi, 1997).

Posteriormente, a ação da City acabou sendo copiada por outros promotores que intervieram na região, destacando-se principalmente a Companhia Cidade Jardim.

Entre as décadas de 20 e 40, o capital superacumulado do crescimento da industrialização começa a ser investido na expansão urbana e especulação imobiliária (Lagenbuch, *op. cit.*). Seguindo o leito do Pinheiros rio acima, entre os bairros da Cidade Jardim e Santo Amaro (o município de Santo Amaro foi anexado a São Paulo em 1934), loteamentos residenciais suburbanos foram sendo criados sem nenhum plano urbanístico, com sistema viário acanhado, de difícil circulação de veículos, com ruas e calçadas estreitas (*ibid.*).

Os lotes pequenos eram adequados às classes sociais mais humildes. Surgiram os bairros do Itaim, Vila Olímpia, Campo Belo e Brooklin Paulista, sendo que este último foi um dos poucos exemplos de subúrbio de classe alta na cidade durante esse período. Lagenbuch descreve bem o processo de desenvolvimento dessa região da cidade:

> "Poder-se-ia argumentar a favor desses loteamentos suburbanos que eles preparavam o caminho para a futura expansão paulistana. Na realidade nem a tal destino os mesmos se prestaram adequadamente. Sendo criados, arruados e loteados ao sabor do interesse dos capitalistas interessados, sem se inscreverem em nenhum plano conjunto, <u>viriam a causar sérios problemas urbanos futuros.</u>" (Lagenbuch, *op. cit.*, pág. 137) (*grifo do autor*)

---

[94] Os loteamentos da companhia baseavam-se nos princípios da Cidade Jardim desenvolvidos pelo urbanista inglês Ebenezer Howard, onde "cidade e campo devem estar casados" (*apud* Ottoni e Szmrecsányi, 1997, s.p.).

Apesar da ocupação intensiva que a região foi apresentando, parte das várzeas do Pinheiros já retificado ainda não se encontrava ocupada na década de 50. Os levantamentos aéreos realizados pela VASP-Cruzeiro mostraram a presença de grandes extensões de terras vagas, provavelmente relacionadas aos direitos de desapropriação concedidos à Light (figura 6.3).

Em 1957 o ramal de Santos da Estrada de Ferro Sorocabana, que corre ao longo do rio, foi inaugurado, porém com pouco impacto na região, pois a área já se encontrava urbanizada e com vocações estabelecidas (Lagenbuch, *op. cit.*). Cabe ressaltar que essa região já se havia consolidado como residencial da classe média-baixa com focos de uso industrial, principalmente nas proximidades do córrego de Jurubatuba e nas proximidades da ponte do Morumbi.

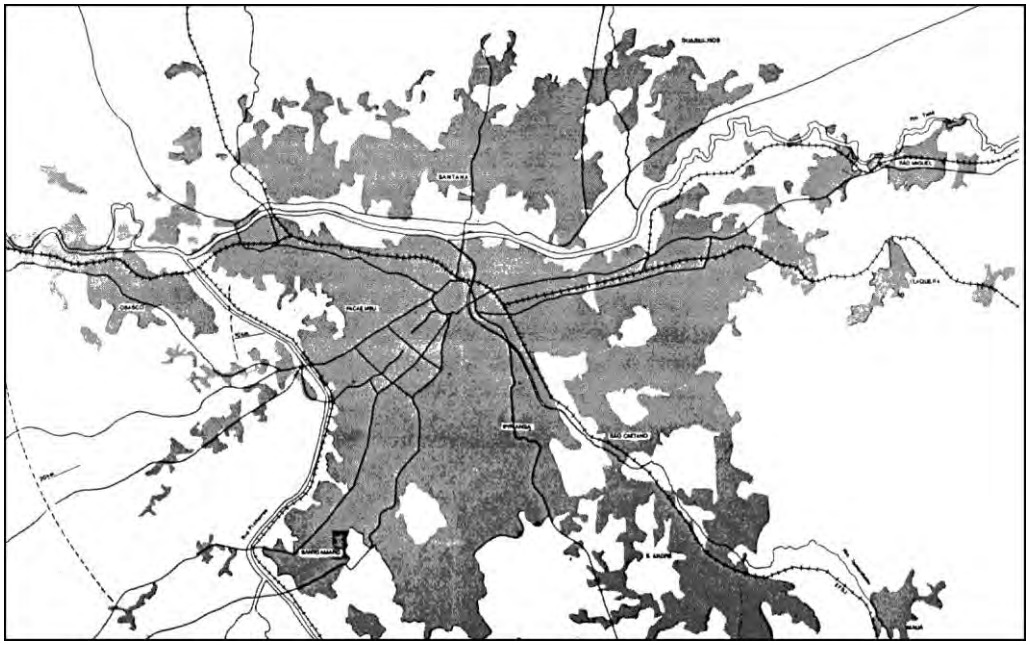


Figura 6.3: Área urbanizada na cidade de São Paulo em 1954. Fonte: Villaça, 1978.

Nessa época, novas modalidades de ocupação urbana para as camadas de alta renda surgiram na região, seguindo o conceito de bairro-jardim da City, principalmente nos bairros do Morumbi, Jardim Guedala e Cidade Jardim, que levaram o desenvolvimento urbano além-rio (Lagenbuch, *op. cit.*).

6.2.2 A INFLUÊNCIA DOS PLANOS URBANÍSTICOS E VIÁRIOS NO DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO

No período entre 1940 e 1960, a construção das auto-estradas (Anchieta, Anhangüera e Dutra) acabou induzindo a expansão urbana ao longo delas, unindo o município de São Paulo aos municípios vizinhos, consolidando assim o processo de metropolização (Lagenbuch, *op. cit.*). O grande crescimento do número de veículos, devido à instalação da indústria automotiva na metrópole, ocasionou uma grande preocupação com o aumento do tráfego automotivo, que resultou na contratação pela prefeitura do engenheiro e consultor de tráfego americano Robert Moses[95].

Moses, que já havia desenvolvido vários programas de melhoria de tráfego e de construção de vias expressas em várias cidades americanas, elaborou o *Programa de Melhoramentos Públicos para São Paulo* em 1950 (Moses, 1950). Nesse programa, ele propunha um sistema de vias expressas radiais, ligando o centro aos subúrbios e um anel viário acompanhando os vales do Tietê e Pinheiros (figura 6.4).

O modelo de Moses assemelhava-se muito àquele proposto pelo *Plano de Avenidas* de Prestes Maia (Maia, 1930) e dos engenheiros municipais na década de 30 (figura 6.5). Os dois baseavam-se no modelo radioconcêntrico, de avenidas radiais ligando o centro aos subúrbios e de anéis viários desviando o tráfego intrabairros da região central. Na verdade, o programa de Moses complementava o Plano de Avenida e o adequava à nova realidade metropolitana.

---

[95] Robert Moses foi engenheiro, coordenador do departamento de obras, presidente da comissão de remoção de cortiços e do conselho de parques de Nova Iorque, consultor de engenharia de tráfego de várias cidades, tais como Pittsburgh, Oregon, Baltimore, Chicago, New Orleans, Caracas. Sua influência pode ser vista em vários projetos viaristas e de parques urbanos na década de 50 em todas essas cidades.

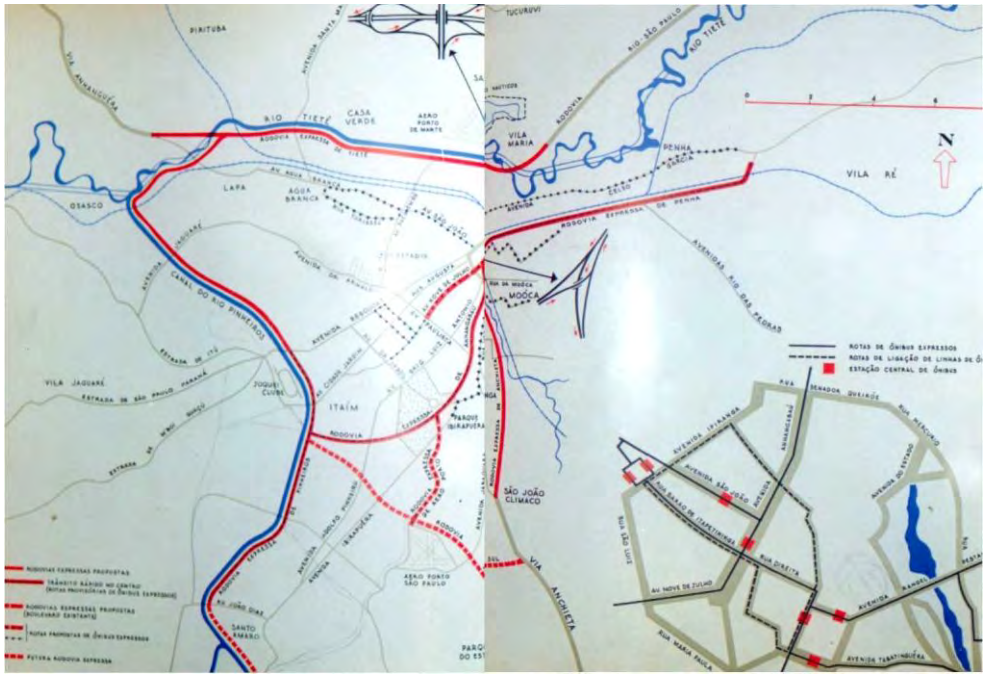


Figura 6.4: Programa de Melhoramentos para a Cidade de São Paulo.
Fonte: Moses, 1950. Acervo da biblioteca da FAUUSP.

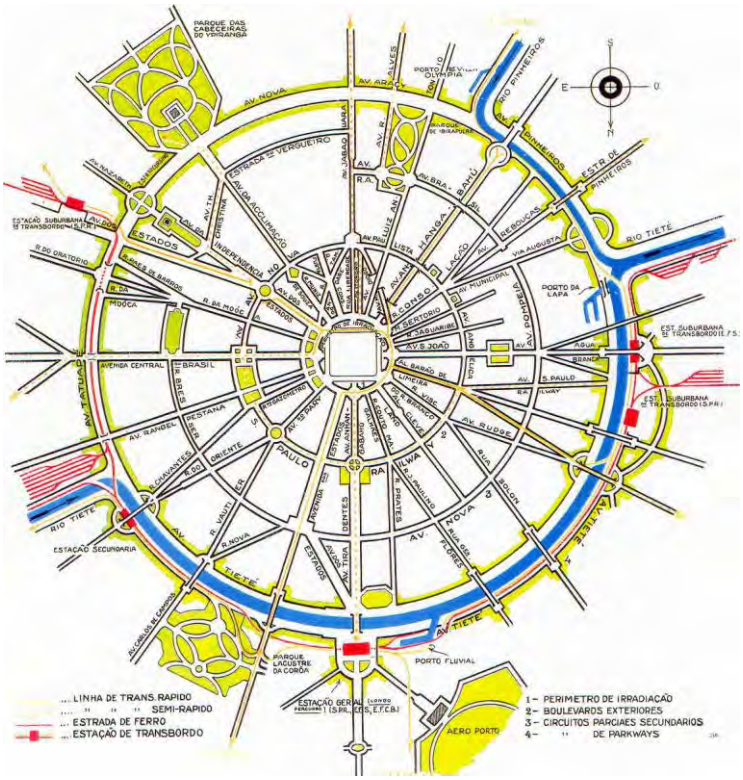


Figura 6.5: Planta esquemática do Plano de Avenidas. Fonte: Toledo, 1996.

Até a idéia de criação das vias-parque, isto é, vias expressas de duas mãos, arborizadas dos lados e no centro, nas quais o tráfego é expresso e de passagem, também está presente no dois trabalhos. A importância desse conceito no caso de São Paulo pode ser medida na comparação dos esquemas propostos com a implantação que ocorreu na realidade de vias rápidas de fundo de vale na região, tais como as avenidas das Nações Unidas, dos Bandeirantes, Roque Petroni Jr. e Água Espraiada (figura 6.6).

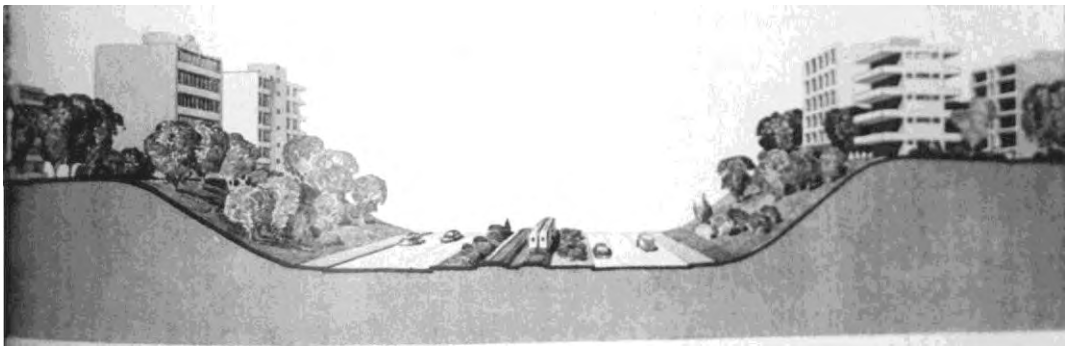


Figura 6.6: Corte esquemático das vias-parque. Fonte: Moses, 1950. Acervo da biblioteca da FAUUSP.

Outro fato relevante é a destinação de uso da futura marginal do Pinheiros. Em seu plano, Maia (*op. cit.*, pág. 165) já previa "uma cintura ao longo do Pinheiros, para fins industriaes e de descentralização". Por sua vez, Moses, vislumbrando o fim da concessão à Light, propunha a urbanização das terras recuperadas das várzeas e enfatizava também o uso industrial:

> "O Canal do Pinheiros poderá ser aprofundado e alargado, e as terras ribeirinhas pantanosas aproveitadas por um processo similar (ao que ocorreu no Tietê)... Sempre que se empreenda a urbanização de terras, deve estar baseada em um plano prévio, bem concebido que acentue o uso industrial, porém sem esquecer outras benfeitorias." (Moses, *op. cit.*, pág. 40)

A atualização proposta por Moses, no entanto, levava em consideração as novas auto-estradas (projetadas e recém construídas), pois o anel viário tinha também como função a ligação rápida delas, além de prever o futuro desenvolvimento urbano da região:

> "Em relação ao desenvolvimento do Canal Pinheiros, deveria projetar-se uma artéria expressa ao longo deste, que corresse da rodovia Anhangüera a Santo Amaro. No projeto dessa artéria, a qual, como a rodovia expressa do Tietê, poderá ser realizada sem grandes despesas, há que tomar-se em consideração o futuro serviço de trânsito rápido. Essa artéria seria coordenada com o programa total do Vale do Pinheiros; e, ao modo do que se faria a realização do programa do sistema de ruas de vale. O custo de sua construção seria coberto com parte dos lucros advindos do desenvolvimento urbano local." (Moses, *op. cit.*, pág. 42)

O Programa de Melhoramentos proposto por Moses acabou sendo colocado em execução através do conceito dos anéis viários metropolitanos que foram integrados ao planejamento metropolitano, viário e de transportes dos órgãos públicos responsáveis nas décadas seguintes, que resultou na criação da marginal do rio Pinheiros.

Em 1968 o GEIPOT, Grupo Executivo de Integração de Políticas de Transporte, do Ministério do Transporte, propunha a criação do pequeno e grande anéis viários na cidade de São Paulo, usando as Marginais do Tietê e Pinheiros como principais vias expressas de ligação (GEIPOT, 1968).

Com relação ao pequeno anel, esse estudo de viabilidade propunha a passagem por uma avenida a ser criada sobre o córrego da Água Espraiada, no bairro do Brooklin (*ibid.*). O mesmo estudo desaconselhava a passagem desse pelas avenidas Bandeirantes e Vicente Rao, em função da existência de avenida fora dos padrões no primeiro caso e do preço de desapropriação dos terrenos no segundo.

Esse modelo urbano foi reafirmado novamente no PMDI – Plano Metropolitano de Desenvolvimento Integrado (São Paulo, 1970), que, além de propor a construção de um sistema de radiais e anéis perimetrais metropolitanos, propunha a descentralização do emprego terciário, face ao congestionamento do Centro Metropolitano, estimulando a concentração dessas atividades ao longo desses novos corredores estratégicos, dotados de alta acessibilidade pelos meios de transportes individual e coletivo.

Na verdade, o conceito viário adotado pelo PMDI não mudava em nada as propostas já consolidadas pelo GEIPOT e no modelo radioconcêntrico existente, já que o próprio plano reconhecia que o modelo urbano adotado se baseava na "...evolução e transformação naturais da estrutura existente, apenas interpretada e reforçada em certos elementos" (*ibid.*, pág.159). Nem mesmo as propostas para o uso do solo divergiam da tendência natural de diminuição das densidades urbanas e atividades econômicas do centro em direção à periferia.

Mas, as propostas apresentavam alguma idéias diferentes, na medida em que estimulavam a concentração das atividades terciárias nas vias estruturais, antevendo o futuro desenvolvimento da região da marginal (figura 6.7). Essa proposta apresentava certa inovação com relação à estrutura consolidada visto que, com exceção apenas da avenida Paulista, a maior parte das atividades econômicas localizava-se numa mancha uniforme na zona central da cidade (São Paulo, 1968).

Conceito oposto adotou a Prefeitura do Município de São Paulo à época, que no seu Plano Urbanístico Básico (São Paulo, 1968) propunha o rompimento do modelo urbano radioconcêntrico através da construção de 815 km de vias expressas dispostas em grelha retangular (figura 6.8). Apesar da diferença do modelo adotado, esse plano também reforçava o papel dos corredores de uso múltiplo como principais geradores do emprego terciário.

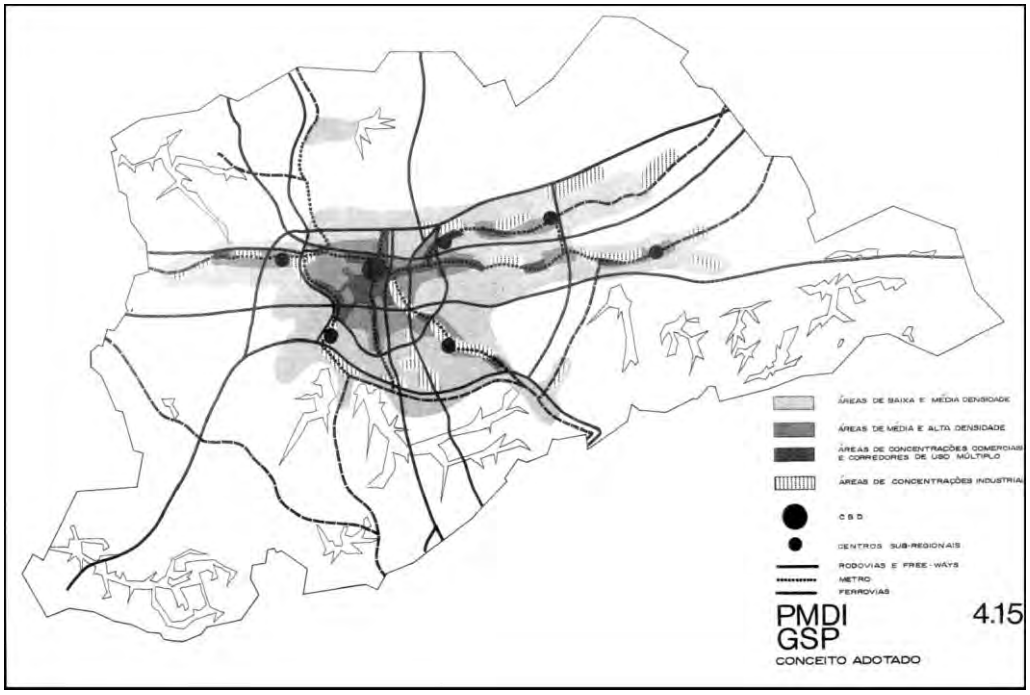


Figura 6.7: Conceito da estrutura metropolitana proposto pelo PMDI-70, Fonte: São Paulo, 1970.

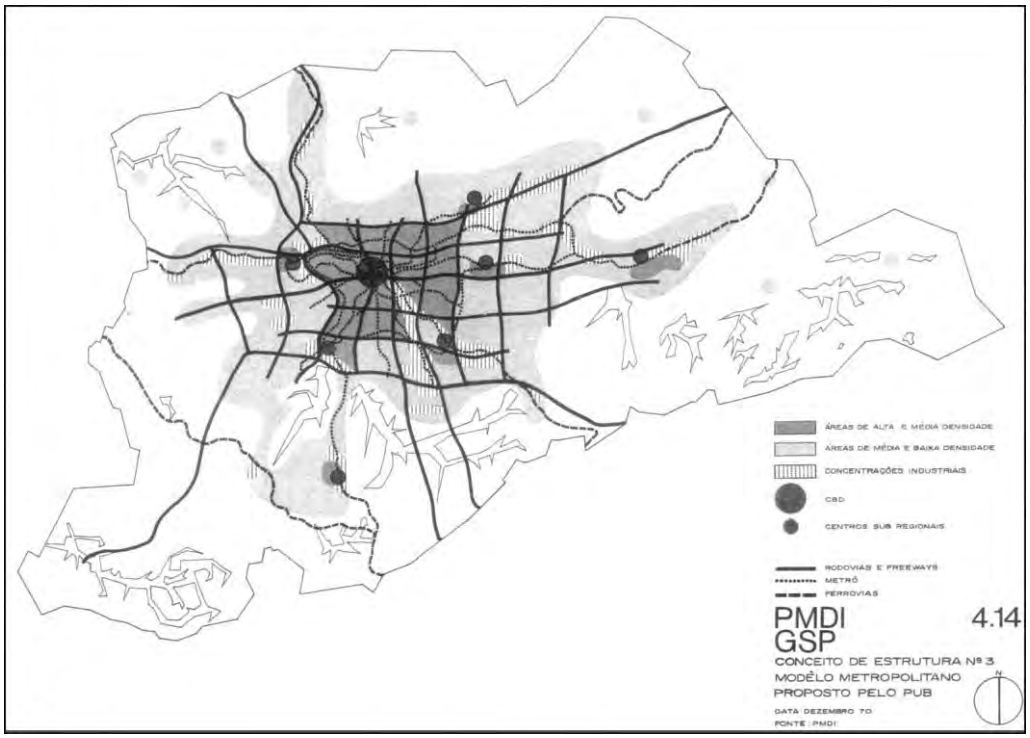


Figura 6.8: Conceito da estrutura metropolitana proposto pelo PUB-68, Fonte: São Paulo, 1970.

A adoção da grelha era justificada como uma forma de romper com a forte concentração de atividades econômicas na área central da cidade, visto que as vias radiais do modelo radioconcêntrico privilegiam o ponto central por ser o ponto de convergência de um número grande de vias, enquanto na grelha todo o nó apresenta o mesmo peso, visto que é composto pelo cruzamento de somente duas vias.

Contudo, problemas de viabilidade econômica na construção de tal estrutura, a pouca consideração que se fazia à topografia e a estrutura urbana já consolidada fizeram com que esse plano nunca saísse do papel, apesar de ter sido a base conceitual do estabelecimento do zoneamento em 1972[96].

Por outro lado, as propostas viárias do GEIPOT e do PMDI resultaram em ações concretas de órgãos públicos ligados ao sistema viário, levando a construção do Minianel Viário[97] e do Anel Viário Metropolitano[98] (figura 6.9) e na consolidação dessa macroestrutura viária nos planos municipais e metropolitanos seguintes (São Paulo, 1985; 1991; Emplasa, 1994).

---

[96] Rolnik *et al.* (1990) fazem pesadas críticas ao uso do instrumento urbanístico do zoneamento no Município de São Paulo. Além da questão de privilegiar a segregação e exclusão sociais através da valorização imobiliária das áreas de maior potencial de adensamento, ele é totalmente incoerente, pois se baseou num modelo urbano que acabou não sendo colocado em prática.

[97] Composto pelas avenidas: Pres. Castelo Branco (Marginal do Tietê), das Nações Unidas (Marginal do Pinheiros), dos Bandeirantes, Affonso Taunay, Complexo Viário Maria Maluf, Tancredo Neves, das Juntas Provisórias, Prof. Luis Inácio de Anhaia Melo e Salim Farah Maluf.

[98] Composto pelas avenidas: Pres. Castelo Branco (Marginal do Tietê), das Nações Unidas (Marginal do Pinheiros), Roque Petroni Jr., Vicente Rao, Ver. João de Lucca, Cupecê, Adólia Chohfi, Ragueb Chohfi e Aricanduva em São Paulo; Antônio Piranga em Diadema; Prestes Maia, Pres. Roosevelt, do Estado e Pres. Costa e Silva em Santo André.

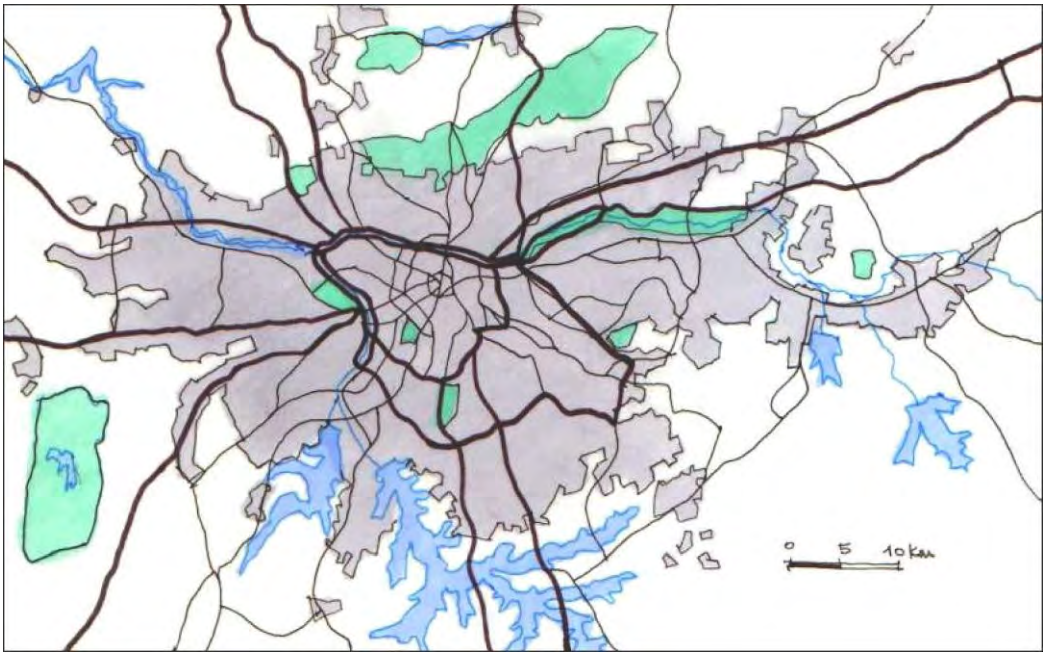


Figura 6.9: Sistema viário estrutural da Grande São Paulo. Base: DERSA, *Mapa Rodoviário*, 1997.

A consolidação dessa estrutura acabou por influenciar muito no crescimento da região em estudo. No final da década de 60, os órgãos de planejamento já demonstravam preocupação com o impacto dos futuros anéis viários no desenvolvimento de região do vale do Pinheiros, fato que pode ser observado nos diagnósticos sobre o sistema viário do Plano Preliminar de Santo Amaro:

> "Analisando-se o sistema viário metropolitano proposto e já parcialmente em execução percebe-se de imediato que <u>a área em estudo é bastante afetada, pois deixará de ser, por assim dizer, um fim de linha</u>, passando a ser cortada tanto pelos dois Anéis Rodoviários, Pequeno e Grande, como ainda o Anel Ferroviário." (Neves e Paoliello SC, 1968, pág. 56) (*grifo do autor*)

Tendo em vista esse fator, as propostas desse plano para a região previam ainda a canalização de córregos, recuperação de brejos e a construção de uma grande avenida de ligação paralela à marginal, que incluiria no seu trajeto a futura avenida Engº. Luís Carlos Berrini, além da construção da avenida sobre o córrego da Água Espraiada.

Contudo, o uso industrial continuava a ser enfatizado, pois em função dessa nova acessibilidade e da concentração industrial em consolidação, o plano reafirmava essa vocação da região, propondo grande concentração dessas atividades na marginal direita do rio, estendendo-se desde a Avenida de Traição (atual Bandeirantes) até a represa do rio Grande (atual Billings).

6.3 OS PRIMÓRDIOS DO DESENVOLVIMENTO TERCIÁRIO (1975-1985)

Por volta do final da década de 60, a região de Santo Amaro, local onde a área em estudo está inserida, já se havia consolidado como área de expansão da cidade de São Paulo, com um processo de urbanização intenso na região. Nos decênios 40/50 e 50/60, o crescimento populacional também havia sido explosivo, 155% e 199% respectivamente, enquanto a população do município de São Paulo havia aumentado em 64% e 70%. Ainda assim a região apresentava 38% de sua área ainda não ocupada (Neves e Paollielo, *op. cit.*).

O uso do solo na área urbanizada da região era predominantemente residencial (61%), com 5% de concentração industrial espalhados pela marginal, mas concentrados principalmente na região de Jurubatuba (que já vinha se consolidando desde a década de 50, conforme a seção anterior). Dois e meio porcento da área era destinada ao uso comercial, concentrados principalmente no centro de Santo Amaro e em parcelas do Brookin Velho, e o restante composto de áreas livres, tais como ruas, praças e área de lazer.

A partir da década de 70 a região começou a sofrer uma alteração no seu processo de desenvolvimento urbano, principalmente através da ação de promotores imobiliários. Nessa época, as regiões do Centro, Paulista e Faria Lima já se haviam configurado como centros de negócio na cidade de São Paulo. Em função dessa concentração nesses três pólos, o preço dos terrenos ainda disponíveis nessas regiões atingiu valores consideravelmente elevados (vide capítulo anterior).

Foi justamente nesse período que os primeiros empreendimentos terciários começaram a surgir na região da marginal. O primeiro edifício de escritórios construído na região foi o Wilson Mendes Caldeira em 1973, incorporado pela Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, localizado na confluência das avenidas dos Bandeirantes e Nações Unidas.

A partir de 1975 outro empreendimento terciário começava a ocorrer: o Centro Empresarial São Paulo, um megaempreendimento composto por seis edifícios comerciais e uma central de serviços de apoio, perfazendo 290 mil m^2, próximo à ponte João Dias.

Esse empreendimento, realizado pela Lubeca S.A. Administração e Leasing, partia de conceitos inovadores para a São Paulo da época, tais como a central de apoio aos serviços, grande área livre em volta dos edifícios tratada paisagisticamente e um interpiso para a manutenção e passagem da infra-estrutura técnica de apoio[99] (*Construção São Paulo*, 1975). Em virtude do seu tamanho, ele só poderia ser realizado numa região em que houvesse terrenos vagos muito grandes, que era o caso da marginal.

Esses empreendimentos pioneiros demonstraram haver um outro potencial de desenvolvimento da marginal, que não somente o industrial e residencial. No caso específico do Centro Empresarial São Paulo, o seu desenvolvimento "forçou" o poder público a investir mais pesadamente na região com a construção da pista marginal esquerda do rio (sentido Lapa–Santo Amaro), aonde o empreendimento localizava-se (Editora Flex, 1994b).

A concentração do desenvolvimento terciário, no entanto, acabou ocorrendo na margem direita do rio (sentido Santo Amaro–Lapa), principalmente na região que se estende da rua Verbo Divino até a avenida dos Bandeirantes, nos bairros do Brooklin e Chácara Santo Antônio, e, recentemente, alcançando a Vila Olímpia até a avenida Juscelino Kubitschek.

---

[99] O conceito do interpiso técnico acabou vingando vinte anos mais tarde com o surgimento do piso elevado. Este, no entanto, resolve o problema da infra-estrutura de apoio de maneira mais eficiente e mais barata.

Esse desenvolvimento ocorreu em fases distintas em função da ação de diversos promotores imobiliários, conforme será visto a seguir, configurando duas sub-regiões principais (mapa 6.1): a Berrini (delimitada pelas avenidas dos Bandeirantes, das Nações Unidas, Roque Petroni Jr., rua Jaceru, avenidas Morumbi, Jurubatuba, Água Espraiada, rua George Ohm e avenida Nova Independência) e a Verbo Divino (delimitada pela rua Engenheiro Mesquita, avenidas das Nações Unidas e Professor Alceu Maynard Araújo e rua Branco de Morais).

6.3.1 A REGIÃO DA BERRINI

Por volta de 1975, a região da Berrini ainda apresentava uma parcela muito grande de sua área desocupada, principalmente áreas sujeitas a alagamentos nas proximidades da várzea do rio Pinheiros.

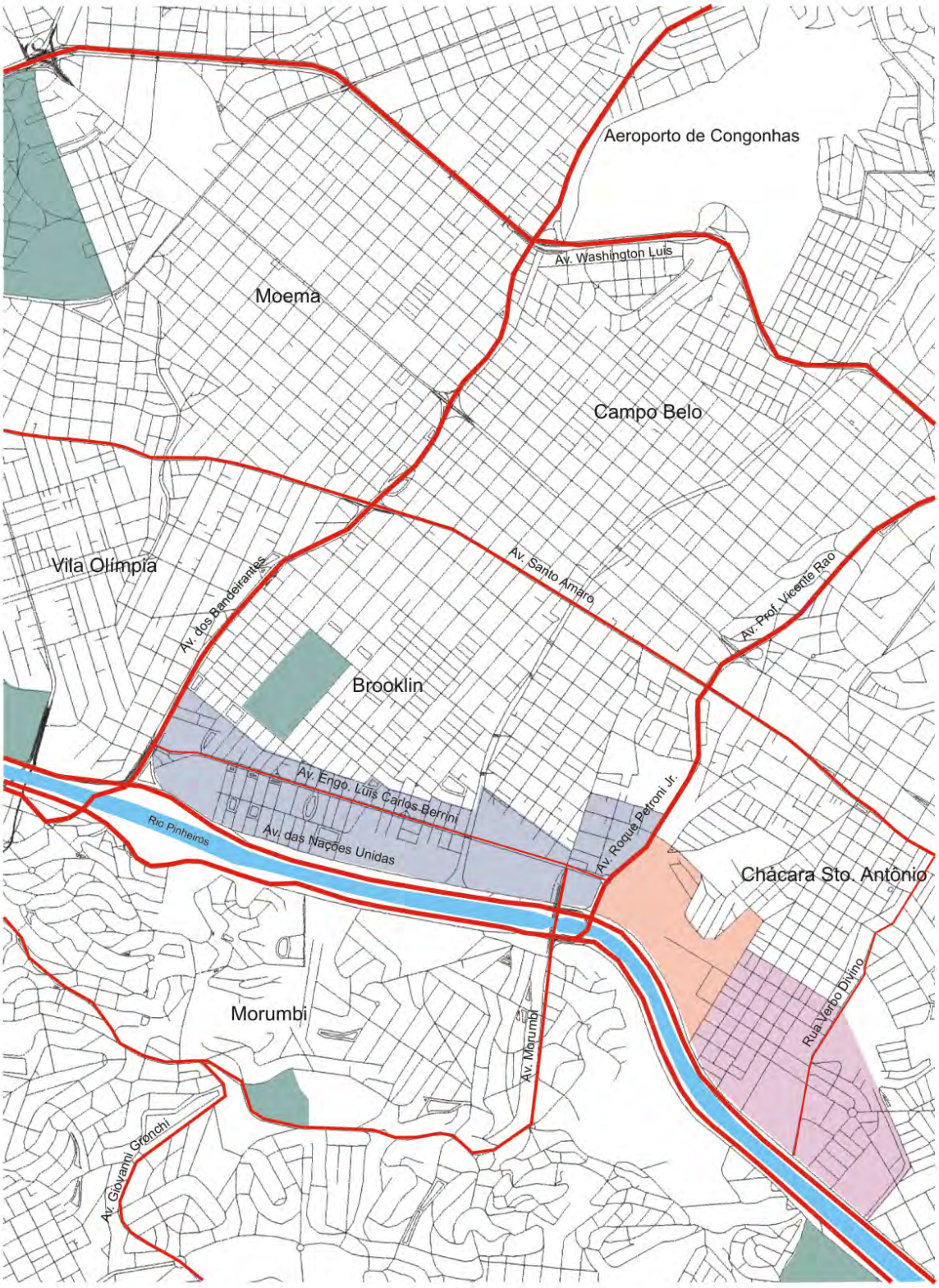
Comparando a planta do levantamento aerofotogramétrico da região (São Paulo, 1974) com dados do cadastro da prefeitura para fins de taxação territorial, predial, de conservação e limpeza – TPCL – (Cesad/Fauusp, 1971), pode-se constatar a predominância dos terrenos vazios, a existência de uso residencial nas regiões urbanizadas e a concentração do uso industrial nas proximidades da ponte do Morumbi (mapa 6.2).

O grande desenvolvimento terciário da região nessa época está relacionado com a atuação dos irmãos Carlos e Roberto Bratke e de seu primo Francisco Collet, todos arquitetos (Brakte, 1985).

Segundo Carlos Bratke, os altos preços dos terrenos nos centros de negócios consolidados inviabilizava a construção de edifícios para empresas de menor porte e "impunha soluções cada vez mais grandiosas, divorciadas de uma realidade que já começava a se fazer sentir"[100] (Projeto, 1986, pág. 32).

---

[100] Bratke refere-se ao choque do Petróleo de 1973 que ocasionou um crise econômica na maioria dos países capitalistas.



Mapa 6.1:Região da marginal - sub-regiões da Berrini e Verbo Divino
Base: São Paulo, *MOC*, 1997

- Sistema viário estrutural (via expressa)
- Sistema viário estrutural (via comum)
- Outras vias
- Sub-região Berrini
- Sub-região Verbo Divino
- Área industrial remanescente
- Áreas verdes

0 500 1000 m

N

Mapa 6.2: Uso do solo da Berrini em 1971

Fonte: TPCL, 1971 - CESAD/FAUUSP
Base: São Paulo - Gegran, 1974
Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

Visando atingir esse nicho de mercado, eles começaram a procurar áreas alternativas para esses empreendimentos levando em consideração o preço dos terrenos, que deveria ser baixo, sistema viário e acessibilidade adequados, proximidade de bairros residenciais e ausência de grandes edifícios nas cercanias (Brakte, 1985).

Escolheram o bairro do Brooklin Novo, mais especificamente a faixa compreendida entre as avenidas das Nações Unidas e Engenheiro Luís Carlos Berrini, região sujeita a inundações, que apesar de ter sido saneada apresentava poucos atrativos para justificar o desenvolvimento de um novo centro de negócios.

De fato, Bratke afirma ter sido desencorajado por vários incorporadores, que "consideravam uma loucura construir prédios de escritórios fora das avenidas Paulista e Faria Lima" (Projeto, 1989, pág. 120).

Contudo, o potencial de desenvolvimento da região já era grande devido a acessibilidade ocasionada pela proximidade do sistema viário estrutural da cidade que contava com vias expressas e arteriais existentes e propostas do porte da marginal (avenida das Nações Unidas), Bandeirantes, Roque Petroni Jr./Vicente Rao/Cupecê, Água Espraiada, pois, nas palavras de Bratke:

> "Essa infra-estrutura viária potencial permitiria rápida comunicação a diversos pontos da cidade, às indústrias do ABC e ao interior do Estado... às superfícies planas do vale do rio Pinheiros isentas de barreiras a uma ocupação territorial e futuras expansões em extensão às represas, a Itapecerica, a Santo Amaro, ao Morumbi." (Projeto, 1986, pág. 32)

Outra questão bastante importante era a proximidade de bairros residenciais de alta renda, tais como Chácara Flora, Alto da Boa Vista e Brooklin, que seria um provável fator de atração de localização das empresas, já que seus executivos poderiam habitar nesses bairros e facilmente se locomover até as suas empresas.

Foram esses mesmos motivos que levaram a Sears, grupo empresarial do comércio varejista, a comprar um grande terreno na região em 1971, portanto antes da atuação da Bratke-Collet (Oliveira, 1982). O grupo havia sido aconselhado por uma consultora americana de desenvolvimento imobiliário, a Real Estate Corporation, a implantar o seu novo shopping center na área. Contudo, os lojistas recusaram-se a ir para o "Brejo Alegre" (*ibid.*, pág. 4), e o empreendimento só veio a ser viabilizado em 1982, quando a Multi Shopping e o Banco Bozzano Simonsen interessaram-se por ele (atual Shopping Center Morumbi).

6.3.2 AS INCORPORAÇÕES DA EMPRESA BRATKE-COLLET

A partir de 1975, Bratke e a firma de incorporação e construção Bratke-Collet, começaram a atuar na região. Os primeiros edifícios localizavam-se na rua Funchal, Vila Olímpia e posteriormente passaram às proximidades da avenida Eng°. Luís Carlos Berrini. As construções foram sendo executadas isoladamente, sem um planejamento inicial, visto que a empresa não possuía os terrenos:

> "É importante ressaltar também que as construções foram paulatina e progressivamente implantadas em lotes múltiplos conjugados, isto é, não houve um planejamento inicial para a construção de todos os edifícios nem a disponibilidade desses terrenos, mas para cada novo empreendimento comprava-se uma série de lotes e partia-se para o projeto." (Brakte, 1985, pág. 31)

Nesse aspecto, a estratégia da Bratke-Collet para o desenvolvimento da região era analisar os terrenos a eles apresentados por uma corretora e, se o terreno fosse considerado adequado, a firma entraria em contato com a sua carteira de investidores privados, que adquiririam cotas do edifício a ser construído para posterior locação ou venda:

> "Nós incorporamos... A construtora tem cerca de 300 clientes que sempre aplicam. Quando o terreno é aprovado, é dividido em até seis cotas e vendido. Aí começa o trabalho de incorporação, em que os proprietários ficam com 25% das unidades e comercializam o restante para pagar a construção." (Gama, 1989, pág. 1)

Essa estratégia de promoção imobiliária era baseada nos contatos sociais dos Bratke e Collet, famílias tradicionais da elite paulistana. As terras pertenciam a particulares, que por sua vez as tinham adquirido de imobiliárias, enquanto os grandes lotes vagos pertenciam a grandes grupos industriais como a Votorantim e a Companhia Agro Pecuária Noroeste (anexo II).

Pelo fato de os edifícios terem sido construídos para futura locação, não havendo um ocupante pré-definido, Bratke procurou projetá-los de maneira a ser mais flexíveis possível, para poderem se adaptar às necessidades de cada locatário (Bratke, 1985).

Para isso, Bratke buscou separar as zonas de trabalho e permanência prolongada dos conjuntos de circulação vertical e sanitários. Ele adotou o partido de retirar esse núcleo de serviços para fora do prédio, liberando, assim, um grande salão para as zonas de trabalho (figura 6.10).

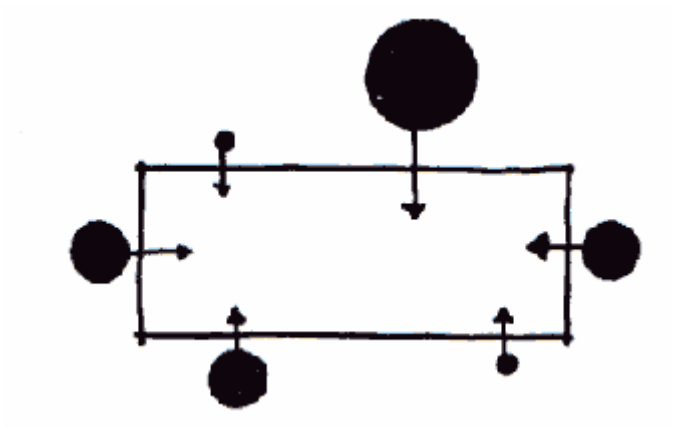


Figura 6.10: Croqui esquemático dos prédios projetados por Bratke. Fonte: Projeto, 1986.

Para conseguir diminuir a interferência da estrutura nos salões, Bartke optou por um sistema construtivo que permitisse grandes vãos, livres de pilares. Adotou o sistema de lajes protendidas que permitiam vãos livres de até 15 metros. Padronizou, quando possível, os edifícios com cerca de 12 pavimentos com área em torno 300 a 400 m^2 cada.

Preocupado com a economia de custos da construção, diminuiu o número de garagens subterrâneas para uma só, em função do lençol freático pouco profundo. Optou por lançar os edifícios sobre pilotis, liberando assim o térreo para estacionamento. A implantação de galerias ou comércio nesse pavimento foi desconsiderada, pois segundo Bratke não havia demanda para isso na região (Projeto, 1986).

Contudo, essa opção, com o tempo, demonstrou-se inadequada, visto que as poucas opções de serviços básicos na região (restaurantes, agências bancárias, postos do correio, comércio em geral etc.) não davam conta do contigente de pessoas atraídas pelas novas empresas que aí se foram localizando, fazendo com que as pessoas tivessem de se deslocar de automóvel para outras regiões com mais serviços.

Os equipamentos técnicos foram subdimensionados com o objetivo de se economizar custos. Em muitos dos edifícios a refrigeração do ar era feita através de aparelhos isolados de ar-condicionado, colocados nas fachadas, não existindo um sistema central de refrigeração. O número de elevadores também era restrito.

Apesar de suas críticas ao dogmatismo do movimento "Brutalista Paulista", Bratke optou por deixar a estrutura aparente, deitando as vigas transversais e incorporando-as às lajes protendidas, evitando assim a colocação de forros falsos. Com relação ao acabamento dos edifícios, optou pela massa raspada, material rústico e barato, que contudo não desbotava nem se destacava. As paredes das áreas envidraçadas foram pintadas de preto, para não se destacarem do vidro fumê.

De 1975 a 1989, Bratke imprimiu uma certa homogeneidade na região que lhe valeu o apelido de "Bratkelândia" (figura 6.11), resultado de trinta edifícios prontos, quinze em excecução e quinze em projeto, totalizando uma área construída de 350 mil m^2 (Projeto, 1989).

Porém, com o tempo, as características dos edifícios desse primeiro estágio de desenvolvimento da região foram se mostrando menos adequadas para atrair empresas de maior porte, tanto do ponto de vista formal, quanto do ponto de vista técnico e tecnológico, fato que pode ser comprovado pela grande quantidade de espaço comercial disponível dos prédios do Bratke no momento (figura 6.12).

Figura 6.11: Foto da avenida Engenheiro Luis Carlos Berrini destacando o ambiente urbano criado pelas incorporações da Bratke-Collet. Fonte: Sabbag, 1983.

Figura 6.12: Foto-montagem mostrando placas de aluguel comercial dos prédios incorporados pela Bratke-Collet. Foto: autor, 2000.

Em pesquisa recente feita em diversos edifícios de escritório, Ornstein considera que o edifício analisado projetado por Bratke "apresenta diversas limitações quanto a adaptações a novas tecnologias, sobretudo porque os circuitos para geração de energia elétrica não foram previstos para tanto[101] (Ornstein,1997, pág. 98).

6.4 A EXPANSÃO EM DIREÇÃO SUL (1985-1990)

6.4.1 A REGIÃO DA VERBO DIVINO

Um segundo estágio de desenvolvimento do mercado de escritórios na região da marginal do rio Pinheiros começou a partir de 1985 no bairro da Chácara Santo Antônio, próxima à rua Verbo Divino. Essa região, de maneira análoga à anterior, apresentava uma grande parcela do seus terrenos desocupados na década de 70 (mapa 6.3). O uso do solo das áreas urbanizadas caracterizava-se por ser residencial de média e média-baixa renda, além de uma parcela significativa de indústrias localizada nas proximidades da ponte do Morumbi.

O desenvolvimento terciário da região, no entanto, teve uma estratégia completamente diversa daquela adotada pela Bratke-Collet e seus investidores particulares. Ao contrário da Berrini, partiu-se de um plano geral preconcebido implementado pela ação de grandes grupos empresariais orquestrados pela empresa de consultoria imobiliária inglesa Richard Ellis.

Fundada em Londres em 1773, ela começou a se expandir internacionalmente a partir de 1960, em função do crescimento da importância do setor de serviços na economia, formando a Richard Ellis International. Em 1979, estabeleceu-se no Brasil com o nome de Richard Ellis Consultoria Internacional de Imóveis Comerciais, abrindo seu escritório central em São Paulo e um ano mais tarde outro no Rio de Janeiro, "motivada pelo surgimento de um mercado imobiliário promissor" (CB Richard Ellis, 1998, pág. 1).

---

[101] Orsntein (*op. cit.*) refere-se principalmente às necessidades de energia dos sistemas de condicionamento de ar, gerenciamento computadorizado de controle de iluminação, energia e segurança. Contudo, existem outros fatores apontados pelos consultores imobiliários (De Feo, 1999; Sartori, 1999, Rejman, 2000, anexo IV) que tornam os edifícios projetados nessa época menos atrativos, tais como área construída, área útil, acabamentos, número de vagas no estacionamento e previsão de espaço para cablagem de computadores.

Mapa 6.3: Uso do solo da Verbo Divino em 1971

Fonte: TPCL, 1971 - CESAD/FAUUSP
Base: São Paulo - Gegran, 1974
Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

Atuando nas áreas de locação e venda de imóveis comerciais e industriais, prestando consultoria de investimentos imobiliários a grupos empresariais e de investidores e fazendo assessoria de marketing dos empreendimentos, a Richard Ellis empenhou-se em promover o desenvolvimento da região da marginal do Pinheiros desde os primórdios de sua vinda ao Brasil.

Logo no seu primeiro relatório de 1982 sobre o mercado de imóveis em São Paulo, a empresa já detectava a tendência de "fuga" dos escritórios para a marginal (*Construção São Paulo*, 1982).

Segundo essa pesquisa, para cada período de crescimento econômico da cidade surgia um novo centro de negócios. Assim sendo, São Paulo apresentava quatro centros de negócios: o Centro que correspondia à época do ciclo do café, a Paulista correspondendo à consolidação da industrialização na década de 50, a região dos Jardins/Faria Lima, correspondendo à época do "Milagre Brasileiro" e a região da marginal, de expansão presente e futura.

A pesquisa apontava para a obsolescência dos edifícios comerciais do Centro, dos quais 50% não possuíam sistema de ar condicionado central (ACC). Com relação à Paulista, o relatório apontava para a inviabilidade de novos empreendimentos, visto que ocorria uma grande especulação sobre os preços dos terrenos. Os Jardins/Faria Lima tinham sofrido um surto recente, porém seus edifícios com lajes pequenas (por volta de 500 m^2) eram mais adequados aos escritórios de profissionais liberais do que a sede de grandes empresas.

A região da marginal destacava-se como opção de crescimento do mercado imobiliário de escritórios em função de vários fatores: grande quantidade de terrenos livres, acessibilidade melhorada com a duplicação da avenida marginal, proximidade a bairros de alta e média rendas e três shopping centers (Iguatemi, Eldorado e Morumbi – em inauguração).

Contudo, a pesquisa ainda apontava para um provável refluxo em direção ao Centro e estabelecia a estratégia de atuação a ser tomada (*ibid.*, pág. 16):

> "Ainda com relação à Marginal, a pesquisa assegura que as grandes organizações com escritórios no Centro e que não tenham necessidade estratégica de ali se localizarem deverão ser persuadidas a se deslocar para a Marginal.... (*do contrário*) haverá uma substancial oferta de espaços desocupados na Marginal em 1983." (*grifo do autor*)

Quatro anos mais tarde, um dos diretores da Richard Ellis, Anthony McVeight, apontava para a falta de edifícios em São Paulo com condições de abrigar empresas de grande porte e reafirmava a região da marginal como *locus* preferencial desses empreendimentos:

> "Já em 1974, deu-se o início da ocupação da Marginal Pinheiros... a partir de então ela assumiu o papel do 2º maior mercado do ramo na capital, com a possibilidade de se tornar líder absoluta dentro de 5 ou 6 anos. Aliás, essa é uma tendência inexorável... São Paulo é uma grande cidade, extremamente ativa e com um alto índice de crescimento. No entanto seu setor de serviços está pouco desenvolvido em termos de volume de escritório. O grande desafio é termos já no início do século uma porcentagem de edifícios de escritórios mais modernos e bem construídos do que os existentes atualmente em outras grandes cidades. Na minha opinião, até o final do século, a Marginal Pinheiros contará com edifícios de grande porte e assumirá o papel de centro comercial de escritórios de São Paulo." (Moura, 1986, pág. 2) (*grifos do autor*)

6.4.2 O SÃO PAULO OFFICE PARK – SPOP

Essa afirmação quase profética de McVeight e dos estudos da Richard Ellis seriam de se estranhar, não tivesse sido a Richard Ellis contratada para fazer a assessoria de marketing de um grande empreendimento terciário nessa região no começo da década de 80: o São Paulo Office Park (Garrido, 1986).

Baseado no conceito americano do *office park*, edifícios de escritórios baixos rodeados por estacionamentos tratados paisagisticamente com vegetação abundante[102], esse empreendimento de 70 mil m^2 previa a construção de dez a quinze edifícios comerciais na região compreendida pela avenida das Nações Unidas (marginal), ruas Américo Brasiliense, José Guerra e Verbo Divino.

O empreendimento seria feito em terras pertencentes a Brascrow Indústria e Comércio Ltda., empresa associada à incorporadora americana de prédios comerciais Trammel Crow. No ano de 1975, a empresa adquiriu 150 mil m^2 de terrenos do Grupo Ultralar, ao lado da futura Central de Processamentos de Dados do Banco do Brasil, para desenvolver um grande pólo comercial na região.

Esse terreno fazia parte da grande propriedade de terras desapropriadas pela Light quando da retificação do Pinheiros em 1945 e permaneceram nas mãos da empresa até 1969, quando foram adquiridas pela Ultralar para instalação de seus armazéns (anexo II).

O empreendimento seria constituído de um hipermercado, um hotel e oito prédios de escritório. Contudo, em função de problemas financeiros advindos do choque do petróleo e da falta de demanda, a empresa acabou construindo apenas o hipermercado (atualmente ocupado pelo Carrefour).

---

[102] Castells (1989) descreve o surgimento do conceito do *office park* nos novos distritos de negócios dos subúrbios americanos. Eles são horizontais, com predominância de espaços livres tratados paisagisticamente, onde reinam os estacionamentos. As principais razões para a ocorrência desse fenômeno seriam: o alto preço dos imóveis nas áreas centrais, maior proximidade e acessibilidade aos trabalhadores desses escritórios que morariam nos subúrbios, procura de um mercado de trabalho específico (mulheres casadas, educadas e dispostas a trabalhar por menores salários que os homens). Outro aspecto importante é a disponibilidade de uma quantidade maior de espaço a um custo mais baixo quando comparado às áreas centrais, que possibilitaria às grandes corporações a alocação de todo o seu efetivo num só edifício, visto que, para essas, a proximidade física de seus funcionários pode ser mais importante que as ligações com o exterior.

Dez anos mais tarde, a Brascow associou-se a outros dois grandes grupos empresariais, o Banco Crefisul e a incorporadora do ramo residencial Arbi S.A. Comércio e Empreendimentos para desenvolver o empreendimento na região. Enquanto o Crefisul seria responsável pelo financiamento, a Brascrow e a Arbi seriam responsáveis pela incorporação, com venda, planejamento estratégico e de marketing da Richard Ellis.

Ao começar a atuar no ramo comercial, a Arbi mudou seu nome para Birmann S.A. Comércio e Empreendimentos. Segundo o seu presidente, e também acionista do Crefisul, Raphael Birmann, o principal motivo para a entrada de sua empresa no ramo comercial seria a descoberta de um nicho de mercado, já que as novas necessidades das empresas ocupantes não estariam sendo atendidas pelo mercado de escritórios estabelecido, ou nas suas próprias palavras:

> "O mercado de prédios comerciais está mudando, incorporando fatores modernos. As empresas usuárias estão procurando espaços criados a partir de conceitos diferentes." (*apud*. Garrido, 1986 pág. 7)

Dessa forma, o conceito do São Paulo Office Park seria inovador no mercado brasileiro, pois previa a construção de um edifício para um só ocupante segundo suas próprias necessidades. As lajes amplas (por volta de 1.000 m^2) e sem interferência de pilares (vão entre 15 e 25 m) permitiam uma maior flexibilidade na disposição do *layout*.

O bloco central de serviços e circulação, em torno do qual se desenvolvia a área de escritórios, diminuía a necessidade de corredores de circulação entre 10 e 20%. E, por fim, o sistema de ACC conferia ao prédio a climatização "adequada" para o funcionamento do escritório.

Os prédios foram sendo desenvolvidos um a um para cada ocupante na medida em que surgiam clientes potenciais interessados, quando não dissuadidos pela estratégia de marketing da Richard Ellis. De 1984 a 1996 foram construídos quatorze edifícios com área variando entre 3,3 a 44 mil m^2 por edifício, totalizando 177 mil m^2 de área construída (tabela 6.1).

Principais empreendimentos imobiliários na área do São Paulo Office Park entre 1984-1996				
Edifício	Ano	Promotor	Proprietário	Área bruta (m^2)
Becton Dickinson	1984-1986	Brascrow/ Birmann/ Richard Ellis	Becton Dickinson	3.345
Arthur Andersen	1984-1986	Brascrow/ Birmann/ Richard Ellis	Fundação Previdenciária IBM	4.152
Poliolefinas (Sun Microsystems)	1984-1986	Brascrow/ Birmann/ Richard Ellis	Olavo Egydio Setúbal	4.890
Atlantis (Merck, Sharp & Dohme)	1985-1987	Brascrow/ Birmann/ Richard Ellis	Instituto Aerus de Seguridade Social	4.874
Tudor Marsh (Oracle)	1985-1987	Brascrow/ Birmann/ Richard Ellis	Ceres, Fundação Embrapa e Embrater	4.628
Sade (Pfizer)	1987-1989	Brascrow/ Birmann/ Richard Ellis	ITAUSA	6.518
Paramount Lansul	1988-1989	-	Paramount Lansul	15.521
Arnon Birman/ Deutsche Bank	1988-1990	Birmann/ Richard Ellis	Ceres, Fundação Embrapa e Embrater, Fundação do BNH	20.490
Clube Transatlântico	1988-1991	Hochtief	Clube Transatlântico	32.048
Arthur Andersen (extensão)	1990-1991	Brascrow/ Richard Ellis	Brascrow	10.900
Brascrow/SPOP 10	1990-1991	Brascrow/ Richard Ellis	Brascrow	4.700
Birmann 10	1990-1992	Birmann	SISTEL – Fundação Telebras de Seguridade Social	20.280
Birmann 11 & 12	1994-1996	Birmann	Birmann, Fiber Previ, Previcat, FUNCEF	44.234
Total				176.580

Tabela 6.1: Principais empreendimentos imobiliários terciários na região do SPOP entre 1984 e 1996. Fonte: Projeto, 1987, 1989, 1991a, 1992, 1997; Birmann, 2000 (anexo III).

A maioria dos edifícios seguiu os conceitos do *office park*, ficando entre três e cinco pavimentos (figuras 6.13 a 6.15 nas páginas 183 e 184). Apenas cinco deles acabaram ficando com cerca de dez pavimentos. Os projetos de arquitetura ficaram a cabo do escritório carioca Pontual Associados, com paisagismo de Burle Marx e construção da Hochtief do Brasil[103].

O primeiro ocupante foi a Becton Dickinson Indústria Cirúrgica Ltda., que transferiu de sua unidade industrial as áreas de vendas, marketing, diretoria financeira e presidência. Seguiram-se a Arthur Andersen, Poliolefinas, Atlantis, Tudor Marsh, Paramount Lansul, Sade, Deutsche Bank e Chase Manhatan.

Outro aspecto inovador do empreendimento era que, apesar de serem desenvolvidos especialmente para cada ocupante, os edifícios não seriam de sua propriedade, mas alugados através de contratos de dez anos. Ao contrário da primeira fase de desenvolvimento na Berrini, houve um planejamento estratégico profissionalizado, ressaltando o papel da Richard Ellis, que não só desenvolveu o conceito do *office park*, como também o viabilizou, tanto do ponto de vista da cooptação de investidores como também na descoberta de possíveis locatários.

Nesse aspecto, os investidores preferidos da empresa foram os fundos de pensão, que desde a década de 70 vinham se firmando como poderosos formadores de poupança e capitalização (conforme capítulo anterior). A ação da empresa pode ser vista no depoimento do arquiteto Adriano Sartori, consultor imobiliário da CB Richard Ellis[104]:

---

[103] Atuaram também na área os escritórios de arquitetura Rino Levi Arquitetos Associados, Ottoni Arquitetos Associados, Edison Musa & Jaci Hargreaves, RKTL Associates e as construtoras Costa Previato e OAS.

[104] Em 1998 a Richard Ellis se uniu ao Grupo CB Commercial, consultora imobiliária americana, passando a se chamar CB Richard Ellis.

> "Os fundos de pensão têm uma forte atuação e influência no mercado imobiliário. Por exemplo, os grandes fundos de pensão como o Funcef e o Previ são responsáveis hoje pelos grandes projetos em desenvolvimento da cidade. Esse é o maior propulsor para todo desenvolvimento do mercado imobiliário. Ao longo da marginal Pinheiros, você pode ter certeza de que os melhores projetos têm participação dos fundos de pensão. Nos últimos dez anos é isso que tem acontecido. Toda essa região foi desenvolvida a partir de investimentos de fundo de pensão, conjugado com a atração de novas empresas. Então, nós trazíamos as empresas, montávamos a sede delas aqui e quando fazíamos o contrato para locação, conseguíamos com que o fundo de pensão investisse no edifício. Foi isso que fez com que toda essa área fosse desenvolvida." (Sartori, 1999, anexo IV, pág. 263)

Dos catorze edifícios construídos na região, metade é de propriedade de diversos fundos de pensão (Fundação IBM, Aerus, Ceres, Fundação Embrapa, Embrater, Fundação BNH, Sistel, Fiber, Previ, Previcat, Funcef) – sendo um em conjunto com a Birmann. Os outros pertencem a proprietários diversos sendo dois de propriedade das próprias empresas ocupantes, dois da Brascrow, um de um clube (Clube Transatlântico), um de uma entidade financeira (Itausa) e o último, de um investidor particular (Olavo Setúbal).

Do ponto de vista dos fundos de pensão, o investimento em imóveis comerciais eram feitos com a expectativa de valorização da região, além do retorno de longo prazo que o aluguel dos imóveis traria, como pode ser visto nas palavras de Álvaro Castro, administrador da Fundação Previdenciária da IBM, proprietária de um imóvel na região:

"Faz parte da própria estratégia da fundação aumentar seu patrimônio em imóveis que por lei pode chegar até 35% de suas reservas. Esses imóveis não se destinam ao uso próprio da fundação, mas à gerência de recursos destinados a completar o valor recebido dos seus associados. Daí a razão de serem estrategicamente bem localizados em regiões de grande potencial de valorização. Uma perspectiva, portanto bastante diferente de que se tem hoje da avenida Paulista, por exemplo, onde os prédios, ao meu ver, não deverão se valorizar muito mais do que já valorizaram." (Garrido, *op. cit.*, pág. 10) (*grifo do autor*)

Figura 6.13: Vista aérea do SPOP na época da construção. Fonte: *Garrido*, 1986.

Figura 6.14: Edifício Arthur Andersen Consulting pertencente ao empreendimento "São Paulo Office Park". Foto: autor, 2000.

Figura 6.15: Edifício da Oracle (antigo Tudor Marsh) pertencente ao empreendimento "São Paulo Office Park". Foto: autor, 2000.

6.5 A CONSOLIDAÇÃO DA REGIÃO COMO CENTRO DE NEGÓCIOS METROPOLITANO NA DÉCADA DE 90

6.5.1 O CENTRO ADMINISTRATIVO PHILIPS

Em meados da década de 90 a região da marginal começou a se consolidar como a principal área de investimento imobiliário em edifícios de escritório da cidade, atraídos pela indução dos empreendimentos já existentes. A maioria desses novos projetos localizou-se ao longo da própria marginal do rio Pinheiros, principalmente na região da Berrini (Sinduscon–SP , 1993).

Com o intuito de atrair sedes de grandes corporações, os novos edifícios apresentavam padrão de acabamento muito superior ao daqueles incorporados pela firma Bratke-Collet, escala bem maior que a dos edifícios do SPOP, especificações técnicas de última geração, tornando-se empreendimentos mais complexos, com programas arquitetônicos variados incluindo aos prédios, shopping centers, hotéis, áreas de suporte etc.

Assim como na primeira fase da Berrini, não houve um planejamento do empreendimento como um todo, mas sim a ação de diversos incorporadores com diversas estratégias de financiamento e comercialização, sobressaindo-se, porém, a Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo.

O primeiro grande projeto de impacto foi o Edifício Centro Administrativo Philips. Em meados da década de 80, a PSS, Associação Philips de Seguridade Social, decidiu construir na região um centro administrativo de alto padrão destinado a ocupação de uma ou mais empresas de grande porte (Projeto, 1991b).

Além da possibilidade de ocupação pela sua patrocinadora, Organização Philips do Brasil S.A., o fundo avaliava a construção do edifício como um investimento seguro e rentável numa época de instabilidade financeira, visto que suas especificações técnicas de última geração deveriam atrair ocupantes com facilidade (Nobre, 1991).

Em 1984, a PSS contratou o escritório Aflalo & Gasperini Arquitetos, que além da grande experiência em projetos desse porte, tinha acabado de fazer dois projetos semelhantes na região da Paulista (Citicorp Center e Sudameris). O empreendimento de 56,5 mil m^2 de área construída e 20 mil úteis foi executado entre 1987 e 1989, ocupando um terreno de 21,7 mil m^2, parte de um quadra ainda pouco ocupada, que tinha acesso tanto pela avenida das Nações Unidas como pela Eng°. Luís Carlos Berrini.

A torre principal, um prisma hexagonal com vinte pavimentos revestido de granito vermelho, foi implantada com as fachadas em diagonal à marginal, propriciando vistas diferenciadas dos transeuntes. Em virtude desses fatos (tamanho, revestimento e implantação), o edifício tornou-se um marco referencial na paisagem do vale do rio Pinheiros na época (figura 6.16).

Figura 6.16: Edifício Centro Administrativo Philips. Fonte: Nobre, 1991.

O edifício apresentava também uma grande sofisticação em relação aos projetos existentes na região, com piso de carpete, forro metálico microperfurado, acabamentos externo em granito e interno em laminado melamínico. Além disso, apresentava aparato técnico de suporte como calha de piso para cablagem (elétrica, telefônica e lógica), maior número e zoneamento de elevadores e controle computadorizado do sistema de ACC, iluminação e segurança (Nobre, *op. cit.*)

A ocupação em 1992/1993 pela Nestlé, foi considerada pelos empreendedores a consolidação do potencial da região da marginal para atrair as grandes corporações multinacionais, conglomerados financeiros e bancos estrangeiros (Sinduscon–SP , 1993).

Contudo, o gerente da empresa, Antônio Kliukas, disse que o critério de escolha do edifício não foi baseado na região em que ele se encontrava, mas sim no seu tamanho (grande o suficiente para acomodar todos os funcionários), além das facilidades tecnológicas e do grande número de vagas no estacionamento (Editora Flex, 1994e).

A empresa havia construído sua sede própria ainda na década de 60, na rua da Consolação, entre as rua Maria Antônia e Caio Prado, no centro da cidade (Ortenbland Filho, 1965). A sede original contava com 13 mil m^2, para abrigar seiscentos funcionários.

Com o tempo a empresa cresceu, atingindo por volta de mil empregados, e teve de alugar outros dois prédios nas proximidades. Essa situação, segundo Kliukas, era extremamente inadequada para a empresa pois ocasionava uma "desintegração do pessoal causada pelo fracionamento físico das edificações" (*ibid.*, pág. 9).

6.5.2 OS MEGAPROJETOS NA MARGINAL – AV. DAS NAÇÕES UNIDAS

A conclusão do Centro Administrativo da Philips e sua locação para a Nestlé marcaram o início de um novo período de desenvolvimento para a região: o dos megaprojetos, grandes complexos terciários juntando por vezes num mesmo empreendimento torre de escritórios, shopping centers, centro de convenções e hotéis.

Procurando repetir o sucesso da implantação do prédio da Nestlé, visto como um marco referencial, e buscando um acesso direto para uma avenida expressa (a das Nações Unidas), esses projetos foram ocupando os terrenos vagos remanescentes ao longo do eixo da marginal, principalmente na região da Berrini, prestigiada pelos projetos viários da administração municipal do prefeito Paulo Maluf (1993-1997) e do governo do Estado.

A extensão da avenida Brig. Faria Lima até a Juscelino Kubitschek, a construção da avenida Cehdid Jafet e a ligação entre a rua Funchal com a av. Engº. Luís Carlos Berrini ofereceram uma nova ligação entre os dois centros de negócios (Faria Lima e Berrini), prestigiando ainda mais toda a região. A construção da Ponte Nova do Morumbi, como parte das obras do governo do Estado para construção do Anel Viário Metropolitano, conferiu à região novas condições de acessibilidade.

Nesse aspecto, é notório o investimento da prefeitura e do Estado em projetos viários na região nesse período em detrimento de outras zonas menos privilegiadas da metrópole[105] e da área social. De acordo com dados da Secretaria Municipal das Finanças, a Secretaria de Vias Públicas recebeu no primeiro quadrimestre de 1995 quase a metade do orçamento da prefeitura (46%), enquanto a área social, da habitação, da educação, da saúde e bem-estar juntas receberam 21% (Jornal da Tarde, 1995).

Além das obras citadas, foram construídos na região, o complexo viário Ayrton Senna – uma sucessão de túneis sob a avenida Juscelino Kubitschek iniciados no governo Jânio Quadros (1985-1989), porém engavetados na gestão Luiza Erundina (1989-1993); e a avenida Água Espraiada.

Essa última fazia parte do projeto original do pequeno anel viário (seção 6.2.2) e as terras em sua extensão haviam sido desapropriadas na década de 70 pelo DER (Departamento de Estradas e Rodagem) para esse fim. Como o pequeno anel acabou sendo construído utilizando a avenida dos Bandeirantes, essas terras acabaram sendo ocupadas por diversas favelas.

---

[105] As obras do Anel Viário Metropolitano tiveram um grande desenvolvimento no Setor Sudoeste do Município de São Paulo, área de grande concentração de camadas de alta renda. O Setor Leste, contudo, já vinha apresentando atrasos com relação a essas obras, principalmente no fechamento do anel na região da avenida do Jacú-Pêssego, estrada do Iguatemi e avenida Nova Trabalhadores.

A construção da avenida Água Espraiada e a canalização do córrego de mesmo nome, além de propiciar a ligação rápida da área com o Aeroporto de Congonhas, acabou por valorizar muito a região, em função sobretudo da retirada dessas favelas. Reportagens da época (Amaral, 1995) estimaram a valorização da região em 30%, com a possibilidade de vir a se tornar a área comercial mais cara da cidade.

As obras foram feitas em ritmo acelerado entre outubro de 95 e março de 96, procurando valorizar os megaprojetos que estavam ocorrendo no período, visto que em 1995 o lançamento de estoque comercial previsto para a região era de 109 mil m^2 (*ibid.*). As obras certamente foram muito a contento dos empreendedores locais, como se pode ver nas palavras de Gilberto Bomeny, o empresário do edifício World Trade Center:

> "Naturalmente... Toda a cidade será beneficiada com isso, em especial os usuários do WTC (*World Trade Center*) e dos novos empreendimentos que irão se desenvolver à nossa volta."
> (Bolsa de Imóveis, 1995a, pág. 4) (*grifo do autor*)

Nesse aspecto, vale a pena enfatizar que a retirada das favelas foi feita com dinheiro de um grupo de empresários locais, com escritórios e/ou empreendimentos na região. Segundo reportagens de jornais da época (Augusto, 1995), os empresários doaram à prefeitura de oito a dez milhões de reais para que as favelas fossem removidas e seus habitantes removidos para conjuntos habitacionais na periferia da cidade.

A prefeitura pagou a soma de R$1.000 por morador e em 1996, 28 das 68 favelas já haviam sido removidas, perfazendo uma população de 43 mil pessoas retiradas (Emurb, 1996).

Um dos maiores megaprojetos a ser executado na região foi justamente o edifício World Trade Center (WTC). Esse empreendimento de 180 mil m^2 de área construída, executado entre 1992 e1995, contava com um torre de escritórios de 27 andares, um shopping de decoração, um hotel com trezentos apartamentos (Editora Flex, 1994f).

A estratégia de lançamento do WTC promoveu-o como um "prédio conceito" (*ibid.*, pág. 3). Destinado à locação para as pequenas e médias empresas voltadas ao comércio internacional, o edifício fazia parte da *World Trade Center Association*, uma associação com 500 mil empresas associadas no mundo inteiro que se comunicam através de um sistema de informações e comunicações *on-line*.

Apresentava também infra-estrutura de apoio aos seus locatários, tais como: garagens para 2 mil veículos, clube de negócios internacional, salas de reuniões e tele-conferências, centro de convenções, restaurantes, heliponto, centrais de fac-símile, computadores e biblioteca digital.

De acordo com Bomeny (Bolsa de Imóveis, 1995a, pág. 3), a concepção do edifício fugia ao empreendimento imobiliário tradicional, mas tinha como princípio "fomentar a internacionalização dos negócios das empresas, especialmente pequenas e médias, através de avançada tecnologia de seus sistemas, serviços e instalações, capacitando-as para se tornar mais competitivas".

O financiamento do empreendimento foi feito através da associação da empresa de Bomeny, a Hauscenter/Servelease, com 33 entidades de previdência privada. Ainda segundo ele, de acordo com as características do empreendimento, a estimativa da taxa de retorno era de 14,1% ao ano, prevendo a recuperação do capital investido em menos de seis anos.

No mesmo período, foram executados dois outros edifícios na marginal nas proximidades do WTC, sendo eles o Plaza Centenário e o Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, ambos de autoria do arquiteto Carlos Bratke, que adotou um partido muito diferente daquele de quando começou a atuar na região.

O Plaza Centenário foi incorporado pela construtora Centenário, em terrenos de propriedade da firma Cetenco Engenharia, constituindo-se de uma torre de 32 andares, 77,5 mil m^2 de área construída, restaurantes, centros de convenções e heliponto, revestido de painéis de alumínio (Gama, 1989; Sinduscon–SP, 1993). Posteriormente, o edifício foi adquirido pela Previ – Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil.

O edifício Bolsa de Imóveis foi executado pela incorporadora de mesmo nome, constituindo-se de uma torre de 34 mil m^2, restaurantes e auditório, com um projeto arrojado em função da estrutura metálica, também revestido com painéis de alumínio. Esse fato levou Bratke a considerá-lo o mais *high-tech* da cidade e lhe valeu o apelido de "Robocop" (Sinduscon–SP , *op. cit.*, pág. 14).

Em ambos, Bratke adotou o piso elevado para facilitar a passagem de cablagem e a planta livre do pavimento-tipo, visando uma maior flexibilidade que segundo ele era uma exigência das empresas multinacionais "que podem alterar o layout num fim de semana" (*loc. cit.*, pág. 14).

Contudo, o maior empreendimento na região foi o Centro Empresarial Nações Unidas (CENU), empreendimento iniciado em 1988 pela Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (figura 6.17). Ocupando uma quadra na proximidade do cruzamento das avenidas Água Espraiada com Nações Unidas, esse empreendimento foi lançado como o maior empreendimento em área e o 2º maior edifício em altura de São Paulo. Um dos seus três edifícios, a Torre Norte, tem 36 andares e apenas 10 metros a menos que o Edifício Itália (Projeto, 1999).

De fato, a estratégia de promoção desse empreendimento tem procurado sempre enfatizar orgulhosamente o tamanho do empreendimento, levando inclusive os empreendedores a contactar o *Livro Guinness dos Recordes*.

O empreendimento é constituído de três grandes torres de escritório, que foram dispostas tomando partido da perspectiva dos edifícios proporcionada pela marginal do rio Pinheiros. Os edifícios são revestidos com granito polido granulado e vidros com isolamento termo-acústico, tendo sido projetados pelo escritório Botti & Rubin. Os arquitetos enfatizaram o internacionalismo do projeto, dotado de "uma linguagem arquitetônica cosmopolita que se manifesta tanto em Manhattan em Nova Iorque como no La Defènse em Paris" (Wolf, 1991, pág. 38).

As torres são ligadas no térreo por uma galeria comercial e nos cinco subsolos pelos estacionamentos, resultando em 305 mil m^2 de área construída, sendo 110 mil de área útil de escritórios e 3,3 mil de área comercial. Os edifícios são dotados de sistema automático de gerenciamento predial, redes de telecomunicação (linhas telefônicas digitais, cabos de fibra óptica da Embratel e *backbone* de acesso à Internet), heliponto e 3,7 mil vagas, resultando num coeficiente considerado acima da média paulistana de 1 vaga para cada 30 m^2 úteis. A construção do primeiro edifício, a Torre Oeste, entre 1997 e 1998, só se tornou viável quando a Funcef – Fundação dos Economiários Federais adquiriu a Torre Norte, que foi recentemente inaugurada (Projeto, 1999).

Figura 6.17: Foto aérea do Centro Empresarial Nações Unidas. Fonte: *Projeto*, 1999.

Todos esses megaempreendimentos ocasionaram a consolidação da marginal do rio Pinheiros e conferiram à região o *status* de mais novo centro de negócios da cidade na década de 90, imagem reforçada pelas grandes dimensões dos empreendimentos (figuras 6.18 a 6.20).

Figura 6.18: Foto aérea dos megaempreendimentos terciários na marginal. Foto: Ricardo Flores, 2000. Cortesia: Projeto Paulista SC Ltda.

Figura 6.19: Foto aérea dos megaempreendimentos terciários na marginal. Foto: Ricardo Flores, 2000. Cortesia: Projeto Paulista SC Ltda.

Figura 6.20: Foto aérea da marginal onde se vê os edifícios Plaza Centenário, Centro Administrativo Philips (Nestlé), World Trade Center e Centro Empresarial Nações Unidas. Foto: Ricardo Flores, 2000. Cortesia: Projeto Paulista SC Ltda.

Os grandes complexos terciários surgiram, em sua maioria, financiados por esses grandes fundos de pensão. Dos cinco empreendimentos estudados, quatro foram financiados por grandes fundos de pensão (tabela 6.2).

Segundo o diretor da Bolsa de Imóveis, Márcio Marques de Alvarenga, o trecho da marginal compreendido entre as pontes Ary Torres e Morumbi se tornou "o epicentro do poder econômico da América Latina" (Sinduscon–SP , *op. cit.*, pág. 14), sendo que os investimentos nessa região são garantia de lucro certo, pois nos últimos vinte anos o preço dos terrenos valorizou-se em 40 vezes, passando de 50 dólares o metro quadrado para mais de 2.000 em 1993. Ainda segundo ele:

> "Temos nesse trecho da marginal o tripé localização, bons projetos e indução do momento. Apesar da recessão que atinge o país, criamos, com esses empreendimentos a oportunidade... Nem mesmo as carências de infra-estrutura, principalmente transporte coletivo, afastam os empreendimentos." (*ibid.*, pág. 16)

Principais empreendimentos imobiliários terciários na Berrini entre 1984-1995					
Edifício	Ano	Programa	Promotor	Proprietário	Área bruta (m^2)
Centro Administrativo Philips	1984-1989	Torre de escritórios, edifício-garagem, restaurantes e apoio no térreo	PSS – Philips Seguridade Social	PSS	60.000
World Trade Center	1992-1995	Torre de escritórios, shopping center, hotel e centro de convenções	Hauscenter/ Servelease	Hauscenter/ Servelease e 33 fundos de pensão	180.000
Plaza Centenário	1988-1995	Torre de escritórios, restaurantes e centro de convenções	Construtora Centenário	Previ	78.000
Bolsa de Imóveis	1985-1995	Torre de escritórios, restaurantes e auditório	Bolsa de Imóveis	Bolsa de Imóveis e Levy participações	38.000
Centro Empresarial Nações Unidas	1988-	3 torres de escritórios, restaurantes e galeria comercial	Bolsa de Imóveis/ Imopar	Torre Leste – Bolsa de Imóveis e outros Torre Norte – FUNCEF	305.000 (já construídos – 279.000)
Total					635.000

Tabela 6.2: Principais empreendimentos imobiliários terciários na região da marginal entre 1985 e 1995. Fonte: Gama, 1989; Nobre, 1991; Projeto, 1991b, Sinduscon–SP, 1993; Editora Flex, 1994f; De Magalhães, 1999 e Cartórios de Registro de Imóveis (anexo II).

Isso levou à região da marginal a alçar o segundo lugar em volume de estoque útil da cidade, ultrapassando a região da Paulista[106]. Em 1980, nos primórdios do seu desenvolvimento, o estoque da marginal, com aproximadamente 670 mil m^2 úteis, representava 16% do estoque total, contra 25% da Paulista e 59% do Centro. Dezoito anos mais tarde, ele passou para aproximadamente 2,1 milhões, representando 33% do total, contra 25% da Paulista e 42% do Centro (gráfico 6.1).

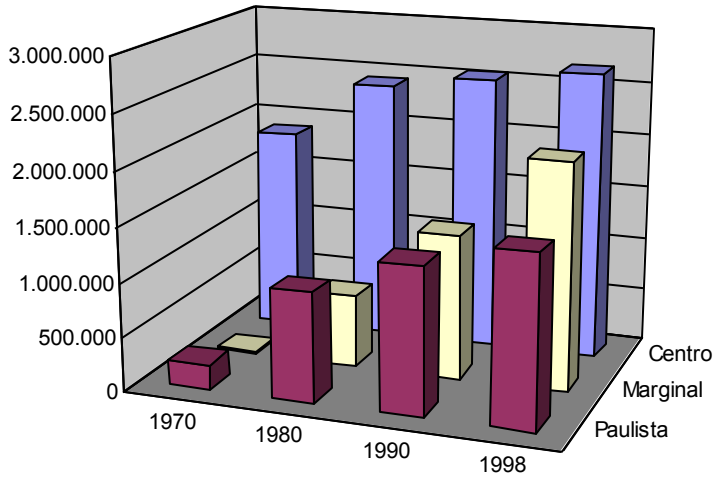


Gráfico 6.1: Evolução da área útil de escritórios por região no município de São Paulo. Fonte: Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, anexo III.

[106] A divisão dessas regiões difere um pouco da divisão da Bolsa de Imóveis. O estoque da Região Paulista foi obtido da soma das Regiões Paulista e Jardins da Bolsa enquanto que a Região Marginal corresponde à soma das regiões Faria Lima, Itaim, V. Olimpia, Berrini, Verbo Divino e Marginal.

CAPÍTULO 7

IMPACTOS DO DESENVOLVIMENTO TERCIÁRIO DA MARGINAL

> É voz corrente que nossas metrópoles têm um "centro novo" em oposição ao "centro velho", ou então é comum a idéia de que os centros de nossas metrópoles estão se transformando, se deslocando no espaço. A Savassi (Belo Horizonte), a Independência (Porto Alegre), a região do Iguatemi (Salvador) e a região que vai da avenida Paulista à marginal do rio Pinheiros representariam esses "novos centros" ou direções de crescimento no centro da cidade. A ideologia dominante produz a idéia de que o "centro velho" não é mais o centro da cidade. Ela teria, agora, um "centro novo".
>
> Villaça, 1998, pág. 346.

7.1 INTRODUÇÃO

No capítulo anterior, foi analisada a forma como se deu a expansão do centro de negócios da marginal do rio Pinheiros. Ênfase foi dada ao papel desempenhado pelos diversos atores sociais no desenvolvimento da região, através da análise das estratégias utilizadas pelos promotores imobiliários para atrair investidores e locatários, consolidando assim o mercado de imóveis comerciais nessa área.

Neste capítulo serão analisados os impactos que a expansão do terciário têm causado na cidade e na região. Primeiro serão analisados os impactos que essa expansão tem ocasionado nos outros dois centros consolidados: o Centro e a Paulista, principalmente nos aspectos da segregação sócio-espacial, da perda da atividades econômicas e na decadência do patrimônio construído.

Posteriormente serão estudados os impactos da expansão do terciário na própria região da Marginal, dando enfoque principalmente à adequação do sistema viário e da malha urbana para dar suporte a tais atividades. Por fim, serão analisadas as tendências de crescimento futuro.

7.2 OS IMPACTOS DA EXPANSÃO DA MARGINAL NOS CENTROS CONSOLIDADOS

7.2.1 A FORMAÇÃO DO CENTRO DAS ELITES E O CENTRO DAS CAMADAS POPULARES

Conforme visto no capítulo anterior, a região estudada chegou ao final da década de 90 com sua posição consolidada como região preferida de empreendimentos do mercado imobiliário de edifícios de escritórios e de complexos terciários.

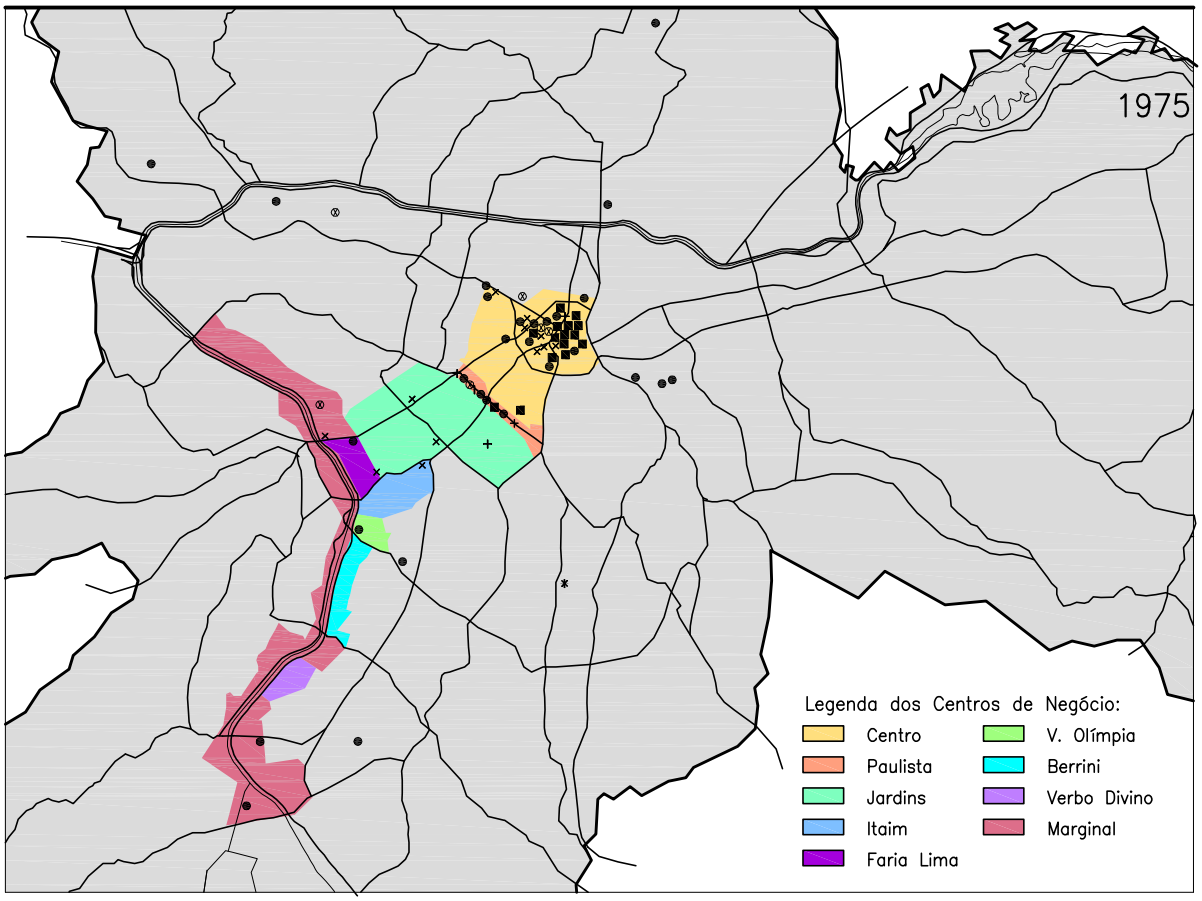
Os grandes empreendimentos e investimentos públicos recentes parecem confirmar essa tendência. A construção de novos equipamentos de lazer de grandes dimensões como as casas de espetáculo Teatro Alfa Real e Credicard Hall, a construção de um novo megaempreendimento residencial para as camadas de alta renda (o Panamby), e a dinamização em andamento da Linha C da CPTM[107], que corre ao longo do rio Pinheiros, parecem corroborar a idéia do deslocamento dos serviços do centro metropolitano em direção à marginal.

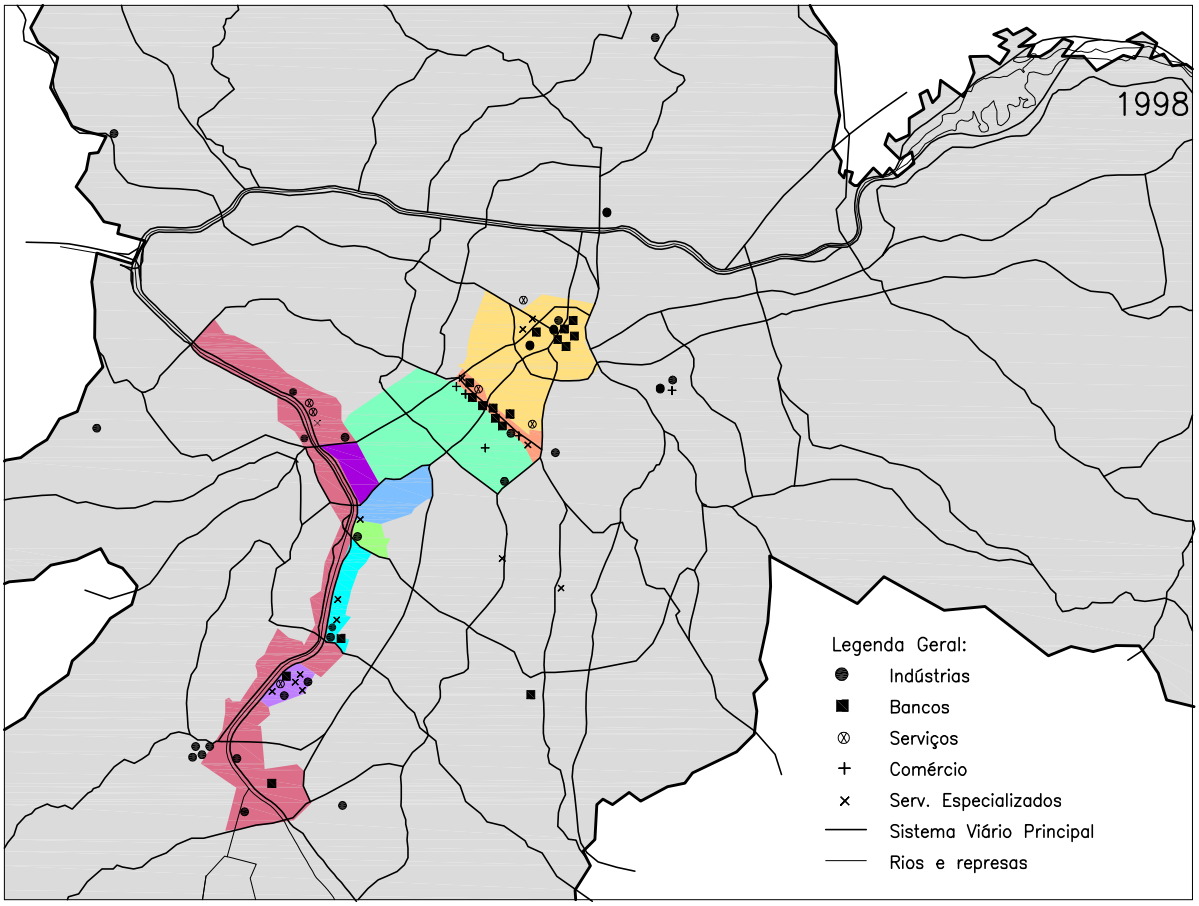
A própria estratégia de marketing dos promotores imobiliários procuram fazer crer nas possibilidades da área como o centro metropolitano do futuro, dizendo que as suas regiões específicas atraem mais as grandes corporações, com motes do tipo "No centro de maior concentração de empresas 'Classe A' de São Paulo" (Birmann), ou que são capazes de atrair mais investimentos pois estão em sintonia com as tendências do futuro como no "A Nova Face de São Paulo" (Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo).

De fato, mapeando a localização das sedes das maiores empresas que atuam no Brasil e têm suas sedes em São Paulo, pode-se constatar a migração dessas em direção à essa região desde o começo do seu desenvolvimento em meados da década de 70 (mapa 7.1).

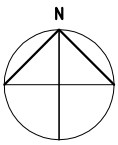
---

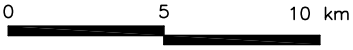
[107] Além da modernização das oito estações existentes, estão sendo executadas mais sete estações que vão facilitar o acesso metropolitano da área como um todo, visto que essa linha já se conecta com a rede ferroviária metropolitana e deverá se conectar com a futura linha amarela do metrô na estação Pinheiros (Engenharia, 1999). Ao menos três dessas estações estarão localizadas próximas à área estudada e terão impacto direto sobre elas: Berrini, Morumbi e Granja Julieta.





MAPA 7.1 – LOCALIZAÇÃO DA SEDE DAS EMPRESAS EM 1975 E 1998





Fontes: BANAS, 1976; FIESP, 1976, 1998; TELESP, 1999
Base Cartográfica: CESAD/FAUUSP

Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

Tomando-se por base a classificação da revista *Exame – Melhores e Maiores* (Editora Abril, 1976, 1986 e 1999) para a escolha das empresas, e posteriormente checando o endereço da sua sede em diretórios específicos dos diversos anos (ACCB, 1987; Banas, 1976; FIESP, 1976, 1986, 1999 e TELESP, 1999), constata-se que desde a década de 70, o Centro vem perdendo importância como local preferido para a sede das grandes empresas (anexo II).

Em 1975, trinta e oito das setenta empresas mapeadas (54% do total) apresentavam sua sede na região central, tal qual definida pela Bolsa de Imóveis (tabela 7.1). Dessas, trinta e duas localizavam-se no interior da "Grande Rótula" formada pela radial Leste-Oeste, avenida do Estado, rua Mauá; avenidas Duque de Caxias e São João. Nesse mesmo período, a região da Paulista sediava 14% da empresas e a marginal apenas 11%, sendo que dessas algumas localizavam-se na sub-região Faria Lima, que já começava a se consolidar, e outras nas próprias plantas industriais que se concentravam ao longo do rio Pinheiros.

Localização da Sede de Empresas Selecionadas			
	1975	1985	1998
Centro	54%	29%	18%
Paulista	14%	20%	21%
Marginal	11%	29%	41%
Outros	20%	22%	20%
Total	100%	100%	100%

Tabela 7.1: Localização da sede de grandes empresas selecionadas. Fontes: ACCB, 1987; BANAS, 1976; Editora Abril, 1976, 1986, 1999; FIESP, 1976, 1986; 1999 e TELESP, 1999.

Do ponto de vista do setor de atividade[108], pode-se constatar que em 1975 o Centro concentrava as sedes das empresas financeiras (87%), das empresas de serviços especializados (60%), empresas industriais (43%) e das empresas de serviço (43%), enquanto a Região da Paulista despontava como a preferida do setor comercial, concentrando 60% da sede dos maiores grupos.

Vinte e três anos mais tarde, a situação inverteu-se com a marginal sediando vinte e nove das setenta e uma empresas mapeadas (41% do total), a Paulista aumentando um pouco a concentração, passando para 21%, e o Centro caindo para treze empresas, representando 18% do total.

Do ponto de vista dos setores analisados, o Centro, em conjunto com a Paulista, ainda concentravam grande parte das sedes das empresas financeiras (44% do total para cada um), enquanto a Marginal dominava nos outros setores (54% das industriais, 43% dos serviços e 60% dos serviços especializados). Com referência às empresas comerciais mapeadas, a concentração continuava sendo na região da Paulista. Nesse aspecto, vale a pena notar que essas foram as empresas que tiveram a menor mobilidade no período analisado.

Cruzando-se esses dados com outros da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (1995b), pode-se constatar a existência de uma especialização da área central no setor financeiro, pois segundo esses dados 47,4% dos bancos concentrava-se no centro em 1995.

---

[108] A classificação do setores de atividade aqui adotada é aquela presente na revista *Exame – Melhores e Maiores*, com exceção das empresas de serviços especializados, que foram escolhidas tomando-se por base o diretório de empresas da ACCB (American Chamber of Commerce for Brazil). As empresas de serviços especializados são aquelas voltadas para serviços altamente qualificados típicos de grandes aglomerações metropolitanas denominadas "cidades globais" (vide Capítulo II), relacionadas com os seguintes ramos de atividade: empresas de consultoria jurídica, financeira, contábil e imobiliária, grandes escritórios de engenharia, firmas de propaganda e marketing. As empresas do setor industrial são aquelas cujo produtos são resultantes de processos da indústria de transformação, tais como os sub-setores alimentício, automotivo, químico e petroquímico, produtos de limpeza e higiene pessoal, fumo e bebidas etc., assim como da industria da construção civil. As comerciais são aquelas relacionadas com o comércio atacado, varejista e internacional. As do serviço estão relacionadas ao fornecimento de serviços públicos, assim como de telecomunicações, transporte, informações e comunicação. As empresas financeiras são aquelas relacionadas com as atividades financeiras, sendo representadas pelos bancos e seguradoras.

Segundo Paul Weeks (Capozzi, 1999), diretor da Cushman, Wakefield, Semco, isso ocorre justamente em função dos baixos valores de locação dos edifícios comerciais do Centro em relação aos outros pólos comerciais (gráfico 7.1). Esses edifícios mais antigos, e portanto mais baratos, são adequados para atividades operacionais e de apoio do setor bancário.

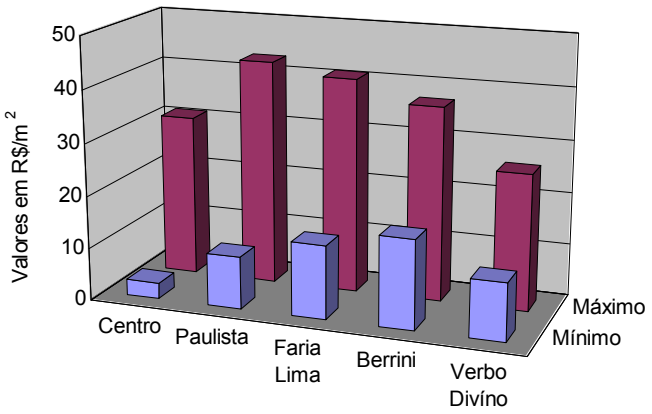


Gráfico 7.1 : Valores de locação em R$/m^2 útil das regiões de escritório em dezembro 1998. Fonte : Bolsa de Imóveis, 1999 (anexo III).

Segundo Weeks:

> "Um banco não precisa e não quer pagar R$ 50 o metro quadrado para instalar a central de compensações de cheques ou o *telemarketing*. Essas corporações precisam de uma instalação representativa da imagem dessas empresas e de outra mais barata e eficiente para o trabalho de apoio, e isto é uma tendência mundial." (*ibid.*, pág. 14)

Um exemplo dessa afirmação pode ser visto no caso do Banco Holandês – ABN-Amro Bank (D'Ambrósio, 1998). A matriz do banco mudou-se para o Centro Velho de São Paulo no começo da década de 90, proveniente da cidade do Rio de Janeiro. Em 1993, o banco mudou a sua sede corporativa para um edifício construído para eles na região do SPOP (Birmann 22).

Em outubro de 1997, o banco voltou para o Centro, ocupando as antigas instalações do Lloyds. O prédio no centro continha seiscentos funcionários para administração operacional e atendimento a clientes particulares, enquanto o da marginal abrigava outros quinhentos da diretoria, do departamento de recursos humanos, serviços gerenciais para grandes investidores privados ou corporativos (*asset management*, *private* e *corporate banking*).

Para o gerente de marketing do banco, Júlio César Bin, a localização na marginal demonstrava-se mais adequada para atender o cliente corporativo, pois esses clientes "não se sentiriam confortáveis se fossem atendidos no centro da cidade" (*ibid.*, pág. 1) (*grifo do autor*).

Esse fator do mal estar dos clientes corporativos com relação ao Centro da cidade só pode ser compreendido como resultado do abandono dele por parte das elites, pois em função da alta acessibilidade pelos meios de transporte público, o Centro torna-se ponto de convergência para todas as classes sociais. Esse fato está relacionado com a imagem negativa associada ao centro, que se reflete principalmente no fator falta de segurança, fato ressaltado pelos promotores imobiliários como uma das razões para a fuga das corporações do Centro, como pode ser visto no depoimento do arquiteto Adriano Sartori, consultor imobiliário da CB Richard Ellis:

> "...o que ocupante precisa para se mudar para algum lugar é segurança em primeiro. Ele só vai para uma região onde tiver segurança, bom transporte coletivo ou, vamos colocar assim, boas facilidades de acesso, boa imagem e onde ele possa estar em sintonia com a cidade, onde não esteja fora do contexto, porque ocupante gosta de estar perto de um ocupante... Ele precisa estar perto de uma massa. Isso o Centro tem. Agora, não tem segurança, que é um fator primordial. Não adianta o secretário falar: "Nós fizemos uma varredura no Centro e ele está seguro" (*a respeito dos camelôs*). Qual é a credibilidade de nós falarmos para uma empresa que fatura US$200 milhões e tem 3 mil funcionários para eles montarem a sede deles no Centro porque ele está seguro? Nenhuma empresa vai fazer isso. Elas sabem que não vão ter ali, por parte do governo, uma segurança de que com decorrer do tempo a área vai se manter adequada para os funcionários." (Sartori, 1999, anexo IV, pág. 267)

É certo que o fator segurança é importante, contudo parece ser mais uma estratégia de criação de uma imagem negativa do Centro como forma dos promotores para atrair o cliente corporativo para outras regiões.

Assim sendo, o que vem ocorrendo no setor financeiro é uma especialização das regiões de escritório com a área central funcionando como a "cozinha", sediando os serviços de apoio, enquanto a marginal e a Paulista seriam a "sala de estar", atraindo a sede corporativa dessas empresas.

Segundo a consultora imobiliária Carla De Féo (1999, anexo IV), outro tipo de locatário comum no Centro são os escritórios de pequenas empresas de serviços e profissionais liberais, para os quais o que importa é o preço do aluguel mais barato em vez das facilidades tecnológicas ou lajes amplas, com área grande, que costumam atrair as grandes corporações.

Nesse caso, o Centro seria a região preferida dessas pequenas empresas, pois além do preço mais baixo, existem também equipamentos como o Fórum e a Bolsa de Valores que atraem a presença de escritórios de trabalhos afins, tais como, os de advocacia, pequenos bancos de investimento e corretoras.

Segundo dados da Bolsa de Imóveis (anexo III), o setor de serviços[109], que engloba pequenas empresas e profissionais liberais era a maior ocupação do espaço comercial do Centro em 1998, representando 43% da área útil ocupada.

Assim sendo, a especialização do Centro em serviços de apoio ao setor financeiro, a presença de pequenas empresas e o perfil do comércio varejista e atacadista ali presentes estariam conferido à região central a característica de centro das camadas populares. Esses fatos explicam o motivo de, mesmo com a saída das grandes empresas, a área central continuar sendo a que tem maior densidade de empregos.

Pesquisas da Emplasa demonstravam que em 1994 o Centro ainda continuava sendo o maior pólo de concentração de empregos terciários da metrópole, com uma relação de 1 emprego terciário/habitante (Emplasa, 1994).

Dados da Pesquisa Origem-Destino de 1997 (Metrô, 1997) mostravam que o Centro e a Paulista ainda continuavam a apresentar a maior densidade de empregos da cidade, superior a 200 empregos/ha. Contudo, os reflexos da expansão da marginal já se faziam sentir pois as regiões da Berrini e Verbo Divino haviam aumentado as suas densidades entre 1987 e 1997, passando do intervalo de 50 a 75 empregos/ha para o de 100 a 200.

---

[109] N.B. – O setor de serviços definido pela Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo engloba somente pequenas empresas e profissionais liberais, enquanto na avaliação da revista *Exame – Melhores e Maiores* o setor de serviços está relacionado com os serviços públicos, telecomunicações e informações.

Esses fatores corroboram a tese de Villaça (1998) sobre a estrutura intra-urbana das metrópoles brasileiras. Segundo ele, a segregação sócio-espacial existente nas cidades brasileiras faz com que existam dois centros: o centro das camadas populares e o centro das elites. Essa expansão do centro em direção à marginal seria resultado da ação das camadas de mais alta renda para trazer junto a elas "os equipamentos de controle da sociedade, seus empregos e seus serviços e ao mesmo tempo produzir centros mais adaptados a seu meio predominante de locomoção: o automóvel" (*ibid.*, pág. 329).

7.2.2 O CRESCIMENTO DO ESTOQUE VAGO DE ESCRITÓRIOS E A DECADÊNCIA DO PATRIMÔNIO CONSTRUÍDO DO CENTRO

Outro impacto da expansão do mercado imobiliário de escritórios na cidade é o aumento de edifícios vagos, pois o crescimento acelerado da oferta tem sido maior do que o da demanda. A construção de edifícios mais modernos e adequados às novas necessidades tecnológicas das empresas, tem ocasionado a obsolescência dos edifícios antigos, que perdem a capacidade de atrair locatários e acabam ficando sem ocupação.

Isso é uma característica da forma de produção capitalista da cidade (Capítulo V), pois de acordo com Harvey (1985), o contínuo investimento na produção do ambiente construído destrói o valor de troca do espaço urbano já constituído, ocasionando seu abandono e deterioração.

Segundo dados da Bolsa de Imóveis (1996, 1997 e anexo III), entre 1980 e 1995, o estoque de área útil de escritórios cresceu de 4,11 para 5,81 milhões de metros quadrados, uma média de 113 mil m^2 por ano. De 1995 a 1998 aumentou em 526 mil m^2, indo para 6,34 milhões, uma média de crescimento de 175 mil m^2 ao ano, representando um aumento de 54% em relação à média anterior.

Os promotores imobiliários justificaram esse aumento em função da estabilidade econômica alcançada pelo Plano Real e por uma maior inserção do país na economia mundial que estaria ocasionando a vinda de muitas empresas para o país (De Feo, 1999; Sartori, 1999; anexo IV). Contudo, isso não corresponde à realidade, pois a demanda não cresceu na mesma proporção da oferta.

No mesmo período, enquanto o estoque construído cresceu 9%, o estoque vago cresceu 32% (gráfico 7.2), passando de 720 para 950 mil m^2. Comparado com os dados de crescimento do PIB, a área construída não destoa muito do crescimento econômico que variou em 7% no período, porém o estoque vago cresceu 4,5 vezes mais.

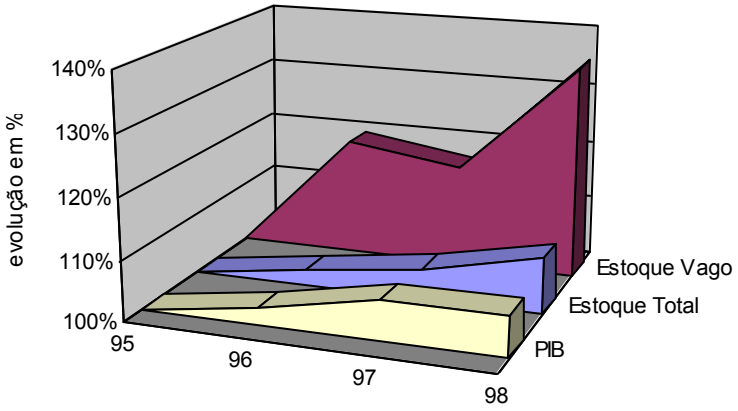


Gráfico 7.2: Variação dos estoques total e vago de escritórios e do PIB entre 1995 e 1998. Fontes: Bolsa de Imóveis, 1996, 1997; anexos I e III.

Assim sendo, a justificativa do enorme crescimento do estoque vago só pode ser compreendida como a criação de uma demanda de espaço comercial, resultado da ação dos promotores imobiliários num mercado estacionário ou decrescente, pois as megafusões, tão características do atual estágio de desenvolvimento do sistema capitalista, geralmente resultam na diminuição do número de funcionários, e, por conseqüência, na diminuição da necessidade de espaço das empresas (Amaral, 1993a).

O melhor exemplo disso é o caso do ABN-Amro Bank, que ao se fundir com o Banco Real abandonou o prédio especialmente construído para ele na região da Verbo Divino pelas instalações desse na Paulista (figura 7.1).

Figura 7.1: A fusão do ABN-Amro Bank com o Banco Real ocasionou a vacância do edifício Birmann 22. Foto: autor, 2000.

Esse fato isolado parece, entretanto, ser uma tendência, pois faz parte de um processo de terceirização, onde os executivos demitidos são recontratados como consultores autônomos, com o intuito da empresa de reduzir os custos sociais de sua folha de pagamentos (Amaral, 1993b).

O advento dos equipamentos pessoais de telemática (*notebooks*, telefones celulares, internet etc.) tem facilitado a diminuição da demanda por espaço de escritório, através do surgimento de novos conceitos na organização do trabalho nos negócios, tais como: o *home-office* (empresa caseira na qual o executivo autônomo mune-se de todo o aparato tecnológico como microcomputador, fax, *scanner* etc.), o "teletrabalho" (trabalho executado à distância e enviado via Internet) e os escritórios "não territoriais" (rodízio de funcionários que não tenham necessidade da presença integral no escritório, o que leva à diminuição de 30 a 40% do espaço)(Andrade, 1996).

Com relação à concentração do estoque vago por região, concluí-se que as áreas mais antigas são as grandes prejudicadas por esses processos, pois o seu estoque construído perde o poder de atração para regiões onde o estoque é mais moderno. As facilidades tecnológicas presentes nos novos empreendimentos agregam valor e aumentam a renda fundiária desses, em detrimento dos prédios mais antigos com especificações técnicas menos adequadas.

Segundo dados da Jones Lang LaSalle/Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (anexo III), a região que mais tem sido prejudicada em função disso é o Centro, que apresenta o estoque construído com uma média de quarenta anos, com 90% dos edifícios sem ACC e muitos sem estacionamento. Entre 1995 e 1999, o estoque vago da área central aumentou em aproximadamente 200 mil m^2, representando 7,4% do seu estoque total, passando de 350 para 550 mil m^2 de área útil vaga (gráfico 7.3). Ao analisar a participação das cinco áreas selecionadas (Centro, Paulista, Faria Lima, Berrini e Verbo Divino) no total do estoque ocupado nesse período, constata-se que o Centro diminuiu a sua participação relativa, caindo de 55% para 51%, enquanto que a região da Berrini aumentou de 6 para 10% a sua participação. As demais regiões permaneceram estáveis.

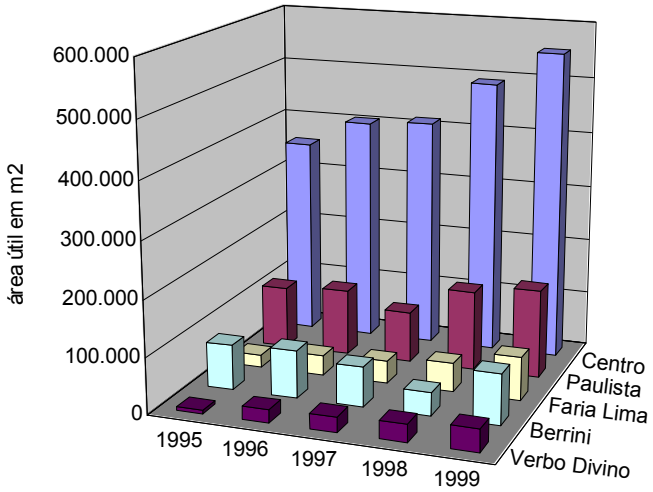


Gráfico 7.3: Evolução do estoque vago de escritórios em regiões selecionadas. Fonte: Jones Lang LaSalle – Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (anexo III).

Um exemplo típico desse problema é o edifício Domingos Fernandes Alonso, situado na avenida São João, 473, em frente ao largo do Paisandu e próximo do vale do Anhagabaú. Construído no final da década de 50 (Ortenbland Filho, 1957), esse edifício de 22 andares e 25 mil metros quadrados de área construída chegou a ser um marco na região, sediando empresas de grande porte tais como Goodyear e Cosipa, assim como escritórios menores como da seguradora Adams & Porter. Desde 1992 o edifício encontra-se vazio, apesar do funcionamento no térreo do Cine Olido.

Contudo, a decadência dos imóveis comerciais da área central poderia ser revertida, caso houvesse interesse do capital imobiliário em fazê-lo. Um exemplo disso é a possibilidade de se fazer o *retrofit* dos edifícios antigos, ou seja, uma reforma a fim de readaptá-los para as novas necessidades espaciais e tecnológicas das empresas.

O caso da empresa de publicidade Publicis Norton é um bom exemplo do sucesso do uso dessa técnica (Editora Flex, 1997). A empresa ocupava um edifício antigo de sua propriedade, com dezesseis pavimentos no Centro da cidade de São Paulo. O edifício antigo, datado da década de 50, apresentava muitas limitações para se adaptar às necessidades da empresa.

A Publicis Norton acabou contratando um escritório de arquitetura que fez o projeto de *retrofit*. As paredes de alvenaria que separavam cada andar em três conjuntos foram retiradas para se criar espaços mais amplos. Foram criados *shafts* para a passagem de cabos de lógica e telefonia, visto que os quadros de força e luz já não davam conta da nova fiação.

Malhas de piso foram instaladas para permitir a flexibilização de colocação de pontos de energia, telefonia e lógica. Um sistema de ar-condicionado central foi instalado na cobertura com os dutos descendo pelos novos *shafts* criados. A adequação do prédio necessitou de grandes investimentos, que porém foram amortizados com o aumento do valor do aluguel dos andares não ocupados por ela.

Contudo, o *retrofit* parece não despertar o interesse dos promotores imobiliários em função da complexidade e das incertezas que uma operação como essa demandaria, além do desinteresse do ponto de vista financeiro, pois a construção de um prédio novo evita as "gambiarras" da reforma, além de trazer um retorno maior (De Féo, 1999; Rejman, 2000, anexo IV).

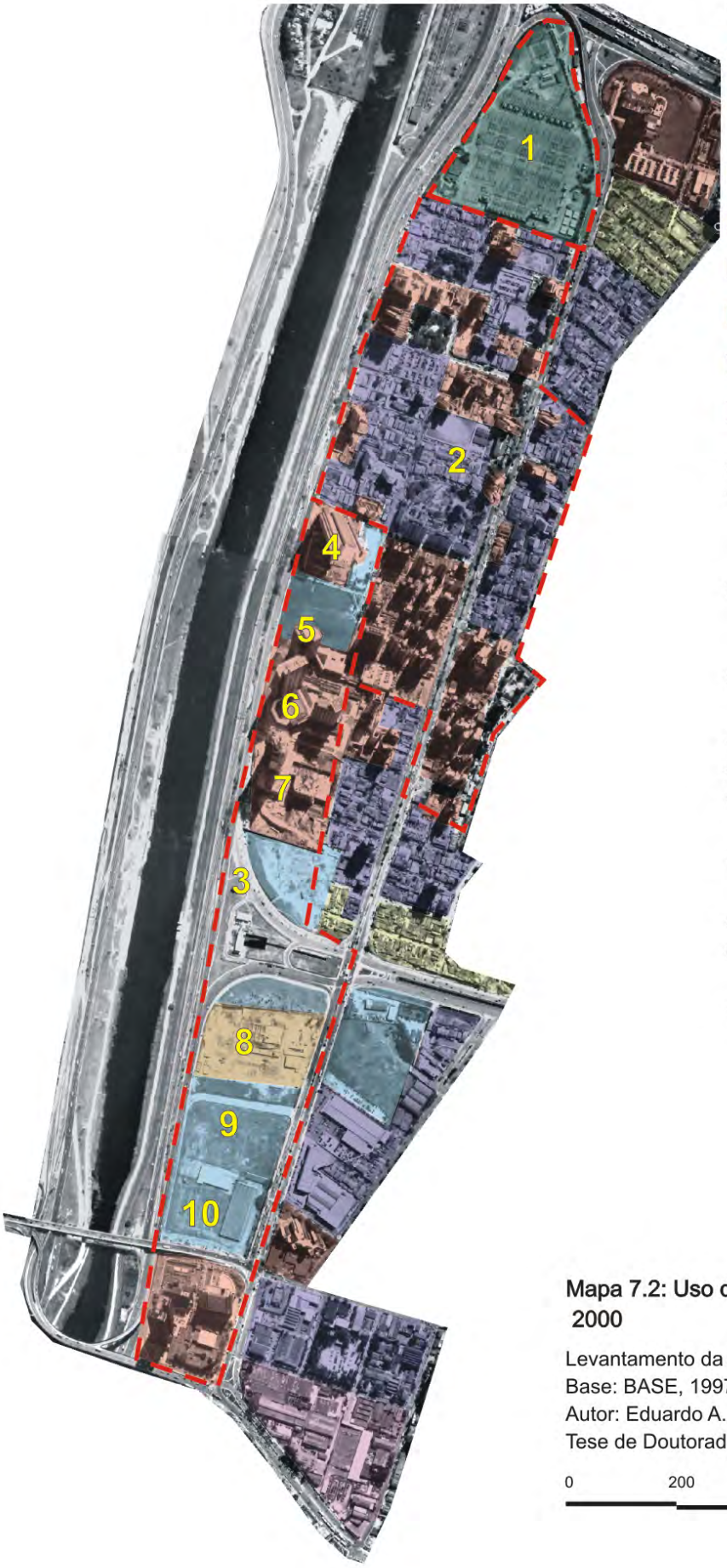
Além do *retrofit*, outra possibilidade que se apresenta é a conversão do estoque de edifícios comerciais em residenciais. A conversão vem sendo desenvolvida principalmente a partir da década de 90 nos países que sofreram o *boom* dos edifícios comerciais na década de 80, destacando-se o trabalho desenvolvido pela Escola de Arquitetura da Universidade de Delft, na Holanda. Considerando-se que de acordo com dados da prefeitura (Rolnik *et al.*, 1990) em 1990 cerca de 65% da população do município morava irregularmente, a transformação dos quase um milhão de metros quadrados livres comerciais, sendo a metade no Centro, poderiam ser revertido em algo entre 25 e 30 mil unidades, abrigando de 100 a 150 mil pessoas.

7.3 IMPACTOS DA EXPANSÃO DO TERCIÁRIO NA REGIÃO

7.3.1 A MUDANÇA DE USO DO SOLO E O IMPACTO NO SISTEMA VIÁRIO

Conforme visto em capítulos anteriores, a região da marginal e mais especificamente as sub-regiões da Berrini e Verbo Divino vêm sofrendo um processo de transição com os grandes empreendimentos imobiliários do setor terciário que estão ocorrendo. Esse processo tem levado a grandes transformações na região e ocasionando uma série de impactos no entorno.

O primeiro grande impacto do desenvolvimento da região foi a grande transformação do uso do solo que vem ocorrendo desde a década de 70. Comparando-se o uso do solo das duas sub-regiões em 2000 (mapas 7.2 e 7.3) com o uso em 1971 (capítulo anterior) percebe-se o processo de terciarização ocorrido, ou seja, a transformação do uso do solo existente para o terciário diversificado.



Uso do Solo

- Grandes complexos terciários (edifícios de escritório, shopping centers e hotéis)
- Misto
- Residencial
- Industrial
- Terrenos vagos
- Especial
- Institucional

Legenda:

1. Estação de Distribuição e Transformação de Energia da Eletropaulo
2. Área de predominância de incorporações da Bratke-Collet
3. Área de predominância dos Megaprojetos
4. Edif. Plaza Centenário
5. Edif. C. A. Philips
6. Complexo World Trade Center/D&D/Hotel Meliá
7. Centro Empresarial Nações Unidas
8. Rede Globo
9. Futuras instalações do Hotel Hyatt
10. Futuras instalações do Bank Boston

Mapa 7.2: Uso do solo da Berrini em 2000

Levantamento da campo: 01/00 (Tati e Ana)
Base: BASE, 1997
Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

0 200 400 m

N

Uso do Solo

- Grandes complexos terciários (edifícios de escritório, shopping centers e hotéis)
- Misto
- Residencial
- Industrial
- Áreas vagas e estacionamentos

Legenda:

1. Shopping Center SP Market Place e Market Place Tower
2. Shopping Center Morumbi
3. Morumbi Office Tower
4. Alfa Laval
5. Monark
6. Área original do São Paulo Office Park
7. Birmann 11 & 12
8. Carrefour
9. Central de Processamento de Dados do Banco do Brasil
10. Eletropaulo Metropolitana
11. Hochtief do Brasil
12. Futuras instalações do Flat Meliá Confort
13. Jaakko Pöyry

Mapa 7.3: Uso do solo da Verbo Divino em 2000

Levantamento da campo: 01/00 (Tati e Ana)
Base: BASE, 1997
Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado

0 200 400 m

N

Em 1971, a região estudada apresentava-se como uma área predominantemente residencial de média renda, com pequenos focos industriais nas proximidades da ponte do Morumbi. Havia uma grande presença de terrenos vagos, principalmente nas proximidades da marginal, resultantes da ausência de obras de drenagem na região.

Os planos diretores para região à época apontavam como seu principal potencial o desenvolvimento de atividades industriais em função da presença dessas atividades em determinadas áreas e do impacto futuro do Anel Viário Metropolitano e do Ferroanel (capítulo anterior). Os planos reconheciam também a vocação residencial da área, visto que toda a região desenvolvia-se como zona de expansão residencial para a cidade desde a década de 40.

Dessa forma, o zoneamento estipulou para grande parte da região zonas Z2 e Z3, predominantemente residenciais de baixa e média densidades demográficas respectivamente, e Z6, predominantemente industrial. Apenas a parte mais consolidada do Brooklin, nas proximidades das avenidas Eng°. Luis Carlos Berrini e dos Bandeirantes, foi designada como Z4, de uso misto de densidade média-alta, com características de subcentro regional.

Contudo, em 2000, pode-se constatar grandes alterações no uso do solo, com a presença maciça de empreendimentos de serviços e comércio varejista diversificados (edifícios de escritório e shopping centers). O crescimento dessas atividades não estava prevista no zoneamento, pois a concentração desses equipamentos apresentam características de Z5, zonas de uso misto de densidade alta, correspondendo à localização de atividades centrais e grande concentração de equipamentos urbanos.

Com relação à verticalização, até 1986, esta ocorreu nas Z3 e Z4, aonde o coeficiente de aproveitamento (CA) pode chegar até quatro vezes a área do terreno (o máximo permitido por lei) desde que se reduza a ocupação do lote a 20%, no caso do primeiro, e 35%, no caso do segundo. O São Paulo Office Park desenvolveu-se numa Z2, cujo CA pode chegar a dois, com ocupação de 25%. Daí sua característica de horizontalidade.

Mesmo assim, a partir de 1986 alguns edifícios foram construídos fora das normas do zoneamento vigente em função da criação do mecanismo das Operações Interligadas[110], que foi utilizado para a ampliação do Shopping Center Morumbi, construção dos edifícios WTC, Birmann 11 & 12 , Shopping Center São Paulo Market Place, além de outros menos importantes, assim como na revisão das características de uso de solo, principalmente na Z6, que restringe o uso de serviços diversificados.

Com relação a essa mudança de uso do solo, a grande presença de serviços e comércio varejista diversificados traz uma série de impactos negativos, principalmente ao se considerar o perfil de uso da vizinhança que era predominantemente residencial de média renda.

O primeiro desses impactos é o aumento considerável no trânsito do entorno, visto que as atividades terciárias atraem uma quantidade intensa de veículos. A Lei municipal 11.228 de 1992 definiu os shopping centers com área construída maior que 5 mil m^2, edifícios de escritórios com área maior que 7 mil m^2 ou qualquer edifício não residencial que preveja mais de duzentas vagas de estacionamento, como pólos geradores de tráfego em função da quantidade de viagens geradas pelas atividades desenvolvidas nesses edifícios. Essa legislação exige que os projetos desses empreendimentos tenham de ser avaliados pela CET/SMT[111] antes da liberação do alvará de construção.

Conforme o capítulo anterior, todos os empreendimentos recentes que tem sido feitos na região suplantam em muito essas áreas e mesmo que não suplantassem, a soma do área útil individual dos edifícios das sub-regiões estudadas (por volta de 800 mil m^2) resultaria numa atração de um volume de aproximadamente 20 a 30 mil veículos diários[112].

---

[110] Operações Interligadas – mecanismo criado pela Lei 10.209/86 e alterado pela Lei 11.773/95 pelo qual a iniciativa privada doa à prefeitura um certo número de habitações de interesse social em troca da revisão dos índices e características de uso e ocupação do solo em terrenos de sua propriedade (São Paulo, 1996).

[111] CET/SMT – Companhia de Engenharia de Tráfego e Secretaria Municipal de Transportes.

[112] Esse dado foi obtido através da divisão da área útil construída pela quantidade mínima de vagas de estacionamento estipuladas por lei (1 vaga para cada 35 m^2 de área construída computável).

Some-se a esse fator o agravante ocasionado pela carência de transportes coletivos existentes na região, que só agora teve a linha de trem de superfície dinamizada, e na metrópole como um todo, fato que pode ser medido através da diminuição da participação do transporte coletivo no total de viagens realizadas que caiu 10 pontos percentuais, de 61 para 51%, entre 1977 e 1997 (Metrô, 1997).

De fato, o estudo de impacto ambiental executado para a Operação Urbana Água Espraiada considerou o tráfego da região um grande problema (Emurb, 1996). Segundo esse estudo, a região já apresenta tráfego intenso, com diversos pontos de lentidão e com as vias já trabalhando no limite da capacidade. Um dos maiores pontos de lentidão detectado foi justamente no cruzamento da avenida Engenheiro Luís Carlos Berrini com a ponte do Morumbi em função da presença de grandes equipamentos de comércio e serviços (shopping centers Morumbi e Market Place e Market Place Tower e Morumbi Office Tower).

Os grandes empreendimentos terciários têm levado, também, à saturação da avenida das Nações Unidas, que já trabalha no limite de sua capacidade. De acordo com a Emurb (*ibid.*), essa avenida tem capacidade para 8.800 veículos equivalentes na pista expressa e 6.600 na local. Nos horários de pico ela tem recebido 8.415 na primeira e 6.765 na segunda. Isso justifica a lentidão e o congestionamento diário que ocorre nessa avenida nesses horários (figura 7.2).

Figura 7.2: Congestionamento na marginal no horário de pico da tarde. Foto: autor, 2000.

Com relação a esses empreendimentos terciários, a Emurb é muito clara, não deixando dúvidas a respeito do impacto negativo sobre o sistema viário:

> "A concentração de grandes empreendimentos terciários comerciais e de serviços ao longo da avenida das Nações Unidas vem contribuindo para o rápido esgotamento da capacidade de vazão da via, apesar das suas sete faixas por sentido, o que tem exigido da prefeitura uma negociação grande com esses empreendedores para ampliações localizadas desse sistema viário." (Emurb, *op. cit.*, pág. 130, volume II)

Outro problema detectado é a questão do conflito de tráfego. A existência de tráfego local, de passagem e da grande quantidade de pedestres em função da concentração de atividades terciárias está aumentando os problemas de trânsito na região, resultando num aumento do número de atropelamentos e acidentes com vítimas (dezessete para o primeiro e trinta e dois para o segundo em 1994), pois o congestionamento das vias principais tem ocasionado o desvio do tráfego de passagem para vias paralelas, por vezes residenciais, pondo em risco a população residente (*ibid.*).

7.3.2 A ADEQUAÇÃO DA MALHA URBANA AO CENTRO DE NEGÓCIOS

Outro ponto a ser considerado como impacto do desenvolvimento da região é a adequação de sua malha urbana para se tornar um centro de negócios. Lagenbuch (1971), ao descrever o processo de urbanização da região, afirma que ela se desenvolveu através da expansão de diversos loteamentos suburbanos residenciais, criados sem nenhum plano urbanístico, com sistema viário acanhado, desconectado, com ruas e calçadas estreitas e lotes pequenos (vide capítulo anterior).

Assim sendo, torna-se importante analisar os impactos do desenvolvimento recente numa malha viária tão problemática.

Análises urbanísticas tradicionais costumam relacionar o movimento veicular e de pedestres com as atividades econômicas que se desenvolvem em determinada região. Contudo, Hillier e Hanson (1988) afirmam que a configuração espacial da malha urbana é o maior gerador de padrões de movimento que a presença de atividades econômicas só irá intensificar.

Assim sendo, a circulação em determinada área não está somente relacionada às propriedades locais dessa, mas principalmente às relações de integração da malha urbana desse local com um sistema urbano mais abrangente. Eles (*ibid.*) definiram espaço inteligível aquele que é mais facilmente apreendido pelo cérebro humano em função da sua compreensão e da conectividade de sua estrutura física e espacial.

Na sua análise sobre a mudança da forma urbana de Londres nos últimos 350 anos, Hanson e Hillier (1993) detectaram que essa vem se modificando para se adaptar às novas funções econômicas da cidade a fim de tornar o espaço urbano mais inteligível. De acordo com a análise de mapas da cidade de 1677 e 1992, existem hoje menos ruas que no passado, as que permaneceram são mais largas, mais conectadas e retilíneas e as ruas sem saída foram quase que completamente eliminadas (figura 7.3).

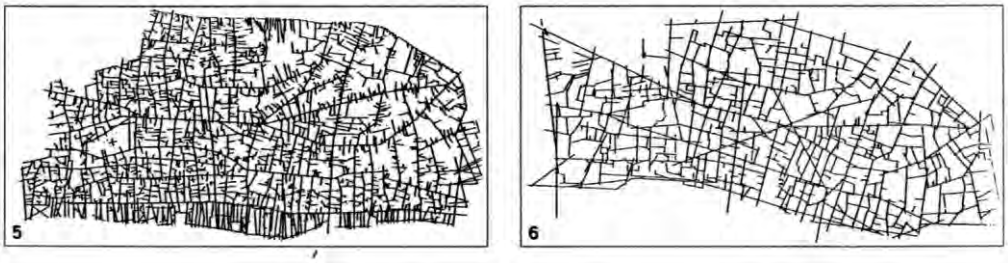


Figura 7.3: Mapa axial de Londres em 1677 e 1992. Fonte: Hanson e Hillier, 1993.

Essas mudanças permitiram uma continuidade espacial da malha que facilita aos forasteiros localizarem-se e se locomoverem no centro da cidade. Segundo eles, essas mudanças foram importantes para adaptar a forma da cidade a suas novas atividades e funções econômicas, como pode ser visto a seguir:

> "Na medida em que a função da City (*o centro Londrino*) mudava de atividades mercantis locais para bancárias e de finanças internacionais, a forma de sua malha acompanhava essas mudanças gradualmente. Isto produziu um novo *locus* de integração, irradiando-se do cruzamento do Bank Corner, onde o mercado financeiro está concentrado. " [113] (Hanson e Hillier, 1993, pág. 11)

Análises semelhantes sobre a inteligibilidade da forma urbana podem ser encontradas nos trabalhos de outros autores. Lynch (1960) definiu como imageabilidade a capacidade das pessoas de apreenderem a estrutura urbana através de cinco pontos básicos (vias, nós, limites, marcos e bairros). Apesar de a forma espacial da malha não ser um dos pontos analisados, ela está presente principalmente nos dois primeiros pontos (vias e nós).

Bentley *et al.* (1985) definiram como permeabilidade a qualidade urbana de possibilitar a acessibilidade a todos os espaços. Segundo eles, a forma da malha urbana é fundamental para configurar o espaço como permeável ou não. Assim sendo, mudanças de direção, ruas sem saída, falta de conexão entre ruas diminuem essa qualidade urbana.

Essas afirmações parecem confirmar as idéias de Hillier e Hanson, que acreditam que a inteligibilidade dos espaços pode ser medida através da análise de dois fatores: a conectividade, medida através do números de interseções que uma rua apresenta, e o valor de integração, medido através do número de inflexões necessárias para se ir de uma rua a outra. Assim sendo, quanto maior o número de conexões das ruas e menor o número de inflexões, maior será a inteligibilidade do local.

---

[113] Tradução do autor de: "As the economic function of the City changed from that of direct marketing to banking and international finance, so gradually did the shape of its urban grid. This has produced an entirely new locus for integration radiating from a hub at Bank Corner where the money markets are concentrated."

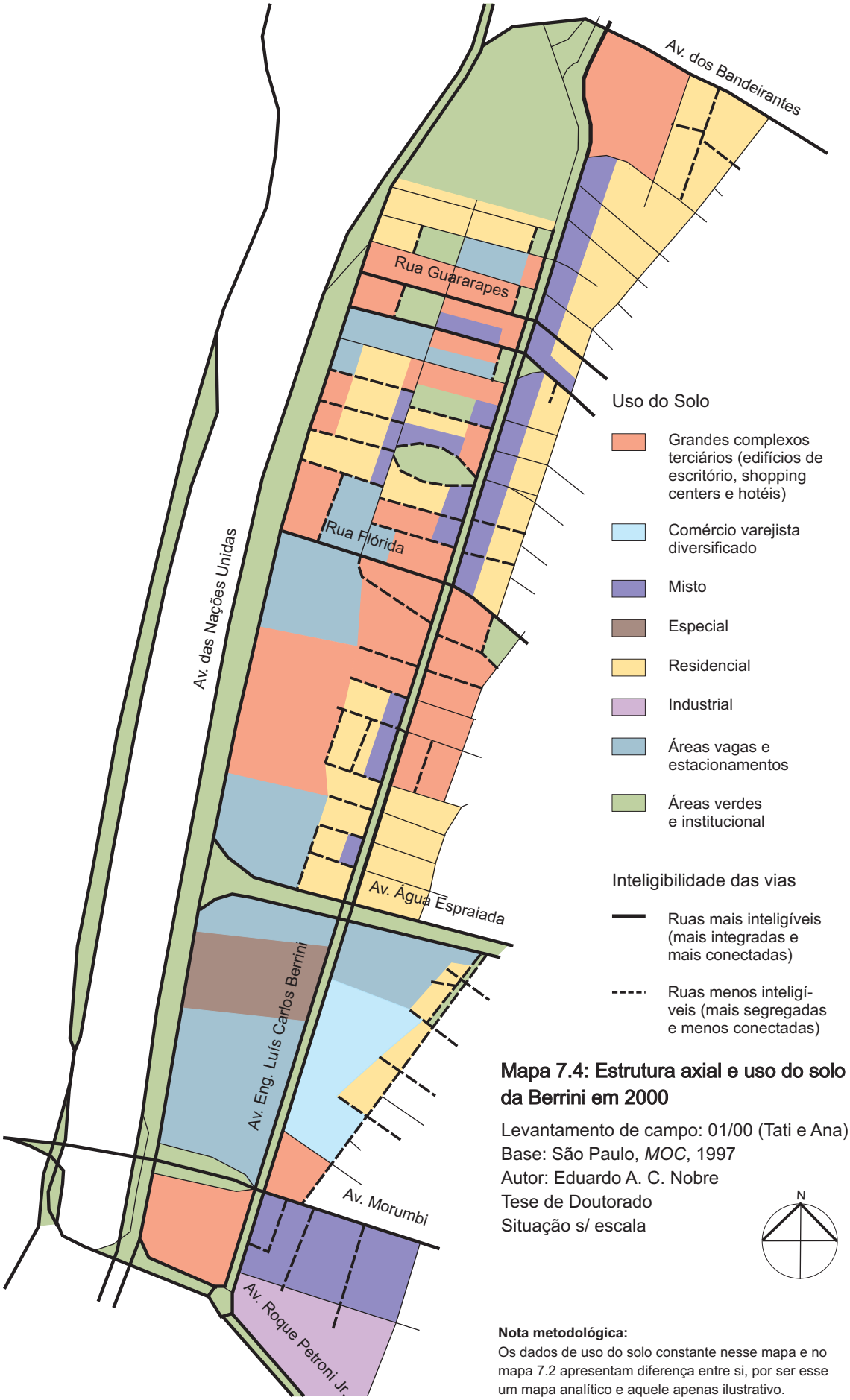
Essa análise se baseia na estrutura linear ou axial do espaço urbano, ou seja no mapa feito com a menor quantidade e as mais longas linhas que passam através dos espaços convexos da trama urbana (Hillier e Hanson, 1988). Analisando-se a estrutura axial das duas sub-regiões da marginal estudadas (Berrini e Verbo Divino) chega-se a conclusão de que ambas apresentam problemas de conectividade e integração em sua malha urbana, sendo que o caso da Berrini é o pior.

Nessa região, as únicas vias bem integradas e conectadas são as avenidas Engenheiro Luís Carlos Berrini, e das Nações Unidas e as ruas Guararapes e Flórida, que fazem a ligação com as avenidas Santo Amaro e Nações Unidas (mapa 7.4). De acordo com o mapa, os usos de comércio e serviços diversificados ocorrem em quase toda região, o que mostra que grande parte dessa ocupação ocorre em ruas mal integradas e conectadas e faz com que o trânsito na região seja caótico e que a inteligibilidade da área por parte dos transeuntes seja prejudicada.

A região também apresenta quadras muito extensas na avenida das Nações Unidas entre as avenidas Morumbi e Água Espraiada e entre esta e a rua Flórida, ambas aproximadamente com 500 metros de comprimento, o equivalente a cinco quarteirões normais. Isso dificulta o trânsito, pois diminui as condições de retorno de quem se encontra na marginal, além de contribuir para o aumento da desorientação do transeunte. Esse fato poderia ter sido evitado, visto que há uma série de ruas sem-saída na Berrini que poderiam ser conectadas à marginal.

No caso da Verbo Divino, a situação é um pouco melhor, ressaltando como ruas mais integradas a própria rua Verbo Divino e as Alexandre Dumas, Américo Brasiliense, João Carlos da Silva/Alfredo Egídio de Souza Aranha (que fazem a ligação entre as avenidas Santo Amaro e Nações Unidas), as ruas José Guerra, Prof. Manuelito Ornellas e Luís Seraphico Junior que liga a região à marginal (mapa 7.5).

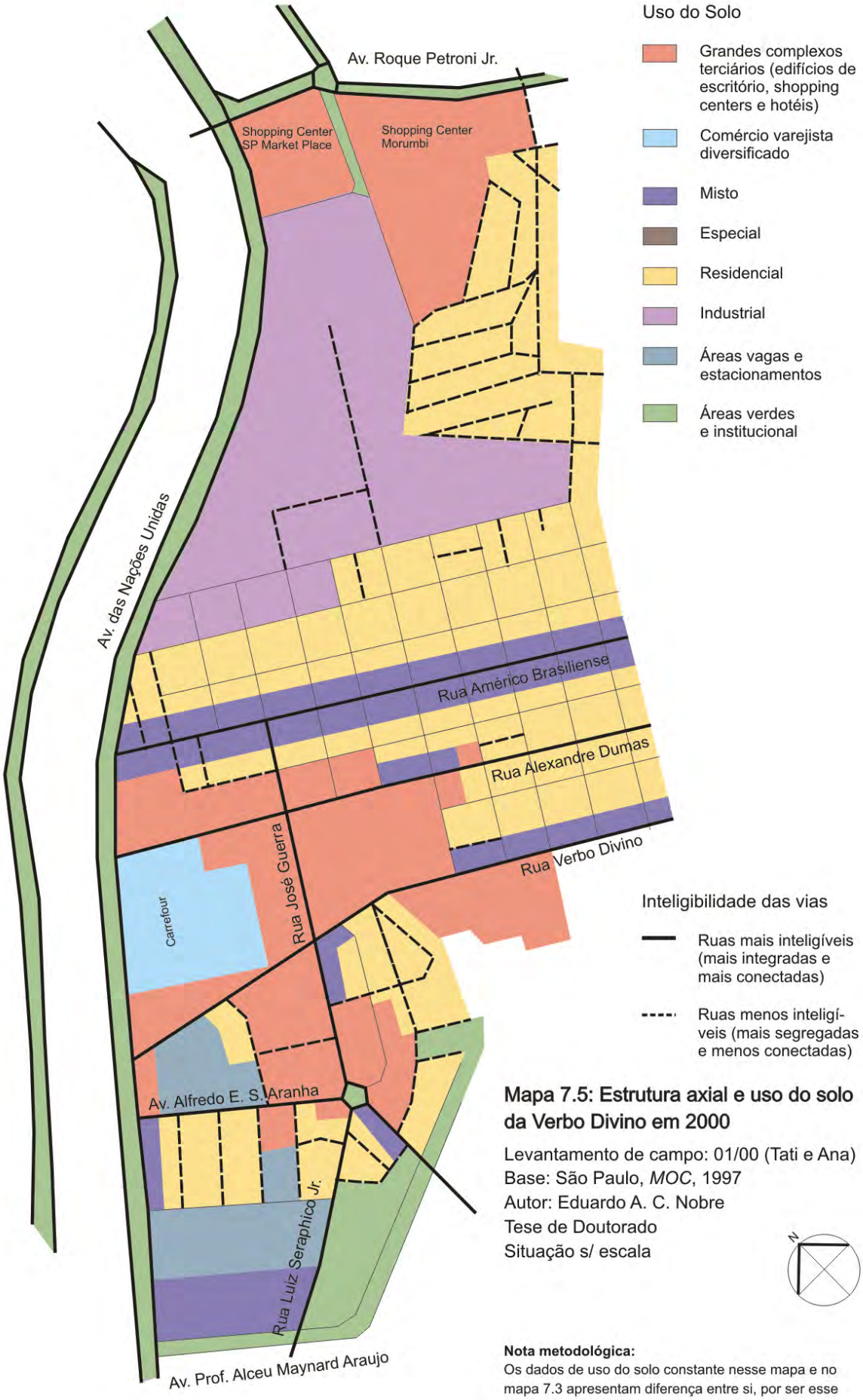
A ocupação terciária nessa área é mais adequada que na anterior, pois os empreendimentos se concentraram justamente nessas ruas, sendo que as ruas mais segregadas e desconectadas da região ou apresentam uso industrial, ou são nichos residenciais.



Mapa 7.4: Estrutura axial e uso do solo da Berrini em 2000

Levantamento de campo: 01/00 (Tati e Ana)
Base: São Paulo, *MOC*, 1997
Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado
Situação s/ escala

Nota metodológica:
Os dados de uso do solo constante nesse mapa e no mapa 7.2 apresentam diferença entre si, por ser esse um mapa analítico e aquele apenas ilustrativo.



Mapa 7.5: Estrutura axial e uso do solo da Verbo Divino em 2000

Levantamento de campo: 01/00 (Tati e Ana)
Base: São Paulo, *MOC*, 1997
Autor: Eduardo A. C. Nobre
Tese de Doutorado
Situação s/ escala

Nota metodológica:
Os dados de uso do solo constante nesse mapa e no mapa 7.3 apresentam diferença entre si, por ser esse um mapa analítico e aquele apenas ilustrativo.

A única quadra extensa apresenta uso industrial, chegando a medir 700 metros de comprimento. Nesse aspecto, nessa área de concentração industrial deverá ocorrer a abertura de novas ruas para aumentar a sua integração com a malha existente, caso seu uso transforme-se em terciário.

Outro fator importante relacionado à adequação da malha à função de centro de negócios é a questão do dimensionamento do sistema viário. Como já visto, Lagenbuch (*op. cit.*) considerava-o acanhado, além de desconectado.

De fato, algumas ruas de ambas as áreas apresentam problemas com suas dimensões o que as tornam bastante inadequadas para os usos que lá se desenvolvem. Calçadas estreitas, com cerca de 1,2 m de largura, faz com que no horário do almoço os transeuntes sejam obrigados a trafegar no leito carroçável visto que não é possível que mais de um pedestre passe ao mesmo tempo nessa largura (figura 7.4).

Figura 7.4: Largura reduzida da calçada não é compatível com uso intenso da região. Foto: autor, 2000.

O leito carroçável também é extremamente acanhado para o uso terciário, que naturalmente atrai uma grande quantidade de trânsito. Nas duas áreas foram encontradas ruas cujo leito não ultrapassava 8 m, permitindo apenas uma faixa de rolamento e duas de estacionamento, fato que prejudica bastante o trânsito, pois diminui a sua fluidez toda vez que um veículo estaciona ou sai (figura 7.5).

Figura 7.8: Largura estreita das ruas dificulta o tráfego na região. Foto: autor, 2000.

Por fim, a pequena quantidade de vagas de estacionamento nos prédios faz com que as ruas da região apresentem veículos estacionados da ambos os lados e em toda extensão, quando permitido, prejudicando os moradores do entorno. Esse fator apresenta maior gravidade na região da Verbo Divino, pois esta apresenta uma presença de uso residencial maior que na Berrini, cujo processo de terciarização acabou por transformar as casinhas da região em serviços de apoio, tais como restaurantes, lojas, farmácias etc.

7.4 TENDÊNCIAS FUTURAS DE EXPANSÃO TERCIÁRIA NA REGIÃO

Finalizando esse capítulo, cabe questionar até que ponto continuará a ocorrer o desenvolvimento terciário na marginal. Todos os consultores imobiliários entrevistados (De Feo, 1999; Sartori, 1999; Rejman, 2000, anexo IV) apresentaram fé inabalável que a região apresenta condições para continuar atraindo esse tipo de empreendimento, visto a quantidade de grande terrenos ainda existentes, sejam vazios ou ocupados por indústrias com perspectivas de deixar a região.

Contudo, o surgimento de outras áreas de interesse também é um fator que tende a afetar essa hegemonia. As Operações Urbanas[114] Faria Lima e Água Branca criaram novas oportunidades de investimento do mercado imobiliário em regiões com melhores condições de localização ou com grande estoque de terrenos vazios.

No caso da Faria Lima, o consultor imobiliário Adriano Sartori (1999, anexo) afirma que o cruzamento dessa avenida com a Juscelino Kubitschek é o novo "filé *mignon*" da incorporação da cidade, que os prédios estão aguardando melhores condições econômicas ou que os últimos lotes ainda estão sendo incorporados.

O fato de que sete dos dezessete novos empreendimentos da Birmann[115] desde 1995 estarem localizados na região não é mero acaso, visto a ligação existente entre as duas empresas (anexo II). Apesar da Faria Lima pertencer tecnicamente à região da marginal do rio Pinheiros, ela apresenta características muitos distintas das outras sub-regiões por ser uma área de consolidação mais antiga, com outro tipo de urbanização, entorno bastante adensado, além da diferença da faixa de renda de seus moradores (a mais alta da cidade).

---

[114] A Operação Urbana é um instrumento legal criada pela Lei 10.676/88, que cria mecanismos de incentivo a empreendedores para regeneração e renovação urbana de áreas degradadas, através da concessão onerosa de direitos construtivos, dentro de um programa estratégico estabelecido pela Emurb (Empresa Muncipal de Urbanização). As Operações Urbanas Faria Lima e Água Branca foram aprovadas nas Leis 11.732 e 11.774, ambas em 1995, durante a gestão Paulo Maluf (São Paulo, 1996).

[115] Dos dezessete novos edifícios da Birmann, do Birmann23 ao 40, sete localizam-se na região da Faria Lima, quatro no exterior (Argentina e Chile), três na Verbo Divino, um na Paulista, outro na Marginal e dois não fornecidos (http://www.birmann.com) (anexo II).

Já a região da Água Branca é o melhor exemplo do projeto urbano na época do Regime de Acumulação Flexível e dos efeitos da reestruturação econômica na cidade. Grande complexo industrial central, essa área de 3 milhões de m^2 pertencia às Indústrias Reunidas Matarazzo e tinha ligações históricas importantes com o processo de industrialização ao longo das ferrovias na cidade do começo do século. Após o fechamento das indústrias a área ficou abandonada durante vários anos, sem nenhuma destinação, até a aprovação da Operação Urbana em 1995.

O escritório Aflalo & Gasperini projetou na região um grande complexo multiuso de 530 mil m^2, composto por dez edifícios de escritórios, sendo um deles a maior torre da cidade com sessenta pavimentos, um hotel cinco estrelas, um centro de convenções e um shopping center. Recentemente as primeiras torres começaram a ser construídas.

Outro fator a ser considerado nesse processo é a recente diminuição do crescimento dos fundos de pensão, que vinham sendo os principais investidores do mercado de imóveis comerciais classe "A". A crise econômica decorrente da desvalorização cambial e o aumento do desemprego fizeram com que muitos fundos que estavam em gestação postergassem a sua formação, pois nas palavras de Newton Cezar Conde, diretor de uma firma atuarial, "se os empregados estão 'implorando' por emprego, que interesse tem a empresa em oferecer benefícios" (Carvalho, 1999, pág. 6).

O lançamento do sistema de *reit* no empreendimento JK Financial Center da Brazil Realty demonstra justamente que os promotores imobiliários já estão procurando novas formas de captação de capital (Gonçalves, 1999). Nesse sistema, em vez de se ter um ou poucos proprietários corporativos, o empreendimento é dividido em inúmeras cotas, que depois são vendidas aos pequenos e médios investidores.

Conforme já visto na seção 7.2.2, as fusões e aquisições também tendem a afetar o crescimento do mercado na medida em que ocasionam a diminuição de efetivos e a conseqüente diminuição da necessidade de espaço. Nesse aspecto, o fato de esses processos virem aumentando anualmente, alcançando a soma de quase 30 bilhões de dólares no Brasil no primeiro semestre de 2000 (Souza, 2000), podem representar o aumento dos problemas futuros no mercado de imóveis comerciais.

Por fim, as disputas regionais por empregos e investimentos tão características do atual estágio do sistema capitalista é um outro fator que afeta diretamente o mercado de escritórios, pois a reestruturação econômica regional ocasionada pelo II PND e a recente guerra fiscal entre Estados brasileiros para atrair indústrias têm diminuído a capacidade da metrópole de atrair a sede das empresas. De 1973 a 1996, o Estado de São Paulo perdeu 12% da sede das quinhentas maiores empresas atuantes no Brasil, caindo de 63% para 51% (tabela 7.2).

Sede das 500 maiores empresas por venda por unidade da Federação			
	1973	1996	Diferença
São Paulo	63,4%	51,2%	-12,2%
Rio de Janeiro	20,2%	12,6%	-7,6%
Rio Grande do Sul	4,4%	7,8%	+3,4%
Minas Gerais	3,2%	7,4%	+4,2%
Demais Estados	8,8%	21,0%	+12,2%

Tabela 7.2: Variação da concentração das quinhentas maiores empresas por venda por unidade da Federação. Fonte: revista *Exame – Melhores e Maiores*, 1997.

É notório o marketing executado por algumas cidades brasileiras como Curitiba, que tem apresentado resultado positivo internacionalmente em detrimento ao eixo Rio-São Paulo, já que essas apresentam uma imagem muito depreciada em função da violência urbana crescente e enorme quantidade de problemas sociais e ambientais (Del Rio, 1992).

Além dessa disputa nacional, tem crescido também a disputa internacional pelas sedes das empresas. Recentemente, segundo Abihaggle (1998), tem crescido a preferência por Miami para sediar as multinacionais para a América Latina, que já concentra 50% das sedes para a América Central e 20% para a América do Sul. Abihaggle (*op. cit.*) aponta para a poderosa infra-estrutura tecnológica de telecomunicações e transportes (principalmente aéreos), quadro de funcionários bilíngües e trilíngües e facilidade de instalação por parte do governo norte-americano como os principais atrativos, além da ausência das mazelas sociais de países periféricos ou semiperiféricos.

CONCLUSÕES

Conforme apurado neste trabalho, o processo de urbanização no sistema capitalista consiste na criação de uma base física e material para a produção, circulação, troca e consumo. Esse processo tem, no decorrer do tempo, provocado uma especialização funcional do espaço urbano, através da formação de zonas homogêneas de uso, voltadas para essas funções de produção, circulação, troca e consumo.

Na primeira parte, foi demonstrado como cada estágio de desenvolvimento do sistema produziu formas urbanas distintas em função das combinações das atividades produtivas em diferentes regiões geográficas, diferentes regimes de acumulação, troca e consumo e da drenagem do excedente de capital do setor de produção para o setor do consumo.

A especialização funcional produtiva e a divisão espacial do trabalho serviu como base de estruturação do processo de urbanização. Desse modo, a cidade do período capitalista mercantilista apresentava características e forma distintas da cidade capitalista do estágio competitivo, do estágio monopolista ou do estágio do regime de acumulação flexível.

A cidade mercantil vivia da pequena produção de mercadorias e comércio, com produção industrial limitada. Sua forma espacial, portanto, era de pequenos núcleos urbanos densos, muitas vezes em torno de um porto ou no entroncamento de estradas. A maioria de seus habitantes era artesão, comerciante, lojista, fazendeiro ou administrador.

A concentração geográfica da produção manufatureira dos períodos Competitivo, Monopolista e Monopolista do Estado fordista-keynesiano acabaram por resultar na cidade e, posteriormente, na metrópole industrial e na formação de áreas especializadas em diferentes setores do território, tais como as zonas comerciais, as zonas industriais, as zonas residenciais etc., pois a concentração dessas atividades facilitavam a produção, aumentando o acúmulo do lucro.

O novo paradigma tecnológico do estágio de acumulação flexível ou de dominância financeira, baseado no desenvolvimento de sistemas de transporte, telecomunicações e informática, possibilitou a alteração das vantagens comparativas da concentração espacial produtiva, característica dos períodos anteriores. A fusão da tecnologia do computador com as telecomunicações veio reverter a lógica da concentração produtiva, pois facilitou a realocação dessas operações para qualquer lugar do mundo onde mão-de-obra, instalações e infra-estrutura a preços competitivos fossem disponíveis.

"Deseconomias" da aglomeração e altos custos produtivos em função de salários elevados de uma mão-de-obra reinvidicadora, tributos e preços de terrenos fizeram com que a antiga lógica da concentração produtiva das metrópoles industriais se alterasse, com a transferência dessas atividades para os "novos espaços industriais".

A facilidade de fluxo de capitais e informações num mercado globalizado integrado, possibilitado pela desregulamentação econômica e pelas inovações tecnológicas, facilitou a transferência das atividades produtivas entre regiões, aumentando a competição por investimentos em nível global.

Esses fatores, associados à dispersão dos valores culturais “ocidentais” (dos países centrais) e à “explosão urbana” nos países semiperiféricos e periféricos, possibilitaram a formação de uma rede mundial de metrópoles naquelas em que grande parte do controle e expansão da produção do sistema capitalista é concentrado, através principalmente das corporações financeiras e multinacionais nelas instaladas.

Nessas cidades ditas globais a divisão espacial do trabalho privilegiou a presença das atividades terciárias relacionadas com essas funções de comando, principalmente nos subsetores administrativo, financeiro e de serviços especializados.

Por outro lado, a transferência das atividades produtivas para o "novo espaço industrial" ocasionou a decadência econômica e o processo de contra-metropolização em muitas metrópoles industriais consolidadas, assim como o surgimento de uma nova entidade territorial, a macrometrópole, ou seja, grandes regiões formadas por uma constelação de centros urbanos com características tanto urbanas quanto rurais, que participam desses processos produtivos complementares.

A segunda parte desse trabalho demonstrou como que a reestruturação econômica tem influenciado na expansão do mercado imobiliário do setor terciário nessas regiões urbanas.

Conforme o Capítulo IV, a decadência econômica, em função da perda das atividades produtivas, levou os países, regiões e cidades a se reorganizarem, diminuírem os entraves burocrático-legais e incentivar a instalação de novas empresas e empreendimentos, numa tentativa de atrair capitais e empregos num período de disputa acirrada.

Os governos locais das metrópoles dos países centrais estimularam o mercado imobiliário através da desregulamentação do uso do solo e incentivos fiscais e legais a grandes projetos de renovação urbana, enquanto grupos empresariais mobilizaram-se para atrair os capitais necessários.

A facilidade de obtenção de empréstimos bancários para empreendimentos imobiliários e as baixas taxas de juros num período de *boom* econômico pós-desregulamentação financeira possibilitaram o fluxo de capitais para o circuito secundário nessas cidades, ocasionando o ciclo do grande crescimento imobiliário da década de 80.

Nessas cidades o desenvolvimento imobiliário tornou-se uma das estratégias de acumulação capitalista face a perda de atividades produtivas que o processo de desindustrialização e reestruturação econômica ocasionaram.

Em cidades, tais como Nova Iorque, Tóquio, Londres, Chicago e Los Angeles, as atividades financeiras, administrativas e de serviços especializados foram privilegiadas por essa nova divisão espacial do trabalho, sendo que o mercado de edifícios de escritórios foi o principal beneficiário desse processo.

Antigas áreas industriais, terrenos vagos ou áreas decadentes dos centros urbanos deram lugar aos megaprojetos terciários e de uso misto, tais como centros de negócios, shopping centers, parques temáticos, complexos turísticos, esportivos, de lazer, cujos exemplos abordados foram Battery Park City, em Nova Iorque e London Docklands, em Londres.

No caso específico de São Paulo, entretanto, constatou-se que a expansão do mercado imobiliário do setor terciário a partir da década de 80 está relacionada com inúmeros fatores.

Primeiro, de forma análoga aos países centrais, a nova divisão regional do trabalho preconizada pelo II PND e reforçada pelo desenvolvimento tecnológico, pela a infra-estrutura consolidada de transporte e telecomunicações e pela presença maciça anterior de grandes instituições financeiras e sedes corporativas enfatizaram a centralidade metropolitana, transformando-a no centro decisório e financeiro de proporções nacionais e continentais, como pôde ser visto no capítulo no Capítulo III.

A expansão das atividades terciárias, resultante desse processo de reestruturação econômica, valorizou o mercado imobiliário desse setor através do aumento da participação da sua área construída em relação aos outros usos.

Essa expansão teve dois componentes. No caso específico do setor do comércio varejista, as novas técnicas e padrões de organização, atendimento, venda, consumo e a associação entre os capitais comercial, financeiro e imobiliário possibilitaram o surgimento e a consolidação dos shopping centers como principais centros de compras a partir das décadas de 70 e 80, conforme visto nos trabalhos de Bruna, 1972; Bruna e Vargas, 1992 e Vargas, 1992.

No caso do setor de serviços (atividades administrativas, financeiras e de serviços especializados), a expansão desse setor ocasionou a valorização do mercado de edifícios de escritório, levando ao desenvolvimento e à expansão da região da marginal do rio Pinheiros como um novo centro de negócios da metrópole, como foi visto nos Capítulos V e VI.

A ação pioneira da Bratke-Collet a partir da década de 70 nessa região demonstra a valorização desse mercado, pois nas palavras do próprio Carlos Bratke (Bratke, 1985, pág. 14): "Com o crescimento do setor terciário nos anos 60 e 70, aumentou muito a demanda por esse tipo de edifício".

A partir de meados da década de 80, novas técnicas organizacionais e os novos meios tecnológicos que foram sendo absorvidos por parte das grandes corporações, acabaram por criar uma demanda de edifícios de escritório mais modernos e tecnologicamente mais adequados a essas necessidades que aqueles que vinham sendo construídos até então, inclusive os do próprio Bratke.

A difusão do uso de aparelhos eletroeletrônicos tais como computador, fac-símile, máquinas de xerox e impressoras, a nova importância das telecomunicações e telefonia, o desenvolvimento dos sistemas de automação de iluminação, refrigeração e conforto ambiental e a difusão do uso do automóvel transformaram por completo o conceito do edifício de escritórios.

Esse fato foi utilizado pelos promotores imobiliários para promover o desenvolvimento de um mercado de edifícios comerciais que seguissem as especificações técnicas e tecnológicas mais modernas.

A associação da incorporadora Birmann S. A. Comércio e Empreendimentos com a Richard Ellis Consultoria Internacional de Imóveis Comerciais marca claramente a transformação e a profissionalização do mercado imobiliário comercial, resultando numa nova fase de desenvolvimento da marginal, após o lançamento do empreendimento São Paulo Office Park em1984.

O segundo fator característico do processo de expansão do mercado imobiliário terciário em São Paulo está relacionado com a grande instabilidade econômica vivida pelo país nesse período. Esse fato, associado à demanda criada por edifícios tecnologicamente mais adequados, possibilitou a consolidação do mercado de edifícios de escritórios como uma alternativa "sólida" de investimento para o grande capital corporativo, não sujeito às alterações inesperadas do mercado financeiro e das políticas econômicas.

Ressalta-se então novamente o papel desempenhado pela Richard Ellis na atração desse capital como forma de investimento, pois o desenvolvimento dessa região da marginal até então era financiado pelo capital privado do círculo social dos Bratke-Collet. O crescimento da participação dos fundos de pensão na economia nacional a partir do final da década de 80 fez com que eles se tornassem os principais investidores da expansão do mercado imobiliário comercial.

Outro fator determinante para a consolidação da região foi a ação da Richard Ellis em associação com a Birmann no uso de estratégias de marketing para persuadir a corporações-locatárias, na sua maioria multinacionais, a se mudarem para os prédios projetados ou em construção. Nesse aspecto, o principal mote utilizado foi o da adequação dos edifícios mais modernos, construídos sobre encomenda para as novas necessidades da empresa.

A construção do Centro Administrativo Philips no começo dos anos 90 mostra a consolidação dessa tendência do investimento corporativo no desenvolvimento do mercado de edifícios comerciais, por ser o primeiro edifício de grande porte na região cujo planejamento, gerenciamento e financiamento foram completamente administrados por um fundo de pensão, o PSS – Philips Seguridade Social.

Por outro lado, a ocupação do edifício em 1992 pela Nestlé, grande corporação multinacional que possuía sede própria na região central da cidade, confirmou a expectativa do mercado do potencial da região para atrair as grandes corporações multinacionais, conglomerados financeiros e bancos estrangeiros.

Esse fato levou à consolidação da região em meados dos anos 90 com o surgimento dos megaprojetos multiuso tais como o WTC e o CENU, além de outros empreendimentos terciários tais como flats, hotéis, shopping centers, centros de convenções e casas de espetáculos.

O Capítulo VII demonstrou a consolidação da região como principal centro de negócios da cidade concentrando 41% da sede das grandes empresas mapeadas, enquanto a Paulista ficou com 21% e o Centro, com 18%. Nesse aspecto, o desenvolvimento do terciário na marginal seguiu a tendência histórica de expansão das camadas de alta renda em direção ao setor Sudoeste da cidade, representando também a acirramento do processo de decadência do Centro.

O aumento incessante da vacância dos edifícios comerciais nessa área é extremamente preocupante, visto que alguns edifícios já estão vazios há uma década, sofrendo por vezes processos de invasão e ocupação.

Cabe aqui, então, uma crítica a esse processo, pois em troca da garantia de lucratividade e rentabilidade maiores do grande capital imobiliário, o centro histórico da cidade tem sido abandonado ao bel-prazer de seu processo de degradação. No caso do Poder Público, a grande concentração das obras viárias no setor Sudoeste das recentes administrações municipais corrobora esse processo, assegurando a valorização do capital privado investido na região.

Por outro lado, a timidez da ação do governo do Estado com apenas algumas obras de reciclagem de edifícios históricos para fins culturais, assim como a ação isolada de alguns empreendedores transformando outros edifícios em shopping centers provavelmente não reverterá o processo de decadência e abandono da área central, sem uma estratégia conjunta de revitalização da área.

O processo de abandono da área central levou ao surgimento da "Cracolândia", em contrapartida ao surgimento da "Bratkelândia" da marginal. Isto poderia ser evitado. A existência de projetos de reciclagem e *retrofit* de edifícios comercias antigos demonstram opções de adequação do antigo patrimônio às novas exigências do mercado. Algumas cidades do mundo já trabalham com a conversão do excesso do estoque comercial construído no *boom* da euforia imobiliária da década de 80 em edifícios residenciais.

Mesmo assim, o Centro ainda apresenta uma grande vitalidade e concentra muitas atividades econômicas, principalmente em função da presença das atividades de apoio das grandes instituições financeiras (*telemarketing*, compensação de cheques), das corretoras de valores em função da proximidade da Bolsa de Valores, dos escritórios de profissionais liberais com a predominância dos advogadas devido a presença do Fórum e das ruas tradicionais de comércio varejista popular.

Ainda com relação à expansão do mercado imobiliário de escritórios, as próprias transformações que o sistema capitalista passa no momento vem ao encontro dessa estratégia de acumulação do capital. A reorganização do trabalho que está resultando nos processos de megafusões, reengenharia, *downsizing*, e formas mais flexíveis de trabalho tais como o *home-office* e o escritório não territorial estão diminuindo a necessidade desse tipo de edifício.

O aumento em 32% do estoque vago entre 1995 e 1998, que chegou a quase 1 milhão de metros quadrados úteis, enquanto o estoque construído variou apenas em 9%, é a prova mais factível de que esse ciclo de *boom* imobiliário esteja provavelmente chegando ao seu final. Nesse aspecto, o caso do ABN-Amro Bank foi sintomático, pois o banco que chegou a construir a sua sede corporativa na marginal passou a ocupar a sede do Banco Real na avenida Paulista após o processo de fusão, abandonando os edifícios de escritório que ocupava nas demais regiões.

As disputas regionais e internacionais por empregos e investimentos tão característicos do atual estágio do sistema capitalista é outro fator que afeta diretamente o mercado de escritórios, pois a reestruturação econômica regional, o desenvolvimento dos centros de negócios em outras cidades e a recente guerra fiscal entre estados brasileiros para atrair empresas também têm afetado a capacidade da metrópole em atrair a sede das empresas.

De 1973 a 1996, a concentração da sede das maiores empresas atuantes no Brasil no Estado de São Paulo caiu de 63% para 51%, enquanto os demais estados brasileiros, exceto o Rio de Janeiro, elevaram a sua participação em conjunto de 16,4% para 36,2%. Enquanto isso, Miami já desponta como o local preferido para sediar as multinacionais centro-americanas e busca agora se afirmar no mercado sul-americano.

Por fim, esse trabalho enfocou diversos temas, que embora não tenham sido objeto específico dele, merecem um maior aprofundamento, indicando possíveis áreas de futuras pesquisas.

Primeiro, do ponto de vista do urbanismo, acredita-se que o papel do Poder Público nesse processo pode e deve ser melhor estudado, pois esse trabalho deu ênfase maior na ação dos agentes promotores imobiliários e do grande capital corporativo no processo de desenvolvimento urbano, objeto principal da tese.

Sob esse ponto de vista, existe uma grande necessidade de se rediscutir o papel do Poder Público nesse processo, do qual ele tem ficado a reboque, principalmente no caso de São Paulo. Os estudos de casos internacionais demonstraram que naqueles em que o Estado orientou o processo de desenvolvimento, as qualidades urbanísticas dos empreendimentos foram asseguradas.

A aclamação da crítica internacional especializada ao empreendimento do Battery Park City e as fortes críticas inglesas e internacionais feitas às Docas Londrinas são um forte indício de que o Poder Público deve buscar novas formas de atuação no sentido de garantir um ambiente urbano mais adequado.

No caso específico de São Paulo, os problemas gerados pelo desenvolvimento da marginal demonstraram que o Poder Público deveria ter orientado o crescimento da região. As características dos bairros existentes e da malha urbana, acanhada e desconecta, resultaram em sérios problemas de tráfego e na criação de um ambiente urbano incoerente devido à inadequação dessa malha ao porte das atividades terciárias que ali se desenvolveram.

O uso industrial proposto pelos órgãos públicos de planejamento para essa região acabou não se consolidando, visto que a cidade começou a apresentar um processo de desindustrialização a partir da década de 70.

Contudo, a existência de grande parcela de terrenos vazios, a nova acessibilidade graças à marginal e a presença dos bairros de alta renda eram indicadores muito fortes de que a região deixaria de ser "um fim de linha", fato que não poderia ter sido ignorado.

O próprio papel da legislação urbanística, principalmente do zoneamento, como instrumento de intervenção urbana, deve ser questionado. O crescimento incessante do uso terciário na marginal apresenta características de Z4 e Z5, zona de uso misto de densidade média-alta e alta. Contudo o zoneamento da região ainda é, em sua maioria, constituído das zonas Z2 e Z3, baixa e média densidades, predominantemente residencial, e Z6, predominantemente industrial.

Isso demonstra a ineficiência desse instrumento, moldado ao sabor da promoção imobiliária, e aponta para a necessidade de estudos mais aprofundados para a reformulação da legislação urbanística.

Nesse aspecto, pesquisas sobre novos instrumentos urbanísticos, tais como operações urbanas, operações interligadas, guias de desenho urbano, análises visuais e morfológicas, entre outros, são extremamente necessários, assim como, a análise do real impacto desses instrumentos no desenvolvimento urbano.

Abrem-se, também, novas perspectivas para a discussão do desenho urbano criado na região, principalmente no que tange a relação dos edifícios construídos com a área livre, ou seja, a relação entre o espaço público e o privado. Nesse aspecto, a região em estudo, com suas câmeras e seguranças com aparelhos de *walkie-talkie*, demonstra ser um estudo de caso adequado para uma pesquisa sobre a privatização do espaço público e da criação de um ambiente urbano nos moldes da cidade carcerária panóptica tal qual descrito por Soja (1995).

Finalmente, do ponto de vista do projeto e da tecnologia da arquitetura, espera-se que esse trabalho sirva como suporte aos colegas da área para a pesquisa do desenvolvimento do projeto de edifícios mais adequados às novas tecnologias ou de edifícios que apresentem grande flexibilidade, podendo, assim, mudar as suas características de uso de acordo com a dinâmica do crescimento da cidade.

Ressalta-se ainda nessa área como grande nicho de pesquisa acadêmica o estudo das novas formas de se promover a renovação urbana do patrimônio arquitetônico comercial consolidado, ligado principalmente às técnicas do *retrofit* e da conversão citadas no Capítulo VII, pois é notória a pequena existência de pesquisa nacional a esse respeito, enquanto esse tema já se encontra bastante desenvolvido em algumas cidades e centros universitários do mundo.

Acredita-se assim que esse trabalho tenha demonstrado a tese de que a reestruturação do sistema econômico mundial ocasionou a expansão do mercado imobiliário do setor terciário e, em específico, o de edifícios de escritórios, em São Paulo, dentre determinadas regiões urbanas do mundo. Com isso, espera-se que ele tenha contribuído para a compreensão de algumas características marcantes do processo de urbanização da metrópole paulista neste fim de século.

BIBLIOGRAFIA

ABIHAGGLE, Gabriela (1998) "Cresce preferência das multinacionais por Miami". *Gazeta Mercantil Latino-Americana*, ano 3, n. 130, 12 de outubro, p. 1 e 8.

ABRAPP. Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada. (1992, 1997, 1999) *Consolidado Estatístico*. São Paulo: ABRAPP, ano I, ano VI, ano VIII, n. 12, n. 2, n. 12.

_____. (1995) *Fundo de Investimento Imobiliário*. São Paulo: ABRAPP/ICSS. Série "Cadernos Técnicos".

_____. (1999) *Fundos de Pensão: uma conquista social*. São Paulo: ABRAPP. Página da Internet.

ACCB. American Chamber of Commerce for Brazil (1987) *1987 Yearbook*. São Paulo: ACCB.

AGLIETTA, Michel (1976) *Regulation et Crises du Capitalisme*. Paris: Calmann-Levy.

AMARAL, Cláudio (1993a) "O Homem e o Espaço". *Ofício: Escritórios*, n. 23, março, p. 51-57.

_____ . (1993b) "Home-Office". *Ofício: Escritórios*, n. 25,setembro, p. 14-17.

AMARAL, Rodrigo (1995) "Remoção de favela supervaloriza a Berrini". *Folha de São Paulo*, 27 agosto, Caderno I, p. 1.

AMIN, Samir (1970) *L'Accumulation à l'Echelle Mondiale*. Paris: Editions Anthropos.

AMIN, Ash (org.)(1994) *Post-Fordism: a Reader*. Oxford: Blackwell.

ANDRADE, Cláudia (1996) "Novos Conceitos de Ocupação de espaço: Escritórios territoriais ou não-territoriais?". *Office International*, n. 42, novembro, p. 20-25.

ARAÚJO, Maria de Fátima (1992) "Os Últimos Cem Anos da História da Cidade e a Formação da Grande São Paulo". In: SEADE (*op. cit.*), v. 6, "Cenários da Urbanização Paulista", p. 17-52.

ARAÚJO, Mª. F. *et al.* (1992) "O Terciário Metropolitano". In: SEADE (*op. cit.*), v. 6, "Cenários da Urbanização Paulista", p. 95-142.

ARCHITECTURE & URBANISM (1988) *Richard Rogers 1978-1988*. Architecture & Urbanism, dezembro, edição extra.

ATKIN, Brian (editor)(1988) *Intelligent Buildings: applications of Information Technology and building automation to high technology construction projects*. Londres: Kogan Page.

AUGUSTO, Cláudio (1995) "Empresários pagam para remover favela da avenida Luís Carlos Berrini". *Folha de São Paulo*, 23 de agosto, Caderno 3, p. 2.

AZZONI, Carlos Roberto (1989) “O Novo Endereço da Indústria Paulista”. In: *Anais do III Encontro Nacional do ANPUR*. Águas de São Pedro: ANPUR, p. 100-110.

BANAS (1976) *As Grandes Companhias 1976*. São Paulo: Editora Banas.

BARNETT, Jonathan (1982) *An Introduction to Urban Design*. Nova Iorque: Harper & Row Publishers.

BENTLEY, Ian *et al.* (1985) *Responsive Environments: a Manual for Designers*. Oxford: Butterworth-Heinemman, Ltd.

BECKER, B. & EGLER, C. (1994) *Brasil: Uma Nova Potência Regional na Economia-Mundo*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.

BERRY, B. & PRED, A. (1964) *Central Place Studies: a bibliography of theory and application*. Philadelphia: Regional Science Research Studies.

BOLAFFI, Gabriel (1980) "Urban Land Policy in Brazil". *Habitat International*, v. 4, n. 4/5/6, p. 581-591.

BOLSA DE IMÓVEIS do Estado de São Paulo (1995a) "O Brasil no Clube dos World Trade Centers". *DATABOLSA: Boletim de Investimentos Imobiliários da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo*, n. 5, outubro. Série "Depoimentos".

_____. (1995b) "No Centro, 44% dos escritórios". *DATABOLSA: Boletim de Investimentos Imobiliários da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo*, n. 6, dezembro, p. 6.

_____. (1996, 1997) "Balanço anual". *DATABOLSA: Boletim de Investimentos Imobiliários da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo*, n. 7, n. 14, fevereiro, janeiro, p. 2, p. 5.

BONDUKI, Nabil (1994) *Origens da Habitação Social no Brasil: o caso de São Paulo: 1930-1954*. São Paulo: SN.

BRASIL. Presidência da República (1974) *II PND: Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento 1975 – 1979* . Brasília: IBGE.

BRATKE, Carlos (1985) *Arquiteto Carlos Bratke*. São Paulo: Projeto Editores Ltda., Cadernos Brasileiros de Arquitetura, v. 16.

BRAUDEL, Fernand (1987) *A Dinâmica do Capitalismo*. Rio de Janeiro: Rocco.

BROOKFIELD, D. (1988) "The intelligent building in practice". In: ATKIN, Brian (*op. cit.*), p. 89-95.

BRUNA, Gilda Collet (1972) *A Problemática do Dimensionamento de Áreas Comerciais para Uso no Planejamento Territorial*. São Paulo. Tese (doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.

BRUNA, G. C. & ORNSTEIN, S. W. (1990) “Revitalização Comercial ou Renovação do Ambiente Construído?”. *Sinopses*, n. 14, dezembro, p. 34-42.

BRUNA, G. C. & VARGAS, H. C. (1992) “Desenvolvimento do Setor Terciário no Estado de São Paulo”. In: FAUUSP (*op. cit.*), p. 83-88.

BUCHANAN, Peter (1989) "Quays to Design: Urban Design Guidelines in London Docklands". *Architectural Review*, v. 185, n. 1.106, abril, p. 39-44.

BURGUESS, Ernest (1925) "The growth of the city: an introduction to a research project". In: PARK, R; BURGUESS, E. & MCKENZIE, R. (orgs.) *The City*. Chicago: University of Chicago Press, p. 47-62.

CANO, Wilson (1977) *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. Rio de Janeiro: Difel.

CAPOZZI, Simone (1999) "Falta financiamento: diretor da Cushman & Wakefield Semco afirma que o problema do Brasil é falta de capital". *Construção São Paulo*, n. 2.676, 24 de maio, p. 12-13.

CARVALHO, Gabriel (1999) "Fundos de pensão fazem pausa em 99". *Folha de São Paulo*, 31 de outubro, Caderno 2, p. 6.

CASTELLS, Manuel (1972) *La Question Urbaine*. Paris: Maspero.

_____. (1987) "Techno-Economical, Social, Political Restructuring and Space Transformation: a Global Perspective". In: HENDERSON, J. & CASTELLS, M. (ed.) *Global Restructuring and Territorial Development*. Londres: Sage Publications, p. 1-17.

_____. (1989) *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*. Oxford: Blackwell Publishers.

CASTELLS, M. & HALL, P. (1994) *Technopoles of the World: The Making of 21st Century Industrial Complexes*. Londres: Routledge.

CB RICHARD ELLIS (1998) *Market Survey X – Brazil* . São Paulo: CB Richard Ellis.

CHESNAIS, François (1998) "A Fisionomia das Crises no Regime de Acumulação sob Dominância Financeira". *Novos Estudos CEBRAP*, n. 52, novembro, p. 21-53.

CHURCHMAN, West (1972) *Introdução a Teoria dos Sistemas*. Petrópolis: Editora Vozes.

CONSTRUÇÃO SÃO PAULO (1975) "Escritórios: Central de apoio libera espaços". *Construção São Paulo*, n. 1.423, 19 de maio, p. 6-9.

_____. (1982) "Mercado imobiliário: a tendência de 'fuga' dos escritórios para a Marginal do Pinheiros. *Construção São Paulo*, n. 1.779, 15 de março, p. 14-16.

CULLEN, Gordon (1961) *Townscape*. Londres: Architectural Press.

DALIA LICHFIELD ASS. (1992) *Urban Regeneration for the 1990's*. Londres: LPAC.

D'AMBRÓSIO, Daniela (1998) "Bancos investem no Centro Velho". *Gazeta Mercantil*, 2 de abril, Caderno Cidades, p. 1.

DAVIES, Colin (1992) "Critique: on the Waterfront". *Progressive Architecture*, v. 73, n. 4, abril, p. 122-124.

DCC. Docklands Consultative Committee. (1990) *The Docklands Experiment: A critical review of eight years of the London Docklands Development Corporation*. Londres: DCC.

DE MAGALHÃES, Claúdio (1999) "Social agents, the provision of buildings and property booms: the case of São Paulo." *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 23, n. 3, p. 445-463.

DEL RIO, Vicente (1990) *Introdução ao Desenho Urbano no Processo de Planejamento*. São Paulo: Editora Pini.

DERSA. Desenvolvimento Rodoviário S.A. (1997) *Mapa Rodoviário*. São Paulo: DERSA. Escala 1:250.000.

DUPAS, Gilberto (1999*) Economia Global e Exclusão Social: Pobreza, Emprego, Estado e o Futuro do Capitalismo*. São Paulo: Editora Paz e Terra.

EDITORA ABRIL (1976, 1986, 1997, 1999) *Exame - Melhores e Maiores*. São Paulo: Editora Abril.

EDITORA FLEX (1994a) "Histórico – A mobilidade dos imóveis". *Ofício: Imobiliário*, n. 29, 3 de abril, p. 2-6.

(1994b) "Estudo de Caso – Centro Empresarial". *Ofício: Imobiliário*, n. 29, 3 de abril, p. 6-10.

_____. (1994c) "Entrevista – ABN Amro S/A". *Ofício: Imobiliário*, n. 29, 3 de abril, p. 11-13.

_____. (1994d) "Projeto Urbano – Carlos Bratke". *Ofício: Escritórios*, n. 30, 8 de maio, p. 5-7.

_____. (1994e) "Entrevista – Nestlé". *Ofício: Escritórios*, n. 30, 8 de maio, p. 8-9.

_____. (1994f) "World Trade Center São Paulo". *Ofício: Escritórios*, n. 31, 5 de junho, p. 1-2.

_____. (1997) "Publicis Norton: a revitalização de um prédio com quase 40 anos de idade". *Office Facility*, ano VIII, n. 46, p. 35-39.

EMPLASA. Empresa Metropolitana de Planejamento da Grande São Paulo S.A. (1978, 1997) *Sumário de Dados da Grande São Paulo*. São Paulo: EMPLASA.

_____. (1994) *Plano Metropolitano da Grande São Paulo 1994/2010*. São Paulo: EMPLASA.

EMURB. Empresa Municipal de Urbanização (1996) *Estudo de Impacto Ambiental do Projeto de Via Expressa e Operação Urbana Água Espraiada*. São Paulo: EMURB.

ENGENHARIA (1999) "Linha sul da CPTM: novo padrão em conforto e rapidez". *Engenharia*, n. 531, p. 32-38.

FAINSTEIN, Susan (1990) "The Changing World Economy and Urban Restructuring". In: JUDD, D. & PARKINSON, M. (eds.) *Leadership and Urban Regeneration*. Newburry Park: Sage Publictions, p. 31-47.

_____. (1991) "Promoting Economic Development: Urban Planning in the United States and Great Britain". *Journal of the American Planning Association*, v. 57, n. 1, inverno, p. 22-33.

_____. (1994) *The City Builders: property, politics and planning in London and New York*. Oxford: Blackwell Publishers.

FAUUSP. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo. (1992) *Questões de Gestão do Planejamento no Estado de São Paulo*. São Paulo: FAUUSP.

FIESP. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (1976, 1986, 1999). *Anuário das Indústrias*. São Paulo : FIESP.

FREEMAN, C. & PEREZ, C. (1988) "Structural crisis of adjustment, business cycles and investment behaviour". In: DOSI, C. *et al.* (eds.) *Thecnical Change and Economic Theory*, Londres: Frances Pinter.

FRIEDMANN, John & WOLFF, Goetz (1982) "World city formation: an agenda for research and action". *International Journal of Urban and Regional Studies*, v. 6, n. 3, setembro, p. 309-344.

FRIEDMANN, John (1995) "Where we stand? A decade of World City research". In: KNOX, P. & TAYLOR, P. (eds.) *World Cities in a World-System*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 21-47.

FRITSCH, W. & FRANCO, G. (1991) *Foreign Direct Investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*. Paris: OECD.

FRÖBEL, Folker *et al.* (1980) *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialized Countries and the Industrialisation of Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.

GAMA, Mara (1989) "O pai da Bratkelândia". *Construção São Paulo*, n. 2.136, 16 de janeiro, p. 1-5.

GARRIDO, Cláudio (1986) "Adeus às torres". *Construção São Paulo*, n. 1.993, 21 de abril, p. 7-10.

GATTÁS, Ramiz (1981) *A Indústria Automobilística e a 2ª Revolução Industrial no Brasil*. São Paulo: Prelo Editora.

GEIPOT. Grupo Executivo de Integração de Políticas de Transporte (1968) *São Paulo Inner Belt Highway*. Rio de Janeiro: GEIPOT.

GONÇALVES, Aladim (1999) "Imobiliárias 'pararam' nos anos 80". *Folha de São Paulo*, 24 de outubro, Caderno de Imóveis 1, p. 1.

GORDON, David (1997) "Financing Waterfront Regeneration". *Journal of the American Planning Association*, v. 63, n. 2, primavera, p. 244-265.

GOSLING, David (1996) *Gordon Cullen: Visions of Urban Design*. Londres: Academy Group.

GOTTDIENER, Mark (1985) *The Social Production of Urban Space*. Austin: Texas University Press.

GUNN, Philip (1985) *Espaço, Estado e Território: Contribuição à análise crítica da organização social em São Paulo e no Brasil*. São Paulo. Tese (doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.

_____. (1993) "A indústria automobilística nos anos recentes: as inflexibilidades da Globalização". In: SANTOS, Milton (org.) *Fim de Século e Globalização*. São Paulo: Hucitec/Anpur, p. 251-269.

_____. (1994) "Relações Sociais e a Produção de Inovação da Metrópole: Percepções e Realidades em São Paulo". In: INSTITUTO DE ESTUDOS AVANÇADOS. *Macrometrópole: Aspectos Sociais e Populacionais*. São Paulo: USP-IPEA, n. 7, p. 1-45, Série Estudos Urbanos.

HALL, Peter (1966) *Les Villes Mondiales*. Paris: Hacette.

HANSON, J. & HILLIER, B. (1993) "City of London Shape and Role". *Urban Design Quaterly*, n. 48, outubro, p. 9-13.

HARVEY, David (1985) *The Urbanization of Capital*. Oxford: Basil Blackwell Ltd.

_____. (1989) *The Condition of Post Modernity: an Inquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell Publishers.

HATTON, Brian (1990) "The Development of London's Docklands". *Lotus International*, n. 67, dezembro, p. 55-89.

HILL, R. & FEAGIN, J. (1987) "Detroit and Houston: Two Cities in a Global Perspective". In: SMITH, M. & FEAGIN, J. (*op. cit.*), p. 155-177.

HILLIER, B. & HANSON, J. (1988) *The Social Logic of Space*. Cambridge: Cambridge University Press.

HILLIER, Bill (1988) "Against Enclosure". In: TEYMUR, N., MARKUS, T. & WOLLEY, T. (eds.). *Rehumanizing Housing*. Londres: Butterworth, p. 63-88.

HIRST, P. & ZEITLIN, J. (1991) "Flexible specialisation versus post-Fordism: theory, evidence and policy implications". *Economy and Society*, v. 20, n. 1 p. 1-156.

HOOGVELT, Ankie (1997) *Globalization and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

HOYT, Homer (1939) *The Structure and Growth of Residential Neighborhoods in American Cities*. Washington: Federal Housing Administration.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (1960a, 1970a, 1980a, 1991) *Censo Demográfico do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. (1960b, 1970b, 1980b, 1985) *Censo Industrial do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. (1990) *Estatísticas Históricas do Brasil. Séries Econômicas, Geográficas e Sociais de 1550 a 1988*. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. (1996) *Anuário Estatístico do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE.

INFURB – USP. Núcleo de Pesquisas de Informações Urbanas da Universidade de São Paulo. (1998) *São Paulo: Globalização e Impactos na Estrutura Urbana*. São Paulo: INFURB–USP. Em CD, versão Beta.

JACOBS, Jane (1961) *The death and life of great American cities*. Nova Iorque: Random House.

JENCKS, Charles (1973) *Modern Movements in Architecture*. Harmondsworth: Penguin Books.

JORNAL DA TARDE (1995) "As Obras de Maluf". *Jornal da Tarde*, 26 de julho, p. 2.

KUCINSKI, Bernardo (1996) *O que são Multinacionais*. São Paulo: Editora Brasiliense. "Coleção Primeiros Passos", 14ª Reimpressão (1ª Edição 1981).

LANGENBUCH, Juergen (1971) *A Estruturação da Grande São Paulo*. Rio de Janeiro: IBGE.

LEBORGNE, D. & LIPIETZ, A. (1990) “Flexibilidade Defensiva ou Flexibilidade Ofensiva? Os Desafios das Novas Tecnologias e da Competição Mundial”. In: VALLADARES, L. & PRETECEILLE, E. (orgs.) *Reestruturação Urbana: Tendências e Desafios*. São Paulo: Nobel, p. 17-43.

LEFEBVRE, Henri (1974) *Le Production de l'espace*. Paris: Editions Anthropos.

LIPIETZ, Alain (1987) *O Capital e seu Espaço*. São Paulo: Nobel.

_____. (1988) "New Tendencies in the International Division of Labor: Regimes of Accumulation and Modes of Regulation". In: Scott, A. & Storper, M. (orgs.) *Production, Work and Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*. Winchester: Unwin Hyman Inc., p. 16-40.

LOJKINE, Jean (1977) *Le Marxisme, l'etat e la question urbaine*. Paris: Presses Universitaires de France.

LOPES, Mário (1999) *Pension Funds in Brazil*. São Paulo: APEP. Página da Internet.

LPAC. London Planning Advisory Committee (1999) *Suplementary Planning Advice on High Buildings and Strategic Views in London*. Londres: LPAC.

LYNCH, Kevin (1960) *The image of the city*. Cambridge: MIT Press.

MACIEL, Jarbas (1974) *Elementos da Teoria Geral dos Sistemas*. Petrópolis: Editora Vozes.

MAIA, F. Prestes (1930) *Plano de Avenidas para a Cidade de São Paulo*. São Paulo: Companhia Melhoramentos de São Paulo.

MANDEL, Ernst (1982) *O Capitalismo Tardio*. São Paulo: Abril Cultural. Série "Os Economistas".

MARX, Karl (1983) *O Capital: Crítica da Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural. Série “Os Economistas”.

METRÔ. Companhia do Metropolitano de São Paulo (1998). *Pesquisa Origem-Destino 1997: Síntese das Informações*. São Paulo: Metrô.

MINAYO, Maria (org.)(1994) *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. Petrópolis: Vozes.

MORSE, Richard (1970) *Formação Histórica de São Paulo*. São Paulo: Difusão Européia.

MOSES, Robert (1950) *Programa de Melhoramentos Públicos para São Paulo*. Nova Iorque: International Basic Economic Corporation.

MOURA, Éride (1986) "Por dentro do Mercado de Escritórios". *Construção São Paulo*, n. 2.022, 10 de novembro, p. 1-5.

NEGRI, Barjas (1992) "A Indústria de Transformação do Estado de São Paulo (1970-1989)". In: SEADE.(*op. cit.*), v. 3, "Diagnósticos Setoriais da Economia Paulista", p. 67-73.

NEVES & PAOLLIELLO SC (1968) "Plano Preliminar de Santo Amaro". *Engenharia Municipal*, n. 35, abril/junho, p. 49-63.

NEWMAN, Oscar (1972) *Defensible Space*. Nova Iorque: MacMillan.

NICHOLSON, George (1989) "A model of how not to regenerate an urban area". *Tow & Country Planning*, v. 58, n. 2, fevereiro, p. 52-55.

NOBRE, Ana L. (1991) "Variante de uma linguagem". *Arquitetura e Urbanismo*, n. 35, abril/maio, p. 18-27.

NOBRE, Eduardo A. C. (1994) *Towards a Better Approach to Urban Regeneration: defining strategies for intervention in the central area of São Paulo*. Oxford. Dissertação (mestrado) – Joint Centre for Urban Design, Oxford Brookes University.

OECD. Organisation of Economic Co-operation and Development (1983) *Managing Urban Change*. Paris: OECD.

OLIVEIRA, José (1982) "O 'show' de consumo às margens do rio Pinheiros". *Construção São Paulo*, n. 1.791, 7 de junho, p. 14-15.

ORNSTEIN, Sheila (1997). "Escritórios: Parâmetros para a qualidade ambiental". *Arquitetura e Urbanismo*, n. 74, novembro, p. 98-101.

ORTENBLAND FILHO, Rodolpho (ed.)(1957) "Cine Olido". *Acrópole*, n. 230, dezembro, p. 67-71.

_____. (1965) "Edifício Nestlé". *Acrópole*, n. 315, março, p. 25-29.

OTTONI, D. & SZMRECSÁNYI, M. (1997) *Cidades Jardins: a busca do equilíbrio social e ambiental 1898-1998*. São Paulo: Fundação Bienal de São Paulo

PACIONE, Michael (1990) "What about people?". *Geography*, v. 75, p. 193-202.

PALLOIX, Christian (1972a) *A Economia Mundial Capitalista: A Fase da Concorrência.* Lisboa: Editorial Estampa.

_____. (1972b) *A Economia Mundial Capitalista: A Fase do Monopólio*. Lisboa: Editorial Estampa.

PINI Editora. (1997) "Outros tempos, outras arquiteturas...". *Arquitetura e Urbanismo*, n. 73, agosto, p. 68-74.

PIORE, M. & SABEL, C. (1984) *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. Nova Iorque: Basic Books.

PNUD. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (1996) *Relatório sobre Desenvolvimento Humano no Brasil 1996*. Brasília: PNUD.

POTTER, Rob (1992) *Urbanisation in the Third World*. Oxford: Oxford University Press.

PROGRESSIVE ARCHITECTURE (1986) "Cooper, Eckstut Associates". *Progressive Architecture*, n. 7, julho, p. 98-105.

_____. (1990) "Urban Design Citation: Waterfront Neihgborhood". *Progressive Architecture*, n. 1, janeiro, p. 120-121.

PROJETO Editores Associados Ltda. (1986) "Escritório Bratke: arquitetura adequada à realidade". *Projeto*, n. 41, junho, p. 30-45.

_____. (1987) "Vantagens da programação modular no São Paulo Office Park". *Projeto*, n. 99, maio, p. 64-67.

_____. (1989) "Diálogo com o contexto através de dois blocos". *Projeto*, n. 123, agosto, p. 100-102.

_____. (1991a) "Centro Empresarial Transatlântico". Projeto, n. 139, março, p. 46-49.

_____. (1991b) "Philips Centro Administrativo". *Projeto*, n. 139, março, p. 25-29.

_____. (1992) "São Paulo Office Park". *Projeto*, n. 153, junho, p. 50-59.

_____. (1997) "Abertura dos portos: a colaboração com escritórios internacionais se efetiva em grandes projetos". *Projeto Design*, n. 205, fevereiro, p. 46-55.

_____. (1999) "Empena chanfrada e linguagem marcada pela grelha caracterizam a segunda maior edificação de São Paulo". *Projeto Design*, n. 235, setembro, p. 54-59.

REEVE, Alan (1994) *The City of Conspicuous Consumption under the Regime of Flexible Accumulation*. Monografia não publicada. Oxford: Joint Centre for Urban Design, Oxford Brookes University.

REINO UNIDO. Cabinet Office (1988) *Action for Cities*. Londres: Cabinet Office.

REINO UNIDO. Department of Environment (1977) *Policy for the Inner Cities*. Londres: HMSO.

_____. (1989) *Planning Control in Western Europe*. Londres: HMSO.

RICARDO, David (1943) *The Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: JM Dent & Sons Ltd.

ROBINSON, F. (1989) *Urban Regeneration Policies in Britain in the late 1980s: Who Benefits ?* Monografia não publicada, n. 94. New Castle Upon Tyne: Centre for Urban and Regional Development Studies, University of New Castle Upon Tyne.

ROBSON, B. *et al.* (1994) *Assessing the Impact of Urban Policy*. Londres: HMSO.

ROLNIK, R.; KOWARICK, L. & SOMEKH, N. (orgs.)(1990) *São Paulo: Crise e Mudança*. São Paulo: Editora Brasiliense.

ROTHBLATT, D. & GARR, D. (1986) *Suburbia: na International Assesment*. Londres: Croom Helm.

SABBAG, Haifa (1983) "Ousadia, a característica marcante desta nova linguagem". *Construção São Paulo*, n. 1.857, 12 de setembro, p. 6-11.

SALGADO, Ivone (1987) "Características dos promotores imobiliários que atuam na cidade de São Paulo". *Espaços e Debates*, v. 1, n. 21, p. 51-71.

SANTOS, C. N. & VOGEL, A. (1981) *Quando a Rua Vira Casa*. Rio de Janeiro: Centro de Pesquisas Urbanas.

SANTOS, Milton (1990) *Metrópole Corporativa Fragmentada: o Caso de São Paulo*. São Paulo: Nobel.

SÃO PAULO (cidade). Prefeitura do Município (1968) *Plano Urbanístico Básico*. São Paulo: PMSP.

_____. (1978) *Cadastro Territorial, Predial, de Conservação e Limpeza do Município de São Paulo*. São Paulo: Secretaria Municipal de Finanças / SEMPLA.

_____. (1982) *Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado do Município de São Paulo*. São Paulo: SEMPLA.

_____. (1985) *Plano Diretor do Município de São Paulo*. São Paulo: SEMPLA.

_____. (1991) "Projeto de Lei do Plano Diretor do Município de São Paulo: exposição dos motivos". *Diário Oficial do Município de São Paulo*, ano 36, n. 50, 16 de março.

_____. (1996) *Dossiê São Paulo*. São Paulo: SEMPLA.

SÃO PAULO (estado). GEGRAN. Grupo Executivo da Grande São Paulo (1970) *Plano Metropolitano de Desenvolvimento Integrado*. São Paulo: GEGRAN.

_____. (1974) *Sistema Cartográfico Metropolitano da Grande São Paulo*. São Paulo: GEGRAN. Escala 1:2.000.

_____. Secretaria do Meio Ambiente (1989) *Tendências de Industrialização do Interior do Estado de São Paulo*. São Paulo: Secretaria do Meio Ambiente.

SARLI, Alfredo (1973) *La racionalizacion del proceso de produccion y circulacion de la vivienda*. Caracas: IDEC-UCV.

SASSEN, Saskia (1991) *The Global City: New York, London and Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.

_____. (1998) *As Cidades na Economia Mundial*. São Paulo: Studio Nobel.

SAVITCH, H. V. (1988*) Post-Industrial Cities: Politics and Planning in New York, Paris and London*. Princeton: Princeton University Press.

SCHIFFER, Sueli Ramos (1992) "São Paulo: A Descentralização Industrial e a Nova Territorialidade". In: FAUUSP (*op. cit.*), p. 73-82.

SEABRA, Odette (1987) Meandros dos rios nos meandros do poder: Tietê e Pinheiros – valorização dos rios e das várzeas na cidade de São Paulo. São Paulo. Tese (doutorado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.

SEADE. Fundação Sistema de Análises de Dados do Estado de São Paulo (1992) *São Paulo no Limiar do Século XXI*. São Paulo: SEADE.

_____. (1993) *Retrato de São Paulo: avaliação dos primeiros resultados do censo demográfico de 1991*. São Paulo: SEADE. 2ª edição.

_____. (1996) *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo*. São Paulo: SEADE.

SEADE-DIEESE (1999) *Pesquisa de Emprego e Desemprego na Região Metropolitana de São Paulo*. São Paulo: SEADE-DIEESE. Produtos Seade, "Indicadores anuais". Página da Internet.

SEVERINO, Antonio (1993) *Metodologia do Trabalho Científico*. São Paulo: Cortez Editora.

SHIRVANI, Hamid (1985) *The urban design process*. Nova Iorque: Van Nostrand Reinhold Co.

SINDUSCON-SP. Sindicato da Indústria da Construção Civil – São Paulo (1993) "Poder econômico finca raízes na Marginal do Pinheiros". *Obra – Planejamento e Construção*, n. 53, novembro, p. 14-20.

SKIDMORE, Thomas (1998) *Uma História do Brasil*. São Paulo: Paz e Terra.

SMITH, M. & FEAGIN, J. (eds.)(1987) *The Capitalist City: Global Restructuring and Community Politics*. Oxford: Basil Balckwell.

SMYTH, Hedley (1994) *Marketing the City: the Role of Flagship Development in Urban Regeneration*. Londres: E. & F. N. Spon.

SOJA, Edward (1993) *Geografias Pós-Modernas: A Reafirmação do Espaço na Teoria Social Crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

_____. (1995) “Postmodern Urbanization: The Six Restructurings of Los Angeles”. In: WATSON, S. & GIBSON, K. (orgs.) *Post Modern Cities and Spaces*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd., p. 125-137.

SOUZA, Leonardo (2000) "Fusões e aquisições batem recorde na AL". *Folha de São Paulo*, 16 de julho, Caderno Dinheiro, p. 7.

SWEEZY, Paul (1977) *O Capitalismo Moderno*. Rio de Janeiro: Edições do Graal.

TELESP. Telecomunicações de São Paulo (1999). *Lista Telefônica TELESP*. São Paulo: TELESP. Volume de Assinantes Empresariais.

TOLEDO, Benedito (1983) *São Paulo: três cidades em um século*. São Paulo: Duas Cidades.

_____. (1996) *Prestes Mais e as origens do urbanismo modernista em São Paulo*. São Paulo: Europa das Artes.

TOPALOV, Christian (1974) *Les promotuers immobiliers: Contribuition à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Paris: Mouton & Co.

TUROW, Lester (1996) *The Future of Capitalism: How today's economic forces shape tomorrow World*. Nova Iorque: William Morrow & Co. Inc.

VASCONCELLOS, Lélia (1996) "A Nova Arquitetura das Docas de Londres: Para quem e para quê?" *Sinopses*, n. 25, julho, p. 33-47.

VARGAS, Heliana C. (1992*) Comércio: Localização Estratégica ou Estratégia na Localização?* São Paulo. Tese (doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.

VILLAÇA, Flávio (1978) *Estruturação Territorial da Metrópole Sul-Brasileira*. São Paulo. Tese (doutorado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.

_____. (1998) *Espaço Intra-Urbano no Brasil*. São Paulo: Studio Nobel.

WALLERSTEIN, Immanuel (1979) *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

WALTON, John (1987) "Urban Protest and the Global Political Economy: The IMF Riots". In: SMITH, M. & FEAGIN, J. (*op. cit.*), p. 364-386.

WOLF, José (1991) "Centro Empresarial – Definindo um eixo". *Arquitetura e Urbanismo*, n. 37, agosto, p. 38-45.

WORLD BANK (1976, 1991) *World Tables*. Baltimore: John Hopkins University Press.