arquitetura-capital

a funcionalidade dos edifícios corporativos paulistas

Isadora Guerreiro

São Paulo, 2010

Isadora de Andrade Guerreiro

Arquitetura-Capital: a funcionalidade dos edifícios corporativos paulistas

Dissertação apresentada à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo
da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em
Arquitetura e Urbanismo

Área de Concentração: Projeto, Espaço e Cultura
Orientador: Vera Maria Pallamin

São Paulo
2010

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

e-mail: isaguerreiro@uol.com.br

Guerreiro, Isadora de Andrade
G934a Arquitetura-capital: a funcionalidade dos edifícios corporativos paulistas / Isadora de Andrade Guerreiro. --São Paulo, 2010.
256 p. : il.

Dissertação (Mestrado - Área de Concentração: Projeto, Espaço e Cultura) – FAUUSP.
Orientadora: Vera Maria Pallamin

1.Edifícios de escritório – São Paulo (SP) 2.Mercado imobiliário – São Paulo (SP) 3.Arquitetura moderna - Brasil
4.Globalização 5.Mercado financeiro 6.Marxismo I.Título

CDU 725.23

Nome: GUERREIRO, Isadora de A.

Título: Arquitetura-Capital: a funcionalidade dos edifícios corporativos paulistas

Dissertação apresentada à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Arquitetura e Urbanismo

Aprovado em:

Banca examinadora:

Prof. Dr.: _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Assinatura: _____

Prof. Dr.: _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Assinatura: _____

Prof. Dr.: _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Assinatura: _____

A forma, à vó Irma (*In memoriam*)
O conteúdo, ao vô Walter

Agradecimentos

A todos aqueles que colocaram a mão na massa dentro da linha de produção desta dissertação. Primeiramente à Vera, orientadora de verdade, que sempre faz meus pés voltarem à terra e caminharem com algum rumo. À Carmen, na revisão e tradução, irmã e companheira inesperada, surpreendeu em todos os sentidos – obrigada! À Ana Carol, velha de guerra, na diagramação: paixão e sensibilidade – ótimos momentos para levar para a vida toda. Ao Gustavo, fiel escudeiro, que leu a qualificação e fez comentários precisos e valiosos. À Camila, que reservou um pouco da sua energia para me ajudar a construir uma crítica de arquitetura. Aos professores Jorge Grespan e Otilia Arantes, que participaram da banca de qualificação e contribuíram decisivamente para a conclusão do trabalho. A todos os entrevistados, que dispuseram seu tempo em prol da pesquisa acadêmica - particularmente a Gianfranco, elo entre dois mundos.

A todos os companheiros da Usina, junto aos quais a crítica, a prática profissional e a militância estão sempre presentes, construindo cotidianamente as contradições necessárias – e nem por isso menos angustiantes. Um abraço especial para a Leslie, que bravamente possibilitou que eu pudesse me ausentar para concluir este trabalho. Ao coletivo de estudos que se reuniu, trabalhou e terminou sempre de maneira apaixonada, em todos os sentidos, fundamental para a conformação teórica e política deste trabalho: Carol, Guto, Danilo, Mari, Marcelo, Dina, Edu, Nath e Fabio. Ao grupo de estudos da FAU-Maranhão, que está levantando o pó do casarão e trazendo novas bases marxistas para a pesquisa da arquitetura e do urbanismo. Um agradecimento especial para a Mariana Fix, que com seu trabalho abriu todo um campo de investigação urbana, fundamental para esta pesquisa.

A algumas pessoas que, junto às demais citadas, direta ou indiretamente contribuíram para a minha (trans)formação neste período: Bia, Pedro, Silvana, Paulinha, Ana Maria.

Aos meus pais, pois a culpa tem que ser de alguém.

E especialmente ao Fabio e à Rosa, por toda a simplicidade, delicadeza e maravilha.

O presente trabalho foi realizado com apoio institucional da Universidade de São Paulo e financeiro da FAPESP (2007 e 2008).

Resumo

São Paulo presenciou, nas últimas duas décadas, o surgimento de grandes edifícios comerciais que passaram a conformar uma paisagem que se tornou a imagem de exportação da cidade. O fenômeno não é isolado: faz parte de um movimento de transformação no qual economia e espaço urbano são agentes de um mesmo processo social, concatenado politicamente ao poder público, em várias instâncias, e ao capital internacional. Sua origem se encontra na abertura da economia do país na década de 1990, que marcou o aumento significativo da instalação em solo nacional de empresas multinacionais, que conformaram uma nova demanda por um espaço diferenciado – as lajes corporativas.

Este movimento ganhou novas determinantes a partir dos anos 2000, quando foram criados vários instrumentos econômicos e urbanísticos que possibilitaram que o edifício corporativo, antes entendido como ativo fixo, modificasse sua figura no ciclo de valorização e passasse a atuar predominantemente enquanto capital na esfera da circulação. Acresce-se a isto o fato de que o mercado imobiliário nacional, a partir de 2005, passa por mudanças em sua forma de organização e atuação, devido à abertura de capital de significativas empresas do setor.

Estes fatores conformam um cenário no qual esta arquitetura ganha novos papéis, principalmente no que concerne à representação do capital. Neste aspecto, as determinantes locais se encontram com as mundiais, numa relação que deve sintetizar um alinhamento aparentemente sem entraves. O trabalho pretende analisar este encontro, neste campo da arquitetura, no intuito de entender, a partir das suas especificidades locais, as contradições que o cercam. Neste encontro, serão analisadas as funcionalidades da arquitetura paulista neste novo cenário econômico. A cadeia local produtiva, de circulação e de uso do edifício corporativo será apresentada, mostrando-se as idiossincrasias, transformações e dificuldades locais que definirão nossa relação com o mercado de capitais internacional.

Palavras-chave

1. Edifícios de escritório; 2. Mercado imobiliário – São Paulo; 3. Arquitetura contemporânea brasileira – paulista; 4. Globalização; 5. Mercado financeiro; 6. Marxismo.

Abstract

Sao Paulo witnessed, over the past two decades, the emergence of large commercial buildings that started to form a landscape that has become the city's image export. This phenomenon is not isolated: it is part of a movement of transformation in which economy and urban space are agents of the same social process, politically concatenated to the government, in several instances, and to international capital. Its origin lies in the openness of the country's economy in the 1990s, which marked a significant increase of multinational companies on national soil, which have made a new demand for a different space – the corporate towers.

This movement gained new determinants from the 2000s, when several urban and economic instruments were created and enabled the corporate building, before understood as a fixed asset, to modify its image in the cycle of valorization and begin to act predominantly as a capital in the sphere of circulation. Added to this is the fact that the national real state market, since 2005, undergoes through changes in its organizational and performance form, due to the IPO of significant companies in the sector.

These factors have formed a scenario in which this architecture is gaining new roles, especially regarding the representation of capital. In this aspect, the local determinants meet global determinants, in a relationship that must synthesize an alignment apparently unhindered. This study aims to examine this encounter, in the field of architecture, in order to understand, based on its specific local conditions, the contradictions that surround it. In this encounter, it will be taken into consideration the features of “paulista” (original from the state of Sao Paulo) architecture in this new economic scenario. The local chain of production, circulation and use of corporate buildings will appear, revealing the idiosyncrasies, changes and local difficulties that will define our relationship with the international capital market.

Keywords

1. Office buildings; 2. Real state market – Sao Paulo; 3. Brazilian contemporary architecture – paulista; 4. Globalization; 5. Financial market; 6. Marxism.

Lista de figuras, tabelas e gráficos

43	Figura 01 Chrysler Building, 1930
43	Figura 02 Empire State Building, 1931
43	Figura 03 Rockefeller Center, 1939
44	Figura 04 Seagran Building, 1958
64	Figura 05 Dancing Towers – Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos.
66	Figura 06 600m Tower – Shangai, China. Projeto: Gensler.
66	Figura 07 Empire Island – Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos.
69	Figura 08 Bahrain WTC. Golfo Pérsico. Projeto: Atkins
69	Figura 09 idem
70	Figura 10 Reconstrução WTC-NY. Projeto: Foster.
70	Figura 11 KPT Tower. Karachi, Paquistão. Projeto: Aedas.
70	Figura 12 Ocean Heighs – Dubai, Emirados Árabes Unidos.
70	Figura 13 Beach Road. Singapura. Projeto: Foster.
72	Figura 14 Investment Concil – Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos.
72	Figura 15 Qingping Highway Management, China. Projeto: Atkins.
73	Figura 16 Jameson House, Canadá. Projeto: Foster.
73	Figura 17 Tameer Towers, Dubai, Emirados Árabes Unidos.
73	Figura 18 The Bow, Canadá. Projeto: Foster.
100	Gráfico 1 Número de ofertas de ação em IPO no Brasil. Fonte: CVM www.cvm.gov.br acessado em abril 2010
107	Mapa 1 Localização das Operações Urbanas em São Paulo (existentes e em estudo). Fonte: PMSP.
108	Tabela 1 Os CEPACs e as OU Faria Lima e Água Espreiada – 1ºTrim. 2010.
109	Quadro 1 Intervenções previstas pela Operação Urbana Faria Lima
144	Figura 19 Convênio Escolar: escola pandia calogeras.
145	Figura 20 Convênio Escolar: biblioteca no Tatuapé.
147	Figura 21 Convento de La Tourette. Le Corbusier.
147	Figura 22 Museu Brasileiro de Escultura (MUBE)
147	Figura 23 Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FAU-USP)
148	Figura 24 Ed. Parque Iguatemi – 1971. Aflalo e Gasperini.
148	Figura 25 Ed. Sede da IBM - 1974. Aflalo e Gasperini.
148	Figura 26 Tribunal de Contas do Município - 1976. Aflalo e Gasperini.
157	Figura 27 Ed. Sede da Tenenge – 1974. Botti Rubin.
158	Figura 28 Sede Controle Operacional Metrô -1972. Aflalo e Gasperini.
158	Figura 29 Ed. Sede da Nestlé – 1961. Botti Rubin.
158	Figura 30 Ed. Barros Loureiro 1972. Aflalo e Gasperini.
158	Figura 31 Ed. Plantar – 1973. Botti Rubin.
159	Figura 32 Ed. River Park – 1986. Botti Rubin.
162	Figura 33 Centro Empresarial Nações Unidas - 1989. Botti Rubin.

162	Figura 34 Citicorp Center – 1983. Aflalo e Gasperini.
163	Figura 35 Ed. Nações Unidas – 1987. Aflalo e Gasperini.
166	Figura 36 Ed. Atrium VII – 2000. Aflalo e Gasperini.
166	Figura 37 Ed. Atrium IX – 2004. Aflalo e Gasperini.
166	Figura 38 Ed. FGV – 2001. Botti Rubin. Ed.
168	Figura 39 Ed. Sede da Engevix – 2002. Botti Rubin.
176	Mapa 2 Localização Edifícios CENU, Eldorado Business Tower e Rochaverá
177	Figura 40 Ed. Eldorado Business Tower nos seus diversos ângulos
178	Figura 41 Implantação do EBT, ao lado do Shopping Eldorado
181	Figura 42 Vista externa a partir do EBT: Marginal Pinheiros e Jockey
181	Figura 43 EBT: ponto de vista do pedestre na praça de entrada.
181	Tabela 2 Empresas usuárias do Edifício Eldorado Business Tower.
182	Figura 44 EBT: passarela elevada de ligação com Shopping Eldorado.
182	Figura 45 Passarela: perspectiva do pedestre.
183	Figura 46 Praça de entrada com espelho d'água.
186	Figura 47 EBT em construção.
188	Figura 48 Sequência de montagem dos painéis de fachada.
189	Figura 49 Vista do espaço interno do EBT.
190	Figura 50 EBT: planta do térreo e pavimentos 1 a 3.
191	Figura 51 Plantas dos pavimentos 4 a 10, 11, 12 e 13.
192	Figura 52 Plantas dos pavimentos 14, 15 a 19, 20 e 21.
193	Figura 53 Plantas dos pavimentos 23, 24, 25 a 31 e 32.
194	Figura 54 Corte 1.
195	Figura 55 Corte 2.
196	Figura 56 Elevação 1: vista para a Marginal Pinheiros.
197	Figura 57 Elevação 2: vista para o Shopping Eldorado.
198	Figura 58 Elevação 3: vista lateral.
199	Figura 59 Rochaverá: maquete eletrônica do conjunto.
200	Figura 60 Rochaverá: projeto de implantação com paisagismo.
201	Figura 61 Torres A e B, já concluídas.
201	Figura 62 Idem.
202	Figura 63 Térreo.
202	Figura 64 Hall de entrada: detalhe do pilar inclinado.
203	Figura 65 Vista das torres com detalhe do paisagismo.
203	Figura 66 Jardim do Éden.
203	Figura 67 Paisagismo: espelho d'água.
204	Figura 68 Detalhe.
204	Figura 69 Cobertura: teto jardim.
207	Tabela 3 Empresas usuárias da Mable Tower do Rochaverá.
208	Figura 70 Vista a partir do pavimento tipo.
209	Figura 71 Torres A e B: térreo e pavimento 2.

210	Figura 72 Torres A e B: pavimentos 10, 11 e 18.
211	Figura 73 Torres A e B: corte 1.
212	Figura 74 Torres A e B: elevações.
213	Figura 75 Torres A e B: detalhe da fachada.
214	Figura 76 Torre C: térreo e pavimento 2.
215	Figura 77 Torre C: pavimentos 10, 20 e 32.
216	Figura 78 Torre C: corte 1. Inclinação da fachada.
217	Figura 79 Torre C: elevações frontal e lateral.
218	Figura 80 Torre D: planta pavimentos tipos. Primeiro e último (2 e 7)
219	Figura 81 Torre D: corte.
220	Figura 82 Torre D: elevação 1.
221	Figura 83 Torre D: elevação 2.
222	Figura 84 Torre D: elevação 3.

Os projetos do Eldorado Business Tower e do Rochaverá Corporate Towers foram gentilmente cedidos pelo escritório Aflalo & Gasperini.

As demais imagens foram retiradas da internet, com acesso público, com exceção das figuras 19 e 20, que são da Revista Habitat nº5.

As fontes das tabelas, gráficos e mapas estão indicados individualmente.

Sumário

21		Prólogo
----	-------	---------

PARTE 1 Conjuntura

27		Capítulo 1 Introdução
30		O Objeto
37		Metodologia
43		Capítulo 2 Edifícios corporativos: a tipologia original
43		2.1 Antecedentes
50		2.2 Transformações a partir da década de 1960
56		2.3 O capital fictício
64		2.4 A arquitetura enquanto representação do fetiche-capital
73		2.5 O edifício corporativo e seus usos

PARTE 2 O ciclo de valorização dos edifícios corporativos

81		Capítulo 3 Valorização na circulação: as formas de financeirização ligadas ao mercado imobiliário em São Paulo
84		3.1 O edifício corporativo, o setor imobiliário e a financeirização
85		3.1.1 Ativo fixo x ativo financeiro
88		3.1.2 Os Fundos de Investimento Imobiliário e os Certificados de Rec. Imobiliários
94		3.1.3 A abertura de capital das empresas do setor imobiliário no país
103		3.2 O edifício corporativo, a cidade e o poder público
104		3.2.1 As Operações Urbanas Consorciadas e os CEPACs
110		3.2.2 A rede das chamadas “cidades globais”
115		Capítulo 4 A produção material dos edifícios corporativos
115		4.1 A materialidade dos edifícios corporativos
124		4.2 O trabalho dos escritórios de arquitetura envolvidos

PARTE 3 Projeto e contexto locais

139		Capítulo 5	As formas locais: as transformações do moderno
139		5.1	A arquitetura moderna brasileira – Paulistas e Cariocas
149		5.2	As contradições locais
156		5.3	A escola paulista enquanto mercadoria
175		Capítulo 6	Dois casos particulares
177		6.1	O Eldorado Business Tower
199		6.2	O Rochaverá Corporate Towers

PARTE 4 A formação do “outro” pelo capital

225		Capítulo 7	A forma do ornitorrinco
225		7.1	Uma nova configuração do mercado imobiliário brasileiro
233		7.2	A cópia imperfeita: funcionalidades locais
234		7.2.1	Por que se copia?
238		7.2.2	Para quem se copia?
239		7.2.3	Como se copia?
251		Bibliografia	

Prólogo

“Se uma decadente e tuberculosa amazona qualquer se pusesse durante meses, sem interrupção, no picadeiro de um circo, a dar voltas em círculo sobre um cavalo ondulante, diante de um público incansável, tangida por um chefe a vibrar implacável seu chicote, com ela em cima do cavalo a soltar silvos, jogar beijos, rebolar as cadeiras, e se essa brincadeira fosse continuada sob o ininterrupto fragor da orquestra e dos ventiladores, na direção de um futuro a se inaugurar cada vez mais cinzento, acompanhada por ondas de aplausos a decrescer e novamente crescer como autênticos martelos a vapor – talvez um jovem espectador descesse então correndo todos os degraus da longa escadaria, talvez ele gritasse em ‘parem!’ por entre as fanfarras da sempre adequada orquestra.

Já que, no entanto, não é assim – uma bela dama, branca e vermelha, entra voando por entre os cortinados que orgulhosos lacaios abrem diante dela; o diretor, buscando sequioso seus olhos, resfolega em sua direção como um cãozinho, ergue-a orgulhoso sobre o cavalo malhado, como se ela fosse sua neta predileta prestes a iniciar perigosa viagem: ele não consegue decidir-se a dar o sinal com o chicote; por fim, dominando-se, dá o sinal com um estalo; boquiaberto corre ao lado do cavalo; segue com olhar penetrante os saltos da amazona; mal consegue conceber sua habilidade; procura aconselhá-la com exclamações inglesas; adverte furibundo aos palafreiros que seguram os arcos para que prestem a máxima atenção; com as mãos erguidas conclama, antes do grande salto mortal, que a orquestra faça silêncio; e finalmente soergue a pequena do trêmulo corcel, beija-a em ambas as faces e não lhe parece jamais suficiente qualquer ovação do público, enquanto ela mesma, nele apoiada, erguida na ponta dos pés e envolta em pó, com os braços estendidos, a cabecinha inclinada para trás, procura partilhar sua felicidade com o circo inteiro – já que isso é assim, o espectador das galerias reclinando o rosto no parapeito e, imerso na marcha triunfal como num sonho sombrio, chora sem saber.”

Franz Kafka – “Nas galerias” (KAFKA: 1989, 109-110)

Em 11 de setembro de 2001 o mundo parou para ver espetacularmente pela televisão os dois edifícios corporativos do World Trade Center em Nova Iorque serem atingidos por dois aviões e depois desabarem. As “Torres Gêmeas”, como eram chamados, faziam parte do cartão postal da cidade: a representavam enquanto imagem para o mundo. Esta imagem foi maculada naquele dia. Naquele ataque terrorista, uma mensagem ficava muito clara para os EUA e para todos: estamos em uma fase de desenvolvimento do capitalismo na qual o poder econômico das grandes corporações faz as vezes de poder político, e sua representação, nestes termos, não é livre de um caráter de responsabilidade social. Não eram as empresas usuárias do WTC-NY que estavam sendo atacadas: era o governo americano e sua política de expansão capitalista, que de forma direta não tinham relação alguma com o edifício. No entanto, a representatividade da dominação mundial do país estava, em parte, naquelas torres: elas sintetizavam a imbricação orgânica entre economia (capitalista) e política (liberal), carro-chefe utilizado estrategicamente pelos EUA na generalização de seu poder. Era uma imagem de representação que era atacada, porém ali ficou muito claro que esta face de circulação imagética tem um lastro material inexorável: a morte de milhares de pessoas ficou como um marco deste fato.

A escolha, neste trabalho, de analisar os edifícios corporativos presentes na realidade paulistana, vem da constatação – exposta pelos terroristas no referido ataque – de que, na fase de desenvolvimento do capitalismo que nos encontramos, economia e política não são momentos diversos, mas conformam uma única realidade. A força com que esta união – que não é atual – se dá hoje vem de um fenômeno que é aperfeiçoado pelo capitalismo: a generalização do consenso e da “naturalidade” do sistema. Após a queda do Muro de Berlim e avanço do neoliberalismo, este cenário consensual tomou formas ainda mais autoritárias, coroadas através da financeirização do sistema. A arquitetura tem consolidado esta união, através principalmente da conformação da representatividade do capital presente nos edifícios corporativos.

A suposição de pesquisa é de que a presença cada vez mais marcante desta tipologia em solo local com certeza traria elementos importantes para o entendimento da relação do país com o sistema mundial – econômica e politicamente. Além disso, as maneiras específicas pelas quais a arquitetura atua como agente deste processo é algo marcante e talvez aponte para importantes aspectos de reconfiguração da profissão. A tarefa empreendida seria então buscar, a partir da arquitetura, *elementos de verdade* do processo social em curso, na tentativa de descrever com maior proximidade a posição do país no mesmo, a fim de se movimentar – política e profissionalmente – com mais clareza.

No entanto, a análise dessa arquitetura trouxe consigo dificuldades próprias. O ato de analisar um objeto que se relaciona com a criação artística trazia uma questão fundamental: como abarcá-lo se ele, embora se relacione, *não é arte*? O objeto específico deixava isso ainda mais em evidência: produzido como mercado-

ria, com função bem definida, ele trazia uma realidade na maioria das vezes muito distante da artística. O impasse estava colocado: como analisar uma mercadoria especial, que tem na sua *forma* um momento fundamental de sua existência? A metodologia trazida pelo campo das artes não era suficiente e, por outro lado, eram igualmente deficitárias aquelas que despiam o objeto deste aspecto. O campo próprio da arquitetura, em grande parte das vezes, faz escolhas frente às diversas faces apresentadas por ela: na maioria dos casos (visão dominante nas principais revistas internacionais), ela é tratada *como arte*, e nesta revelando-se a conformação específica de determinados materiais e tecnologia. Pouco se discute a respeito do seu uso e quase nada a respeito de seu caráter de mercadoria, fruto do processo de produção.

A visada para o objeto apresentada neste trabalho busca, na medida do possível, que todas estas faces do mesmo estejam não apenas presentes, mas se autoconformando num processo que acreditamos ser único. Esta visão se apoia principalmente na teoria marxiana e nos autores que adotaram a dialética como forma de entendimento da realidade – entre eles, muitos relacionados direta ou indiretamente à Escola de Frankfurt. Acreditamos que esta maneira de encarar o objeto é aquela que mais se adequa, no caso, ao entendimento desta arquitetura. Por meio dela é possível que as várias faces do objeto – como uma constelação – possam ter coesão interna e falarem ao observador a respeito do processo social em curso.

Assim, buscamos elaborar um conjunto de procedimentos voltados à elucidação da “concretude” deste objeto. Não se trata, neste caso, de desvelar sua forma aparente, mas sim de, ao apontar suas diversas faces se relacionando de maneiras interligadas, definir a materialidade deste objeto arquitetônico em sua complexidade. Nesta, aparência e essência são faces diversas de uma mesma realidade, agindo no processo social enquanto tal. O aspecto *superestrutural* da arquitetura é entendido como um dos agentes da realidade social, que, desta forma, se movimenta – de fato – a partir de *mistificações*. Estas, nesta perspectiva, não são um aspecto supérfluo e descartável do entendimento do processo social: são fundamentais, pois é também através delas que ele se conforma. A especificidade desta conformação social interessa aqui, particularmente o lugar ocupado pelo Brasil na organização sistêmica.

Na análise local, teve particular importância a escuta para as contradições que apareciam na observação de todo o processo descrito. Enquanto estas contradições eram entendidas como acidentais, o objeto não conseguia se apresentar como relevante. No entanto, quando estas contradições puderam aparecer em toda a sua força, os resultados não tardaram, e algumas hipóteses puderam ser levantadas ao final do trabalho – assinalando a natureza específica da dissertação. Este fato ressalta a urgência da necessidade de um aprofundamento maior nas pesquisas relacionadas ao entendimento do país na sua posição deslocada frente ao centro do sistema. Elas podem contribuir, de maneira incisiva, na atuação frente a esta realidade que se impõe cada vez mais consensualmente e que tem uma maneira própria

de funcionamento em solo local. O entendimento dos mecanismos deste funcionamento – que passam inevitavelmente pela compreensão econômica da realidade – são estratégicos para esta atuação, porém são apenas uma parte do processo. É necessário, de maneira conjunta, que as consequências políticas do mesmo sejam mais aprofundadas para que uma atuação mais efetiva possa ocorrer. Deixamos este espaço aberto – e ansiamos por – outras contribuições, sobretudo no campo da práxis, que felizmente não cabe nestas páginas.

PARTE 1 Conjuntura

Capítulo 1 Introdução

“Os antigos construíram Valdrada à beira de um lago com casas repletas de varandas sobrepostas e com ruas suspensas sobre a água desembocando em parapeitos balaustrados. Deste modo, o viajante ao chegar depara-se com duas cidades: uma perpendicular sobre o lago e a outra refletida de cabeça para baixo. Nada existe e nada acontece na primeira Valdrada sem que se repita na segunda, porque a cidade foi construída de tal modo que cada um de seus pontos fosse refletido por seu espelho, e a Valdrada na água contém não somente todas as acanaladuras e relevos das fachadas que se elevam sobre o lago mas também o interior das salas com os tetos e os pavimentos, a perspectiva dos corredores, os espelhos dos armários.

Os habitantes de Valdrada sabem que todos os seus atos são simultaneamente aquele ato e sua imagem especular, que possui a especial dignidade das imagens, e essa consciência impede-os de abandonar-se ao acaso e ao esquecimento mesmo que por um único instante. Quando os amantes com os corpos nus rolam pele contra pele à procura da posição mais prazerosa ou quando os assassinos enfiam a faca nas veias escuras do pescoço e quanto mais a lâmina desliza entre os tendões mais o sangue escorre, o que importa não é tanto o acasalamento ou o degolamento mas o acasalamento e o degolamento de suas imagens límpidas e frias no espelho.

Às vezes o espelho aumenta o valor das coisas, às vezes anula. Nem tudo o que parece valer acima do espelho resiste a si próprio refletido no espelho. As duas cidades gêmeas não são iguais, porque nada do que acontece em Valdrada é simétrico: para cada face ou gesto, há uma face ou gesto correspondente invertido ponto por ponto no espelho. As duas Valdradas vivem uma para a outra, olhando-se nos olhos continuamente, mas sem se amar.”

Italo Calvino, “As cidades e os olhos - I” (Calvino: 2007, 53-54)

Espelho: (etimologia) “lat. *speculum*, i ‘espelho’, vulg.; cp. *espéculo*; ver *espec-* e *espelh-*; f.hist. sXIII *espello*, sXIV *espelho*, sXV *spelho*” (Dic. Houaiss)

Espetáculo: (etimologia) “lat. *spectaculum*, i ‘vista, aspecto, chamar a atenção pública, jogos públicos, espetáculo’, der. de *spectāre* ‘olhar, observar atentamente, contemplar’; ver *espec-*; f.hist. 1548 *spectaculo*, 1567 *espectaculo*, a1595 *expectaculo*” (Dic. Houaiss)

Espec: “antepositivo, de uma raiz i.-e. **spek-* ‘olhar com atenção, contemplar, observar’, representada em lat. sob as f. *spec*, *spic* (por apofonia) e *spect* (com alongamento por *t*),” (Dic. Houaiss)

Enormes prismas de vidro, que se destacam no horizonte urbano como objetos conscientemente dispostos. São brilhantes como cristais, geometricamente compostos, seja em ângulos seja em forma redonda. Ao se aproximar, percebe-se que é possível entrar no objeto. A entrada é permanentemente protegida por seguranças devidamente equipados, balcão de identificação e catracas. Logo após estas, portas metálicas, muitas. O piso é de granito ou mármore polido, em grande parte das vezes formando desenhos com colorações diversas. As paredes são transparentes em vidro. O pé-direito do ambiente é muito alto, superando os sete metros. O espaço é bastante amplo e desocupado de pessoas e coisas – com exceção das câmeras de vídeo certamente apontadas. Parece espaço desperdiçado, inútil, pois não usado. Se o visitante está bem vestido, se identifica e é aprovado, é bastante bem recebido pelos diversos funcionários que estão neste local. As portas se abrem automaticamente, à aproximação do visitante, ou então são espécies de prismas estrelados giratórios, onde apenas uma pessoa entra ou sai por vez. Atrás do alto balcão e suas respectivas balconistas maquiadas atrás de telas e câmeras há um quadro enorme, com linhas, onde estão escritos nomes, sequenciados por números, não por ordem alfabética. Não são de pessoas. Estes nomes muitas vezes se repetem nas linhas seguintes. A organização parece aleatória. Algumas linhas estão vazias – há números sem nomes.

Antes das catracas o espaço parece público: pode-se andar e observar. Até a porta de entrada, a distância percorrida desde a rua está desimpedida. Algumas escadas, talvez algum jardim ou fonte de água, acompanhados dos respectivos seguranças, seus rádios e gravatas. O visitante pode ficar parado. Não fazer nada. Não por muito tempo: logo um segurança vem abordá-lo questionando sobre sua atitude estranha, num lugar de livre acesso sem nada a fazer. Não é permitido fotografar. Se não há um bom motivo para utilizar as portas disponíveis – um afazer ou uma autorização – também seu uso é vetado. O ambiente é de constrangimento, principalmente pela presença ostensiva dos seguranças e balconistas, todos em seus uniformes, ligados à comunicação central do grande objeto. Todos eles dizem estar apenas representando outrem, cumprindo ordens. Não se sabe quem é ou o que seja a “comunicação central”. Ou quem eles representam. Ali apenas se devem cumprir as regras dadas pelo órgão central. O visitante está sendo observado, e tem plena noção deste fato, embora não veja seus observadores.

Embora o pé-direito deste primeiro ambiente seja bastante alto, não é suficiente para justificar o tamanho do grande objeto visto externamente. Onde estaria o resto do seu corpo? Nada naquele espaço indica que se esteja embaixo de uma grande massa. Ali só se vê o balcão e portas: a que o visitante entrou, e as outras, metálicas, que se abrem automaticamente de tempos em tempos. Esta abertura é antecedida por uma leve campainha e iluminação de setas localizadas em cima das portas, apontando para cima e para baixo. De forma aparentemente aleatória, estas setas se iluminam, ora uma, ora outra. Ao lado das portas, uma pequena central

de botões. Ao se aproximar destas portas, elas apenas abrem após pressionar os botões. Dentro delas, apenas um espaço minúsculo, rodeado de espelhos. Se os botões de fora já tinham números, dentro não há nada a não ser uma televisão na qual passam imagens soltas, informações rápidas. Se o botão externo era único, dentro estão os números – outros botões. Algumas vezes há uma pessoa sentada na frente destes botões: ao falar para ela determinado número, esta o aperta. Apertando-o, a porta se fecha. Quando abre novamente, o espaço de fora do cubículo não é mais o mesmo de antes. Mas ainda não se esgotou o espaço de entrada – voltemos a ele.

Ao lado da porta de entrada de pedestres, percebe-se outra entrada aberta, porém bem maior, com inclinação para o subsolo do objeto. Observa-se a entrada e saída constante de veículos particulares daquele buraco. Os carros entram e as pessoas não saem sem eles. Ao se aproximar e descer pelo buraco, o visitante vê que os carros são deixados logo no final daquela rampa, num balcão diferente daquele do andar superior (um pouco mais simples). Neste balcão novamente os procedimentos de identificação, catracas, passagem direta mediante algum gesto específico – passagem de cartão de diversas maneiras, apresentação do dedo polegar a uma máquina brilhante etc. Neste ambiente, surge um novo funcionário-representante que rapidamente troca de lugar com o motorista e sai dirigindo o seu carro para dentro daquele espaço. O motorista segue em direção ao balcão ou catraca. O ambiente é bem diferente do anterior. Piso áspero e escuro, pintado com indicações de trânsito. Muitos pilares, nenhum revestimento. O pé-direito é extremamente baixo, e tubulações coloridas passam junto ao teto. Não há janelas. Há poucas pessoas e muitos, muitos carros. Neste horário eles estão todos parados, um ao lado do outro, em alguns momentos uns na frente de outros, impedindo sua passagem. Em outros horários, uma grande quantidade deles sai ao mesmo tempo, causando trânsito dentro deste espaço, antes de chegar novamente à rua. Algumas das vagas têm símbolos que indicam que ali só podem estacionar veículos cujos condutores tenham alguma preferência – deficiência física ou eficiência hierárquica. Após as catracas, novamente as portas metálicas, novamente se chega em um novo lugar.

Ali, mais um balcão com sua respectiva recepcionista. O pé-direito é simples, porém os revestimentos indicam um ambiente tão luxuoso – e seguro – quanto a entrada. A combinação do pé-direito simples visto no lugar dos carros com as superfícies faustosas da entrada sem uso parece indicar um tipo diferente de estacionamento. Ali estão estacionadas pessoas. Em vez das indicações no piso, mesas que encerram pequenos cubículos com cadeiras giratórias e computadores. Cada pessoa fica na frente de um computador – chegam, sentam, e trabalham o dia todo na frente deles. Há também telefones e outras máquinas. Voltamos a ter janelas. Elas agora são corridas, ao longo de toda a parede (são paredes ou janelas?). Percebe-se finalmente, ao olhar para o lado externo, onde se encontra: dentro do grande objeto, nas suas alturas. É estranho pensar que agora você é o observador cujo observado não vê.

Do lado de fora se estende uma ampla paisagem urbana. Prédios, casas, ruas, rios, pessoas, praças. Padrões diferentes de ocupação. Está tudo ali aos seus pés. A paisagem, que não faz parte daquele lugar, parece engrandecê-lo. Ela é dominada por ele, para lhe servir de chão. Ali de cima ela parece bem domesticada, enquadrada, limpa. Parece até silenciosa, pois as janelas são paredes transparentes. Percebe-se que o ar é artificial. Se fosse um quadro, a paisagem? Talvez não servisse ao que veio. O real aparece, finalmente, porém como imagem dominada, fixa.

1.1. O objeto

O aparecimento de edifícios corporativos marcantes na paisagem e ostensivos no estilo é um fenômeno relativamente recente na cidade de São Paulo. Acompanhando-os, a verticalização dos prédios de apartamentos, cada vez mais luxuosos e personalizados, mostra-se como tendência de desenvolvimento dos bairros mais valorizados, principalmente no vetor sudoeste da cidade. Estas tendências, pautadas pelo mercado imobiliário e em larga medida incentivadas ativamente pelo poder público, tornaram-se as maneiras dominantes de crescimento urbano na cidade legal. E, com o aquecimento do mercado imobiliário, o valor da terra urbana aumenta, deixando o seu acesso cada vez mais restrito. As consequências deste processo ficam latentes: população pobre expulsa e uma segregação espacial que chega a ter requintes de violência social. As tendências de valorização e segregação espacial do setor sudoeste não são fenômenos novos, pelo contrário, fazem parte da história da cidade. O que é novo é a *forma* como tem se consolidado. Esta nova forma data da década de 1990 (tendo pouco mais de 15 anos), e tem como principal característica a promoção ativa e consciente de uma paisagem que se quer globalizada, rica e ostensiva.

Os edifícios corporativos são os principais agentes espaciais da transformação material desta paisagem. Sua primeira forma, o edifício comercial em altura, aparece como tipologia isolada e marcante no tecido urbano de São Paulo na década de 1920, com o Edifício Sampaio Moreira (1924, na Rua Líbero Badaró). Em estilo eclético, com projeto de Samuel das Neves e Christiano Stockler das Neves¹, este edifício de apenas 14 andares foi criticado pelo “excesso de altura” (GERODETTI: 1999). A partir de então, os edifícios em altura, principalmente de uso comercial, começam a se destacar um atrás do outro, acompanhando e dando cara ao desenvolvimento industrial da cidade. O uso comercial, nestes edifícios, assemelha-se aos pequenos edifícios de salas comerciais de hoje: com os pavimentos todos divididos em salas de diferentes tamanhos, feitas para o uso de pequenas empresas, profissionais liberais, usos institucionais etc. A forma de propriedade destes espaços podia variar, do aluguel à propriedade privada, sendo esta preponderante. Já em 1929 é

1. Fundador, em 1947, da primeira escola de arquitetura da cidade, no Colégio Mackenzie. Mais detalhes, ver Capítulo 5.

inaugurado (apenas com 14 andares) aquele que foi o maior edifício da América Latina, o Edifício Martinelli, com 1.267 dependências entre o uso residencial e comercial, com 30 andares concluídos em 1934. Em seguida, outros dois ícones da paisagem paulistana: o Edifício do Mappin (1939, 14 andares) e já na década de 1940 o Edifício Altino Arantes (mais conhecido como Edifício do Banespa, inaugurado em 1947, com 35 andares em estrutura de concreto – a maior do mundo naquele momento). Estes últimos foram construídos como sedes de seus proprietários, emprestando às respectivas marcas um caráter imagético e de participação na história da cidade de grande longevidade – prova disso é que ambas as empresas foram compradas por outras, mas os edifícios permanecem sendo chamados e relacionados às marcas anteriores.

Esta tipologia, como demonstram os exemplos destes edifícios predecessores, se subdivide em dois grandes grupos, com características diversas. O primeiro, ligado ao uso comercial de pequenas proporções, permanecerá até os dias de hoje, sofrendo modificações estéticas e projetuais que acompanham o desenvolvimento arquitetônico. No entanto, sua função – seja como espaço de uso, seja como mercadoria – permanece praticamente a mesma, se modificando apenas a relação entre o usuário e a propriedade do seu espaço de trabalho: este usuário, que antes era o proprietário do local, passa a alugar de outrem. Porém, sendo extremamente subdividido internamente, o edifício é entendido como forma de renda para o pequeno investidor, que compra uma sala para alugar através de um contrato entre particulares no qual não interfere o condomínio. Ou seja, o edifício como um todo não está, na maioria das vezes, nas mãos de um único investidor, mas de vários. O construtor, portanto, o construiu *para a venda*. O aluguel se dá de maneira secundária.

Tanto a inserção urbana quanto a técnica construtiva dos edifícios deste grupo são bastante limitadas. Urbanisticamente, estes edifícios procuram sempre aproveitar ao máximo a regulamentação do zoneamento local (recuos, altura, subsolo etc.), independente do resultado de inserção na cidade. Assim, estão voltados para o máximo de rendimento “direto” possível, ou seja, maior quantidade de salas para a venda. Raramente há comércio no térreo, que acaba se resumindo, na maioria das vezes, à entrada do estacionamento e à recepção, com fechamento do lote no seu limite com a rua. É necessário, antes de entrar no lote, ainda na rua, se identificar, pois o portão permanece quase sempre fechado. Neste sentido, a inserção urbana se parece muito com os condomínios residenciais – disposição que se espelha internamente, na quantidade e relação de condôminos. Construtivamente, a lógica do maior ganho para o construtor permanece. Como se trata *a priori* de uma mercadoria para a venda, pode-se entender o edifício como fonte principalmente de lucros advindos da sua construção. As rendas dos aluguéis – outra forma de rendimento possível desta mercadoria – são decorrências que podem ou não ocorrer, em maior ou menor escala dependendo do edifício (mais uma vez, uma lógica

parecida com a dos edifícios residenciais). Assim, sua construção não leva, predominantemente, este fator em consideração. Em decorrência, as técnicas construtivas são aquelas que mais possam incrementar os lucros do construtor. As estruturas são mais pesadas, ocorrendo inclusive a alvenaria estrutural revestida de vidro ou alumínio para “disfarçar”. São técnicas que utilizam grande quantidade de mão de obra, com materiais mais baratos. As aberturas (janelas), pelo programa mesmo do edifício (vários escritórios pequenos), são numerosas e individualizadas, com diferenças entre áreas molhadas e sociais. Esta característica pode ou não aparecer na fachada: na maioria das vezes, para que o edifício se pareça mais com os do segundo grupo (que descreveremos em seguida), os revestimentos externos “desenham” a fachada sem considerar exatamente as aberturas e fechamentos reais, dando maior continuidade a eles. A aparência externa é de caixilhos corridos, fachada livre etc., características estas que não refletem o espaço interno. São projetos, afinal, de porte mediano, que envolvem uma quantidade de recursos possível para as construtoras e investidores locais, que podem contratar escritórios de arquitetura diversos, sem uma qualificação e tradição muito grandes para tanto. A qualidade arquitetônica, portanto, não é das melhores, sendo estes edifícios normalmente caracterizados como simples mercadorias comerciais, de gosto quase sempre duvidoso².

O segundo grupo da tipologia dos edifícios comerciais, no qual se inclui o Edifício do Banespa, são de edifícios de grandes proporções, quase sempre sedes de grandes empresas. Diferenciaremos este segundo grupo denominando estes edifícios de *Corporativos*, por se tratar de uma tipologia ligada às corporações. Historicamente, eles foram construídos com capital próprio das empresas que os utilizariam como sede. Estes edifícios podiam ser considerados *capital constante* da empresa (aquela parte do capital adiantado pelo capitalista que se resume em *trabalho morto*, ou seja, anteriormente trabalhado e que se apresenta na produção imediata como material de base para a produção, aí incluídos o espaço de trabalho, as máquinas, a matéria-prima etc.). Ainda como *capital constante*, estes edifícios eram a parte do capital que pode ser entendida como *fixa*, ou seja, como meio de produção, não soma seu valor total na mercadoria produzida, a não ser como desgaste, diferente da matéria-prima, que é inteiramente transformada na produção e acrescenta seu valor à mercadoria final (MARX: 1983). Assim, estes edifícios faziam parte do capital da empresa, do seu patrimônio, como *ativo fixo*³. Esta tipologia, o Edifício Corporativo, é aquela que nos ocuparemos neste trabalho, e veremos no segundo capítulo como esta característica – da sua constituição enquanto ativo fixo – se modifica historicamente.

2. Existem exceções a esta descrição, realizadas por arquitetos importantes e construtores com visão diferenciada, porém são produções escassas e que não tem expressividade para caracterizar a tipologia enquanto média.

3. Ativo, aqui, pode ser entendido como uma parte do patrimônio, ou capital, da empresa. *Fixo* pelo fato de ser “congelado”, ou seja, deixar de funcionar como valor que retorna à produção e que, portanto, participa da valorização do capital. Ele é retirado da circulação, e é contabilizado pela empresa como uma parte de seus ativos que permanece sempre o mesmo, entesourado.

O programa destes edifícios é bastante diverso do grupo anterior. Trata-se de uma grande empresa, com muitos funcionários e atividades diversas e, portanto, a escala aqui significa uma mudança qualitativa significativa. Diferentemente da pequena empresa, que tem uma organização e, portanto, uma estrutura hierárquica claramente identificável (inclusive se pode reconhecer pessoalmente o dono, ou os donos), na grande empresa isso não é possível. Os trabalhadores, aqui, não reconhecem mais o representante do capital, pois este está diluído na estrutura, que *parece* se movimentar sozinha. Esta característica se reflete tanto na planta do pavimento tipo quanto na inserção urbana, nas técnicas construtivas, nos trabalhadores envolvidos, enfim, na *forma* mesma do objeto. Trata-se de um fenômeno diferenciado, que tem se destacado cada vez mais na paisagem e conformando-a segundo sua própria lógica.

Embora o Edifício do Banespa, primeiro exemplar paulistano desta tipologia, seja datado do final da década de 1940, a produção da mesma não foi contínua a partir de então. É necessária uma soma de recursos muito grande para a construção de edifícios como estes e, com economia instável e mercado fechado para o capital externo, raríssimas empresas nacionais poderiam fazer isso. Na década de 1950 cresce o centro da cidade de São Paulo através, principalmente, de edifícios comerciais *stricto sensu*, que começam a tomar também a Av. Paulista, porém com um porte ainda pequeno se comparado ao “Banespão”. É apenas na década de 1960 e principalmente na de 1970 que a tipologia ganha novos exemplares⁴, de empresas internacionais (como a Nestlé e a IBM) que passam a ter sedes locais, bancos etc. Nesta época, os edifícios comerciais, não corporativos, ganham também dimensão diferenciada, em alguns casos se aproximando dos corporativos com a ocupação de médias empresas.

Porém é a partir da década de 1980, e principalmente na de 1990, que esta tipologia ganha uma escala de inserção urbana diferenciada em São Paulo, conformando grandes áreas e se tornando um fenômeno urbano que deixa de ser isolado (na materialidade de seus parques exemplares) para se tornar socialmente relevante, conectando diversos setores da economia, da política e da cultura. A sua presença se tornou incisiva principalmente nos centros financeiros da metrópole: de maneira ainda relativamente isolada no centro da cidade, marcante na região da Av. Paulista, já conformando um sistema na Av. Faria Lima e, por fim, de maneira violenta, reconfigurando completamente o tecido e a representação urbanos na região da Av. Luís Carlos Berrini. Esta *presença* urbana é diferenciada, e indica algo a respeito da configuração econômico-social do país. Compreendendo que o edifício corporativo carrega consigo uma configuração de relação com o capital diferenciada – seja enquanto mercadoria, local de trabalho ou situação urbana – parece ser importante o aprofundamento do entendimento sobre este fenômeno quando se busca a melhor caracterização da situação brasileira no cenário global.

4. O aprofundamento deste sumário histórico, com alguns exemplos, foi desenvolvido no quinto capítulo.

Urbanisticamente, o edifício corporativo se relaciona com a cidade de maneira mais enfática do que o edifício comercial. Colabora para isso o fato de que a *representação* das grandes empresas é fator determinante na valorização de seu capital atualmente⁵. O edifício corporativo funciona, neste aspecto, como presença urbana, face pública de seus usuários. É necessário, portanto, que a imagem do edifício na cidade seja o espelho da colocação mundial das empresas que o utilizam. Daí sua imponência, altura, revestimentos aparentemente luxuosos etc. Na sua relação imediata com a rua, este edifício pretende ser uma parte da cidade: o lote é aberto, pode-se caminhar dentro dele e muitas vezes há a proposição explícita que se faça isso, através de térreos comerciais, jardins “públicos”, conexões viárias pedonais ou até mesmo veiculares. A entrada no corpo do edifício propriamente dito é livre (normalmente com portas automáticas), e só há constrição com identificação na entrada para os elevadores. Embora *pareça* público, aberto e livre, toda a área é vigiada e de propriedade privada.

Construtivamente, ele requer tecnologia diferenciada das técnicas mais tradicionais. Diferente da alvenaria estrutural – que necessita mão de obra especializada e quase artesanal – ou da estrutura em concreto simples, de pequenos vãos entre pilares, fechados externamente com alvenaria simples depois revestida, esta tipologia requer alguma “sofisticação”, pois sua estrutura é (cada vez mais) central com grandes vãos e fachada que encobre a estrutura perimetral. O pano de laje tem grandes dimensões, sem pilares, quase sempre com piso elevado para a passagem das redes (infraestrutura e comunicação). A disposição dos ambientes internamente é flexível, se adequando ao cliente e as suas mudanças. Há especificidades programáticas que levam à maior especialização seja das equipes de trabalho, seja dos projetistas: heliponto, grandes estacionamento, subsolos profundos, ar-condicionado central, redes de informação especiais, elevadores “inteligentes”, fachadas pré-fabricadas etc.

Em relação à sua arquitetura, o edifício corporativo, como qualquer tipologia, tem exemplares diferenciados: se, por um lado, há a chamada “escola paulista”⁶, é também em São Paulo que a chamada modernização conservadora (SCHWARZ: 1978-1999-2007) se desenvolveu a largos passos. Não parece surpreender seus habitantes a coexistência na paisagem urbana de edifícios neoclássicos, de exemplares da arquitetura de autor (como a de Ruy Ohtake) e edifícios que trazem em suas linhas reminiscências do moderno, se alinhando com os expoentes da arquitetura internacional. É criado um cenário único (com raras exceções em outras capitais do país) no qual a miscigenação e reprodução de estilos são o traço característico.

Este estudo se deterá nos exemplares nos quais é possível observar a filiação ao moderno. Este recorte tem como pressuposto que a análise deste obje-

5. Veremos esta questão em maior detalhe ao longo do trabalho.

6. Caracterizaremos com maior detalhe esta escola no quinto capítulo.

to específico, pela sua dimensão histórica associada à formação local e nacional, carrega consigo elementos contraditórios importantes para o objetivo do trabalho. Esses elementos conformam um objeto complexo no qual, acreditamos, seja possível visualizar algo a respeito da nossa condição sob o capital hoje. Neste sentido, é um objeto que, nestes termos, assume relevância, algo que outros exemplares não alcançariam.

Trata-se, enfim, da análise de uma arquitetura bem recortada e que poucos escritórios de arquitetura do país fazem atualmente – principalmente por conta do porte necessário. Particularmente, como também nos interessa fazer um estudo comparativo de épocas diversas, este arcabouço diminui ainda mais, pois são poucos os escritórios que perpassaram os últimos 40 anos com as mesmas pessoas na equipe. Além disso, rever a trajetória histórica da linha moderna da “escola paulista” no seu atual desdobramento de mercado é importante no entendimento da especificidade da inserção do capital na periferia do sistema. Escolhemos dois escritórios, praticamente os únicos que se encaixam nestas especificações, para analisar sua produção dentro da tipologia de edifícios comerciais: Botti Rubin⁷ e Aflalo & Gasperini⁸.

Ambos os escritórios têm vasta produção arquitetônica desde a década de 1960, em diversas tipologias. Sua filiação é claramente moderna, principalmente nos projetos iniciais, que compuseram em parte o chamado “brutalismo paulista”⁹. No entanto, chama a atenção particularmente a produção destes dois escritórios na área da tipologia comercial: nos sites¹⁰ dos mesmos, nos quais estão listados apenas os principais projetos, há 41 edifícios comerciais realizados em São Paulo pelo escritório Aflalo & Gasperini, e 26 pelo Botti Rubin. Dentre estes projetos, alguns se destacam definitivamente na paisagem urbana, particularmente o Centro Empresarial Nações Unidas, do Botti Rubin (projeto de 1989, construção de 1991, com 13.790,00 m²) e, do Aflalo & Gasperini, prédios marcantes como a Sede da IBM (1974), e mais recentemente a Torre Eldorado e o Rochaverá (ainda em construção). Os dois escritórios são considerados, hoje, os principais projetistas de edifícios comerciais em São Paulo.

Para a análise dos projetos específicos, deve-se levar em consideração que os edifícios comerciais de médio porte já se assemelham, em alguns aspectos, aos

7. A Botti Rubin inicia suas atividades em 1956, com a associação dos arquitetos Alberto Botti e Marc Rubin. Ambos continuam até o presente momento como diretores do escritório.

8. O escritório Aflalo & Gasperini nasce em 1962, a partir do concurso da UIA para o edifício da Peugeot em Buenos Aires, no qual o escritório ganhou o primeiro prêmio. Neste concurso se associam o arquiteto Gian Carlo Gasperini e os arquitetos associados Plínio Croce e Roberto Aflalo. Com o falecimento de Croce (1984) e Aflalo (1992), entram para a sociedade os arquitetos Roberto Aflalo Filho e Luiz Felipe Aflalo Herman. Segundo reportagem no Jornal O Estado de S. Paulo (“Os senhores dos grandes prédios”, 29 de outubro de 2009), o escritório já produziu 1.222 prédios (entre as diversas tipologias, a maioria em São Paulo), num total de 5,7 milhões de metros quadrados.

9. Mais detalhes deste movimento no quinto capítulo.

10. www.aflaloegasperini.com.br e www.bottirubin.com.br, acessados em 9 de junho de 2010.

corporativos: sua fachada procura ocultar as divisões internas (que ainda existem) e o lote é pouco mais aberto (porém ainda predominantemente sem área comercial). Em alguns momentos recorreremos a elementos que são mais evidentes em edifícios deste porte, sem que isso prejudique a análise. Os edifícios específicos que iremos trabalhar serão apresentados principalmente na “Parte 3”, porém aparecerão, enquanto uma *forma* determinada historicamente, ao longo de todo o trabalho.

Iniciaremos, no segundo capítulo, apresentando esta forma dos edifícios corporativos de maneira histórica, tomando seu modelo original. Como ela aparece e quais as suas determinações enquanto parte do processo de reprodução do capital. A partir daí, descreveremos as mudanças ocorridas com o marco do final da década de 1960, que atingiram todo o mundo ocidental. A tipologia dos edifícios corporativos, como parte destas transformações, muda de figura: sua posição como agente do processo de valorização acarreta mudanças também na sua forma e na sua utilidade específica para o sistema. Com a transformação dos seus “usos”, a arquitetura ganha novos papéis.

A “Parte 2” tem como foco, já no contexto paulistano, a caracterização do ciclo de valorização dos edifícios corporativos – entendido como material primário da sua forma. Primeiramente, veremos no terceiro capítulo que ela é uma forma do capital relacionada ao urbano muito específica e importante na reconfiguração da cidade a partir do marco da abertura de mercado do país nos anos 1990. Através dela é possível analisar o processo pelo qual o Brasil, a partir da sua principal capital produtiva, se submeteu à globalização e ao neoliberalismo, e as consequências disso no urbano – sem esquecer que, inclusive, este faz parte ativa da estratégia de inserção da lógica de reprodução do capital na sua fase desenvolvida. As maneiras específicas de *circulação* desta mercadoria estarão sendo determinadas – momento no qual, veremos, ela funciona como *capital*. Assim, o terceiro capítulo procurará definir o edifício corporativo enquanto mercadoria especial relacionada ao urbano e à valorização do capital – elementos fundamentais, pois determinam sua existência.

O quarto capítulo se deterá na materialização do edifício, focada principalmente em dois aspectos: sua constituição enquanto obra civil que organiza determinado espaço útil – aí considerados as técnicas, os materiais e o programa arquitetônico – e, no campo projetual, o trabalho dos arquitetos que se detêm na elaboração de tal objeto. Com esta panorâmica, poderemos buscar nos processos mais relacionados à *produção* do objeto em questão: se não é neste momento que a mercadoria proporciona os principais ganhos, ele é fundamental como formador de valor e do mais-valor, base para a reprodução do capital que ganha outros contornos na circulação¹¹. Veremos como estes aspectos, colocados em segundo plano quando se analisa o fenômeno já em circulação, são de extrema relevância para o entendimento dos processos que o estruturam.

11. A especificidade da valorização também na circulação, e não apenas na produção, é um processo ligado às formas desenvolvidas do capital fictício, que serão descritas no segundo capítulo.

Considerados estes elementos, a “Parte 3” buscará esclarecer o fenômeno nos seus exemplos localizados. Para tanto, no quinto capítulo será apresentada a localização histórica do ideário arquitetônico que baliza a materialidade destes edifícios. Serão retomadas as origens do modernismo paulistano – suas especificidades e idiossincrasias – para depois se entender as suas transformações e adequações ao capitalismo até a situação presente. Neste íterim, a produção em edifícios corporativos dos já citados escritórios de arquitetura será delimitada e analisada. Para finalizar a compreensão do objeto, descreveremos em detalhe, no sexto capítulo, dois exemplos de edifícios que conformam cada um uma especificidade do cenário até então apresentado: o primeiro, o Eldorado Business Tower, de ideação e concretização via capital local; e o segundo, o Rochaverá Corporate Towers, com predominância do capital estrangeiro. Ambos foram projetados pelo escritório Aflalo & Gasperini. A análise destes dois casos específicos será importante quando os comparamos com o exemplo do Centro Empresarial Nações Unidas (CENU), analisado por Mariana Fix (FIX: 2007) e entendido pela autora como edifício “emblemático” do que consideramos a primeira fase de inserção de uma nova lógica de funcionamento do capital imobiliário no país.

No sétimo capítulo, na “Parte 4”, o edifício corporativo e todas as suas determinações já apresentadas serão material para a compreensão do *modo específico de existência* do país – na sua versão paulistana – sob o capital globalizado atualmente. Veremos como, a partir da materialidade da nossa produção e das maneiras pelas quais a inserimos nas redes de circulação internacional, constituímos uma especificidade dentro do sistema global que deve ser melhor caracterizada para que possamos produzir dentro dela tendo em vista suas contradições e, portanto, suas potencialidades.

1.2. Metodologia

Para que se possa entender este objeto à luz da situação atual brasileira sob o capitalismo, é necessário abordá-lo de maneira sistemática, porém complexa. São diversas camadas de compreensão sobrepostas, que se articulam e complementam. Para que estas camadas sejam coerentes e, na sua articulação, possam dar corpo ao objeto tal qual pede a análise de arquitetura, buscamos o conceito de *forma* desenvolvido por Theodor W. Adorno para o campo das artes.

É importante, antes de tudo, marcar a diferença do objeto arquitetônico para o artístico: realizada enquanto mercadoria e espaço de uso, com determinada função, a obra de arquitetura não é arte *stricto sensu*. A complexidade dos elementos que a determinam tornam a sua análise bastante trabalhosa, e muitas vezes falha por desconsideração ou privilégio de algum destes elementos. O conceito de *forma* de Adorno parece se aproximar mais do que outros desta complexidade demandada pelo objeto, ainda que voltado para a arte, pois é um conceito que indica um

método de análise no qual é possível a inserção de outros elementos estranhos à arte. Segundo nossa apreciação, a análise da forma, no objeto arquitetônico, poderia ser entendida como um *processo de concreção*: construção de aproximações sucessivas, dos vários elementos e faces que a compõem, como camadas sobrepostas que re-significam e ampliam as outras. Através deste trabalho de aproximação, o objeto se torna cada vez mais *concreto* e, portanto, mais complexo, tendo na forma a síntese deste processo. O conceito de forma em Adorno se aproxima desta ideia de concreção do objeto, porém é voltada estritamente ao objeto artístico, que tem características próprias e diferentes da arquitetura. No entanto, a estrutura do conceito se aproxima muito e, tomados alguns cuidados, pode ser usado como base, e depois ampliado – principalmente para abarcar a noção de funcionalidade intrínseca à arquitetura.

Tal qual observado por Adorno na sua “Teoria Estética” (ADORNO: 1982), a *forma* é unidade sintética que, na sua totalidade, está para além da composição dos *materiais*. Através do entendimento desta forma, e da sua relação com os materiais que a conformam, portanto, seria possível alcançar um *conteúdo de verdade* através do objeto, que também é histórico. Para uma melhor compreensão destes conceitos, é necessária a definição de *material* para o autor.

O *material*, em Adorno, é tudo aquilo “que é formado” (ADORNO: 1982, 170), ou seja, delimitado sob a *forma*. Segundo o autor:

“O material é aquilo com que lidam os artistas: o que a eles se apresenta em palavras, cores, sons até às combinações de todos os tipos, até aos procedimentos técnicos na sua totalidade; nessa medida, podem também as formas transformar-se em material; portanto, tudo o que a elas se apresenta e a cujo respeito podem decidir.” (ADORNO: 1982, 170).

O conceito de material tal qual descrito pelo autor leva a consequências importantes no estudo da forma. É ele que define a historicidade da mesma e a relatividade da autonomia da arte. Segundo Adorno, “a escolha do material, a utilização e a limitação na sua aplicação, são um aspecto essencial da *produção*” (ADORNO: 1982, 170. Grifos acrescidos). E, além disso, “o material também não é um material natural, mesmo se aos artistas se apresenta como tal, mas *inteiramente histórico*” (ADORNO: 1982, 170. Grifos acrescidos). É neste sentido que a forma é entendida pelo filósofo como “*conteúdo sedimentado*” ou, como esclarece Verlaine Freitas, “cada obra é simultaneamente um momento histórico e toda a história nela sedimentada” (FREITAS: 2006, 45).

Interessa-nos aqui ressaltar o estatuto histórico do material, elemento importante quando se fala em arquitetura. Para Adorno, “o conceito de material é o que mais satisfaz à distinção mediatizada¹²” (ADORNO: 1982, 169) entre forma e

12. Verlaine Freitas (FREITAS: 2006) traduz o termo “mediatizada” apresentado na versão brasileira da “Teoria Estética” como “mediada”, no sentido de mediação entre elementos, o que nos parece de mais fácil compreensão e será utilizado adiante.

conteúdo. Isso significa que, para o autor, é necessário que a relação entre estes dois termos seja considerada de maneira dialética: ao mesmo tempo em que há imbricação entre eles, a sua distinção também é fundamental, daí a ideia de *distinção mediada*. Nas suas palavras: “Contra a divisão pedante da arte em forma e conteúdo, é preciso insistir na sua unidade e, contra a concepção sentimental da sua indiferença na obra de arte, insistir no fato de a sua diferença subsistir no mesmo tempo na mediação” (ADORNO: 1982, 169). Segundo Verlaine Freitas:

“Apesar de o material tender mais para o lado do conteúdo, não coincide com ele. Mesmo que se considerem todos os elementos materiais em uma obra, essa totalidade não perfaz aquilo que seria o conteúdo do artefato enquanto *obra de arte*, uma vez que a unidade da *forma*, que ultrapassa a mera síntese dos particulares, necessariamente *refrata* a entrada dos elementos na obra, que adquirem uma existência segunda em virtude dessa refração. A forma é uma mediação necessária do conteúdo: ‘O momento conteudal da arte moderna tira sua força do fato de que os procedimentos mais progressistas da produção material e de sua organização não se limitam ao domínio em que apareceram imediatamente (...)’ (ADORNO: 1982, 47), ou seja, são modificados, refratados esteticamente. ‘(...) A objetivação da obra de arte não se confunde com seu material, (...) mas constitui, pelo contrário, a resultante do jogo de forças vigente na obra, aparentada com o caráter de coisa enquanto *síntese*. (...) Pois, tanto quanto as obras de arte são obras, surgem como coisas em si mesmas, objetivadas em virtude de sua própria lei formal’ (ADORNO: 1982, 118-9).” (FREITAS: 2006, 37-38).

A forma seria, portanto, mediada pelo conteúdo, e este por aquela, sendo impossível sua indistinção, mas ao mesmo tempo necessária sua diferenciação como elementos opostos no processo dialético.

Para a análise da arquitetura, o conceito de *material* exposto por Adorno torna-se fundamental como embasamento. Sérgio Ferro o utiliza nos seus textos¹³, dando especial atenção ao trabalho humano e sua historicidade como material da forma arquitetônica. Acompanhando este método de crítica, pode-se abarcar na *formalização* da arquitetura – dando centralidade a elementos antes considerados periféricos à análise – seu processo de financiamento, produção, viabilidade urbanística, realização enquanto mercadoria, trabalho nos diferentes níveis, materiais físicos, técnicas, até a mais usual conformação espacial, visibilidade urbana, funcionalidade etc. Tudo isso e ainda outros elementos (*materiais*), a partir deste entendimento, passam a ser importantes na tentativa de ver, através do objeto arquitetônico ora analisado, um *conteúdo de verdade* sobre a nossa existência sob o capital hoje, no Brasil. Neste ponto de vista, este objeto se complexifica e pode, através da *forma*, ser índice de um processo social em curso historicamente.

A partir destes pressupostos, *forma* arquitetônica e *forma* social estão imbricadas. Nestes termos, o entendimento do processo político-econômico em mar-

13. A noção de material em Sérgio Ferro se inicia em Adorno – principalmente no conteúdo social e histórico do conceito – e depois ganha outros contornos, apropriando-se, entre outros, do trabalho de Charles Sanders Peirce na semiótica. Agradeço, neste alerta, a Profa. Otília Arantes e seus comentários na banca de qualificação.

cha, orquestrado pelo capital, passa a fazer parte da análise arquitetônica como um dos seus elementos constitutivos, como *material*, eminentemente histórico. Desta maneira, o processo político-econômico é “con-formado” pelo objeto arquitetônico, que por sua vez é interno ao mesmo. Nestes termos, a *forma capital* interessa, e particularmente sua conformação na semiperiferia do capitalismo.

A principal hipótese é a de que existe uma relação não apenas de mimetismo entre cultura e sistema econômico¹⁴, como quer Harvey, ou de dominância cultural do sistema¹⁵, conforme Jameson, mas, sem descartar estas perspectivas, de que há uma relação complexa entre a arquitetura e a reestruturação urbana que ela promove e a lógica de reprodução do capital. Esta relação é complexa pois a arquitetura, nestes termos, assume um papel central no mecanismo de reprodução: é mercadoria, mas também é elemento pelo qual gira (e gera) capital fictício, numa lógica na qual, usando de seus atributos materiais, os resolve em um campo simbólico e imaterial que, por sua vez, realimenta o sistema. A mercadoria, segundo Marx, é um momento da metamorfose do capital, ou seja, faz parte do mecanismo de valorização do valor. Mas a mercadoria na qual se objetiva a arquitetura não é apenas momento da metamorfose do capital: é também motor do processo de reprodução ao possibilitar, através de sua materialidade enquanto mercadoria, todo um campo de ligações complexas entre ideologia, cultura e capital fictício – seja em renda ou em juros. Faz parte, assim, da formação da lógica do sistema (como diz Jameson) enquanto sujeito e objeto – como produto acabado passivo às constrições do capital, como elemento ativo na formação da ordem simbólica, e como elemento de base para a circulação de certo capital fictício.

A partir desta hipótese, forma, espaço e reprodução do capital fazem parte de uma mesma lógica. Veremos no capítulo seguinte como esta lógica se configurou historicamente, a partir do seu modelo original, externo ao país. Depois disso, restará esclarecer os mecanismos que as inter-relacionam, particularmente no caso brasileiro. Para tanto, no terceiro capítulo se descreverá as formas pelas quais a arquitetura dos edifícios corporativos e a construção da cidade que eles promovem têm participado da tendência à financeirização do capital em São Paulo (material de sua forma, hoje), o que delimitará o objeto no campo de sua constituição enquanto mercadoria, “isca” de valorização urbana, entre outros. Depois, no quarto capítulo, buscaremos sua constituição física – fatores que também o determinam enquanto

14. “(...) a ênfase na efemeridade, na colagem, na fragmentação e na dispersão do pensamento filosófico e social mimetiza as condições da acumulação flexível”. (HARVEY: 2006, 272)

15. Segundo Iná Camargo Costa e Maria Elisa Cevasco, no prefácio do livro de Fredric Jameson *Pós-Modernismo – A Lógica Cultural do Capitalismo Tardio* (JAMESON: 2004): “Nessa nova versão expandida e atualizada do velho mundo do capital, não mais se trata de ver a cultura como expressão relativamente autônoma da organização social, mas sim de entender que nesse novo estágio a lógica do sistema é cultural, ou para falar como Walter Cohen, Jameson não procura responder à questão de qual é a lógica *cultural* específica ao capitalismo tardio, mas sim demonstrar que o cultural, mais especificamente o pós-modernismo, é que é a lógica deste novo estágio”. (In: JAMESON: 2004, 5)

mercadoria, porém mais estreitamente ligados a sua materialidade. Ainda neste capítulo, atentando-se à crítica de Sérgio Ferro, será analisado o trabalho dos arquitetos envolvidos na produção destes edifícios. Todos estes *materiais* talvez não completem a *forma* deste objeto arquitetônico (até porque ela sempre está para além da soma dos materiais), mas pretendem aumentar sua complexidade e fazer com que ele possa falar a respeito da nossa condição atual.

Capítulo 2 Edifícios corporativos: a tipologia original

“Redefinindo o que é possível, através do poder do *design*”

*Nota de abertura do site da Gensler*¹

2.1 Antecedentes

Antes de entrar no objeto específico de análise, localizado em São Paulo, é importante, a título de comparação – até mesmo para se entender as suas especificidades –, que seja apresentada a tipologia de edifícios corporativos tal qual se desenvolve atualmente nos locais onde há investimento de grande capital – nos países centrais e em países de grande especulação financeira e crescimento econômico. Em seguida ficarão claras as diferenças em relação ao objeto específico, realizado em solo nacional. Como, no entanto, esta tipologia surge no centro do sistema, tendo com ele uma relação de simbiose constante, é necessária aqui a visão para o modelo original e para sua forma desenvolvida globalmente. Além disso, um elemento importante de análise é o fato desta tipologia ser a face da arquitetura internacional no país, logo, a maneira específica como ela aporta aqui e suas diferenças são fundamentais.

Figuras 1, 2 e 3
Chrysler Building (1930),
Empire State Building
(1931), Rockefeller Center
(1939)

1. Maior escritório de arquitetura do mundo em 2008, segundo a Revista Building Design em sua edição de Janeiro do mesmo ano, de acordo com o número de arquitetos empregados. A Gensler possuía naquele momento 1.216 arquitetos em seu quadro de funcionários.

Figura 4 Seagram Building (1958)

O edifício corporativo nasce como tipologia na primeira metade do século XX, pós-Primeira Guerra, tendo como sede natal os EUA, principalmente a cidade de Nova Iorque e em seguida Chicago. Naquele momento os EUA se consolidavam como grande economia capitalista (que se tornaria hegemônica em seguida), e transformavam o espaço urbano de Nova Iorque. Diferente da cidade industrial – clássica cidade capitalista – este centro urbano, a partir das ideias de Frederick Winslow Taylor publicadas na primeira década do século (conhecidas como o sistema Taylorista), passa a ser a grande sede das empresas do país, e o edifício corporativo substitui a fábrica como espaço de produção. A tipologia, de caráter simbólico importante, ganha alturas inimagináveis numa competição frenética que é a linha de frente da engenharia na época. A partir do início da década de 30, estes edifícios passam a ser arranha-céus com a construção do Chrysler Building em 1930, de William Van Alen, do Empire State Building em 1931, de Gregory Johnson, e o Rockefeller Center em 1939, de Raymond Hood. A partir da década de 50, a tipologia ganha força de manifesto com o alto modernismo do *International Style* na figura do Seagram Building, de 1958, de Mies van der Rohe.

O importante de se captar nesta origem da tipologia é que ela está associada diretamente às necessidades do capital, até mesmo no que diz respeito à questão simbólica. Historicamente, os edifícios corporativos foram produzidos como uma *arquitetura do dinheiro*², no sentido de serem a materialização em uma mercadoria – predominantemente de caráter simbólico – de determinada soma de dinheiro de grandes proporções. Ou ainda: esta seria a arquitetura que o dinheiro acumulado constrói. No entanto, as determinações desta arquitetura foram mudando, acompanhando de perto suas funções – em transformação – junto ao capital. Segundo Sérgio Ferro:

2. O termo me foi sugerido pela Profa. Otilia Arantes na banca de qualificação.

“Do começo. Na afirmação de uso e senso comum, o objeto arquitetônico, assim como a pá ou a arma, é um utensílio. Afirmação pelo menos destoante: sem ‘má-fé’, todos pressentimos que o uso hoje não é muito mais do que a contrafação de uso e funcionalidade, ex-noções perdidas em desencontros. A palavra utensílio só aparece aqui por transferência. Porque, na verdade, a figura que transita é outra: o objeto arquitetônico, assim como a pá ou a arma, é fabricado, circula e é consumido, antes de mais nada, como mercadoria” (FERRO: 2006, 105).

Para o autor, que desenvolve esta questão em pormenores na sua obra, a arquitetura deve ser entendida como mercadoria, como fruto de um processo produtivo. Sua razão de ser, no capitalismo, é aquela da mercadoria no processo de valorização do capital. Assim, segundo ele: “Todo e qualquer objeto arquitetônico, entre nós, é um dos *resultados* do processo de valorização do capital” (FERRO: 2006, 106. Grifo acrescido). O papel do arquiteto, neste quadro, seria o de fazer esta forma-mercadoria se realizar enquanto tal, e daí a importância do desenho: “A função fundamental do desenho de arquitetura hoje é possibilitar a forma mercadoria do objeto arquitetônico que sem ele não seria atingida (em condições não marginais)” (FERRO: 2006, 107). Retomando o argumento, esta arquitetura-mercadoria, no caso particular, os edifícios corporativos, seriam a transubstanciação do dinheiro (acumulado em grande quantidade) no processo de valorização, e sua função no mesmo é aquela de colocar em funcionamento uma determinada quantidade de trabalho na sua *produção*.

No entanto, embora este caráter de mercadoria de fato existisse historicamente – e continue existindo – no caso dos edifícios corporativos, ele não era o caráter predominante, sua razão de ser, para o capitalista. Primeiramente, como sede, sua função principal era *interna ao processo de trabalho*³: como espaço de uso, como chão de fábrica, dos trabalhadores ligados aos serviços (seja na parte administrativa das empresas, seja como prestadores de serviço). Como *locus* de produção, seu aspecto simbólico sempre foi importante como representação da empresa, só que, primeiramente, este elemento não era internalizado no processo de valorização. Assim, o edifício corporativo era entendido pelo capitalista que o construiu como: 1. *ativo fixo*⁴; 2. espaço de trabalho ou *meio de trabalho*; 3. meio de representação simbólica e urbana. Predominantemente, o edifício funciona, nestes termos, para o capital como *valor de uso* (ainda que, como mercadoria, ele carregue o duplo caráter – valor e valor de troca – não é através desta *forma* que ele está operando para o processo de valorização).

3. A mercadoria-arquitetura como foi ressaltado na citação de Sérgio Ferro, seria um *resultado* do processo produtivo, necessário para a valorização do capital. Assim, ainda que fazendo parte do *processo de valorização*, ela não seria parte do *processo de trabalho*, mas um resultado do mesmo.

4. “Ativo” pois, para a contabilidade da empresa, o edifício permanece como propriedade, parte, do capital inicial. Ou seja, ele não é entendido como “gasto”, “dívida”, e sim como parte do capital da empresa, dinheiro transformado temporariamente em mercadoria. “Fixo” pois imobilizado, entesourado.

Segundo Marx:

“No que concerne ao *valor de uso*, de imediato, seu conteúdo particular, sua determinação ulterior, é completamente indiferente para a determinação conceitual da mercadoria. O artigo que devia ser mercadoria e, portanto, portador de valor de troca, deveria satisfazer alguma necessidade social e, em consequência, possuir alguma propriedade útil. Isso é tudo (*Voilà tout*). O mesmo não ocorre com o *valor de uso* das mercadorias que operam no processo de produção. Em virtude na natureza do *processo de trabalho*, os meios de produção se dividem, primeiramente, em *objeto de trabalho* e *meios de trabalho*, ou, mais precisamente, em *matéria prima*, por um lado, e *instrumentos, materiais auxiliares* etc., por outro. Trata-se de *determinações formais do valor de uso* que emanam da própria natureza do processo de trabalho, e desse modo, – em relação aos meios de produção – o valor de uso recebe nova determinação. A *determinação formal do valor de uso* converte-se aqui em algo essencial para o desenvolvimento da *relação econômica*, da *categoria econômica*” (MARX: 1978, 10-11. Grifos originais).

Dentro do processo produtivo (ou processo de trabalho), os meios de produção (objeto de trabalho e meio de trabalho – figura econômica predominante dos edifícios corporativos na sua primeira fase) vão sofrer transformações específicas. Interessa aqui que, como participante ativo do processo de trabalho e, portanto, do processo de valorização, os meios de trabalho funcionam, dentro do processo produtivo, *como capital*. Segundo Marx:

“As mercadorias que o capitalista comprou para consumi-las como *meios de produção* no processo produtivo (processo de trabalho), são propriedade sua. Efetivamente, não são mais do que seu dinheiro transformado em mercadorias e, da mesma forma, modo de existência de seu capital quando este era dinheiro⁵; inclusive, de maneira ainda mais intensa, posto que existem sob a figura em que funcionam realmente como *capital*, isto é, como meios criadores de valor, valorizadores do valor, ou seja, para aumentá-lo. Tais meios de produção são, portanto, *capital*” (MARX: 1978, 13. Grifos originais).

Daí a especificidade dos edifícios corporativos e, ao mesmo tempo, sua importância como objeto de análise do capitalismo na sua inserção local. Ele pode ser entendido como *arquitetura do dinheiro* no sentido – quase literal – de ser uma transubstanciação da forma dinheiro. Pode também ser entendido como *mercadoria*: na abstração do seu valor de uso ulterior ao processo produtivo, como *produto*, resultado de tal processo. Porém nenhuma destas duas maneiras de entendimento do objeto dentro do processo de valorização – sem o qual ele deixa de existir – o entende *predominantemente como capital*. Talvez porque esta tipologia seja uma das poucas em que esta determinação é a mais decisiva. Olhar para ela é olhar diretamente para o capital. Esta característica, pelo seu caráter pouco contraditório, faz com que o objeto pareça desinteressante, pouco elucidativo. O que o torna importante nesta análise, no entanto, é a sua inserção numa economia na qual a relação com o processo de desenvolvimento do capital é contraditória. Assim, se o movimento de transformação do funcionamento da tipologia enquanto capital muda no centro do

5. Mais uma vez: por isso a designação de *ativo fixo*. (Nota nossa)

sistema, suas adequações locais nos indicam algo a respeito do nosso próprio papel no processo de reprodução global.

Ainda no modelo internacional, é importante especificar algumas decorrências de seu entendimento enquanto capital, e seu desenvolvimento histórico. Segundo Marx:

“(...) A figura de que se reveste o capital no processo de trabalho, enquanto *valor de uso*, decompõe-se: *primeiro*, em *meios de produção*, conceitualmente diferenciados, mas interdependentes⁶; *segundo*, em diferenciação conceitual, derivada da natureza o processo de trabalho, entre as condições *objetivas* de trabalho (os meios de produção) e as condições *subjetivas* de trabalho, a *capacidade* – ativa e orientada a uma finalidade – de *trabalho*, isto é, o próprio trabalho. *Terceiro*, não obstante, vendo-se o conjunto do processo, o valor de uso do capital apresenta-se aqui como processo produtor de valor de uso, processo no qual os meios de produção, com vistas a esta determinação específica, operam como meios de produção da *capacidade de trabalho específica* que atua em conformidade a um fim e corresponde a sua natureza determinada. Em outras palavras: o *processo completo de trabalho*, como tal, na interação viva de seus momentos objetivos e subjetivos, apresenta-se como a figura total do valor de uso, isto é, [como] a figura *real* do capital no processo de produção” (MARX: 1978, 12. Grifos originais).

No momento em que os meios de produção são entendidos como capital, e entram no processo de trabalho através da sua aquisição pelo capitalista – no nosso caso, os edifícios são colocados em funcionamento pelo capital – ocorre um movimento na esfera aparente no qual *parece* que é o capital (ou o edifício), como coisa, que se autovaloriza. Os meios de produção, que só se tornam capital na medida em que são confrontados com o trabalho vivo⁷ durante o processo produtivo, acabam *aparecendo* como “sugadores” da capacidade de trabalho⁸. Assim, os edifícios corporativos – entendidos como meio de produção, como capital – aparecem, já nesta sua primeira forma, como *fetichê*. Além disso, se apresenta como forma “natural” e eterna, necessária ao trabalho vivo:

“Dado que a figura real, ou a figura dos valores de uso objetivos que *compõem o capital*, seu substrato material, é necessariamente a figura dos meios de produção (...) que servem para a produção de novos produtos; e que, além disso, no processo de circulação esses valores de uso existem já (no mercado) sob a forma de mercadorias – portanto, em mãos do capitalista como possuidor de mercadorias – antes de operarem no processo de trabalho de acordo com seu destino específico (...), levando à conclusão de que todos os *meios de produção*, potencialmente (*dinamei*), e na medida em que funcionem como meios de produção, são realmente (*actu*), *capital*; portanto, o capital é elemento necessário ao *processo de trabalho humano em geral*, abstração feita de toda sua forma histórica; o capital é algo eterno e condicionado pela natureza do trabalho

6. Marx se refere aos meios de trabalho (instrumentos de trabalho) e objeto de trabalho (matéria prima).

7. “trabalho vivo” é o termo que Marx utiliza para diferenciar o trabalho imediato do processo produtivo, que gera mais-valia e transforma matéria-prima, daquele já “morto”, acumulado nas mercadorias acabadas.

8. “Os meios de produção aparecem unicamente como *absorventes* da maior quantidade possível de trabalho vivo” (MARX: 1978, 19).

humano. Igualmente, chega-se à conclusão de que, como o processo de produção do capital é em geral *processo de trabalho*, assim, o processo de trabalho em todas as formas sociais é necessariamente *processo de trabalho do capital*. O capital é visto, desse modo, como *coisa*, que no processo de produção desempenha certo papel próprio de uma coisa, adequado a sua condição de coisa” (MARX: 1978, 12-13. Grifos originais).

Assim, o edifício corporativo, na sua primeira fase de desenvolvimento, entendido como meio de trabalho, tem determinações específicas. Primeiro: ele já é construído como capital, porém funciona enquanto tal *dentro do processo produtivo*, na figura de *valor de uso* do meio de produção. Nesta determinação, sua *outra função*, a de ser *meio de representação*, funciona, de maneira interdependente, como *fetichismo do dinheiro*, representante do valor, do trabalho. O edifício corporativo, nestes termos, como o dinheiro, *aparece* como dotado de valor por si só:

“As mercadorias encontram, sem nenhuma colaboração sua, sua própria figura de valor pronta, como ouro e prata, tais como saem das entranhas da terra, são imediatamente a encarnação direta de todo o trabalho humano. Daí a magia do dinheiro [poderíamos dizer: dos edifícios corporativos]. A conduta meramente atomística dos homens em seu processo de produção social e, portanto, a figura reificada de suas próprias condições de produção que é independente de seu controle e de sua ação consciente individual, se manifestam inicialmente no fato de que seus produtos de trabalho assumem em geral a forma mercadoria. O enigma do fetichismo do dinheiro é, portanto, apenas o enigma do fetichismo da mercadoria, tornado visível e ofuscante” (MARX: 1983, 84-85).

A arquitetura opera em todas estas esferas: nas propriedades de meio de trabalho, valor de uso, ou seja, o entendimento do edifício enquanto *máquina*, instrumento de trabalho, é ela que vai desenhar todas as suas especificações; junto a este aspecto, e inseparável dele, é também ela que vai modelar o edifício como meio de representação, como fetichismo *da mercadoria*. E a forma específica deste fetichismo, ligado ainda à esfera da produção, será historicamente uma forma segundo a qual a tectônica, principalmente ligada às estruturas do edifício e verdade dos materiais, é o elemento unificador da obra. Desta feita, o edifício se apresenta como fator de produção, ainda que o fetichismo da mercadoria já esteja operando. O fato, porém, de estar presente, indica a proximidade da produção, a *possibilidade* desta ser revelada. A partir da década de 1950, estas características dos edifícios corporativos os levaram a ser a tipologia de frente do *International Style*, desenvolvimento do alto modernismo. Com ele, as características de edifício-máquina ganham força com estruturas aparentes, fachadas livres e espaços flexíveis.

A arquitetura como agente da produção do edifício como meio de representação foi que configurou a *forma estética* específica do fetichismo da mercadoria. Segundo Marx: “Paralelo à forma direta do tesouro, ocorre sua forma estética, a posse de mercadorias de ouro e prata” (MARX: 1986a, 113). Num primeiro momento, portanto, está posta a necessidade de dar forma estética à riqueza material como símbolo de poder (comando sobre o trabalho alheio). É uma das fases de transubs-

tanciação da forma mercadoria retirada do processo de reprodução do capital: o entesourar dinheiro se mostra socialmente através da imagem do capital mercadoria, feito material e ao mesmo tempo simbólico. Esta sua característica específica (ser algo material e signo) se relaciona diretamente com sua origem: o dinheiro (signo do valor) entesourado virando imagem (reificação). Esta imagem, aqui, ainda, é material: é a face externa e ofuscante das mercadorias sob sua propriedade, exibidas socialmente. Já é, no entanto, fetiche: coisificação do valor, trabalho humano empilhado e enlatado, pronto para a exposição. Neste primeiro momento de aparecimento histórico do objeto, portanto, temos apenas dinheiro e suas determinações, transubstanciado em mercadorias entesouradas que servem basicamente como imagem de poder.

Segundo Sérgio Ferro, usando um exemplo paulistano, mas que nos serve aqui:

“(...) no Morumbi, por exemplo, o ‘fazer sua casa’ significa aplicar capital. E, ao invés do mínimo indispensável, a construção contém o maior acúmulo de elementos supérfluos compatíveis com o funcionamento e a sanidade mental. Os materiais, a mão de obra especializada e a técnica não mais constituem limitações, ao contrário, se o deus capital existe, tudo é permitido, tudo e todos estão disponíveis” (FERRO: 2006, 67).

O autor cita Marx, segundo o qual “o luxo entra nos custos de *representação do capital*” (MARX: 1984, 173):

“(...) A mansão [poderia-se dizer: “o edifício corporativo”] torna-se objeto de uso suntuário. O uso suntuário é diferenciador de classe, já que o objeto luxuoso é a materialização da riqueza. A fartura de materiais requintados, a complexa equipe mobilizada já mesmo durante a obra, expõe o poder do proprietário. A obra concluída, sua *aparência*, sua dimensão e cuidado prosseguem revelando-o” (FERRO: 2006, 70. Grifo acrescido).

Assim, o mundo no qual o capital impõe sua lógica vive estruturado na esfera aparente, que ao mesmo tempo vela e revela esta lógica: *vela* ao fazer desaparecer os nexos de origem das suas formas, tornando-as sem conteúdo; e *revela* ao fazer da aparência elemento central na sua reprodução, usando o fetiche como motor. Nesta revelação, a aparência é essência: “por uma reviravolta traiçoeira, a máscara mostra mais do que esconde: mostrando-se, revela, já que revela a máscara que é a face oculta do sistema” (FERRO: 2006, 130).

Este mecanismo de entesourar e exibir seu capital no edifício corporativo como símbolo de poder funcionaria bem para o capitalista se sua possibilidade de ganho fosse infinita, porém não é. Voltando a Marx:

“O impulso para entesourar é por natureza sem limite. Qualitativamente ou segundo a sua forma, o dinheiro é ilimitado, isto é, representante geral da riqueza material, pois pode trocar-se diretamente por qualquer mercadoria. Porém, ao mesmo tempo, toda a soma efetiva de dinheiro é quantitativamente limitada, portanto também apenas meio de compra de eficácia limitada. Essa contradição entre a limitação quantitativa e o caráter qualitativamente ilimitado do dinheiro impulsiona o entesourador ao trabalho de Sísifo da acumulação” (MARX: 1983, 113).

2.2 Transformações a partir da década de 1960

Como elemento interno ao processo de valorização, o edifício corporativo teve esta sua forma original modificada junto ao desenvolvimento do capitalismo a partir da década de 1960, com o início do período da globalização. O capitalismo é um sistema econômico que tem como base estrutural a reprodução ampliada do capital. Este, identificado como valor que se valoriza, depende continuamente de novas formas e meios de expansão. Nestas condições, a dita globalização do capital é um movimento intrínseco ao capitalismo desde suas origens, indicando uma tendência a sua generalização como forma de organização econômico-política do mundo – um caminho que envolve violência em todos os níveis. No entanto, o termo “globalização” tem sido usado e discutido mais recentemente como uma forma específica de expansão do capital, que envolve não apenas a conquista de novos mercados, mas toda uma configuração mundial apta a sua lógica – social, política, cultural. Além disso, este movimento depende de uma possibilidade do próprio capital circular em esfera global sem baixar as taxas de acumulação: isso significa que as formas de reprodução devem se transformar para alcançar a flexibilidade necessária a este novo período de expansão.

Assim, a globalização pode ser caracterizada como um conjunto de medidas que permitem a generalização em escala mundial do capitalismo: o regime neoliberal, a acumulação flexível (que acompanha a financeirização do capital), a tendência à maior desigualdade social e, ainda, a cultura homogeneizadora do espetáculo, entre outros aspectos. Todos estes elementos, em vários níveis da existência social, formam uma totalidade de dominação do capital na qual cada um tem importância estratégica.

Há um certo consenso entre os pesquisadores em localizar o final da década de 1960 e início da de 70 como o início deste processo de transformação do padrão de acumulação do capital, que se desenvolve durante as décadas de 1980 e 90, chegando hoje num período de maturação. Neste período ocorrem mudanças drásticas em todos os níveis sociais: é o começo da ascensão do neoliberalismo com Margareth Thatcher na Inglaterra (1979/90) e Ronald Regan nos EUA (1980/88), é quando ocorrem em todo o mundo revoluções culturais (1968) e, finalmente, quando ocorrem as crises do petróleo lideradas pela OPEP⁹ (1973 e 1979). Estes acontecimentos mudaram o cenário do mundo rígido e controlado do fordismo, do Estado de Bem-Estar Social (e do socialismo real) e do alto modernismo que dominaram a primeira metade do século XX. Acompanhando estas mudanças, o edifício corporativo ganha novas formas e funções no processo de reprodução.

9. Organização dos Países Exportadores de Petróleo. Foi fundada em setembro de 1960, com os principais exportadores de petróleo daquele momento: Venezuela, Arábia Saudita, Irã, Iraque e Kuwait. Depois, outros países aderiram à organização: Qatar (1961), Líbia (1962), Indonésia (1962-2009), Emirados Árabes Unidos (1967), Argélia (1969), Nigéria (1971), Equador (1973-1992, retornou em 2007), Gabão (1975-1994) e Angola (2007).

No aspecto político, a quebra do Estado de Bem-Estar Social (*Welfare State*) colocou o capitalismo de volta ao seu caminho de expansão, após um pequeno lapso necessário ao mesmo por conta da crise de 1929 e do perigo comunista, período em que as políticas keynesianas funcionaram como resistência a um momento delicado para o capital. Segundo o historiador Eric Hobsbawm, ao falar sobre este momento:

“Governos da direita ideológica, comprometidos com uma forma extrema de egoísmo comercial e *laissez-faire*, chegaram ao poder em vários países por volta de 1980. Entre esses, Reagan e a confiante e temível sra. Thatcher na Grã-Bretanha eram os mais destacados. Para esta nova direita, o capitalismo assistencialista patrocinado pelo Estado nas décadas de 1950 e 1960, não mais escorado, desde 1973, pelo sucesso econômico, sempre havia parecido uma subvariedade de socialismo (‘a estrada para a servidão’, como a chamava o economista e ideólogo Von Hayek) da qual, em sua ótica, a URSS era o lógico produto final” (HOBSBAWM: 1996, 245).

Devolvendo o capital ao seu rumo certo à expansão econômica que não se via desde a crise do petróleo, o novo liberalismo pôs em prática a diminuição do Estado, as privatizações, e principalmente uma nova hegemonia mundial na qual os EUA perdem força como centro do sistema capitalista, deixando o papel para novos atores econômicos que circulam em escala global – uma dominação pautada pela lógica econômica de liberalização dos mercados e mundialização da finança. Neste cenário, as relações entre a finança mundializada e as políticas dos estados nacionais não se desvinculam, formando uma configuração específica do binômio poder e dinheiro (FIORI: 1997).

A partir do final da Segunda Guerra Mundial, os EUA desfrutaram de um período de hegemonia dentro do mundo bipolar, pautando o comércio mundial a partir dos acordos de Bretton Woods (1944), os quais definiam o padrão dólar (esta moeda como base de troca internacional) e o seu lastro em determinada quantidade de ouro – além de criar as duas instituições financeiras que regularam internacionalmente as relações econômicas capitalistas a partir da lógica americana, o FMI e o Banco Mundial. Esta posição conferia aos EUA grande poder de controle da economia mundial, que se lastreava diretamente na sua economia, centro de expansão do capitalismo. Esta foi denominada por Eric Hobsbawm de Era de Ouro:

“Na prática, a Era de Ouro foi a era do livre comércio, livres movimentos de capital e moedas estáveis que os planejadores do tempo da guerra tinham em mente. Sem dúvida isto se deveu basicamente à esmagadora dominação econômica dos EUA e do dólar, que funcionou como estabilizador por estar ligado a uma quantidade específica de ouro, até a quebra do sistema em fins da década de 1960 e princípios da de 1970” (HOBSBAWM: 1996, 270).

De acordo com José Luis Fiori,

“Não há dúvida que foi entre 1968 e 1973 que ocorreu a ruptura. Nestes cinco anos sucederam-se os principais acontecimentos e decisões que alteraram o rumo da história deste último quarto de século. Chegava ao fim a ‘era de ouro’ do crescimento

capitalista e começava a crise da hegemonia norte-americana. Rompem-se os acordos de Bretton Woods, reacende-se o conflito social na Europa, fragmenta-se a sociedade e o *establishment* norte-americano e os Estados Unidos são derrotados no Vietnã além de serem obrigados a absorver o relativo sucesso militar dos egípcios e sírios, rearmados pela União Soviética, na guerra do Yom Kippur. E logo em seguida aceitar o choque de preços com que o cartel da OPEP jogou pela janela o ‘regime energético’ em que se sustentava o crescimento barato da economia mundial durante os anos 50/60” (FIORI: 1997, 107/108).

Os acordos de Bretton Woods são quebrados em 1971, momento em que o dólar perde sua posição na economia mundial: com o fim do padrão dólar, esta moeda perde o lastro em ouro e se inicia a era do livre câmbio – nela, as moedas dos diversos países, em vez de se referenciarem no dólar, referenciado em ouro (uma riqueza material), referenciam-se na relação dos diversos câmbios¹⁰. Esta situação levou a um dos elementos do início da financeirização. Segundo François Chesnais: “A mundialização financeira foi preparada pelo mercado de eurodólares, depois pela passagem a um regime de taxas de câmbio flexíveis após o colapso do sistema de Bretton Woods. O mercado de câmbio foi, assim, o primeiro a entrar na mundialização financeira contemporânea” (CHESNAIS: 2005, 44). O “mercado de eurodólares” a que se refere Chesnais é mais um elemento que delineou o cenário da financeirização. Refere-se ao momento em que, durante a década de 1960, a Inglaterra autorizou um mercado bancário autônomo ao mercado nacional. Neste momento, vários capitais americanos migraram dos investimentos nacionais para a Europa, buscando maiores taxas de lucro e, desta forma, lançando o movimento de capitais internacional, que se denominou “mercado de eurodólares”.

Em 1973, ocorre o grande baque para a economia capitalista desenvolvimentista e fordista da Era de Ouro: sendo o petróleo uma fonte de energia limitada e localizada em área específica e monopolizada, há relativa autonomia dos seus proprietários na fixação de seu preço. Assim, sendo ele elemento fundamental para a indústria e desenvolvimento do capital produtivo, estes proprietários, reunidos em torno do cartel da OPEP, determinaram o aumento aleatório de seu preço e o embargo contra Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão por conta do seu apoio a Israel na guerra do Yom Kippur, o que fez a economia mundial entrar em grande crise e colocar em xeque a hegemonia americana. Esta crise abalou fortemente a

10. Esta é uma situação que Marx (MARX: 1986 – Capítulo III, Livro 1) de certa forma adiantou na sua descrição do *modus operandi* capitalista. Segundo ele, a produção de dinheiro é apenas a produção de signo de valor, e este é baseado na quantidade de ouro equivalente ao valor da mercadoria (medida em horas de trabalho social). Porém, a própria necessidade de substituição do ouro por um signo demonstra a possibilidade de autonomia e fetichização do sistema: “Assim, como a mercadoria monetária pode ser substituída na circulação por meros signos de valor, é ela supérflua como medida dos valores e padrão dos preços!” (MARX: 1986, 109 – nota 84). Também: “Sua existência funcional [a do dinheiro] absorve, por assim dizer, sua existência material. Reflexo objetivado evanescente dos preços das mercadorias, funciona apenas como signo de si mesmo e, por isso, pode ser substituído por outros signos” (MARX: 1986, 110). Esta situação demonstra uma característica importante do sistema capitalista – sua capacidade de se organizar através da autonomização de suas formas.

economia capitalista, fazendo com que ela tivesse que tomar medidas agressivas de renovação para evitar uma quebra generalizada, o que representaria grande fraqueza frente ao sistema de socialismo de Estado da URSS. Daí a abertura para as intervenções políticas da era neoliberal liderada primeiramente por Thatcher e Reagan na década de 1980, que determinaram uma espécie de retomada da hegemonia norte-americana (FIORI: 1997).

Este aumento do petróleo teve ainda outra consequência determinante para a história recente. Houve uma grande concentração de dinheiro nos países árabes, ao mesmo tempo em que os países desenvolvidos quebravam e começavam a ter grandes dívidas públicas. Esta situação levou a dois movimentos interligados, que determinaram o início da era da mundialização das finanças a partir de 1979 e durante toda a década de 1980: a securitização¹¹ da dívida pública dos países desenvolvidos (liberalização do mercado de obrigações¹², principalmente o norte-americano) e a reciclagem dos petrodólares¹³. O primeiro movimento ocorreu com a desregulamentação¹⁴ da economia dos EUA na era Reagan, quando o país acabou com o controle sobre a movimentação dos capitais internacionais (fazendo a abertura de sua economia). Neste momento, a dívida pública americana foi “titulizada”, ou “securitizada”, ou seja, transformada em títulos livremente negociados em mercados de ações abertos ao capital internacional. Os petrodólares acumulados, por sua vez, com a abertura dos mercados europeu e americano, puderam ser investidos internacionalmente, dando novo ritmo às finanças internacionais¹⁵.

11. A securitização pode ser entendida como o processo de transformação de uma dívida em um título, que pode ser negociado. Ou seja: se uma empresa, ou um governo, tem uma dívida a pagar, pode pedir um empréstimo para um terceiro, e pagar juros referentes a este valor. A forma desta transação é importante: a empresa ou governo *transforma* esta dívida – que é um valor monetário – em um título, e o coloca na bolsa de valores para que alguém o compre (e desta maneira, ganha o dinheiro referente à dívida) e passe a receber os juros decorrentes. Sendo um título, ele pode ser infinitamente repassado, enquanto o empréstimo não é pago. Este é o processo de securitização, que acaba transformando o movimento de pagamentos de uma empresa em algo externo a ela, negociado na bolsa dentro do mercado de capitais. Segundo José Carlos de Souza Braga: “Securitização é, em sentido amplo, o processo pelo qual empresas produtivas, bancos, demais empresas financeiras e governos emitem títulos de dívida, com inúmeras finalidades (...). Ela é a modalidade financeira que torna os títulos negociáveis (...)” (BRAGA, José Carlos de Souza. “Financeirização global – O padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo”. In: FIORI, José Luís; TAVERES, Maria da Conceição. *Poder e Dinheiro*. Petrópolis, Editora Vozes, 1997. APUD: BOTELHO: 2007).

12. ‘Obrigação’ [dic. Houaiss]: “título financeiro emitido pelo poder público (título da dívida pública, p.ex)”.

13. ‘Petrodólar’ é a designação do dinheiro conseguido na venda de petróleo. Significa ao mesmo tempo um conceito historicamente determinado: o fato de serem dólares indica a moeda na qual o bem foi negociado (e, assim, o padrão de troca internacional vigente naquele momento – hoje, por exemplo, o petróleo da OPEP é negociado em Euro); além disso, é uma designação do petróleo vendido pela OPEP, composta em sua maioria pelos países árabes.

14. ‘Desregulamentação’ [dic. Houaiss]: “redução da participação, direta ou indireta, do Estado na economia e nos mercados; desregulação”.

15. É interessante, neste aspecto, perceber a dependência dos EUA em relação aos países árabes: o país entra em crise por decisão da OPEP, e depois disso são os árabes que, em grande medida, financiam a dívida americana. Não é por acaso, portanto, que o principal foco de tensão hoje é o oriente médio e sua relação com os EUA.

Assim, percebe-se que o início da mundialização financeira tem como base em primeiro plano as relações entre decisões estatais e a economia mundial, e, em segundo plano – talvez o mais determinante –, uma necessidade do próprio capitalismo em continuar a expansão econômica através de formas mais abstratas e flexíveis de capital, possibilitando uma dominação mais perversa e poderosa do que a era industrial, que tinha limites claros. Veremos como esta nova organização do capital interfere diretamente na produção dos edifícios corporativos adiante.

Segundo Chesnais, a mundialização financeirizada necessita de três elementos para ser implementada: “a *desregulamentação* ou liberalização monetária e financeira, a *descompartimentação* dos mercados financeiros nacionais e a *desintermediação*, a saber, a abertura das operações de empréstimos, antes reservadas aos bancos, a todo tipo de investidor institucional” (CHESNAIS: 2005, 46). A desregulamentação seria a não intervenção estatal (prática neoliberal), a descompartimentação é a abertura do mercado aos investidores internacionais e liberalização das taxas de câmbio, e por fim a desintermediação é a possibilidade de investidores de todo tipo poderem participar do mercado. Todas estas medidas são decisões políticas, o que demonstra a estreita ligação entre a nova política neoliberal e a financeirização.

Para completar a globalização deste sistema, a partir de 1990 são incorporados os países emergentes, principalmente a América Latina e os países da extinta URSS. Para entender esta incorporação, é necessário frisar que ela não se deu de forma pacífica e “natural”, de acordo com a “liberdade” de mercado que reina sob o capitalismo. Mais uma vez, foi consequência de decisões estatais, só que agora conduzidas a fórceps pelo poder hegemônico mundial, os EUA, baseado na submissão dos países emergentes devida às suas dívidas. Não por acaso, as mudanças políticas nestes países foram conduzidas por bancos – o FMI e o BIRD. Segundo Fiori:

“Em 1989, um economista norte-americano chamou de ‘Consenso de Washington’ ao programa de políticas fiscais e monetárias associadas a um conjunto de reformas institucionais destinadas a desregular e abrir as velhas economias desenvolvimentistas, privatizando seus setores públicos e enganchando seus programas de estabilização na oferta abundante de capitais disponibilizados pela globalização financeira. Chegava desta maneira à periferia capitalista endividada, e em particular à América Latina, uma versão adaptada das ideias liberal-conservadoras que já se difundiam pelo mundo desde o início da ‘grande restauração’. Chegaram primeiro na forma de ‘condicionantes’ indispensáveis à renegociação das suas dívidas externas e do seu retorno ao sistema financeiro internacional. Mas, logo à frente, estas renegociações foram secundadas por uma verdadeira revolução intelectual responsável por mudanças políticas e ideológicas internas, extremamente rápidas e radicais. De tal maneira que, no seu devido momento, quase todas as velhas forças políticas liberais ou desenvolvimentistas e os novos grupos que surgiram com a luta pela redemocratização dos regimes militares, se alinharam e elegeram, democraticamente, coalizões de poder afinadas com as novas ideias liberal-conservadoras” (FIORI: 1997, 121/122).

Todo este processo foi acompanhado por mudanças, a nível mundial, no cotidiano e na organização social nos diversos países onde a mundialização financeira se impôs. David Harvey (HARVEY: 2006) faz um apanhado destas mudanças, que, ao final, indicam uma tendência de desenvolvimento e generalização do capitalismo, segundo a qual o importante é a multiplicação de capital, e não a produção de valores de uso. Ele denomina este processo de “acumulação flexível”, termo que outros autores utilizam. Dentre as principais transformações que ele chama a atenção, pode-se destacar as mudanças no nível do consumo, do trabalho, da tecnologia, dos meios de comunicação, da cultura e por fim da própria organização do capital e da sociedade. São todos elementos que não se desconectam do processo de mudança estrutural no padrão de acumulação do capital, mas que, ao contrário, trabalham para e são produzidos por ele. São baseados na necessidade do capital circular com maior facilidade, de preferência de maneira internacional.

Segundo este autor, o consumo passou a ter importância central neste sistema, no qual as mercadorias industrializadas têm degenerescência programada e são produzidas principalmente para um consumo de massa, homogêneo. Além disso, este consumo tem sido conduzido, cada vez mais, aos serviços, e não aos bens, o que indica um consumo de mercadorias mais efêmero (quase uma degenerescência instantânea). Em relação ao trabalho, as formas de flexibilização são as mais desejadas: fim dos direitos trabalhistas e da estabilidade e formalidade no emprego, na busca de melhores formas de aplicação de capital variável. A tecnologia, por sua vez, foi fundamental para a possibilidade de movimentação do capital internacionalmente de maneira instantânea, além de permitir a informação rápida e precisa a qualquer momento. Neste mesmo sentido, o domínio dos meios de comunicação e a espetacularização da cultura foram armas essenciais para a construção do meio ideológico adequado à circulação deste novo capital, que tem bases aparentemente bem pouco materiais. Além disso, Harvey chama a atenção para as novas formas de organização do capital, que necessitam de menores tempos de rotação e desabsolutização de sua produção, para evitar taxas de retorno reduzidas e rigidez de aplicações.

Como tipologia interna à produção, o edifício corporativo sofreu grandes transformações nesta nova ordenação do capital. Principalmente pelo fato de que, de acordo com ela, os elementos internos à produção que tinham o seu valor como parte do valor final do produto apenas como desgaste – portanto, todo o capital fixo da empresa – passam a ser eliminados enquanto tal do processo produtivo. Para a empresa desta nova fase, é desinteressante qualquer parte de seu capital estar parado, sofrendo desgaste, sem que possa colaborar diretamente – enquanto valor – para o processo de valorização. Assim, o aspecto de valor de uso produtivo do capital fixo – papel no qual se enquadram os edifícios corporativos – é abstraído (como já era o valor de uso do produto final, no qual o valor de troca era preponderante) em favor do entendimento deste objeto como valor, que deve se va-

lorizar. No entanto, na esfera da produção, o edifício apenas foi base de valorização enquanto mercadoria produzida no âmbito da construção civil, para uma empresa diferente daquela que o utilizará. Ainda assim, depois de concluída a obra, cessa sua capacidade de valorização do capital adiantado. Dentro do processo produtivo da empresa usuária, como já visto, o edifício entra principalmente como valor de uso, como instrumento de trabalho. Seu *valor*, portanto, deixa de gerar, em si mesmo, mais-valor, e apenas colabora para a valorização do capital da empresa como *meio auxiliar*. A saída encontrada pelas empresas que necessitavam do valor de uso deste capital fixo, mas não queriam o entesouramento de seu valor, foi jogar este fator para fora da produção, para a circulação. Os instrumentos específicos que fizeram este movimento ser possível serão analisados quando focalizarmos o edifício corporativo em solo local. O importante agora é, primeiro, o entendimento de como é possível a valorização do edifício na esfera da circulação, e não apenas na produção e, segundo, como mudam suas determinações enquanto *forma* a partir deste momento.

2.3 O capital fictício

Para entender a valorização na esfera da circulação – movimento central para a nova lógica na qual são produzidos os edifícios corporativos em todo o mundo – é necessário um olhar para o que Marx denominou *capital fictício*.

O capital fictício pode ser caracterizado como rendimento de propriedade que se efetiva depois de determinado espaço de tempo. Ele é denominado fictício, primeiramente, por não estar diretamente ligado à *produção* de mais-valia (embora seja parte da mesma), ou seja, não está ligado à existência real de uma mercadoria específica. Sua vinculação se dá junto a qualquer bem que possa ser precificado – tendo este valor (trabalho) ou não. Assim, um bem imaterial que adquiriu socialmente preço pode ter vinculado a ele rendimentos de caráter *fictício*¹⁶. Além disso, este rendimento se efetua após um deslocamento temporal entre a transação com o bem específico e seu pagamento. Este fator faz com que o rendimento tenha um caráter de *promessa*, que só será realizada no futuro – daí o fictício, pois inexistente no presente. Nesta situação, a mais-valia como base dos juros é apagada no processo de reprodução, fazendo com que, na *aparência*, este rendimento *pareça ter surgido diretamente da circulação*, sem mediação da produção, e consequentemente, do trabalho. É como se dinheiro, no seu estado “puro”, fosse gerador, ele mesmo, de mais-dinheiro, de riqueza. Por isso a caracterização de “fictício”: segundo Karl Marx, a forma juros é representante máxima da fantasmagoria que envolve a produção capitalista, na qual “coisas” podem aparentemente gerar outras “coisas”. Ele é fictício também por se referir não à materialidade da mercadoria (seu valor de uso), mas simplesmente ao seu valor de troca, face de equiparação possível com

16. As marcas são exemplos típicos de bens imateriais que geram rendimentos.

as outras mercadorias. Sua existência se dá só e simplesmente enquanto valor de troca, enquanto quantidade.

O capital fictício funciona principalmente através do capital portador de juros e das diferentes formas da renda, ambos *remuneração de propriedade*. Neste sentido, os edifícios corporativos passam por uma transformação na sua função dentro do processo de valorização. Retomando alguns parágrafos atrás, o edifício corporativo era entendido pelo capitalista como: 1. *ativo fixo*; 2. espaço de trabalho ou *meio de trabalho*; 3. meio de representação simbólica e urbana (se utilizando do fetiche da mercadoria). Agora, este edifício é entendido (funciona para o capital) como: 1. dinheiro (representação de uma quantidade de valor), que deriva em propriedade que deve ser remunerada; 2. *meio de valorização*; 3. meio de representação, que passa a operar predominantemente através do *fetiche-capital*¹⁷. Nesta transformação, embora a *utilização* do espaço físico do edifício permaneça acontecendo, sua *forma* para o capitalista muda. Pois, antes de ser espaço de utilização (valor de uso produtivo), ele é valor (produto de trabalho), que deve ingressar no processo de circulação *como dinheiro* para *através dele* se valorizar. O edifício, que era capital como meio de produção, interno a ela, passa a ser capital pois *ele mesmo é valor que se valoriza*, só que agora na circulação. Este movimento, a princípio impossível – pois a valorização só ocorre na produção – opera através do capital fictício, como veremos em seguida. Além disso, dentro da circulação a necessidade da representação muda. Se antes o “tesouro” exposto era apenas *símbolo* de poder sobre trabalho alheio, agora sua *apresentação* é um dos elementos determinantes para a autovalorização. Como fetiche da mercadoria, esta representação funcionava como figura do capital (trabalho morto) no comando sobre a produção (o trabalho vivo); agora, como fetiche-capital, esta representação opera como figura do *dinheiro* que se valoriza *sem passar pela produção*. O processo produtivo, neste momento, não aparece *nem mesmo como o negativo do capital*. Para entender todas estas transformações, é necessário que a forma do *capital portador de juros* fique mais clara.

Ao descrever o capital portador de juros (MARX: 1986a, Seção V), Marx indica uma problemática central para o entendimento do movimento de reprodução do capital hoje: a autonomização das formas que ele adquire, que cada vez mais se afastam, na esfera aparente, do seu movimento real, interno. Isso ocorre já na forma dinheiro: como mercadoria especial, ele é o equivalente geral que possibilita a troca entre mercadorias de qualidades diferentes, que se referenciam nele. O importante neste movimento é que, ao transferir para um terceiro termo – autônomo à relação entre os dois que estão sendo trocados – o parâmetro da troca faz com que se possa separá-la em dois processos diferentes e aparentemente não relacionados.

17. O fetiche-capital determina a fantasmagoria da autovalorização do dinheiro na esfera da circulação. Segundo Marx: “No capital portador de juros está, no entanto, consumada a concepção do fetiche-capital, a concepção que atribui ao produto acumulado do trabalho, e ainda fixado na forma de dinheiro, o poder de produzir, em virtude de uma qualidade inata e secreta, como um puro autômato, em progressão geométrica, mais-valia (...)” (MARX: 1986a, 299).

Assim, se A e B estão sendo trocados e D é o equivalente geral, o processo inteiro seria A-D-B. O termo D ser autônomo à relação significa que a troca pode ser realizada em duas partes separadas: A-D (venda) e D-B (compra). Neste processo, A e B deixaram de se relacionar, um perdeu de vista a existência do outro (existente na relação A-B). Além disso, o dinheiro exerce um papel que parece independe da sua relação original com a troca de mercadorias. Ele passa a ser entendido como *valor em si mesmo, autônomo*. Primeiramente como *abstração* das qualidades diversas entre as mercadorias – generalização das mesmas e consequente possibilidade de equiparação para a troca – o dinheiro se *autonomiza* enquanto forma. Para fechar este movimento de maneira coerente, a forma dinheiro deixa de ser mercadoria com outra utilidade que não a de ser equivalente geral e se transforma em *signo* – a abstração por excelência. E, nestes termos, é que podemos dizer que os edifícios corporativos não funcionam apenas como mercadoria, mas já como dinheiro, uma forma autônoma.

O dinheiro, na sua forma especificamente capitalista¹⁸, se transforma em capital por ter a capacidade de, ao ser colocado na produção, gerar mais-valor. Tal processo, na produção, passa pelas mercadorias: D-M-D', ou seja, é necessária a produção de mercadorias para que, na diferença entre o valor produzido pelo trabalhador e o valor do seu trabalho possa aparecer a mais-valia. Neste movimento, porém, os termos do processo, pela tendência própria da forma capitalista, ganham autonomia e é *como se* valor se transformasse em mais-valor sem a passagem do *real*, da mercadoria (D-D'). Sob o capitalismo, portanto, o proprietário de dinheiro tem o *poder social* de ter mais-dinheiro. A confusão aqui entre dinheiro, valor e capital não é fortuita: embora na sua origem estas formas sejam diversas, o movimento de autonomia de cada uma delas leva ao cenário de que, *na aparência*, elas se confundam e tomem o papel uma da outra. Daí a potência do fetiche para Marx: o movimento aparente não é falso, pois redefine as estruturas do real. A realidade se move na aparência, e desloca toda a lógica original, fazendo o funcionamento do sistema trabalhar sob aspectos não conformes a ela.

Assim, o proprietário de dinheiro pode simplesmente emprestá-lo para que, investido na produção, exerça sua função de capital. Ao gerar mais-valor, parte retorna ao proprietário do dinheiro. Este movimento também ganha autonomia: se dinheiro pode gerar mais-dinheiro, seu proprietário tem como que *direito* ao juro, *independente do capital ser investido na produção de mercadorias e de fato gerar mais-valia*. Ao emprestar dinheiro para o consumo, por exemplo, este proprietário cobra juros, e este é um movimento naturalizado sob o capitalismo, pois está dentro da sua forma específica.

Está concluído assim o cenário impresso pela forma juros: o mundo da concorrência onde não há nenhuma condição, norma ou regra pré-estabelecida (a não ser a da garantia de pagamento), não há parâmetros de comparação, equiva-

18. A forma dinheiro existiu em outros modos de produção, porém não como capital.

lência ou racionalidade (já que Marx usa a palavra “irracional”), um mundo no qual a produção –origem da mais-valia e condição de existência dos juros – parece desaparecer, onde reina enfim o *mundo da aparência* e dos contratos individuais que fazem velar a conexão social de todo este processo. Além disso, os juros inserem uma nova variável, que também determina – e muito – este cenário: o tempo. Como taxa dada a priori, os juros são comando sobre o trabalho *futuro* e alheio. Definem o tempo da produção sendo que só podem definir um tempo abstrato, externo a ela. O que domina esta lógica e este cenário é o tempo abstrato, daí a importância da especulação (que se refere a uma mercadoria futura). Temos, portanto, um mundo em que tudo se esfacela tornando-se imaterial, do tempo às mercadorias, entre elas o dinheiro.

Segundo Marx:

“O capital aparece como fonte misteriosa, autocriadora do juro, de seu próprio incremento. A *coisa* (dinheiro, mercadoria, valor) já é capital como mera coisa, e o capital aparece como simples coisa; o resultado do processo global de reprodução aparece como propriedade que cabe por si a uma coisa; depende do possuidor do dinheiro, isto é, da mercadoria em sua forma sempre intercambiável, se ele quer despendê-lo como dinheiro ou alugá-lo como capital. Na forma do capital portador de juros, portanto, esse *fetichismo automático* está elaborado em sua primeira pureza, valor que valoriza a si mesmo, dinheiro que gera dinheiro, e *ele não traz nenhuma marca de seu nascimento*. (...) A relação social está consumada como relação de uma coisa, do dinheiro, consigo mesmo” (MARX: 1986a, 293/294).

Com isso, segundo o autor, mostra-se a *forma sem conteúdo* do juro, puro fetichismo por dois aspectos principais: o primeiro, devido a sua existência perene como dinheiro, forma em que todas as determinações estão apagadas e seus elementos reais são invisíveis. O dinheiro é a forma em que as diferenças entre as mercadorias enquanto valores de uso são apagadas. O valor e o capital existem como valores de troca autônomos. No processo de reprodução, o dinheiro aparece como forma evanescente, e temos aqui, ao final, no capital portador de juros, apenas a sua presença.

O importante perceber em todo este movimento é que este desmanche das formas materiais se vale fundamentalmente da *aparência*. Pelo arranjo bem articulado das formas do capitalismo, o fetichismo reina absoluto. E isso não significa um mundo de ilusões: o fetichismo se refere a um processo real de autonomização das formas, de coisificação das relações sociais, que desaparecem neste processo. Não se trata de um mundo irreal, imaterial ou abstrato: trata-se de um mundo onde a esfera aparente determina as relações entre as pessoas, velando as condições em que este mesmo mundo é reproduzido cotidianamente, de forma bem material.

Isso já estava premente na forma dinheiro, e na forma juros ganha uma autonomia quase absoluta, pois sua lógica absorve todo o sistema, não apenas aquelas relações pontuais de empréstimo: sua força está na circunstância de que o dinheiro tem a propriedade de ser capital, e portanto de se valorizar, ao ser jogado em circulação. Sem necessidade de “sujar as mãos” com o trabalho vivo. E isso é uma

contraposição constante à produção: o dono do dinheiro sempre vai ter a opção de investir nela ou no mercado financeiro. O juro aparece como principal forma de rendimento do capital, e não o lucro (MARX: 1986b, capítulo XLVIII). Portanto, sua lógica se generaliza, e ela significa a dominação da lógica do fetiche. “No capital portador de juros, a relação-capital atinge sua forma mais alienada e mais fetichista. Temos aí D-D’, dinheiro que gera mais dinheiro, valor que se valoriza a si mesmo, sem o processo que medeia os dois extremos” (MARX: 1986a, 293). Esta lógica é a que inverte as representações, fazendo o sistema ser medido pelo capital financeiro e não pelo produtivo. Os juros nascem como uma representação invertida¹⁹ que se realiza.

Os edifícios corporativos, nesta lógica, têm escamoteado o seu aspecto de meio de produção. Sua principal função passa a ser, como figura do dinheiro, base de valorização do capital na circulação. Veremos os mecanismos que tornam este movimento possível adiante, já no nosso objeto específico. No momento, é importante entender que há uma mudança no papel do edifício dentro do capitalismo e, conseqüentemente, na sua forma mesma, ao menos nos locais onde a figura desenvolvida do capital portador de juros já imprime sua lógica de maneira determinante. Ao analisar o objeto tal qual aparece em solo local, é importante ter como pressuposto que sua forma mudou em relação a sua origem, ou seja, os parâmetros de avaliação do modelo nacional devem ser estes, e não outros.

O edifício corporativo entendido como agente de valorização na circulação através da lógica do capital fictício envolve, além da forma do capital portador de juros, as diferentes formas de renda. O edifício, nestes termos, continua sendo entendido como meio de valorização, base material a partir da qual é possível a geração de renda. A partir destes termos, podemos perceber como a lógica da produção da própria arquitetura passa de uma esfera material para uma outra, com traços imateriais que se aproximam da forma do capital fictício.

A renda foi descrita por Marx a partir de três formas principais: a absoluta, a diferencial (dividida em I e II) e a de monopólio. Todas elas recaem no nosso objeto de maneiras distintas. No entanto, na nova fase de desenvolvimento do capital na qual os edifícios corporativos ganham um papel mais ligado à lógica do capital fictício, a renda diferencial e de monopólio são as principais maneiras através das

19. Segundo Marx, a taxa de *mais-valia* é a relação entre a mais-valia e o capital variável, a partir do qual ela se torna possível. A fórmula para esta relação é dada por m/v , onde m é a mais-valia e v é o capital variável. A taxa de *lucro* é a relação desta mais-valia com o capital global, ou seja, com todo o capital adiantado pelo capitalista – constante e variável. Sua fórmula é $m/(c+v)$, onde c é o capital constante (MARX: 1986a, 34). Todas estas grandezas partem da produção e são dadas pelos movimentos determinados entre capital e trabalho. Já a taxa de *juros* é uma indexação aleatória, que nasce de uma relação jurídica entre dono do dinheiro e aquele que o pede emprestado. Neste sentido, trata-se de uma representação invertida porque a taxa de juros passa a ser dada socialmente (um número conhecido por todos), enquanto a taxa de lucro se torna uma grandeza obscura, de fórum privado do capital. Na realidade esta última é bem determinada, enquanto a primeira pode ser mudada o tempo todo, segundo o “humor” do “mercado”.

quais isso ocorre. A renda absoluta, ainda muito ligada à lei do valor, interfere na construção mesma do edifício, na esfera da produção, na qual não se encontram os principais ganhos potenciais que o objeto pode alcançar²⁰.

A renda de monopólio, principal forma de rendimento que os edifícios corporativos buscam, seria aquela advinda de terras ou espaços excepcionais, com dons naturais únicos e irreproduzíveis: as terras dos grandes vinhedos, os terrenos com vistas únicas, etc. Ela é uma espécie de renda diferencial, porém, enquanto esta última está limitada aos preços médios, a de monopólio não está limitada a nada: o preço do produto só é limitado pelo quanto se pode pagar por ele, ou seja, há uma autonomia total entre preço e valor. Pelo seu grau de indeterminação e pela sua tendência à autonomia (como forma dentro do movimento do capital), este tipo de renda é sempre almejada no capitalismo que se financeiriza e a torna justificável: a criação de marcas, por exemplo, é a busca pelo preço de monopólio que pode ser criado sem que se precise apropriar-se de algo material único (ligado à terra ou à natureza, de forma geral) – cria-se sobre algo imaterial, que pode ser único.

Já a renda diferencial pode ser caracterizada, segundo Marx, pelos tipos I e II: a do tipo I se caracteriza por acontecer em terras ou espaços dotados de bens naturais privilegiados para a produção; e a do tipo II seria caracterizada pelos diferenciais produzidos pelos reincidentes investimentos de capital na mesma terra ou espaço, em relação a outros de igual situação inicial. É importante colocar que a renda diferencial II só se dá tendo como base a de tipo I, pois todo investimento a mais num mesmo local entra nos preços de custo do produtor, e se este já não tem vantagens naturais, este investimento a mais pode não compensar.

A renda diferencial I também ainda está bastante ligada ao trabalho, no caso do urbano: ela é basicamente criada pela localização, que nada mais é do que investimentos maiores em determinados locais da cidade em detrimento de outros. Segundo Marx:

20. Segundo Marx, a renda absoluta estaria na distância entre o valor da mercadoria produzida (que seria ao mesmo tempo seu preço de mercado – preço no qual ela é vendida) e o preço médio, inferior a ele. Esta distância é possível, pois a terra, como bem limitado, teria um papel de “barreira” na transferência de mais-valia dos setores mais atrasados (baixa composição orgânica do trabalho*) para os mais mecanizados. Assim, a produção que envolve a terra tem a possibilidade de ter quase que preços de monopólio sobre o produto final e, se permanecer com a baixa composição orgânica, alcançar um alto patamar de produção de mais-valia que permanece dentro do setor. Seria importante entender as consequências desta renda no setor da construção civil que, com a mudança da lógica de valorização do produto imobiliário, pode começar a aumentar sua composição orgânica.

* A composição orgânica do trabalho indica, em determinado ramo da produção, a relação entre a quantidade de capital variável (pagamento de salários) necessária para colocar em movimento determinada quantidade de capital constante. Se ela é baixa, isso significa que, em comparação com outros ramos da produção, há mais força de trabalho em atividade para colocar em movimento a mesma quantidade de capital constante. Com o desenvolvimento das forças produtivas, a tendência, no capitalismo, é que esta composição orgânica aumente, ou seja, que o produto seja cada vez mais mecanizado. Por isso os setores considerados “atrasados” são caracterizados por uma baixa composição orgânica do capital. (MARX: 1984, 187. Capítulo XXIII).

“Essa renda se caracteriza, primeiro, pela influência preponderante que aqui a localização exerce sobre a renda diferencial (...); segundo, pelo caráter evidente de total passividade do proprietário, cuja atividade consiste tão-somente (...) em explorar o progresso do desenvolvimento social, para o qual em nada contribui e no qual nada arrisca, como, ao contrário, o faz o capitalista industrial; e, por fim, pela preponderância do preço de monopólio em muitos casos, especialmente na exploração desavergonhada da miséria (...), e o poder descomunal a que essa propriedade fundiária dá origem, quando reunida na mesma mão com o capital industrial, habilita este a praticamente excluir da Terra, enquanto moradia, os trabalhadores em luta pelo salário” (MARX: 1986b, 237).

A localização, no caso urbano, envolve basicamente relações estreitas entre o mercado imobiliário e o poder público. Mas a renda diferencial de tipo I se aproxima muito da renda monopólio: baseia-se na raridade de terrenos em localizações privilegiadas. Tem, portanto, limites claros de expansão. A tentativa do mercado, produtor dos edifícios corporativos, é de buscar junto ao poder público mais solo criado, ou seja, maiores possibilidades de verticalização, fazendo o aproveitamento máximo das localizações urbanas.

O importante para o nosso argumento, no entanto, é a alternativa criada pelo mercado imobiliário para driblar permanentemente este obstáculo da localização – que se relaciona com a cidade – buscando localizações criadas (como os grandes enclaves urbanos, nos quais não há necessidade de ligação com a cidade) e serviços que substituem a mesma (tudo dentro do edifício, para que o usuário não tenha que sair). Ele mais uma vez utiliza-se de técnicas de flexibilização e autonomia típicas do capital fictício, principalmente através da renda de monopólio ligada a valores imateriais criados e colados ao ambiente construído, e da renda diferencial II, ligada à produção de arquitetura. Sob o viés da renda, a arquitetura diferencial pode ser entendida como ganho diferencial – sempre dentro dos limites do mercado, que não fará nada fora das suas possibilidades de investimento e das condições de retorno, ou seja, nada muito fora do padrão (para assegurar a liquidez) e das planilhas. As pequenas diferenciações de projeto, portanto, não podem levar a grandes inovações, mas devem sempre ser buscadas – daí a fome de diversidade da arquitetura dos novos edifícios corporativos, que não alcança, e nem pode alcançar, nenhuma reestruturação de grande magnitude (que preze pelo valor de uso). A arquitetura diferencial colada (e muitas vezes pautada) a valores imateriais criados liga a diferenciação ao monopólio (a chamada publicitariamente de “exclusividade”), sendo quase impossível estabelecer o preço da mercadoria, que tem nas suas bases materiais (construtivas) bem pouco do seu “valor” final.

O que mais chama a atenção, no entanto, é a forma específica de autonomização levada a cabo pela renda que, junto às autonomizações da forma juros, formam um cenário pleno de “irracionalidade”, como diz Marx.

“Por fim, ao lado do capital como fonte autônoma de mais-valia aparece a propriedade fundiária, como limitação do lucro médio e como algo que transpõe uma parte da

mais-valia para uma classe que não trabalha propriamente nem explora diretamente trabalhadores; ela não pode, como o capital que rende juros, recorrer a consolos moralmente edificantes, como, por exemplo, o risco e o sacrifício inerentes ao empréstimo de capital. Já que aqui uma parte da mais-valia não parece ligada diretamente a relações sociais, mas a um elemento natural, a terra, então a forma de alienação e ossificação recíproca das diferentes partes da mais-valia está completada, a conexão interna fica definitivamente rompida e sua fonte completamente soterrada, exatamente pela autonomização recíproca das relações de produção, ligadas aos diferentes elementos materiais do processo de produção. Em capital-lucro, ou, melhor ainda, capital-juros, terra-renda fundiária, trabalho-salário, nessa trindade econômica como conexão dos componentes do valor e da riqueza em geral com suas fontes, está completa a mistificação do modo de produção capitalista, a reificação das relações sociais, a aglutinação imediata das relações de produção com sua determinação histórico-social: o mundo encantado, distorcido e posto de cabeça para baixo, no qual Monsieur Le Capital e Madame La Terre exercem suas fantasmagorias ao mesmo tempo como caracteres sociais e imediatamente como meras coisas” (MARX: 1986b, 279/280).

Marx, com esta passagem, nos dá um elemento importante: coloca em primeiro plano, através da “fórmula trinitária”, a centralidade, para a lógica do movimento do capital, das formas juros e renda como elementos mistificadores (principalmente ao trocar capital-lucro por capital-juros, dando ênfase à esfera aparente na qual capital gera, por si só, juros). Nesta famosa fórmula, Marx não está apenas identificando os componentes do valor e suas fontes: está também ressaltando que o movimento da esfera aparente torna-se real e autônomo no capitalismo, pautando de fato as relações sociais, como uma ilusão real, como ideologia. Capital não gera juros, terra não gera renda, trabalho não gera salário. Porém, é através destas relações irracionais que o capitalismo baseia sua lógica.

Na escala da renda, ainda é importante ressaltar, neste cenário, seu papel na mistificação das relações de produção. Este papel está muito relacionado à forma juros, por isso sua aproximação ao capital fictício, enquanto forma. A renda pode ser entendida – e ela o é, na prática – como um rendimento sobre um capital investido, no caso, na terra. É um lastro bastante material, diferente do dinheiro no caso do capital portador de juros, o que significa um investimento mais “seguro” em época de recessão – ele não vai sumir, mas pode perder totalmente o valor, como o dinheiro. Segundo Harvey:

“Qualquer corrente de entradas (como uma renda anual) se pode considerar como o juro sobre algum capital imaginário e fictício. Para o comprador, a renda figura em seus livros de contabilidade como o juro sobre o dinheiro desembolsado na compra da terra, e no princípio não difere de investimentos similares na dívida do governo, ações e bônus das empresas, dívida do consumidor etc. O dinheiro desembolsado é capital a juros em todos os casos. A terra chega a ser uma forma de capital fictício, e o mercado de terras funciona simplesmente como um ramo particular – ainda que com algumas características especiais – da circulação do capital a juros. Sob estas condições trata-se a terra como um puro bem financeiro que se compra e se vende segundo a renda que produz. Como todas as demais formas de capital fictício, o que se compra e se vende

é um direito a uma entrada futura, a qual significa um direito sobre utilidades futuras pelo uso da terra ou, mais diretamente, um direito ao trabalho futuro” (HARVEY: 1990, 350. Tradução nossa).

Finalmente, é importante ressaltar que o movimento da renda depende da produção, como o capital portador de juros, mas na esfera aparente ele se dá apenas na fase da circulação. Assim como na forma juros, sua base de valorização é algo perene (no primeiro o dinheiro, no segundo a terra – e o edifício corporativo usa, aqui, a figura de ambos). Interessa, para estes dois tipos de capital fictício, sua permanência prolongada – se possível eterna – na esfera da circulação, pois assim sua valorização é sempre maior. Importa, neste sentido, compreender o que significa esta lógica que despreza a produção, o trabalho e a racionalidade das relações sociais.

Assim, através da lógica do capital fictício – na qual é possível a valorização na circulação através do fetiche-capital – o edifício corporativo deixa de ser entendido apenas como *meio de trabalho* dentro da esfera produtiva, e passa a ser muito mais um *meio de valorização* do capital associado a ele. Através de mecanismos específicos – que veremos em seguida – o edifício se transforma em títulos que devem ser remunerados com juros e, por outro lado, é produto base para ganhos rentistas ligados à localização, à distinção social etc.

2.4 A arquitetura enquanto representação do fetiche-capital

Figura 5 Dancing Towers – Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos. Projeto: Aedas.

Com estas mudanças, a arquitetura ligada aos edifícios corporativos, se antes operava na produção de um meio de produção (e daí a criação de espaço de uso é determinante) e, ao mesmo tempo, na constituição do fetiche da mercadoria;

agora passa a operar *principalmente* na constituição de um *meio de valorização*, no qual o fetiche funciona como fetiche-capital. O edifício enquanto materialidade e produto do trabalho permanece, porém sua *forma* já se modificou, e a arquitetura opera nesta mudança. É importante sempre frisar, no entanto, que este movimento se dá de maneira *real*, porém na esfera *aparente*: a valorização na circulação só pode ser de caráter fictício. E o edifício *enquanto valor de uso produtivo* permanece, só que agora apenas como pressuposto, não como agente da valorização. No entanto, é só no confronto com o trabalho vivo que o edifício pode ser meio de trabalho e, embora não seja através desta forma que ele participe predominantemente do processo de valorização atualmente, é *necessário* para o mesmo que ele seja, inclusive, um meio de trabalho diferenciado. Assim como, na forma mercadoria, o valor de uso não faz parte de sua determinação conceitual – na qual apenas o valor de troca, ou melhor, o valor, faz –, porém é necessário que esteja presente. Ou seja, a mercadoria entra no processo de valorização *enquanto* produto de determinada quantidade de horas de trabalho (valor), porém se não for *útil* de alguma maneira, seu valor de troca não se realiza e, portanto, ela mesma deixa de existir. Edifícios vazios, portanto, não podem sozinhos gerar rendas – embora alguns tentem, demonstrando o quão irracional pode ser este sistema, que coloca nas coisas (edifícios) a representação social que deveria ter o trabalho vivo. Da mesma maneira, os edifícios corporativos na fase mais desenvolvida do capitalismo precisam oferecer bom desempenho (inclusive como ganho diferencial), mas este aspecto não o determina como agente da valorização. Neste sentido, a arquitetura, que antes tinha como função a definição do valor de uso produtivo como prioridade, agora tem que colaborar, de maneira predominante, para a configuração do edifício *enquanto* representação do fetiche-capital, do dinheiro que se valoriza autonomamente.

Internacionalmente, nos locais onde esta lógica já é predominante, as formas dos edifícios corporativos *parecem* dançar, cair, desestabilizar. Além disso, são formas que *desejam*, neste passo de dança, ser um espetáculo à parte. Objetos, como as mesas, segundo Marx, não dançam, nem desejam. Através de um movimento preciso do fetiche, as formas passam a serem acompanhadas de verbos, não de adjetivos. Porém as formas só podem *parecer* dançar, pois, afinal, são edifícios. Edifícios são, antes de tudo, lugares. Têm uma utilidade específica, ou seja, um valor de uso, que é sempre historicamente determinado. Eles, portanto, não procriam sozinhos, nem dançam, mas precisam parecer dançar, pois de outra maneira não realizarão sua função.

A fixidez da forma dinheiro – aqui representada pela materialidade do edifício corporativo – é a maior barreira para o capitalista, que, não podendo gastar, deve continuar ganhando. Este acúmulo de trabalho na forma do edifício só faz sentido se faz reproduzir o capital. E isso só acontece na forma juros:

“O capital é agora coisa, mas como coisa capital. O dinheiro tem agora amor no corpo. Tão logo esteja emprestado ou também investido no processo de reprodução (...), cresce-lhe o juro, esteja dormindo ou acordado, em casa ou em viagem, de dia ou de

Figura 6
600m Tower – Shanghai,
China. Projeto: Gensler.

Figura 7
Empire Island – Abu
Dhabi, Emirados Árabes
Unidos. Projeto: Aedas.

noite. Realiza-se assim no capital monetário portador de juros (...) o desejo impiedoso do entesourador” (MARX: 1986a, 295).

Nestes termos, entesourar é tarefa de todo capitalista, pois na forma juros não é preciso deixar de ser proprietário do dinheiro – no nosso caso, do edifício – para ganhar cada vez mais: ao ser entesourado, o capital se valoriza (pois não é guardado, é emprestado).

A representação (ou apresentação simbólica) do capital muda nesta ocasião? Se o entesourador clássico (aquele que guarda o dinheiro, seja nesta forma, seja na forma de mercadorias - tesouro) é uma figura desnecessária à reprodução do capital, e, ao invés disso, atrapalha ao retirar o dinheiro de circulação; o entesourador “inteligente”, que empresta seu dinheiro, passa a ser figura central. Mais do que papel de desejo (pois a “paixão” de entesourar se torna viável e lucrativa), o entesourar passa a ser também papel necessário no capitalismo. E o “representar do capital” não é mais um detalhe, uma paixão qualquer: ele é necessário no momento em que o crédito é dado pela concorrência. Ou seja, a imagem é fundamental seja na luta por taxas maiores de juros, por um lado (o do capitalista monetário, que *empresta* dinheiro e *recebe* os juros correspondentes) ou, por outro (para o capitalista industrial, que *pede* o dinheiro emprestado e *paga* os juros) esta imagem é utilizada como garantia aos credores de pagamento dos empréstimos, possibilidade de crédito – obviamente estes movimentos se dão na esfera aparente. Esta imagem, esta “representação do capital” se torna elemento fundamental nesta nova lógica de reprodução, que trabalha apenas na aparência, totalmente externa à produção da mais-valia. E nestes termos, mais do que nunca, ela pode ser construída não só com elementos materiais, mercadorias de “carne e osso”, como o entesourador clássico fazia com seu tesouro e como Sérgio Ferro descreveu. Esta imagem *também é virtual*,

também é promessa de realidade, especulação, à imagem e semelhança do capital portador de juros, que não é aqui apenas uma boa figura de comparação, mas forma fundadora da lógica que faz nascer toda esta estética, esta *necessidade de representação*. Isso não significa, e este é o ponto fundamental, que o tesouro supérfluo, tal qual era o edifício corporativo na fase de desenvolvimento anterior, deixa de ter relevância. Ele continua a balizar esta estética, pois ela nada mais é do que a concreção, ou autonomização, da forma dinheiro, que continua impondo todas as suas determinações. Ou seja: a necessidade de representar poder através de símbolos de comando frente ao trabalho alheio permanece, porém ganha outras formas. Por isso a necessidade de um maior aprofundamento no estudo desta forma ligada ao capital portador de juros: ela tem especificidades, e mais do que isso, tem funções na reprodução do capital.

Segundo Haug:

“Da perspectiva do valor de troca importa, até o final – ou seja, o fechamento do contrato de compra – apenas o valor de uso prometido por sua mercadoria. Aqui reside desde o princípio uma ênfase acentuada – porque funcionalmente econômica – na *manifestação* do valor de uso que – considerando o ato de compra em si – desempenha tendencialmente o papel de mera aparência. O aspecto estético da mercadoria no sentido mais amplo – manifestação sensível e sentido de seu valor de uso – separa-se aqui do objeto. A aparência torna-se importante – sem dúvida, importantíssima – na consumação do ato da compra, enquanto ser. O que *é* apenas algo, mas não *parece* um ‘ser’, não é vendável. O que *parece* ser algo é vendável. A aparência estética, o *valor de uso prometido* pela mercadoria, surge também como função de venda autônoma no sistema de compra e venda. No sentido econômico está-se próximo de, e será finalmente obrigatório, em razão da concorrência, ater-se ao domínio técnico e à produção independente desse aspecto estético. O *valor de uso estético* prometido pela mercadoria torna-se então instrumento para se obter dinheiro. Desse modo, o seu interesse contrário estimula, na perspectiva do valor de troca, o empenho em se tornar uma aparência de valor de uso, que exatamente por isso assume formas bastante exageradas, uma vez que, da perspectiva do valor de troca, o valor de uso não é essencial. Nesse contexto, o aspecto sensível torna-se portador de uma função econômica: o sujeito e o objeto da fascinação economicamente funcional. Quem domina a manifestação, domina as pessoas fascinadas mediante os sentidos.” (HAUG: 1997, 26-27 Grifos acrescidos).

Assim, a mercadoria imobiliária necessita da arquitetura para que ganhe potencialidade na *manifestação* de seu valor de uso. Este, no caso dos edifícios corporativos internacionais, está para além do simples local de trabalho: sua *utilidade* específica se dá também espacialmente, mas principalmente *como capital* dentro do processo de valorização. Adorno e Horkheimer nos ajudam indiretamente no aspecto do uso instrumental da arquitetura quando anunciam que o fetiche é o valor de uso da arte, dentro do conceito de indústria cultural:

“Tudo só tem valor na medida em que se pode trocá-lo, não na medida em que é algo em si mesmo. O *valor de uso da arte*, seu ser, é considerado *como um fetiche*, e o fetiche, a avaliação social que é erroneamente entendida como hierarquia das obras de arte – torna-se seu único valor de uso, a única qualidade que elas desfrutam. É assim que o

caráter mercantil da arte se desfaz ao se realizar completamente. Ela é um gênero de mercadorias, preparadas, computadas, assimiladas à produção industrial, compráveis e fungíveis, mas a arte como um gênero de mercadorias, que vivia de ser vendida e, no entanto, de ser invendível, torna-se algo hipocritamente invendível, tão logo o negócio deixa de ser meramente sua intenção e passa a ser seu único princípio” (ADORNO: 2006, 131. Grifos acrescidos).

Ao aproximar a arte da mercadoria, a arquitetura aparece, inversamente, como arte, no nosso argumento. É necessário, nesta lógica, o edifício ter *aparência* de obra de arte, e com ela realizar sua essência de mercadoria. Ao realizar um particular descolamento entre forma e função, com primazia da primeira, o capital faz *parecer* que a arquitetura é obra de arte, pois desta maneira realiza a mercadoria. A arquitetura *não é arte*, porém passa a *aparecer* como, para a realização da mercadoria. Faz pensar²¹ que a função destes edifícios, seu uso enquanto espaço de escritórios, é sobredeterminado pelo capital na sua forma desenvolvida. Neste momento, faz sentido o entendimento da arquitetura como arte – como o *main stream* dos comentaristas da arquitetura, principalmente através das revistas especializadas, a veem. Ocorre neste movimento um deslocamento de sentido dos elementos próprios à arquitetura, inclusive da própria forma, que passa a servir a preceitos externos ao seu objeto. Há uma espécie de “colonização de sentido” efetuada pelo capital. O resultado deste movimento – que aparece, na arquitetura, através do predomínio da externalidade do objeto em detrimento de sua função – deve ser entendido como um processo histórico, o que nos traz consequências sociais e políticas.

Com tal configuração, o edifício se torna, necessariamente, uma “isca”: “(...) Todo produto de uma produção privada ‘é uma isca, com a qual se pretende atrair a essência do outro, seu dinheiro’, a única coisa importante para o ponto de vista do valor de troca. Por outro lado, ‘toda necessidade real ou possível’ do homem sensível ‘significa uma fraqueza que levará a mosca à armadilha’.” (HAUG: 2006, 27. Citações de Marx, Manuscritos Parisienses). Daí a importância da aparência deste objeto, da arquitetura *como arte*.

O entendimento de que o fetiche é tratado como valor de uso na arte nos esclarece ainda outras funções dos edifícios corporativos. Primeiramente enquanto produto, o fetiche da mercadoria (segundo Marx) é responsável por marcar muito claramente a distância entre produtores e produtos do trabalho, reificando suas relações. E quanto mais aparecem suprimidas, conscientemente, dos edifícios, as marcas do trabalho através de revestimentos e superfícies lisas, limpas e brilhantes, mais esta função mistificadora da mercadoria ganha poder (FERRO: 2005).

Quando falamos dos edifícios corporativos internacionais, este valor de uso estético ganha outras proporções porque tem a possibilidade de fazer esta função mesma gerar capital. Enquanto abstração de outra abstração (o dinheiro), o

21. Estas anotações que seguem a respeito do descolamento entre forma e função, e as anteriores a respeito da importância da representação para o capital financeiro foram sugeridas pelo Prof. Jorge Grespan na banca de qualificação. Agradeço muito pela sua contribuição ao trabalho.

Figuras 8 e 9
Bahrain WTC. Golfo
Pérsico. Projeto: Atkins

fetichismo-capital utiliza o valor de uso estético enquanto trampolim para o seu “salto mortal”. Neste momento é possível, através da vinculação direta entre construção-imagem-marca, fazer a representação do capital gerar, em si mesma, mais capital. O edifício como propriedade faz com que, nesta lógica, esta propriedade privada se autonomize em imagem (dado o valor de uso estético), e entre em outros círculos de reprodução para além da produção direta de mais-valia associada à construção civil²².

A arquitetura, neste contexto, tem papel primordial não pela função histórica que lhe foi atribuída – a de pensar a qualidade dos espaços para as necessidades humanas – mas, agora, por conta de sua relação com a constituição do valor de uso do espaço nestes novos termos. Se na era financeira o valor de uso do espaço subsumido à forma mercadoria é sua qualidade estética enquanto fetichismo, será esta sua função.

Guy Debord já chamava a atenção da importância cada vez mais central que a imagem como representação do capital assumia na nova ordem capitalista em 1967, com “A sociedade do espetáculo” (DEBORD: 1997). Para o filósofo e ativista francês, o conceito de “espetáculo” traduz e caracteriza a sociedade capitalista no momento em que esta alcançou um grande grau de acumulação e generalização da forma mercadoria, a sociedade da *abundância*. Estas duas características trazem imediatamente a nós, moradores do século XXI, a forma do capital portador de juros: estamos assistindo à crescente hegemonia da sua lógica – que de mais a mais é a generalização da forma mercadoria de maneira ampla –, ascensão esta causada basicamente pela possibilidade de grande acumulação de capital depois na Segunda Guerra, reconstrução da Europa, nascimento do neoliberalismo e a passagem para a nova fase do capitalismo, o imperialismo baseado em *trusts*, monopólios e livre circulação do capital em escala global. Quarenta anos após a publicação do livro de Debord, vemos com precisão o espetáculo se generalizar através da lógica da forma juros.

22. Pedro Fiori Arantes, na sua tese de doutorado, desenvolve o conceito de “renda da forma”, na qual esta questão está posta (ARANTES: 2010).

Figura 10
Reconstrução WTC-NY.
Projeto: Foster.

Figura 11
KPT Tower. Karachi,
Paquistão. Projeto: Aedas.

Figura 12
Ocean Heighs – Dubai,
Emirados Árabes Unidos.
Projeto: Aedas.

Figura 13
Beach Road. Singapura.
Projeto: Foster.

Alguns pontos do discurso de Debord precisam ser resgatados. Primeiramente a noção de distanciamento absoluto entre o sujeito e o mundo que este sujeito produz e vive: como um acirramento radical da forma fetiche, o mundo antes vivido torna-se *representação*. O “representar” aqui é bastante forte: não se trata *apenas* de parecer ou aparecer (momentos ainda importantes); não mais *apenas* de apresentação, mas de representação. O aspecto de falsificação do real, de ideologia, é aqui claro. A mercadoria, ou melhor, o espetáculo, não vela mais nada, não “parece”, não se “apresenta”: ele representa, e o faz como imagem, como reificação tão absoluta que o objeto pode se desmanchar sem deixar pistas. A semelhança não é mera coincidência: retornamos ao entesourador inteligente, que empresta seu dinheiro a juros virtualizando a materialização de sua riqueza. É o reinado absoluto do fetiche.

Segundo Debord, o espetáculo “é o âmago do irrealismo da sociedade real”, e como tal “é a afirmação da aparência e a *afirmação* de toda a vida humana – isto é, social – como simples aparência”, sendo também “*negação* visível da vida, como negação da vida que *se tornou visível*” (DEBORD: 1997, 14/16. Grifos originais). Ao afirmar a vida humana como aparência, o espetáculo a nega como realidade. Neste raciocínio, que acompanha de perto o conceito de fetiche de Marx, “o espetáculo se apresenta como uma enorme positividade, indiscutível e inacessível” (DEBORD: 1997, 16). É o homem perdendo o controle sobre o produto de seu trabalho, que se sobrepõe a ele e pauta a sua sociabilidade.

Esta autonomia dos produtos de trabalho acompanha a lógica do capital portador de juros, principalmente pela sua forma externa à produção, baseada na especulação e na concorrência. Para Debord, “sempre que haja *representação* independente, o espetáculo se reconstitui” (DEBORD: 1997, 19. Grifo original), chegando à radicalização:

“A alienação do espectador em favor do objeto contemplado (o que resulta de sua própria atividade inconsciente) se expressa assim: quanto mais ele contempla, menos vive; quanto mais aceita reconhecer-se nas imagens dominantes da necessidade, menos compreende sua própria existência e seu próprio desejo. Em relação ao homem que age, a exterioridade do espetáculo aparece no fato de seus próprios gestos já não serem seus, mas de um outro que os representa por ele. É por isso que o espectador não se sente em casa em lugar algum, pois o espetáculo está em toda parte” (DEBORD: 1997, 24).

Se a indústria cultural (ADORNO: 2006) transforma a arte em mercadoria sendo o fetiche seu valor de uso e a arquitetura, por sua vez, inversamente, é entendida como arte, o uso instrumental da arquitetura como conformadora do espetáculo, ou melhor, do fetiche, se fecha. Para tanto, algumas fórmulas se repetem na arquitetura dos edifícios corporativos internacionais. O uso de materiais especiais que consigam alcançar todos os requisitos: domínio da natureza pela força com imagem de leveza e liberdade. A tecnologia a serviço do homem, a arquitetura a serviço da tecnologia e todos a serviço do capital²³. As fachadas de pano de vidro são uma recorrência, e têm basicamente dois atributos. O primeiro, mais reclamado pelos arquitetos, são os aspectos úteis: a iluminação, a proteção à insolação com filtros especiais, a integração com a cidade, a facilidade e rapidez de construção e a manutenção. A utilidade, no entanto, não é nada se não transformada em valores monetários, neste caso a manutenção, a construção, e até o selo LEED²⁴. O segundo

23. O uso apologético da técnica como redenção humana já foi explorado por Adorno e Horkheimer: “Fora isso, mesmo pelo critério da ordem existente essa aparelhagem inflada do prazer não torna a vida mais humana para os homens. A ideia de ‘esgotar’ as possibilidades técnicas dadas, a ideia da plena utilização de capacidades em vista do consumo estético massificado, é própria do sistema econômico que recusa a utilização de capacidades quando se trata da eliminação da fome.”. (ADORNO: 2006, 115)

24. O certificado LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) foi criado e é administrado por um conselho internacional (U.S Green Building Council - USGBC) formado por grandes líderes da construção civil em todo o mundo. Ele certifica as edificações segundo critérios de sustentabilidade.

Figura 14
Investment Council – Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos. Projeto: Aedas.

Figura 15
Qingping Highway Management, China. Projeto: Atkins.

atributo da fachada envidraçada é formal. É necessário que o edifício *pareça* um objeto único, uma escultura *que dança*. Não interessa em absoluto que o observador consiga separar visualmente o que é estrutura do que é abertura, e inclusive o melhor é que ele misture as duas coisas, dando leveza para a estrutura e fazendo com que o todo perca suas características de uso e materialidade – o espaço interno não deve aparecer. No momento em que não interessa mais o que é vedado, o que é estrutura e o que é abertura, não interessa mais o edifício em si, mas sua presença como um todo – como objeto, como coisa (o fetiche é reafirmado). E é interessante reparar que, mesmo nos edifícios em que estes elementos estão identificados, isso já não faz a menor diferença, pois a mensagem é a mesma: a desvinculação da aparência com o funcional. Isso significa que a janela pode estar identificada, mas tanto faz se ela é janela ou vedado, pois não é isso mais que está em jogo numa fachada. Mais uma vez forma e função se complementam: o uso do vidro não é simbólico ou utilitário, binariamente. Ele é simbólico e utilitário, pois neste caso se encaixam perfeitamente eficiência de mercado e forma espetacular.

Outra característica da arquitetura destes edifícios internacionais é o uso que ela dá às estruturas da construção. São duas ações complementares: esconder e mostrar como simulacro de potência. Busca-se uma única coisa – e deve ficar claro que a estrutura, aqui, não tem a menor importância enquanto tal, podendo aparecer ou não – nos dois casos: se aproximar de forma simulada de um domínio em grandes proporções da natureza, seja pela negação de suas leis, seja pela reafirmação delas de modo a trazer sua potência para dentro do corpo material e simbólico do edifício – de maneira, na maior parte das vezes, desmesurada frente ao real. Mais uma vez o que está em pauta aqui não é a estrutura física. A finalidade de colocá-la à mostra não é o elemento de verdade estrutural que dali possa transparecer, mas sim a possibilidade de retirar deste elemento ganhos de força simbólica depreendidas de determinada força real, tensões próprias na natureza re-significadas como potência do edifício – ou do próprio capital que ele é ou representa. Se a estrutura não pode preencher esta necessidade, então ela é escondida e o ganho de potência é retirado do outro lugar, oposto: do simulacro da falta de estrutura, ou das falsas estruturas. Em nenhum dos casos, trata-se de uso da estática como elemento de verdade, por ela mesma, seja como for. Mesmo se ela estiver representando este papel,

Figura 16
Jameson House, Canadá.
Projeto: Foster.

Figura 17
Tameer Towers, Dubai,
Emirados Árabes Unidos.
Projeto: Gensler.

Figura 18
The Bow, Canadá.
Projeto: Foster.

ele foi calculado para parecer diferente do que é, seja por conta dos revestimentos, seja por conta de sua superexposição.

2.5 O edifício corporativo e seus usos

Retomando o uso específico da tipologia dos edifícios corporativos, é importante que nos voltemos para o *tipo* de trabalho que ali dentro se desenvolve. Como espaço de produção, há ali trabalhadores, porém trata-se de um local e um trabalho muito diferentes daqueles da fábrica. Os edifícios corporativos são sedes, em sua maioria, de dois tipos de atividades: empresas de prestação de serviços ou gerências de empresas ligadas ou não à produção de mercadorias. Ambas atividades ganharam uma dimensão superlativa (até mesmo por conta de sua superexposição) nesta fase do capitalismo, fazendo com que os edifícios de escritório sejam monumentos no sentido simbólico e útil: são a apologia materializada da forma de reprodução do capital na sua fase desenvolvida.

As empresas de prestação de serviço envolvem um tipo de trabalho específico no capitalismo: elas não produzem mercadorias materiais, objetos a serem vendidos, mas o seu trabalho, imediatamente, já é a mercadoria a ser comprada e vendida. Marx deu pouca atenção a este tipo de trabalho, pois no momento em que escrevia este não demonstrava que tomaria a dimensão que hoje tem na reprodução do capital. Segundo o autor, em uma das poucas passagens em que esta discussão aparece:

“Serviço não é, em geral, senão uma expressão para o valor de uso particular do trabalho, na medida em que este não é útil como coisa, mas como atividade. Dou para que façás; faço para que façás; faço para que dês; dou para que dês (Do ut facias, facio ut facias, facio ut des, do ut des); são formas equivalentes da mesma relação, ao passo que na produção capitalista, do ut facias exprime uma relação extremamente específica entre a riqueza objetiva e o trabalho vivo. Precisamente porque nessa compra de serviços não se encontra nunca a relação específica entre o trabalho e o capital – ou se acha inteiramente apagada

ou é de todo inexistente – é natural que seja a forma predileta de Say, Bastiat²⁵ e consortes para exprimir a *relação entre o capital e o trabalho*” (MARX: 1978, 78-79. Grifos originais).

Segundo o autor, o *serviço* encontra-se numa relação na qual o dinheiro é despendido como dinheiro, ou seja, não como capital: a mercadoria – o serviço específico – é comprada e *consumida*, não participando do processo de valorização²⁶. Se este serviço produz ou não mercadorias que podem existir isoladamente do seu produtor (por exemplo, o serviço de arquitetura tem como produto o desenho, que pode circular separadamente do arquiteto), isso não interfere na relação que, segundo Marx, é característica de um modo de produção (ainda ligado ao capital comercial) de transição para o capitalismo. O modo capitalista de produção é extremamente limitado nesta relação, segundo o autor (MARX: 1978).

No entanto, vemos que atualmente os serviços ganharam um grande espaço na reprodução mesma do capital. Exemplos disso são a informática, a publicidade, a comunicação de maneira geral, as consultorias administrativas etc. São serviços acessórios, mas necessários principalmente quando se trata de aumentar a mais-valia relativa e diminuir o tempo médio de produção – fatores fundamentais na concorrência, elemento que ganha centralidade a partir da generalização da lógica do capital fictício. Assim, os serviços são incorporados no processo produtivo e passam a ser *trabalho produtivo*, no sentido que geram, ou colaboram no processo de geração de mais-valia (MARX: 1978). Além disso, as empresas de prestação de serviço são, internamente, como indústrias: trabalhadores assalariados produzindo mais-valia para o capital que os emprega. Seu produto final, no entanto, não são necessariamente coisas, mas serviços²⁷.

Embora Marx não tenha dado a atenção necessária ao assunto, indicou uma face importante do mesmo: na prestação de serviços “não se encontra nunca a relação específica entre o trabalho e o capital” (a não ser, diríamos, quando o prestador do serviço é um assalariado). Assim, *parece* que a empresa prestadora de serviços não faz parte do processo de valorização capitalista. Além do que, ela não tem – ou tem muito pouco – contato com a produção material de *coisas*, o que confere, mais uma vez, uma *aparência* de distanciamento com o chão de fábrica.

Assim, o *serviço* tem grande campo de atuação nesta fase do capitalismo por ser relativamente autônomo à produção objetiva de produtos materiais, que demandam tempo próprio, capital imobilizado, disponibilidade de matérias primas etc. Ou seja, pelo inverso: a produção industrial de mercadorias materiais é

25. Jean-Baptist Say (1767-1832) e Claude Frédéric Bastiat (1801-1850) foram economistas franceses que, através de sua obra, defenderam de uma maneira ou de outra os interesses do capital. Marx utiliza recorrentemente exemplos de suas idéias, contrapondo-se radicalmente.

26. “Nenhum homem compra ‘prestações de serviços’ médicas ou legais como meio de transformar em capital o dinheiro assim desembolsado” (MARX: 1978, 79).

27. Vale a pena, neste aspecto, observar a linguagem específica do mercado de serviços em geral, que denomina “produto” a um serviço. Seguros, formas de aplicação de dinheiro e até um conjunto de telefone-internet-tv são “produtos”.

extremamente limitada quando se pensa na fluidez necessária para a reprodução do capital de forma autônoma. E isso não significa que estas empresas de serviços não produzam mais-valia, ou seja, não sejam *produtivas*. No momento em que um trabalhador é contratado para executar determinada tarefa para a produção de determinada informação, que é a mercadoria vendida pelo dono dos meios de produção, este trabalhador assalariado está produzindo mais-valia. Não se trata, portanto, de trabalho *improdutivo* (que não gera mais-valia).

Interessa aqui o significado da centralidade deste tipo de trabalho no capitalismo rentista, pois ele traz consigo a potência mistificadora da distância do chão de fábrica, da distância do trabalho manual. Seu crescimento e relativa importância na economia hoje faz com que se cristalice um pensamento muito bem trabalhado ideologicamente de que a produção material, a fábrica, com toda a sua simbologia própria depois dos anos de luta sindical, seria parte do passado, e que tende ao desaparecimento. É uma tentativa de vinculação da imagem do sistema ao trabalho intelectual, mais “limpo” do que o trabalho manual e explorador da fábrica. Além disso, o serviço é de difícil precificação. Primeiro não envolve custos de capital circulante²⁸. Depois, necessita de trabalho especializado, ou seja, que não é remunerado pela cesta mínima dos custos de reprodução do trabalhador, portanto determinado diretamente pela concorrência. Assim, é uma forma de trabalho altamente vinculada à irracionalidade do mercado, que tende a radicalizar esta sua tendência na fase do capitalismo financeiro.

A outra grande ocupação dos edifícios corporativos são as atividades que envolvem gerência de empresas vinculadas ou não ao capital industrial. Nela, esta questão do trabalho que não produz coisas materiais também está posta, porém ganha uma dimensão específica que vale a pena explorar. Segundo Marx:

“Vimos que o produto propriamente dito, específico, do capital é a mais-valia, ou mais precisamente, o lucro. Porém, para o capitalista que trabalha com capital emprestado não é o lucro, mas o lucro menos o juro, a parte do lucro que lhe resta depois de pagar o juro. Essa parte do lucro aparece-lhe, pois, necessariamente como produto do capital à medida que este funciona; e assim é realmente para ele, pois somente representa o capital em funcionamento. (...) Em contraste com o juro que ele tem que pagar ao prestamista, a partir do lucro bruto, a parte restante, que lhe cabe, do lucro, toma, portanto, necessariamente a forma de lucro industrial, respectivamente comercial, ou para designá-lo com uma expressão alemã que abrange a ambos, a figura de *Unternehmergewinn* [Ganho Empresarial].” (MARX: 1986a, 279).

Assim, para o capitalista industrial, o ganho empresarial lhe *aparece* como fruto do capital funcionante, em contraposição direta ao capitalista monetário, dono do dinheiro, que é remunerado com juros. Esta cisão interna ao capital entre

28. O capital constante é a parte do valor da mercadoria materializada em matérias-primas, auxiliares e meios de produção. Ele pode ser dividido em capital fixo e circulante: o primeiro são os meios de produção, e o segundo as matérias-primas, que compõem a mercadoria final e são consumidas com ela. O capital fixo permanece na produção de outras mercadorias: seu valor é colocado na mercadoria final como custo de reposição e manutenção.

capitalista funcionante e capitalista monetário está na base da aparência que o ganho empresarial ganha, com sua autonomia do processo: como remuneração de um trabalhador, o capitalista. Ainda segundo Marx:

“Desenvolve-se, portanto, necessariamente em sua cachola a concepção de que seu ganho empresarial – longe de constituir qualquer antítese ao trabalho assalariado e de ser apenas trabalho alheio não-pago – é muito mais *salário* mesmo, salário de superintendência, *wages of superintendence labor*, salário mais alto que o do trabalhador assalariado comum, 1) porque é trabalho mais complicado, e 2) porque ele mesmo se paga o salário.” (MARX: 1986a, 284).

E o capitalista funcionante não precisa ele mesmo assumir as funções de feitor da produção: pode colocar outras pessoas no seu lugar, recebendo o trabalho não pago aos trabalhadores. Os diferentes trabalhos – o de explorar e o que é explorado – nesta forma mistificadora, se igualam: são ambos trabalho. Segundo Marx, “o trabalho de superintendência e direção surge necessariamente em todo lugar onde o processo direto de produção tem a figura de um processo socialmente combinado e não se apresenta como trabalho isolado de alguns produtores autônomos.” (MARX: 1986a, 286). Porém, ainda segundo o autor, este trabalho possui dupla natureza. Se ao mesmo tempo em todo trabalho de cooperação deve haver uma união entre os diversos trabalhos, referindo-se à atividade global do que está sendo produzido²⁹; este mesmo trabalho que faz a união entre todos (a superintendência) só aparece quando há uma antítese entre trabalhador e proprietário dos meios de produção. Ou seja, quando há a necessidade de comando do trabalho alheio. E este trabalho de superintendência, como a prestação de serviços, *parece* não estar ligado ao chão de fábrica, *parece* ser improdutivo. Porém, segundo Marx:

“O capitalista, como representante do *capital* que entra no processo de valorização do capital *produtivo*, desempenha uma função *produtiva* que consiste, precisamente, em dirigir e explorar o trabalho produtivo. Contrariamente aos co-usufrutuários das *mais-valia* que não se encontram em tal relação direta e ativa com sua produção, a classe do capitalista é a *classe produtiva* por excelência (*par excellence*). (Como condutor do processo de trabalho, o capitalista pode executar *trabalho produtivo* no sentido de que seu trabalho se integra no processo de trabalho coletivo objetivado no produto)” (MARX: 1978, 80).

Assim, temos nos ocupantes dos grandes edifícios corporativos já expressa a ideologia própria desta fase do capitalismo em relação ao trabalho: são monumentos ao trabalho que não envolve diretamente a produção de coisas materiais – que se afasta do trabalho manual – e ao trabalho de superintendência, comando do trabalho alheio e mistificação do trabalho não pago, tensão exposta da luta de classe. Nestes termos, o fetiche (materializado no edifício) opera na *ilusão* de que a estrutura do capitalismo não se baseia mais na fábrica (onde a velha mais-valia

29. Segundo Marx este é um trabalho produtivo, como o de um regente de orquestra, e deve ser executado de modo combinado à produção.

ainda é produzida), não explora, não é produtivo (não produz mais-valia), ou seja, não é “aquele” capitalismo que ficou marcado imagetivamente durante os anos de luta sindical.

Notemos, por fim, que estas grandes torres são símbolos dos tempos atuais. São monumentos, pontos especiais no tecido urbano que dão referência à cidade. O espaço produzido por elas, no entanto, não é local, mas vinculado à reprodução do capital internacional: a possibilidade de espaço que o capitalismo desenvolvido é capaz de oferecer, um não-lugar³⁰. Há um deslocamento neste movimento que é fundamental: uma cultura baseada em determinações locais (referenciada em monumentos específicos) passa a ser condicionada por determinações externas e, ainda, não localizadas, “a-espaciais”, identificadas com o movimento abstrato da movimentação de capital mundial. Não se trata de universalização do homem moderno como queriam os modernistas, mas de universalização de um conceito totalizante que domina qualquer possibilidade de criação e liberdade humana, a forma capital. A universalização da pobreza foi o resultado deste movimento, que embora erga altos palácios luxuosos na forma dos edifícios corporativos, deixa como reverso a relação entre trabalho e capital intacta. E os edifícios comerciais são este movimento em todas as suas faces: seja a funcional, seja a simbólica – e continuam, por este motivo, trabalhando para a perpetuação do mesmo ao conformarem um cenário consensual de poder da forma capital. Não é à toa que os melhores (e consequentemente maiores) exemplos destes edifícios estão nos países chamados “em desenvolvimento” recentíssimo (muitos recém-saídos ou ainda comunistas) na onda desta transformação da dominância do capital financeiro: Paquistão, Caçaquistão, China, Emirados Árabes Unidos, Índia, Cingapura, Hong Kong, Rússia, Indonésia etc. Estes edifícios servem, nestes países, para criar o movimento específico de fluxo financeiro, seja neles mesmos como mercadorias, seja na sua função, seja – e esta é a parte perversa – no cenário consensual criado, no caminho de uma nova cultura “*up to date*”.

Quando esta tipologia chega ao Brasil, várias destas características permanecem, porém são ressignificadas segundo os aspectos locais. Será possível que uma tipologia tão eminentemente padronizada e internacional possa ter aspectos locais? É na análise desta existência ou da sua não efetivação que se dará o trabalho em seguida, procurando elementos que possam contribuir para a compreensão da inserção do Brasil na dinâmica do capital hoje.

30. Segundo Haug: “Ou lembremos da Contra-reforma, essa luta cultural do antigo poder ameaçado da Igreja, conduzida com todos os recursos do teatro, da arquitetura e da pintura, contra o poder ascendente da sociedade burguesa. Naturalmente, a diferença fundamental em relação à produção de aparências no capitalismo é que nele se trata, antes de mais nada, de funções de valorização que utilizam, transformam e aperfeiçoam as técnicas estéticas. O resultado não se restringe mais a determinados lugares sagrados ou representativos de algum poder, mas forma uma totalidade do mundo sensível no qual em breve nenhum momento terá deixado de passar pelo processo de valorização capitalista e de ser marcado por suas funções.” (HAUG: 1997, 68-69).

PARTE 2 O ciclo de valorização dos edifícios corporativos

Capítulo 3 As formas de financeirização ligadas ao mercado imobiliário em São Paulo

É polêmica a temática da financeirização do mercado imobiliário em São Paulo nos dias de hoje. Alguns pesquisadores (C.f. FIX: 2007 e BOTELHO: 2007) têm se debruçado sobre a questão, descrevendo alguns mecanismos que fazem parte de uma lógica das finanças neste segmento de mercado, porém todos eles parecem chegar à mesma conclusão: a financeirização do mercado imobiliário brasileiro ainda é muito incipiente, falta crédito para os empreendimentos comerciais e, de uma maneira geral, este é um ramo de investimento ainda pouco atrativo financeiramente pelo baixo retorno e pela falta de tradição do mercado, o que resulta em uma falta de mercado secundário e consequente falta de liquidez¹. Ainda assim, é possível apontar para uma tendência de crescimento desta nova forma de organização deste mercado, pois a lógica do capital fictício tende a ser dominante num momento de desenvolvimento do capitalismo, e as empresas, como maneira de se manterem competitivas, tendem a buscar mecanismos de flexibilização de seu capital.

A não adequação do Brasil na consumação de uma economia plenamente financeirizada, ao mesmo tempo em que tenta, de diversas maneiras, se inserir neste processo mundial, indica um elemento importante de análise. Veremos as consequências disso no último capítulo, mas no momento é importante frisar que, se por um lado não se pode dizer que esta forma de reprodução do capital funciona sem entraves no país, por outro não se pode deixar de considerá-la. Principalmente pois os edifícios ora analisados fazem parte desta lógica, e são a frente de entrada da mesma no setor da construção civil, com todas as suas dificuldades e contradições em solo local. Ao descrever os momentos específicos em que a lógica da financeiri-

1. Um título financeiro pode ser entendido como parte da propriedade de uma empresa, que o oferta na bolsa de valores com a finalidade de levantar recursos, para os quais deve pagar juros correspondentes. Quando o comprador compra este título, ele passa a ser proprietário do mesmo, podendo, por sua vez, vendê-lo novamente. O atual proprietário do título é quem recebe os juros da empresa que primeiro o ofertou. O mercado secundário é aquele formado a partir da segunda venda do título, ou seja, quando este deixa de fazer parte unicamente da relação simples de compra e venda inicial e passa a funcionar autonomamente no mercado financeiro. É importante para qualquer título uma grande movimentação neste mercado, pois isso é um indicador que o sinaliza como um título que interessa aos investidores (os “compradores de títulos”) e que, portanto, não vai ficar parado (sem conseguir ser vendido) na mão do primeiro comprador. Quando não há a criação de mercado secundário, diz-se que o título “não tem fluidez”, ou “liquidez”, ou seja, não consegue ser facilmente vendido, circular dentro do mercado financeiro. Nestes termos, ele acaba servindo unicamente como empréstimo para a empresa que o ofertou, e não como um quantum de valor que pode se valorizar na circulação (sucessivas operações de compra e venda, nas quais o atual proprietário define o novo valor do título de acordo com a relação entre oferta e procura).

zação entra na produção imobiliária hoje, no Brasil, especificamente na produção dos edifícios corporativos, ficarão claras suas limitações e entraves.

A partir desta nova lógica de reprodução do capital que ganha força na década de 1970 (ver Capítulo 2) temos uma reordenação dos atores e práticas urbanas no mundo capitalista. No Brasil, como em toda a América Latina recém-saída de suas ditaduras militares, este processo começa a acontecer a partir da década de 1990, com o avanço neoliberal. Neste momento, a política econômica busca os três elementos constitutivos da mundialização financeira, como já colocado por Chesnais: *desregulamentação*, *descompartimentalização* e *desintermediação* (ver Capítulo 2). É o começo da abertura do mercado brasileiro, acompanhada pela securitização (ver nota 11 do Capítulo 2, p.53) da dívida pública e pelas privatizações.

No plano urbano, as práticas da financeirização e da mundialização não ficam tão claras logo de início. O espaço e o ambiente construído de uma maneira geral têm uma grande inércia devida às suas próprias características materiais. Assim, mesmo hoje é difícil falar em financeirização do mercado imobiliário e da produção do espaço, pois estas práticas são incipientes. Elas se resumem a alguns instrumentos criados pela legislação e a algumas práticas do setor para tornar a terra e os ativos fixos imobiliários (as construções de fato) em ativos mais flexíveis, possibilitando maior liquidez e valorização nos investimentos. Todos estes mecanismos e instrumentos, até mais recentemente a entrada de várias empresas do setor imobiliário na bolsa de valores de São Paulo² – indicando uma “profissionalização” de empresas antes familiares – são fatores que indicam um processo específico no urbano: o entendimento da construção do espaço construído como produção de mercadorias dentro do sistema capitalista (e não do espaço do uso, como queria Lefèbvre), o qual, neste momento, se adapta cada vez mais à lógica dominante de acumulação, a flexibilização através da reprodução do capital fictício. Os produtos específicos deste processo – os edifícios comerciais e habitacionais e o espaço urbano enquanto mercado de terras – não poderiam continuar sendo os mesmos: eles respondem, agora, a um outro tipo de papel, que deve ser analisado.

A tradição do mercado imobiliário brasileiro é de empresas familiares, com grande grau de especialização na sua atividade econômica. No mercado imobiliário, segundo David Harvey:

“os proprietários recebem renda; os incorporadores, incrementos na renda com base nos melhoramentos realizados; os construtores, o lucro do empreendimento; os agentes de crédito fornecem o capital em troca dos juros e, ao mesmo tempo, capitalizam qualquer forma de renda advinda do uso do espaço construído em capital fictício (preço da propriedade), e o Estado pode usar os impostos (presentes ou antecipados) como

2. A partir de 2008, a bolsa de São Paulo passou a ser a BM&FBOVESPA, fusão da BM&F (Bolsa de Mercadorias e Futuros) e da Bovespa. Fonte: <http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/intros/intro-sobre-a-bolsa.aspx?idioma=pt-br>. No momento em que as empresas do setor imobiliário entraram na bolsa, foram listadas no Novo Mercado da Bovespa, uma forma específica de regulamentação e governança corporativa da Bovespa, naquele momento.

apoio para investimentos que o capital não pode assumir ou não assumirá, mas que expandem a base para a circulação do capital”(HARVEY: 1999, 395. Tradução de Mariana Fix³).

Além destes, ainda há o agente de comercialização e vendas, que recebe parte dos lucros (capital comercial) do empreendimento. Os profissionais envolvidos neste sistema são vários, entre eles os arquitetos, que podem ser contratados pelas incorporadoras ou fazer parte do corpo técnico das mesmas ou das construtoras.

Uma das tendências do mercado hoje, principalmente com a abertura de capital das empresas, é a sobreposição destes papéis em um único agente, que ou passa a ter novos setores internamente, ou, o que tem sido mais comum, forma acordos empresariais denominados *Joint Ventures*, também com empresas estrangeiras. Um *Joint Venture* é uma associação entre empresas para a execução de um empreendimento conjunto, no qual a personalidade jurídica de cada uma delas não se perde e que, quando acabado, a associação pode ser rompida. É uma forma interessante para empresas estrangeiras entrarem no mercado brasileiro sem muitas barreiras, se apoiando em empresas locais. Parece significativa a entrada destas empresas no mercado da produção do urbano, demonstrando que a lógica da globalização é bastante presente, materializando-se nos interesses deste capital: projetos arquitetônicos, usos, tecnologias, processo produtivo e gerencial e forma de investimento absolutamente iguais ao resto do mundo, os mais homogêneos possíveis.

O entendimento da construção do urbano como um grande negócio envolve todas as fases nas quais estão estes atores, de forma contínua. Isso significa que o movimento de reprodução do capital não para, como se poderia supor, na compra do terreno (realização da renda fundiária), construção do edifício (realização dos lucros) e pagamento do financiador (realização dos juros). Em todos os momentos deste processo nos quais é possível a continuada valorização do capital, sem que ele se cristalice num processo acabado, isso será buscado. Além disso, são sempre bem-vindas as alternativas para se transpor aquelas que são as maiores barreiras para a reprodução do capital dentro do setor imobiliário, que constituem os nódulos de fixidez deste setor produtivo: a terra e os longos períodos de rotação do capital. Assim, os instrumentos e mecanismos adotados pelo mercado imobiliário nos tempos de flexibilização buscam alternativas principalmente para estes dois fatores de inércia do setor, além de um novo entendimento sobre a mercadoria final: ao invés de objeto e processo acabados e cristalizados, mais um momento possível de valorização continuada.

Abordaremos dois aspectos relacionados à produção dos edifícios corporativos em São Paulo nos quais está presente esta lógica relacionada à reprodução do capital fictício. O primeiro deles é aquele que entende o edifício como base de valorização de determinado capital ligado ao setor imobiliário. No segundo aspec-

3. Apud FIX: 2007, 141.

to, o edifício corporativo aparece como base de valorização relacionada diretamente ao urbano, e aqui as relações do setor imobiliário com o poder público ficam mais presentes.

3.1. O edifício corporativo, o setor imobiliário e a financeirização

O edifício corporativo, conforme visto anteriormente, após mudanças na maneira de organização do capital a partir da década de 1970, passa a ser entendido como parte do processo de valorização do capital na circulação através de mecanismos relacionados ao capital fictício. Assim, há uma transformação fundamental no objeto: de parte interna ao processo produtivo das empresas, algo que só dizia respeito a elas, ele *vira negócio* autônomo, com vida própria na circulação de capitais. Segundo reportagem da Revista Exame, de 2007:

“O mercado imobiliário internacional foi sacudido no final de 2006 com a notícia da maior transação da história do setor, um negócio de 36 bilhões de dólares e que envolveu 580 prédios de escritórios nos Estados Unidos. A operação não teve participação de nenhuma construtora ou incorporadora - tratava-se da venda da Equity Office Properties Trust, empresa do megainvestidor Samuel Zell, especializada em aplicar em edifícios comerciais, para a gestora de capital de risco Blackstone, uma potência com mais de 50 bilhões de dólares sob administração. Gigantes do mundo das finanças cada vez mais dão as cartas no setor imobiliário global. O Brasil, pela primeira vez, começa a sentir o poder de fogo desses pesos pesados, atraídos especialmente pela recuperação do segmento de escritórios. ‘O país finalmente entrou no radar dos investidores estrangeiros’, diz Walter Cardoso, presidente da consultoria imobiliária CB Richard Ellis”⁴.

Veremos agora, já no modelo paulistano, os instrumentos específicos através dos quais opera esta transformação. É bom frisar que estes instrumentos ocorrem de maneira parecida internacionalmente, porém com determinações próprias que não são o foco da presente análise. Vale apenas mencionar que todo o sistema aqui descrito funciona de maneira muito mais desenvolvida no centro do capitalismo, principalmente nos EUA, onde o setor imobiliário faz parte integrante da economia financeirizada do país tanto quanto outros setores com menos fixidez de capital. A situação brasileira está longe deste cenário, e o setor imobiliário permanece com algumas idiossincrasias próprias, que serão descritas nos momentos adequados. O importante é observar que, quando se fala em economia financeirizada (tal qual Chesnais), trata-se de uma configuração na qual os principais setores da economia do país estão conectados através das finanças, e as especificidades de suas produções deixam de ter influência sobre a movimentação financeira que elas geram, que se torna generalizada. Ao escolher o objeto específico dos edifícios corporativos, analisaremos uma face do processo de financeirização no Brasil, dentro

4. Reportagem “Os gringos querem vender escritórios”, Revista Exame, 06 de Fevereiro de 2007. Acesso pela Internet em junho de 2010: <http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0885/financas/m0121329.html>.

do setor imobiliário. Assim, observaremos apenas uma parte de um dos setores de maior participação do PIB nacional, a construção civil, para entender as formas próprias de entrada do país nesta nova organização do capital internacional.

3.1.1. Ativo fixo x ativo financeiro

A natureza material do ambiente construído é uma das maiores barreiras à reprodução ampliada do capital. No momento em que a lógica do capital fictício se torna dominante, todo o capital fixo consolidado representa além de perda de capital (por conta do desgaste), obstáculo a sua reprodução. A mercadoria só é um momento da metamorfose do capital quando ela se realiza enquanto mercadoria: é vendida no mercado. Para que exista a possibilidade deste processo estar sempre em movimento (única forma de existência do capital – no processo de valorização) é necessária a produção continuada de mercadorias a serem consumidas. O ambiente construído tem uma rigidez grande neste movimento: sua existência física é por demais perene. Por mais que o espaço urbano seja extremamente necessário à circulação do capital, como já desenvolvido por diversos autores, sua existência enquanto mercadoria tem características próprias, difíceis de superar, ainda mais em um sistema que cada vez mais se flexibiliza, e os ganhos estão mais pautados pela lógica financeira do que pela lógica produtiva. Um prédio acabado e pago representa, nesta lógica, trabalho morto e fim do movimento do capital, que enquanto capital fixo está em processo de depreciação e, com o decorrer do tempo, perde toda a sua utilidade para o capital.

Na tentativa de superar esta fixidez, que ao longo do tempo poderia se transformar na inviabilidade de continuidade deste mercado pela falta de terras e demanda, o mercado imobiliário se apoiou na vinda para o Brasil de muitas empresas estrangeiras com a abertura da economia do país. Estas empresas precisavam de um ambiente de trabalho semelhante ao que tinham nos seus países de origem, e queriam, acima de tudo, flexibilidade para aumentar ou diminuir seu espaço físico, deslocar-se na cidade conforme seus interesses ou até mesmo deixar o país quando os negócios não interessarem mais. Desta situação dois elementos ficam: a necessidade de espaços para alugar e que estes espaços sejam o mais homogêneos possíveis em relação ao padrão mundial⁵. Os edifícios comerciais, portanto, passaram a ser construídos como forma de investimento, quase como um ativo financeiro⁶: a propriedade é do seu financiador, que busca as rendas de aluguel do espaço.

5. Baseio-me em todo este item no trabalho de Mariana Fix (FIX: 2007).

6. O ativo é uma parte do capital de uma empresa, uma propriedade sua (ver nota 4, Capítulo 2, p.45). O ativo fixo seriam suas propriedades “imobilizadas”, ou seja, transformadas em mercadorias para seu consumo produtivo. O ativo “financeiro” seria, nestes termos, uma parte de propriedade da empresa (um quantum de valor) que gera rendimentos a ela e que pode se valorizar quando colocado na circulação. Em ambas as situações, o bem continua sendo um ativo, ou seja, propriedade da empresa. No ativo financeiro, no entanto, surge a figura do “empréstimo”, na qual não é necessário deixar de ser proprietário do dinheiro ou da mercadoria para fazê-los gerar rendimentos (renda ou juros) (MARX: 1986a).

“Diferentemente das torres das décadas anteriores, que fizeram da avenida Paulista a sede do capital financeiro e corporativo da cidade, esses edifícios são em grande parte construídos como um investimento, para ser alugados. A ideia de ‘sede própria’ perde importância em relação à busca das empresas por maior liquidez e, consequentemente, por menor imobilização de seu patrimônio” (FIX: 2007, 23).

Para a construção destes prédios, de alta tecnologia e com grandes lajes corporativas, são necessários investidores de porte. No início (década de 1990 e começo dos anos 2000) os fundos de pensão assumiram este papel em São Paulo, particularmente os fundos do funcionalismo público (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Petrobras, Vale do Rio Doce etc.) (FIX: 2007 e BOTELHO: 2007) e fundos de capital externo, que aportam aqui através de empresas multinacionais ligadas ao imobiliário. O investimento dos fundos de pensão é um movimento global: estas instituições estão hoje no centro do sistema capitalista junto aos bancos e fundos de investimento⁷ (FIX: 2007, BOTELHO: 2007, CHESNAIS: 2005, FIORI: 1997). São elas que concentraram, ao longo principalmente das décadas de 1950 e 60 (pós-guerra) as poupanças dos trabalhadores e das empresas, tendo, ao mesmo tempo, a obrigação de fazê-las render. Hoje, assumiram um grande poder, pois são elas que concentram a organização do sistema, todo interligado através das finanças. No Brasil, para se ter uma ideia de seu poder econômico, seu patrimônio correspondia em 2006 a cerca de 18,3% do PIB⁸, sendo ainda pequeno perto do que representavam os fundos americanos para o PIB daquele país: 98,9%. Já os fundos chilenos correspondiam a 68% do PIB do Chile (FIX: 2007, 146). Segundo Adriano Botelho (BOTELHO:

7. Um “fundo” pode ser entendido como uma centralização de vários investimentos individuais, que passam a se transformar, em conjunto, numa soma de dinheiro maior do que seriam os investimentos dispersos. Desta maneira, podem gerar mais rendimentos aos seus participantes do que a situação na qual estes investem isoladamente. Segundo o site da Bolsa de São Paulo: “Fundos de investimento são aplicações financeiras formadas por grupos de investidores que, juntos, têm mais força e capital para atingir melhores rendimentos em seus investimentos” Fonte: <http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/intros/intro-fundos.aspx?idioma=pt-br>.

8. Os fundos de pensão são bastante antigos no Brasil. A Previ (Banco do Brasil), por exemplo, é de 1904, anterior à criação dos IAPs (Instituto de Aposentadorias e Pensões) criados pelo governo Vargas a partir de 1930 como forma de aposentadoria das diversas classes de trabalhadores (cada classe tinha seu próprio instituto, por exemplo, o IAPB - Instituto de Aposentadorias e Pensões dos Bancários, de 1934). É apenas em 1964 que acontece a unificação dos vários institutos no INPS (Instituto Nacional da Previdência Social). A partir deste momento, os fundos particulares (como a Previ) funcionam como complementadoras da pensão oficial garantida pelo Governo Federal. Em 1977, os fundos de pensão particulares são autorizados. No entanto, é apenas a partir da década de 1980 que a Previ, maior entidade do setor, supera seu déficit e passa a fazer investimentos de porte. Também é da segunda metade desta década que são regulamentados os fundos de investimento no país através da CVM (Comissão de Valores Mobiliários, ligada ao Ministério da Fazenda e criada em 1976 com a atribuição de “disciplinar, normatizar e fiscalizar a atuação dos diversos integrantes do mercado”). É só a partir da década de 1980, e principalmente na década de 1990, com a abertura do mercado brasileiro e a possibilidade de outras entidades além dos bancos poderem fazer empréstimos, que o mercado de capitais se organiza no Brasil. Fontes: <http://www.previ.com.br/> e <http://www.cvm.gov.br> (acessados em 22 de Junho de 2010).

2007, 98-109), não é recente o investimento imobiliário dos fundos de pensão⁹. O novo aqui é o investimento dos fundos em edifícios corporativos.

Porém, a partir de 2002 este cenário muda. Botelho analisa que os fundos de pensão desmontam suas carteiras em imóveis, devido a uma nova legislação sobre sua organização financeira: até este ano, eles podiam ter 30% de suas carteiras aplicadas em ativos imobiliários, sendo os maiores investidores neste mercado por muito tempo. A partir deste ano, uma nova regulamentação passa a vigorar, diminuindo esta porcentagem ano a ano, com a perspectiva de que chegue a zero: em 2003/2004 ela seria de 14% chegando a 2009 em 8%. Assim, o financiamento para os edifícios corporativos, atualmente (2010), é principalmente realizado com recursos de fundos de investimento internacional (não necessariamente de pensão), trazidos por empresas multinacionais ligadas ao imobiliário¹⁰.

Desta maneira, os edifícios corporativos, atualmente, são de fato uma produção de capital internacional, que gera rendimentos que não necessariamente permanecem no país. Com esta nova configuração, a própria forma dos edifícios não poderia mais ser a mesma. Eles agora são ativos financeiros e ligados à circulação de capitais internacional: dependem de valorização e, portanto, de base de sustentação para tanto, ou seja, demanda efetiva que pague a renda pelo uso da propriedade alheia. A padronização das plantas deve ser cumprida à risca, e as tecnologias com maior relação entre o custo e o benefício são buscadas como diferencial de concorrência. O padrão de acabamento é sempre luxuoso se comparado à produção imobiliária local e principalmente sua presença urbana deve ser bem trabalhada, como forma de obtenção de diferenciais. Na disputa dos locatários, os edifícios acabam compondo uma paisagem que representa, materialmente, a concorrência do capital, de forma muitas vezes bizarra: estilos se sobrepõem, as barganhas de benefícios junto ao poder público são inúmeras e os aparatos de segurança cada vez mais violentos. Muitos deles são projetos vindos do exterior, padronizados segundo costumes internacionais. Alguns, privilegiando a imagem de solidez, tradição e conservadorismo optam pelo neoclássico, que se afasta dos costumes brasileiros. Porém, não é mais isto que está em questão, e sim a conquista de diferenciais no mercado. Estas mudanças na forma e no programa arquitetônicos serão melhor aprofundadas nos capítulos que seguem.

9. Os IAPs, que eram controlados pelo Governo Federal, foram autorizados a produzir habitação desde sua origem, porém é apenas em 1937, com um decreto específico que autoriza as carteiras prediais, que passam a ser vigorosamente incentivados. Os IAPs foram, entre a década de 1930 e 1960, os grandes financiadores habitacionais do país. Em 1964, com a unificação, as carteiras prediais dos IAPs são transferidas para o BNH (Banco Nacional de Habitação) (BOTELHO: 2007, 98-109).

10. Fonte: entrevista com Luiz Henrique Ceotto, Diretor de Design Construction da Tishman Speyer, em 17 de março de 2010. A Tishman Speyer é uma empresa de origem americana, fundada em 1978, que está desde 1997 no Brasil. Ela é uma das principais empresas de gestão, desenvolvimento e operação com o setor imobiliário de alto padrão no mundo, presente em nove países (EUA, Brasil, Austrália, Índia, China, Espanha, França, Inglaterra e Alemanha).

3.1.2. Os Fundos de Investimento Imobiliário e os Certificados de Recebíveis Imobiliários

Este processo de transformar ativos fixos em ativos financeiros faz parte de uma lógica que pretende cada vez mais *desabsolutizar* a propriedade, quer dizer, tornar possível o movimento do capital na distância entre o usuário da propriedade e seu detentor. Enquanto a propriedade não é usada pelo seu proprietário, ela representa para ele apenas possibilidade de gerar capital fictício, seja em forma de renda, seja em forma de juros. Ela deixa de ser entendida, portanto, como valor de uso produtivo: sua forma é aquela do puro capital, cuja única função é fazer funcionar o processo de valorização. Este processo é diferente da troca simples, no qual D-M-D' se resolve no movimento compra/venda, intermediado pelo consumo produtivo ou individual. O consumo da mercadoria, ou seja, sua fase de circulação, é superdesenvolvido, fazendo com que a origem do dinheiro resultante *apareça* como sendo a própria circulação (MARX: 1986).

Para construir esta possibilidade de superdesenvolvimento da circulação e desabsolutização da propriedade, superando um dos obstáculos do mercado imobiliário – o longo tempo de rotação – foram criados os Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs) e os Certificados de Recebíveis Imobiliários¹¹ (CRIs). Mais um passo na direção de transformar o ambiente construído em ativo financeiro, estes instrumentos foram regulamentados no Brasil em 1994 (FIIs) e em 1997 (CRIs, pelo SFI – Sistema Financeiro Imobiliário¹²), mas ainda não conseguiram se estabelecer como fontes de financiamento do mercado imobiliário: conseguem, na melhor das hipóteses, abreviar o tempo de rotação do capital (BOTELHO: 2007).

Tanto os FIIs como os CRIs baseiam-se na securitização dos ativos imobiliários. Isso significa que são emitidos títulos financeiros, que têm como lastro o crédito gerado na construção de um empreendimento, ou seja, os aluguéis que ele pode gerar, os juros vinculados ao financiamento de suas unidades, a venda destas unidades etc.¹³. Assim, nos dois casos, o investidor que compra o título tem a receber este crédito que advém ou do aluguel, ou dos juros, ou das vendas, os quais quem receberia a priori seria o dono do empreendimento. Este proprietário do empreendimento deixa de receber estes créditos – passando-os para os investidores – por conta da necessidade de obter de volta o dinheiro que ele mesmo investiu no

11. O “Recebível” pode ser entendido como qualquer soma de dinheiro que advenha da produção de um produto imobiliário. Quando o comprador final compra um apartamento, por exemplo, o construtor tem a *receber* uma soma do mesmo, ou seja, tem um recebível, um crédito a *receber*. Este recebível pode ser o valor do imóvel, pode ser os juros decorrentes do financiamento da compra do imóvel, pode ser a renda do aluguel que ele gera, e assim por diante. Qualquer soma que algum agente do processo tenha a *receber* é, portanto, um *recebível*.

12. O SFI é um sistema de financiamento paralelo ao SFH (Sistema Financeiro de Habitação), que criou inovações no financiamento imobiliário, tornando possíveis as securitizações dos ativos imobiliários. Ou seja, a possibilidade de transformação destes ativos, antes fixos, imobilizados, em quantum de valor na forma de título financeiro. Aprovado pelo Congresso Nacional em 1997, Lei 9.514 (Apud BOTELHO: 2007).

13. Baseio as análises deste item no trabalho de Adriano Botelho (BOTELHO: 2007).

empreendimento de maneira mais rápida do que se fosse esperar as pequenas parcelas mensais de pagamento (dos aluguéis, financiamento etc.). Segundo Adriano Botelho:

“Ambos são formas de securitização de ativos imobiliários, cujo sentido é a conversão de ativos de pouca liquidez em títulos mobiliários de grande liquidez, passíveis de serem absorvidos pelo mercado financeiro. Esses ativos possuem como lastro os imóveis que foram securitizados, tendo suas receitas baseadas nos fluxos de caixa proveniente, seja de juros sobre empréstimos, seja de outros recebíveis.”

“O mecanismo da securitização amplia as capacidades de captação de recursos e acesso a financiamento aos ‘originadores’ desses créditos (as empresas que produzem os ativos a serem securitizados, como as incorporadoras, construtoras etc.), dando acesso direto ao mercado de capitais, reduzindo, teoricamente, os custos e riscos da captação de recursos financeiros. A securitização também possibilitaria um giro maior de capital das empresas, que receberiam dos investidores os recursos e repassariam para estes seus créditos representados pelos ativos. Por exemplo, uma incorporadora, após vender as unidades de um edifício por ela construído, pode securitizar as dívidas dos adquirentes e vendê-las no mercado. Receberia, assim, de volta, o capital utilizado para financiar os compradores, e poderia reinvestir este capital em outra atividade ou outro empreendimento. Os investidores que compraram os títulos, por sua vez, passariam a receber os juros e a amortização das dívidas diretamente dos adquirentes. Dessa forma, a incorporadora não necessita esperar pelo vencimento da dívida dos mutuários para recuperar o capital investido, podendo, assim, acelerar o tempo de rotação do capital imobilizado no empreendimento” (BOTELHO: 2007, 166-167).

Ou seja, na prática, os CRIs funcionam da seguinte maneira: a incorporadora (agente A) constrói o empreendimento e faz a sua venda a prazo aos compradores (agente B). Para conseguir um fluxo de caixa mais dinâmico (receber logo o dinheiro imobilizado no empreendimento e reinvesti-lo em outro), assim que termina a obra “vende” o direito ao recebimento das parcelas do financiamento acrescidas de juros dos compradores aos investidores (agente C, que pode ser qualquer pessoa, empresa ou fundo, nacional ou estrangeiro), que passam a receber esta dívida. Assim, A constrói e vende a B, que paga em parcelas com juros. Só que A quer o dinheiro rapidamente e, portanto, o pede a C, que paga A ao comprar o título. Neste momento só há relação entre B e C. O comprador B passa a pagar o que pagaria a A para C, que recebe o dinheiro que pagou para A *mais* os juros – daí seu benefício com a transação. Sendo um título financeiro, o CRI (este título negociado) pode ser vendido por C para outros investidores, que passam a assumir seu lugar na transação. Ao finalizarem as parcelas, a relação entre o investidor C e o comprador B é extinta, e a propriedade passa a ser “absoluta”. Assim, este sistema não se configura como um tipo de financiamento para as incorporadoras, apenas uma forma de diminuir o tempo de rotação de seu capital, que logo retorna para seu caixa e pode ser reaplicado. Além disso, ele é utilizado, na maioria das vezes, no mercado habitacional por conta desta sua característica de lidar com uma forma de propriedade “absoluta”.

Os FIIs funcionam de forma parecida com os CRIs, mas são títulos remunerados com rendas providas de determinado empreendimento, principalmente aluguéis pagos por locatários, seja no setor habitacional, seja no comercial (edifícios corporativos ou shoppings centers, por exemplo). Na prática, este fundo funciona da seguinte maneira: 1. investidores compram títulos que são partes de um empreendimento (em termos quantitativos, se o empreendimento vale x, ele compra uma fração deste x); 2. este empreendimento gera renda (aluguéis, por exemplo, ou mesmo lucro se é o caso de um espaço comercial, como um hospital particular); 3. o investidor recebe estas rendas de acordo com sua participação no empreendimento. O edifício, nestes termos, é entendido como título financeiro que pode ser comprado e negociado, se valorizando de acordo com o bom andamento dos negócios que ele possibilita. Estes fundos podem se constituir antes ou depois da construção do empreendimento, sendo uma possível forma de financiamento do setor imobiliário. No caso de o fundo ser constituído antes da construção do edifício, trata-se de uma união de capitais de diversos investidores que querem construir algo que gere a eles renda, que faça seu capital investido render. Neste caso, o FII é entendido como um agente *financiador* do setor, principalmente dos edifícios corporativos e outros tipos comerciais, que passam a gerar rendas *para seus proprietários*. Porém, hoje a maioria destes fundos foi constituída após o empreendimento pronto. Nesta forma, o proprietário do empreendimento *o transforma* em fundo (FII)¹⁴ vende “cotas parte” do mesmo na figura de títulos a investidores, que passarão a receber as rendas que ele gerar – o fundo, desta maneira, passa a ser o proprietário do empreendimento. Neste caso, o benefício para o construtor do empreendimento é, assim como no CRI, o adiantamento de capital.

Segundo Pedro Klumb¹⁵:

“Você tem um fundo de shopping pronto, como o Shopping Higienópolis que estava pronto, o Hospital da criança estava pronto, a Torre Norte estava pronta, agora o Europar¹⁶, está pronto, etc. Por que isso? Porque o cliente comprador, o investidor desse fundo, é um investidor que se liga com o imobiliário, então, é importante para ele passar na frente e dizer: ‘olha, eu sou dono de um pedacinho disso aqui’. Esse elemento de mostrar um empreendimento concreto é um instrumento de venda importante” (Apud BOTELHO: 2007, 172).

Também afirma Rodrigo Machado¹⁷: “Tudo é uma questão de se respeitar a fase de amadurecimento do mercado. Nós pensamos que nesse momento o melhor ativo para compor um FII para ser colocado a varejo é um empreendimento

14. Para transformar um empreendimento em um FII é necessária a regulamentação da CVM.

15. Presidente da SFI (Serviços Financeiros Imobiliários). Entrevista concedida a Adriano Botelho em 17 de Setembro de 2002.

16. Os FIIs referidos foram criados em: Shopping Higienópolis, 1999; Hospital da Criança, 2000; Torre Norte, 2001 e Europar 2002.

17. Quadro da Brazilian Mortgages, ligada ao Banco Ouroinvest. Entrevista concedida a Adriano Botelho em 4 de Outubro de 2002.

pronto, gerador de renda, preferencialmente um empreendimento que seja operado por uma empresa de sucesso reconhecido (...)” (Apud BOTELHO: 2007, 173).

Uma diferença importante entre os FIIs e os CRIs, no entanto, é que no FII não há a extinção da relação com o investidor como há no CRI: o edifício permanece sempre rendendo. Assim, neste caso ocorre o que era buscado pelo setor imobiliário: uma forma de *desabsolutização* da propriedade, tornando este instrumento mais importante para o mercado dos edifícios corporativos e comerciais (como *shoppings*):

“Ocorre, desta forma, o que se poderia chamar de *desabsolutização da propriedade imobiliária*, na medida em que a propriedade imobiliária absoluta, ou seja, aquela baseada na propriedade privada do imóvel através do registro de título de propriedade legal é substituída por uma propriedade parcelar de um bem imobiliário, que dá direito à extração de uma renda e de juros sobre a propriedade, mas não sobre o ativo em si” (BOTELHO: 2007, 171)

Os FIIs foram regulamentados pela CVM em 1994 e passaram por fases distintas até hoje. Entre 1995¹⁸ e 1999, quando foram criados 32 deles (cerca de 36% do total de 89 listados atualmente, em todo o Brasil¹⁹), as cotas-parte dos fundos eram de valores muito altos, e apenas grandes investidores podiam comprá-las. Nesta fase, os Fundos de Pensão foram os grandes compradores, investindo suas carteiras neles como forma de driblar a legislação que limitava seus ativos imobiliários: como fundos, os FIIs não eram computados como imóveis. A partir de 1999 a legislação dos FIIs muda, buscando um maior crescimento, e as cotas-parte passam a ter valores menores, acessíveis aos pequenos investidores (BOTELHO: 2007, 170). No entanto, até 2002, estes títulos eram negociados no chamado “mercado de balcão” (ou seja, fora da bolsa), e atraíam poucos investidores pela insegurança da transação. A partir deste ano, alguns fundos passam a serem negociados dentro da bolsa, caracterizando uma terceira fase do instrumento, mais dinâmica²⁰. Os FIIs possuem, hoje (junho de 2010), um patrimônio líquido total de mais de R\$ 5,8 bilhões, sendo a Torre Norte (que faz parte do CENU – Conjunto Empresarial Nações Unidas²¹) o maior deles, com patrimônio líquido de mais de R\$ 548 milhões, divididos em 3.935.562 cotas-parte. Este edifício corporativo será um dos focos do Capítulo 6, com projeto do escritório Botti Rubin.

Assim, os FIIs e CRIs são instrumentos usados hoje pelo mercado como forma de transformar um ativo fixo em um ativo financeiro (ou seja, securitizá-lo), flexibilizando o uso da mercadoria como produto acabado (aumentando sua vida útil dentro da circulação), e dinamizando os tempos de rotação do capital no setor

18. Data mais antiga listada na CVM (fonte: www.cvm.gov.br acessado em 23 de junho de 2010).

19. Dados atualizados em 23 de junho de 2010, no site da CVM (Comissão de Valores Mobiliários): www.cvm.gov.br.

20. Hoje estão listados 32 FIIs na BMFBOVESPA. Fonte: <http://www.bmfbovespa.com.br/renda-variavel/ResumoFundosImobiliarios.aspx?Idioma=pt-br>.

21. O CENU é um conjunto de edifícios corporativos, hotel e shopping na Av. Nações Unidas, próximo à Av. Luís Carlos Berrini, administrado pelo Banco Ouroinvest S.A..

imobiliário. Se os edifícios corporativos passaram a serem entendidos como ativos financeiros por seus proprietários apenas por se transformarem em espaços para alugar (como visto no item anterior), com estes instrumentos a renda ganha maior dinamização principalmente por ganhar a figura de juro. Ou seja: para o investidor, que tem uma soma de dinheiro e quer que ele se valorize, existem várias opções possíveis, todas relacionadas à estrutura básica do capital portador de juros²²: tal investidor vai emprestar seu dinheiro e quer em troca os juros correspondentes, independentemente da maneira como este seu dinheiro será aplicado (seja na produção, na capitalização de empresas, no consumo ou em qualquer outro lugar). As opções hoje para a aplicação deste dinheiro são enormes, desde o empréstimo para empresas produtivas que têm capital aberto na bolsa (que podem, de fato, fazer tal capital gerar mais-valia na produção e pagá-la em forma de juro), até o empréstimo para bancos e outros agentes de intermediação financeira, que não têm lastro nenhum na produção. Os edifícios corporativos, no caso, principalmente através dos FIIs, ao se transformarem em título, parte de um fundo, passam a pagar uma remuneração aos seus cotistas que *aparece* a estes como juro, quando, na sua origem, são renda provinda de aluguéis, ou seja, lastreada em um bem material, localizado e construído. Neste aspecto é interessante a pesquisa dos FIIs no site da CVM: no cadastro destes fundos há o nome dos mesmos, seu administrador, seu valor, a quantidade e valor das cotas-parte, telefone para contato etc., mas nunca o endereço do imóvel no qual aquele fundo se lastreia.

O importante nesta aparente transubstanciação da renda em juros é a transformação da lógica de produção do urbano e o papel da arquitetura. Na lógica da renda fundiária, o papel da localização, ou seja, do aspecto material do urbano, é fundamental. Nela, ainda há uma ligação com a *produção* do urbano na sua lógica, fazendo com que as formas de valorização sejam pautadas por movimentações *reais* da esfera produtiva. Já na lógica do capital portador de juros, que está muito mais vinculada a uma relação jurídica (a *promessa* de pagamento futuro) do que a uma relação econômica (que tem custos de produção, trabalho etc. envolvidos), a lógica de valorização se pauta basicamente na relação entre oferta e demanda, ou seja, na concorrência. Quando um rendimento que se lastreia em bens materiais (ligado à renda) *aparece* como juro, isso significa que há um alto grau de abstração frente à produção do urbano enquanto valor de uso. E, neste sentido, a produção de arquitetura, principalmente a dos edifícios corporativos, só pode ser voltada para esta lógica, e não para a produção consciente de valores de uso, mesmo que produtivos. Seu papel, portanto, como *imagem*, é primordial.

Segundo Adriano Botelho:

“Com a securitização, a questão da extração da renda fundiária é de certa forma absorvida e mascarada no processo de valorização imobiliário-financeira dos ativos, transformando-se em direitos de receber uma renda, obscurecida sob forma de juros

22. Ver p.56.

provenientes de um ativo imobiliário fragmentado em títulos (desabsolutização da propriedade imobiliária), com a mediação do mercado financeiro. Não é mais a propriedade de um bem imóvel que garante a renda, mas sim a propriedade do direito de extrair, a partir de um empréstimo, além da renda presente no imóvel, os juros do capital adiantado²³. Juros e renda aparentemente se confundem. Dessa forma, saber a localização no espaço urbano dos imóveis securitizados pode indicar o papel da renda fundiária, pois estes imóveis devem se localizar nas áreas mais valorizadas das cidades para render o máximo possível” (BOTELHO: 2007, 189).

Se, para a cidade, estes instrumentos (principalmente o FII) geram uma modificação grande na sua produção mesma – por conta dos seus objetivos e forma de circulação – do lado dos investidores, no Brasil, eles não são vistos como investimentos com retorno muito alto dentro do mercado de capitais. Em pesquisa realizada na BMFBOVESPA em Junho de 2010, observa-se que seus rendimentos, variados de acordo com o fundo específico, giram em torno de 0,7% a 2% ao mês²⁴, enquanto as ações mais cotadas da Bolsa podem chegar neste rendimento diariamente. No entanto, este tipo de investimento é considerado bastante seguro (e por isso seu rendimento é comparável ao da poupança e CDBs²⁵) dentro das possibilidades de renda variável²⁶, por conta de se lastrear em um bem “de raiz”, material, que não vai desaparecer em uma crise (como pode uma empresa falir).

O importante para a produção do urbano, no caso, é que, num país como o Brasil, com economia que começa a ser considerada estável internacionalmente, este tipo de investimento é valorizado em tempos de crise mundial – e serve como entrada de capital externo no país. Assim, temos a aparente contradição da forma dos edifícios corporativos na semi-periferia (uma produção de luxo se considerado o contexto local) em contraste com o fato de que sua maior valorização se dá em momentos de crise. Há, neste objeto, portanto, uma contradição imanente entre sua aparente forma luxuosa e seu caráter de capital na circulação, que se valoriza quando há crise financeira e investimentos mais conservadores são buscados, principalmente em locais do mundo com pouca conectividade com as finanças mundializadas. Assim, os edifícios corporativos específicos da semi-periferia já são produzidos dentro desta lógica, quase anti-cíclica, só que com imagem de poder e riqueza para sua própria realidade. No entanto, como porta de entrada das empresas estrangeiras no país (seus locais de trabalho), os edifícios podem eventualmente

23. Ou seja, receber os juros referentes ao financiamento do imóvel, que já construído por outrem, ou seja, em algum momento houve capital adiantado para que o usuário pudesse pagar depois.

24. Fonte: <http://www.bmfbovespa.com.br/renda-variavel/ResumoFundosImobiliarios.aspx?Idioma=pt-br> Acessado em 24 de junho de 2010.

25. Crédito de Depósito Bancário: dinheiro usado pelos bancos para fecharem seu caixa ao final do dia, que deve ter, por lei, uma porcentagem determinada do valor dos depósitos dos clientes.

26. A renda fixa se caracteriza pela fixação de um juro a ser pago por quem recebe o empréstimo, antes ou depois do acordo (pré-fixada ou pós-fixada). A renda variável, pelo contrário, caracteriza-se pela flutuação dos valores pagos aos investidores (quem emprestou o dinheiro), que podem inclusive ser negativos. Geralmente este tipo de renda se lastreia na produção material: ações de empresas ou, no nosso caso, a produção do urbano. Esta renda pode gerar mais rendimentos do que a renda fixa por conta do seu caráter inseguro.

sofrer desvalorizações por conta de crises mundiais, no caso de as empresas que o alugam terem que deixar o país. Desta maneira, estes edifícios corporativos, na sua figura de capital dentro do sistema financeiro porém lastreados materialmente na semiperiferia, estão sempre numa tênue linha de tensão como objetos entre duas realidades – interno e externo, material e fictício. Assim, há uma série de contradições que ocorrem na relação entre o ambiente construído, o deslocamento da tipologia para uma localização semiperiférica e sua forma-capital, com consequências sobre a produção da cidade de maneira ampla. As decorrências deste movimento para o urbano local precisam ser melhor investigadas.

3.1.3. A abertura de capital das empresas do setor imobiliário no país

Após consumada a transformação do edifício em si em ativo financeiro, o movimento mais recente do setor imobiliário brasileiro rumo à financeirização foi a abertura de capital das empresas vinculadas a ele, principalmente as incorporadoras. Estas empresas funcionam como grandes cérebros do setor imobiliário, organizando sua produção: buscam terrenos, financiadores, pensam a configuração do “produto” (a construção a ser realizada), contratam os construtores e os vendedores, sendo, assim, as gestoras de todo o processo. No momento em que elas, como agentes que iniciam o processo produtivo do edifício corporativo, passam a funcionar através da lógica do sistema financeiro, este objeto muda de figura. Nestes termos, ele deve responder a uma demanda de valorização não apenas dele mesmo, mas da incorporadora como um todo – e neste momento os edifícios corporativos são importantes para ela pois dependem de um montante de capital muito grande para serem construídos, ou seja, são raros tanto na cidade quanto no “*portifólio*” da empresa e, portanto, têm uma grande responsabilidade na sua valorização. Ele passa, assim, a ser o “carro chefe” da incorporadora. Por conta deste destaque e também pela necessidade de que sua construção seja a mais rápida possível (pois, com o capital aberto, qualquer dinheiro imobilizado da incorporadora deve ser rapidamente reposto, como veremos em seguida), as tecnologias que o edifício utilizará deverão ser cada vez mais condicionadas a esta lógica.

No Brasil, as incorporadoras sempre foram empresas de capital fechado, limitadas (LTDA), de origem familiar, quase sempre vinculadas a construtoras. As empresas que atuam hoje no mercado de São Paulo têm suas origens em meados da década de 1950, mas principalmente na década de 60. A tendência destas empresas foi a incorporação dentro de seus quadros de outras funções do mercado imobiliário, tornando-se grandes grupos corporativos (Cyrela, Gafisa, Camargo Corrêa), porém sempre dentro de uma estrutura fechada. Isso significa que as diretrizes de investimento, os eixos de expansão urbana, as técnicas construtivas, o projeto arquitetônico, a carteira de clientes, enfim, todas as funções da empresa eram coordenadas por poucas e determinadas pessoas, com interesses específicos e basicamente

capital local e limitado. A partir da década de 1990, com a abertura da economia do país, estas empresas começaram a se “profissionalizar”, trazendo *experts* para dentro de seus quadros e lidando com diversos atores externos de maneira mais dinâmica. Na prática, as mudanças desta época foram a entrada no país de uma nova demanda por espaço (grandes multinacionais) e de novos investidores, principalmente os Fundos de Pensão e investidores internacionais²⁷. A cadeia produtiva, no entanto, continuava a ser a mesma: procura de financiadores, contratação de escritório de arquitetura local, construtora local e vendas.

A primeira mudança significativa neste cenário se deu com a formação dos *joint ventures*, quando as empresas locais puderam fazer acordos com empresas estrangeiras para a realização de empreendimentos conjuntos. Além disso, começou a se tornar comum a contratação de projetos vindos do exterior, de grandes escritórios de arquitetura reconhecidos globalmente. Com o desenvolvimento dos FIIs, esta cadeia ficou mais complexa, com atores diversos, porém as empresas incorporadoras continuavam como empresas de capital fechado, mesmo se transformando em S.A. (suas ações eram preferenciais, não abertas a qualquer investidor).

Apenas em setembro de 2005 a primeira incorporadora brasileira abriu seu capital no que era naquele momento o Novo Mercado da Bovespa²⁸, em ações ordinárias (para qualquer investidor, institucional ou não), a Cyrela Brazil Realty (um *joint venture* da Cyrela com a Brazil Realty) – voltada principalmente para o mercado residencial de alto padrão. Logo depois, durante todo o ano de 2006, outras incorporadoras foram pelo mesmo caminho, indicando uma tendência de mercado: Gafisa (fevereiro), Company (fevereiro) e Rossi/América Properties (janeiro). Em 2007: Even (março), Tecnisa (janeiro), Camargo Corrêa (janeiro), JHSF (abril), Tenda (outubro) e MRV (Julho). Destas empresas, a Gafisa já lançou ações ordinárias na Bolsa de Nova Iorque, em Março de 2007²⁹. Ao todo, foram 21 empresas de

27. Segundo reportagem da Revista Exame, de 2007: “Sabemos que o mercado de escritórios é cíclico e que, por isso, uma crise igual ou parecida com a de 2002 pode se repetir”, diz [Daniel] Citron, da Tishman [Speyer]. Mesmo com a incerteza, o apetite dos estrangeiros parece inabalável. ‘Recebemos ao menos um grupo estrangeiro por semana, procurando investir no Brasil’, diz Rossana Riet Correa, sócia do [escritório de advocacia] Tozzini [Freire, Teixeira e Silva]. ‘Em 2004, passávamos até três meses sem nenhuma visita’”. Fonte: Reportagem “Os gringos querem vender escritórios”, Revista Exame, 06 de Fevereiro de 2007. Acesso pela Internet em junho de 2010: <http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0885/financas/m0121329.html>.

28. ver nota 2, Capítulo 3, p. 82.

29. Estas incorporadoras foram selecionadas por estarem nos primeiros 10 lugares dos rankings da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio) em 2005 e 2006. Outras incorporadoras que estavam nestas duas listas ainda não haviam aberto capital em 2007: Goldfarb, Sama Treviso, M. Bigucci, Tricury, MAC e Elias Victor Nigri. Das 10 empresas do ranking de 2006, apenas três não tinham ainda aberto seu capital. É representativo da força da generalização da lógica financeira o fato de que destas empresas que não tinham aberto capital, apenas a MAC permaneceu no ranking de 2009 (o último até a presente data, junho de 2010), sendo a única entre as 10 primeiras do ranking atual a não abri-lo até agora. Ou seja, as empresas que não abriram seu capital saíram dos 10 primeiros lugares, que foram ocupados por empresas que o fizeram. Algumas, para permanecerem na lista, ou passaram a fazer parte de grupos maiores com capital aberto (caso da Goldfarb), ou se uniram com outras formando novas empresas com capital aberto (caso da Tricury, que se transformou em Trisul na união com a Incosul). Fonte: <http://www.em->

todo o setor imobiliário (entre incorporadoras, corretoras de imóveis, construtoras etc) que abriram capital entre 2004 e 2007 (hoje, junho de 2010, estão listadas 25 empresas no setor de construção civil no site na BMFBOVESPA³⁰). Destas, 17 eram incorporadoras, que entraram no mercado principalmente a partir de 2006. As empresas do setor imobiliário que abriram capital a partir de 2004 arrecadaram até 2007 R\$ 12,4 bilhões³¹. A maior parte destas empresas está voltada aos empreendimentos residenciais, nos quais o impacto da abertura de capital das mesmas já faz grande diferença³². Porém, a maior parte delas investe também em empreendimentos comerciais, até mesmo pelo fato de que é importante a diversificação de “produtos” no mercado de capitais para que o risco se dissipe. No entanto, a construção de edifícios corporativos é ainda restrita a poucas incorporadoras, pois envolve uma mobilização de capital em grandes proporções.

Dos edifícios que iremos analisar, três grandes obras desta tipologia em São Paulo hoje (2010) – o Centro Empresarial Nações Unidas (CENU), o Projeto Rochaverá e o Eldorado Business Tower – apenas este último é construído por uma destas incorporadoras, a Gafisa. O CENU foi iniciado com capital de investidores locais reunidos em dois grandes grupos: a Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo e o Imopar (da família Moreira Salles, do Unibanco). Após o início de sua construção, a Tishman Speyer, incorporadora norte-americana³³, se uniu com o Funcef (Fundo de Pensão dos Funcionários da Caixa Econômica Federal) – que acabou colocando integralmente os recursos para a construção do edifício – e compraram a fração ideal na qual seria erguida a maior das três torres do complexo, a Torre Norte (FIX: 2007). Depois de sua construção, a propriedade deste edifício passou para um FII e sua administração permanece com a Tishman³⁴. O Rochaverá é incorporado pela Tishman desde o início, que traz recursos de fundos de investidores americanos³⁵. No entanto, a construção do CENU, do início da década de 1990, ainda não contava com todos os instrumentos ligados à financeirização que estamos agora descrevendo, sendo realizado basicamente com recursos locais. Nos outros dois exemplos, estes mecanismos são fundamentais pois facilitaram a entrada de investimentos estrangeiros: no Rochaverá diretamente através de uma empresa americana que constitui um fundo de investimento e no Eldorado indiretamente através de uma empresa brasileira, que o realizou após sua abertura de mercado, inclusive

braesp.com.br/ e sites das incorporadoras.

30. Fonte: <http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/BuscaEmpresaListada.aspx?segmento=Constru%C3%A7%C3%A3o+Civil&idioma=pt-br>

31. Dados obtidos na reportagem “A bolsa não perdoa” – Revista Exame 27.12.2007.

32. A respeito, ver a dissertação de mestrado de Beatriz Bezerra Tone: TONE: 2010.

33. A Tishman Speyer é uma empresa de origem americana, fundada em 1978, que está desde 1997 no Brasil. Ela é uma das principais empresas de gestão, desenvolvimento e operação com o setor imobiliário de alto padrão no mundo, presente em nove países (EUA, Brasil, Austrália, Índia, China, Espanha, França, Inglaterra e Alemanha).

34. Segundo Luiz Henrique Ceotto.

35. Dados obtidos na reportagem “A bolsa não perdoa” – Revista Exame 27.12.2007.

em Nova Iorque – ou seja, com recursos também estrangeiros, para cuja captação foi fundamental a abertura de capital da empresa.

A abertura de capital de uma empresa significa uma mudança na sua propriedade, no que diz respeito à parte financeira e de decisão. Uma empresa LTDA (Limitada), tem um ou mais donos, que detêm o poder de comando e são os beneficiários dos lucros da mesma. A abertura de capital significa que estes donos vão dividir a empresa em cotas-parte (que se transformarão em ações) e vendê-las. Os novos donos destas ações é que usufruirão dos lucros da empresa, e poderão decidir sobre os seus rumos também. A “ação preferencial” é um tipo de ação que só é vendida para pessoas ou grupos específicos, através de negociação direta entre os envolvidos. Já a “ação ordinária” é aquela que é colocada à venda publicamente (normalmente, na Bolsa de Valores), para que qualquer investidor possa comprar. As empresas que fazem a abertura de capital normalmente estão procurando se capitalizar (como um pedido de empréstimo) e profissionalizar, se tornando mais competitivas no mercado.

Uma tendência entre as empresas do setor imobiliário que abrem capital é a abertura de pouco menos da metade de suas ações, deixando ainda a maior parte da empresa na mão de grupos majoritários e conhecidos. Ou seja, passamos ainda por uma época em que as incorporadoras têm grupos majoritários no comando da empresa, mas que têm outros compromissos a assumir: a valorização permanente de suas ações no mercado, ou seja, grande quantidade de novos empreendimentos e sucesso de vendas, com metas preestabelecidas. Desta forma, estas empresas cada vez menos funcionam segundo uma lógica produtiva: o que importa não é exatamente a qualidade de uso de seus produtos finais, mas a valorização da empresa como um todo, segundo uma lógica financeira. A produção do urbano e da arquitetura, neste sistema, são apenas o meio para a valorização financeira.

No caso dos edifícios corporativos, esta mudança no perfil das incorporadoras influencia diretamente sua constituição enquanto *forma*. Primeiramente pelo financiamento, que passa a poder ser bancado por empresas brasileiras, só que com recursos em parte externos (pois os investidores podem ser externos) e com a responsabilidade de manter este capital valorizando de maneira local – à custa de aluguéis para empresas em boa parte internacionais. O edifício, nestes termos, se torna o campo onde o aspecto local – na forma da própria construção (processo construtivo e materialidade concreta), do espaço e do uso – se funde com o global – através do financiamento, da lógica das finanças mundializadas, do interesse dos investidores. Há contradições específicas neste objeto que merecem atenção, pois esta sua nova configuração influencia diretamente na materialidade do edifício, o trabalho envolvido no projeto e na construção, as técnicas e materiais utilizados, sua forma estética e, por fim – e não menos importante – sua forma de uso.

Com a abertura de seus capitais, as incorporadoras têm como objetivo essencialmente conseguir captar uma grande soma de recursos para financiar rapi-

damente novos empreendimentos, que antigamente dependiam do total retorno de um negócio para o começo de outro (longos ciclos de rotação). Este problema já havia em parte sido melhorado com a criação dos FIIS e CRIs, porém estes instrumentos ainda são incipientes e com pouca tradição no mercado brasileiro. Já a negociação de papéis de empresas na bolsa é um movimento mais recorrente dos mercados financeiros, e algumas empresas têm apresentado bons resultados, principalmente a Cyrela (que cresceu 347% nos dois anos primeiros anos de empresa aberta³⁶) e a Gafisa (que só na primeira oferta de ações – chamada de IPO³⁷ – teve valorização de 30% nas ações³⁸). Com este novo movimento de valorização, o que conta são os produtos lançados em conjunto pela incorporadora, não a valorização de empreendimentos específicos³⁹. Mais uma vez muda o papel do edifício corporativo: ele deixa, nestes termos, de responder apenas pelo seu negócio específico e passa a ser âncora para a valorização de *outros empreendimentos, inclusive não comerciais*. Isso se dá particularmente por conta de seu caráter simbólico de peso no tecido urbano e também como investimento de grandes proporções. Ele se torna não apenas vitrine, mas também responsável, na prática, por toda uma rede de empreendimentos menores da incorporadora, que só se efetivam na medida em que há recursos para tanto, que dependem da valorização das ações da empresa, que por sua vez estão atrelados aos grandes empreendimentos da mesma, entre eles os edifícios corporativos.

Como a flexibilidade da valorização do capital da empresa está no conjunto, e não em um empreendimento específico, as incorporadoras também conseguiram escapar de um perigo constante do mercado imobiliário: a falta de demanda. Os FIIs e CRIs e o entendimento de prédios como ativos financeiros dependem da valorização do empreendimento específico, ou seja, estão estreitamente ligados a um mercado de alto padrão. Com a abertura das empresas há uma maior flexibilidade de investimentos, e a nova tendência, defendida arduamente pelo SECOVI⁴⁰, passou a ser o mercado popular – maior mercado do Brasil no setor imobiliário⁴¹.

36. Idem.

37. IPO: sigla em inglês para Oferta Pública Inicial – é o primeiro lançamento de ações realizado por uma empresa, quando abre seu capital.

38. Dados obtidos na reportagem “A bolsa não perdoa” – Revista Exame 27.12.2007.

39. Segundo Luiz Henrique Ceotto, diretor de Design Construction da Tishman Speyer, em entrevista à autora em 17 de março de 2010: “Você pode contaminar com empreendimentos ruins todos os demais empreendimentos. Ou seja: uma empresa que abriu seu capital, ela quer ganhar na média. Então você admite que você tenha prejuízo em algum empreendimento e lucro no outro. Se você fizer isso mal feito, se você errar aí, você pode contaminar muito... alguns empreendimentos ruins podem contaminar muitos, a carteira toda. É diferente da segregação de risco que sempre se buscou”. Segundo o engenheiro, a abertura de capital das empresas do mercado imobiliário vai contra a sua estrutura como negócio de longos ciclos de retorno e que trabalha com segregação de risco (separando cada empreendimento para que um não atrapalhe o outro).

40. Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais. É o maior sindicato do setor imobiliário da América Latina e tem sedes em várias unidades da federação. Fonte: <http://www.secovi.com.br/empty.php?local=/secovi/index.htm>.

41. O mercado de habitação popular é aquele com maior demanda em todo o país, porém com uma dificuldade muito grande de realização pelas empresas privadas por conta da falta de renda

Nestes termos, se conectam setores que *parecem* estar em extremos opostos: os luxuosos edifícios corporativos e a necessidade básica encarnada na figura de casas populares produzidas pelo capital. Isso porque todo o setor da construção civil passa a ser conectado, acompanhando a lógica de estruturação do capital fictício, que ganha fronteiras também internacionais. Prova deste movimento é a união num mesmo grupo de empresas com escopo diferenciado. A partir da abertura de capital das mesmas, grandes fusões passaram a acontecer como, por exemplo, a Gafisa, que antes lidava apenas com o mercado residencial de médio e alto padrão, comprou a Tenda, que lida com mercado popular e a Alphaville, que faz loteamentos de alto padrão⁴². Outros grupos, como a Camargo Corrêa, ampliaram sua atuação para além dos limites do mercado imobiliário se transformando em *Holdings*, comprando empresas de setores diversos da economia: Alpargatas (calçados), CCR (concessões públicas), Camargo Corrêa Transportes, VBC Energia, Morro Vermelho Táxi Aéreo, E&C (Jornal Projeto Interação), Alcoa (alumínio), Gestão de Conhecimento, Santista Têxtil, Loma Negra (produtora de cimento argentina), Tavex Algodonera (têxtil espanhola), Sandálias Havaianas, A-Port (gestão de aeroportos), Cauê (cimentos), Dupé (calçados), Estaleiro Atlântico Sul, SaoParking (estacionamentos) e Essencis Soluções Ambientais⁴³. Assim, com a abertura de capital, as empresas se transformam em centros de produção dos mais diversos valores de uso, que passam a serem conectados através das finanças. Fecha-se, de maneira muito clara, o circuito de formação do lucro médio⁴⁴ que Marx descreveu no capital, demonstrando que é através da lógica do capital fictício que o sistema capitalista chega a um maior grau de desenvolvimento e, portanto, de abstração.

dos compradores. Nestes termos, é necessário para este mercado a intervenção do governo. Foi o que aconteceu com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) do Governo Federal no início de 2009, que promete a construção de 1 milhão de casas, com recursos de R\$ 34 bilhões, com subsídios variados de acordo com a renda familiar. O programa foi desenhado junto às entidades imobiliárias (entre elas, o SECOVI), a partir do momento em que, com sua abertura de mercado, foi necessária a expansão das suas áreas de atuação, que começavam a não ter mais demanda em 2007. Fica claro aqui a lógica do capital financeiro, que necessita de expansão continuamente, ao mesmo tempo em que fica claro também seus limites junto ao mercado imobiliário, que tem limites materiais muito bem definidos. Para uma análise detalhada deste movimento, ver TONE: 2010.

42. Fonte: <http://www.gafisa.com.br/a-gafisa/perfil-gafisa>.

43. Fonte: <http://www.camargocorrea.com.br/>.

44. “Em virtude da distinta composição orgânica dos capitais investidos em diversas esferas da produção, portanto em virtude da circunstância de que, conforme a distinta porcentagem que o capital variável representa num capital global de grandeza dada, capitais de igual grandeza põem em movimento quantidades muito diferentes de trabalho, quantidades também muito diferentes de mais-trabalho são apropriadas por eles ou massas muito diferentes de mais-valia são produzidas por eles. Consequentemente, as taxas de lucro que prevalecem nos diversos ramos da produção são originalmente muito diferentes. Essas diferentes taxas de lucro são *iguais* pela concorrência numa taxa geral de lucro, que é a média de todas essas diferentes taxas de lucro. O lucro que, de acordo com esta taxa geral de lucro, cabe a um capital de grandeza dada, qualquer que seja a sua composição orgânica, chama-se lucro médio” (MARX: 1986a, 123. Grifo acrescido). Marx chama a atenção deste movimento, que faz com que se perca a origem do valor (trabalho) na distância entre ele e a formação do preço final da mercadoria, formado na concorrência, lógica que se separa da produção, se aproximando de esferas mais abstratas como a do capital fictício.

O movimento de abertura de capital das empresas não é um privilégio do mercado imobiliário (embora este tenha expressão): várias empresas brasileiras têm acompanhado este desenvolvimento do mercado mundial (baseado na lógica da financeirização). Segundo o gráfico abaixo, podemos observar o crescimento de empresas que estavam abrindo o capital em todo o Brasil até 2007, sendo a grande maioria na Bovespa. A partir de 2008, com a crise mundial, este número caiu bastante.

Número de ofertas de ações em IPO no Brasil

Gráfico 1

Fonte: CVM <www.cvm.gov.br> acessado em abril 2010

No entanto, a abertura de capital acarreta mudanças estruturais dentro das empresas, que ainda têm grande inércia. Ela exige uma mudança de atuação dentro do mercado. A valorização da empresa na Bolsa – foco quase único o qual se dirige a mesma depois de sua abertura – depende basicamente de: previsão de metas futuras com aumento constante dos negócios, cumprimento das metas prometidas, cumprimento de todas as normas internacionais de “governança corporativa” e grande transparência, seja financeira, seja estratégica. Os investidores, anônimos, precisam saber a qualquer momento como está a empresa e o que ela está planejando, o que torna todas estas informações públicas e o setor de relação com os investidores (chamado de RI) um dos mais importantes da empresa – afinal, não basta ser rentável, é preciso se mostrar rentável. Além disso, a empresa deve mostrar-se o mais segura possível nos seus negócios, e isso, no setor imobiliário, significa grande diversificação de “produtos”: quanto mais quantidade de produtos diferentes mais seguro é o negócio, pois não depende de apenas um empreendimento.

Nem todas as empresas do setor imobiliário conseguiram se adaptar a este novo jogo. Acostumadas com a dinâmica antiga do mercado, têm dificuldades de adaptação. No ano de 2007, 12 das 23 empresas do setor com capital aberto tiveram retornos abaixo do IBovespa (Índice Bovespa – agrupa as 64 ações brasileiras de maior peso, independente da área de atuação⁴⁵), principalmente por alguns motivos específicos em cada uma delas: não cumprimento das metas prometidas, de-

45. Confirma-se a lógica da abstração do lucro médio referendada pelo capital fictício: não importa aqui quais mercadorias são produzidas, mas apenas o retorno que dão, na forma de juros, não de lucro.

mora para lançamento em um empreendimento com terreno já comprado e aposta com a maior parte dos seus recursos em um único empreendimento⁴⁶.

Além disso, a competição aumenta muito quando as empresas abrem capital: elas precisam convencer os investidores que é melhor apostar nelas do que nas outras, que são muitas. Para tanto, o que importa é mostrar diferencial e competência nele. Estes diferenciais podem vir de diversas formas, desde o projeto (e daí o arquiteto faz a diferença), a localização dos empreendimentos ou a fatia de mercado, entre outras. Segundo a Revista Exame:

“As exceções mais destacadas são as mineiras MRV e Tenda, que abriram o capital, respectivamente, em julho e outubro deste ano. Ambas têm foco no segmento residencial popular. Praticamente, todas as empresas do setor apostaram na venda de prédios de alto padrão, em áreas que mais parecem clubes de lazer. O princípio do negócio da MRV e da Tenda é fazer justamente o oposto: imóveis sempre iguais, com no máximo 70 metros quadrados de área. E, com isso, obtiveram um dos melhores desempenhos entre as companhias do setor”⁴⁷.

O que importa, portanto, nesta lógica de mercado, não é a necessidade de suprir o déficit do mercado popular habitacional, mas de torná-lo um investimento diferenciado e rentável. A tendência, no entanto, é que as empresas busquem cada vez mais as fusões como forma de se manterem neste mercado extremamente competitivo, e então os diferenciais serão mais decisivos e de grande porte. No México e nos EUA, por exemplo, onde a abertura do mercado imobiliário já se consolidou, existem, respectivamente, cinco e vinte empresas.

As consequências da abertura do capital das incorporadoras começam a ser sentidas a partir de 2008. As principais mudanças, que envolvem diretamente a produção de arquitetura, são a rapidez e a quantidade de novos empreendimentos. No momento em que o terreno é comprado (após um estudo de viabilidade prévia, feito pelos arquitetos), a incorporadora mobiliza grande quantidade de capital, que antes estava rendendo no mercado financeiro. Assim, este capital precisa retornar rapidamente, pois cada mês significa perda de dinheiro e, além disso, as metas precisam ser cumpridas, e elas são bastante estreitas. O projeto de arquitetura e a aprovação em todos os órgãos (principalmente na Prefeitura) são o gargalo neste momento, impeditivos para o lançamento, quando começa a retornar o capital investido. Segundo Gianfranco Vannucchi⁴⁸:

“Comprou, daí começa a loucura, porque, hoje em dia, a partir do momento da compra, o que acontece: está com o dinheiro parado lá. Então você precisa rapidinho botar este dinheiro para voltar, urgente. Quando mais cedo voltar, melhor, porque é mercado financeiro. Então começa a pressão em cima da gente. Rapidamente, os nossos produtos são mostrados para as empresas de venda (...). E, a partir daí, a gente rasga

46. Dados obtidos na reportagem “A bolsa não perdoa” – Revista Exame 27.12.2007.

47. Idem.

48. Arquiteto, sócio da Königsberger Vannucchi, em entrevista concedida à autora em 14 de janeiro de 2008.

para anteprojeto, vai tocando ideias... porque antigamente, você fazia o projeto legal mais ou menos, quer dizer, muito próximo do que era, mas não tinha tanta preocupação em ser idêntico àquilo que ia construir, porque depois vem estrutura etc. (...). Até a fundação do PROCON em São Paulo, isso não acarretava tanto problema. Com o PROCON em São Paulo começou a acontecer o seguinte: comprou uma coisa, quer aquilo. Mas daí, ele está inadimplente. Aí não está conseguindo pagar, chama perito, um engenheiro, um arquiteto, o vizinho, e daí diz: 'Cara, dá uma olhada nisso, vê se acha alguma coisa aí que eu possa contestar'. E você procurando, entre um folheto de venda e o que foi construído sempre acha. Achava! Porque justamente por causa disso praticamente o projeto legal é quase um projeto executivo. Então a gente trabalha projeto legal já com estrutura, com os *shafts* dimensionados, com as paredes, com as larguras certas internas, as externas. Praticamente um anteprojeto – e nisso o computador ajuda muito, porque ganha velocidade, antigamente não tinha – é um pré-executivo. (...) Agora, essa fase até o lançamento é muito violenta”.

A rapidez e a quantidade são determinantes para a arquitetura: são priorizadas as soluções padronizadas, com pouca inovação, pois não há tempo hábil para tanto, além do mercado dar preferência a soluções mais conservadoras, que tornam o negócio mais seguro. Porém, a mesma competição selvagem pode trazer o elemento importante da diferenciação, buscada em momentos específicos e que não tragam problemas financeiros. Ainda segundo Vannucchi:

“Se você está trabalhando para o mercado, já sabe o que dá para fazer. Agora, este momento está sendo legal também porque, de certa forma, e mesmo sendo muito raro, como a briga é muito grande entre eles, também o pessoal está pedindo mais diferenciação de projetos. Para não ficar com a cara do vizinho ou com a cara do que ele já fez, né? Então alguns clientes pedem que você mude, ponha alguma coisa nova na planta, que saia do padrão, porque está todo mundo fazendo a mesma coisa: quatro dormitórios, quatro dormitórios... espaço gourmet etc. e tal. Se repetem as coisas”⁴⁹.

O que se deve pensar é se estas diferenciações de projeto são apenas momentos de agregação de valor simples, sem que se pense em inovações de fato na arquitetura. Ainda segundo entrevista com Vannucchi:

“[mas o MASP não é uma coisa interessante?] É que o custo é uma coisa... no mercado é muito difícil fazer um 'vãozinho' daquele... [mas hoje você acha que não seria mais possível esta arquitetura, de uma certa generosidade?] No plano institucional é possível. Embora, eu estou fazendo o SESC, por exemplo, 'ah não, isso não pode, o custo deste *led*'... quer dizer, a gente está indo para a pobreza... (...) Tudo o que você fizer que tenha um diferencial, agregue valor e que não custe muito... mas se acender a luzinha vermelha lá... a conta não vai fechar”.

Estas mudanças têm feito com que os escritórios de arquitetura vinculados ao mercado imobiliário cresçam e tenham internamente grupos mais especializados, para aumentar a produtividade, como pessoas responsáveis pela apresentação do projeto ou legislação, por exemplo. Segundo Vannucchi:

49. Idem.

“[o que a rapidez significa aqui para vocês?] Controle, um controle muito maior, porque você pode fazer bobagens muito grandes... Significa mais gente. Significa gente mais bem remunerada, porque você precisa de responsabilidade. Significa treinamento para as pessoas. [e na arquitetura?] Acho que na arquitetura a rapidez não te permite digerir melhor as coisas. É aquilo que eu te falei: se você tinha alguma possibilidade de mudar no projeto executivo, hoje você está engessado no projeto legal. [os arquitetos mais jovens têm dificuldade de entrar neste mercado, porque não tem esta...] Não entra, não entra. É isso que eu estou dizendo, é perverso esse troço.”

Mesmo em relação à tecnologia empregada, estas mudanças são determinantes. Segundo Vannucchi: “Só que daí acabou ficando que estas tecnologias ficaram mais caras do que fazer com bloco e balancinho. E daí na hora que as pessoas põem no papel... eu acho que já, já vai voltar [porque o capital financeiro precisa de retornos rápidos...] exatamente”. Mesmo assim, as construtoras brasileiras ainda têm resistência a novas tecnologias, pois se especializaram em alguns modelos padrão. Porém, com a grande quantidade de capital que está entrando neste mercado, é possível que tenhamos, nos próximos anos, novas tecnologias entrando no país, assim como mão de obra especializada⁵⁰.

3.2 O edifício corporativo, a cidade e o poder público

Para além de sua constituição em si como negócio, os edifícios corporativos, por conta de sua forte presença urbana – que simboliza a conexão entre o país e o capitalismo mundial – são agentes de valorização também da cidade. Este tipo de valorização gera rendimentos, novamente, para investidores, o que torna a situação mais complexa pois envolve, agora, os interesses urbanos de toda a cidade. Ou seja: neste momento, o movimento de valorização do capital através do ambiente construído esbarra inevitavelmente no caráter político da pólis. Para além da abstração das variações da bolsa, a particularidade dos edifícios corporativos é a conexão entre este universo e a produção do urbano, que envolve a discussão política.

A lógica do capital fictício – sob a qual operam os edifícios – significa agora que a competição entre capitais e sua relação com os trabalhadores na cidade transformam a forma mesma da luta de classes, que sai de dentro do processo produtivo sem sair de dentro do processo de valorização. Esta perspectiva faz com que as lutas urbanas, fundamentais no período pós 1970, tenham necessidade de conhecer o movimento de circulação do capital fictício, que se conecta diretamente, como visto, com o ambiente construído. Os agentes e seus interesses mudam com esta nova lógica, e elementos aparentemente dispersos estão conectados através de movimentações bastante abstratas e de difícil entendimento. Nestes termos, o papel da arquitetura e da produção do urbano precisam ser melhor precisados, pois sua função no processo de transformação social muda de caráter em relação ao contexto

50. Para um aprofundamento nestes temas ver TONE: 2010.

da primeira metade do século XX, quando o movimento modernista marcou suas bases estéticas e políticas.

Descreveremos aqui dois movimentos importantes neste novo contexto de produção urbana, no qual os edifícios corporativos fazem parte bastante ativa. Neles, ficará claro que a função do edifício nesta nova ordem combina sua face material de movimentação financeira com outra, sua face simbólica, que passa também a gerar rendimentos. A arquitetura opera nos dois momentos, o que torna sua função importante internamente ao capital: combinar forma e função.

3.2.1 As Operações Urbanas Consorciadas e os CEPACs

Os edifícios corporativos caracterizam-se, entre outros, pelo seu tamanho: altura e dimensão de suas lajes. Além disso, os terrenos dos mesmos têm uma relação com a cidade normalmente aberta (fisicamente), com espaços comerciais, praças de convivência ou simplesmente estacionamentos. Isso significa que os terrenos onde eles se desenvolvem são, preferencialmente, bastante grandes, localizados nas proximidades de grandes vias de circulação e em locais de boa infraestrutura e atendimento de transportes. Estas características, principalmente seu coeficiente de aproveitamento⁵¹, que é bastante alto, são normalmente pontos fora da reta na legislação urbana. Assim, sempre foram tratados como exceções de legislação, ou seja, dependem de autorização especial do poder público para serem erguidos. A construção destes edifícios significa que o governo municipal tem que preparar a cidade para seu recebimento, principalmente no que se refere à infraestrutura. Ou seja, gastos públicos para investimentos privados. Assim, o que se estabeleceu historicamente foi a negociação entre os dois agentes para que o poder público obtivesse algum retorno financeiro do empreendimento, para poder revertê-lo na preparação da cidade para seu recebimento. Isso se deu, até 2001, através da Outorga Onerosa, instrumento de política urbana que permite a compra de potencial de construção até limites estabelecidos para toda a cidade no seu Plano Diretor. Neste instrumento, o dono de um terreno comprava o direito de construir a mais a partir de projeto previamente analisado e aprovado. O dinheiro da transação se encaminhava para os cofres públicos sem vinculação específica, e o edifício podia exceder os limites de CA da região, porém deveria respeitar o limite máximo imposto para toda a cidade. Ou seja, ainda eram regras que não flexibilizavam suficientemente o mercado, não alavancavam diretamente a região de localização do empreendimento e entendiam o mercado de terras ainda de maneira estática.

As Operações Urbanas Consorciadas vieram para mudar este quadro. Em São Paulo, as primeiras OUs datam de 1995 (Faria Lima e Água Branca) e 1997 (cen-

51. O coeficiente de aproveitamento (CA) é a relação entre a área construída e o tamanho do terreno. Se o terreno tem 100 m² e se constrói nele uma edificação de 200 m², seu CA será igual a 2.

tro), ainda antes do Estatuto da Cidade (Lei 10.257, de 10 de julho de 2001). Ou seja, ainda sem muitos dos instrumentos que este viria a estabelecer, como a lei nacional específica das Operações Urbanas Consorciadas e os CEPACs. A Operação Urbana Consorciada é uma lei municipal baseada no Plano Diretor cujo objetivo é promover determinada área da cidade, através de parcerias entre poder público e iniciativa privada. Sua intenção inicial é, sendo localizadas áreas de esvaziamento e desinteresse urbano, conseguir fazer com que o poder público tenha recursos suficientes para sua revitalização a partir de parcerias com investidores privados com interesse na região. Através desta parceria, segundo as intenções expostas publicamente pelos defensores de sua aplicação, seria possível angariar recursos considerados inexistentes dentro do poder público para o redesenho e intervenção urbana, para uso de populações que não teriam acesso a melhorias urbanas se dependessem apenas do Município. Segundo seus defensores, a Operação Urbana seria, desta forma, uma maneira de redistribuição de recursos na cidade, dos investidores para o tecido urbano de uso público.

Esta redistribuição de recursos se dá na Operação Urbana a partir da delimitação da área a ser revitalizada, identificada pelo Poder Público Municipal. Nela, a legislação urbanística terá regulamentação própria, diferente do entorno em que está inserida, seguindo os termos da lei da Operação Urbana específica, a ser aprovada na Câmara Municipal. Estas mudanças na legislação podem ser a modificação dos índices e características do uso e ocupação do solo, alterações nas normas edilícias e regularização de construções e reformas executadas em desacordo com a regulamentação. Isso significa, na prática, que a área de Operação Urbana é escolhida para ser valorizada segundo normas específicas de exceção de legislação, coordenadas sempre pelo poder público.

O mecanismo de valorização se dá principalmente a partir do provimento especial de recursos desta área: nela, toda exceção de legislação urbanística prevista pela lei da Operação Urbana específica deve ser paga ao poder público. Assim, construções e reformas irregulares, alteração de uso e ocupação de imóveis e principalmente aumento de potencial construtivo das edificações (aumento da área máxima a ser construída) deve reverter, como contrapartida financeira, ao poder público, que deve investir estes recursos nas melhorias urbanas da própria área delimitada como Operação Urbana. Assim, nesta área que já tem interesse imobiliário de investimento, sob coordenação do poder público passa a ter recursos suplementares para serem investidos nela mesma.

A principal mudança na legislação a partir do Estatuto da Cidade de 2001 é a forma como se dá o repasse de recursos dos investidores para o poder público. No caso do aumento de potencial construtivo, principal fonte de recursos de uma Operação Urbana, o repasse de verbas para o Município passa a se dar através da emissão pelo mesmo de CEPACs (Certificados de Potencial Adicional de Construção⁵²),

52. Regulamentados pelo Estatuto da Cidade, Lei 10.257, de 10 de julho de 2001, Seção X, Art. 34.

que, segundo documento da Prefeitura de São Paulo, são “valores mobiliários com a finalidade de permitir ao município emissor securitizar⁵³ o direito adicional de construir e modificar uso, no âmbito de uma Operação Urbana Consorciada”⁵⁴, ou seja, são títulos alienados em leilões ou negociados na bolsa conversíveis em direito de construir apenas na região da Operação Urbana.

Na prática, os CEPACs funcionam da seguinte maneira: a partir da delimitação da área da OU, o poder público define o potencial adicional de construção que cada área desta Operação pode ter a mais do que a legislação normalmente permite, vinculando este potencial (metros quadrados) a unidades de CEPAC (1 CEPAC equivale a X metros quadrados). Na medida em que o poder público deseja angariar recursos, ele faz leilões de CEPACs: os oferece a um preço determinado e, quem pagar mais, o leva. Sendo possuidor de um CEPAC, o investidor (que não precisa ter vinculação nenhuma com a área ou com o setor de construção civil) tem duas alternativas: ou efetivá-lo enquanto metragem quadrada de um empreendimento que queira realizar na região (e neste caso o título deixa de existir), ou então o revende a outro investidor, através de negociação na Bolsa de Valores. O preço que este CEPAC será revendido no mercado secundário é maior ou menor dependendo da relação entre oferta e demanda de CEPACs, que é regulada através do interesse de setores imobiliários em construir efetivamente na região. Ou seja, a valorização do CEPAC depende diretamente da valorização imobiliária da região em que se lastreia. Assim, temos mais uma vez a transformação de transações com começo, meio e fim em transações que podem permanecer infinitamente na circulação, como capital fictício. O edifício corporativo, neste caso, é fundamental, pois através de sua presença marcante urbana e seu significado simbólico é um dos principais elementos de valorização de determinada área.

Para o poder público, a vantagem deste mecanismo seria a de receber antecipadamente os recursos que receberia apenas na efetivação dos empreendimentos. No entanto, a possibilidade do poder público de angariar recursos desta forma pode levá-lo a adotar esta prática de forma generalizada, aumentando o número de Operações Urbanas – que ao fim são áreas de valorização e especulação imobiliária. A exceção de legislação como forma de obter recursos também é uma forma problemática de procedimento do poder público, que toma a lei como instrumento de barganha financeira. A prática das Operações Urbanas já tomou grande parte da cidade de São Paulo, sempre em regiões de valorização imobiliária (ver Mapa 1).

Além disso, o Poder Público pode usar os CEPACs como moeda de troca, uma moeda de tipo espacial emitida por ele mesmo segundo suas necessidades de autofinanciamento. Segundo a Prefeitura de São Paulo: “Serão colocados CEPAC privadamente quando utilizados para pagamento das obras e desapropriações pre-

53. Ou seja, transformar em título financeiro.

54. http://www.cvm.gov.br/dados/cepac/RJ-2004-02403/20040519_PROSPECTO_PRELIMINAR.PDF Acessado em 21 de abril de 2010.

vistas nas Intervenções, bem como para oferecimento em garantia de financiamentos obtidos junto a instituições financeiras para custeio das referidas Intervenções”⁵⁵. Desta forma, os CEPACs são praticamente a securitização do direito ao espaço urbano e à legislação que o poder público detém. Como qualquer propriedade dentro do capitalismo, pode gerar capital fictício, renda ou juros. Assim, os CEPACs são uma possibilidade da terra urbana (elemento bastante fixo) gerar capital, valor que se valoriza, através da lógica do capital fictício.

Mapa 1
Localização das
Operações Urbanas em
São Paulo (existentes e
em estudo)
Fonte: PMSP, dezembro
de 2005.

Em relação ao investimento destes recursos, pela lei o poder público deve priorizar a permanência da população residente e melhoria urbana de seu assentamento, considerando a valorização decorrente da Operação Urbana. Para tanto, deve conter na lei específica que a regula mecanismos para tal feito, como investimentos em habitação, principalmente HIS, melhorias urbanas para a população residente e, se for necessário, remanejamento de populações em condições dignas, além de previsão de áreas de ZEIS (que evitam a valorização excessiva de determinada área e a consequente permanência de populações de baixa renda). Estas ações devem ser prioritárias, evitando um duplo benefício do investidor privado que, ao

55. Idem.

pagar a contrapartida ao poder público, poderá estar pagando por melhorias que apenas o beneficiarão. É importante frisar, no entanto, que da totalidade de Operações Urbanas em curso na cidade de São Paulo, em nenhuma foram concretizados os investimentos na área social. Só a Operação Urbana Água Espraiada, como referência, utilizou a totalidade dos recursos conseguidos com os CEPACs na construção de um único empreendimento, que proíbe a circulação de transporte público: a Ponte Estaiada Octavio Frias de Oliveira, sobre o Rio Pinheiros, na altura da Av. Roberto Marinho (antiga Águas Espraiadas) – projeto particularmente espetacular, no sentido de Debord.

Com as Operações Urbanas e os CEPACs, a última barreira ao mercado imobiliário, a terra, parece ter também se flexibilizado e alcançado a lógica do capital financeiro. Com requintes especiais, como a utilização pelo mercado das funções do poder público, estes instrumentos marcam definitivamente a entrada da produção da cidade e da arquitetura numa lógica financeirizada, ou seja, baseada nos mecanismos de valorização decorrentes da dominância do capital fictício – juros e renda.

A partir da leitura da Tabela 1, pode-se entender melhor o significado das Operações Urbanas em São Paulo, a partir do marco de regulação dos CEPACs. Vale lembrar que os edifícios corporativos dependem deste tipo de conformação legislativa (de exceção) para poderem ser construídos e, por sua vez, também são agentes (importantes) de valorização dos CEPACs. É uma via de mão dupla que só faz sobrevalorizar o capital dos investidores. Ao observar a Tabela 1, vemos que há

	OU Água Espraiada	OU Faria Lima
Total máximo CEPAC	3.750.000	650.000
Distribuições de CEPAC	Jul04 (45,33% das ofertas vendidas), jan07 (100%), jan08 (100%) e set08 (43,72%)	Out/04 (14,66%), set/07 (100%), dez/08 (65,78%)
CEPACs utilizados	1.009.909 (69,34% dos vendidos)	391.005 (71,49% dos vendidos)
CEPACs circulando	446.492	155.918
Intervenções previstas	Complexo Real Parque (Ponte Otávio Frias de Oliveira) e HIS	Ver quadro 1
Arrecadação em CEPAC (Leilões e colocações privadas)	R\$ 790.969.643	R\$ 826.336.074
Investimentos realizados	Previsto: R\$198 milhões Usado: R\$341,9 milhões em cepac e mais R\$7 milhões da PMSP, todos na ponte. Nenhum investimento em HIS.	Previsto: R\$404 mi Usado: R\$552,4 mi. Nenhum investimento em HIS.
Valor CEPAC primeira e última oferta	Primeira Oferta: R\$300. Última oferta: R\$700.	Primeira Oferta: R\$1.100. Última oferta: R\$2.100.
Rendimento em 5 anos (final de 2004 a final de 2009)	133,33% (aprox. 2,2% ao mês)	90,9% (aprox. 1,5% ao mês)

Tabela 1
Os CEPACs e as OU Faria Lima e Água Espraiada – 1º Trimestre 2010
Fonte: Relatórios do primeiro trimestre de 2010 das Operações Urbanas Água Espraiada e Faria Lima, disponíveis em:
<www.bmfbovespa.com.br/pt-br/mercados/download/guaTrimestrais100610.pdf>
<www.bmfbovespa.com.br/pt-br/mercados/download/FariaLima-Relatorio-Primeiro-Trimestre-2010.pdf>
Acessados em 26 de Junho de 2010.

Quadro 1
Intervenções previstas pela Operação Urbana Faria Lima
Fonte: Relatório do primeiro trimestre de 2010 da Operação Urbana Faria Lima. Disponível em : <http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/mercados/download/FariaLima-Relatorio-Primeiro-Trimestre-2010.pdf>
Acessado em 26 de Junho de 2010.

Intervenção	Situação
Passagem em desnível Av. Faria Lima X Av. Cidade Jardim	Executado
Passagem em desnível Av. Faria Lima X Av. Rebouças / Eusébio Matoso	Executado
Prolongamento da Av. Hélio Pelegrino e implantação da Av. duplicada no eixo Rua Funchal e Haroldo Veloso	Executado
Reconversão Urbana do Largo da Batata	Em execução
Projeto Básico e executivo do corredor viário sudoeste / centro (Novo Boulevard JK)	Em execução
Construção de HIS - remoção completa da Favela Coliseu e remoção parcial da Favela Real Parque	Não iniciado
Enterramento de Rede aérea das Passagens Cidade Jardim e Rebouças / Eusébio Matoso	Executado
Projeto de implantação de sinalização nas passagens Cidade Jardim e Rebouças / Eusébio Matoso	Executado
Enterramento da rede de aérea da Ligação Funchal / Hélio Pelegrino	Executado

porcentagem significativa de CEPACs ainda em circulação nas duas OUs (30,66% na Águas Espraiadas e 28,51% na Faria Lima), ou seja, os compradores de CEPAC não os consumiram em metros quadrados. Não temos acesso ao perfil de compradores destes títulos e, portanto, há duas hipóteses possíveis nesta situação: ou o comprador é uma empresa ligada ao mercado imobiliário que pretende construir na região, mas ainda não efetivou seus planos; ou o comprador é um investidor que está especulando com o título, ou seja, esperando sua valorização para depois vendê-lo mais caro.

No primeiro caso, o empreendedor já está lidando dentro de uma lógica financeira (mesmo que depois vá construir): sabendo que um dia teria que imobilizar seu capital na compra de um terreno na região (e que este ficaria parado na terra), ele se adianta e compra a terra virtual dos CEPACs. Desta maneira, seu dinheiro não se desvaloriza e, melhor, ele compra a terra antes da mesma se valorizar (mesmo que a “terra” não exista, pois ele está comprando terra virtual). Além disso, ao compor uma demanda maior pelas terras da região (comprando os títulos), ele colabora para a autovalorização de sua propriedade (temporariamente um título, depois terra real). Ou ainda: compra uma quantidade grande de CEPACs, utiliza parte deles na produção de um edifício (por exemplo, corporativo) que valorize a região e terá automaticamente valorizada a outra parte ainda não utilizada de títulos que dispõe. No segundo caso – no qual quem comprou é um especulador –, estamos em um momento ainda de aguardar a venda de CEPACs em mercado secundário. Pois, como pode ser visto na Tabela 1, ainda há CEPACs a serem disponibilizados pelo poder público, ou seja, seu preço ainda não está nas mãos do mesmo. Quando não houver mais disponibilidade de CEPACs por oferta primária (emissão direta pelo poder público), daí então a regulação do seu preço estará nas

mãos apenas daqueles que forem proprietários de títulos e que não o utilizaram. Esta pode ser uma razão para que, hoje, não exista mercado secundário de CEPACs mas, aparentemente de forma contraditória, ainda existam títulos em circulação. De qualquer maneira, ficam claras as consequências para o urbano da mudança de lógica, na qual os edifícios corporativos são peça-chave.

Uma destas consequências é o não investimento do poder público em HIS nas duas Operações apresentadas (Tabela 1 e Quadro 1). Com os recursos arrecadados nas duas OUs o município poderia ter construído mais de 30 mil unidades habitacionais – fato este que realmente teria revertido capital da parcela mais rica da população para a mais pobre, dando uso público aos recursos do poder municipal. No entanto, as intervenções urbanas de porte (como a ponte Otávio Frias de Oliveira) são aquelas que dão mais visibilidade à região, mais a valorizam. A população de baixa renda, que desvaloriza a região, é simplesmente retirada (pelo poder público) e “some” da vista dos investidores. No entanto, elas aumentam a massa das periferias da metrópole, aumentando a tensão urbana. Nestes termos, a outra face dos edifícios corporativos e a lógica na qual eles estão inseridos e são agentes ativos é política: relaciona-se diretamente com a segregação e violência urbana – a nova face da luta de classes.

3.2.2 A rede das chamadas “cidades globais”

A partir destas mudanças acontecidas no mercado imobiliário e nas suas relações com o poder público, pode-se perceber com facilidade que a construção da cidade passou a ser um grande negócio conectado internacionalmente, e ela mesma uma mercadoria especial, que permanece longamente na esfera da circulação. Os edifícios corporativos são peça chave nesta dinâmica. De fato, esta situação tem ficado cada vez mais clara para os agentes de promoção urbana, que passaram a tomar providências mais eficientes neste sentido. Do planejamento racional moderno, no qual tais edifícios eram entendidos como valores de uso produtivos, passamos ao conhecido *Planejamento Estratégico*, disseminado pelo mundo a partir de experiências modelo como Barcelona (Espanha) e Baltimore (Estados Unidos) – nas quais os edifícios ganham outras funções, aprofundando o abismo social entre as classes, fato que se agrava em países periféricos e semiperiféricos. Nestas cidades, é celebrada a associação neoliberal entre o poder público, o capital privado local e o capital internacional a partir do urbano, que entra numa rede mundial de competição entre cidades.

“Quando a liberalização do mercado preside o desenvolvimento da economia global e a privatização, e os mercados financeiros se tornam rotina, as cidades necessitam:

Competir pelo investimento de capital, tecnologia e competência gerencial;

Competir na atração de novas indústrias e negócios;

Ser competitivas no preço e na qualidade dos serviços;

Competir na atração de força de trabalho adequadamente qualificada.” (World Economic Development Congress & The World Bank, 1998, p.2. Apud VAINER: 2000, 76/77. Grifos originais.)

Desta maneira, planejadores urbanos se transformam em empresários, desenvolvendo e executando uma política de *marketing* urbano em detrimento das reais necessidades das cidades, como forma de colocá-las no plano mundial da globalização financeirizada – ou seja, fazê-las participar do mercado. Suas práticas são voltadas principalmente para a construção de espetáculos urbanos, seja no plano do ambiente construído (onde estão presentes os edifícios corporativos), seja no plano da promoção de cultura, esferas não raramente conectadas, como demonstra Otilia Arantes (ARANTES: 2000b). A forma do capital fictício se dá basicamente na esfera da circulação e depende somente da concorrência entre as ofertas de capital (se afasta, assim, das determinações da lei do valor, acompanhando a autonomização da forma dinheiro). Assim, os diversos pontos nevrálgicos do sistema mundial da finança, hoje, nos quais são negociados os títulos e se encontram muitos dos lastros dos títulos, como os ativos imobiliários (entre eles, os edifícios corporativos), são pontos importantes e que competem entre si para a atração destes capitais que circulam livremente no mundo. A competição não é apenas um momento do processo: ela é fundamental, faz parte da sua forma. O ambiente construído, neste contexto, tem dupla função: é meio através do qual circula capital fictício, e é parte da estratégia de construção do espetáculo urbano, que não é um adorno ou uma mimese, mas sim parte estrutural da lógica de reprodução deste novo padrão de acumulação.

O urbano foi entendido, por alguns pensadores, como uma *máquina de crescimento*, ou *máquina de fazer riquezas*. Diferente da máquina Corbusiana, estas novas máquinas foram chamadas por outros de *antiurbanas* por se apoiarem na valorização do capital a qualquer custo, e não no valor de uso urbano. Mas, afinal, quando se fala que a cidade, ela mesma, foi posta à venda como mercadoria, o que isso significa? Primeiramente, não se pode perder de vista que o processo não termina no entendimento da cidade como mercadoria, mas principalmente na compreensão de que esta mercadoria é muito parecida com o próprio dinheiro: vive na esfera da circulação. Para tanto, ela precisa sim de materialidade, de base de sustentação. Este lastro se dá, nas cidades candidatas ao mercado internacional, na construção de espaços de uso deste capital, e das suas funções: edifícios corporativos, *shoppings centers*, residenciais de alto luxo, megaempreendimentos, multifuncionais, casas de espetáculo e toda a infraestrutura para tanto, como transporte e serviços especializados, principalmente em tecnologia de informação. Estes espaços e serviços não são apenas necessários para a instalação do grande capital, mas fazem parte da estratégia de concorrência e meio no qual gira capital fictício, como já visto.

A formação destes espaços tem chamado a atenção nos últimos anos. Sua construção cria uma nova paisagem nas cidades, e particularmente nas cidades das

economias emergentes isso significou grande segregação a partir de enormes valorizações de terra e expulsão da população residente. Em São Paulo, este movimento ficou bastante claro nas áreas de Operação Urbana do vetor sudoeste – Faria Lima e Águas Espraiadas (nas quais se localizam praticamente todos os edifícios que iremos mencionar no trabalho) – as quais tiveram um *boom* imobiliário de alto padrão, que, muitas vezes de forma violenta, retirou a população de baixa renda com apoio do poder público. Exemplo deste fato é um dos edifícios que iremos abordar, o CENU, que foi protagonista na expulsão da população da Favela Jardim Edith, como nos relatou Mariana Fix (FIX: 2001). São áreas de grande especulação imobiliária que direcionam os investimentos públicos e privados, muitas vezes construindo obras de porte mais por seu impacto nos preços do solo e na imagem internacional do que na sua utilidade imediata (como a Ponte Octavio Frias de Oliveira).

Outro mecanismo bastante usado são as chamadas “revitalizações urbanas”, envoltas por grande consenso ideológico bem fabricado: nestas áreas, quase sempre com vida urbana ativa da população de mais baixa renda, a coalizão entre capital e poder público traz de volta ao mundo da mercadoria a terra já considerada capital morto. A “revitalização” poderia ser entendida como “revalorização”, uma forma de trazer de volta à circulação uma mercadoria já cristalizada pelo consumo. Neste sentido, claramente não é o consumo que importa (pois ele de fato existe, na maioria dos casos), mas seu retorno ao processo de valorização, numa outra faixa de consumo, prioritariamente um consumo alargado na esfera da circulação através do capital fictício. Por isso também a utilização destas áreas na construção de centros empresariais e casas de espetáculo, centros culturais etc.⁵⁶: são todos usos que possibilitam a entrada deste espaço morto na esfera contínua da circulação, coisa que até mesmo a esfera residencial de alto luxo tem limites. Segundo Otilia Arantes:

“A cidade-negócio está ancorada numa pseudomercadoria, o solo, um outro nome para a natureza, que aliás não foi produzida pelo homem, muito menos para ser vendida num mercado. A ‘tese’ em questão nada mais é portanto do que uma explicitação da contradição recorrente entre o valor de uso que o lugar representa para os seus habitantes e o valor de troca com que ele se apresenta para aqueles interessados em extrair dele um benefício econômico qualquer, sobretudo na forma de uma renda exclusiva” (ARANTES: 2000b, 26).

Neste cenário, é importante destacar a estratégia adotada, que envolve ganhos competitivos em vários níveis. As renovações urbanas, além de estarem baseadas na construção do ambiente próprio para a movimentação do capital – até mesmo *através* dele – estão calcadas na possibilidade de criar o *cenário* apropriado para tanto com o ganho de elementos diferenciais. Daí a importância cada vez maior adquirida pela fabricação da *imagem* da cidade: como forma *aparente* dos

56. Exemplo desta situação é a renovação do bairro da Luz em São Paulo, operação que foi denominada (espetacularmente) de “Nova Luz” pelo poder municipal. Neste ano de 2010, parte do bairro já foi demolida para dar lugar aos novos empreendimentos.

seus processos internos, ganha centralidade numa lógica que depende apenas da competitividade. Segundo Debord (DEBORD: 2003), o espetáculo é condensado em imagem, tornando clara a relação entre *exterioridade*, *aparência* e *imaterialidade*, todas elas conectadas, no nosso parecer, à lógica do capital fictício. A imagem, de maneira muito adequada ao processo de valorização do sistema capitalista, perfaz o espaço ideológico do consenso, tornando muito mais poderoso seu mecanismo de dominação e generalização. Poderia-se dizer que esta nova paisagem criada é “a expressão material e simbólica da concentração espacial de poder e riqueza exigida precisamente pelo comando das cadeias produtivas mundiais” (ARANTES: 2000b, 70).

A produção de imagens como ponto nevrálgico da reprodução revela também um novo papel assumido pela *cultura* neste cenário. O consumo de imagens, como consumo de cultura, é material de ampla dominação ideológica, e a arquitetura e o ambiente construído fazem parte constituinte deste cenário. Segundo alguns autores (entre eles Fredric Jameson e Otilia Arantes), trata-se de matéria tão central que chegam a entender a lógica do capitalismo contemporâneo como uma lógica cultural, que se utiliza da cultura não apenas como mercadoria (a “mercadoria vedete” segundo Debord), mas como estrutura de dominação e organização interna⁵⁷. Segundo Arantes:

“Aí o embrião de uma mudança emblemática: à medida que a cultura passava a ser o principal negócio das cidades em vias de gentrificação, ficava cada vez mais evidente para os agentes envolvidos na operação que era ela, a cultura, um dos mais poderosos meios de controle urbano no atual momento de reestruturação da dominação mundial. Mais ou menos nos seguintes termos, como se pode ler num estudo posterior de Zukin acerca das estratégias culturais de redensolvimento urbano, cujo miolo novamente reside na propagação da imagem de um centro de inovação, qualquer que ela seja, dos serviços financeiros à segurança máxima dos públicos solventes: é preciso distinguir acima do alicerce formado pelos fatores econômicos clássicos sobre os quais se edifica uma cidade – terra, trabalho e capital – pelo menos mais três camadas de trocas desiguais e, no caso, ‘simbólicas’. A primeira delas consiste na manipulação de linguagens simbólicas de exclusão e habilitação (*entitlement*): o ‘visual’ de uma cidade, bem como a maneira pela qual ela se deixa por assim dizer manusear, seu aspecto ‘tátil’, podemos acrescentar, refletem decisões em suma sobre a ordem e desordem, o que acarreta algo como uma *estetização do poder* [grifo acrescido], da qual o desenho arquitetônico é um dos instrumentos mais aparatosos. Na segunda camada, deparamos de novo, não por acaso, com a máquina de Molotch: é que a economia simbólica da cidade também é comandada pela habilidade dos ‘*place entrepreneurs*’ (...) em lidar com os símbolos do crescimento, e sua promessa de empregos e negócios. Por último, o setor mais tradicional, atualmente reativado no ritmo do capitalismo turbinado americano, a aliança entre os círculos de negócios e os ‘advogados da cidade’ – quer dizer, a cobertura do multicolorido edifício do Terceiro Setor –, a qual, por uma combinação eficiente de mecenato e orgulho cívico, cimentado pelo desejo de se apresentar como um novo patriciado, se encarregará de fazer com que se multipliquem museus bom-

57. “O que estou tentando mostrar é que hoje em dia a cultura não é o *outro* ou mesmo a contrapartida, o instrumento neutro das práticas mercadológicas, mas é parte decisiva do mundo dos negócios e o é como grande negócio” (ARANTES: 2000b, 48).

básicos, parques idem e complexos arquitetônicos que assegurem a quem de direito que se está entrando numa *'world-class-city'*. Pois é esta *simbiose de imagem e produto* que caracteriza a cidade-empresa-cultural perseguida pela terceira geração urbanística" (ARANTES: 2000b, 33/34).

A arquitetura e a produção do espaço urbano – com os edifícios corporativos aí incluídos de maneira central –, neste contexto, parecem ter importância fundamental, não apenas representativa, mas funcional – seja assumindo papéis diversos no processo de valorização, seja como elemento de diferenciação imagética, importante para a reprodução do capital fictício. Para Arantes,

"Nestas circunstâncias não é de se estranhar que o arquiteto-urbanista tenha se tornado um dos operadores-chave desta máquina, reunindo num só personagem o *manager* (o planejador-empresendedor identificado por Peter Hall) e o 'intermediário cultural' – fração de classe fornecedora de bens e serviços simbólicos, cuja trajetória ascendente é reveladora do atual culturalismo de mercado" (ARANTES: 2000b, 29/30).

Para entender esta lógica de inserção da arquitetura na lógica de reprodução do capital fictício no Brasil, particularmente em São Paulo, precisaremos fazer algumas considerações a respeito, principalmente pelo fato de que estamos diante de um objeto – o edifício corporativo – deslocado de seu local de origem e de uma forma de circulação de capital na qual somos coadjuvantes. Segundo Mariana Fix:

"Nossa hipótese é a de que esse discurso, com os interesses do mercado imobiliário, parece acompanhar um salto qualitativo. Quando o 'mito do desenvolvimento' parece ultrapassado, pela inviabilização da superação do subdesenvolvimento, quando a construção nacional na semiperiferia do capitalismo é interrompida, ele renasce na forma do 'mito das cidades globais', das cidades competitivas, das cidades de 'classe-mundial' ou ainda das cidades que dão certo. Ou seja, esse discurso acompanha um movimento real de transformação. (...) As cidades semiperiféricas que se querem globais (...) na prática *funcionam como facilitadoras da penetração do capital estrangeiro nas suas várias formas*" (FIX: 2007, 166. Grifo acrescido).

Veremos as consequências deste processo no último capítulo. A partir do entendimento das maneiras de financiamento, do edifício enquanto negócio e seus impactos no urbano, todas estas faces ligadas a uma nova etapa no desenvolvimento capitalista e suas consequências políticas – que se realizam de maneira própria no Brasil, como podemos observar – veremos agora a materialidade específica dos edifícios analisados, uma outra face da sua forma.

Capítulo 4 A produção material dos edifícios corporativos

“Comprou uma peça de albene
Pra fazer a sua mise en scène
E já enrolou no esqueleto
Aquele seu pano preto
- com lantejoulas douradas –
Como ficou alinhada,
Ai como ficou distinta,
Valorizou sua pinta.

E quem olhar não suspeita
Que essa toalete perfeita
Não tem botão nem colchete
- Vai presa só no alfinete –
Zíper é manga de colete,
A turma fica maluca,
Quem põe a mão se cutuca.”

Paulo Vanzolini – “Peça de Albene”

4.1 A materialidade dos edifícios corporativos

Na linguagem do mercado, os grandes edifícios corporativos que analisamos são chamados de *“Triple A”*. A designação em inglês, chamando a atenção para o caráter distintivo de classe (*“AAA”*), já diz objetivamente ao que veio. Sua inserção social parece clara e, em um país de periferia, já indica a relação quase simbiótica entre a classe dominante e o exterior. No entanto, o edifício é de uma materialidade gritante, que teve que ser toda construída (entendendo o *“construído”* como todo o processo, do financiamento, passando pelo projeto e chegando à obra) de alguma maneira em solo local. Mesmo que boa parte deste processo venha de fora, seja negociado ou desenvolvido externamente, o edifício será feito aqui, o que, portanto, passa pelas nossas especificidades. Ao tentar, agora, entender a materialidade do edifício, ficará cada vez mais presente sua ligação local, a partir da qual poderemos pontuar questões relevantes desta produção para o entendimento do capitalismo mundializado hoje.

O edifício *Triple A* se constitui enquanto mercadoria imobiliária que oferece, primeiramente e principalmente, “*performance*”¹. Isso significa um local de trabalho de padrão global para as empresas, sejam elas multinacionais (no caso, um espaço muito parecido com aquele de suas sedes internacionais) ou grandes empresas nacionais. Para tanto, este local de trabalho deve oferecer determinadas características de *operação*. Ele não pode, em hipótese alguma, impedir seus usuários de trabalhar a qualquer hora do dia ou da noite, com a mesma eficiência. Ou seja, todas as redes de comunicação e infraestrutura devem ser projetadas para não falhar e, se falharem, não espalharem o problema. Segundo nosso entrevistado, o edifício deve ser capaz de responder a “desastres” internos e externos. Um vazamento num banheiro, por exemplo, não pode se alastrar e parar um elevador. Externamente, “fundamentalmente, hoje o que mais se espera é: o edifício tem que funcionar *apesar* da cidade. Principalmente em cidades do terceiro mundo, principalmente cidades brasileiras”². Um exemplo que o entrevistado deu foi o caso de um edifício no Rio de Janeiro que, devido a uma enchente nas redondezas, teve que baixar comportas previamente projetadas: “Ou seja, ninguém sai, ninguém entra, mas é melhor do que entrar aquela quantidade de água violenta dentro da garagem, entrar em sistemas de geração, nos transformadores e parar o prédio. Imagina um prédio de 40 pavimentos parado”³. O edifício deve ter sistemas prediais que independam dos sistemas urbanos públicos, pelo menos em situações de emergência. Nos exemplos que analisaremos adiante, isso é bem claro: há centros de geração de energia a gás que abastecem 100% dos edifícios, além de reservatórios de água potável que podem aguentar até dois dias inteiros. O edifício, portanto, deve ser projetado (e é principalmente isso o que é vendido) para continuar funcionando mesmo que a cidade entre em colapso. Essa exigência advém do fato de que se trata de uma base de reprodução do capital, que não pode parar, pois o tempo é fator fundamental neste processo, ainda mais se considerando o sistema internacional (no qual o fuso horário faz com que não exista mais hora comercial). Vale a pena notar que os exemplares paulistas de *Triple A* devem ter mais investimento do que os prédios localizados no centro do sistema nesta espécie de “colchão de impacto” contra a cidade. A diferença entre o fora e o dentro no nosso caso é bem maior do que o deles. Neste sentido, a característica de fortaleza é mais proeminente além de ser fator necessário – não apenas por conta das vicissitudes físicas urbanas, mas também por conta da instabilidade social do país.

A *performance* diz respeito também à manutenção do edifício. Interessa neste quesito que o seu projeto tenha sido concebido para a economia de energia, facilidade de manutenção de fachada, relação boa entre área privativa e área comum etc. Os itens de manutenção são importantes tanto no custo do condomínio

1. As informações deste item se baseiam em entrevista à pesquisadora de Luiz Henrique Ceotto, Diretor de Design Construction da Tishman Speyer, em 17 de março de 2010.

2. Entrevista de 17 de março de 2010.

3. Idem.

que, segundo Ceotto, chegam a somar de 20 a 40% do custo do aluguel (entrando na contabilidade da empresa usuária como parte do mesmo), quanto no índice de possibilidade de problemas decorrentes de dificuldades de operação. Neste sentido, o *Triple A*, espaço-mercadoria, é propriedade geradora de renda, do lado de quem a detém, e instrumento de trabalho para quem a utiliza. Aqui importam os aspectos de construção – materiais, técnicas, qualidade de execução – mais do que qualquer outro.

Além da *performance* (sua face de máquina), o *Triple A* deve ter flexibilidade espacial. Neste quesito, o projeto deve prever grandes panos de laje sem impedimentos, piso elevado e fachada livre. O usuário deve poder mudar seu espaço de trabalho quando tiver necessidade. Segundo o entrevistado, o edifício é uma tipologia “*core and shell*”. O núcleo (*core*) rígido é onde se encontram a distribuição vertical dos sistemas de comunicação e abastecimento, circulação (elevadores, escadas) e áreas molhadas, além de ser o principal eixo estrutural do prédio – contraventamento e lajes. O *core* é um sistema complexo, praticamente um grande mecanismo vivo. Acoplado a ele, a *shell* (casca), que se constitui basicamente da fachada, tem função de proteção contra as intempéries e de dar a inserção e visibilidade urbana necessária ao prédio. A tendência observada nos edifícios analisados é de separação máxima entre os dois sistemas (*core and shell*), que podem, no limite, serem feitos independentemente – ambos têm funções de incremento de renda, objetivo da construção. Neste sentido, o *core*, que antes se encontrava na periferia do edifício (inclusive à mostra), como seu principal componente, hoje está na parte interna, deixando as fachadas completamente livres, onde reina a *shell*.

Com esta solução espacial, resolvem-se também as duas outras necessidades do *Triple A*: aparência estética e ambiente agradável. Esteticamente, o edifício na cidade deixa sua face de máquina: a superfície bem polida e brilhante principalmente do vidro e de outros materiais de fachada deve demonstrar uma limpeza constante, simbolizando perenidade no tempo e distância do trabalho – no sentido de que não há vestígios da mão humana no material. Internamente, a fachada livre significa ampla visão da cidade e boa iluminação (economia de energia), delineando o ambiente necessário aos negócios e, segundo o entrevistado, melhorando inclusive a produtividade do trabalhador.

A dualidade *core and shell* também se reflete nos materiais. O *core* é basicamente de concreto, enquanto a *shell* se compõe de materiais leves – alumínio e vidro. Segundo Ceotto, no Brasil esta gama de materiais é limitada, enquanto nos países centrais há ainda a pontualidade do uso do aço na periferia do *core* (que permanece de concreto, na maioria das vezes e cada vez mais) e de uma infinidade de novos materiais de alta tecnologia para a *shell*. Vale um parêntese aqui em relação ao uso do aço. No início da pesquisa uma das questões era a aparente disparidade do nosso sistema construtivo em concreto para a tecnologia do aço, usado principalmente nos EUA. Esta visão se dissipou ao longo do trabalho, sendo confirmada

pelo entrevistado. De acordo com ele, o uso do aço é bastante mediado mesmo nos EUA, onde os sindicatos dos trabalhadores da construção civil têm peso importante e protegem a categoria mais forte localmente. Em Nova Iorque, por exemplo, o sindicato dos trabalhadores da indústria do aço é mais forte, e isso faz com que as construções privilegiem este material. Já em Chicago, a predominância é do concreto⁴. Ainda assim, de uma forma geral, segundo o entrevistado:

“Lá fora eles utilizam muito mais um misto de sistemas, onde cada sistema pode ser mais útil. Sendo que os edifícios de média altura, até 50 pavimentos, o concreto como um todo até tem predominado. Eventualmente uma pequena ou outra parte em aço, mas o concreto tem predominado. Edifícios muito mais altos, acima de 50 pavimentos, aí você tem parte em concreto, parte em aço e normalmente o concreto é nos núcleos de rigidez do prédio, no contraventamento. É até um material de segurança: nos núcleos de rigidez é onde estão as escadas, então você protege as escadas contra explosões, em relação ao fogo e tudo”⁵.

Isso indica uma similaridade construtiva muito grande do exemplar brasileiro em relação ao do exterior. Segundo Ceotto, não temos nada a aprender em relação a sistemas prediais e disposição de espaços, e as nossas técnicas construtivas são bastante parecidas. A grande diferença se dá, primeiro, nas tecnologias de fachadas (técnicas e materiais) e, depois – mas não menos importante –, na classe profissional de projetistas que, segundo ele, lá fora são muito mais especializados.

Temos uma indicação importante aqui. Há uma relação bastante direta entre tecnologia e trabalho que merece ser entendida. Ao que parece, uma tecnologia mais avançada depende de um trabalho mais “especializado”, segundo a linguagem de mercado. A especialização aqui pode também ser entendida como a maior fragmentação do “trabalhador coletivo” instaurado pelo capital na manufatura heterogênea, na qual cada parcela tem total domínio da sua parte, sem a noção do todo. Através deste sistema, se ganha produtividade (colocando em ação a mais-valia relativa) e desenvolvimento tecnológico ao mesmo tempo em que as partes do processo perdem autonomia fazendo com que sua orquestração – o poder separado – seja cada vez mais forte e totalitária na figura do capital. Outra face da mesma questão se dá no canteiro de obras. Segundo o entrevistado, quanto mais está desenvolvida a técnica construtiva, há mais especialização também no canteiro, sendo a terceirização completa o patamar a ser alcançado, fazendo com que as grandes empresas de construção civil sejam apenas gerenciadoras de empreiteiros menores⁶. O trabalhador final, por sua vez, também é índice de desenvolvimento:

4. Valeria a pena um estudo mais detalhado desta conformação particular entre o local, o trabalho e o material trabalhado no centro do sistema, algo que não será possível nesta dissertação. Fica a indicação para uma posterior pesquisa.

5. Entrevista de 17 de março de 2010.

6. “Se nós nos aproximarmos daquilo que é feito nos EUA e na Europa, que é uma construção mais industrializada – aliás nós precisamos fazer isso – então nós vamos ter que ter equipes especializadas fora das empresas e o modelo natural da construtora brasileira será o de gestar contratos. Ela nada mais é do que uma integradora. Serão empresas que vão ajudar a coordenar

se for mais especializado, recebe melhor. No fim ao cabo, uma mão de obra mais cara é determinante para a industrialização da construção civil, como Sérgio Ferro já havia alertado (FERRO: 2006). Veremos as consequências desta situação com mais profundidade no próximo item. Vale a pena adiantar que este processo é determinante para a configuração de um estado da produção que sustenta o modo desenvolvido do capital. Faz sentido que sua forma mais acabada esteja no centro do sistema, e que o Brasil ainda não tenha alcançado este patamar, embora tente das mais diversas maneiras, sem sucesso. Veremos que esta situação não é fortuita.

A tecnologia de fachadas, um dos fatores de maior diferença entre o nosso exemplar e o externo, se traduz em materiais e técnicas associadas aos mesmos. Se, no Brasil, são usados basicamente alumínio, vidro e granito, no exterior há uma série de materiais diversos. Segundo Ceotto: “Lá fora, embora sejam materiais parecidos, existem técnicas, existem outros tipos de materiais, que nós nem sonhamos em ter aqui. Existem materiais plásticos de fachada, de fibra de carbono, existe uma série de outras coisas que são um tanto semelhantes com o que fazemos aqui – semelhantes... bota uma distância aí, tá?”. Esta característica aponta para uma diferença fundamental: os edifícios corporativos do centro do sistema têm outra função do que os nossos. Veremos esta questão com mais detalhe no último capítulo. Adiantamos aqui que o uso de materiais tão desenvolvidos faz parte de uma formalização necessária do *luxo*. Segundo Marx: “Em certo nível de desenvolvimento, um grau convencional de esbanjamento, que é ao mesmo tempo ostentação de riqueza, e portanto, meio de obter crédito, torna-se até uma necessidade do negócio para o ‘infeliz’ capitalista. O luxo entra nos custos de representação do capital” (MARX: 1984, 173). No caso brasileiro o luxo entra numa configuração contraditória. Se, ao mesmo tempo, os edifícios corporativos são as edificações mais luxuosas que temos em solo local, da perspectiva do investidor externo (que vem de outra realidade) eles têm *apenas* as características *necessárias, sem luxo*. Do ponto de vista do investidor, não é o luxo o fator fundamental, mas sim a *performance*. E por que? O luxo, para ele, não cabe na nossa economia, que é caracterizada pela *sobrevivência*. Nosso maior desafio econômico, portanto, segundo o entrevistado, é

“como especificar pior de modo a reduzir o preço. Esse foi o grande desafio, o tempo todo. Como fazer mais barato, pior e mais barato? Como eu posso piorar no limite para não cair, quer dizer, como posso piorar, deteriorar a especificação de modo a poder economizar, de modo a não impactar nem na segurança nem na funcionalidade? Eu tenho que piorar, mas eu tenho que piorar de tal maneira que não piore tanto que as pessoas ainda continuem comprando. Este foi nosso grande desafio!”⁷.

projetos, vão participar do desenvolvimento do design e vão ser integradores dos empreiteiros. Gerenciadores de empreiteiros” (Luiz Henrique Ceotto, em entrevista a autora em 17 de março de 2010).

7. Entrevista de 17 de março de 2010.

O desafio da sobrevivência não significa diretamente *pouco dinheiro* (do nosso ponto de vista), mas prioridades diversas. Como já adiantado, a necessidade de se proteger contra a cidade faz com que o “pouco dinheiro” que há (da perspectiva deles) seja investido na *performance* e não na fachada. Esta deve continuar *parecendo* igual sem o ser *de fato* – pois o “pouco” para eles é muito para nós. Daí a contradição que a figura do luxo cai nestes edifícios, quando deslocados de seu local de origem.

Para tanto, a combinação alumínio-vidro-granito cai bem. O alumínio tem uma história interessante⁸. Tendo sido desenvolvido por Charles Martin Hall em 1886, foi patenteado e produto de monopólio da Alcoa por longa data. A empresa americana sofreu processos judiciais em relação à patente (reclamada por Paul Héroult, da França) e em relação à lei antitruste americana (Lei Sherman), a partir da qual foi condenada em 1937. A empresa apenas conseguiu continuar viva – sendo hoje um gigante mundial – pois o próprio governo americano a protegeu por conta do papel da companhia na Primeira e Segunda Guerras mundiais. Até a Primeira Guerra, a Alcoa batalhava maneiras de inserir o alumínio na produção industrial, sem sucesso. Durante a guerra, passou a produzir capacetes, cantis e bandejas de alimentação, tornando-se material estratégico militar (90% da produção da empresa era dirigida a aplicações militares). Mas a Segunda Guerra foi fundamental para a inserção do material no mercado:

“A Segunda Guerra Mundial começou durante os processos de antitruste. Enquanto a Alcoa lutava nos tribunais, o alumínio tornou-se um material estratégico e decisivo para vencer a guerra. O alumínio era tão importante que, em 1942, oito sabotadores alemães aportaram em barcos-U; quatro em Long Island e quatro logo ao sul de Jacksonville, na Flórida, com a missão de destruir as usinas da Alcoa em Tennessee, Massena, Nova York e ao leste de St. Louis, Missouri. Já em 1939, R. S. Reynolds, presidente da Reynolds Metals, viajou para a Europa e viu o desenvolvimento militar alemão. Quando retornou aos Estados Unidos, Reynolds recomendou a Davis que triplicasse a capacidade de produção de alumínio para aeronaves, mas a Alcoa demorou a se mexer. O governo acreditava que a escassez ocorria pelo fato de que a Alcoa detinha o monopólio da produção de alumínio primário dos Estados Unidos. A Companhia teve publicidade negativa por ter deixado de prever as necessidades de produção para a guerra e o monopólio foi mencionado como o principal motivo. Com velocidade espantosa, a Alcoa venceu o desafio dos tempos de guerra. Em três anos, construiu mais de 20 instalações: oito unidades de fundição, 11 fábricas e quatro refinarias, e as operava para o governo. O total de investimentos na indústria durante a Segunda Guerra Mundial aumentou para US\$ 672 milhões, dos quais US\$ 474 milhões eram da Alcoa. O número de empregos aumentou de 26.179 em 1939 para 95.044 em 1944. Depois do fim da guerra, os Estados Unidos cancelaram os arrendamentos das instalações da Alcoa e a maioria delas foi vendida para a Kaiser e Reynolds, pelo mesmo custo ou abaixo de sua construção e a companhia foi solicitada a licenciar a tecnologia necessária para operá-las. A única instalação que a Empresa teve permissão para manter foi a

8. As informações a seguir foram retiradas do site da Alcoa: <www.alcoa.com.br> acessado em dezembro de 2009.

fábrica de Extrusão de Cressona, na Pensilvânia. Os Estados Unidos ficaram com um oligopólio de quatro grandes empresas: Alcoa Aluminium Limited, que mais tarde se tornaria a Alcan, Reynolds e Kaiser. Em 1947, a Alcoa entrou com um pedido decretando o fim do monopólio no mercado, mas o pedido foi indeferido e o Departamento de Justiça manteve jurisdição sobre a Alcoa até 1957.”(<www.alcoa.com.br> acessado em dezembro de 2009)

Com o fim da guerra, o alumínio teve que se inserir no mercado de outras maneiras para que toda a estrutura instalada não se perdesse. O seu uso na construção civil foi uma das alternativas da Alcoa, que na década de 1960 era também empreendedora imobiliária e entrava no Brasil. É desta época também o começo do uso do alumínio em latas de bebida (nos EUA). Assim, o alumínio pode ser caracterizado como um material que tem como objetivo *baratear* e tornar mais leves estruturas em ferro e aço, com aplicações inicialmente militares. Um material típico para a *sobrevivência*.

Já o vidro é hoje o material com melhor relação custo benefício para o fechamento das fachadas. Com grande desenvolvimento tecnológico em técnicas de produção (vidro *float*⁹) e adição de outros materiais para melhorar seu desempenho em relação à entrada de luz e calor e também na questão estética e de manutenção (vidros autolimpantes etc.), o vidro é consensual nas fachadas dos *Triple A* no Brasil. Vale notar que é recente a introdução da fabricação de vidros planos de qualidade (e que possam suprir a demanda) no país: só depois da segunda metade da década de 1980. As técnicas e empresas do ramo são internacionais, e boa parte dos vidros utilizados nos prédios ainda assim são importados (pois dependem de técnicas que ainda não temos). Perguntado a respeito desta situação, o entrevistado da Tishman Speyer foi categórico:

“eu acho interessante porque o vidro possibilita a visão de dentro para fora. É super importante a visão de dentro para fora. E outra coisa: a tecnologia do vidro avançou muito. Muito mais do que a tecnologia do sombreamento. Todo mundo fala que no Brasil tem que ter brises, e tem, mas é caríssimo. Nós não temos esta tecnologia. E é complicado. Mesmo no mundo é difícil isso, porque é cara... Aqui tem muito sol, muito calor, nós precisamos sombrear. Ah, legal! E é muito fácil falar, quero ver como é que você desdobra isso. Primeiro que para você sombrear você tem que jogar brises, segundo que o brise atrapalha a visão de dentro para fora. Acabou! Você não tem mais isso que você está vendo aqui. Outra coisa: o brise tem que ser móvel, pois dependendo da posição do sol o brise tem que se movimentar. Então o brise é caríssimo, ele dificulta a limpeza. Você descer pessoas para limpar o brise é um negócio complicadíssimo. E o brise é caríssimo. Você vai fazer um brise que, por exemplo, você pode abrir para poder limpar o vidro: são caríssimos! Um brise hoje, um bom brise de fachada, com todos os problemas que ele tem, custa na faixa de US\$ 1 mil, US\$ 1,5 mil por metro quadrado.

9. Técnica de fabricação do vidro plano em que a pasta de vidro vaza e flutua em cima de uma banheira de estanho. É considerada a técnica que revolucionou a fabricação de vidro plano no mundo (muito mais facilmente utilizado em copos e outras utilidades onde o vidro é soprado). Foi criada em 1959 pela Pilkington (empresa inglesa), mas só chegou ao Brasil em 1982 através da Cebrace, Join Venture entre a Saint Gobain e Pilkington.

Por metro quadrado de fachada, não por metro quadrado de brise. Até 2 mil, até coisa pior. Se você começa a ter motores, aí você vai dar manutenção neste motor... então você pode comprar um brise a partir de US\$ 1 mil a US\$ 10 mil o metro quadrado, só para você sombrear. Só que por melhor que ele funcione você vai dificultar quem está dentro ver lá fora. Bom, hoje em dia são produzidos vidros que deixam passar a luz e não deixam passar o calor. E por um preço muito mais barato. Hoje você pega um vidro insulado, que é aquele vidro que tem duplo vidro laminado com ar no meio e com sistemas de titânio, componentes químicos de modo a poder segurar o calor, você está falando na faixa de US\$ 100 o metro quadrado. US\$ 100, US\$ 150 o metro quadrado. Por mais sofisticado que seja. É dez vezes! Então eu acho... todo mundo fala “Ah, é um absurdo!”. Não tem nada de absurdo. Aliás, na economia não tem nada de absurdo.”¹⁰.

Mais uma vez, após vários argumentos que justificam qualitativamente o uso do vidro ao invés do brise, o que fecha a conta e deixa indubitável a escolha final é a questão quantitativa: o preço da fachada. Nada mais óbvio, já que estamos falando de arquitetura comercial, uma mercadoria como qualquer outra. O vidro responde muito bem, portanto, à realidade distintiva dos edifícios corporativos em países subdesenvolvidos: se, pelo ponto de vista local, o vidro (particularmente os utilizados nestes edifícios) é um luxo, do ponto de vista do investidor internacional é resposta à sobrevivência. Sua imagem é fundamental nesta contradição que remete à dialética entre aparência e essência: o luxo aqui é *representado* pela superfície “sem trabalho”, ou seja, “sem erro”¹¹. De fato a sua produção remete a isso: o vidro *float*, para ter a superfície plana, só tem a mão humana na operação das máquinas do processo produtivo – o que é significativo. A fabricação em escala industrial de vidro plano no Brasil, datada da segunda metade da década de 1980, mostra como este material foi (e é) importante para o desenvolvimento urbano numa cidade que se quer (parecer) mundial¹². E, para que isso acontecesse, foi necessária a reforma econômica da década de 1990, que implantou definitivamente a abertura da economia brasileira¹³. Segundo seu maior fabricante hoje no Brasil (a *Join Venture* CEBRA-

10. Entrevista de 17 de março de 2010.

11. Segundo Marx: “Mas nesse processo mesmo importa tão pouco que o linho e o fuso sejam produtos do trabalho passado, como no ato da alimentação interessa que o pão seja produto dos trabalhos passados do camponês, do moleiro, do padeiro etc. Ao contrário, se os meios de produção fazem valer, no processo de trabalho, seu caráter como produtos de trabalho passado, isso acontece *somente por intermédio de seus defeitos*. Uma faca que não corta, o fio que se parte constantemente etc., lembram vivamente o couteleiro A e o fiandeiro E” (MARX: 1983, 153. Grifos acrescidos). Marx, nesta passagem, mostra que o trabalho depositado em determinado produto só é lembrado por quem utiliza este produto se apresenta defeito, marca do humano. Algo “perfeito” é visto como se não tivesse sido produzido por mão humana.

12. Segundo a principal fabricante de vidros do Brasil: “A indústria brasileira de vidro plano levou cerca de quarenta anos para atingir a marca das duzentas mil toneladas anuais, alcançada em 1980. E levou apenas duas décadas para alcançar o nível atual, por volta de setecentas mil toneladas, incluindo a produção de vidro impresso”. Fonte: <www.pilkington.com/the+americas/brazil/portuguese/about+pilkington/history+of+float+in+brazil/diversification.htm> Acessado em 09/12/09.

13. Ainda segundo a Pilkington: “Se a travessia daquela década [1980] foi difícil, os anos 1990 chegaram com perspectivas novas e, pode-se dizer, animadoras. A abertura econômica, a desregula-

CE), a relação entre abertura da economia e incremento da produção industrial do vidro no país é direta:

“Não há dúvida que a redução dos direitos de importação e, sobretudo, a disponibilidade de uma base industrial, de uma infraestrutura de serviços e de um mercado consumidor de bom potencial mostraram-se eficientes em induzir novos investimentos externos e internos e em fazê-los frutificar rapidamente. Foi o que aconteceu também no setor de vidro plano. As facilidades tarifárias e as condições de financiamento oferecidas pelos exportadores internacionais possibilitaram o que antes era quase inviável: a importação de equipamentos de última geração para o processamento da matéria-prima. Isso impulsionou antigos e novos empreendimentos dos transformadores de vidros temperados, laminados e espelhos, como em São Paulo, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Paraná, Brasília, Bahia e Ceará. O mercado ganhou muito em competência nos diversos segmentos. Da mesma forma, as possibilidades de importação da própria matéria-prima trouxeram um novo componente ao mercado. Além da produção interna, o país passou a contar também com um bom volume de chapas do México, Venezuela, África do Sul, Japão e outros países asiáticos, adquiridas por empresas de importação aqui estabelecidas. E partir de 1996, o mercado interno passou a contar com a presença de mais um fabricante, a norte-americana Guardian, grande produtora de vidro com operações em diversos países, que escolheu o Brasil para implantação de sua 19ª unidade industrial, inaugurada em 1998 e localizada em Porto Real, no estado do Rio de Janeiro. Em outros setores da economia brasileira, o processo pode ter andado mais devagar, mas, no setor de vidro plano a abertura e a globalização avançaram juntas e a passos largos”¹⁴.

Vale a pena frisar o papel do Brasil na “divisão internacional do trabalho” atual, na qual a produção industrial é deslocada para os países em desenvolvimento, fazendo com que a circulação financeira possa ser dominante nos países centrais¹⁵.

Desta maneira, vemos que o principal diferencial apontado pelo entrevistado em relação aos exemplares brasileiros dos *Triple A* se resume, por um lado, ao grau de aproximação do desenvolvimento do trabalho na área de projeto e pla-

mentação de diversas atividades, a flexibilização das leis trabalhistas e as privatizações prometiam injetar ânimo na economia, religar o Brasil ao mercado financeiro internacional, recuperar o interesse dos investidores e, com o aporte de capital e tecnologia, equilibrar as contas externas e superar o hiato tecnológico do país, sobretudo do setor industrial. Pouco depois, a estabilidade monetária conseguida pelo Plano Real veio completar um quadro que, se por um lado apresentava novos desafios, por outro se mostrava bastante favorável à retomada dos investimentos e do crescimento econômico sustentado”. Fonte: <www.pilkington.com/the+americas/brazil/portuguese/about+pilkington/history+of+float+in+brazil/diversification.htm> Acessado em 09/12/09.

14. Fonte: <www.pilkington.com/the+americas/brazil/portuguese/about+pilkington/history+of+float+in+brazil/diversification.htm> Acessado em 09/12/09.

15. “O Brasil, através da Cebrace, faz hoje chapas de vidro “jumbo” de vinte metros quadrados e de três até vinte milímetros de espessura para uso em arquitetura. Através da Blindex, da Santa Marina e de várias outras processadoras, produz pára-brisas laminados com a antena do rádio embutida e acionamento automático do limpador exatamente iguais àqueles utilizados pela indústria automobilística na Europa e nos Estados Unidos. Por intermédio de seus fabricantes, exporta cerca de cem mil toneladas de vidro float por ano para mercados americanos e europeus.” Fonte: <www.pilkington.com/the+americas/brazil/portuguese/about+pilkington/history+of+float+in+brazil/presente+e+futuro.htm> Acessado em 09/12/09.

nejamento ao nível demandado pelas formas mais recentes do capitalismo (maior especialização e separação do trabalho) – que no nosso caso é baixa – e, por outro, aos materiais e técnicas ligadas à *shell* – que no nosso caso se afastam do luxo tal qual entendido pelo centro do sistema. O *Core*, estrutura mais básica do edifício e que é responsável pela sua materialidade enquanto coisa útil, espaço físico, é construído em concreto. Diferente do vidro e do alumínio, um material de tecnologia e extração nacional de longa data, estratégico para o desenvolvimento do país. A produção de cimento, principal agregado do concreto, se aproxima do monopólio pelo Grupo Votorantim, que detém cerca de 40% do mercado brasileiro¹⁶. Sua primeira fábrica, inaugurada em 1936, foi a primeira com capital 100% nacional do país. Em 1998 criou uma *holding* que controla cimento, cal, argamassa industrializada e concreto, a Votorantim Cimentos, que passou a deter cerca de 42% do mercado de concreto do país. Em 2001 a empresa se internacionalizou, e em 2002 adquiriu a Engemix. Em 2005 criou uma *Join Venture* com a Anderson Materials dos EUA, chamada Trinity Materials LLC. Em 2006 tornou-se uma das 10 maiores produtoras de cimento, concreto e agregados do mundo, e continua agregando e construindo fábricas nos EUA e na América Latina¹⁷.

Ou seja, se na *shell* – aquilo que aparece – importamos tecnologia e nossa produção nacional é de empresas internacionais, no *core*, pelo contrário, somos “experts” na tecnologia. Podemos entender a *forma* destes edifícios como imagem da nossa economia. Ligada à produção de base, quer ter casca vistosa como forma de distinção. Porém, ao não poder acompanhar o nível de consumo e poder daqueles aos quais seguiu o modelo, disfarça com a “linha B” dos produtos de alta classe.

4.2 O trabalho dos escritórios de arquitetura envolvidos

Resta ao quadro do material que compõe o objeto analisado o *trabalho* através do qual os edifícios corporativos se efetivam. Seria uma dissertação à parte percorrer todos os grupos de trabalhadores envolvidos neste processo, o que não é nossa pretensão – embora esta tarefa seja importante. Será priorizado o grupo que, até agora, teve a intenção de estar no controle de todo o processo de produção: os arquitetos. Os trabalhadores da construção civil, no canteiro de obras, são peças fundamentais no entendimento da forma analisada, e a organização do seu trabalho na especificidade destas obras será um dos elementos que comporão o argumento do último capítulo.

O trabalho envolvido na concepção do objeto arquitetônico – materializado no desenho de arquitetura – é, segundo Sérgio Ferro (FERRO: 2006, 151), desenho para a produção, necessidade de controle da mão de obra para a execução do

16. Fonte: <www.votorantimcimentos.com.br/htms-ptb/Institucional/Perfil.htm> Acessado em 6 de abril de 2010.

17. Fonte: <www.votorantimcimentos.com.br/htms-ptb/Institucional/LinhaDoTempo.htm> Acessado em 6 de abril de 2010.

produto final enquanto mercadoria anteriormente especificada (planejada). A figura do arquiteto como regente da orquestra da construção é marca da arquitetura sob o capital. Só ele teria a capacidade de coordenar todos os elementos envolvidos, dando segurança ao capital produtivo e financeiro. Historicamente, ele é visto com aura demiurga por concentrar tanto poder na obra. Junto a ele, podiam acompanhar ajudantes diversos, braços instrumentais do seu comando, como ferramentas. Estavam em jogo mercadorias de determinado porte, produzidas de certa maneira. Com o desenvolvimento das forças produtivas e a generalização da forma capital, há uma mudança qualitativa na organização do trabalho, que deve colocar em funcionamento uma maior produtividade da mais-valia relativa (MARX: 1978).

O arquiteto, nesta situação, muda de papel. O arquiteto Alberto Botti ressaltou esta questão diversas vezes na entrevista realizada¹⁸, afirmando que, nos últimos tempos, o arquiteto perdeu a posição social que tinha na década de 1950:

“A primeira grande mudança foi a posição do arquiteto na sociedade. Quando eu comecei a trabalhar era arquiteto jovem, pouco conhecido, no entanto eu tinha muito mais respeito e aceitação da sociedade do que eu tenho hoje, com o nome e a experiência que eu tenho. Não é um problema meu, é um problema coletivo. O primeiro fenômeno então que você tem que estudar é por que a sociedade, que tinha um respeito, admiração pelo arquiteto, de repente perdeu este respeito, esta é a grande verdade. Hoje em dia todo mundo dá palpite no projeto. Mas todo mundo mesmo, literalmente! Isso não acontecia no passado. Vinha o proprietário muito respeitosamente dizendo ‘doutor... o sr. não acha que... talvez...’. Hoje em dia não, eles põem o dedo em cima e dizem ‘muda aqui’”.

Na sua visão, a falta de respeito pela classe é devida ao comportamento pouco profissional da maioria dela, que se outorga o título de “artista”¹⁹. No caso, segundo ele, se a profissão fosse reconhecida enquanto tal, nas suas especificidades e dificuldades, o arquiteto seria respeitado, pois o artista não o é.

A situação parece ser bem outra, senão a inversa: o arquiteto, nas novas funções que lhe têm sido dedicadas, torna-se um funcionário do capital, acompanhando o movimento de “proletarização” descrito por Guy Debord²⁰. Nesta posição, o arquiteto tem tanto respeito quanto qualquer elemento do sistema produtivo, tanto quanto ele saiba retirar bons projetos do computador, pois é esta a visão do “cliente”, do dono do capital. O arquiteto era pajeado no momento em que detinha um conhecimento pouco reprodutível, que se relacionava muito, de fato, com o procedimento artístico, com a “aura”, que Benjamin descreveu (BENJAMIN: 1994).

18. Entrevista para a autora em 19 de junho de 2008.

19. Segundo Alberto Botti: “Não sou artista, sou um profissional liberal, enquadrado dentro de uma situação, de uma visão econômica do mundo, e trabalho dentro desta visão”.

20. “Com a separação generalizada entre o trabalhador e o que ele produz, perde-se todo ponto de vista unitário sobre a atividade realizada, toda a comunicação pessoal direta entre os produtores. Seguindo o progresso da acumulação dos produtos separados, e da concentração do processo produtivo, a unidade e a comunicação tornam-se atributo exclusivo da direção do sistema. A vitória do sistema econômico da separação é a *proletarização* do mundo.” (DEBORD: 1997, 22).

Quando ele se tornou peça da engrenagem e seu conhecimento passou a ser “industrializado”, ou seja – acompanhando o argumento de Debord –, separado do seu produto (pois o processo produtivo não está nas suas mãos, mas no centro do sistema), não há mais espaço para a posição “especial”, “respeitosa”. A aura se perde. A angústia de Alberto Botti, ao não ser reconhecido como profissional, é, na verdade, a angústia de ter perdido o controle do processo produtivo²¹.

E podemos ver este movimento de proletarização quando analisamos a estrutura dos escritórios de arquitetura no seu funcionamento cotidiano. A despeito do comentário de Botti sobre o trabalho industrial e, portanto, sem qualidade, das grandes corporações de arquitetura do mundo (entre elas, a SOM, HOK, Aedas, Gensler, Foster and Partners, Atkins, RMJM, etc), a busca de profissionalização dos escritórios brasileiros busca este padrão de funcionalidade industrial, voltado para o mercado. Além disso, a internacionalização destas empresas de arquitetura indica grande proximidade de concorrência, levando e ampliando forçosamente o modelo da proletarização – trazendo junto a violência da dominação cultural em nome da eficiência. E isso tende a soluções cada vez mais padronizadas mundialmente (em busca da mercadoria média).

O processo de funcionamento interno dos escritórios que fazem esta tipologia busca o máximo de rendimento e eficiência:

“Porque nós temos hoje em dia – para obter o máximo de rentabilidade dentro do projeto, que os valores caíram muito – o custo, o valor do projeto que você pode cobrar hoje – da ordem que nós estamos cobrando – é 50% do que eu cobrava vinte anos atrás. 50%! A grande vantagem que eu tenho hoje – e que está nos salvando – é que antigamente os projetos tinham 5, 10 mil, hoje têm 40, 50 mil metros quadrados. Então se ganha na escala, mas percentualmente há uma redução violenta de honorários. Nós estamos conseguindo vencer isso – procurando sem nunca perder a qualidade – otimizar o processo da melhor maneira”²².

Além disso, são regulados para um tipo de projeto de grandes proporções sempre. Do contrário, a estrutura não funciona: “Antigamente para eu fazer um prédio de 4, 5 mil metros quadrados era um sonho. Hoje, vamos ser francos, se pedirem um prédio de 4, 5 mil m² eu não faço porque dá prejuízo para o escritório.

21. Segundo Marx: “Em nenhum país a fluidez de capital, a versatilidade do trabalho e a indiferença do operário pelo conteúdo de seu trabalho são maiores do que nos Estados Unidos. Na Europa, inclusive na Inglaterra, a economia capitalista está minada, e adulterada, por reminiscências feudais. Que na Inglaterra, por exemplo, a fabricação de pão, de calçados etc., mal começa a funcionar de *modo capitalista*, isso se deve atribuir ao fato de o capital inglês estar imbuído de preconceitos feudais de ‘respeitabilidade’. Era ‘respeitável’ vender negros como escravos, mas não era ‘respeitável’ produzir chouriços, calçados ou pão. Disso resulta que toda a maquinaria que, na Europa, submete ao modo capitalista de produção os ramos industriais ‘não respeitáveis’, proceda dos Estados Unidos” (MARX: 1978, 45).

22. Alberto Botti, em entrevista para a autora de 19 de junho de 2008.

Não é nenhuma veleidade esta minha afirmação... é a constatação de um fato. A máquina não é feita para isso”²³.

Nos escritórios paulistas visitados, a forma de organização interna é bem semelhante. Na direção estão os arquitetos sócios, donos do escritório. É com eles que os projetos são negociados. E estes começam “no risco”, ou seja, sem a contratação. Os clientes pedem para o escritório fazer um estudo de viabilidade, que significa a informação de rentabilidade do empreendimento planejado. Para o arquiteto, significa em cerca de duas semanas fazer um estudo de legislação local, entaves jurídicos e ambientais do terreno, desenhar a volumetria do edifício, ter uma tabela de áreas dos ambientes (principalmente a relação entre área comum e área útil) e um orçamento preliminar²⁴. Normalmente, dentro dos escritórios, há um setor específico apenas para este tipo de serviço, que trabalha por conta e risco. Neste momento há um acompanhamento próximo dos arquitetos diretores, pois ali já deve existir decisão projetual. Segundo Eder Fabio Faria Ribeiro, arquiteto do escritório Aflalo & Gasperini:

“Ele [o cliente] já vem para o escritório atrás do Roberto [Aflalo] ou atrás do Gasperini. Então ele quer um prédio do Gasperini. Será o Gasperini que vai desenhar o prédio, que vai fazer a concepção. O estudo de viabilidade já é feito por eles. Tem uma equipe, mas, digamos, esta equipe de estudo de viabilidade é uma equipe que eles têm contato diariamente. [É a equipe mais próxima deles?] É... é a extensão dos braços deles, digamos assim. [Então não é uma equipe só burocrática que está vendo legislação etc.] Não, mas precisa... o que acontece: no estudo de viabilidade, chega muitas vezes quando nem foi efetuada a compra de um terreno. [O cliente quer saber se vale a pena comprar o terreno...] É... vale a pena comprar? Qual laje que eu preciso, com quantos pavimentos? Existe algum entrave que me faça ter prejuízo nessa obra? É isso que eles querem saber. [Então a ‘cara’ já sai do estudo de viabilidade, não do estudo preliminar?] Tem uma cara... na verdade tem uma forma, assim, uma volumetria”²⁵.

A concepção do “objeto arquitetônico” já sai deste estudo de viabilidade, que tem uma função específica dentro do processo: ganhar o cliente, dizer a ele se o empreendimento é viável economicamente. Quer dizer: um dos principais elementos do projeto é condicionado pelo maior ganho econômico. Mais: ele deve ser feito rapidamente, e portanto algumas situações padrão devem ser desenvolvidas pelo escritório. Lembre-se a observação de Gianfranco Vannucchi sobre o Masp: “no mercado é muito difícil fazer um vãozinho daquele”²⁶. Portanto, toda decisão projetual deve ser medida pela sua viabilidade financeira, pois se trata primordial-

23. Idem.

24. Segundo Alberto Botti: “o prédio tem que ter um objetivo comercial. Porque é para isso que ele está sendo construído. Ninguém faz um prédio para perder dinheiro. Faz para ganhar. Então você tem que ter certas condições de uso, isto é, qual é a proporção de área útil para a área comum? Tem os limites. Se você estourar a área comum, o prédio vai ser menos rentável ou até negativo.”.

25. Em entrevista para a autora em 17 de junho de 2008.

26. Gianfranco Vannucchi, arquiteto do escritório Konnigsberger Vannucchi, em entrevista à autora em janeiro de 2008.

mente de uma mercadoria. E nada muito provocativo pode sair dali. O estudo de viabilidade conta, dentro do escritório, além da equipe especializada, com a equipe que trabalha com as representações em 3D, para poder mostrar a imagem do edifício para o cliente. Uma série de especializações já são derivadas deste movimento.

A partir do momento em que o escritório é contratado, parte-se para o estudo preliminar. Nele, são contratadas diversas consultorias. Elas não são terceirizadas pelo escritório de arquitetura, mas diretamente pelo cliente. E vão da parte estrutural até a estratégia de garagem:

“Têm várias [consultorias]. Tem caixilharia, heliponto, CET – ou seja, você vê toda a parte urbanística, de ruas, se você tem que fazer um alargamento, uma doação – ou seja, dependendo do porte tem muitas. Você tem que fazer uma consultoria para ver as árvores do local, se tem algum impedimento em relação a isso, se existe alguma coisa que tem que ser preservada. Aí quando você sobe para o edifício, você tem consultoria de garagem – ou seja, exigem padrões mínimos de vagas especiais, tanto por legislação quanto por qualidade de uso. Subindo para as lajes você tem fachada... [fachada é diferente de caixilharia?] Não, fachada é caixilharia. É a mesma, digamos. Você tem todo um custo em cima de uma pele de vidro que você tem que fazê-la pensando nos gastos internos e ao mesmo ao conforto térmico e proteção mecânica. Aí subindo você pode ter uma consultoria de heliponto. De elevador, de ar-condicionado. Dependendo do prédio, você pode trazer um sistema que não tem no Brasil... tem que ser implantado, então é tudo diferente, a não ser o interior. Então tem consultorias para todos os lados...”²⁷.

Dos edifícios que iremos analisar neste trabalho, conseguimos identificar uma série de consultorias, que se repetem (com contratados diversos). No Projeto Rochaverá, como exemplo, há consultorias de: estrutura, instalações, fundações, estrutura metálica, luminotécnica, acústica, elevadores, fachada, Green Building, incêndio, legislação, rochas (geotécnica), impermeabilização, estacionamento, túnel de vento, aerodinâmica da construção, comunicação visual, ar-condicionado, hidráulica, elétrica, automação e telemática, norma NFPA²⁸, juntas e pisos monolíticos, alvenaria, segurança patrimonial, hidrantes, irrigação e heliponto (CORRÊA: 2008).

Neste momento, portanto, está definido o fracionamento das funções, como a especialização do trabalho de fábrica. O fracionamento do trabalho é realizado interna e externamente ao escritório: externamente através das consultorias e internamente com especializações diversas nas funções dos diversos arquitetos e setores. Além do setor de 3D e de estudo de viabilidade, há ainda outros – pois afinal trata-se de uma empresa – como a parte administrativa, contábil, de serviços

27. Eder Fabio Faria Ribeiro em entrevista para a autora em 17 de junho de 2008.

28. “National Fire Protection Association, é uma organização internacional de desenvolvimento de normas fundada em 1896 para proteger pessoas, bens e o meio ambiente contra os efeitos danosos de incêndios. É hoje a principal fonte de informações em todo mundo para o desenvolvimento e disseminação de conhecimento sobre segurança contra incêndio e proteção da vida. Sua sede está localizada na cidade de Quincy, estado de Massachusetts, nos Estados Unidos”. Fonte: <http://www.tecnologo.info> acessado em julho de 2010.

e especialidades múltiplas (segundo Alberto Botti, “eu tenho um arquiteto aqui no escritório que não faz outra coisa que receber materiais. E cada vez que surge um material novo, ele separa para nós vermos, para todo mundo ver.”). Neste sistema fica muito difícil pensar em processos conjuntos, nos quais um melhora o outro, pois estão todos desvinculados. Neste momento do estudo preliminar ainda há a presença constante do diretor do escritório: depois, “chega um ponto que o barco anda sozinho” (Eder Fábio) e os diretores se afastam. Portanto a própria função do arquiteto “chefe” também faz parte da esteira de produção: ele não vai desenvolver o detalhe. Reserva-se a uma função específica. Segundo Botti: “Nós acompanhamos a ação do coordenador no início até o meio. Depois pontualmente”. E ainda: “Eu e o Mark [Rubin] nos reservamos mais uma equipezinha de coordenadores e trabalhamos muito na concepção. A concepção inicial”.

No desenvolvimento do projeto, o escritório é dividido em várias equipes, com coordenadores específicos, com mais experiência. Segundo Eder Fábio:

“Tem os coordenadores, tem os arquitetos – tem as nomenclaturas. Pode ser pleno, médios, juniores – depois tem estagiários, arquitetos menos experientes, recém formados. Tem toda uma hierarquia. [Ao todo são quantas pessoas na equipe?] Tem equipes com um coordenador, dois arquitetos que seriam os cabeças de equipe – ou seja, cada um pega um projeto diferente – e cada arquiteto deste tem mais dois arquitetos apoiando-os, ou médios, ou juniores, e um estagiário por equipe. Ou seja, você poderia ter uma gama de um coordenador e mais oito pessoas. Porque este coordenador está em três projetos, e pode ser que ele tenha 12 pessoas trabalhando com ele. Assim como também tem o coordenador que está tocando só um projeto e tem seis pessoas, dependendo do volume do projeto”.

O projeto, a partir daí, muitas vezes vai para um outro escritório parceiro, que o desenvolve até o executivo. Em alguns casos, a equipe de responsáveis interna ao escritório ganha tamanha autonomia que se desvincula, vira outra figura jurídica e trabalha com outros clientes. O projeto do autor inicial (aquele que dará o nome ao desenho), portanto, se restringe ao estudo de viabilidade e estudo preliminar: depois disso é praticamente tudo terceirizado. Resta, nos momentos avançados de projeto, ao escritório “mãe”, a coordenação do processo, o trabalho de compatibilização de todos os terceirizados. Mesmo isso, pela lógica de desagregação do processo (separação do trabalhador de seu produto), é colocado em cheque. Segundo Botti: “No entanto, eu vejo por aí que a grande maioria não coordena, entrega a coordenação a terceiros. É a mesma coisa que você aprender a dirigir num carro de corrida, num Fórmula Um, só que ‘eu vou mandar meu motorista no meu lugar para a corrida’. Isso é brincadeira!”.

A coordenação de projeto entregue a terceiros é uma grande preocupação, pois põe em cheque a qualidade do projeto, menina dos olhos dos arquitetos. Num processo “profissional” isso é o que é dado. Em contradição permanente, os arquitetos do mercado reclamam de sua condição, como Alberto Botti, um dos maiores defensores da coordenação própria do projeto arquitetônico. Segundo ele:

“Eles têm um coordenador e eu não abro mão da coordenação de projeto. ‘Ah, nós temos um grupo que faz a coordenação’. *Me ne frega...* ele senta na mesa e fica vendo eu trabalhar. Porque eu não abro a mão de coordenação de projeto. [Têm incorporadoras com um grupo interno de coordenação?] É... hoje em dia as construtoras e incorporadoras têm um grupo de coordenação direto. O arquiteto fica olhando o sujeito “coordenar” o projeto, destruir o projeto dele... Outro dia eu tive uma reunião muito engraçada. Um dos grandes calculistas, amigo meu há 40 anos, disse: ‘Me desculpe, estou chegando atrasado da reunião de coordenação de edifício x’. Eu digo ‘Ah, este edifício não é de arquiteto y?’ – um cara mais antigo, eu conheço ele... não tanto assim porque mais antigo que eu é difícil... então não é tão moço. ‘Ei, como é que ele vai?’ Ele disse: ‘Ah, não veio na reunião’. O quê?! Reunião de coordenação do projeto dele e ele não foi... pô isso é brincadeira! [uma empresa de coordenação?] É, está cheio de empresa de coordenação por aí... [são arquitetos?] É, alguns são arquitetos, aliás a maioria são arquitetos, graças a Deus, mas é evidente... [mas daí a incorporadora contrata uma outra empresa para fazer a coordenação do seu projeto?] Contrata, é... Por isso que às vezes o preço da arquitetura vai lá embaixo. [você já é o terceiro da fila...] Eu calculo... você sabe quanto representa a coordenação no custo do projeto para mim? 50%. Tira 50% do preço, é o que eles cobram... já começa que eu já saio em desvantagem porque é o dobro do preço. [qual é a função desta coordenação?] É fazer todo o trabalho de coordenação do projeto, as interfaces de hidráulica com elétrica, com concreto, com tudo. [mas ela não faz desenho, né? A concepção continua no escritório de arquitetura...] Ela não faz desenho mas ela muda o projeto. Porque não tem mágica... ou então é pior ainda, porque se ela respeita o projeto ela está errada. O projeto não é intocável. O projeto é uma proposta que você faz para abrigar propostas. Quando estas propostas se juntam à proposta maior que é do arquiteto, isto é um cozido... e existem momentos que a solução melhor é você mudar a arquitetura, e não a proposta. Tem uma proposta estrutural que está criando um problema... tem um problema na arquitetura que está criando uma vasta viga em balanço, que segura outra viga em balanço, que tá pendurada... pára aí! Proposta arquitetônica está errada! Falta... é o conceito do modernismo. As coisas têm que estar no devido lugar. Então nós acertamos a proposta da arquitetura para o conceito geral estar mais lógico, mais razoável, isto é coordenação. Agora, como é que eu posso fazer isso num projeto que não é meu? Eu não posso! Então faz aquelas loucuras todas... ou então pior ainda: vai-se assim até chegar o momento que diz ‘não dá para fazer assim’. Ou pior: dá para fazer mais fica caro. Aí o orçamentista diz ‘está dando um preço de x por metro quadrado’. ‘Mas quê! Está muito caro! Muda aqui, muda aqui...’. Vai desvirtuar... quando viu, chegou no fim o projeto é um palito, um remendo daquilo que foi inicialmente, porque ele foi desvirtuado porque o arquiteto não tomou conhecimento destes problemas, deixou os problemas aflorarem, e os problemas engoliram o projeto.”.

A abertura de capital das empresas do mercado imobiliário tornou esta lógica de desagregação mais perversa. Com o objetivo de gerar mais-valia para o pagamento dos acionistas na forma de juros – como qualquer outra empresa capitalista, nas quais a especificidade útil da mercadoria utilizada como instrumento para o processo de valorização pouco importa – a empresa do mercado imobiliário entra na lógica de reprodução demandada pelo capital desenvolvido. Não que enquanto empresa familiar, que era antes, ela já não estivesse adaptada: porém no momento em que se torna uma companhia aberta, todas as formas desenvolvidas do capital estão presentes e subsumem o processo de produção de uma maneira nova. Assim,

o processo de trabalho ganha novos contornos, muito mais especializados, com o objetivo bem definido de obtenção de maior produtividade da mais-valia relativa. Este pode ser caracterizado como o processo de “profissionalização” do qual Botti e Ceotto se referem como um ganho para a classe dos arquitetos, ao mesmo tempo em que percebem seu rebaixamento enquanto trabalhador livre – uma contradição que se encontra na base do processo de valorização, no duplo caráter do trabalho (útil e abstrato). Esta mesma “profissionalização” pode ser entendida, segundo outro ponto de vista, como “proletarização”, ou seja, a perda do poder do trabalhador sobre o seu processo de trabalho, que passa a ser guiado pelos interesses do capital e não pelas exigências internas à produção.

Desta maneira, o processo de produção de arquitetura tende a ser fracionado e ganhar agentes com funções específicas. Isso pode ser visto dentro das funções exercidas pelo arquiteto e seu escritório e no processo como um todo. Se nestes temos a separação entre proprietário de espaço/terra, proprietário de capital e proprietário dos meios de produção, dentro do escritório ocorre a separação de setores especializados, consultorias, coordenação, desenhistas, pessoas que acompanham obra, administração etc. Dentro desta lógica, a função do escritório de arquitetura contratado externamente às construtoras e incorporadoras tem determinada especificidade dentro do processo produtivo.

Sua forma de estruturação do trabalho internamente não poderia passar incólume a isso. Com a abertura de capital das empresas do mercado imobiliário, a demanda por projetos passou a ser muito grande e, portanto, a busca de profissionais qualificados seguiu o mesmo caminho. A concorrência, nestes termos, se intensificou. Segundo Eder Fábio:

“É, ficou uma loucura mesmo. A questão do prazo, que diminuiu bastante. Por outro lado, as construtoras... não existe mais mão-de-obra capacitada, qualificada. Existe uma demanda que eles não conseguem suprir de pessoal qualificado. E a gente sente muito isso. Existe um certo amadorismo aí, em relação a quem controla o projeto, a quem gerencia o projeto, existe uma falta de experiência”.

Os “funcionários” – arquitetos, profissionais qualificados – passaram a ser disputados à tapa no mercado dos escritórios de arquitetura. Nestas condições, estes escritórios também se “profissionalizam”, dando maior estabilidade aos funcionários-arquitetos:

“Na verdade a gente está tendo um período de mudança. A maioria dos escritórios grandes está melhorando esta relação com os funcionários. Pelo menos agora... há uns dois anos, não sei, a situação está bem diferente. Em 2005 estava meio fraco o mercado... [o salário?] O salário e inclusive os escritórios grandes enxugaram bastante a equipe. Em 2005 eles começaram a aumentar em relação a esta abertura de capital, a esta demanda por projetos, que aumentou bastante. (e começou a pagar melhor também?) E aí começou a pagar melhor... (para todo o mundo?) É... o que a gente está passando agora é uma reformulação, ou seja, foi criado um plano de carreira... então até o estagiário até o arquiteto mais antigo... Então está acontecendo uma mudança em

relação a isso. (...) Agora eles estão partindo para uma estabilidade boa. Nisso, se eles não melhorarem a situação dos funcionários, existem concorrências que podem pagar melhor...”.

É necessário mais pessoal (aumento da mais-valia absoluta), qualificação e renovação constante nas novas tecnologias (principalmente softwares de arquitetura). Segundo Botti:

“Com equipes com muito treino, constantemente estamos treinando, atualizando as informações, conhecimentos, principalmente na parte de informática, porque hoje é uma ferramenta importantíssima. Embora, veja bem, não é mais do que uma ferramenta. O cliente não acredita nisso... ele acha que você aperta um botão e aparece lá do outro lado... mas é simplesmente uma ferramenta. Procuramos explorar ao máximo, estamos constantemente atualizando, desenvolvendo etc.”.

Ocorrem aqui dois movimentos diferentes, porém, complementares: o aumento de pessoal e sua qualificação para maior produção. Neste segundo momento, associado ao uso de novas tecnologias, há a busca de incremento da mais-valia relativa (aumento da produtividade do trabalho), e o trabalho se subsume ainda mais à lógica do capital. O trabalhador, nesta situação, deixa de ter jornada de trabalho – e esta flexibilidade e “fidelidade” ao trabalho conta na concorrência – e dedica sua vida à produção. Segundo Eder Fábio: “Então você tem situações em que você emite uma base e o complementar de estrutura vai trabalhar até duas horas da manhã para te soltar pro dia seguinte... e no dia seguinte você vai trabalhar em cima do desenho dele e refazer...”.

Além do aumento da produtividade, esta lógica produtiva tem enorme tendência à concentração: os grandes aumentam e os pequenos diminuem, tendendo a serem eliminados. Segundo Botti: “Comecei falando para você: não se produz mais construções pequenas, a tendência é a globalização dos grandes... então o que está acontecendo: estão sumindo as pequenas construtoras, estão sumindo os pequenos investimentos, estão sumindo os clientes dos arquitetos menores. Pra mim é ótimo, mas eu não raciocino assim.”. Considerando os instrumentos financeiros aplicados ao mercado imobiliário (principalmente fundos de investimento), o cenário se torna mais seletivo:

“Claro, eles [os fundos] dão a retaguarda. Volta e meia nós temos fundos nos procurando... eu diria a você que... a soma de tudo isso é um aumento de demanda. Aumento de demanda leva, infelizmente, a uma concentração muito grande. Porque é lógico que eu prefiro emprestar dinheiro para o grupo A e não para o grupo B porque o grupo A é muito mais sólido. Mas é mau isso, porque era melhor emprestar uma quantidade grande para o grupo A, uma menor para o B, para o C, para o D, proporcionalmente. Mas o que acontece: esses grupos pequenos não conseguem sobrevivência, pois a lei de uso e ocupação do solo dá uma vantagem econômica ao grande empreendimento²⁹. E isto é, na minha opinião, o crime da lei. E isto prejudica o arquiteto menor. Não falo

29. Botti certamente se refere aqui às Operações Urbanas e ao decorrente alto valor da terra urbana determinado pela sobrevalorização constante promovida por esta Lei.

nem o pequeno, o médio. Agora, para mim: foguetes! Tem reforma todo dia aqui... porque é muito simples: se eu vou fazer um empreendimento de 10 milhões, eu vou chamar meu primo que é arquiteto. Vou dar uma mãozinha para ele... porque vai dar certo, e dá certo! Se quiser fazer um projeto melhor do que eu, maravilha. Agora eu vou fazer um empreendimento de 100 milhões, querida, sinto muito, você é meu primo mas eu vou chamar o Botti porque ele tem 50 anos de retaguarda e eu tenho certeza que não vai dar 'xabú'. Eu não posso correr riscos!".

A arquitetura produzida nestes termos só pode ser segura e consensual: deve estar dentro do mercado enquanto mercadoria, tendo apenas leves diferenciais frente à concorrência.

Agora se pode pensar que este é um cenário determinado, bem localizado e delimitado pela produção de arquitetura voltada ao mercado imobiliário, ou seja, a produção de arquitetura enquanto mercadoria pura e simples. E que, na verdade, seria possível produzir arquitetura fora desta lógica. Sim e não. A lógica do sistema produtivo é a generalização de suas formas: se um projeto pode ser produzido em menos tempo, mais barato, com eficiência, por que fazer diferente disso? Se uma empresa (de arquitetura) pode produzir determinado "produto", por que mesmo se contrataria outra? Marx já colocava esta tendência à generalização da forma do capital no momento em que o valor das mercadorias é determinado pelo tempo de trabalho social *médio*, ou ainda na formação da taxa *média* de lucro: nestas situações fica claro que, pelo movimento de concorrência, há uma tendência à equalização do trabalho social a uma média. Os trabalhos que se posicionam fora deste sistema correm o risco de desaparecerem pela falta de demanda. Botti fala desta situação: "Ou você está dentro ou você está fora, não tem meio termo. Eu diria a você que 90% da classe está fora. Continua vivendo uma ilusão de um projeto que não existe, com uma demanda que só ele enxerga, tendo um objetivo idealista que ele também não sabe bem qual é (...)". No momento em que você ou está dentro ou fora, esta forma hegemônica tende a se generalizar. Mesmo a produção de habitação de interesse social passa por esta contradição: construir com qualidade para uma população sem renda (sem poder de consumo), nestas condições (porque elas são as mesmas), é quase impossível. Assim, é possível ainda produzir arquitetura com outras determinações, porém são formas de produção muito específicas, que tendem a desaparecer. Mesmo elas não escapam das determinações da produção capitalista no que tange ao financiamento e aos prazos. Ou seja, se conseguem ainda existir é por conta de algum sacrifício, seja por parte da autoexploração dos próprios arquitetos, seja por parte da população atendida.

O arquiteto se encontra numa situação muito complicada. Sua profissão tem como objetivo a qualidade – espacial, estética, tecnológica. Sua atribuição é esta. No momento em que a lógica se inverte, e a qualidade é apenas base para a quantidade, sua posição fica muito contraditória. A qualidade imprimida no produto pelo projeto arquitetônico passa a ter a função de "agregar valor" (expressão usada reiteradamente pelos entrevistados). O arquiteto se vê numa situação – que

se generaliza para todo o seu campo de atuação – de Midas, na qual tudo o que toca vira ouro e, portanto, exclui. Exclui pela beleza, pela qualidade. E é nesta posição, como elemento funcional de criação de valor, que o arquiteto se vê como engrenagem da máquina, como proletário do sistema. E, dentro desta posição é difícil ver as contradições. Segundo Alberto Botti, “você faz uma arquitetura para sempre ter boa qualidade técnica, boa qualidade estética e boa qualidade comercial. São um tripé. Se não tiver um dos três está errado”.

A contradição entre qualidade e quantidade está estampada. A posição de proletário não é cômoda para nenhum trabalhador. Mas é nesta posição que o arquiteto cria, ou melhor, na qual é instrumento para o desenvolvimento de determinada lógica, cada vez mais subordinada a interesses diversos daqueles que o seu objeto, a arquitetura, requer. O “profissionalismo”, se para o arquiteto tem a ver com qualidade técnica, para o dono do capital tem a ver com quantidade – e a fala de Botti diz muito neste sentido:

“Infelizmente eu diria a você que esta falta de profissionalismo, este fato de o arquiteto ter ficado para trás da corrida do desenvolvimento, refletiu-se violentamente na qualidade da arquitetura. A qualidade da arquitetura hoje que se faz em São Paulo é infinitamente pior do que a que se fazia 20 anos atrás, 30 anos atrás – pelos arquitetos, é claro. Evidentemente que não-arquitetos sempre fizeram o que faziam e continuam fazendo. Mas os arquitetos, os grandes escritórios, estão produzindo obras cada vez piores – e nós, no meio delas – porque nós perdemos o controle total da obra. É difícil, porque a influência dos proprietários, a influência dos grupos de corretoras, a influência dos grupos de venda, e agora então tem o problema do pessoal do LEED³⁰, do ‘verde’, que chega assim e diz para você: ‘diminui a janela do prédio porque senão eu não te dou ponto’”.

Como proletário do sistema, ele não tem meios de equilibrar a relação quantidade e qualidade, mesmo que queira:

“É possível sim você influenciar o cliente até certo ponto. Agora, quando o mercado está aquecido como hoje, é meio difícil. Ele inclusive já vem com os pacotes prontos do que são as expectativas. Não sei se você sabe, a visão comercial hoje em dia é muito identificada com os grandes escritórios de venda. Alguns nacionais e outros americanos. E a visão deste pessoal é fantástica porque é uma visão única. A solução ideal é esta. O núcleo deve estar a x metros da parede. Não é verdade. Cada terreno é um terreno. Aqui tem 6 metros, mas do outro lado, em um terreno maior eu posso ter 8, 10, e assim por diante. O que você faz é uma condição de... primeiro lugar: estética, proporção, bom senso, volumetria. E isto resulta numa série de condições e atributos que resultam num projeto. Não é uma regra aritmética. Esta dimensão tem que ser tanto. Entre as regras cuspidas por estes grandes escritórios de comercialização, principalmente entre escritórios de origem americana e as regras de LEED e outras coisas assim, o negócio está engessando a arquitetura de uma maneira incrível.” (Alberto Botti).

Segundo Jameson (JAMESON: 2006, 225), poder-se-ia relacionar a forma ao campo do político e o conteúdo ao econômico. Neste sentido, o “modo de produ-

30. Ver nota 24, Capítulo 2, p.71.

ção” da arquitetura é seu conteúdo, o modo específico através do qual ela se reproduz. A forma característica relacionada a este conteúdo é aquela da separação, da abstração, da racionalidade instrumental. E esta forma é inegavelmente política. E inevitável, pois parte de um todo no qual forma e conteúdo não são indissociáveis.

Daí a importância, para o estudo da arquitetura produzida, da sua forma de produção. E rapidamente percebemos que os mecanismos econômicos são evidentemente políticos e se resolvem materialmente em forma e uso na cidade. O “chão de fábrica” da arquitetura não poderia ser colocado de lado nesta análise, pois, como mercadoria, suas determinações se dão no processo de trabalho. Interessa, portanto, compreender o que significa o processo de “profissionalização” do arquiteto, exposto na sua materialidade acima. Interessa particularmente pelo fato de que o crescimento³¹ do mercado no qual está inserida a arquitetura recorre, inevitavelmente, a uma mudança formal no padrão produtivo que, por sua vez, tem consequências diretas na própria arquitetura.

Neste sentido, mostra-se necessária a análise das relações de produção envolvidas quando se pretende compreender a arquitetura enquanto materialidade. Quando analisamos o espaço construído – passando necessariamente pela análise da forma, que neste objeto é fundamental – fica patente sua constituição de objeto em série. Não é possível mais analisá-lo, como o faz a grande maioria dos críticos de arquitetura, como obra de arte autônoma, como espaço a ser vivenciado, como forma útil. Sua utilidade é premissa, mas não é considerada enquanto qualidade específica no momento em que o que pauta a própria existência deste objeto é seu valor (e para além dele, no processo financeirizado, suas possibilidades de renda), ou seja, trabalho, como qualquer mercadoria. Parece-nos que não basta, para a análise desta arquitetura, seu entendimento enquanto objeto autônomo. Como forma imanente, seu conteúdo deve ser entendido. E este não passa apenas pelas suas maneiras de posicionamento no processo de circulação do capital, mas também pelo seu processo produtivo. E neste momento vemos o arquiteto e suas relações de trabalho como base não desvinculada.

Assim, foi possível neste capítulo uma maior aproximação da complexidade dos materiais envolvidos na forma específica desta arquitetura comercial, incluindo aí noções acerca do trabalho do arquiteto que está em jogo. O trabalho operário envolvido, cuja principal característica é a extrema pulverização através de terceirizações sucessivas do trabalho em canteiro, que remetem às especializações e organização no tempo de atividades distintas – de maneira até muito parecida, enquanto estrutura, do trabalho dos arquitetos – será retomado no último capítulo. Vale, neste ponto relativo ao trabalho envolvido, apenas uma precaução: embora se possa observar uma *tendência* à “profissionalização” dos grandes escritórios de

31. Segundo Alberto Botti: “o desenvolvimento imobiliário - o mercado - alcançou proporções nunca vistas; hoje se produz 50 vezes mais do que se produzia 30 anos atrás, infelizmente com 50 vezes menos qualidade”.

arquitetura (que pode ser entendida muito mais como “proletarização”), ela ainda está muito atrás do processo que ocorre nos países centrais, onde a especialização está em outro nível, como nos falou a respeito o entrevistado Luiz Henrique Ceotto. Já é possível ver aqui aproximações desta forma de organização, mas que ainda não está exatamente consolidada, mas tende a isso, inclusive por conta da concorrência direta com os escritórios internacionais. Esta situação de vocação e vontade de seguir os princípios dados pelo capital internacional e a sua não efetivação completa no país é marca de todo o nosso desenvolvimento – econômico e cultural.

PARTE 3 Projeto e contexto locais

Capítulo 5 As formas locais: as transformações do moderno

5.1 A arquitetura moderna brasileira – Paulistas e Cariocas

É grande e importante a produção material e teórica sobre a arquitetura moderna brasileira. Sem pretender aqui retomá-las detidamente, vale a revisão de algumas facetas deste capítulo da história, como maneira de entender as suas decorrências no objeto ora analisado. Particularmente, interessa o olhar para o desenvolvimento da arquitetura paulista, pois, se de um lado é o foco deste estudo, por outro também se pode perceber que grande parte das suas linhas mestras foi “exportada” para outras cidades brasileiras, como uma espécie de “herança bem-sucedida”. Entenderemos também, a partir desta revisão, o que se pode entender por “herança bem-sucedida” – as determinantes do sucesso, neste caso, são importantes de serem analisadas.

A “arquitetura moderna brasileira”, tal qual conhecida e reconhecida mundialmente, tem muito mais laços com a arquitetura carioca do que com a paulista. O fato de Paulo Mendes da Rocha ter sido recentemente premiado com o Pritzker Prize¹ (2006) indica um aspecto comum das duas escolas importante de ser analisado. Parece que o reconhecimento internacional dado à arquitetura advém principalmente do seu aspecto plástico e de intervenção urbana em larga escala, se ajustando ao espetáculo urbano que quer dar forma ao que se denomina “contemporaneidade”. Premia-se, desta maneira, ícones do espaço bem acabado formalmente, de determinada beleza preestabelecida pela ideologia mais atual. Leia-se: o chamado “sucesso” destas obras está relacionado diretamente à sua paridade com determinadas ideias dominantes a respeito da estética que mais se adequa, ou melhor, que exprime e participa ela também, dos ideais da sociedade de hoje. Esta forma tem como material um processo social determinado pelo capital no seu modo mais desenvolvido. Sendo assim, a beleza plástica das linhas cariocas (encabeçadas por Niemeyer) parece ter um paralelo não intuitivo na acética e fria arquitetura

1. O Pritzker Prize é a maior premiação internacional da arquitetura. Com início em 1979, em 30 anos premiou anualmente um arquiteto do mundo “cuja obra construída demonstra uma combinação das qualidades de talento, visão, e desempenho, que tenha produzido consistentes e significativas contribuições para a humanidade e para o ambiente construído através da arte da arquitetura” (site: <www.pritzkerprize.com/about/purpose.html> - tradução da autora). A premiação é feita pela família Pritzker de Chicago através da Fundação Hyatt, no valor de US 100.000,00. Os brasileiros que figuram na lista dos premiados são Oscar Niemeyer (em 1988) e Paulo Mendes da Rocha (2006). Considerado o principal prêmio do “star system” da arquitetura mundial, é significativa a presença dos dois arquitetos, um da escola paulista e outro da carioca, ambos comunistas e preocupados, discursivamente, com a realidade social e política brasileira. A aparição do nome de ambos neste seleto grupo é um importante indício investigativo das contradições inerentes à produção de arquitetura, do moderno e do Brasil.

paulista. Porém, antes de aproximá-las, é importante entender suas origens e diferenças.

A história da arquitetura moderna em São Paulo começa dentro da Escola Politécnica, no curso de engenharia civil. Não existia, no começo do século XX, um curso específico para a formação de arquitetos, que se formavam dentro de cursos correlatos. Em São Paulo, dentro do curso de engenheiro-arquiteto dado pela Politécnica² e no Rio de Janeiro, dentro da Escola Nacional de Belas Artes³. Não apenas por conta destas origens, mas por uma série de fatores, a arquitetura carioca teve formas mais orgânicas, enquanto na paulista o rigor técnico, as linhas retas e a beleza da estrutura aparente foram privilegiados. Para além destas simplificações relativas à origem acadêmica, é fundamental entender a função de centralidade que estas duas cidades tiveram no final do século XIX e a partir da década de 1930. Se no início do século o Rio de Janeiro ainda representava a grande centralidade política e econômica do país (esta baseada principalmente na agricultura), com o processo de industrialização colocado em marcha a partir da década de 30 é a cidade de São Paulo que toma a dianteira, baseada no desenvolvimento do país em chave capitalista-industrial. Neste processo, no qual técnica, produção de mercadorias e urbanização estão de mãos dadas, a arquitetura com raízes na engenharia ganha corpo. Neste momento, a produção artística tem como *material* o processo social de desenvolvimento capitalista (industrialização e urbanização), e as respostas estéticas a ele vinham conjuntamente com o “pacote”, diretamente dos países centrais: o modernismo. Neste sentido, entender a produção da arquitetura e do urbanismo no período de industrialização do Brasil (e particularmente de São Paulo) ganha centralidade, pois nessas áreas arte, técnica, funcionalidade urbana e produção de mercadorias estão unidas estruturalmente. A visão da arquitetura como “máquina”, postulado moderno corbuseano, passa pela re-significação estética do ambiente construído: a ordem é o distanciamento do ornato não-funcional ligado à decoração das Belas Artes e a aproximação da técnica e materiais de última geração que compunham o léxico dos engenheiros. Em resumo, criou-se um clima propício em São Paulo, com a crescente industrialização e urbanização colocadas em marcha pelo capital, para o ideário estético e político modernista de cunho funcionalista, ligado ao desenvolvimento das forças produtivas. Este cenário combinado com a formação acadêmica dos arquitetos foi a base inaugural da escola paulista, que

2. A Escola Politécnica de São Paulo foi criada em 1893, antes da Universidade de São Paulo (USP), da qual foi uma das faculdades fundadoras, em 1934. O curso de engenheiro-arquiteto era uma carreira específica dentro da Escola, que foi dado a partir de 1899.

3. A Escola Nacional de Belas Artes é a herdeira dos primeiros cursos de artes na colônia, que formaram a Escola Real de Ciências, Artes e Ofícios em 1816, com a tutela da Missão Artística Francesa. Esta Escola foi transformada em Academia Imperial, que em 1890 se transformou em Escola Nacional de Belas Artes. Esta em 1931 se integrou à Universidade do Rio de Janeiro e em 1937 à Universidade do Brasil. Por fim, em 1965 passou a fazer parte da Universidade Federal do Rio de Janeiro sob o nome de Escola de Belas Artes. O curso de arquitetura era uma das aptidões, ou melhor, uma das utilizações práticas dadas ao desenho principalmente na área militar, na construção de fortificações.

moldou em grande parte sua produção. Enquanto a escola carioca produziu um moderno de curvas chamadas pela crítica internacional de “irracionais”, a escola paulista seguiu o modelo central de crueza de formas, estrutura aparente, assepsia na ornamentação, tecnologia, materiais brutos e primazia da funcionalidade.

Até mesmo pelo “desvio” do modelo central, a arquitetura carioca foi considerada internacionalmente a “arquitetura moderna brasileira”, nossa arte autóc-tone e plena de exotismo por combinar tão equilibradamente o desenvolvimento das forças produtivas encampado pelo capital e as condições de um país periférico em processo de industrialização, ex-colônia e politicamente longe do liberalismo. Brasília condensou e fortaleceu esta imagem, sendo a face possível do Rio de Janeiro moderno, com todas as suas contradições. O próprio Niemeyer justificou essa nossa idiossincrasia:

“Esse desequilíbrio social do país, constituindo, não raro, verdadeiro acinte a esta maioria esmagadora que, privada dos mais elementares recursos, vive ainda nos miseráveis barracos que todos nós conhecemos. Da falta de uma base efetiva, e de grandes planos coletivos que a complementariam, *decorrem, portanto, a versatilidade de nossa arquitetura, a despreocupação de economia e a variedade e riqueza de formas com que se apresenta, e que a ausência de uma indústria poderosa com sistemas de pré-fabricação ainda mais vem a acentuar.*” (NIEMEYER:1980, 43. Grifo acrescido).

A contradição da arquitetura carioca estaria, portanto, na fragilidade da base de efetivação material do modernismo, a implementação do capitalismo industrial, em uma cidade que se viu até 1960 como capital de um país no qual a situação de colônia não era tão distante, com base produtiva predominantemente agrária. Se São Paulo, por sua vez, se desenvolveu implementando integralmente o programa capitalista dos países centrais (inclusive com mão de obra imigrante dos mesmos), o Rio de Janeiro ficou preso à condição financeira de capital⁴, acentuando a disparidade entre forma moderna e conteúdo ligado à formação da base capitalista de produção.

Em São Paulo, esta implementação integral do modelo se deu já no curso de engenheiros-arquitetos da Politécnica⁵. O professor Alexandre Albuquerque⁶, junto com Victor Dubugras, foi um dos grandes difusores da nova racionalidade

4. A capital federal conta com vários privilégios fiscais, movimentando sua economia principalmente através da máquina pública e dos tesouros das grandes famílias proprietárias, que se originaram na colônia. A situação político-econômica do Rio de Janeiro enquanto capital se assemelha àquela presenciada hoje em Brasília, cidade sem base industrial e sem emprego para a população não-concursada e desqualificada. O cenário é de extremismo entre as classes sociais, e opera o controle social via populismos, corrupção e administração de privilégios. A base de reprodução social está longe dos pressupostos liberais baseados na produção industrial.

5. As informações relacionadas ao curso de engenheiro-arquiteto da Escola Politécnica foram retiradas do doutorado de Sylvia Ficher (FICHER: 1989).

6. Alexandre Albuquerque (1880-1940) foi professor de história e estética na Politécnica, e um dos primeiros a organizar a representação de classe profissional. Foi vereador e presidente da Executiva do Congresso para a Habitação. Participou ativamente (junto com outros politécnicos) da Revolução Constitucionalista de 1932. Em 1921 foi fundador da Sociedade Paulista de Belas Artes, e depois foi fundador da Faculdade Belas Artes.

construtiva, porém na sua chave “taylorista”, privilegiando a racionalidade técnica em detrimento dos aspectos políticos que vinham no bojo do modernismo europeu. Esse enfoque era bastante aceito pelo corpo da faculdade, que tinha como meta a excelência arquitetônica associada ao desenho técnico tendo como objetivo o lucro. Capitalismo, industrialização e racionalidade andavam juntos dentro do projeto político-pedagógico.

O urbanismo, bastante ligado às questões de infraestrutura, era dado como disciplina para os engenheiros civis no final do século na Politécnica, e com o tempo e o desenvolvimento do curso de engenheiro-arquiteto, passou a herdar traços das humanidades. Francisco de Paula Ramos de Azevedo estava na cátedra de Edificação e Higiene dando método de projeto baseado em Durand, com traçados reguladores e divisão de funções. O Professor Luís Inácio de Anhaia Mello, já na década de 1930, no entanto, foi o grande entusiasta do urbanismo moderno, baseado no modelo sobretudo americano. Sua visão de arquitetura não se separava do urbanismo, e esta postura centralizou as forças para a saída da arquitetura da Politécnica na década de 40. Baseada na figura de Anhaia (professor de Artigas, que levaria esta postura ao radicalismo, dando a ela sentido político), a arquitetura da Politécnica, já na sua articulação para a constituição da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FAU)⁷ tinha uma face eminentemente moderna, defendendo a racionalidade da construção, o funcionalismo e o urbanismo regulador⁸. Em 1943, o grupo de Anhaia (que centralizava a defesa do modernismo) funda o IAB-SP, sendo primeiramente presidido por Eduardo Kneese de Mello. Além da postura moderna, o grupo apoiava a luta do comunista Carlos Prestes. Em 1948, ano de fundação da FAU-USP, é construído o prédio sede do grupo, na Rua Bento Freitas, que serve como espécie de manifesto das posturas até ali defendidas e colocadas em ação com a criação da nova faculdade de arquitetura. A Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP, portanto, tem a articulação entre arquitetura e urbanismo desde sua fundação enquanto instituição, se contrapondo à FAM (Faculdade de Arquitetura Mackenzie).

A filosofia do grupo de Anhaia, vanguardista, unia técnica, estética e política. Para eles, a defesa do modernismo passava pela fusão entre a estética da nova racionalidade europeia e a técnica e urbanismo americanos, justificados amplamente pelo desenvolvimento industrial capitalista. A contradição estava colocada. O

7. A partir de 1934 a escola Politécnica já fazia parte da Universidade de São Paulo. A saída do curso de arquitetura na década de 1940, portanto, significava a abertura de uma nova faculdade já dentro da USP.

8. Esta visão se contrapunha diretamente com a do professor Christiano Stockler das Neves, arquiteto de raiz acadêmica clássica, fundador e responsável pelo ensino de arquitetura da primeira faculdade de arquitetura de São Paulo, no grupo de ensino Mackenzie, em 1947. O Mackenzie, instituto de ensino norte-americano, nesta época estava em expansão e abriu diversos novos cursos para alçar o título de Universidade. A abertura de um curso específico para a arquitetura, portanto, significava um avanço para o grupo, o que não sucedia na Politécnica. Para esta, já dentro da USP, a saída do curso de arquitetura significava um enfraquecimento dentro do Conselho Universitário, fator que dificultou a criação da FAU, que só abriu em 1948.

desenvolvimento industrial capitalista era a base para a defesa da socialização das forças produtivas e da liberdade do urbanismo regulador. A mesma racionalidade, baseada na técnica, significava modelos político-econômicos divergentes. Carlos da Silva Prado (irmão de Caio Prado Júnior), estudante do curso de engenheiro-arquiteto escreve em 1932:

“Uma forma social gera a forma seguinte, mas antes da sociedade se transformar integralmente começam a se produzir em todos os ramos de sua atividade novas realizações, que correspondem, pela sua estrutura, à forma social a vir. Assim, a grande indústria, baseada na socialização do trabalho, foi produzida pela sociedade capitalista, mas corresponde pela sua estrutura ao socialismo. Do mesmo modo que, da grande indústria produzida por ela, nasceu a arquitetura moderna” (PRADO: 1932, 351).

A contradição estava resolvida, ao menos no discurso. Porém permanecia lá, enquanto realidade.

A atitude política do grupo de vanguarda que funda a FAU-USP e o IAB-SP também se estende ao entendimento do arquiteto como profissional liberal, em contraposição à figura do empreendedor imobiliário que era a forma de atuação profissional até então estabelecida para o engenheiro-arquiteto. Até este momento, o engenheiro e o arquiteto não se diferenciavam nas suas funções: projetavam, construíam e fiscalizavam⁹. O empreendimento era um só, e a remuneração se dava através de ganhos relacionados aos campos da indústria da construção civil (lucro) e do comércio de terras (renda). O projeto não era separado da construção e da comercialização de terras, não tendo autonomia como resultado de um processo de trabalho específico. A luta do grupo, portanto, também se estendeu ao entendimento da arquitetura como prática profissional diferenciada, e principalmente afastada da prática comercial. Esta atitude teve graves consequências, que serão retomadas pela crítica aos arquitetos modernistas na década de 1970, principalmente em Sérgio Ferro.

Rino Levi foi o primeiro do grupo a constituir um escritório especializado em projeto de arquitetura, não em construção civil. Data de 1936 o primeiro projeto pago de maneira desvinculada da construção (FICHER: 1989). Segundo Oswaldo A. Bratke¹⁰:

“(...) Foi quando nasceu a ideia de deixar a construção e me dedicar somente ao projeto. Muito receoso de um possível insucesso, fui encorajado pelo Rino Levi, que tinha iniciado esta prática. E quem me acompanhou nesta aventura foi outro amigo, Eduardo Kneese de Mello. Tenho a impressão de que fomos os três primeiros arquitetos nessa lida em São Paulo. Não foi fácil. ‘Cobrar papel?’, dizia-se com referência ao projeto, e fazer experiência com o dinheiro do freguês? Nessa altura, os construtores não cobravam o projeto, que estava incluído na conta da obra. Assim, o projeto parecia gratuito ao cliente. Não teria sido pretensão da nossa parte?” (SEGAWA: 1997, 70).

9. Apud FICHER: 1989.

10. Oswaldo Arthur Bratke (1907-97), engenheiro-arquiteto formado pelo Mackenzie em 1930, foi um dos pioneiros da arquitetura moderna paulista.

Figura 19
Convênio Escolar: Escola
Pandina Calogeras.

Para Rino Levi¹¹, assim como para o grupo de vanguarda paulista, havia uma coerência entre a profissão liberal, a arquitetura moderna e a reforma do ensino. Eles compunham um grupo que atuava conjuntamente nas várias dimensões: no ensino (FAU), na defesa da classe profissional (IAB) e na prática profissional, construindo os primeiros exemplares da arquitetura moderna da cidade principalmente como empreendedores, no início, e depois como contratados da burguesia local e do poder público. A arquitetura desta “escola paulista”, a partir deste entendimento do arquiteto como profissional liberal¹² (e portanto teoricamente livre do trato capitalista estrito) se constitui desde o início em duas correntes: aqueles que trabalhavam por conta própria ou em escritórios de arquitetura (com contratos privados), principalmente na área de construção residencial (casas e prédios), e aqueles que se abrigaram na Comissão Executiva do Convênio Escolar¹³. Esta,

11. Rino Levi nasceu em São Paulo (1901-1965). Filho de família italiana, fez sua graduação em arquitetura em Milão e Roma, retornando ao Brasil formado em 1926. Ainda na Itália (1925) tem publicada uma carta no jornal O Estado de S. Paulo intitulada “Arquitetura e estética das cidades”, considerada uma das primeiras defesas do modernismo no Brasil. Importante frisar que a introdução do moderno em São Paulo se dá através de arquitetos que, de uma maneira ou de outra, trazem este referencial da Europa. Rino Levi e Gregori Warchavchik, pioneiros nesta arquitetura, ambos estudaram em Roma. A imigração de trabalhadores não se dava apenas nos níveis baixos da esteira industrial, mas também em cima, estando presente ao longo de toda a cadeia produtiva moderna.

12. A designação de “liberal” vem do profissional que não tem vinculação com interesses de outra ordem que não a sua atividade em si. Não tem relação hierárquica nem ligações com as atividades industriais e comerciais.

13. Segundo lei de 1942, ratificada em 1946 pela constituição, todos os níveis de governo deveriam ter verba direcionada para a educação. Em São Paulo, apenas o Estado era responsável pelo

Figura 20
Convênio Escolar:
biblioteca no Tatuapé.

ligada à Prefeitura, tinha como missão a construção de prédios escolares ligados à rede municipal, que tinha sido recém criada (antes a rede de educação pública era apenas estadual). Neste grupo de arquitetos - funcionários públicos, encabeçados por Hélio Duarte, estavam José Amadei, Júlio César Lacreta, Eduardo Corona, Roberto Tibau, Oswaldo Gonçalves e Ernest Mange. Este grupo teve vários desdobramentos, chegando atualmente na forma da EDIF (Departamento de Edificações), seção da Secretaria Municipal de Infraestrutura e Obras (Siurb) que é responsável pelas edificações públicas do município. A Comissão Executiva do Convênio Escolar iniciou-se no mesmo ano da fundação da FAU-USP, e logo após a fundação do IAB-SP, pelo mesmo grupo de arquitetos, que a partir deste momento passa a ser identificado como “escola paulista”.

Desde este momento de “luta” pela arquitetura moderna, sob novas estruturas profissionais e acadêmicas, podiam ser identificados três grandes grupos dentro da escola paulista: aqueles que se dedicaram ao serviço público; os que levaram a prática profissional com extrema defesa dos ideais modernos, inclusive na inserção social da arquitetura, o que redundou num grupo fechado e bastante formalista, mais próximo da prática artística¹⁴; e por fim um grupo que esteve mais ligado à defesa da profissão liberal ligada ao mercado imobiliário (entendendo a arquitetura como uma das partes necessárias à consumação do produto imobili-

ensino, com infra-estrutura precária. Em 1948 é criado então o Convênio Escolar, uma negociação entre os governos estadual e municipal para a organização do ensino público, na qual o município se responsabilizava em adequar as edificações escolares, enquanto o Estado ficava com a administração do sistema. Para a efetivação do convênio, foi criada a Comissão Executiva do Convênio Escolar, ativa entre os anos de 1949 e 1953.

14. Este grupo é o mais reconhecido hoje como “escola paulista”, com os discípulos de Paulo Mendes da Rocha e João Batista Vilanova Artigas. Sua produção é basicamente de casas para a classe média/alta, edifícios públicos que resultam de concursos e habitação social (esta de maneira bem pontual, normalmente também resultado de concursos).

ário e da malha da cidade como um todo). Este último grupo, embora tenha suas raízes no mesmo movimento de vanguarda moderna, foi considerado “traidor” dos seus ideais por praticar hoje uma arquitetura voltada ao mercado imobiliário, longe dos ideais sociais do modernismo. Em entrevista a autora, no entanto, tanto Gian Carlo Gasperini¹⁵ quanto Alberto Botti¹⁶, ambos arquitetos que se enquadram neste grupo, defenderam sua arquitetura como moderna, com as mesmas raízes do outro grupo. Segundo Botti: “é uma arquitetura limpa, uma arquitetura que recorre muito pouco a artifícios, nós falsos ou qualquer coisa assim”. Para Gasperini: “se a minha raiz é paulista, eu continuo paulista. Agora, isso não é algo que se identifica dentro do aspecto do edifício. Isso se identifica dentro da postura urbana, principalmente.” (referindo-se ao urbanismo trazido principalmente por Anhaia Mello para a FAU, como parte da formação da escola paulista).

Assim, a arquitetura da “escola paulista” pode ser caracterizada pelo conjunto de suas diversas faces, que são como braços que alcançam diversas áreas. Uma arquitetura esteticamente despojada, limpa, sem adornos, com linhas sobriamente retas, privilegiando o jogo de volumes e a “verdade da estrutura” e dos materiais. Industrialmente esta estética significava (na década de 1930) o desenvolvimento das forças produtivas do país, que deveriam acompanhar de perto o capitalismo europeu e norte americano. Isso significava uma arquitetura muito próxima do desenvolvimento da técnica, no trabalho para o seu aperfeiçoamento. Esta postura politicamente se transformava em defesa da construção do socialismo de Estado (nos moldes do PC, de linha russa-stalinista), com passagem pela revolução burguesa mal formada no Brasil. O olhar para a transformação no espaço, nos modos de viver e de habitar na cidade também foram alvo do grupo, antenado nas transformações que o capitalismo industrial trazia para as cidades principalmente norte-americanas (e que se mostraram presentes na reconstrução europeia). Todas estas posturas traziam no seu bojo a construção de uma classe profissional reconhecida de maneira diferenciada dos “construtores” (engenheiros e mestres de obra), liberal pois afastada do trato comercial e industrial. Uma arquitetura “intelectualizada”, que pede justificativa social e técnica para toda decisão projetual, ligada estética e politicamente com a vanguarda russa e com a Bauhaus, por um lado, e por outro ao urbanismo pragmático norte-americano. A arquitetura moderna carioca, no mesmo momento, embora também se ligasse ao modernismo, foi caracterizada pela extrema liberdade de linhas e procedimentos técnicos, se afastando muito da rigidez paulista, que pretendia justificar socialmente qualquer elemento de composição, ligando-os ao nosso “vir a ser” enquanto país desenvolvido (portanto seguindo o modelo central capitalista-modernista), e não ao nosso “ser” subdesenvolvido (como dizia Niemeyer), como figurou – em grande estilo – a arquitetura carioca, por isso mesma vista internacionalmente como a arquitetura moderna brasileira “oficial” (não à toa aquela que foi levada à Brasília).

15. Entrevista concedida à autora em 20 de maio de 2008.

16. Entrevista concedida à autora em 19 de junho de 2008.

Figura 21
Convento de La Tourette.
Le Corbusier.

A partir dos precursores da década de 1930, que empreenderam a “luta” pela introdução do modernismo no Brasil (que se consolidou durante a década de 40), nas décadas de 50 e 60 se conformou, juntamente ao nacional-desenvolvimentismo no âmbito político, o radicalismo moderno paulista através do que depois foi chamado de *brutalismo*. Com raízes no “*new-brutalism*” inglês e na última fase corbusiana (principalmente o Convento La Tourette), o brutalismo paulista se caracterizou pela ênfase na estrutura dos edifícios, colocadas para seu perímetro externo, com os materiais deixados à mostra de maneira rústica (principalmente o concreto) e as instalações aparentes. Nesta época é que se desenvolve a arquitetura de Paulo Mendes da Rocha e João Batista Vilanova Artigas, que politizam o brutalismo europeu (bastante formalista) com os preceitos do PC: com uma visão etapista da luta de classes, era necessária a revolução burguesa no Brasil antes da revolução socialista, e portanto naquele momento a estratégia do partido deveria ser uma aliança com a burguesia nacional pelo desenvolvimento industrial do país. A arquitetura deveria incentivar, no nível da sua produção, a indústria nacional através do uso de materiais industrializados e de técnicas modernas. Ao mesmo tempo, no espaço projetado, buscar a integração urbana e a coletivização dos usos. O edifício da FAU-USP de Artigas e o MUBE (Museu Brasileiro de Escultura) de Paulo Mendes são manifestos neste sentido. O novo espaço serviria de “educador” da nossa burguesia, para a abertura dos seus modos culturais ao liberalismo moderno.

Figura 22
Museu Brasileiro de
Escultura (MUBE)

Figura 23
Faculdade de Arquitetura
e Urbanismo (FAU-USP)

Figura 24
Ed. Parque Iguatemi –
1971. Aflalo e Gasperini.

Figura 25
Ed. Sede da IBM - 1974.
Aflalo e Gasperini.

Figura 26
Tribunal de Contas do
Município – 1976. Aflalo e
Gasperini.

Interessante lembrar que outros edifícios marcos do brutalismo paulista foram construídos pela vertente ligada ao mercado imobiliário. Entre eles, de autoria do escritório Aflalo & Gasperini, estão o Edifício Sede da IBM e o Edifício Iguatemi, além do Tribunal de Contas do Município. Parece claro que, ao colocar lado a lado edifícios comerciais a edifícios públicos perde-se a base de comparação relativa à coletivização e abertura do espaço. Neste sentido, o brutalismo presente nos edifícios comerciais está mais ligado ao formalismo europeu – a destituição de conteúdo que a forma moderna adquiriu a partir principalmente da década de 1960.

Porém este é um importante indício para a pesquisa. Delineia-se, desde o surgimento do grupo de vanguarda na Politécnica, uma tensão constante entre forma construída e discurso na arquitetura moderna, contradição esta que se torna ainda mais radical em se tratando do Brasil e, em São Paulo, mostrando uma face muito particular. É notável como, neste cenário, semelhanças não indicam igualdade, e nem tudo o que parece é de fato. E, independente disso, aos olhos do cidadão comum, para quem (e por quem) a cidade foi feita, o que se parece, é. Assim como as agências do Banco Banespa e o prédio da FAU-USP são colocados no mesmo patamar (“caixas de concreto”), hoje os edifícios comerciais feitos por arquitetos antigos da escola paulista (como Gasperini e Botti) e outros de qualidade muito inferior, ou ainda edifícios de arquitetos “comerciais internacionais” (como SOM, HOK, etc), bastante padronizados, não se diferenciam na paisagem urbana, nem no seu uso.

Notável é um mesmo discurso resultar em arquiteturas totalmente diferentes. Como a vanguarda paulista pode ter sido raiz tanto de Artigas e Paulo Mendes, como dos edifícios comerciais mais exuberantes da cidade? E por que ambos são tidos como “sucessos” nas suas áreas (os edifícios se multiplicaram no país todo – convencendo até o Rio de Janeiro –, e Paulo Mendes ganhou o Pritzker)? Por que na origem do discurso da escola paulista estava a técnica mais avançada voltada para a sociedade, e vemos hoje a tecnologia ser usada de maneiras tão diferentes pela vertente “artística” e pela “comercial”? Por que socialismo e capitalismo parecem se entrelaçar tão bem neste discurso? Enfim, o que nos indicam as semelhanças e diferenças em diversos níveis, e as particularidades do contexto paulista?

5.2 As contradições locais

Um primeiro fato importante a ser registrado: a arquitetura paulista agrada suas matrizes internacionais. Há nela elementos que buscam esta universalização, seja no MUBE, seja na Av. Luís Carlos Berrini. A justificativa para esta ressonância com o modelo externo, no entanto, muda num exemplo e no outro. Se no primeiro o ser humano é o foco desta universalização, no segundo este posto é ocupado pelo capital (e toda a abstração que disso decorre). Embora tenhamos aqui uma diferença que parece fundamental, precisamos alcançar sua origem.

Esta se encontra na carta de princípios do movimento moderno. Nestes princípios, a arquitetura é regida pela “escala humana”, um único homem, modelo para os demais, “natural”¹⁷. Este “Homem” tem as mesmas necessidades em todo o mundo, e seu espaço deve ser pensado de maneira *racional*, dado seu ser se constituir de maneira abstrata. Além disso, o “Homem” é entendido dentro de uma coletividade, como peça do sistema (também ele abstrato). Da Carta de Atenas:

“Isolado, o homem sente-se desarmado; por isso liga-se espontaneamente a um grupo. Entregue somente a suas forças, ele nada construiria além de sua choça e levaria, na insegurança, uma vida submetida a perigos e a fadigas agravados por todas as angústias da solidão. Incorporado ao grupo, ele sente pesar sobre si o constrangimento de disciplinas inevitáveis, mas, em troca, fica protegido em certa medida contra a violência, a doença, a fome: pode aspirar a melhorar sua moradia e satisfazer também sua profunda necessidade de vida social. Transformado em elemento constitutivo de uma sociedade que o mantém, ele colabora direta ou indiretamente nas mil atividades que asseguram sua vida física e desenvolvem sua vida espiritual. Suas iniciativas tornam-se mais frutíferas, e sua liberdade, melhor defendida, só se detém onde ameace a de outrem. Se os empreendimentos do grupo são sábios, a vida do indivíduo é ampliada e enobrecida. Se a preguiça, a estupidez e o egoísmo o assolam, o grupo, enfraquecido e entregue à desordem, só traz a cada um de seus membros rivalidades, rancor e desencanto. Um plano é sábio quando permite uma colaboração frutífera, propiciando ao máximo a liberdade individual. Irradiação da pessoa no quadro do civismo”¹⁸.

Neste quadro, o homem universal, o espaço racional e o coletivismo estão de mãos dadas. Formam a base ideológica na qual se apoiarão os preceitos da arquitetura moderna a partir de sua matriz europeia. Esta base foi totalmente absorvida pela arquitetura paulista no momento em que a sua constituição mesma se dava através da inserção da cidade no mundo capitalista, na busca de um desenvol-

17. Na Carta de Atenas, na qual foram registradas por Le Corbusier as decisões do 4º CIAM (Congresso Internacional de Arquitetura Moderna), em 1933, o “homem” é uma consideração universal e abstrata, medida de todas as coisas: “A medida natural do homem deve servir de base a todas as escalas que estarão relacionadas à vida e às diversas funções do ser. Escala das medidas, que se aplicarão às superfícies ou às distâncias; escala das distâncias, que serão consideradas em sua relação com o ritmo natural do homem; escala dos horários, que devem ser determinados considerando-se o trajeto cotidiano do sol.” (Carta de Atenas. <http://www.vitruvius.com.br/documento/patrimonio/patrimonio02.asp> Acessado em 13 de fevereiro de 2010).

18. <http://www.vitruvius.com.br/documento/patrimonio/patrimonio02.asp> Acessado em 13 de fevereiro de 2010.

vimento “de igual para igual”. Afinal somos todos “Homens”, e o desenvolvimento industrial nos redimirá, nos igualando ao Homem modelo. Não havia por que ser diferente, dado que as esperanças de transformação que o desenvolvimento industrial traziam eram estas: um homem universal, coletivo e livre da carestia. Este ideal também está na base de constituição da sociedade socialista, daí o sentimento ambíguo frente à razão abstrata e à técnica redentora ligada à indústria (largamente trabalhado por Adorno e Horkheimer na *Dialética do Esclarecimento* (ADORNO: 2006)).

Há de se lembrar, no entanto, que o coletivismo moderno foi organizado pelo capital. E o entendimento do homem como célula abstrata e universal vem da sua estrutura de reprodução do valor. Segundo Marx: “A forma de trabalho em que muitos trabalham planejadamente lado a lado e conjuntamente, no mesmo processo de produção ou em processos de produção diferentes, mas conexos, chama-se cooperação” (MARX: 1983, 259). O trabalho cooperativado que necessita ser organizado através da figura de um agente externo ao processo imediato de produção não se dá apenas por conta de uma mudança de escala, mas por conta de uma transformação qualitativa na sociedade humana promovida pelo capitalismo¹⁹. Transformação esta necessária para a organização da classe trabalhadora, e daí a contradição do sistema. Ocorre que, no capitalismo, quem organiza esta cooperação é o capital:

“Todo trabalho diretamente social ou coletivo executado em maior escala requer em maior ou menor medida uma direção, que estabelece a harmonia entre as atividades individuais e executa as funções gerais que decorrem do movimento do corpo produtivo total, em contraste com o movimento de seus órgãos autônomos. Um violinista isolado dirige a si mesmo, uma orquestra exige um maestro. Essa função de dirigir, superintender e mediar torna-se função do capital, tão logo o trabalho a ele subordinado torna-se cooperativo. Como função específica do capital, a função de dirigir assume características específicas. (...) Além disso, a cooperação dos assalariados é mero efeito do capital, que os utiliza simultaneamente. A conexão de suas funções e sua unidade como corpo total produtivo situa-se fora deles, no capital, que os reúne e os mantém unidos. A conexão de seus trabalhos se confronta idealmente portanto como plano, na prática como autoridade do capitalista, como poder de uma vontade alheia, que subordina sua atividade ao objetivo dela”. (MARX: 1983, 263).

Além da direção do sistema estar na mão do capital e não dos trabalhadores cooperativados, é importante lembrar que a forma específica sob a qual o capital organiza o trabalho é através da média social:

“O trabalho objetivado em valor é trabalho de qualidade social média, portanto a manifestação de uma força de trabalho média. Mas uma grandeza média existe sempre apenas como média de muitas grandezas diferentes individuais da mesma espécie.

19. “O efeito do trabalho combinado não poderia neste caso ser produzido ao todo pelo trabalho individual ou apenas em períodos de tempo muito mais longos ou somente em ínfima escala. Não se trata aqui apenas do aumento da força produtiva individual por meio da cooperação, mas da criação de uma força produtiva que tem de ser, em si e para si, uma força de massas” (MARX: 1983, 260).

Em cada ramo industrial, o trabalhador individual, Pedro ou Paulo, difere mais ou menos do trabalhador médio. Esses desvios individuais, chamados em matemática de ‘erros’, compensam-se e desaparecem, tão logo se torne um número maior de trabalhadores em conjunto” (MARX: 1983, 257).

Este o “Homem Universal” moderno.

Na arquitetura da escola paulista, na vertente “de mercado”, o homem universal é muito claro. Totalmente padronizado e enquadrado conforme a “razão” própria à atualidade, este homem-usuário quer ser o mesmo no mundo inteiro. O trabalhador médio, neste caso, obedece impecavelmente à forma do homem universal que vem no bojo dos ideais modernos ligados ao desenvolvimento das forças produtivas, do capitalismo industrial. O capital está na sua posição de organização do trabalho cooperativado, em todas as instâncias – desde o uso específico do edifício até sua produção mesma.

Já na vertente “artística” (segundo a qual a defesa dos ideais modernos passa pela defesa política do socialismo), esta base sofreu “ajustes”, e o homem universal, enquanto célula da cooperação, passou a ser “regido” pelo arquiteto liberal, e não pelo capital (teoricamente). Ou seja, suas necessidades “universais” foram determinadas pela figura de comando *externa* deste arquiteto moderno. Ela seguiu, neste ponto, os mandamentos da Carta de Atenas:

“A arquitetura, após a derrota desses últimos cem anos, deve ser recolocada a serviço do homem. Ela deve deixar as pompas estéreis, debruçar-se sobre o indivíduo e criar-lhe, para sua felicidade, as organizações que estarão à volta, tornando mais fáceis todos os gestos de sua vida. Quem poderá tomar as medidas necessárias para levar a bom termo essa tarefa, senão o arquiteto, que possui o perfeito conhecimento do homem, que abandonou os grafismos ilusórios, e que, pela justa adaptação dos meios aos fins propostos, criará uma ordem que tem em si sua própria poesia?”.

Mais adiante:

“A arquitetura preside aos destinos da cidade. Ela ordena a estrutura da moradia, célula essencial do tecido urbano, cuja salubridade, alegria, harmonia são subordinadas às suas decisões. Ela reúne as moradias em unidades habitacionais, cujo êxito dependerá da justeza de seus cálculos. Ela reserva, de antemão, os espaços livres em meio aos quais se erguerão os volumes edificados, em proporções harmoniosas. Ela organiza os prolongamentos da moradia, os locais de trabalho, as áreas consagradas ao entretenimento. Ela estabelece a rede de circulação que colocará em contato as diversas zonas. A arquitetura é responsável pelo bem-estar e pela beleza da cidade. É ela que se encarrega de sua criação ou de sua melhoria, e é ela que está incumbida da escolha e da distribuição dos diferentes elementos, cuja feliz proporção constituirá uma obra harmoniosa e duradoura. A arquitetura é chave de tudo.” (<<http://www.vitruvius.com.br/documento/patrimonio/patrimonio02.asp>> Acessado em 13 de fevereiro de 2010).

A arquitetura, aqui, é o “maestro” da orquestra e os trabalhadores continuam sendo organizados por uma entidade abstrata – *a forma é a mesma*.

Diferenças aparentes se tornam semelhanças maiores do que se poderia imaginar. Neste caso, vemos na origem de duas arquiteturas que hoje são aparente-

mente muito distantes do homem universal moderno: racional, *médio* e organizado por uma entidade abstrata. A *forma* destas arquiteturas, catalisadora de determinados materiais históricos (Apud ADORNO: 1982), é, na sua coexistência urbana, uma contradição e uma revelação permanente. Ela é como uma “dialética do esclarecimento” da periferia: o homem universal, ao se adaptar ao meio, entra em conflito com a natureza contraditória do nosso desenvolvimento e *se cinde*. A implantação deslocada dos modelos importados leva ao que o crítico Roberto Schwarz chamou de “ideologia de segundo grau”²⁰: o que já era contradição no centro do sistema se refuncionaliza na periferia, sendo um permanente girar em falso, pois a realidade local insiste em demonstrar sua não adequação. No caso, o deslocamento do homem universal na periferia revela sua face: ou ele é a engrenagem do capital (este sim universal, abstrato), ou um fantasma utópico regido por ideais abstratos de igualdade ditados por divindades à parte. No primeiro caso, ele existe e é conformador do mundo contemporâneo (portanto não se trata de utopia). No segundo, ele nem sequer existe (fica apenas o espaço organizador de um vir a ser utópico). De nenhuma das duas maneiras há autodeterminação e liberdade - características estas, inclusive, não presentes na ideia do homem universal.

Vemos, portanto, que não há propriamente “traição” na vertente de mercado da escola paulista. Ela abandonou a utopia em nome da efetivação do homem universal moderno, só possível historicamente através do capital. Otilia Arantes, em seu texto *O Envelhecimento do Novo* (ARANTES: 2001), esclarece em certa medida esta questão. Seu texto inicia com o argumento de Adorno (ADORNO: 2006), segundo o qual o fundamento da modernidade estaria baseado na *Aufklärung* (esclarecimento, ou, historicamente, o iluminismo). Segundo o autor, “o programa do esclarecimento era o desencantamento do mundo. Sua meta era dissolver os mitos e substituir a imaginação pelo saber” (ADORNO: 2006, 17). A racionalidade foi utilizada, nestes termos, como maneira de compreensão e revelação da natureza. Ao buscar dominar a natureza pelo saber, o homem não só aliava conhecimento e poder, como o fazia através de um método específico: adotava um modelo racional e abstrato, capaz de ser facilmente universalizado²¹. A dominação da natureza, portanto, se dava através da razão: a objetividade do meio torna o conhecimento do dominado universalmente disponível. A linguagem deste conhecimento é a matemática, que pressupõe universalidade e objetividade através da abstração. Adorno mostrará ao longo do texto como esta promessa de desencantamento resultou na irracionalidade da razão instrumental (como o fascismo demonstrou) e na substituição de um encantamento mítico por outro, ligado ao fetichismo do capital (tese já desenvolvida por Marx).

20. “Neste contexto, portanto, as ideologias não descrevem sequer falsamente a realidade, e não gravitam segundo uma lei que lhes seja própria – por isso as chamamos de segundo grau”. (SCHWARZ: 2007, 17).

21. “Os instrumentos da dominação destinados a alcançar a todos – a linguagem, as armas e por fim as máquinas – devem se deixar alcançar por todos”. (ADORNO: 2006, 42)

A partir deste argumento, Otília defende a ideia de que o moderno não envelheceu por não ter cumprido (ou ter “traído”) as suas promessas iniciais – de liberdade através da razão – mas sim, pelo contrário, por as ter cumprido. Segundo a autora:

“Mas o choque do novo não foi neutralizado porque os tempos mudaram, e sim porque cumpriu o seu ciclo. É como se deve compreender o juízo de Adorno acerca das barreiras internas que precipitaram o envelhecimento da Música Nova: por estrita fidelidade ao princípio de racionalização progressiva – ou seja, o declínio do moderno deveu-se à tendência para uma racionalização absoluta, aquela que define a lógica mesma da *Aufklärung* social. Compreende-se então que a arte tenha perdido sua força de contradição. Esse o passo da forma artística autônoma ao formalismo, principal sintoma do enrijecimento da arte nova.” (ARANTES: 2001, 20)²².

Seguindo o argumento da autora, o moderno, ao se basear na razão iluminista e lutar por autonomia, seguia também a mesma estrutura ideológica do capitalismo, arauto da racionalização da dimensão cultural. “Ingressando no domínio da racionalidade moderna, a arte autônoma (...) pagará tributo ao mundo diante do qual se afirmara tomando distância máxima: na medida em que cumpre essa lei formal vai incorporando modelos extra-artísticos de racionalização” (ARANTES: 2001, 21). Assim, o moderno estrutura culturalmente o capitalismo, emancipando o homem através da razão:

“Mas a racionalidade de um tal espaço (abstrato) estava diretamente vinculada à racionalização capitalista da produção, à serialização, à moradia mínima, ao zoneamento urbano, etc. Como se pode ver, a aposta no poder emancipatório da modernização capitalista, quer dizer, do caráter liberador inerente à evolução das forças produtivas, é marca congênita da cultura modernista e seus desdobramentos iluministas e utópicos que, na busca do sempre novo, fazia tábula rasa do passado” (ARANTES: 2001, 27).

A partir deste argumento pode-se depreender que é superficial a divisão radical entre a vertente “artística” e a “de mercado” da escola paulista. O principal argumento para seu antagonismo é a faceta utópica da primeira vertente, que alinha razão²³ aos ideais políticos socialistas, ou ainda anticapitalistas. No seu entendimento, colocar estes ideais a serviço do capital significaria traição, fato suficiente para a “excomunhão”. Está claro que a arquitetura moderna brasileira, nos seus primeiros anos, apresentou potencial contraditório de relevância, principalmente por se tratar de um movimento de transformação cultural, ainda que preso aos ideais europeus e sem base material para sua completa efetivação no país. Muito

22. Em outro texto (*Arquitetura Nova Antigamente: o que fazer?*), no mesmo livro (ARANTES: 2001) Otília confirma a defesa: “Pois bem: continuo convencida de que a Nova Construção não foi neutralizada porque os tempos mudaram, mas porque cumpriu o anunciado, e isto graças a mais estrita fidelidade aos princípios de racionalização progressiva da prática projetual, que justamente não seria racional caso descartasse os padrões tayloristas e fordistas da economia capitalista de massa”. (ARANTES: 2001, 79)

23. Na razão estaria contida, por conseguinte, a ideia do homem universal e tudo o que isso significa (o poder sobre a natureza através do conhecimento abstrato e a consequente liberdade da carestia e autodeterminação apenas pela razão).

diferente é tratar a arquitetura herdeira deste movimento de maneira semelhante. Pode-se dizer que, atualmente, a *forma* da arquitetura paulista perdeu sua força contraditória (de onde viria a potência da arte, para Adorno), pois seu material histórico não permite que ela vá além pelo simples fato de já ter alcançado sua plenitude utópica²⁴: o desenvolvimento das forças produtivas amparadas pela construção do homem universal – realização que se dá sob o capital.

Na chave “artística”, o pânico associado à inexorabilidade do triunfo do capitalismo – e a percepção tardia de que sua constituição enquanto cultura era parte da construção do mesmo – levou a um movimento de retração: a defesa da última tecnologia para o desenvolvimento industrial resultou em estagnação nas técnicas construtivas (que continuam exaltando o concreto aparente), e o homem universal se transformou no burguês intelectualizado ou no cidadão da falsa democracia liberal. Essa atitude pode ser (e normalmente é) justificada como resistência, argumento que se esfaca quando se analisa sua penetração social e material político. O engodo só é passável quando é chamado de ilusão – para os mais aguerridos na venda sobre os olhos, de utopia. O conteúdo de verdade que a forma desta arquitetura traz é apenas a frustração do movimento socialista brasileiro (e internacional), traído por sua própria ambiguidade original²⁵. Noves fora, é esta arquitetura que é premiada pelo Pritzker: praticamente um prêmio ao “*Arquitetura ou revolução: a revolução pode ser evitada*” de Le Corbusier. Sérgio Ferro, em 1967, já chamava atenção ao fato em seu texto *Arquitetura Nova* (FERRO: 2006, 47-58). Segundo o autor, a arquitetura paulista começava a dar mostras da crise naquele momento, fato este demonstrado formalmente pelo brutalismo.

“Se, com a atenção dirigida para estas mudanças frequentemente sutis, examinarmos os projetos de arquitetura realizados por grupos da nova geração brasileira e, em especial, pelos de orientação racional em São Paulo, notaremos algumas características típicas. Em resumo, são propostas para um desenvolvimento suposto provável que progressivamente se transformam, por uma inversão de função, em compensações para a frustração crescente destas propostas, o que é conseguido pelo isolamento fictício da obra que finge concretizar, no seu microcosmo, o desenvolvimento esperado. A atitude agressiva e provocadora com relação à realidade presente que produziu aquelas propostas é trocada, mansamente, pelo gesto de uma representação substitutiva e conciliadora” (FERRO: 2006, 48).

24. Importante destacar na argumentação que não se trata de uma “forma sem conteúdo”, como normalmente a crítica vê o moderno atualmente. Segundo Adorno, a *forma* carrega em si mesma conteúdo ao conformar o material histórico (que é forma-conteúdo), revelando assim seu conteúdo de verdade. Seria sem sentido, portanto, uma “forma sem conteúdo”. Pode-se dizer que os significados defendidos anteriormente não estão mais presentes, porém nem mesmo a forma está, pois ela é muito mais do que o resultado plástico do arranjo dos espaços e dos materiais (físicos). A partir desta argumentação, afasta-se a alcunha de “arquitetura formalista” para a arquitetura ora analisada: a defesa do presente texto é de que há conteúdo de verdade na sua forma atual, justamente porque ela conforma determinados materiais históricos importantes de serem revelados para a compreensão do capitalismo na sua atual fase de desenvolvimento, bem como a particularidade brasileira.

25. Veja por exemplo a situação da China atual.

Segundo o autor, a radicalização do brutalismo (que esbarrava no “maneirismo”) demonstrava o mal-estar da consciência que via cada vez mais impraticável sua aposta de desenvolvimento pela falta de bases efetivas. O desenho agressivo jogaria a responsabilidade política para o projeto, liberando de culpa seus executores frustrados e incapazes de reagir de outra maneira. “Viciada, projeta virtude, para virtuosa encapar os vícios. O envolvimento a que pretende, entretanto, fica atado ao envolvido, pois é o envolvido que propõe o envolvente. Quer ser julgada a partir de sua imagem criada. Esquizofrenia, má-fé, compensação” (FERRO: 2006, 58).

Já na chave “de mercado”, ao contrário do que é normalmente dito pela crítica, há uma forte coesão de argumentação. Ela seguiu de perto o “desenvolvimento das forças produtivas” ao não apenas utilizar as tecnologias mais desenvolvidas, mas ao incentivar e proporcionar sua evolução. Tem como alvo e como produtores o “homem universal” na figura do grande capital - abstrato e autônomo. Fez a aliança com a burguesia nacional e internacional realizando tardiamente a revolução burguesa no Brasil – diretriz do PC (Partido Comunista) nas décadas de 1950 e 60. É, finalmente, o desenvolvimento da arquitetura da escola paulista que “deu certo”, ou seja, que efetivou a utopia moderna *latu sensu* – deixou de lado sua ambiguidade original, abraçando o capital sem mediações.

O resultado urbano produzido pelo fim da tensão contida na contradição inerente ao moderno é o do espetáculo do capital sem oposição, numa fase de desenvolvimento diferenciada. Este espetáculo não tem apenas a face brilhante: ao se efetivar, deixa atrás de si um rastro de barbárie na forma de favelas, ocupações ilegais, especulação, expulsão e miséria. O homem universal organizado pelo capital é, realmente, bastante igual no mundo todo²⁶.

Resta o entendimento da combinação particular entre o nosso desenvolvimento truncado e uma arquitetura que, se em determinado momento pôde ocupar um lugar ao sol na constelação internacional, hoje rateia ao tentar seguir o padrão externo. Fica claro que a nossa situação específica de desenvolvimento é revelada pela arquitetura produzida (que é assim um bom índice de pesquisa das condições locais) e que esta, por sua vez, se utiliza de meios cada vez mais apurados para ao menos se *parecer* compatível com o padrão externo. As contradições resultantes desta combinação são importantes de serem analisadas para que se possa aproximar do *modo de existência sob o capital* hoje, que se revela com particularidades notáveis na periferia. Segundo Otilia Arantes: “Acontece porém que na nova ordem do capital, que aliás inviabilizou nosso antigo padrão (‘moderno’) de desenvolvimento, não parece mais haver espaço para quem alcançou a segunda revolução industrial com um século de atraso” (ARANTES: 2001, 32).

26. Para se ter um espectro da amostragem, ver *Planeta Favela*, de Mike Davis (DAVIS: 2006).

5.3 A escola paulista enquanto mercadoria

Desde a década de 1960 e com maior força a partir da década de 80, principalmente, são erguidos edifícios comerciais de médio porte na cidade – o que pode caracterizar o evento como parcialmente recente. O advento dos edifícios corporativos, com lajes de cerca de 2mil metros quadrados para aluguel é ainda mais recente, tendo começado a partir da década de 1990. A escolha por esta tipologia não é aleatória. Sua presença na cidade é bastante forte, criando, em seu conjunto urbano, o cenário (ou a imagem) da inserção local na lógica de reprodução do capital em larga escala. É nesta arquitetura comercial que se encontra visível a face “globalizada” do país. Ali está em ação a tecnologia mais avançada a serviço da construção civil, estão presentes financiamentos de grande porte, seu uso é diretamente relacionado à entrada de capitais externos e, finalmente, sua imagem é aquela escolhida para representar a cidade internacionalmente. Além disso, interessa a compreensão da relação entre produção nacional e inserção da mesma no cenário mundial – fator importante na formação da cultura nacional, principalmente no seu centro industrial. Assim, o estudo desta tipologia nos pareceu coerente com a intenção de perfazer o modo específico de existência sob o capital num país em desenvolvimento, mas que já desponta economicamente no mercado globalizado. Esta sua posição intermediária nos parece muito bem representada no espaço urbano pela tipologia dos edifícios corporativos.

Será centrada neste momento a análise da arquitetura de edifícios comerciais – os predecessores dos edifícios corporativos paulistas – produzida pelos dois escritórios escolhidos – Aflalo & Gasperini e Botti Rubin. Vale lembrar que estes escritórios foram eleitos, através de uma pesquisa realizada pelo jornal O Estado de S.Paulo²⁷ com os 144 escritórios de arquitetura filiados à AsBEA²⁸, como os dois “melhores” da cidade de São Paulo – o primeiro com 52% de predileção pelos pares e o segundo com 8%. Os títulos das reportagens dedicadas aos respectivos escritórios foram: “Os senhores dos grandes prédios” e “Um casamento de meio século” (referindo-se ao trabalho conjunto dos arquitetos Alberto Botti e Marc Rubin).

A produção de arquitetura de edifícios comerciais nos dois escritórios segue uma linha muito próxima. Nas décadas de 1960 e 70 o escritório Aflalo & Gasperini teve uma produção maior desta tipologia, marcando a paisagem paulistana com alguns ícones, como o Edifício Parque Iguatemi (1971), Edifício Barros Loureiro (1972), a Sede de Controle Operacional do Metrô (1972) e o Edifício Sede da IBM no Brasil (1974). O escritório Botti Rubin também já produzia esta tipologia, porém em menor quantidade. Mesmo assim tem exemplares importantes em São Paulo, como o Edifício Sede da Nestlé (1961, hoje propriedade do Mackenzie), o Edifício Sede da Tenenge (1974, hoje sede de múltiplos escritórios) e o Edifício Plantar

27. Caderno Especial “Arquitetura em SP” de 29 de Outubro de 2009, Jornal O Estado de S.Paulo.

28. Associação Brasileira de Escritórios de Arquitetura.

Figura 27
Ed. Sede da Tenenge –
1974. Botti Rubin.

(1973). Todos estes exemplos se assemelham enquanto proposição projetual, fruto de uma época: são edifícios sem revestimento externo, com estrutura em concreto aparente e fachadas recortadas. A dimensão estética da estrutura crua é o elemento mais proeminente, que caracterizou o “brutalismo paulista”. Há preocupação com o sombreamento das fachadas devido ao uso menos intensivo e generalizado do ar-condicionado, com ressaltos da estrutura moldurando os caixilhos, formando espécies de *brises-soleil*. São prédios que têm um elemento tectônico importante, priorizando peso, textura e exposição do método construtivo. As estruturas, além de expostas, são elementos que formam espaços – principalmente os térreos – e abusam de tensões físicas com muito uso de vigas de transição, balanços e contra-fortes. Os elementos funcionais do edifício são colocados em evidência, deixando em volumes separados as torres de circulação. As linhas retas são predominantes, explicitando o elemento estático. Alguns elementos que aparecem na arquitetura contemporânea já começam a ser explorados neste momento, principalmente no desenho de fachada: a cortina de vidro (Sede de Controle Operacional do Metrô), os caixilhos corridos (Nestlé), as superfícies curvas e as grelhas estruturais (Edifício

Figura 28
Sede de Controle Operacional do Metrô – 1972. Aflalo e Gasperini.

Figura 29
Ed. Sede da Nestlé – 1961. Botti Rubin.

Figura 30
Ed. Barros Loureiro – 1972. Aflalo e Gasperini.

Figura 31
Ed. Plantar – 1973. Botti Rubin.

Barros Loureiro). No entanto, embora as fachadas já tenham algum trabalho de diferenciação, o principal elemento de desenho destes primeiros edifícios de escritório de São Paulo é sem dúvida sua estrutura em concreto aparente, que é ao mesmo tempo o principal elemento estético e o responsável por criar os espaços e volumes. Ela é, neste sentido, o elemento que unifica o projeto, criando em torno dele uma obra coesa e com relação urbana.

Na década de 1980 a arquitetura acompanha o período de transição econômica e política no país, sendo bastante híbrida. Nos exemplares deste período encontramos elementos da fase anterior combinados com outros que serão marca da fase posterior. Assim, nos parece que os edifícios de escritório desta década carecem de identidade própria, mas ao mesmo tempo são muito significativos, pois neles podemos observar os elementos de transição: momentos das obras que parecem indicar as justificativas apresentadas nos dias de hoje para a linha de sucessão entre o “moderno brutalista” e os edifícios “High Tech”. Neles, elementos de raiz moderna são transfigurados lentamente, formando o colchão de amortecimento necessário entre as duas fases. Chamam a atenção, neste sentido, dois deles: o uso do vidro nas fachadas (que se relaciona com a fase posterior) e a grelha estrutural (que se relaciona com a anterior). No primeiro, a busca de prevalência dos vedos (como cascas) leves; no segundo, a inegável importância da estrutura, aquela que organiza(va), que unifica(va). A briga entre estrutura e vedação é a marca deste período, quando aparece pela primeira vez, inclusive como resultado desta tensão,

Figura 32
Ed. River Park – 1986.
Botti Rubin.

os revestimentos de fachada como elementos de identidade importantes, inclusive comerciais: “(...) e o tratamento de fachadas, que tem que ser muito mais sofisticado. Porque eles vão alugar por preços muito elevados, entendeu?”²⁹. Assim, tanto a estrutura é revestida quanto os vidros começam o seu teatro característico entre vedação e revestimento (o que os define, basicamente, como elemento flexível e ideal para a nova fase).

No Edifício River Park (1986), da Botti Rubin, esta discussão fica mais clara. Nele está presente toda a linguagem funcional do período anterior: a divisão clara entre módulos de funções diversas, o uso do balanço e a exposição da estrutura para fora do volume principal. Só que toda esta linguagem passa por “revisões” específicas: tanto o volume de circulação quanto as estruturas (marcas que unificavam a arquitetura anterior) são, sintomaticamente, revestidos com placas de alumínio. A textura crua do concreto é substituída pela limpeza e brilho do metal que, perversamente, ao cobrir indistintamente torre de circulação e estrutura as torna equivalentes. Mas não pára por aí: de maneira coerente, já que não interessa a estrutura na sua particularidade, parte dela é revestida com outro material, o vidro, tornando esta parte da estrutura também equivalente, porém das aberturas. As lajes, parte da estrutura escolhida para se transfigurar em mistificação de abertura, são o elemento horizontal de qualquer edificação. Ao retirá-lo, os elementos verti-

29. Gian Carlo Gasperini em entrevista à autora em 20 de maio de 2008.

cais (circulação e pilares) ganham proeminência, dando a impressão de que o edifício é mais alto do que de fato é. Qualquer semelhança com as catedrais medievais não é mera coincidência: como monumentos de época, os edifícios de escritório e as catedrais levam a característica primordial de simbolizar a fuga do homem da terra, da natureza física que o limita e prende. A busca do céu como alegoria do poder do homem na terra é fechada com chave de ouro quando o volume principal do edifício, agora todo revestido de vidro espelhado azul, se confunde com o fundo celeste – refletindo-o, mas absorvendo-o para si, como um movimento antropofágico no qual se destrói, incorporando, aquilo que se deseja e admira do outro.

Neste exemplo é importante ressaltar o movimento de transfiguração dos elementos. Todas as mudanças ocorridas têm uma coerência lógica: tornar abstratos os elementos que antes eram hiper-definidos (funcional e esteticamente). Procura-se, desta forma, flexibilizar o real, torná-lo mais “leve”, livre de determinações, obrigações e responsabilidades. Perde-se a origem e, a partir de então, parece que tudo é possível, pois não há mais regras de conduta, lógica interna ou racionalidade. De elementos totalmente abstratos pode-se fazer qualquer tipo de composição, sem necessidade de justificação. Uma fala de Alberto Botti, em entrevista concedida à autora em 19 de junho de 2008, ilustra bem a situação:

“O que tem havido ao longo dos anos é que chegou um determinado momento o modernismo se tornou... o modernismo que era um movimento libertário, se tornou uma camisa de força. Aquela famosa frase do Mies Van Der Rohe “*less is more*” tornou-se não mais um objetivo, mas um freio. Qualquer proposta que você fazia batia de encontro com a falta de objetividade dos materiais que não estavam exatamente colocados, explorados. Faltava um pouco de criatividade, de ilusão, de liberdade. O *postmodern* – eu nunca o abracei – teve o mérito de dar uma sacudida nesta situação. E de lá para cá a gente vem – eu, nós, Botti Rubin – abrindo muito mais os conceitos de arquitetura moderna. Procurando fazer uma arquitetura moderna, sim, porém mais livre, mais solta, sem aquela preocupação da justificação de tudo o que você faz. Às vezes você faz porque gosta. E ponto. Isso é explicação o bastante”.

O que chama a atenção, aqui, é a semelhança com a forma do capital tal qual descrita em Marx, uma forma que tende à abstração, que quer através dela velar sua origem para que tudo, a partir daí, possa se dar sem uma lógica específica – a organização dita “irracional” do capital. É neste movimento que a forma capital se naturaliza de maneira artificial: ao não ter justificação, sua tendência é a de tornar sua existência eterna e natural, como se não existisse outra forma possível, ou que se amolde tão bem à “natureza humana”. É a tendência ao consenso, ao fim da política (RANCIÈRE: 1996).

O paralelo não é apenas figurativo: ele também é funcional. Não é à toa que esta mudança se dá na arquitetura paulista. É durante a década de 1980 que se inicia o ciclo do neoliberalismo que dominará o cenário político e econômico mundial até hoje, caracterizado pela predominância do capital financeiro. Neste cenário, a lógica de funcionamento do sistema pauta-se por determinações diversas daque-

las do capitalismo baseado na produção industrial (sem que este tenha deixado de existir ou crescer). É uma lógica de organização (um padrão de racionalidade C.f. ADORNO: 2006 e LUKÁCS: 2003) que se baseia na flexibilização, desabsolutização e abstração de seus elementos constitutivos, buscando a naturalização de processos e dominação através de leis que aparentam racionalidade com fins de justiça, mas que em essência são carentes de qualquer equidade. Nesta lógica (que não é exatamente nova, mas fruto de um desenvolvimento do próprio capitalismo), a forma capital é, na verdade, absolutizada para todo o mundo: faz parte da sua constituição a generalização de seus postulados, a dominação da sua “liberdade”. Neste movimento, todos os elementos locais são subtraídos em prol de uma unidade lógica, a da abstração total – do “homem universal”. E isso tem sua justificação no fato de que, devido ao movimento do capital ser global, ele deve encontrar as mesmas condições de reprodução em todo o mundo, o que na prática significa, para a arquitetura, espaços os mais homogêneos, flexíveis e identificados com o dogma global.

Neste cenário os elementos arquitetônicos que dão forma aos edifícios comerciais – não apenas símbolos, mas sedes desta movimentação financeira – também se adaptam. Não por obrigação ou determinação externa: o interessante aqui é perceber que o desenvolvimento do capitalismo não se dá apenas no plano das transações econômicas. Ele é também político e principalmente – o que nos interessa aqui – opera transformações constantes no plano da racionalidade, da organização das ações válidas socialmente. E este plano, enquanto opera nos diversos setores sociais – política, economia – se torna visível no plano da cultura, nos modos de organização da consciência e da sociabilidade. Porque é justamente neste plano que se configuram as bases de organização social, as bases de validação da racionalidade própria de todo o sistema.

É assim que as grelhas estruturais, ao se desenvolverem, ao invés de seguirem no campo tectônico, tendem a super-dimensionar seu aspecto abstrato, de estrutura euclidiana que tende ao infinito. Todas as determinações fundamentais da estrutura enquanto estrutura (parece óbvio) se perdem neste processo. Pois ao desenvolver seu aspecto abstrato – já presente, porém composto com outros elementos que acabam por rebaixá-lo – a grelha pode ser o que ela quiser: estrutura, vedação, abertura ou simplesmente ornamento. Ela acaba por ser, na verdade, um elemento estético, algo que formalmente caracteriza o edifício e organiza suas proporções. Da estrutura real, nada sobrou, muito menos dela enquanto elemento unificador da obra. E é neste período da década de 1980 – quando os mercados mundiais começam a se abrir, o Brasil vê isso mas ainda não está incorporado – que podemos identificar a transição da forma muito objetivamente. É neste período que as grelhas estruturais combinadas com o vidro espelhado tomam para si o papel que antes tinha a estrutura, a de organização da obra. O interessante desta transição é o progressivo desaparecimento – ou transfiguração – das grelhas estruturais, que cedem lugar aos vidros. As grelhas, que ainda remetem ao elemento horizontal das

lajes, são no início todas estruturais (lajes e pilares, apenas). São revestidas, porém são o que aparentam ser – estrutura. O contrário também é verdade: onde não há estrutura, não há grelha. Este é o exemplo de edifícios como o CENU (1989), da Botti Rubin (já um edifício corporativo), e o Citicorp Center (1983), da Aflalo & Gasperini. Mas é neste período também que esta realidade começa a mudar, pela constante abstração deste elemento: os vidros são colocados no mesmo plano superficial das grelhas, criando o mesmo efeito dos revestimentos no River Park – a igualação das funções. É importante inclusive ressaltar que, neste momento, as divisões do edifício em volumes funcionais já havia caído em desuso – os edifícios tendem cada vez mais ao volume único, forte e abstrato, como uma escultura, ou um monumento. Sem diferenciação de volumes ou elementos funcionais, as diferenças de revestimento na fachada tendem a se tornar apenas ornamentos. No caso do Edifício Nações Unidas (1987), da Aflalo & Gasperini, começa-se a identificar este movimento: seu elemento de identificação é a parte central do volume inteiriço que salta para cima, quase cumprindo a função – formal – de oitão. A grelha que organiza toda a fachada é interrompida sem justificação na parte central e nesta parte saltada para cima, onde há uma cortina de vidro lisa. Fica claro que parte da estrutura é escondida em vidro (que cria uma superfície contínua entre aberturas e estrutura). E, na verdade, deixa de ter importância se a grelha que aparece é mesmo estrutura ou não.

Assim, é gestado neste momento um movimento que, na forma mesma, aponta para uma mudança dos padrões da tipologia. Se antes a estrutura organizava e unificava o edifício, que compunha com o tecido urbano um espaço contínuo, agora domina um padrão de racionalidade que tem em sua base a abstração de todos os elementos, o velamento de toda a origem da forma enquanto tal. São edifícios que se tornam objetos escultóricos no sentido de serem um único volume abstrato, com detalhes aleatórios – como as fachadas inclinadas do CENU.

Figura 33
Centro Empresarial
Nações Unidas (CENU) –
1989. Botti Rubin.

Figura 34
Citicorp Center – 1983.
Aflalo e Gasperini.

Figura 35
Ed. Nações Unidas – 1987.
Aflalo e Gasperini.

Com a abertura do mercado brasileiro no final da década de 1990 a demanda por edifícios de escritório muda. Começam a aportar no Brasil, particularmente em São Paulo, sedes de grandes multinacionais, que têm necessidades específicas. A primeira é a grande laje, com todo o espaço pensado com flexibilidade – chão elevado para passagem de cabos, pouca ou nenhuma estrutura no meio da laje e ar-condicionado (como forma de manter o mesmo padrão de temperatura ambiente em todos os lugares do mundo). Começa a fase dos edifícios corporativos. Segundo Gasperini:

“Mas eles [os edifícios feitos na fase anterior] não têm o padrão de sofisticação que têm os edifícios hoje em dia. Sofisticação no sentido... você tem que deixar uma grande flexibilidade no uso da planta. Então se dá preferência a plantas maiores, andares maiores, por volta de 1000, 1200, 1500 até 2000 m² por andar, para grandes empresas, que podem ser eventualmente retaliados, separados em módulos. De qualquer maneira devem ter requisitos muito especiais. Devem ter, por exemplo, pisos elevados para a passagem de todas as instalações, tratamento acústico nas fachadas para combater o ruído externo, tratamento de insolação com vidros especiais quando é a fachada envidraçada, ou então aberturas menores para combater a insolação direta (...). Esse grau de sofisticação exige por parte dos arquitetos um trabalho muito mais técnico, muito mais voltado para a tecnologia mais avançada”.

Outra necessidade tem a ver com sua estratégia comercial: as grandes empresas, ligadas incondicionalmente ao mercado mundial, têm que ter autonomia para mudar de espaço – de prédio, de cidade ou de país – no momento que melhor lhe parecer. Assim, um novo mercado é criado: da construção de grandes edifícios corporativos para aluguel, como visto no segundo capítulo. No período anterior, duas formas de financiamento – de duas demandas específicas – eram predominantes: edifícios sede de grandes empresas (com financiamento próprio, transformando o edifício em ativo fixo), e edifícios com pequenos escritórios para profissionais

liberais (com financiamento direto com a construtora ou incorporadora). A partir deste momento, uma nova demanda cria uma nova forma: edifícios de grande porte, que necessitam de grandes terrenos, boa infraestrutura viária, de redes e serviços e, por fim, de financiamentos específicos, desvinculados das empresas que estão propriamente usando aquele espaço. É, portanto, com a abertura de mercado que se desenvolve um movimento no qual o espaço é requisitado de forma “especificamente capitalista”: como mercadoria, como capital – e para tanto é necessário o dono do espaço e o dono do capital serem agentes diversos.

Neste aspecto, o edifício assume um papel diverso daquele anterior. Sua função de mercadoria muda substancialmente. Se antes ele era ou apenas mercadoria da qual se retira mais-valia (enquanto produção industrial), ou – mais próximo da forma mais desenvolvida – mercadoria base para fluxo de renda (esta ainda limitada e no “varejo”, fracionada e ligada a relações locais), a partir da década de 1990, em São Paulo, o grande edifício corporativo está dentro de uma rede de reprodução do capital em larga escala. Nele, lucro, juros e renda se combinam e passam, neste movimento, a requisitar a dimensão estética de outra maneira. Aqui, ela não se desvincula da função do objeto: forma e função estão de tal maneira relacionadas que podemos arriscar dizer que nestes edifícios está configurado talvez o símbolo mais acabado do capitalismo na sua fase desenvolvida. Através de instrumentos específicos, o edifício é mercadoria simples (mais-valia ligada à construção civil), propriedade privada física que gera renda, e capital que gera juros. Para tanto, é necessário que esta mercadoria especial tenha características específicas e, entre elas, a principal é o ganho diferencial, se possível de monopólio. Neste aspecto ganhos de localização, diferenciais de tecnologia, eficiência na manutenção, diferenciais estéticos e acessórios diversos (da sustentabilidade à segurança máxima) estão todos no mesmo plano funcional para esta mercadoria: ganhos de diferenciação no mundo da concorrência. E, como nos ganhos de produtividade relativa, os diferenciais de produção adotados por novas mercadorias são sempre base para a adoção de padrões mais elevados, numa corrida onde a finalidade não é a qualidade para a vida, mas o diferencial de mercado quantitativo.

Os edifícios que surgem em São Paulo na década de 1990 vão desenvolver alguns elementos estéticos que já despontavam na transição de 80 e que também são adotados no mundo inteiro. Principalmente a fachada em cortina de vidro espolado (são recentíssimos os vidros transparentes) que formam volumes herméticos, e os elementos que em parte são, em parte simulam, estrutura desvinculados do corpo do edifício, como se fossem detalhes ornamentais abstratos. O elemento que faz a função de unificação do projeto, agora, no lugar da estrutura, são os desenhos feitos nas fachadas com diferenciação de materiais – vidros coloridos, granitos, alumínio. Todos os elementos funcionais do edifício são simulações de ornamento, possibilidades diversas de “brincar” com a fachada e com os volumes. Ao desenvolver o aspecto abstrato das tramas estruturais, perde-se sua origem funcional dando-lhes o caráter de ornamentação: agora, não importa que o vidro seja ou não

abertura, que os granitos protejam vedos ou estruturas, que estruturas sejam ou não funcionais, que exista ou não abertura nos diversos ambientes, ou seja, que a arquitetura enquanto qualidade espacial seja ou não boa. Isto só fará diferença no momento em que dê ganhos diferenciais de determinada ordem ao empreendedor, sejam eles na manutenção, no tempo de obra etc. Segundo Gasperini,

“Nós trabalhamos com isso aqui [elementos ilusionistas na fachada]. Agregar alguma coisa a mais ao edifício para dar um acabamento externo, eu acho perfeitamente válido. No fundo estamos trabalhando com ornamento, não temos o menor problema com isso. Hoje em dia existe muito na arquitetura contemporânea esta função do ornamento mesmo, da aplicação em cima da fachada de elementos que são puramente aplicados por uma razão estética”.

E em outro momento, também sobre o ilusionismo:

“Agora os edifícios estão saindo assim deste jeito [com elementos ilusórios]. O prédio que estamos fazendo agora na Av. Paulista, no lugar da mansão dos Matarazzo, tem justamente estas características de, de repente, ter umas pequenas quebras. Como a fachada é muito grande, muito monótona, é muito desagradável você ver um maciço grande sem nenhuma intervenção nele. Já que nós abolimos as estruturas externas, a velha estrutura externa...”.

Assim, é interessante perceber que a própria forma do ornamento muda, na tentativa de não assumir sua utilização. Longe das balaustradas e frisos neoclássicos, a limpeza do vidro, a padronização bem proporcionada e abstrata da grelha, os volumes bem dispostos, o acabamento sem recortes, a linha contínua reta ou curva. Os elementos estéticos são, indiscutivelmente, modernos. A questão é que eles entraram em um movimento de autonomia, resignificando a forma moderna³⁰. Nesta situação, ela ganha flexibilidade ao prescindir de justificativa, porém mantém sua origem plástica. Esta origem é a abstração, a racionalização matemática, as maneiras que o ser humano encontrou para descrever a natureza que possibilitaram seu domínio. No moderno, este controle da natureza estava ligado a uma ideia de liberdade, no sentido em que possibilitava o afastamento das necessidades básicas e desenvolvimento da arte como potencialidade humana livre de condicionamentos externos. Porém, como bem descreveu Adorno, a lógica do controle transformou a razão para a liberdade em razão instrumental, com o fim de dominação, passando por autoritarismo e violência. No movimento da forma arquitetônica é possível, desta maneira, acompanhar a transformação da razão iluminista. E podemos nos perguntar se o conteúdo dado hoje pelo capitalismo financeiro já não estava pre-

30. Ao ser questionado sobre a relação entre a sua arquitetura e a arquitetura moderna, o arquiteto Alberto Botti respondeu: “É uma arquitetura limpa, uma arquitetura que recorre muito pouco a artifícios, nós falsos ou qualquer coisa assim, mas é uma arquitetura que usa do máximo da tecnologia possível, vai se desenvolvendo com a tecnologia. Vou dar um exemplo típico: 30 anos atrás vidro era o vedado de um vão. Hoje vidro é um mundo, é vedado, é revestimento, é tudo. Era inimaginável você fazer uma parede de vidro fechada como alvenaria e concreto. Hoje é normal, porque hoje a alvenaria pode ser massa, granito ou vidro. Porque é isso, é um desenvolvimento tecnológico que a gente vai incorporando.”.

Figura 36
Ed. Atrium VII – 2000.
Aflalo e Gasperini.
Figura 37
Ed. Atrium IX – 2004.
Aflalo e Gasperini.
Figura 38
Ed. FGV – 2001. Botti
Rubin.

sente enquanto potencialidade naqueles primórdios, no momento em que a forma mesma já propunha uma abstração tal que indicava, mesmo naquele momento, a possibilidade de autonomia, de perda das origens.

O entendimento do modernismo brasileiro como um fenômeno universalista, porém com traços marcadamente locais, ganha força nestes termos. Como se aqui, num contexto de periferia, no qual os grandes sonhos capitalistas não são possíveis, a autonomia da forma abstrata moderna ganhasse impulso de maneira característica. Niemeyer talvez seja a expressão desta situação, e não é à toa seu reconhecimento mundial. Na autonomia da forma, é possível saltar um obstáculo: é apenas necessário parecer desenvolvido, sem o ser de fato. E isso é importante para o capitalismo em geral. É necessária a demonstração insistente de que ele “está ganhando”, principalmente nos países em desenvolvimento. A abstração, já presente nas origens, ganha autonomia na forma de ornamento, segundo a qual é totalmente flexível. Assim, os edifícios corporativos hoje, em São Paulo, podem se outorgar o título de modernos, sem serem incoerentes: eles são apenas o desenvolvimento – ou a efetivação possível sob o capital – de uma potencialidade que já estava ali – quando entendemos sua forma original como desenvolvimento das forças produtivas, que podiam ter o caráter libertador assim como o capitalismo tem o caráter revolucionário de transformações constantes. Pois ali a razão transformadora já era colocada como razão dominadora, e a abstração das formas – na política, economia e cultura – é a consequência mais coerente.

Não poderia ser muito diferente, pois o edifício corporativo, primeiramente, é uma tipologia tipicamente capitalista, pela sua função mesma. Em segundo lugar, para além de sua constituição enquanto mercadoria, ele expõe na sua forma, irreversivelmente – pois de outra maneira ele não seria funcional, e sem valor de uso não há mercadoria, e ele mesmo deixa de existir – a forma do trabalho exercido dentro dele. E, no capitalismo, este trabalho é trabalho abstrato. Ou seja, pouco importa a característica qualitativa deste trabalho – ele deve ser útil, como predeterminação –, o que importa é a quantidade produzida por ele, que é transformada em valor, que ao se realizar coloca a máquina da reprodução do capital em funcionamento. Não importa, portanto, com qual mercadoria se faça isso. Qual

é a justificativa, portanto, para diferenciar – individualizar – os diversos espaços de trabalho das pessoas dentro dos edifícios corporativos? Isso não tem o menor interesse e, pelo contrário, ao dar equivalência a todos os trabalhos e, além disso, escondê-los todos de forma indiferenciada dentro de uma caixa de vidro, na qual sequer consegue-se a relacionar com o mundo do trabalho, pode-se alcançar finalmente o objetivo último: desvincular a reprodução do capital, do trabalho, ao menos aparentemente. E nos parece bastante coerente o capital financeiro e suas bases (que são físicas e simbólicas) terem a mesma forma: a da autonomia da abstração. A racionalização do processo produtivo é também a racionalização da arquitetura porque ela faz parte dele. E esta racionalização não significa a clareza e verdade da forma: significa a sua potencialidade máxima de abstração – desenvolvimento este que vemos realizado nos edifícios corporativos ao redor do mundo.

São utilizados, no modelo paulista, aleatoriamente elementos que ressaltam linhas horizontais e verticais, vez em quando combinando as duas em grelhas, que se descolam do volume do edifício como se fossem elementos autônomos. Ainda segundo Gasperini:

“Mas se você observar o que está acontecendo no mundo hoje em dia você vai ver que esta renovação da estética dos edifícios, que está acontecendo, a cor está sendo introduzida outra vez, mas cor através de revestimento sólidos, coloridos, revestimentos de superfícies meio opacas, meio translúcidas. A translucidez é um fenômeno muito interessante (...), porque muitas vezes você não precisa ver tudo através da fachada. São vidros tratados com elementos gravados no próprio vidro, hoje em dia está sendo usado muito. Acho que a tendência hoje é diversificar ao máximo o uso de materiais para poder dar à volumetria do edifício uma característica mais dinâmica. O dinamismo hoje em dia é um fator muito apreciado pelos arquitetos e pelos empresários também”.

A tese de que são os diversos materiais a dar a unidade do projeto através da ornamentação está toda dada, inclusive de que são estes elementos que dão “dinamismo” à fachada – algo que só pode se dar no nível da aparência.

Em outros momentos, a grelha simplesmente se descola inteiramente do corpo do edifício, sem nenhuma função. Este é o caso do Edifício Atrium VII, no qual esta estrutura descolada ainda cria um espaço interessante no térreo e sobreamento em uma das fachadas. Porém as outras fachadas também expostas não têm este elemento, que se torna, portanto, aleatório. Outro exemplo é o Edifício Atrium IX, que é composto por um volume em “L” de linhas horizontais e uma composição de linhas abstratas horizontais e verticais que se amálgama na estrutura do edifício e depois sai dela, como se estivesse explodindo seus limites, voando fora do seu espaço funcional. Aqui, não há, de fato (e isso foi confirmado pelos arquitetos responsáveis pelo desenvolvimento do projeto), nenhuma função para este elemento, a não ser uma diferenciação estética. Já na Sede da Engevix, da Botti Rubin, é interessante notar como é levado ao extremo a lógica dos elementos funcionais que ganham autonomia através de seus revestimentos, que fazem com que o edifício seja uma composição de sólidos. Neste edifício específico, volumes são compostos

Figura 39
Ed. Sede da Engevix –
2002. Botti Rubin.

procurando o maior acuro do objeto final, sem se preocupar com a identificação dos elementos funcionais, principalmente aberturas. O elemento que mais salta aos olhos é o pano de vidro apoiado na fachada que aparenta estar flutuando: o efeito ilusório é de que as janelas se descolaram do corpo do edifício – como se janelas não fossem aberturas de ambientes, mas aberturas do espaço virtual. Neste elemento, parte dos vidros é de fato abertura, parte é laje e parte é coisa alguma, apenas o fechamento do volume “virtual-real”. E este elemento é repetido no projeto para o Edifício FGV, também da Botti Rubin, no qual a fachada se descola do edifício. Neste jogo de ilusões, como dito anteriormente, deixa de importar os momentos específicos de verdade dos materiais e estruturas: a verdade e a ilusão estão de tal forma imbricadas que tudo agora faz parte de um cenário ornamental.

Assim, vemos que o desencantamento prometido pela arquitetura moderna, particularmente a brasileira, é transfigurado em encantamento, como demonstrou Adorno. Encantamento este regido pelas determinações do fetiche, por um lado, e pelo espetáculo, por outro. O fetichismo descrito por Adorno no caso da música pode ser transposto para o caso da arquitetura: onde os materiais (de todas as ordens) são vistos em sua particularidade, não é possível a apreensão do conjunto, que se transforma em imagem estática, consensual e sempre igual.

Gasperini, em entrevista, falou de uma tese sua na qual a arquitetura é o resultado da união da tecnologia com o sítio, o lugar. Um elemento deve se relacionar com o outro para fazer uma arquitetura coerente. Em vários outros momentos, tanto ele quanto Alberto Botti frisaram a importância da busca por novas tecnologias por parte do arquiteto. Porém, esta busca eterna pela tecnologia de ponta é desvinculada, na prática, dos aspectos locais. Tanto que os materiais e processos mais desenvolvidos devem ser importados, com suas consultorias incluídas. Parece-nos, portanto, um discurso incoerente. No caso específico do Projeto Rochaverá (que descreveremos melhor em seguida), a tecnologia de ponta é simulada no pilar inclinado, que não tem tantos segredos de engenharia assim. A simulação de tecnologia (inclusive confirmada pelo próprio Gasperini: “É só isso, a fachada é só inclinada... colunas para cá e para lá, não muda nada, a estrutura é simples.”) é acompanhada

pela simulação do lugar. Torna o discurso coerente, dentro da simulação generalizada.

Este cenário se torna aparentemente obscuro pois o discurso do urbanismo está presente na fala dos arquitetos como marca de sua origem moderna. Segundo Gasperini:

“Nós, como somos autores, eu, como sou o mais velho e carrego uma tradição maior, trabalho e raciocino do mesmo jeito que trabalhava e raciocinava 30 ou 40 anos atrás. Portanto se a minha raiz é paulista, eu continuo paulista. Agora, isso não é algo que se identifica dentro do aspecto do edifício. Isso se identifica dentro da postura urbana, principalmente”.

Sobre o Rochaverá esta postura é ressaltada, inclusive:

“Agora as solicitações que estamos tendo são terrenos grandes que oferecem a oportunidade de fazer vários edifícios, como é o caso do Rochaverá. Isso requer uma compreensão do tecido urbano, da cidade, na medida em que você não faz o edifício num lote isolado, porque daquilo lá você não pode fugir da volumetria. Na medida em que você tem um terreno grande, no qual você tem que colocar alguns prédios, você tem que criar um relacionamento que é uma característica tipicamente urbana, entre um prédio com o outro e dele com a vizinhança. Estabelecer então os conceitos de vizinhança que são muito importantes hoje na arquitetura. E principalmente naquilo que nós estamos fazendo agora, que é justamente este tipo de pesquisa, fazer com que a cidade incorpore estes espaços públicos”.

De desenho urbano integrador fica apenas a lembrança, ou o “Jardim do Éden” (denominação da praça central do Rochaverá). O térreo livre só consegue “ser vendido” para o cliente se isso significa ganhos maiores de diferenciação, “algo que agrega valor ao produto”³¹. Ou então o urbano é limitado à relação dos volumes arquitetônicos com a imagem espetacular da paisagem urbana:

“Para nós é muito importante [o urbanismo]. Nós procuramos sempre ter uma preocupação muito grande da inserção do edifício dentro do plano urbano. Isso não acontece com o cliente. Às vezes, porém, a gente consegue vender esta ideia. Esta é uma ideia mais fácil de vender para o cliente. Se você for olhar os três prédios do CENU, você pode notar que eles são ligeiramente virados de tal maneira que quem vem pela marginal não pega os três prédios assim, pega de lado, para ter a visão, a integração do conjunto à Marginal. Por quê? Porque aqueles prédios, além de serem uma massa muito grande, eles são certamente um marco visual da cidade. Um marco é uma referência. E uma referência tem que ser bem identificada. Aquilo foi trabalhado assim, e assim por diante.” (Alberto Botti).

Gasperini ainda se recorda da integração urbana proposta pela arquitetura antigamente, mas diz que a segurança nos espaços públicos, hoje, é uma questão importante para o cliente, dono deste espaço, afinal.

“Ainda pego um exemplo de tempos atrás, quando fizemos o Citibank. Embora fosse uma área muito restrita, porque ligaria uma rua à outra, com duas fachadas laterais,

31. Eder Fábio Faria Ribeiro, arquiteto do escritório Aflalo & Gasperini, em entrevista à autora em 17 de junho de 2008.

procuramos fazer com que a Av. Paulista se comunicasse com a Al. Santos através daquele espaço, através das escadarias, porque aquilo era espaço público. Era, na primeira instância, do Citibank, aquilo era aberto ao público, por baixo, a agência do banco era elevada para cima. Depois houve complicações, devido ao problema de segurança em São Paulo, uma série de coisas deste tipo, e foi terminando isso, mas a intenção era essa. Ela permanece lá, se você passar por lá ninguém te interrompe o caminho, você vai passar por alguma vigilância que é natural, né? Os clientes de hoje, mais contemporâneos, estão aceitando isso, e discutindo isso com a própria Prefeitura, de como realmente ser feita a segurança e a abertura para o público de determinadas áreas. Nem todas as áreas são públicas, evidentemente. Então esta relação entre o público e o privado é um assunto que está na discussão com a própria Prefeitura, o próprio empresariado quer saber como é que fica”.

O capitalismo não lida muito bem com espaços muito abertos. E é necessário sempre alertar – o público e os arquitetos – de que os edifícios corporativos são espaços não só privados, mas com objetivos comerciais. Lógico, num momento em que o espaço comercial é tido como espaço público estas coisas se invertem, porém não deixam de ter importância, mesmo como simulacros.

Embora os exemplos paulistanos tenham estes elementos que os relacionam à arquitetura mundial, eles ainda não alcançaram o grau de abstração dos mesmos, ainda que se possa ver aqui e ali tendências à ornamentação e ilusionismo. Nos exemplares internacionais, a verdade dos elementos funcionais e dos materiais já está tão distante que o passo adiante dado por eles é a superação dos mesmos, não apenas o seu velamento. Eles passam, portanto, a serem negados: as estruturas se torcem e são escondidas, tentando passar a ilusão de superarem as leis da física. Porém, sabemos que só pode ser ilusão, desejo de superação castrado na realidade que continua vivendo em sonho, em imagem (seja em 3D ou em fotografia, tanto faz neste momento – muitas vezes sendo preferível o 3D, mesmo o prédio já existindo), que viaja pelo mundo pela Internet e é praticamente isso o que mais importa³². Há, portanto, uma distância considerável entre os nossos exemplares e os “de lá” – na qual a raiz moderna paulista se mostra extremamente presente enquanto origem e permanência parda.

Podemos finalmente fazer algumas hipóteses das causas de nossos exemplares terem características diversas dos seus modelos internacionais. Nas entrevistas realizadas, três fatores ficaram em evidência na fala dos arquitetos: o primeiro é o porte e a facilidade do financiamento (um fator econômico), que ainda é pequeno e difícil no Brasil; o segundo a demanda de escritórios classe “AAA” num país de economia ainda instável (um fator político); e, por último, nossa tradição arquitetônica (um fator cultural). Há opiniões diversas entre os arquitetos entrevistados. Uma opinião é a de que apenas nos falta dinheiro para ter uma arquitetura do mesmo patamar dos países desenvolvidos. Outra, mais difusa, é a de que os escritórios

32. Neste aspecto, ver a tese de Doutorado de Pedro Fiori Arantes (ARANTES: 2010), na qual o autor descreve esta arquitetura como uma arquitetura “em circulação”, o meio necessário para se realizar enquanto mercadoria que gera renda.

brasileiros que têm porte e experiência para construir edifícios como estes em São Paulo são também aqueles com maior tradição, e que não farão coisas que contrariam seus princípios (modernos, paulistas). Segundo Botti:

“Eu jamais aceitei o Palácio da Alvorada. Eu acho o Palácio da Alvorada plasticamente uma das coisas mais lindas que eu já vi na vida. É muito bonito, é uma forma que... pelo amor de Deus. Mas eu não consigo imaginar uma coluna que em vez de segurar está pendurada. Você sabe que as colunas do Palácio da Alvorada estão penduradas na estrutura interna, elas não apóiam no chão, estão penduradas. Eu não faço isso. Eu também não critico. Se alguém me perguntar sobre o Palácio da Alvorada... eu digo o que disse. É uma maravilha, eu gostaria de ter conseguido fazer algo parecido. Ao mesmo tempo jamais faria algo parecido porque não é essa a minha formação”.

Pode-se argumentar que os escritórios de arquitetura estrangeiros estão entrando no país, mas este é um movimento ainda muito isolado, por conta das dificuldades práticas que o exercício da arquitetura e da construção civil requerem (pois, por mais que não se queira, sua prática é ligada ao espaço físico real, com legislação local etc). Porém, as empresas do mercado imobiliário que organizam as obras deste porte têm isso como meta, até mesmo está claro que nossa arquitetura é diferente daquela dos países centrais. Segundo Luiz Henrique Ceotto, da Tishman Speyer:

“Eu acho que vai ter um momento em que vão internacionalizar os escritórios de arquitetura do país. Já está tendo muita parceria. Você tem vários escritórios de arquitetura estrangeiros – pois o Brasil virou a bola da vez – já se associando com escritórios brasileiros. (...) Ninguém gosta de competição... mas é uma realidade. O Aflalo se associou, para fazer um projeto no Rio de Janeiro (o Ventura), o Aflalo e a KPF³³. Para um projeto nosso. A gente promove isso. Nós sempre aliamos arquiteto europeu ou americano com o brasileiro, sempre! (...) Para arejar a nossa arquitetura... Isso vai acontecer. Automaticamente isso vai arejando e as empresas daqui vão tendo condições”.

Gian Carlo Gasperini e Alberto Botti são praticamente da mesma opinião quanto à entrada de escritórios estrangeiros. Segundo Gasperini:

“Então infelizmente toda esta literatura que vem de fora exercita uma certa influência que ao meu ver é ruim. Porque de repente você vê uma arquitetura esquizofrênica, que eu chamo, que é totalmente voltada para os aspectos psicológicos etc etc. E aí a imitação destas arquiteturas, que tem uma razão de ser, quando foram criadas, por outros arquitetos, não tem mais razão de ser ao serem incorporadas na nossa linguagem, não têm. Então sabe... monstros... tem que tomar muito cuidado com isso, principalmente os jovens, que são ainda muito perdidos, eles são muito influenciados por esta arquitetura que vem de fora e criam umas coisas que não tem muita razão de ser”.

E ainda:

“Às vezes, por uma questão de *marketing* - aí tem esta palavra horrorosa chamada ‘*marketing*’ - eles queiram introduzir uma consultoria estrangeira para dar um reforço para

33. Kohn Pedersen Fox Associates, escritório de arquitetura com sede em Nova Iorque, com filiais em Londres, Shanghai, Hong Kong, Seul, e Abu Dhabi.

a parte de vendas. Mas está cada vez menos... quando nós fomos contratados para fazer o prédio na Paulista da torre Matarazzo, no terreno Matarazzo, eles disseram: 'Ah não, vocês vão ter que trabalhar como consultores de uma empresa americana'. E nós dissemos que não. Não vamos traduzir para a linguagem brasileira uma concepção americana... que venha a americana! Vai na Prefeitura, quebra o galho!''.

Alberto Botti completa a análise:

"Primeiro, com o valor do dólar baixando, abriu uma oportunidade de entrada dos escritórios americanos aqui, de projetos. Eles estão entrando. Mas há que distinguir... a gente quando fala do projeto estrangeiro, americano, você pensa logo nos maiores nomes da arquitetura, no Mário [Botta], enfim, cuja contribuição seria até positiva para a arquitetura brasileira. Mas não é isso o que acontece. O que acontece é que vêm para o Brasil as grandes organizações, tipo SOM, tipo HOK, que trabalham da seguinte maneira: para eles, o Brasil ainda é um país da América Latina de terceira categoria. E eles então, para resolver os nossos problemas, trazem equipes de terceira categoria. Então as propostas – eu não quero identificar – que eles trazem para cá são da pior qualidade possível''.

E ele mesmo continua:

"O cliente... o brasileiro ainda tem – e isso é atávico – a noção que o que é de fora é melhor. Ele compra sapato italiano, roupa da Dolce&Gabbana, na moda internacional é isso o que vale, tem os vestidos nacionais, mas o pessoal tá de olho do lado de lá – quem tem dinheiro, quem pode – e evidentemente se ele puder trazer um arquiteto americano, ele traz. E o arquiteto americano é bem baratinho. Como ele vem baratinho? É muito simples: ele não faz nada! Eles fazem um estudo preliminar que chamam de ante-projeto e largam... porque sabem que não têm condições de desenvolver um projeto no Brasil. Graças a Deus. Aí os infelizes escritórios brasileiros têm que pegar aquela joça e desenvolver. Só que para desenvolver precisa corrigir tudo. Está tudo errado sob o ponto de vista edilício, sob o ponto de vista geral. Se você tomar até por sensibilidade você diz: 'Eu não tenho nada a ver com isso, não vou fazer esse negócio, vou corrigir''.

Neste sentido, é importante retomar a origem da arquitetura produzida por estes escritórios paulistas em estudo, pois é na hora da confrontação com uma arquitetura estrangeira contemporânea que aparece não apenas o elemento local, como o retorno à defesa do moderno tão ambíguo na fala dos arquitetos entrevistados. Neste confronto, o que chama a atenção nas falas é que o que se produz em São Paulo hoje nestes escritórios é moderno, ou tem raízes modernas, em contraposição ao estrangeiro, que não é. Chama a atenção pois uma visão mais superficial e pouco avisada não faria diferenciação alguma destes edifícios. Muitas vezes, inclusive, estão lado a lado na cidade e não se sabe que um é produção nacional e outro não (no nível do projeto). Esta postura dos arquitetos deixa clara a relevância do projeto moderno no Brasil, particularmente em São Paulo. Sua origem remete ao momento histórico no qual se projetava um futuro para o país – através da indústria – que podia, em teoria, ser equiparado ao desenvolvimento dos países centrais. A ideologia vigente, e que acompanhou de perto a construção do "ser moderno", era evo-

lucionista: era apenas uma questão de tempo para que o Brasil alcançasse o mesmo patamar de desenvolvimento destes países. E a forma do capitalismo naquele momento parecia dar razão a estas expectativas, pois, com a base industrial, a maneira de reprodução do capital na periferia se dava *principalmente* através da mais-valia absoluta (ou seja, a ampliação da base produtiva, de maneira quantitativa, era suficiente para alçar desenvolvimento). Essa esperança rapidamente se transforma em ilusão quando a base de reprodução do sistema se financeiriza cada vez mais, e a concorrência ganha outros contornos. A mais-valia relativa, nestas circunstâncias, passa a ter maior relevância no capitalismo contemporâneo (não que ela não existisse antes, mas não tinha o mesmo papel). Neste momento, a deficiência da base produtiva, o arcaísmo nas relações sociais, a instabilidade econômica e política, enfim, toda nossa história pregressa, contam pontos a menos nessa inserção, que mostra cada vez mais a impossibilidade dos países se alocarem de igual para igual no jogo da globalização do capital, que envolve concorrência direta entre os desenvolvidos e os semi-desenvolvidos.

Mas, nesta condição, a postura da classe arquitetônica ligada ao mercado imobiliário tem sido a de se agarrar às suas raízes modernas paulistas dando nova significação às mesmas (afora a barbárie neoclássica de sempre). De alguma maneira, esta raiz moderna (ainda que como origem distante) não nos deixa, nem na vertente da escola paulista de mercado. Há algo significativo aí. Algo que permanece, algo de local no meio à globalização, ainda que como simulacro. No meio do caminho entre o espetáculo de formas autônomas da arquitetura contemporânea internacional e as bases modernas locais (embora também estas internacionais em sua origem), nosso cenário urbano alinhado ao capital sofre de esquizofrenia congênita.

Capítulo 6 Dois casos particulares

Foram selecionados dois projetos para que a análise feita até o momento possa ficar mais clara a partir de exemplos encontrados hoje na cidade. Ambos são de autoria do escritório Aflalo & Gasperini: o Eldorado Business Tower e o Projeto Rochaverá. Nestes dois casos, muitas das questões apresentadas até o momento – da forma à função do edifício – aparecem de maneira exemplar e sua descrição pode trazer ganhos para as hipóteses trazidas pelo trabalho.

Antes de nos focarmos neles, porém, é necessário trazer à tona algumas características de outro projeto, do Centro Empresarial Nações Unidas (CENU), já amplamente analisado por Mariana Fix (FIX: 2007). Este complexo de três torres mais centro comercial foi, como diz a autora, “emblemático” para todo o desenvolvimento imobiliário posterior. Ele começou a ser desenvolvido pela Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (incorporadora) nos anos 1980, com a aquisição do terreno de cerca de 32 mil m² na Marginal Pinheiros (entre as pontes Morumbi e Bandeirantes, na época). Para construir o empreendimento, se associou à Imopar, *holding* da família Moreira Salles, proprietária do Unibanco, e a outros investidores menores. O projeto foi desenvolvido a partir de 1989 pelo escritório Botti Rubin e aprovado em 1992, quando o primeiro edifício (a Torre Oeste) começou a ser construído pela Hochtief¹. Segundo Mariana Fix:

“Durante as obras, a Tishman Speyer Properties, conhecida incorporadora norte-americana que queria ingressar no mercado brasileiro, associou-se à Método Engenharia, uma construtora brasileira. A Método buscou um grande investidor, a Funcef, o fundo de pensão dos funcionários da Caixa Econômica Federal, para comprar a fração ideal do terreno correspondente a uma das torres, a maior delas, a Torre Norte. Esse foi o primeiro empreendimento da empresa formada pela *joint venture* entre a Tishman Speyer Properties e a Método Engenharia” (FIX: 2007, 81).

No entanto, ainda segundo a autora:

“Apesar de participar como investidora em muitos empreendimentos, a Tishman não entrou com recursos próprios na Torre Norte, que acabou sendo integralmente bancada pelo fundo da estatal brasileira, com um investimento de cerca de 200 milhões de reais. Seu papel acabou se restringindo, principalmente, à administração da obra, realizada pela Método, e não mais pela Hochtief, responsável pela Torre Oeste, devido à formação da *joint venture* com a construtora. Ainda assim, a Tishman acabou se tornando proprietária de parte da torre. Isso porque o contrato entre a Funcef e a Tishman Speyer Método continha cláusulas com especificações de que, se determinadas

1. A Hochtief é uma construtora de origem alemã que iniciou suas atividades em 1873. Está no Brasil desde 1966. Fontes: http://www.hochtief.com/hochtief_en/71.jhtml e <http://www.hochtief.com.br/> acessados em junho de 2010.

condições fossem cumpridas, a Tishman e a Método ganhariam um percentual do empreendimento. Assim, essas duas empresas passaram a deter 17% do empreendimento, metade para cada uma, restando 83% com a Funcef. Esses 17%, entretanto, foram posteriormente comercializados por meio da venda de cotas de um fundo de investimentos imobiliários [FII Torre Norte, como visto no Capítulo 3]” (FIX: 2007, 84-85).

No final de 2008, a Funcef integralizou sua parte da propriedade da Torre no FII, passando a ser cotista², e o Fundo hoje é o proprietário integral da Torre Norte, com patrimônio líquido de mais de R\$ 540 milhões³. A Tishman permanece como administradora da torre. A Torre Leste foi financiada pelo Grupo Hilton, que adaptou sua planta de edifício de escritórios para um hotel.

O projeto da Torre Norte, através da Tishman, foi um dos primeiros edifícios corporativos no Brasil a seguir o conceito do chamado *Core and Shell* (C&S): ou seja, edifícios com um núcleo central de distribuição de serviços e estrutura (o *core*), lajes livres e todo o perímetro externo aberto à vista (conformando a *shell*). Um dos itens para a avaliação do custo do metro quadrado alugável do edifício, inclusive, é a distância da *shell* ao *core* (maior vão de laje livre). Neste projeto do CENU, o escritório Botti Rubin tinha originalmente colocado as torres de circulação no perímetro externo do edifício (como foi feito em outros edifícios, como, por exemplo, no River

Mapa 2
Localização dos Edifícios
CENU, Eldorado
Business Tower e
Rochaverá Corporate
Towers

2. Fonte: <http://blog.50k.com.br/?p=192> acessado em junho de 2010. A transformação de ativos imobiliários (propriedade de imóveis) em ativos financeiros (cotas de um fundo) foi uma estratégia dos fundos de pensão para recompor suas carteiras de investimento após a legislação que os regulamenta diminuir ano a ano a possibilidade deste tipo de investimento (ver Capítulo 3).

3. Fonte: <http://www.bmfbovespa.com.br/renda-variavel/ResumoFundoImobiliarioCodigo.aspx?Codigo=TRNT11B&idioma=pt-br> acessado em junho de 2010.

Park) e foi a sede da Tishman em Nova Iorque que interferiu no processo com o objetivo de aumentar o valor do metro quadrado e diminuir os custos com a estrutura (FIX: 2007, 83-84). Este conceito de planta dos edifícios corporativos, a partir de então, é unânime, pois é um dos fatores de valorização do projeto. Não que o conceito já não existisse antes, mas passou a ser definitivo. Desta maneira, pode-se notar a importância de variáveis externas, em um objeto que pretende ser igual ao modelo globalizado, seja no uso, seja na sua constituição enquanto negócio – já que é base de valorização para capitais desnacionalizados.

Assim, o CENU foi “emblemático” por vários motivos – inclusive de conformação urbana, com a questão da sua relação com a vizinha Favela Jardim Edith (FIX: 2001) –, entre eles seu financiamento (com capitais nacionais e participação significativa de um fundo de pensão estatal); a forma de propriedade da Torre Norte hoje (de um fundo de investimento imobiliário); e a sua relação com capitais estrangeiros através da figura da Tishman (que faz a Torre Norte sair do papel e entra no país através da mesma, busca a conformação do FII e interfere na conformação da planta, que servirá de modelo dali em diante). Veremos como estes aspectos terão se desenvolvido nos dois outros exemplos que selecionamos, de história mais recente.

6.1 O Eldorado Business Tower

Figura 40
Ed. Eldorado Business
Tower nos seus diversos
ângulos

O Eldorado Business Tower (EBT) é um dos maiores edifícios corporativos da cidade de São Paulo, com 32 andares de lajes de 1.744 m² a 1.934 m². Tem 141 metros de altura, com área locável de 60.145 m². Seu coeficiente de aproveitamento é praticamente inédito, de 12,4 (área construída de 128.645 m² e terreno de 10.379 m²). É um empreendimento vinculado ao Shopping Eldorado, localizado na Marginal Pinheiros (assim como o CENU e o Rochaverá), ao lado da Ponte Eusébio Matoso e

Figura 41
Implantação do EBT,
ao lado do Shopping
Eldorado

da Estação Rebouças-Hebraica de trem (que será conectada ao metrô, segundo previsão do governo ainda no ano de 2010, com a linha amarela). Segundo o escritório Aflalo & Gasperini, que assina seu projeto, tal coeficiente é explicado da seguinte maneira: “A excelente localização do Shopping Eldorado na cidade de São Paulo é um grande atrativo para a utilização de potencial construtivo excedente do mesmo. O

Projeto Eldorado *se utiliza deste potencial* para estabelecer um programa audacioso (...)”⁴ (grifos acrescidos). O terreno onde se localiza o Shopping Eldorado (inaugurado em 1981), após a conformação da Operação Urbana Faria Lima em 1995, ganhou imenso potencial construtivo por conta do seu tamanho e, a partir de 2001, da mudança da possibilidade de edificação (coeficiente de aproveitamento, ou CA), que passava a ser de quatro vezes a área do terreno (com compra de CEPACs). A partir do final da década de 1990, o escritório de arquitetura mencionado começa a desenvolver o projeto de construção de uma torre que se utilizasse deste potencial⁵. No entanto, naquele momento, não houve possibilidade de financiamento para a obra. No ano de 2000, a Gafisa se interessa pelo empreendimento, mas também não consegue, de imediato, recursos para sua execução. Em 2002, o mercado de edifícios corporativos passou por uma retração por conta de uma crise mundial, e todos os projetos foram paralisados. No entanto, em 2006 a Gafisa abre seu capital na Bolsa de Valores, ganhando grande quantidade de recursos, e faz um acordo com o Banco Modal⁶ e com a São Carlos Empreendimentos e Participações⁷. Ambos os parceiros também acabavam de abrir seu capital na bolsa, em 2006.

O edifício é construído com recursos das três empresas, que se tornam proprietárias do mesmo, além do Shopping Eldorado, que ficou com nove andares do edifício em troca do terreno onde ele se encontra. No entanto, as três empresas desmobilizam este ativo rapidamente, ainda antes do final da obra, que ocorreu em 2007. De acordo com o balanço financeiro de 2006 da Gafisa:

“No 4T06 [4º trimestre fiscal de 2006], a Gafisa aproveitou a oportunidade de vender as últimas unidades do Edifício Comercial ‘Eldorado Business Tower’, na cidade de

4. Fonte: http://www.aflaloegasperini.com.br/projeto_detalhe.php?id=122 acessado em Junho de 2010.

5. Há possibilidade, na lei das Operações Urbanas, de transferência de potencial construtivo. Como o terreno do Shopping Eldorado é muito maior do que o do EBT, o potencial construtivo (em metros quadrados) ganho nele e executado num terreno menor ganhou grandes proporções.

6. O Banco Modal é um banco de investimentos com sede no Rio de Janeiro, e começou a operar em 1995. A partir de 2007, passa a participar de uma série de lançamentos de empresas em IPO, inclusive muitas ligadas ao setor imobiliário, como a Tenda e a Agra. É participante especial de emissão de ações da Gafisa e da Klabin Segall em 2006, da Cyrela Brazil Realty e da PDG Realty em 2009. Além disso, coordena a distribuição e ofertas públicas de ações primárias e secundárias de outras empresas ligadas ao setor, como a MRV, a Even, a EZTec, a ImPar, Tecnisa, a Camargo Corrêa e a São Carlos EP. Desta maneira, é um banco de apoio ao setor imobiliário no que se refere a sua relação com o mercado financeiro. Além disso, passou a investir ele mesmo no setor imobiliário em vários empreendimentos, entre eles o Eldorado Business Tower. Fonte: <http://www.modal.com.br> acessado em Julho de 2010.

7. A São Carlos Empreendimentos e Participações começa a operar em 1989 como controladora das Lojas Americanas (grande rede de varejo), com o intuito de desenvolver e administrar *Shoppings Centers* que apoiassem a expansão da rede de lojas para o interior do Estado. Em 1998, acompanhando a lógica de desmobilização de ativos imobiliários, a Lojas Americanas passa todos os seus imóveis para a São Carlos, e passa a alugá-los. Em 1999, a São Carlos se separa da Lojas Americanas, formando uma empresa com capital próprio (imobiliário e financeiro). Em 2006, faz uma oferta pública de ações na Bovespa, quando recebe cerca de R\$ 350 milhões para investimento em imóveis comerciais (parte dos quais colocados no Eldorado Business Tower). Fonte: <http://www.scsa.com.br/saocarlos/index.htm> acessado em julho de 2010.

São Paulo, e está nos últimos estágios do processo de construção iniciado em 2004⁸. Prédios comerciais não são o nosso principal negócio, portanto, esperamos que represente uma parcela reduzida das nossas vendas contratadas nos próximos trimestres”⁹.

O Banco Modal, com o aumento de suas atividades imobiliárias, decide abrir uma incorporadora, a MDL Realty, em 2007, que leva consigo a propriedade dos cinco andares do EBT que o banco tinha. No entanto, no mesmo ano ela também desmobiliza esta propriedade, a vendendo a investidores. A parte que coube à empresa São Carlos EP foi acrescida de outros andares que a empresa comprou dos outros proprietários, chegando a ter 19 andares do EBT, ou cerca de 56% do edifício. Esta parcela ficou sob propriedade da empresa (que tem como escopo a retirada de rendas de imóveis comerciais) até 2009, quando a vende a um fundo de investimento imobiliário (FII) administrado pelo Banco Ourinvest¹⁰, o FII Brazilian Capital Real Estate Fund I, o segundo maior FII no país depois da Torre Norte, com patrimônio líquido de cerca de R\$ 480 milhões¹¹. Notório de todo este movimento foi que a Gafisa, incorporadora e construtora do edifício, transferiu sua sede para o mesmo *sem, no entanto, ser proprietária do espaço que desenvolveu, construiu e utiliza*. Ela o aluga, sendo a administração de todo o edifício terceirizada para a EB Richard Ellis¹², responsável também pela sua comercialização, ou seja, busca de investidores

8. O início da obra foi em 2004 pela Gafisa, porém ela só pode se desenvolver de maneira sustentável financeiramente depois do acordo com os outros dois agentes, em 2006.

9. Fonte: Relatório de Resultados e Informações Financeiras Suplementares do 4T06 da Gafisa. Disponível em: <http://www.gafisa.com.br/ri/> acessado em julho de 2010.

10. O Banco Ourinvest é o maior administrador de fundos de investimento imobiliário do país hoje. Ele tem participação fundamental no processo de financeirização do setor imobiliário no Brasil. Em 1999, funda a Brazilian Mortgages Cia. Hipotecária, responsável pela estruturação do primeiro FII para varejo do Brasil. Em 2000, junto ao Grupo Rossi (grande grupo do mercado imobiliário), funda a Brazilian Securities, especializada na securitização de recebíveis imobiliários. Em 2002, forma um *joint venture* com a CADIM – divisão da CDP - Caisse de dépôt et placement du Québec, do Canadá, uma das principais administradoras de fundos das Américas – denominada “Brazilian Capital - Companhia de Gestão de Investimentos Imobiliários”, “com o objetivo de tornar-se uma das empresas líderes na América do Sul, na estruturação, gestão de investimentos e soluções financeiras para o mercado imobiliário”. Em 2006, associa-se ao TPG Axon, empresa americana de investimento imobiliário, e em 2009 à Equity International, grande investidor imobiliário internacional. Fonte: http://www.ourinvest.com.br/m3.asp?cod_pagina=893 acessado em julho de 2010. Em junho de 2010 o Banco Ourinvest passa a administração de todos os seus fundos para a Brazilian Mortgages. Fonte: <http://www.ourinvest.com.br> acessado em julho de 2010.

11. O FII Brazilian Capital Real Estate Fund I é um fundo formado por vários imóveis comerciais em diversas cidades brasileiras: em Porto Alegre, o Edifício Érico Veríssimo; no Rio de Janeiro, o Edifício Comshell, as salas 601 a 608 do Shopping Leblon e o Edifício Flamengo Park Towers; em Campinas, o Edifício Hicham; e em São Paulo, o Edifício CENESP, o Edifício Volkswagen, o Centro Empresarial Transatlântico, o Edifício Alana II, o Edifício Cargill e finalmente 56,63% do Edifício Eldorado Business Tower (que representa cerca de 45% do patrimônio do fundo). Fonte: Demonstração Financeira de 2009 do FII Brazilian Capital Real Estate Fund I, disponível em <http://www.cvm.gov.br/> acessado em julho de 2010.

12. A Richard Ellis foi fundada em 1773 em Londres, e a CB em 1906 em São Francisco, nos EUA. Em 1998, as duas empresas se unem formando a CB Richard Ellis, com atuação no mercado imobiliário de 29 países. Seu foco é a comercialização e o gerenciamento de propriedade imobiliária. Fonte: <http://www.cbre.com.br> acessado em julho de 2010.

Figura 42
Vista externa a partir do
EBT: Marginal Pinheiros
e Jockey Club

Figura 43
BT: ponto de vista do
pedestre na praça de
entrada.

e locatários. Nesta sucinta descrição, já é possível notar a lógica da securitização de ativos imobiliários, a correlação entre todos os agentes, sua mobilidade no mercado de capitais e principalmente a extrema conectividade que o mercado imobiliário local passa a ter com o mundo das finanças mundializadas.

Andares:	Bloco A	Setor	Bloco B	Setor
01 - 08	Gerdau	Adm. Setor produtivo	Gerdau	Adm. Setor produtivo
09	Alphaville Urbanismo - setor da Gafisa	Adm. Setor produtivo	-	-
10	Concórdia Corretora de Valores	Mercado Financeiro	Concórdia Corretora de	Mercado Financeiro
11	Anbima Ass. Bras. das Ent. dos Mercados Financeiro e de Capitais	Mercado Financeiro	Russell Reynolds Ass. Recrutamento de executivos – empresa	Serviços
12	Grupo Eugênio Marketing	Serviços	Fabra & Quintero Setor do G. Eugênio	Serviços
13 – 14	Itaú Unibanco	Adm. Setor bancário	Itaú Unibanco	Adm. Setor bancário
15	-	-	Bracor Invest. Imobiliário	Mercado Financeiro
16	Mac Afee Informática	Adm. Setor produtivo	Nova S/B Propaganda	Serviços
17	Itaú Unibanco	Adm. Setor bancário	Itaú Unibanco	Adm. Setor bancário
18	Gafisa	Adm. Setor produtivo	Gafisa	Adm. Setor produtivo
19	BPN Brasil	Adm. Setor bancário	Gafisa	Adm. Setor produtivo
20	Itaú Unibanco	Adm. Setor bancário	Itaú Unibanco	Adm. Setor bancário
21	Anbima	Mercado Financeiro	Anbima	Mercado Financeiro
22	Noble Inc. Brasil Consultoria – empresa canadense	Serviços	Noble Inc. Brasil Consultoria – empresa canadense	Serviços
23 – 25	Braskem Petroquímica	Adm. Setor produtivo	Braskem Petroquímica	Adm. Setor produtivo
26	OCS Odebrecht Seguros	Serviços	ETH Bioenergia Grupo Odebrecht	Adm. Setor produtivo
27	Odebrecht	Adm. Setor produtivo	-	-
28	Odebrecht	Adm. Setor produtivo	Odebrecht	Adm. Setor produtivo
29	Banco Pine	Adm. Setor bancário	Banco Pine	Adm. Setor bancário
30	Royal Caribbean Cruzeiros – empresa multinacional	Serviços	Banco Pine	Adm. Setor bancário
31	Odebrecht	Adm. Setor produtivo	Foz do Brasil Água e Esgoto Grupo Odebrecht	Adm. Setor produtivo
32	Odebrecht	Adm. Setor produtivo	Odebrecht	Adm. Setor produtivo

Tabela 2
Empresas usuárias
do Edifício Eldorado
Business Tower
Fonte: visita ao local em
julho de 2010.

A partir da Tabela 2, pode-se observar que 54,7% do edifício são ocupados por administrações de empresas ligadas ao setor produtivo, 18,7% por administrações do setor bancário, 12,5% por serviços, 9,4% pelo mercado financeiro e 4,7% estão vagos. Nesta data, julho de 2010, apenas cerca de 7,8% do edifício está ocupado por empresas internacionais (Royal Caribbean, Noble, McAfee e Russell Reynolds). Neste sentido, é importante notar que o ambiente desenhado de maneira internacional não serve apenas para a instalação de empresas estrangeiras, mas também para que as empresas brasileiras se adequem ao novo mercado mundial que, estruturado sobre a lógica da finança, não tem mais limites nacionais. Este ponto é importante pois, das outras empresas do edifício, de origem brasileira, praticamente todas – por conta da abertura de mercado – têm participação estrangeira. A Gafisa negocia suas ações na Bolsa de NY, a Gerdau está presente em diversos países, assim como a Odebrecht, a Bracor é o resultado da união de empresários brasileiros com a Equity International (gigante do mercado imobiliário internacional, presidida por Sam Zell) etc. Desta maneira, percebe-se que não se trata apenas do recebimento do capital internacional, mas de sua mistura com o capital nacional e, portanto, da adequação deste às novas condições do capitalismo que se financia. A situação da Gafisa, por exemplo, é paradigmática: como empresa que quer se inserir no capitalismo tal qual ele se desenvolve atualmente, precisa mudar sua forma de lidar com o seu próprio ambiente de trabalho, que deve ser alugado e administrado por terceiros – quando há poucos anos atrás construir e cuidar de seu próprio espaço era uma questão importante de representatividade corporativa. Agora ela constrói, mas desmobiliza rapidamente o ativo, mesmo o utilizando. Assim, *também* é através da construção do espaço – neste caso, do edifício corporativo – que se dá a conformação da economia brasileira ao capital internacional: ao ser induzida a se adaptar à lógica de funcionamento do edifício enquanto capital e enquanto espaço, a empresa tem que se transformar internamente para se adequar à grande concorrência, inclusive internacional.

Figura 44
EBT: passarela elevada de
ligação com o Shopping
Eldorado.

Figura 45
Passarela: perspectiva do
pedestre.

A concorrência também faz com que outros diferenciais sejam buscados, sejam as empresas usuárias ou o edifício mesmo. Um deles, que está bastante em evidência, é o chamado “selo verde”. O Eldorado Business Tower foi o primeiro edifício na América Latina a ser certificado com o LEED¹³ C&S (*Core and Shell*) Platinum, o mais alto nível de certificação da USGBC¹⁴. Este feito se deve à Gafisa que, antes do LEED chegar ao Brasil, já buscava parceiros para a certificação ambiental dos seus empreendimentos¹⁵. Para tanto, o edifício precisou se preocupar com uma série de determinações do conselho, tanto na obra quanto na sua utilização. Segundo o CTE¹⁶, os diferenciais que mais se destacaram no EBT para a certificação foram:

“33% de economia no consumo de água potável, comparado ao padrão norte-americano.
100% de economia de água potável para irrigação
18% de economia no consumo de energia
74% de todo resíduo gerado na obra foi desviado de aterros
30% de todo material empregado é de origem reciclada
50% de todo material adquirido é de origem local
95% de toda madeira certificada pelo FSC (Forest Stewardship Council);
25% de redução da vazão e volume de água lançada na rede pública durante as chuvas”

Figura 46
Praça de entrada com
espelho d’água.

Ainda segundo a consultoria, o EBT ganhou a certificação por se encontrar em “implantação e terreno sustentável”, fazer uso racional da água, ter eficiência energética, utilizar materiais sustentáveis e adotar uma série de procedimentos internos que buscam a qualidade ambiental. Em relação à implantação, conta pontos

13. Ver nota 24, Capítulo 2, p. 71.

14. Idem.

15. Segundo Eduardo Martins Ferreira, coordenador do projeto pela Aflalo & Gasperini, em entrevista à autora em 06 de julho de 2010.

16. Centro de Tecnologia de Edificações, responsável pela consultoria em “greenbuilding” do EBT. Fonte: http://www.cte.com.br/site/ver_noticia.php?id_noticia=1269 acessado em julho de 2010.

o fato do edifício estar em área urbanizada, ter uma cobertura verde, usar revestimentos claros, ter quase a totalidade das vagas cobertas (com reserva para veículos movidos a GNV)¹⁷, ter bicicletário com vestiários apropriados e grande área de infiltração da chuva com sistema de retenção. Há reutilização da água para irrigação e abastecimento dos vasos sanitários, além de equipamentos apropriados ao limite de consumo (descargas com duplo acionamento, torneiras automáticas etc.). A eficiência energética é medida pela (considerada) baixa relação de área envidraçada (43%) e utilização de vidros de alto desempenho – o que diminui a demanda de ar-condicionado –, pela implantação de um sistema de persianas automáticas (que se fecham segundo a incidência solar), elevadores que recuperam energia durante a frenagem e ar-condicionado que utiliza o ar que sai do edifício para resfriar aquele que está entrando, melhorando sua eficiência. Os materiais utilizados foram 50% extraídos e manufaturados a um raio de no máximo 800 km, e a madeira utilizada é certificada. E, por fim, os procedimentos internos que contaram pontos para a certificação ambiental foram: proibição do fumo, seleção de tintas e carpetes com baixo consumo de “Compostos Orgânicos Voláteis” (prejudiciais à saúde) e adoção de um “Plano de Gestão da Qualidade do Ar Interno” durante a obra¹⁸.

A certificação ambiental é usada diretamente como diferencial para as empresas que utilizam o edifício: praticamente todas elas, na abertura de seus sites na internet, falam da “responsabilidade ambiental” de suas atividades – muitas com relação com o meio ambiente bastante delicada, como a Gerdau (siderurgia) e a Braskem (plástico), ou ainda as empresas de construção civil, como a Gafisa e a Odebrecht – e várias colocam a imagem do EBT, sua sede, como demonstração desta preocupação. Ou seja, o papel de representação assumido pelo edifício – fundamental para a lógica de valorização na qual está inserido como capital – deve, hoje, levar o aspecto ambiental em conta como pressuposto. Mais um passo no “processo civilizatório” empreendido pelo capital: da maneira que é possível acontecer através da sua lógica, ou seja, apenas no momento e nos limites exatos em que significar geração de mais-valor. Dentro desta situação, se a adoção de um sistema de ar-condicionado inteligente contar mais pontos para o LEED do que o desenho de um bom sistema de ventilação natural (como os empregados pelo arquiteto João Filgueiras Lima na rede de hospitais Sarah), não há dúvidas de que é ele que será implantado no detrimento de uma solução *de fato* ambientalmente sustentável.

Outra questão relacionada ao LEED tem a ver com o fato de que seus parâmetros para a certificação são baseados no clima e na cultura norte-americanos. A busca pelo *status* da certificação (e os ganhos concorrenciais derivados) passa

17. O EBT conta com um edifício auxiliar de oito andares para garagem, com 1.806 vagas. O estacionamento tem contagem eletrônica, que indica quantidade de vagas vazias no andar e pode também saber se alguma pessoa determinada chegou ao prédio, se ela tem vaga exclusiva. Neste caso, o edifício já “prepara” a sala desta pessoa, ligando o ar-condicionado.

18. Todas estas informações foram retiradas do site da CTE: <http://www.cte.com.br> acessado em julho de 2010.

por cima da utilidade específica da preocupação ambiental. Segundo o arquiteto Alberto Botti:

“E agora tem o problema do pessoal do LEED, do ‘verde’, que chega e diz para você: ‘diminui a janela do prédio porque senão eu não te dou ponto’. ‘Faça um andar bem escurinho para poder economizar a eletricidade para você ganhar mais um pouquinho no LEED’. É uma loucura mansa! É uma visão anglo-saxônica do que seja preservação de energia, e eles não têm nada que ver com o nosso clima tropical. Mas nós importamos isso, e estamos aceitando ao longo dos anos tudo aquilo que é jogado na gente”¹⁹

E, ainda segundo o arquiteto, não há respeito nem mesmo pela demanda específica de cada projeto arquitetônico:

“Entre as regras cuspidas por estes grandes escritórios de comercialização, principalmente entre escritórios de origem americana e as regras do LEED e outras coisas assim, o negócio está engessando a arquitetura de uma maneira incrível. Você sabe qual é a proporção que o LEED propõe? Este prédio [Edifício Plantar] não serve. Tem que ter 50% de vão para 50% de parede. Pelo amor de Deus! Cada caso é um caso! Se esta sala tem seis metros, esta janela está dimensionada de um jeito. Se ela tivesse oito metros, e não tivesse aquela parede, por exemplo, esta janela tinha que ser maior para dar mais iluminação. Então isso é um absurdo! Mas é o que o LEED fala... nós estamos criando mitos. São mitos comerciais e mitos tecnológicos. Estes mitos estão cada vez mais prejudicando a arquitetura. Um problema que já estava mal parado, está piorando.”

Assim, a lógica se inverte: faz-se a certificação ambiental para obrigar os edifícios a terem respeito ao meio ambiente, porém, pelo fato de que isso serve a ganhos diferenciais (e é apenas por isso que é buscado pelos empreendedores de edifícios corporativos), deixa-se de lado o respeito não só ao meio ambiente local, mas às necessidades ambientais da arquitetura.

Talvez para atender à proporção entre aberturas e fechamentos de fachada que o LEED requer, a fachada do EBT fecha, externamente, vãos que poderiam ser abertos (pois não existe estrutura). Na primeira metade do edifício, há um resalto nas lajes para além da estrutura, um pequeno balanço (com função de diferenciação do volume, não de uso específico). Neste momento, coloca-se vidro em toda a fachada, pois de fato há a possibilidade de abrir todo o vão. No entanto, o vidro também se estende ao revestimento das lajes, para compor um volume único. Assim, um movimento que parecia querer mostrar a verdade da estrutura se reverte novamente ao esconder parte dela. E este movimento se repete em toda a outra parte da fachada recoberta por uma grelha: neste momento, parte do revestimento branco do edifício está cobrindo estruturas reais, como todas as lajes e pilares. Porém, embora toda a estrutura esteja dentro da grelha (que visualmente é estrutural – e de fato o era até pouco tempo atrás, como por exemplo no CENU), nem toda a grelha é estrutura: parte dela é revestimento. Segundo Eduardo Martins Ferreira, coordenador do projeto pela Aflalo & Gasperini:

19. Entrevista à autora.

“O vidro foi utilizado de três maneiras: da forma convencional, para dar transparência às aberturas; na área em que forma uma cortina, ocupando as faixas horizontais onde estão as vigas; e, por fim, o vidro branco – ‘que dá identidade ao prédio’, segundo Ferreira - foi adotado como revestimento. Este é um produto belga, de última geração, que não possui chumbo em sua composição. Além disso, no seu processo de fabricação, há uma camada de pintura cerâmica, que, na colocação, fica voltada para o interior. ‘Para testarmos a cor: 27 amostras de vidros vindos da Bélgica’, ele relembra”²⁰.

Figura 47
EBT em construção:
é possível ver os vãos
sendo cobertos pela
fachada que simula a
grelha estrutural.

Pretendendo dar ritmo à fachada, a grelha acaba por retirar dela sua verdade rítmica, dada pela estrutura real. Segundo o arquiteto Gian Carlo Gasperini, o fato de as grelhas não serem totalmente estruturais não é um fato aleatório: “É uma função de reduzir um pouco a superfície exposta do lado de fora por razões puramente de clima e de insolação, mantendo uma geometria arquitetônica bastante clara. Não é completamente aleatório”²¹. Não é aleatório, mas há um certo grau de ilusionismo, pois as grelhas são, originalmente, estruturais, e remetem a este elemento ao combinarem linhas horizontais e verticais (pois pela área exposta à insolação não interfere se o “vedo” é horizontal ou vertical).

Neste sentido, é interessante analisar o uso do revestimento branco do EBT, pois ele é também vidro, porém vidro opaco, pois não necessita de transparência por não ser abertura. Segundo o engenheiro Luis Fernando Ciniello Bueno, gerente Geral de Obras da Gafisa²²:

“O Eldorado Business Tower utilizará os vidros da Graverbel, o extra clear serigrafado semitemperado branco belga; e vidros verdes laminados Sunergi holandeses, que têm

20. Fonte: texto resumido a partir de reportagem de Fernando Serapião, publicada originalmente na Revista PROJETODESIGN, Edição 338, abril de 2008. Disponível em: <http://www.skyscraper-city.com/showthread.php?t=636313> acessado em junho de 2010.

21. Entrevista à autora.

22. Segundo reportagem na Revista Infra, disponível em: <http://www.talen.com.br/textos.asp?codigo=8318> acessado em junho de 2010.

índice de reflexão inferior a 10%, transmissão luminosa de 75% e térmica, de apenas 35%. Ou seja, não espelham, são bastante transparentes e só 35% do calor incidente passa para dentro do ambiente. Terá também o Lacobel, muito parecido com o vidro branco externo, que aparece nas áreas internas”

O vidro branco comporta-se, portanto, como revestimento de estrutura e como vedo. Porém é vidro, classicamente relacionado às aberturas. No momento em que compõe a grelha, é vidro, vedo, e quer parecer estrutura. Os elementos de ilusão estão todos presentes, embora num grau pequeno.

Para a montagem da fachada foi utilizado um sistema engenhoso de pré-fabricação que pode ser desvinculado da estrutura pesada do edifício justamente por conta da lógica do *core and shell*. Enquanto o *core* foi realizado na técnica do concreto armado²³, ainda em boa parte moldado *in loco*, a *shell* teve alto grau de pré-fabricação. Esta é uma das tecnologias construtivas mais buscadas nos edifícios deste padrão, que resultam em economia no tempo de obra e controle de qualidade em um item de grande delicadeza. Além disso, com a separação da *shell* é possível escapar da linha de produção local (mão de obra, técnicas, materiais) e se aproximar mais dos padrões internacionais com a possibilidade de importação de materiais, sistemas de caixilhos etc. Foi este o caso do EBT. Seu sistema de caixilhos (o desenho) foi importado da Schüco International KG (uma das principais empresas de fachadas de edifícios corporativos internacionais), porém toda a fabricação e montagem foi realizada no próprio canteiro de obras, no subsolo do edifício com a estrutura já pronta. Ali foi montada uma verdadeira fábrica de caixilharia pela Adalume Esquadrias Metálicas (empresa brasileira), que importou uma máquina italiana para a usinagem e corte do material (de origem local). Assim, para o LEED o caixilho pode ter sido considerado como material local, porém sua tecnologia é importada.

O sistema de pré-fabricação da fachada consistiu na montagem – nesta fábrica – de painéis “unitizados”²⁴ que, segundo a Revista Infra²⁵, têm “3,8 metros de altura por uma largura que varia em 21 dimensões, pesando até 450 quilos cada um”. Foram executados 3,6 mil painéis para a montagem da fachada, o que necessitou de um esquema próprio de logística, organizado pela FEI (Faculdade de Engenharia Industrial). Um mecanismo elétrico instalado no fosso dos elevadores foi responsável por içar os painéis do subsolo até dois andares acima daquele no qual seriam instalados: era necessário que eles fizessem um giro no ar para encaixarem na fachada. Segundo a mesma reportagem da Revista Infra:

23. Segundo a reportagem da Revista PROJETODESIGN (Edição 338, abril de 2008): “A estrutura, que não tem vigas, apenas capitéis em alguns pilares, é outro destaque: ‘Ela é travada somente pelas lajes protendidas, que possuem 27 centímetros’, explica [Eduardo Martins] Ferreira”.

24. O sistema unitizado significa que sua montagem é feita para que todos os esforços envolvidos se resolvam dentro da unidade do painel modular. Desta maneira, o painel pode ser transportado e encaixado com maior facilidade, permitindo a sua pré-fabricação.

25. Disponível em: <http://www.talen.com.br/textos.asp?codigo=8318> acessado em junho de 2010.

Figura 48
Sequência de montagem
dos painéis de fachada.

“Agora, a vantagem da tecnologia dessa instalação, segundo Paulo [Patullo Neto, gerente de TI da Adalume], é a redução do tempo e ganho em produtividade, com relação a um método tradicional de logística, e com menos mão-de-obra. Para se ter uma idéia, para levar o painel até o último andar do edifício, ou seja, no 32º pavimento, a Adalume leva de 30 a 40 minutos, mais seis minutos para instalar.”

Desta maneira, o Edifício Eldorado Business Tower é um bom exemplo dos edifícios corporativos realizados na última fase de desenvolvimento desta tipologia em São Paulo. Percebe-se que utiliza a tecnologia mais sofisticada disponível no país nos seus sistemas de automação predial e, em relação à produção da edificação, há uma preocupação em industrializar ao máximo (dentro das possibilidades locais) as técnicas empregadas. “Dentro das possibilidades locais” significa a *importação* de sistemas determinados, que possam ser fabricados e montados aqui – na *shell*. Em relação ao *core*, a pré-fabricação ainda tem pouco espaço e, portanto, o uso de fôrmas e a moldagem *in loco* são constantes, principalmente nos sistemas verticais (pilares). Vê-se que, no que concerne à tecnologia, o edifício tem como pressuposto as diretrizes modernas de industrialização e talvez esta tipologia seja aquela que mais consegue colocá-las em prática, em escala. No entanto, o uso da tecnologia aqui é apropriado como distinção, de maneira contrária ao discurso modernista que a defendia como forma de democratização e massificação da arquitetura.

No aspecto relacionado ao desenho do edifício em planta, o fundamento moderno de separação de funções é bastante claro, principalmente na organização do *core* e sua consequente liberação de laje para uso livre. A flexibilidade do espaço é também herdeira do desenho moderno: pilares em muitos momentos soltos na laje, piso elevado para passagem de instalações e grandes vãos. A fachada, por sua vez, traz contradições relativas ao uso de elementos ilusionistas, no entanto sua função de vedação e abertura é mantida, podendo em vários momentos ser livre

Figura 49
Vista do espaço interno
do EBT: pilares soltos
e fachada livre, com
caixilhos corridos.

(quando a estrutura é recuada). Neste sentido, o uso do vidro, mesmo enquanto vedação, demonstra uma origem, um fundamento, na organização moderna:

“Eduardo Martins Ferreira, um dos coordenadores do projeto, conta: ‘Roberto [Aflalo] passou em frente de um edifício modernista e me ligou dizendo que poderíamos utilizar vidro, como faziam no passado. E assim passamos a estudar essa possibilidade’. Depois de muita pesquisa, o material pareceu ideal para a equipe – ‘mais leve e resistente ao tempo sem deformação’, detalha Aflalo”.²⁶

Desta maneira, pode-se perceber que há, como que “decantado”, alguns fundamentos modernos no edifício. Apropriado por poucos e envolto em contradições e desenvolvimentos livres de justificativa racional, é possível ainda recuperar não apenas aspectos do formalismo moderno, mas também suas proposições frente à tecnologia e inserção urbana. Assim, reforça-se a ideia de que na arquitetura dos edifícios corporativos, particularmente aqueles realizados por escritórios descendentes da escola paulista, está concretizado o moderno possível dentro do capitalismo, aquele que “deu certo” a partir do seu ajuste ao mercado.

26. Revista PROJETODESIGN, Edição 338, abril de 2008. Disponível em: <http://www.skyscraper-city.com/showthread.php?t=636313> acessado em junho de 2010.

Figura 50 (acima e ao lado)

EBT: planta do térreo e pavimentos 1 a 3. Ligação com o Shopping Eldorado, praça de entrada elevada e ligação com o estacionamento. Pavimentos: ressaltos frontal com balanço, sem o uso dos ressaltos laterais.

Figura 51 (acima e ao lado)

Plantas dos pavimentos 4 a 10, 11, 12 e 13. Utilização dos ressaltos frontal e lateral. Mudança dos elevadores. Observar na fachada: onde há vedação não necessariamente há estrutura.

Figura 52

Plantas dos pavimentos 14, 15 a 19, 20 e 21. Abertura de espaço na laje no lugar dos elevadores. Retirada do ressalto frontal (15 a 19). Terraço lateral (20).

Figura 53

Plantas dos pavimentos 23, 24, 25 a 31 e 32. Mudança nos elevadores com abertura de espaço na laje. Pav. 32: terraços laterais e subida para a cobertura.

Figura 54 (à esq)

Corte 1.

Figura 55 (à dir)

Corte 2.

Figura 56 (à esq)

Elevação 1: vista para a Marginal Pinheiros.

Figura 57 (à dir)

Elevação 2: vista para o Shopping Eldorado.

Figura 58
Elevação 3: vista lateral.

6.2 O Rochaverá Corporate Towers

Figura 59
Rochaverá Corporate
Towers: maquete
eletrônica do conjunto
final.

O Rochaverá Corporate Towers, também da Aflalo & Gasperini – com projeto realizado entre 1999 e 2001 e inauguração em 2008 de duas e em 2010 de mais uma das quatro torres de escritório projetadas – nos coloca mais algumas questões nesta linha. Suas proporções são bem maiores do que o EBT, num complexo urbano parecido: área de mais de 39 mil m², na Marginal Pinheiros, ao lado dos shoppings Morumbi e Market Place e da Estação Morumbi de trem (que será conectada ao metrô talvez ainda neste ano de 2010). O complexo começou a ser idealizado pela Tishman Speyer durante a construção do CENU, porém ficou guardado durante alguns anos por conta da crise de 2002 e da consequente falta de recursos e demanda para o mesmo. No início, o projeto contava apenas com o potencial construtivo simples advindo do zoneamento local (1,5), o que não era suficiente para os objetivos do incorporador. Foi feita então uma negociação com a Prefeitura que abriu a possibilidade da compra de potencial construtivo não utilizado da Operação Urbana Centro, que foi transferido para a área (uma total exceção), chegando então ao potencial 3 (CORRÊA: 2008). Neste momento surgiu o desenho das quatro torres que hoje compõem o complexo, porém ainda bem diferentes. O projeto foi aprovado, o terreno escavado e as paredes do subsolo estavam prontas quando o projeto teve que ser paralisado por conta da crise instalada mundialmente.

Quando a obra foi retomada, sua situação urbana tinha mudado, pois passava a se beneficiar da Operação Urbana Água Espreada, que aumentou ainda mais o seu potencial construtivo através da compra de CEPACs. O projeto aprovado hoje tem previstos mais de 248 mil m² de área construída (com cerca de 120 mil m² locáveis), o que equivale a um CA de aproximadamente 6,36 – algo raro na cidade, conseguido através de negociações com o poder público. As duas primeiras torres entregues (A e B) fazem parte da primeira etapa, aprovada ainda sem a OU, que somam cerca de 113 mil m² com 16 andares cada. A terceira torre é mais baixa, recém-inaugurada, com oito andares (D). A última que falta, a maior de todas, terá

Figura 60
Rochaverá: projeto de
implantação completa,
com paisagismo.

28 andares (C) e no momento (julho de 2010) está com o subsolo sendo executado.

Para a execução do complexo, a Tishman organizou uma série de parceiros. Para compor os recursos necessários, ela montou um fundo próprio para investimentos no Brasil, denominado “Brazil Fund”, que até o final de 2007 tinha cerca de R\$ 1,2 bilhões (US\$ 600 milhões). O fundo foi criado para diversos projetos da Tishman no país, focados nos nichos do mercado imobiliário que hoje são mais lucrativos: edifícios corporativos, edifícios residenciais e projetos de *mixed-use* (complexos de hotéis, shoppings, torres comerciais etc.) “que satisfaçam as necessidades das corporações multinacionais, das companhias de alta qualidade locais e da crescente população afluyente do Brasil”²⁷. Os investidores deste fundo, assim como de outros da Tishman (que tem, entre outros, um fundo também para a Índia), são diversos, de pessoas físicas a grandes investidores, ao redor do mundo.

No Rochaverá, “o custo estimado é de meio bilhão de reais, mas apenas 40% desse total sairá do caixa da Tishman. O restante virá da gestora britânica de fundos (...) Autonomy Capital, que pela primeira vez investe no país”²⁸. Segundo o arquiteto Eduardo Martins (coordenador do projeto pela Aflalo & Gasperini), foram as mesmas pessoas envolvidas com o projeto pela Tishman que procuraram a Autonomy e passaram a responder por esta empresa. A Autonomy, uma gigante de investimentos imobiliários internacional, tem apoiadores institucionais americanos e europeus e se utilizou do investimento no Rochaverá para entrar no país. Digno de nota, neste sentido, foi a compra, pela Autonomy, de cerca de 16% das ações da

27. “that meet the needs of multinational corporations, high-quality domestic companies and Brazil’s increasingly affluent population”. Fonte: <http://www.tishmanspeyer.com/invest/funds.aspx> acessado em junho de 2010.

28. Reportagem “Os gringos querem vender escritórios” da Revista Exame de 06 de fevereiro de 2007. Disponível em: <http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0885/financas/m0121329.html> acessado em junho de 2010.

MRV – uma das maiores incorporadoras e construtoras de habitação para baixa renda do país – e de 70% das ações da MRV Log, empresa de logística ligada à construtora. Desta maneira, através da combinação dos vários instrumentos de financeirização presentes hoje no mercado (como a abertura de capital das empresas e a formação de fundos imobiliários), é possível que a produção para baixa renda tenha relação direta com a construção de um dos complexos corporativos mais luxuosos do país. Neste sentido, os incentivos do governo federal para a produção de moradia popular em massa também estão direcionados para a conformação, na verdade, de um mercado imobiliário robusto e conectado internacionalmente através das finanças, que tinha grandes chances de ruir se não abrisse seu escopo para a verdadeira demanda nacional, a habitação popular. Outra especificidade do Rochaverá que fica proeminente nesta configuração financeira é que seus rendimentos – diferente do EBT, que passam primeiramente por investidores e fundos nacionais – são mandados diretamente para o exterior, para os investidores da Autonomy e da Tishman.

Figura 61 e 62
Torres A e B, já
concluídas.

Recursos e rendimentos estrangeiros fazem com que o projeto também seja muito mais conformado à realidade do capital desenvolvido. Notável, neste sentido, é que todo o desenvolvimento de projeto do Rochaverá precisou respeitar não apenas as normas brasileiras, mas também as norte-americanas, e qualquer decisão mais profunda sobre o projeto precisava passar pela sede da Tishman em NY²⁹. Sua forma, em vários aspectos, expressa diretamente sua condição de capital – algo que o CENU e o EBT ainda não tinham alcançado de maneira tão clara. O primeiro deles tem a ver com a forma do maciço dos edifícios. As quatro torres são prismas e têm uma das suas quatro fachadas inclinada – com a base do edifício menor do que o último pavimento. A inclinação de fachadas é um elemento usado na arquitetura paulista (como no edifício da FIESP, na Av. Paulista, do escritório de Rino Levi, e mesmo no CENU), porém não da mesma forma que o Rochaverá está propondo neste momento. Quando a fachada inteira se inclina de forma invertida (colocando o mais pesado e maior em cima e o menor e mais leve embaixo), o efeito que se cria é de desestabilização. No edifício da FIESP a inclinação é contrária, e no CENU as fachadas inclinadas são apenas parte do volume, como chanfros de um

29. Eduardo Martins, em entrevista à autora em 06 de julho de 2010.

“A inclinação de 12 m produziu grandes forças horizontais, que, segundo o engenheiro Mario Franco, responsável pelo cálculo estrutural dos edifícios do conjunto Rochaverá Corporate Towers, projeto do escritório Aflalo & Gasperini, precisaram ser controladas. ‘Calculamos que o deslocamento horizontal do topo devido a essa inclinação dos pilares é de 6 cm, o que implicou a necessidade de providenciar folgas nos caixilhos e nos painéis pré-moldados de concreto’, explica”.

É um jogo complexo entre aparência e essência no qual estabilidade e instabilidade estão a todo momento brigando. O mais interessante é que se poderia simplesmente esconder a instabilidade. Porém isso vai contra os objetivos mesmo do sistema armado: é necessário o dinamismo e, ao mesmo tempo, a solidez.

Além disso, as torres do Rochaverá estão dispostas no grande terreno em forma aproximada de cruz, formando um espaço central livre – ou seja, não estão dispostas de frente para a Marginal, como o CENU, mas com implantação fechada, formando um espaço quase “interno”. A comparação com o CENU não é gratuita: nele também há uma implantação de grandes torres lindeiras à Marginal. Porém, no seu caso, os térreos dos edifícios são conectados por um centro comercial. No caso do Rochaverá, não (até porque está ao lado de dois shoppings centers): o grande térreo livre foi recoberto por jardins e uma área de estacionamento. Alguns detalhes desta conformação são importantes: seu projeto foi desenvolvido por um grande escritório de paisagismo norte-americano (Pamela Burton & Company³¹), depois de passar por 13 versões diferentes, uma delas do próprio escritório Aflalo & Gasperini na qual havia a proposta de instalar, no meio do terreno, um centro de convenções e um café. A proposta foi rejeitada por gastar área construída com usos menos rentáveis (CORREIA: 2008).

Figura 65
Vista das torres com
detalhe do paisagismo.

Figura 66
Jardim do Éden.

Figura 67
Paisagismo: espelho
d’água.

wthread.php?t=733472 acessado em junho de 2010.

31. O escritório data de 1975, com origem em Santa Mônica, nos EUA. É especializado em espaços livres de grandes edifícios corporativos internacionais. Fonte: www.pamelaburtonco.com acessado em junho de 2010.

32. “Inclinação para o verde”. Disponível em: <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=733472> acessado em junho de 2010.

“O projeto de instalações do Rochaverá também prevê o reuso de águas pluviais para irrigação dos jardins: um dos destaques do empreendimento. Criado pela arquiteta californiana Pamela Burton e executado pelo arquiteto Sérgio Santana, o paisagismo ocupa 30 mil m² do terreno privilegiando a circulação de pedestres, com árvores de grande porte distribuídas pelo espaço, além de espelhos d’água e cascatas. Haverá ainda um acervo de artes a céu aberto, com obras de artistas renomados expostas em meio aos jardins. ‘O projeto baseou-se no conceito de ter o máximo possível de áreas verdes, de modo que a qualidade de vida e a saúde no trabalho sejam prioridades fundamentais e perenes’, conclui o arquiteto Roberto Aflalo”.

O que mais chama a atenção é o caráter bucólico dos jardins projetados, com passeios orgânicos, pequenos montes artificiais e pedras ornamentais. O jardim central, “praça” onde confluem as entradas das quatro torres, é chamado de “Jardim do Éden”. A linha absolutamente reta que liga duas das torres viradas uma a frente da outra é quebrada por caminhos tortuosos do “Éden”. A alguns metros de uma das maiores vias de circulação da maior cidade do país. A desestabilização das formas dos edifícios – que usa e abusa da tecnologia – é contraposta ao bucolismo do térreo. Assim, o Rochaverá ao mesmo tempo em que cria formas que reclamam a tecnologia, usando elementos “futuristas”, tem uma relação urbana contraditória, num espaço cercado de jardins bucólicos. A explicação para esta situação foi dada na negativa de um projeto urbano que beneficiava o uso despretenso: falta de rentabilidade.

Figura 68
Detalhe: fachada inclinada, piso elevado, painel de fachada autônomo à estrutura.
Figura 69
Cobertura: teto jardim.

Na produção do edifício, o nível de tecnologia empregado é próximo ao do EBT. Suas fachadas foram pré-fabricadas também em painéis unitizados, içados por equipamento elétrico até o local de instalação. A diferença é que os painéis do Rochaverá são muito mais pesados, pois contam com um parapeito em concreto. Em parte da fachada, este parapeito é revestido com granito, em parte com o mesmo vidro das aberturas, que são corridas horizontalmente. Os painéis pesam cerca de duas toneladas cada³³. Já o *core* foi realizado em concreto, com protensão nas lajes para que pudessem vencer o grande vão entre o núcleo central e a fachada (chamado de *lease span* – importante, pois sua dimensão influencia diretamente no valor do metro quadrado do aluguel). Segundo o Engenheiro Mário Franco, responsável pelo cálculo do edifício:

33. Fonte: <http://www.talen.com.br/textos.asp?codigo=9179>

“Outra dificuldade relacionada ao cálculo estrutural decorreu das dimensões generosas dos vãos livres do *lease span*. ‘Utilizamos uma estrutura totalmente protendida, com nervuras de 39 cm de espessura, distanciadas 60 cm entre si, com o que foi possível anular as deformações nos andares.’ Sob essas nervuras passam todas as instalações, deixando espaço suficiente inclusive para os dutos de ar-condicionado e assegurando um pé-direito livre de 2,80 m”³⁴.

O Rochaverá, ainda dentro de suas tecnologias, tem um sistema próprio de geração de energia elétrica (com capacidade para suprir 100% da demanda do edifício³⁵), sistema de automação predial e reservação de água potável para dois dias. Todas estas facilidades estão dentro do modelo de “*performance*” requerido pela Tishman, nos quais passou a contar também a certificação ambiental, a partir do momento em que este fator passou a ser a “bola da vez” nos EUA, naquilo que concerne aos elementos de competitividade corporativa. Nota: esta é uma das diferenças, segundo Eduardo Martins (coordenador do projeto pela Aflalo & Gasperini), da relação com uma incorporadora americana. Segundo ele, a Gafisa no EBT saiu na frente ao buscar a certificação antes mesmo dela ser um fator de competitividade, enquanto a Tishman só passou a se preocupar com isso quando foi indispensável. O Rochaverá conseguiu a certificação LEED C&S Gold (um nível a menos do que o EBT), com apoio da consultoria do Grupo SustentaX³⁶. Os principais pontos para sua certificação foram:

- “1) redução do consumo de energia e dos custos operacionais e de manutenção;
- 2) diminuição do uso de recursos ambientais não renováveis;
- 3) melhora da qualidade do ar interno do edifício;
- 4) melhora da qualidade de vida e da saúde dos usuários, otimizando a qualidade do ambiente construído”³⁷.

Segundo Corrêa (CORRÊA: 2008), são previstas reservas de vagas para automóveis movidos a GNV e bicicletário. Nas coberturas das torres A e B foram instaladas áreas verdes para absorção do calor e reciclagem de água. A relação entre a abertura das fachadas (área transparente) e a vedação opaca é de 41%. Os vidros tiveram que ser revestidos com uma película para melhorar seu desempenho térmico para a certificação (pois já haviam sido encomendados quando a Tishman procurou o LEED). As válvulas de descarga são duplas (sólidos e líquidos), as torneiras automáticas e os mictórios com sensor de presença. Em relação à água, há

34. Fonte: “Inclinação para o verde”. Disponível em: <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=733472> acessado em junho de 2010.

35. “Graças a uma parceria com a Ecogen e a Comgás, o Rochaverá Corporate Towers terá 100% de capacidade para atendimento às cargas, com redundância de eletricidade e gás natural, minimizando ainda o custo do insumo” (Fonte: <http://www.talen.com.br/textos.asp?codigo=9179>).

36. O Grupo SustentaX opera desde 1996 no Brasil, e iniciou o negócio de implantação de centrais de energia em edifícios comerciais. O primeiro foi no Hotel Renaissance, em 2001, e em 2004 no CENU (o maior em operação no momento). Fonte: <http://www.gruposustentax.com.br/historia.html> acessado em julho de 2010.

37. Fonte: <http://www.portalvgv.com.br> acessado em julho de 2010.

reservatórios de reuso para irrigação, lavagem e espelhos d'água. As madeiras das entradas dos edifícios são certificadas e 90% recicladas e as árvores usadas no paisagismo são nativas da Mata Atlântica. A iluminação desta vegetação é direcionada para baixo, para evitar a emissão de luz para o céu.

Assim como o EBT, a certificação vem, principalmente, para agregar valor ao capital investido no edifício. Segundo Roberto Miranda, CEO da Autonomy Investimentos:

“Estamos muito satisfeitos em obter essa certificação, que gera valor para o nosso empreendimento e certamente contribuirá para ampliar o retorno aos nossos investidores, em razão da satisfação oferecida aos atuais e potenciais inquilinos”³⁸.

Quanto aos usuários do Rochaverá, um fato importante é o contrato prévio de uma empresa multinacional, a Dow Chemical Company³⁹, que fez um contrato de aluguel a longo prazo da torre mais baixa (D) inteira do complexo. Esta torre acabou sendo feita “por encomenda” para seu principal usuário. O endereço foi escolhido por conta dos diferenciais ambientais, importante selo para uma companhia que lida com materiais potencialmente prejudiciais ao meio ambiente (principalmente petróleo). Segundo seu *site*:

“A partir do dia 21 de junho [de 2010], a Dow inaugura a nova sede da companhia na América Latina, a Diamond Tower. Localizada no condomínio verde Rochaverá em São Paulo, por volta de 800 pessoas, entre funcionários e terceiros, vão usufruir de instalações mais modernas e socialmente responsáveis, refletindo o constante crescimento da Dow na região e seu compromisso com o futuro. A compra e instalação de todos os materiais do escritório obedeceram a rígidas normas de controle do impacto ambiental de forma a tornar a torre da Dow apta a obter a certificação Green Building, categoria Gold, do renomado selo LEED”⁴⁰.

A Torre A (Ebony Tower) é ocupada por apenas três empresas, que detêm vários andares cada: Atento, Banco Votorantim e Shire. A Atento faz parte do Grupo Atento, presente em 17 países, no Brasil desde 1999. É uma prestadora de serviços de comunicação institucional das empresas com seus clientes (*call center*, *contact center*⁴¹) e hoje é uma das principais empregadoras privadas do país⁴². O Banco Votorantim é o principal usuário do prédio, com 11 andares locados⁴³. A Shire é uma companhia biofarmacêutica multinacional, de origem inglesa (hoje é a terceira maior biofarmacêutica deste país).

38. Fonte: <http://www.portalvgv.com.br> acessado em julho de 2010.

39. A Dow Chemical Company foi fundada em 1897 nos EUA, e está desde o final da década de 1950 no Brasil. É uma indústria especializada em materiais plásticos e químicos, com utilização em diversos setores estratégicos.

40. Fonte: <http://www.dow.com/brasil/> acessado em julho de 2010.

41. Plataforma de comunicação por diversas vias, não apenas a telefônica.

42. O serviço de *call center* emprega muitas pessoas nos países em desenvolvimento, sendo reconhecido como o principal empregador de uma mão de obra com um nível de qualificação básico, dado pela própria empresa.

43. Fonte: <http://www.flexeventos.com.br/secoes/cases/483,design-e-racionalidade.aspx> acessado em julho de 2010.

Já a Torre B (Mable Tower) tem uma série de usuários, como pode ser visto na Tabela 3. Praticamente todos eles são empresas multinacionais, que ocupam conjuntamente 75% dos andares do edifício, diferentemente do EBT (que tinha apenas 7,8% ocupado por elas). Dos andares restantes, 18,75% são ocupados por empresas nacionais e 6,25% (apenas um andar) está vago.

	Empresa	Atividade	Setor
01	Área técnica	-	-
02	Fleury	Laboratório de exames	Serviços
03	Astellas Pharma	Farmacêutica - multinacional	Adm. Setor industrial
04	Wunderman	Marketing – multinacional	Serviços
05 - 08	SAP	Software de gestão de negócios - multinacional	Serviços
09	LG e PepsiCo.	Eletrônicos (LG) e Refrigerantes (Pepsi) – multinacionais	Adm. Setor industrial
10	LG	Eletrônicos – multinacional	Adm. Setor industrial
11	Unilever	Bens de consumo ¹ - multinacional	Adm. Setor industrial
12	Vazio	-	-
13	- ²	-	-
14	Brookfield	Incorporadora ³	Adm. Setor industrial
15	Regus	Soluções em espaços de escritórios - multinacional	Serviços
16	Everis	Consultoria em negócios - multinacional	Serviços
17	GKDS	Cosméticos ⁴	Adm. Setor industrial
18	Boehringer Ingelheim	Farmacêutica - multinacional	Adm. Setor industrial

Tabela 3

Empresas usuárias da Mable Tower do Rochaverá Corporate Towers

Fonte: visita ao local em 09 de julho de 2010.

¹ A Unilever é uma empresa de bens de consumo com diversas marcas, entre elas: Omo, Comfort, Seda, Lux, Kibon, Hellmann's, Arisco, Knorr, Becel, Maizena, AdeS, Dove, Axe, Close Up e Rexona, entre outras. Fonte: <http://www.unilever.com.br> acessado em julho de 2010.

² O 13º andar não existe enquanto numeração, por superstição. Por conta disso, esta numeração de andar é difícil de ser alugada e, portanto, vários edifícios preferem não a ter. Ou seja, o andar 13 passa a ter a numeração 14.

³ A Brookfield é a empresa resultante da fusão entre a Brscan Residencial, a Company e MB Engenharia. Fonte: <http://www.br.brookfield.com/ri/historico.htm> acessado em julho de 2010.

⁴ A GKDS é uma empresa criada a partir do O Boticário, como forma de diversificar a atuação do grupo. Fonte: <http://www.saisdaterra.com.br> acessado em julho de 2010.

Em relação aos setores da economia que abrangem, o prédio tem 50% dos andares ocupados por empresas voltadas aos serviços e 43,75% às administrações de setores industriais⁴⁴. O setor bancário, muito presente no EBT, marca presença no Rochaverá na torre A, através do Banco Votorantim. Não é possível afirmar que esta ocupação percentualmente bem maior de empresas estrangeiras no Rochaverá (Mable Tower) se dê diretamente por conta do edifício ter origem norte-americana. No entanto, este dado parece significativo: é possível que exista alguma conexão, seja nos agentes diretamente envolvidos, ou ainda por conta da conformação mesma do complexo de edifícios – muito mais imponente do que o EBT, com uma série de “etiquetas” internacionais. Vale ainda notar que a grande maioria destas empresas, em seus *sites*, tem espaço para informar sobre suas estratégias de sustentabilidade e, dentre elas, a localização dentro de um edifício certificado é sempre lembrada.

44. É importante lembrar, no entanto, que os andares superiores são maiores do que as inferiores, e em metros quadrados esta relação pode sofrer ajustes.

Figura 70
Vista a partir do
pavimento tipo: caixilhos
corridos, fachada
inclinada.

Ao analisar o Rochaverá pelo ponto de vista arquitetônico, também – assim como o EBT – a origem moderna no desenho é razoavelmente clara. As linhas retas formando grandes prismas, com separação funcional entre o *core* de serviços e circulação e as lajes livres. A diferença do Rochaverá para o Eldorado, nestes termos, é a configuração da fachada e a solução estrutural. Na fachada, a grelha estrutural é escondida para que sejam ressaltadas as linhas horizontais dos panos de laje. Isso não significa que os pilares do perímetro do edifício não existam, ou estejam recuados. Apenas o tratamento da fachada é que faz com que pilares sejam revestidos com vidro e, portanto, pareçam janelas. Pelo inverso, nos locais onde a fachada é de cortina de vidro, este material também esconde as lajes e peitoris. Há, assim, um desenho próprio de fachada montado com granito e vidro, quase independente da estrutura real do edifício. No entanto, a fachada é pré-fabricada, ou seja, embora pareça (nos locais onde há granito revestindo lajes e peitoris) que se trata de aplicação de revestimento sobre estrutura e paredes de bloco, pelo contrário, são painéis que já vieram prontos. A fachada do Rochaverá, assim, parece que se utiliza menos das possibilidades da pré-fabricação em relação ao EBT, trazendo uma solução visualmente tradicional com uma técnica avançada. Seu diferencial fica, portanto, na inclinação da fachada e nos pilares que a apóiam, que ficam livres na planta no meio do *lease span*, inclinados.

Neste sentido, retomando o desenvolvimento do desenho dos edifícios comerciais que apresentamos anteriormente, o Rochaverá deixa muito claro que a era das estruturas aparentes do brutalismo paulista passou. No entanto, fica ainda outra face do moderno: a perfeição dos prismas de volumes bem trabalhados. Na arquitetura paulista, no entanto, estes prismas sempre primaram pela verdade estrutural, com o material aparente. Trata-se, neste caso, de uma “embalagem” globalizada. Sinal dos tempos.

Figura 71
Torres A e B: térreo e
pavimento 2.

Figura 72
Torres A e B: pavimentos
10, 11 e 18. Mudança
nos elevadores e
último andar. Observar
o aumento da laje e
movimentação do pilar
inclinado.

Figura 73
Torres A e B: corte 1.
Inclinação da fachada e pilar
inclinado.

Figura 74 (acima)

Torres A e B: elevações. Fachada inclinada e mudança no padrão da fachada.

Figura 75 (ao lado)

Torres A e B: detalhe da fachada. Fixação dos caixilhos e piso elevado.

Figura 76

Torre C: térreo e pavimento 2.

Figura 77 (ao lado) Torre C: pavimentos 10, 20 e 32. Mudanças de layout e elevadores. Último andar.

Figura 78
Torre C: corte 1. Inclinação da fachada.

Figura 79
Torre C: elevações frontal e
lateral.

Figura 80
Torre D: planta
pavimentos tipos.
Primeiro (2) e
último (7)

Figura 81
Torre D: corte.

Figura 82
Torre D: elevação 1.

Figura 83
Torre D: elevação 2.

Figura 84
Torre D: elevação 3.

PARTE 4 A formação do “outro” pelo capital

Capítulo 7 A forma do ornitorrinco

“A pergunta não é retórica: o que é, o que significa uma cultura nacional que já não articule nenhum projeto coletivo de vida material, e que tenha passado a flutuar publicitariamente no mercado por sua vez, agora como casca vistosa, como um estilo de vida simpático a consumir entre outros? Essa estetização consumista das aspirações à comunidade nacional não deixa de ser um índice da nova situação também da... estética. Enfim, o capitalismo continua empilhando vitórias” (SCHWARZ: 1999a, 162)

7.1 Uma nova configuração do mercado imobiliário brasileiro

Mariana Fix, em sua dissertação de mestrado defendida em 2003 (FIX: 2007), descreveu um cenário de transformação do mercado imobiliário direcionado aos empreendimentos comerciais que configuravam naquele momento o novo eixo de negócios de São Paulo (particularmente na OU Água Espraiada). De maneira original, ela problematizou o *status* de cidade global que a cidade almejava ao conformar o espaço urbano e a paisagem da Marginal Pinheiros a partir de estratégias vinculadas à política urbana (principalmente à Operação Urbana referida) e à construção de edifícios corporativos. O CENU, nestes termos, foi analisado como empreendimento “emblemático” que descrevia em vários aspectos o argumento da autora. Suas conclusões, tomando por base as observações feitas naquele momento, mostram um país em desenvolvimento truncado, porém em transformação efetiva:

*“Assim, a nova lógica mundial tem dificuldades de se impor, mas apresenta resultados concretos na paisagem urbana. Os edifícios no novo eixo de negócios são a *forma* que a valorização assume hoje e – embora não sejam um caso de bolha financeira, como a que ocorreu nos países asiáticos, por exemplo – adquirem contornos de uma valorização de tipo fictício. A paisagem social e física que se constitui revela aspectos da lógica de urbanização do capital e as formas particulares de contradição que esta assume na semiperiferia do capitalismo. O resultado concreto é uma paisagem que expressa algumas das incongruências do Brasil atual”* (FIX: 2007, 160. Grifo acrescido).

Continuando:

“Nossa hipótese é a de que esse discurso, que assume lugar importante no debate sobre o urbano, além dessas afinidades eletivas com os interesses do mercado imobiliário, parece acompanhar um salto qualitativo. Quando o ‘mito do desenvolvimento’ parece ultrapassado, pela inviabilização da superação do subdesenvolvimento, quando a construção nacional na semiperiferia do capitalismo é interrompida, ele renasce na forma do ‘mito das cidades globais’, das cidades competitivas, das cidades de ‘classe-mundial’ ou ainda das cidades que dão certo. Ou seja, esse discurso acompanha um movimento real de transformação” (FIX: 2007, 166).

Embora a autora analisasse os instrumentos e agentes que promoviam a transformação da produção do espaço urbano em direção a uma lógica de financeirização, naquele momento não haviam ainda ocorrido movimentos específicos que hoje conformam o mesmo espectro de pesquisa. Mariana escreveu em um período no qual os fundos de investimento imobiliário ainda não tinham a dinâmica que têm hoje, principalmente devida a sua negociação na bolsa de valores que começou a se dar a partir de 2002 (ainda com poucos fundos). Este ano, culminante de sua pesquisa, foi um ano de crise mundial (em decorrência do ataque às Torres Gêmeas em Nova Iorque em setembro de 2001) que fez com que vários projetos de edifícios corporativos em São Paulo ficassem parados por tempo indeterminado (inclusive os dois exemplos que descrevemos neste trabalho), um sinal de que este mercado estava em transição, em um momento de baixa.

Além disso, um aspecto fundamental deste processo foi a abertura de capital das empresas ligadas ao setor imobiliário a partir de 2005, fato que fez com que o mesmo se conectasse de maneira orgânica ao mercado financeiro e, portanto, com outros setores da economia. A partir deste momento, toda a produção das diversas tipologias da construção civil (da habitação de interesse social aos edifícios corporativos) sob a direção das principais empresas do setor passou a estar intimamente conectada. Conectaram-se também capitais nacionais e externos através da bolsa e empresas de escopos diversos passaram a se fundir (estando dentro de um mesmo complexo empresas de incorporação, construção e vendas, por exemplo).

Neste movimento um dos principais entraves encontrados para a efetivação da paisagem “global” que Mariana encontrou – o financiamento dos edifícios corporativos – mudou muito de figura. Se naquele momento os fundos de pensão se retiravam de cena deixando uma dúvida a respeito da continuidade de investimentos na área, hoje a capitalização (de origem local ou não) destas empresas deu novo fôlego à tipologia (como visto no EBT). Abriu, inclusive, a oportunidade de grandes agências internacionais de administração de investimentos financeiros entrarem no país como compradoras de ações destas empresas (como a Autonomy). A união, através da bolsa de valores, entre a abertura de mercado destas empresas e a negociação dos fundos imobiliários fez com que vários capitais dispersos nas mãos de pequenos, médios e grandes investidores pudessem compor uma força que deu outra dinâmica ao setor.

Esta nova dinâmica – que ocorre principalmente a partir de 2005, após a conclusão do trabalho de Mariana – marcou definitivamente a conformação do setor imobiliário à lógica das finanças mundializadas. Esta lógica, no entanto, não se sustenta apenas através dos edifícios corporativos – que são uma “arquitetura diferencial”, de exceção para a realidade social local. Com a responsabilidade junto aos investidores de ganhos permanentes e crescentes, o setor imobiliário – que tem os limites de uma produção que se baseia em um elemento limitado como a terra – precisava de vazão para a grande quantidade de recursos que recebia e que

começava a não ter como realizar no final de 2008, dada a saturação do mercado (habitacional ou comercial) de alta classe num país semiperiférico. Foi então que o Governo Federal lançou o Programa Minha Casa Minha Vida¹ (MCMV), com recursos bilionários para a construção de habitação popular. Aparentemente, os edifícios corporativos e a produção de HIS parecem desconectados; no entanto, são ambos produtos de um mesmo setor da economia, que passa a funcionar de maneira extremamente conectada – como vimos no Rochaverá a presença da Autonomy, sua financiadora, como participante da MRV, grande construtora de habitação popular.

Desta maneira, outras relações políticas passam a ocorrer para além das Operações Urbanas entre poder público e o setor da construção civil através do mercado financeiro. Com a justificativa social de combater o enorme déficit habitacional brasileiro, o governo injeta recursos espetaculares em um dos maiores setores da economia do país no meio de uma crise econômica mundial². Irônico é que a crise foi causada justamente por um estouro de bolha imobiliária nos EUA, país onde o setor imobiliário é extremamente conectado com as finanças. O Brasil parecia, ao aplicar na produção, estar na contramão da “irresponsabilidade” americana que perdia o controle sobre os investimentos fictícios. O detalhe é que este aporte de recursos foi extremamente negociado com o setor imobiliário brasileiro, que necessitava dar retornos aos seus investidores – dentro de uma lógica que, de maneira ainda incipiente, quer se aproximar daquela norte-americana. A entrevista com Ceotto, da Tishman, foi esclarecedora neste sentido:

“Ceotto: ‘Eu acredito que a partir de agora, com a situação brasileira no mercado, você começa a ter dinheiro entrando, você começa a ter que se relacionar com outras entidades financeiras de fora, você começa a ter que gerar outros produtos. Nós ficamos protegidos demais. A gente fala assim: ‘ah, o Brasil não foi contaminado pela crise mundial. Então nós estávamos certos’. Não, *nós não estávamos certos*. Nós pagamos 30 anos! Pela nossa incompetência: não é que nós achávamos que isso ia acontecer e por isso nós fizemos tudo certinho. Não é isso. Pela nossa incompetência nós sofremos durante 30 anos e estamos não sofrendo por dois anos. Eles ficaram muito bem durante 30 anos e vão sofrer por três ou quatro anos. Nós não fizemos nada certo! Eu não estou defendendo uma atitude irresponsável que foi feita. Não é isso. Mas o fato de a gente estar passando por esta crise razoavelmente bem não quer dizer que nós somos competentes. Muito pelo contrário. Nós demos sorte pela nossa incompetência. Então você vê: o setor de seguros no Brasil. Incipiente! Incipiente! Não há competição. Você tem o IRB³ aí, quer

1. Ver nota 41, Capítulo 3, p. 98.

2. Para maiores detalhes da relação do MCMV com o setor imobiliário ver TONE: 2010.

3. Instituto de Resseguros do Brasil (IRB-Brasil Re). Foi criado em 1939 pelo governo Getúlio Vargas. O Resseguro é uma maneira de segurar um seguro, ou seja, dar segurança de pagamento a uma negociação entre empresas e seguradoras na qual as primeiras não têm suporte financeiro para realizá-la. Segundo o site do IRB: “Como o nome sugere, resseguro é o seguro do seguro. Quando uma companhia assume um contrato de seguro superior à sua capacidade financeira, ela necessita repassar esse risco, ou parte dele, a uma resseguradora. O resseguro é uma prática comum, feita em todo o mundo, como forma de mitigar o risco, preservar a estabilidade das companhias seguradoras e garantir a liquidação do sinistro ao segurado”. Não é à toa, portanto, que o resseguro passa a ser uma função estatal: é uma forma de dar estabilidade às negociações realizadas no país e, portanto, de incentivar sua produção. Fonte: <http://www2.irb-brasilre.com.br/site/> acessado em julho de 2010.

dizer, não há... Então você tem uma série de produtos de seguro lá fora e nada, você não tem nada aqui!

“Isadora: ‘Entendi. Mas essa crise que aconteceu agora nos EUA. Ela foi decorrente de determinada estruturação do mercado imobiliário naquele país, e de certa forma nós temos aquilo como modelo. Isso não pode significar também...’

“Ceotto: ‘Não foi o imobiliário, foi o financeiro de forma geral...’

“Isadora: ‘É que lá o imobiliário com o financeiro estão muito interligados, não é? Se nós estamos buscando isso, também não pode ser um tiro no pé neste sentido, dado o que já aconteceu lá?’

“Ceotto: ‘Não. Todos os mecanismos de lá são muito interessantes. Eu acho que o aconteceu lá foi um afrouxamento do controle, houve uma... fraude, né? Fraude de informações, pouca transparência, entendeu? Os mecanismos estão absolutamente corretos, nós temos que buscar isso. Ou a gente se relaciona com o mundo exterior e aproveita quando o lado de lá está crescendo também ou nós vamos só crescer quando tiver crise lá. Como as crises lá são menores do que as nossas aqui, nós vamos estar fadados a mais 30 anos de estagnação’.”⁴

O problema, portanto, segundo o entrevistado – que assume a postura dominante do mercado internacional⁵ – é a falta de controle, não a lógica fictícia na qual está baseada a produção. Voltando ao caso brasileiro, com o MCMV. O fato é que, *da mesma maneira que o governo norte-americano*, o governo brasileiro injetou recursos públicos de forma anticíclica, ou seja, para conter a crise. Pois ela estava a ponto de se instaurar também aqui, através do setor imobiliário recém-conectado às finanças. Nossa maneira de mitigar a questão, no entanto, é “social”: ao invés de dar dinheiro às grandes corporações, como fez o governo norte-americano, nós subsidiamos a população para que ela comprasse sua habitação. Não se pode dizer que foi uma má decisão. No entanto, há que se preocupar com a produção urbana dentro desta lógica, que atende a interesses de valorização financeira antes de qualquer coisa.

Desta maneira, a produção dos edifícios corporativos em São Paulo mudou muito a partir de 2005. Isso ocorreu no âmbito do seu financiamento, do ciclo de valorização que gera e das conexões de mercado internas e externas. Estas mudanças puderam ser vistas também na sua tecnologia: painéis pré-fabricados de

4. Luiz Henrique Ceotto, Diretor de Design Construction da Tishman Speyer, em entrevista para a autora em 17 de março de 2010.

5. Exemplo disso foi a reunião do Fórum Econômico Mundial em Davos, na Suíça, seguinte à crise, quando os principais líderes mundiais pactuaram novas formas de controle do sistema financeiro mundial como maneira de combater as reincidentes crises causadas por falta de lastro material das negociações. Segundo os mesmos, o problema não é da estruturação do sistema e, sim, da falta de controle que leva às fraudes. Não se leva em conta, nesta perspectiva, as milhares de pessoas que, de fato, não tinham como pagar os empréstimos imobiliários que fizeram nos EUA. A fraude, nestes termos, foi em algum momento dizer que elas tinham esta capacidade e oferecer empréstimos sem lastro algum. O problema, portanto, é de origem.

fachada, certificação ambiental etc. Politicamente, com a abertura de capital das empresas do mercado imobiliário, a relação desta tipologia com o poder público e com a produção urbana em larga escala também passou por mudanças profundas, com uma influência muito maior do que os estritos limites das Operações Urbanas. O trabalho dos arquitetos envolvidos já vinha mudando desde o início da década, com o aumento do número de consultorias para os projetos que se complexificavam e o investimento em qualificação de pessoal. No entanto, é só a partir de 2005 que eles ganham outra dimensão, precisando mudar suas estruturas internas para aumentar a produtividade sem perder o controle de qualidade sobre o produto final, cada vez mais preciso. Nestes termos, as consultorias e terceirizações aumentam, passam a ocorrer parcerias com escritórios estrangeiros e a própria coordenação do processo projetual sai das mãos dos arquitetos responsáveis.

No âmbito das empresas usuárias dos edifícios, outra mudança foi notada ao pesquisarmos os ocupantes do EBT e do Rochaverá. No trabalho de Mariana Fix, a ocupação do CENU era predominantemente de empresas estrangeiras ligadas ao setor de serviços, embora tivesse relevância o setor financeiro (bancário) nacional. Nossa observação apontou um fato relevante: permanece a presença do setor financeiro nacional e de serviços, porém de maneira muito mais destacada do que no período imediatamente anterior aparecem as administrações de empresas do setor produtivo. A taxa de vacância dos edifícios também é muito mais baixa do que a encontrada por Mariana naquele momento. A presença de estrangeiros, que no EBT é baixa (embora no Rochaverá seja alta), demonstra, tendencialmente, uma entrada do setor produtivo nacional numa lógica cada vez mais financeira, ao desmobilizar seus ativos imobiliários e procurar localizações de destaque de representação corporativa através de uma arquitetura diferencial. Importante de se notar é que, dentro das empresas nacionais listadas, muitas eram do setor imobiliário.

Estes fatos nos trazem novos elementos de análise. No âmbito da economia geral do país, o contínuo aparecimento de novos edifícios corporativos nestes termos é um sinal de transformação, principalmente no que se refere a sua conexão com o capitalismo financeiro mundial. Como nosso trabalho se limitou à pesquisa da linha de produção do setor imobiliário – particularmente o ligado aos edifícios corporativos – não podemos fazer grandes hipóteses acerca da economia brasileira. No entanto, percebe-se que um de seus principais setores mostra sinais de reestruturação importantes.

O setor imobiliário já vinha dando sinais, desde o começo da década, de que se relacionava cada vez mais com a lógica e com as estruturas mesmas de reprodução do capital financeiro. No entanto, com a abertura de capital das empresas deste setor e a negociação na bolsa de valores de suas ações ordinárias este sistema se fecha e marca uma virada muito importante: a produção destas empresas passa a servir, antes de mais nada, como produção de mais-valia para a sustentabilidade do pagamento de juros dentro do sistema financeiro. Como visto anteriormente, a

valorização do capital dentro da circulação é um movimento aparente que tem por trás o contínuo abastecimento da mais-valia gerada *na produção*. A entrada no sistema financeiro, portanto, de um grande setor produtivo, é fundamental para sua sustentabilidade e reprodução – que parece autônoma. E, o que é mais importante: esta base dada pela produção não abastece apenas o setor imobiliário nos seus ganhos “na circulação”.

Retomando alguns conceitos. Segundo Marx (MARX: 1986a, Seção II), os setores da economia com composição orgânica mais baixa de capital são aqueles que produzem, individualmente, uma quantidade maior de mais-valia (pois esta vem da relação do capital com o trabalho, não com o capital constante). Pelo fato de o capitalista poder mudar seus investimentos nos vários setores da produção a qualquer momento de acordo com lucros maiores ou menores que elas lhe assegurem, forma-se a *taxa média de lucro* entre estes diversos setores. Desta maneira, os setores com baixa composição de capital *abastecem* os de composição maior, transferindo sua produção de mais-valia. Neste sentido, Sérgio Ferro (FERRO: 2006) já havia alertado para o fato de que o setor da construção civil, por sua baixa composição orgânica de capital, era extremamente necessário ao país para que não baixassem as taxas de lucro da economia como um todo (que tendem a cair com a mecanização, fato que ocorre, não sem razão, principalmente em outros setores).

Com a crescente financeirização da economia mundial, a divisão social da produção de mais-valia se localiza cada vez mais nos países em desenvolvimento (e a China é o maior exemplo disso). No nosso caso, o histórico setor responsável foi o da construção civil. Para conectá-lo às finanças mundializadas, era necessário que ele abrisse seu capital. Nesta nova conformação econômica, este setor continua com o mesmo papel anterior: o abastecimento de mais-valor dentro, agora, da circulação de capitais. Dada sua importância, faz sentido o governo o escolher como reestruturador econômico em momento de crise. Os edifícios corporativos, nesta perspectiva, são não apenas participantes da base de produção de mais-valia através da sua construção mesma, mas também plataforma de ganhos na circulação e espaço de uso para empresas relacionadas a este sistema. Seu papel, portanto, é central.

Se, no entanto, o papel macro-econômico do setor da construção civil está assegurado, é ainda importante que se entenda as *transformações internas ao processo produtivo* que o deslocamento de mais-valia rumo à circulação causa retroativamente. O elemento que mais salta aos olhos é que esta produção agora tem que atender à demanda por juros prometidos – e esta saciedade é autônoma à necessidade e possibilidade de realização da mercadoria produzida. A lógica financeira implica, necessariamente, na condenação do trabalho futuro: antes de existir, sua produção já foi negociada (daí, inclusive, o caráter fictício deste capital). Isso implica na procura de uma vazão eterna para a produção: se agora o país tem déficit habitacional suficiente para recompor esta demanda, quando não o tiver, o que acontecerá? O estouro da crise de 2008/2009 nos EUA é uma decorrência desta inversão de prioridades.

Além disso, esta produção agora responde a uma demanda internacional. Embora as construções sejam realizadas em solo local, as formas pelas quais a empresa se estrutura são padronizadas mundialmente, pois devem se adequar a um padrão de funcionalidade e eficiência que é pautado por uma concorrência que não é mais local (haja vista, no caso dos edifícios corporativos, a entrada da Tishman, como exemplo). Vimos, neste aspecto, a Gafisa alugando o espaço de trabalho que ela mesma construiu e era proprietária. Nesta perspectiva, é necessário que se incremente a produtividade da mais-valia relativa. Antes, estas empresas tinham um amplo mercado nacional à disposição e necessitavam *principalmente* crescer quantitativamente. Quando a concorrência nacional e internacional é um dado central e o mercado – que antes parecia ilimitado dada a amplitude de necessidades do país – modifica sua lógica “familiar”, outros mecanismos de produtividade devem ser buscados.

Uma hipótese que pode ser levantada acerca das consequências deste cenário é que o setor imobiliário brasileiro tem tentado colocar em funcionamento uma reorganização do setor que visa um ajuste às formas desenvolvidas do capital por conta da demanda trazida pela lógica financeira. Este ajuste requer transformações em várias etapas do ciclo imobiliário, as quais analisamos ao longo deste trabalho: da circulação da mercadoria produzida, sua construção, a incorporação de terras, até o processo produtivo do seu desenho. Pudemos observar que cada uma destas etapas do ciclo imobiliário tem uma inércia própria, mais ou menos flexível às transformações demandadas. Isso conforma uma realidade *híbrida*, na qual permanências são funcionais à transformação. Esta seria a nossa forma específica de subsunção ao capital o qual, ao se desenvolver, insere retroativamente novos elementos nesta relação.

Chama a atenção o fato de que estes ajustes demandados em cada etapa do referido ciclo imobiliário têm naturezas diversas. No âmbito da ampliação da *circulação* da mercadoria imobiliária e seu papel na valorização, vimos que os instrumentos de financeirização estão cada vez mais presentes e efetivam uma face do processo que parece estar cada vez mais alinhada ao capital na sua última fase de desenvolvimento.

No que concerne à organização de funções dentro do mercado imobiliário, elas estão cada vez mais separadas e especializadas: o dono do dinheiro, o dono da terra, o dono dos meios de produção. Todo ativo fixo é desmobilizado, e a valorização do capital se dá cada vez mais na circulação. Normas de eficiência produtiva no âmbito gerencial são cada vez mais rígidas e as soluções de produção são cada vez mais padronizadas. A figura do comando da produção fica cada vez mais centralizada nas mãos do dono do capital e não de seus funcionários (como o arquiteto). Há, assim, a configuração de um momento para o setor imobiliário brasileiro de “profissionalização” demandada pelas novas formas de organização do capital.

No entanto, a esfera *produtiva* a partir da qual a circulação opera tem idiossincrasias próprias. De acordo com a transformação demandada, ela deve colocar em funcionamento, para se adequar, uma maior produtividade da mais-valia relativa. Isso tem significados diferentes de acordo com as suas diversas etapas. No âmbito da construção civil, já foi levantada a dificuldade estrutural do setor – particularmente brasileiro – de se desenvolver rumo à industrialização. Corrobora para esta situação a realidade da mão de obra nacional. Segundo Ceotto:

“Nós tivemos 30 anos de economia fraquíssima. Isso resultou em tudo o que nós somos hoje. A partir do momento que nós começamos a crescer, daqui a cinco anos, a mão de obra vai estar suficientemente cara – e não é mais semi-escrava como nós temos hoje... hoje nós temos uma mão de obra semi-escrava! O infeliz ganha R\$ 1000 por mês [risadas... ‘este está bem!’] Mas é isso que ele ganha! Entre 800 a 1.200, dependendo... ganha. Mas ele sai de madrugada e leva R\$ 200 por semana para casa. R\$ 200! Tá? Ele sai de madrugada, sai 4hs da manhã para poder chegar às 7hs da manhã na obra – que começa o turno às 7hs – tá certo? Sai da obra 5/6hs da tarde para chegar 9/10hs da noite em casa. E para ganhar R\$ 200 por semana? Para mim isso é mão de obra escrava. É semi-escrava, tá certo? É diferente. Lá nos EUA, quem trabalha na construção civil – esquece o período de crise, pois agora está muito difícil – quem trabalha na construção civil nos últimos 30 anos lá podia levar a família para jantar fora no final de semana, tinha carro, morava muito melhor do que mora o operário brasileiro, muito melhor! [não nisso aqui – aponto para a janela, onde há vista para a Favela Real Parque] Numa situação normal, entendeu? Não precisa ser em favela. Aqui o operário vive em favela e não é ali mais [aponta para a janela] – pois estão tirando as favelas de dentro da cidade – vai morar numa favela a 40 km de distância!”

Na perspectiva do entrevistado, a mão de obra cara é um índice de desenvolvimento da construção civil e da economia de uma maneira geral. Da perspectiva da organização do capital, uma mão de obra assalariada que recebe relativamente bem significa um ambiente de oferta de trabalho competitivo, com baixo índice de desemprego e certa qualificação profissional. No entanto, se a *função* própria da construção civil é abastecer o sistema financeiro de mais-valia, estas características tentem a se efetivar parcialmente e com uma inércia muito grande.

A produção de arquitetura é um dos elementos deste processo que tem uma inércia própria. Sua análise pode, neste aspecto, indicar um modo de ser local dentro do capitalismo que vale a pena ser entendido. Voltaremos a este ponto adiante.

No momento vale a pena destacar a relevância do processo. Marx dá especial atenção ao momento histórico no qual a mais-valia relativa ganha centralidade no capitalismo, caracterizando este momento como *especificamente capitalista*. Neste momento o trabalho estaria subsumido de maneira *real* ao capital⁶, em contraste

6. Segundo Marx: “O prolongamento da jornada de trabalho além do ponto em que o trabalhador teria produzido apenas um equivalente pelo valor de sua força de trabalho, e a apropriação desse mais-trabalho pelo capital – isso é a produção de mais-valia absoluta. Ela constitui a base do sistema capitalista e o ponto de partida para a produção de mais-valia relativa. Com esta, a jornada de trabalho está desde o princípio dividida em duas partes: trabalho necessário e mais-trabalho.

com a fase imediatamente anterior, de predominância da mais-valia absoluta, na qual ele estaria subordinado de maneira apenas *formal*⁷. No caso analisado, estas divisões não se aplicam (até mesmo porque não é possível separar a mais-valia absoluta da relativa no grau de desenvolvimento capitalista no qual nos encontramos), mas podem indicar que o incremento de produtividade da mais-valia relativa na respectiva esfera produtiva almejado pelo setor imobiliário indica também a tentativa de subsumir esta produção de maneira mais efetiva ao capital desenvolvido. Veremos que muitos dos aspectos da forma desta produção têm uma resistência maior de submissão, o que, inusitadamente, é funcional para que o setor imobiliário brasileiro como um todo (circulação e produção) se adeque ao seu papel sistêmico.

7.2 A cópia imperfeita: funcionalidades locais

*“Todo mundo fala: ‘Ah, é um absurdo!’. Não tem nada de absurdo. Aliás, na economia não tem nada de absurdo.”*⁸

Um dos fatores que mais chama a atenção quando olhamos para a arquitetura dos edifícios corporativos em São Paulo é o fato de seus exemplares se assemelharem visualmente aos seus pares em qualquer centro financeiro no resto do mundo, próximos dos edifícios “*international style*” – criando uma paisagem funcional, que se quer consensual. É ponto de partida para esta tipologia a criação de um espaço “mundial”, no qual as empresas possam ter o mesmo suporte em qualquer lugar do mundo. A questão da cópia apresentada por Roberto Schwarz como marca de nossa cultura parece descrever muito bem este processo (SCHWARZ: 1987a). Interessa, segundo o autor, não a denúncia da cópia – irremediável dentro da nossa história –, mas o entendimento da sua especificidade. Schwarz propõe que, para entender esta especificidade, precisamos perguntar o porquê, para quem e como se copia.

Para prolongar o mais-trabalho reduz-se o trabalho necessário por meio de métodos pelos quais o equivalente do salário é produzido em menos tempo. A produção da mais-valia absoluta gira apenas em torno da duração da jornada de trabalho; a produção da mais-valia relativa revoluciona de alto a baixo os processos técnicos do trabalho e dos agrupamentos sociais.

“Ela supõe portanto um modo de produção especificamente capitalista, que com seus métodos, meios e condições nasce e é formado naturalmente apenas sobre a base da *subordinação formal* do trabalho ao capital. No lugar da formal surge a *subordinação real* do trabalho ao capital” (MARX: 1984, 106. Grifos acrescidos).

7. Segundo Marx: “O processo de trabalho converte-se em instrumento do processo de valorização, do processo de autovalorização do capital – da fabricação de mais-valia. O processo de trabalho é subsumido ao capital (é seu *próprio* processo), e o capitalista se enquadra nele como dirigente, condutor; para este, é ao mesmo tempo, de imediato, um processo de exploração de trabalho alheio. É isso a que denomino *subsunção formal do trabalho ao capital*. É a forma *geral* de todo processo capitalista de produção; mas é ao mesmo tempo uma forma *particular*, a par do *modo de produção especificamente capitalista* desenvolvido, já que a última inclui a primeira, mas a primeira não inclui necessariamente a segunda” (MARX: 1978, 51. Grifos no original).

8. Luiz Henrique Ceotto, Diretor de Design Construction da Tishman Speyer em entrevista para a autora em 17 de março de 2010.

7.2.1 Por que se copia?

O ponto de partida para o entendimento da arquitetura analisada seria a identificação do “material” próprio para a sua execução. Não se pode deixar de considerar, neste aspecto, o desenvolvimento socioeconômico particular do Brasil – e de São Paulo. Local privilegiado neste desenvolvimento, São Paulo tem um cenário característico, que revela traços importantes deste processo. Pois, se ao mesmo tempo é onde se concentram os maiores investimentos de capital internacional no país, isso não significa necessariamente que é uma cidade deslocada das condições sociais do mesmo. Pelo contrário, as contradições e tensões do processo de desenvolvimento do país mostram-se radicalizadas nesta cidade. A paisagem de riqueza criada pelos edifícios em questão é contrastada – muitas vezes logo no terreno ao lado – pelas condições extremas as quais a população de baixa renda está submetida. Inclusive a história de construção da tipologia que analisamos passa pela expulsão desta população (C.f. FIX: 2001).

Francisco de Oliveira, no seu texto “Crítica à razão dualista” (OLIVEIRA: 2003), descreve sua tese na qual o desenvolvimento econômico brasileiro é fruto de uma combinação entre setores atrasados e de ponta. Segundo o autor:

“Essa combinação de desigualdades não é original; em qualquer câmbio de sistemas ou de ciclos, ela é, antes, uma presença constante. A originalidade consistiria talvez em dizer que – sem abusar do gosto pelo paradoxo – a expansão do capitalismo no Brasil se dá introduzindo relações novas no arcaico e reproduzindo relações arcaicas no novo (...)” (OLIVEIRA: 2003, 60).

Assim, “o sistema caminhou inexoravelmente para uma concentração da renda, da propriedade e do poder” (OLIVEIRA: 2003, 60). Esta combinação, segundo o autor, é baseada no baixo preço da mão de obra urbana⁹, no investimento pesado em indústrias de base e intervenção estatal no setor industrial¹⁰. Assim, o processo de desenvolvimento capitalista no Brasil seria caracterizado por uma *constante acumulação primitiva*, que não cessa, baseada no autofinanciamento das classes trabalhadoras combinado com uma particular forma de expropriação permanente feita pelo Estado.

9. Segundo o autor, o custo da mão de obra seria baixo no Brasil por esta autofinanciar parte de sua reprodução social custeando, por exemplo, sua própria moradia. Além disso, o autor descreve como as condições de vida da massa de trabalhadores rurais e de sua dependência da subsistência alimentar fazia com que seus salários fossem diminuídos (pelo autofinanciamento) e, portanto, o custo dos alimentos também rebaixado. Como estes fazem parte da “cesta básica de reprodução do trabalhador”, o salário dos trabalhadores urbanos era afetado.

10. O segundo aspecto refere-se à intervenção do Estado na esfera econômica, operando na regulamentação dos demais fatores, além do trabalho: operando na fixação de preços, na distribuição de ganhos e perdas entre os diversos estratos ou grupos das classes capitalistas, no gasto fiscal com fins direta ou indiretamente reprodutivos, na esfera da produção com fins de subsídio a outras atividades produtivas. Aqui o seu papel é o de criar as bases para que a acumulação capitalista industrial, no nível das empresas, possa se reproduzir” (OLIVEIRA: 2003, 40).

Interessa aqui a tese de Francisco de Oliveira na medida em que descreve, próximo a Schwarz, o “material” dialético da formação brasileira, que é o campo no qual os edifícios que analisamos faz parte. A combinação entre elementos primitivos e modernos, que caracterizam o desenvolvimento truncado do país (O “ornitorrinco” que Oliveira descreverá atualizando a “Crítica...”), é marca indelével não apenas da nossa cultura, como da nossa produção. Assim, tais edifícios não poderiam – nem se quisessem nossos arquitetos – ser tais quais aqueles produzidos nos países centrais. Parênteses: merece atenção, neste sentido, o comentário de um dos entrevistados no qual se dizia que nossos exemplares paulistanos dos edifícios corporativos não eram tão espetaculares quanto os dos países centrais por falta de dinheiro. Mariana Fix, ao entrevistar o incorporador Birmann (C.f. FIX: 2007), fala de como foi buscada, por ele, a reprodução das mesmas condições do ciclo imobiliário americano aqui no Brasil. E como isso não deu certo naquele momento por conta das idiossincrasias locais, não pela falta de dinheiro. Assim, vemos que a “falta de dinheiro” é contraditória. Quando se usa esta expressão, qual é o parâmetro utilizado? Pois, a se comparar com o padrão do ambiente construído no Brasil, os edifícios corporativos são talvez o que tenhamos de mais luxuoso no âmbito da construção civil – e, portanto, não se poderia falar em problemas relacionados à “falta de dinheiro”. No entanto, como vimos anteriormente (Capítulo 4), os exemplares locais são realizados sempre dentro de limites de receita considerados estreitos para este mercado, que é internacional. Fica exposta aí a contradição da produção de luxo num país como o nosso: o “luxo” é a representação de uma sociedade afluenta que o produz como supérfluo ou está dentro de uma necessidade funcional para o sistema, que o deve produzir dentro das limitações de qualquer mercadoria *útil*? O que fica claro nesta contradição e que se torna marca dos edifícios corporativos em São Paulo é a sensação de que se trata de uma espécie de cópia “rebaixada” e que se relaciona sem maiores conflitos com a arquitetura local.

A dialética entre luxo e necessidade é uma das marcas, na sociedade paulistana, da combinação particular entre o arcaico e o desenvolvido apresentada por Oliveira. Nos edifícios corporativos, é a *necessidade* de se conectar a economia brasileira às finanças mundializadas – por conta do seu papel enquanto produtora de mais-valia, “combustível”, para o capital portador de juros – que os faz existir enquanto... luxo. Nesta lógica, eles são uma espécie de “luxo necessário”. O aspecto arcaico de acumulação primitiva o qual Oliveira mencionou precisa ser melhor precisado, nestes termos.

David Harvey chamou esta constante acumulação primitiva (que Francisco de Oliveira havia mencionado, porém de outra maneira) de “acumulação via espoliação” (C.f. HARVEY: 2004). Segundo o autor há uma tendência, já observada por diversos críticos marxistas, de crise no interior do capitalismo devido à diferença permanente entre consumo e produção (base da formação da mais-valia). Se, para a produção da mais-valia (fundamento do sistema capitalista), é necessário

que o trabalhador produza mais do que consome na sua cesta de reprodução, há um desequilíbrio constante que precisa ser controlado entre oferta e demanda. Na tentativa de evitá-lo, é necessário para o sistema uma permanência constante de campos não-capitalistas abertos a sua expansão, mesmo que à força – o que o autor chamou de “o outro” do capital. Neste processo de acumulação forçada permanente estão incluídas as privatizações e a proletarianização cada vez mais intensa em todos os setores do trabalho e, no espaço, a expulsão de populações através da ação concatenada do Estado. A entrada forçada dos países latino americanos no ciclo neoliberal, por conta de suas dívidas, pode também ser entendida como parte deste processo. Segundo Harvey,

“O processo de proletarianização, por exemplo, envolve um conjunto de coerções e apropriação de capacidades, relações sociais, conhecimentos, hábitos de pensamento e crenças pré-capitalistas da parte dos que são proletarianizados. (...) Em alguns casos, as estruturas pré-existentes têm de ser violentamente reprimidas como incompatíveis com o trabalho sob o capitalismo (...). Em suma, a acumulação primitiva envolve a apropriação e a cooptação de realizações culturais e sociais pré-existentes, bem como o confronto e a supressão” (HARVEY: 2004, 122).

Dentre os vários exemplos desta acumulação “permanente”, Harvey coloca a financeirização da economia mundial como a sua vanguarda:

“Alguns dos mecanismos de acumulação primitiva que Marx enfatizou foram aprimorados para desempenhar hoje um papel bem mais forte do que no passado. O sistema de crédito e o capital financeiro se tornaram, como Lênin, Hilferding e Luxemburgo observaram no começo do século XX, grandes trampolins de predação, fraude e roubo. A forte onda de financialização, domínio pelo capital financeiro, que se estabeleceu a partir de 1973 foi em tudo espetacular por seu estilo especulativo e predatório. Valorizações fraudulentas de ações, falsos esquemas de enriquecimento imediato, a destruição estruturada de ativos por meio da inflação, a dilapidação de ativos mediante fusões e aquisições e a promoção de níveis de encargos de dívida que reduzem populações inteiras, mesmo nos países capitalistas avançados, a prisioneiros da dívida, para não dizer nada da fraude corporativa e do desvio de fundos (a dilapidação de recursos de fundos de pensão e sua dizimação por colapsos de ações e corporações) decorrente de manipulações de crédito e das ações – tudo isso são características centrais da face do capitalismo contemporâneo. (...) Mas temos de examinar sobretudo os ataques especulativos feitos por fundos derivativos e outras grandes instituições do capital financeiro como a vanguarda da acumulação por espoliação em épocas recentes” (HARVEY: 2004, 122-123).

A partir desta análise, é possível entender o processo de construção dos edifícios corporativos em São Paulo como tendo algum papel na acumulação via espoliação. Primeiramente como objeto para o qual se direcionam capitais de fundos internacionais em busca de valorização: a busca por países como o Brasil é intensa, pois eles têm economia em crescimento e mercado não saturado, aberto a

estes investimentos¹¹ (no financiamento ou no rendimento) que podem se dar com grande facilidade através dos mecanismos recém-adotados de securitização pelo setor imobiliário brasileiro. Depois, a estratégia de terras, que envolve o Estado, faz parte da política de “revitalização urbana” na qual populações são deslocadas, terras passíveis de usucapião são tomadas e a regularização fundiária vira instrumento para abrir ao mercado solo urbano anteriormente travado juridicamente¹².

Já no campo da *forma*, que tem como material também o trabalho historicamente determinado para sua realização (no desenho e no canteiro), vemos grande área para a expansão do capital. No desenho, como analisado no quarto capítulo, podemos entender a proletarização dos escritórios de arquitetura, a crescente especialização, separação de funções e terceirizações, como fatores que apontam este espaço como campo aberto para a acumulação via espoliação. No canteiro, o modelo produtivo é o da separação total de funções cada vez mais especializadas e, portanto, terceirizadas. A mão de obra própria das construtoras, neste tipo de obra, é quase inexistente. O trabalhador, extremamente controlado, como máquina, através dos “manuais técnicos”. Como o entrevistado Luiz Henrique Ceotto apontou,

“Toda vez que você evolui na construção, sai de processos produtivos artesanais e passa a processos construtivos mais industrializados, é normal você criar empresas especializadas.(...) Então a mão de obra própria ela é voltada ao estágio da construção. Se nós continuarmos a ter tijolinho, argamassa, isso que nós fazemos há 200 anos aqui, 100 anos, então a mão de obra própria se justifica”¹³.

Ou seja, o “estágio” da construção “artesanal” no Brasil não se justifica mais para a construção dos *Triple A*, que exigem terceirização, especialização, enfim, a inserção de parâmetros *qualitativamente* diferentes, que aumentem a produtividade através de nova organização do trabalho, dos instrumentos e conhecimentos envolvidos na construção – uma maior produtividade da mais-valia relativa. Vemos que há um grande campo aberto para a acumulação via espoliação. Segundo Harvey:

“O termo chave aqui é, no entanto, excedentes de capital. O que a acumulação por espoliação faz é liberar um conjunto de ativos (incluindo força de trabalho) a custo muito baixo (e, em alguns casos, zero). O capital sobreacumulado pode apossar-se desses ativos e dar-lhes imediatamente um uso lucrativo” (HARVEY: 2004, 124).

Assim, a cópia “rebaixada” é realizada *porque* tem função própria, diferente daquela dos exemplares do centro do sistema. Aqui, os edifícios corporativos parecem ser o campo aberto de expansão *potencial* para o capital em crise não colapsar. A sua forma é *de fato* (não apenas na esfera da representação) a ligação necessária

11. O entrevistado Luiz Henrique Ceotto, Diretor de Design Construction da Tishman Speyer em entrevista para a autora em 17 de março de 2010, deixa claro: “A Tishman só traz dinheiro externo. Investidores externos. Investidores... famílias ricas, quer dizer... e fundos”.

12. Para um panorama desta situação, ver FIX: 2001 e D’ANDREA: 2008.

13. Luiz Henrique Ceotto

entre o financeiro e o produtivo. Sua utilidade ampla para o sistema tem a ver com todas as maneiras nas quais serve de “válvula de escape”. O edifício corporativo na nossa realidade cumpre, assim, funções para além de sua *forma capital*, ao possibilitar a abertura de todo um campo de expansão antes “fechado” ao capital mundial. Ele se torna, nestes termos, um agente da acumulação *via espoliação*.

7.2.2 Para quem se copia?

Ao responder esta pergunta o aspecto político dos edifícios corporativos salta aos olhos. O investimento brutal de capital que eles representam para um país onde necessidades básicas não foram atendidas é quase inexplicável, não fosse sua funcionalidade sistêmica, como exposto acima. Copia-se, primeiramente, pelo investidor – dono do capital, interno ou externo. Ambos têm a mesma perspectiva sobre o edifício: que lhes traga rendas. Deste ponto de vista, quanto mais padronizada internacionalmente tal mercadoria, melhor. Se a visão sobre ela é apenas aquela sobre qualquer capital, quanto mais “universal” for a sua solução, mais facilmente consegue se realizar.

Depois, copia-se pelos usuários dos edifícios: empresas de certo porte, nacionais e multinacionais. De qualquer maneira, empresas ligadas à concorrência internacional. Isso significa que devem se adequar à determinada forma de funcionamento – de produção e de organização corporativa – que é regida por padrões também internacionais. Os edifícios corporativos locais, nestes termos, são a expressão e a possibilidade desta adequação. Não significam apenas a entrada de capital internacional, mas também a transformação da economia local. Como visto no item anterior, este movimento de adequação do espaço e da economia locais tem a ver com a figura da “liberação de ativos” que falava Harvey: uma espécie de “desobstrução” de campos impróprios para a espoliação.

Percebe-se que a realização destes prédios não passa, absolutamente, pelas necessidades mais prementes do país – no caso da construção civil, a habitação popular. A paisagem urbana dos centros financeiros de São Paulo passa uma mensagem para a cidade e para o país que tem algo a ver com: “Olhem, estamos chegando lá!”. Porém logo vem o complemento: “Mas isso não é para você...”. A necessidade “quase atávica” (como disse Alberto Botti em entrevista à pesquisadora) do brasileiro em copiar o que vem de fora vem, certamente, da necessidade de se fazer subsidiário de alta classe. É *nestes termos* que a habitação popular é atendida: passa a ser a bola da vez quando o capital superacumulado precisa ter vazão e o Estado assina embaixo.

É também *nestes termos* que se funcionaliza a paisagem “global”. Para que as necessidades do país sejam atendidas, sua economia deve funcionar na medida exata da sua utilidade dentro do capitalismo. Deve se posicionar frente à competição entre cidades e organizar o campo interno para a livre circulação de capitais em fuga. A partir daí copia-se pela população, de maneira perversa, pois a submissão é moeda de troca para sua sobrevivência.

7.2.3 Como se copia?

A *forma* através da qual se copia nos remete novamente ao campo próprio da arquitetura. Nos edifícios corporativos locais analisados, observou-se uma característica particular. Temos, por um lado, sua imagem externa que demonstra uma intenção de ajuste à contemporaneidade capitalista em todos os seus aspectos. Esta filiação, no entanto, é precedida, no campo arquitetônico, pelo ajuste à origem do desenho moderno. Ainda que ressignificado, a universalidade demandada por estes edifícios é respondida, daqui, através de parte do arcabouço de soluções espaciais e formais deste movimento.

Nossas cópias, neste quesito, parecem não serem tão similares ao original no momento em que este ganha contornos de espetacularidade que nos parecem inalcançáveis (ver exemplos no Capítulo 2). Esta atitude pode ser entendida de diversas maneiras. A mais corrente na crítica acadêmica é vê-los como um desvio do moderno original, que se desvirtuou ao encampar os interesses do grande capital internacional – não podendo, desta forma, serem considerados ainda modernos. Outra maneira de ver a situação é entendê-los como agentes de uma arquitetura contraditória, esvaziada dos ideais utópicos modernistas, mas que mantém um formalismo que ainda remete – como princípio – ao espaço e às soluções deste movimento – e, neste sentido, preservaria uma situação ambígua e sem identidade. Em uma terceira visão é possível ainda entender esta arquitetura como a efetivação possível do moderno a partir do momento em que as forças produtivas e o capital tomaram os caminhos que já descrevemos. Nesta visão, há o pressuposto de que a própria arquitetura moderna já tinha um traço de origem alinhada aos interesses do desenvolvimento capitalista (ARANTES: 2001), e que sua situação atual nada mais é do que a efetivação destes ideais – não cabendo, portanto, a noção de contradição. Vejamos melhor o significado destas visões.

Quando olhamos a arquitetura destes edifícios corporativos, fica claro que não se trata da linha da escola paulista que denominamos “artística”, cujos herdeiros – que, de mais a mais, também a ressignificaram para poder sobreviver – detêm o título *honoris causa* atual desta escola. Do outro lado, a linguagem ligada aos edifícios corporativos ao redor do mundo envolve uma espetacularidade particular, grandes contorcionismos, elementos ilusionistas de outra ordem. O que não é o caso – também – dos nossos exemplares, que precisam se manter na linha contraditória do “luxo necessário” local.

O resultado são exemplares de uma arquitetura sim internacional (como o moderno sempre foi), porém de certa maneira “recalcada”. Contida pelos padrões formais de raiz moderna paulista que continuam sendo a sua base: a estrutura bem delimitada, a planta flexível, a fachada livre, o extremo funcionalismo, as linhas racionais, a limpeza das formas etc. As aproximações com as tendências da arquitetura contemporânea existem, como vimos – detalhes ilusionistas, falsas estruturas,

certa “virtualidade espacial” etc. –, porém são mínimas, quase “culpadas”. Ao observar estes edifícios fica, portanto, a sensação de que se ficou no meio do caminho entre o alinhamento internacional contemporâneo e nossas “origens” modernas, como algo que tem, aparentemente, uma “resistência” própria.

A pergunta é: por que este tipo de permanência, em um momento em que o país busca, economicamente, o mesmo nível de desenvolvimento dos países centrais? Ainda que isso seja impossível em essência, a imagem desta aspiração seria possível, ao menos como simulacro. Mas não fizemos isso. Ficamos no meio do caminho, entre nossas raízes modernas e nosso “vir a ser” alinhado ao grande capital. Há algum tipo de “resistência” à “desmobilização” dos “ativos culturais” do país.

Segundo Sérgio Ferro:

“A obra esconde e revela um projeto; como qualquer realização, deforma-o atenuando ou alterando, na prática, suas propostas iniciais. Mas guarda, mesmo assim, sua orientação básica. E, por isso, a obra permite reconstruir, com razoável segurança, os traços mais significativos da estrutura do projeto. O projeto, em arquitetura, envolve vários níveis: é particular, como solução para determinado problema imediato, e é, também, parte e reflexo de uma atitude global do seu autor e, através dele, do tempo que vive. Pela análise e a observação da obra acabada, pela verificação da adequação ou incompatibilidade das partes e níveis que a compõem, é possível apontar as intenções e atitudes mais profundas que guiaram a sua elaboração. Portanto, as eventuais contradições objetivas de uma obra, verificáveis na construção, na utilização, nas reações que provoca ou entre os instrumentos usados, explicitam defasagens e incoerências internas do projeto particular e da atitude global que o justifica e que nele se concretiza” (FERRO: 2006, 47).

Desta maneira, como entender a contradição (aparentemente) presente entre arquitetura e adequação econômica? O que este projeto concretizado poderia nos revelar? A análise empreendida aqui sugere uma maneira específica de olhar para arquitetura na qual ela é *forma* – no sentido de ser síntese para além dos materiais – que relaciona trabalho, modo de produção e mercadoria. Pode, portanto, ser entendida como forma social *enquanto* forma arquitetônica: na observação da sua realização¹⁴ enquanto mercadoria, o trabalho e o modo de produção se revelam na sua essência. Neste sentido, vale a pena retomar alguns elementos de caracterização do moderno, para depois analisar seu deslocamento.

Podemos aqui colocar como hipótese de que o moderno, no Brasil, conformaria um momento de subordinação *predominantemente formal* do trabalho ao capital, apoiado na produção dominante de mais-valia absoluta. Se, por um lado, a economia brasileira se industrializava, a construção civil sempre foi um setor com muita dificuldade de entrar neste processo. Esta caracterização da fase da economia brasileira no setor particular da construção civil é apoiada no fato de que, no Brasil, os recursos associados ao incremento de mais-valia relativa neste setor

14. Aqui é importante lembrar que a arquitetura, para Otilia Arantes e Sérgio Ferro, é fundamentalmente *realização*, e não *promessa*.

sempre foram incipientes e retardatários, conformando uma produção do ambiente construído reconhecidamente “pouco industrializada”, da qual a mão de obra mal remunerada sempre foi um símbolo. Nosso crescimento neste setor acabou se baseando, assim, principalmente no aumento quantitativo destas forças. A arquitetura moderna brasileira – e particularmente a paulista – foi uma das alavancas deste tipo de desenvolvimento. Ainda que ela, no discurso, defendesse a crescente pré-fabricação da construção, isso foi apenas pontualmente conseguido, em escala muito reduzida e com problemas de origem: o canteiro de pré-fabricação de peças era apenas deslocado, mas sua estrutura de uso extensivo do trabalho permanecia. Segundo Sérgio Ferro, a forma dominante da construção civil brasileira¹⁵ sempre foi manufatureira¹⁶, com a indústria comparecendo pontualmente em algumas matérias primas (FERRO: 2006, 82-83). A manufatura, acreditamos, ainda que tenha já um certo grau de inserção de mais-valia relativa na sua estrutura de produção, ainda não caracterizaria, como forma predominante dentro de um setor produtivo, sua fase *especificamente capitalista*, na qual a indústria tem papel chave. Neste sentido, poderíamos entender a construção civil como um campo no qual o trabalho tem dificuldade de ser subsumido *realmente* ao capital, conformando um setor dentro da economia que concentra, de maneira dominante, modos de submissão *formal* ao capital.

O moderno, nestes termos, teve papel central na transformação de aspectos do país ainda mal submetidos formalmente, mais relacionados à autonomia do saber operário. No entanto, por não conseguir completar o ciclo rumo à industrialização da construção civil – por conta da natureza do objeto mesmo, acentuado pelas condições tecnológicas locais – o moderno brasileiro permaneceu numa situação singular e contraditória: arauto da instalação do “desenvolvimento das forças produtivas” (que na prática significava a instrumentalização do processo de submissão formal ao capital), o modo de produção que ele instala ajusta canteiro e desenho a uma organização econômica na qual a reprodução do capital se dá, predominantemente, através do incremento da mais-valia absoluta na esfera da produção.

Este movimento foi, naquele momento, fundamental para a localização do país no mapa do capital. A construção civil – moderna – foi um dos pilares do

15. A análise deste autor parte da situação brasileira, mas tem certo grau de generalidade: a industrialização completa da construção civil seria muito difícil estruturalmente. Em países desenvolvidos, este setor teria aspectos *mais industrializados*, mas que não conseguiam, em lugar algum, fugir dos pressupostos manufatureiros.

16. Segundo Marx (MARX: 1983 e 1984, Seção IV), a manufatura, como forma desenvolvida pelo capital da cooperação simples, é uma das primeiras formas de aparecimento da mais-valia relativa que se apóia na concentração de trabalhadores com especialidades diversas antes dispersos num mesmo local de trabalho, sendo regidos por um só comando (na figura do capital). Embora Marx a localize como forma dominante da produção capitalista entre meados do século XVI e o último terço do século XVIII, Sérgio Ferro a reencontra como forma dominante de produção da construção civil no século XX, que tem estruturalmente grande dificuldade de se industrializar, em qualquer situação. No Brasil, particularmente, segundo ele, este fator seria acentuado por conta do baixo custo de sua mão de obra (que indica uma grande oferta da mesma).

desenvolvimentismo, que culminou com a construção de Brasília. O singular desta conformação específica do país ao capital foi a particular *ilusão* instalada. Pois, se um dos principais setores da economia era baseado numa lógica através da qual o desenvolvimento vinha com o aumento *quantitativo*, a razão indicava que a única coisa que faltava para sermos *como os de lá* era *crescer mais*. Com o salto *qualitativo* no capitalismo a partir da década de 1960, a ilusão fica clara – é o momento de crise também do moderno. Segundo Schwarz, a perda do dinamismo próprio a este período nos devolve à nossa irrelevância tradicional (SCHWARZ: 1999a, 158).

O grau de violência social característico desta situação em que permanências e transformações estão interligadas – característico do momento de transição que deveria ser a submissão *formal* – é também parte da *forma* na arquitetura. No moderno, a estruturante político-econômica do nacional desenvolvimentismo dependia do acirramento da luta de classes (SCHWARZ: 1999a), e esta componente ideológica marca irremediavelmente sua forma – especialmente no brutalismo paulista. Já ali, portanto, a violência social aparece deixando à mostra o antagonismo de classes do capitalismo, ao mesmo tempo propondo uma ruptura política – ainda que já viciada, como expôs Sérgio Ferro (FERRO: 2006, 47).

Com a mudança recente do capitalismo, o que passa a estar em pauta é uma luta interna ao capital, na qual o trabalho foi definitivamente colocado em segundo plano e fora do campo de batalha. Ideologicamente, não é a luta de classes que está pautada socialmente, e isso transparece na arquitetura ora analisada. O trabalho, embora base real da reprodução do capital fictício, precisa ser (ideologicamente) “retirado de cena” de maneira muito mais incisiva do que antes, deixando de ser, aparentemente, o “outro” do capital – que se torna consensual. É o que faz a forma do capital portador de juros e suas formas sociais específicas, entre elas a arquitetura dos edifícios corporativos, ao cobrir de maneira indiferenciada as componentes tectônicas da obra com as superfícies aparentemente “sem trabalho” do vidro.

Permanece, portanto, de fato, a luta de classes de maneira muito mais relevante – afinal estamos na semiperiferia. Não termos condições técnicas de construir o que se tem feito internacionalmente indica também que o trabalho, aqui, tem um papel diferenciado – até mesmo pela sua inércia técnica e baixíssimo custo. A nossa especificidade enquanto país está nesta convivência – violenta socialmente – entre a luta interna do capital que se financeiriza e internacionaliza, seu embate com determinado tipo de trabalho (que se relaciona com o moderno na medida em que tem uma “resistência” característica à submissão *real*) e a relação de ambos com as formas arcaicas de acumulação.

Não podemos entender como “decisão projetual” saída da cabeça de poucos arquitetos a permanência de elementos de origem moderna revestidos de falso dinamismo financeiro. Trata-se de fazer possível, dentro das nossas possibilidades, um ambiente aberto não só à entrada dos agentes financeiros internacionais, mas

à adaptação das nossas empresas – com seu papel próprio, como vimos acima – a esta lógica. E o projeto de origem moderna, aqui, se presta muito bem a esta tarefa, principalmente pelo seu grau de abstração, que deixa aberto o terreno para toda a série de autonomias necessárias à nova arquitetura – e à nova economia. A universalidade que está nos seus pressupostos também é funcional neste momento, pois torna possível o intercâmbio entre o local e o externo. Neste sentido, “os resultados da ilusão são fatos sociais efetivos” (SCHWARZ: 1999a, 160). Assim, seria importante perguntar se a permanência de elementos do moderno na tipologia ora analisada não se relaciona com um fato econômico pragmático: suas soluções, abstratas e universalizáveis, conferem segurança de retorno financeiro às obras deste porte, nesta cidade, pois são facilmente orçadas, reproduzíveis, planejadas e realizadas enquanto mercadorias. As soluções tecnológicas são as mais adequadas às nossas condições de produção e à nossa capacidade de importação. Porém, ainda não está completa a justificativa de sua permanência.

Segundo Schwarz: “Nascido na conjunção de mercado interno e industrialização, o ciclo desenvolvimentista adquiriu certo alento de epopeia patriótica a partir da construção de Brasília; o seu ponto de chegada seria a sociedade nacional integrada, livre dos estigmas coloniais e equiparada aos países adiantados” (SCHWARZ: 1999a, 157). Fica muito claro, neste sentido, o “ponto de chegada” da arquitetura moderna, e podemos aí incluir a paulista. Valeria então a pena perguntar: qual é o “ponto de chegada” desta arquitetura que analisamos? Não se trata mais, e isso é bastante claro, de “coesão nacional”, “epopeia patriótica” ou tensão da contradição da luta de classes. Tampouco estamos em meio à economia financeirizada em pleno vapor. O que quer esta arquitetura? A pergunta fica mais difícil quando pensamos que esta não é “outra” arquitetura, mas uma das derivações da primeira. Parece que há algo no moderno o qual fomos de certa maneira “condenados”.

Retomemos suas bases. A arquitetura moderna paulista é o resultado da conjunção da industrialização retardatária com a importação de modelos culturais vindos do centro do sistema capitalista. A racionalidade que resulta desta conformação é bastante específica, e levou Roberto Schwarz a descrevê-la como um traço característico das ex-colônias, um “divórcio entre aspiração cultural e condições locais” (SCHWARZ: 1999a, 156). Para o crítico, o componente industrial atualizaria este divórcio na modernidade brasileira, sendo o mesmo um dado da formação da nação existente de longa data. Vale a pena, a partir daqui, uma nova atualização do fenômeno: podemos entender a componente financeira da economia paulista¹⁷ – também ela retardatária – como novo agente do divórcio. Não se trata (apenas) de uma desconexão entre o novo (o modelo de negócio imobiliário financeirizado, com sua plástica própria) e o arcaico (uma sociedade pré-industrial, pré-liberal,

17. Interessante notar que assim como a componente industrial no país tinha em São Paulo sua base mais sólida, a componente financeira acompanha o mesmo padrão.

agrária, como é o caso de muitos países no qual esta arquitetura tem se desenvolvido atualmente). Trata-se de uma relação dialética importante entre este novo e o moderno – nossa arquitetura “autóctone”. O arcaico permanece, como não poderia deixar de ser, até mesmo como elemento estrutural do desenvolvimento capitalista na semiperiferia (OLIVEIRA: 2003). O que difere da situação anterior é a presença real, ainda que incompleta, de uma forma do capital mais desenvolvida no seu grau de autonomia, e das formas sociais que o acompanham – no nosso caso, no âmbito da circulação do mercado imobiliário. Interessa, portanto, a caracterização deste movimento complexo entre o arcaico, o moderno e o contemporâneo, suas permanências e transformações particulares no país.

Merece nota, neste aspecto, a permanência de elementos de origem moderna¹⁸ nos edifícios corporativos que analisamos. Qual é o significado disso? Em face à inserção do padrão contemporâneo¹⁹, certos princípios modernos *aparecem* como resistência local, uma espécie de inércia própria – o arauto da história. Deveríamos nos perguntar se isso que *aparece* como resistência não teria mais a ver com *adaptação*. Qual é a história trazida por estes princípios? É a busca tecnológica num país (ou melhor, numa cidade) de industrialização retardatária, que começa a se completar conjuntamente com a abertura de mercado, dependendo da mesma para ocorrer. No setor imobiliário isso é bastante claro, pois é apenas no momento em que há necessidade de construir os edifícios *Triple A*, por conta da mundialização das finanças, é que há um salto qualitativo na área – que, veremos, não é acompanhado da mesma maneira por toda a sua cadeia produtiva. Ou seja, nossa industrialização – nossa produção material – só tem possibilidade de se completar na medida em que estamos abertos para a entrada do capital internacional. Esta é a base, aliás, de formação do capitalismo nacional. Pode-se entender, portanto, que existe uma relação grande entre a financeirização do capital global e a industrialização recente do Brasil (e este aspecto é particularmente forte em São Paulo). Ou melhor, entre produção de mercadorias e circulação de capitais e, portanto, entre base de reprodução industrial (face do moderno) e livre circulação de capital-fictício (face da arquitetura contemporânea). Vimos que esta relação apontaria, como hipótese, para a crescente entrada do setor imobiliário brasileiro em uma fase capitalista desenvolvida. No entanto, como relacionar este movimento mais geral do mercado imobiliário (que se efetiva principalmente na circulação da mercadoria imobiliária) e a permanência, na arquitetura da tipologia que se encontra no topo de sua produção (enquanto valor e representatividade social), de aspectos de uma fase anterior?

Francisco de Oliveira, no seu texto “O ornitorrinco”, pode nos ajudar. Ele chama a atenção para certa especificidade brasileira, caracterizando o nosso desenvolvimento como “truncado”. Segundo o autor:

18. O moderno é aqui entendido como o conjunto da economia industrial, política desenvolvimentista e funcionalismo na arquitetura.

19. O contemporâneo como conjunto da economia financeirizada e globalizada, política neoliberal e espetacularização da arquitetura.

“O ornitorrinco é uma das sociedades capitalistas mais desigualitárias – mais até que as economias mais pobres da África que, a rigor, não podem ser tomadas como economias capitalistas –, apesar de ter experimentado as taxas de crescimento mais expressivas em período longo; sou tentado a dizer com elegância francesa, *et pour cause*. As determinações mais evidentes dessa contradição residem na combinação do estatuto rebaixado da força de trabalho com dependência externa. A primeira sustentou uma forma de acumulação que financiou a expansão, isto é, o subdesenvolvimento, conforme interpretado neste *Crítica à Razão Dualista*, mas combinando-se com a segunda produziu um mercado interno apto apenas a consumir cópias, dando como resultado uma reiteração virtuosa” (OLIVEIRA: 2003, 143).

Segundo o autor, nossa modernidade industrial foi também financiada pelo arcaísmo das relações sociais, que possibilitaram uma espécie de acumulação primitiva permanente, como visto acima. Com a chegada da economia financeirizada e sua lógica globalizada, fica evidente nossa dependência externa, resultando no ambiente de cópias rebaixadas do qual ele se refere acima – e que é notável na paisagem urbana. Complementando esta ideia de desenvolvimento truncado, Roberto Schwarz acrescenta que nossa modernização, além de não se completar, é ilusória (SCHWARZ: 1999a, 158). O desenvolvimento do país “trunca” no momento em que o salto qualitativo rumo ao incremento da potência da mais-valia relativa demandada pelo capital financeiro se torna necessário, e nós não temos condições de acompanhar, “*et pour cause*”: nosso papel, nesta reorganização do capital internacional, é aquele de válvula de escape como alvo de mecanismos da acumulação por espoliação. A estrutura moderna teve que permanecer na esfera da produção para nos mantermos vivos como simulação de contemporaneidade, que mantém na essência uma funcionalidade sistêmica bastante objetiva: deixa o campo preparado – pois subsumido de maneira predominantemente formal – para a expansão de certo capital.

A *forma moderna*, neste aspecto, começa a fazer sentido como permanência adaptada. Ela cumpre um papel importante para a expansão do capital financeiro no país. Como substrato cultural e produtivo, ela prepara (e se utiliza, como descreveu Francisco de Oliveira) o campo arcaico em direção ao capitalismo, instalando sua lógica e infraestrutura. Neste estágio, de “avanço das forças produtivas”, o importante é manter a possibilidade de expansão do capital sempre aberta. No entanto, esta abertura deve se manter dentro de limites bem claros: deve permitir a expansão *permanente*, ou seja, estar *sempre um passo atrás*, por conta da necessidade da permanência do “outro” para a manutenção da acumulação via espoliação. O capital em seu grau de desenvolvimento completo, de grande autonomia na figura do capital portador de juros, só pode aportar sua lógica de maneira truncada e incompleta – pois necessita de permanências do estágio anterior para evitar uma crise terminal. O papel do Brasil na crise econômica mundial de 2008/2009 comprova esta hipótese: como área “pouco afetada” (pois nossos mecanismos de conexão com a rede de valorização financeira fictícia são ainda muito pequenos e ineficientes),

o país logo se viu alvo de investidores internacionais ávidos por um escape para a crise.

Outro fator que deve ser lembrado é que o capitalismo tem sua base de formação de valor na esfera da produção. Embora o capital portador de juros faça esta ligação ficar esfumada na esfera aparente, ela continua sendo base para sua existência. Na organização do capital hoje, internacionalmente, podemos observar uma certa “divisão de trabalho”: a produção se localizando principalmente em países emergentes e comunistas (como a China), onde a acumulação via espoliação se dá em larga escala; e a reprodução ampliada do capital através de sua forma financeira, livre para circular mundialmente, mas que, no entanto, tem como centro de irradiação os países centrais – que por sua vez têm sua economia totalmente dependente do mesmo²⁰. Há uma divisão, portanto, entre acumulação e reprodução importante geograficamente. No Brasil, a esfera da produção (particularmente a construção civil) tem papel extremamente relevante para o capitalismo mundial – como base de formação de valor e como campo de expansão para a acumulação via espoliação. Neste aspecto, a organização econômica sistêmica necessita que os mecanismos de funcionamento do capital financeiro existam aqui de forma rebaixada, pois de outra maneira a ligação entre os capitais internacionais e a economia do país seria falha e ineficiente. Neste sentido o nosso “luxo” está mais ligado à sobrevivência do que ao supérfluo. O luxo cabe nos edifícios internacionais pois a função deles é gerar renda como parte das funções de representação do capital. No caso brasileiro, a função sistêmica é outra: servir de terra fértil para a acumulação via espoliação. E o moderno, como sua base ideológica já defendia, é a defesa do necessário contra o “luxo”. Parece, nestes termos, fazer sentido que a representação do nosso “luxo” (com toda a ambiguidade que ele tem) venha desta matriz ideológica.

O fato de que países em desenvolvimento, como o Brasil, têm, hoje, instalada em solo local uma produção de matérias primas industriais que suporta grande parte de sua construção civil, faz pensar a respeito de uma espécie de “reversão” do moderno no nosso caso. A sua inserção no país foi largamente criticada pelo descolamento entre forma e produção: desenhávamos a forma moderna e não a podíamos construir por falta de tecnologia, mão de obra e materiais – o que tornava a arquitetura moderna primeiramente impossível, depois cara e, portanto, excepcional. Hoje a situação, a partir do ponto de vista dos investidores internacionais, é inversa: grande parte da produção industrial do mundo está em países como o Brasil – e participamos deste processo principalmente com os bens de base como concreto, aço, petróleo, alumínio, vidro etc. Aspectos da estrutura moderna, baseada no desenvolvimento das forças produtivas – e industrialização de parte de seus insumos –, na perspectiva destes investidores, é fácil e barata, se comparado com a produção de luxo internacional. Com a mudança do padrão de acumulação, este

20. A crise mundial de 2008/09 deflagrou esta situação ao colocar países como a Islândia à beira do colapso.

tipo de reminiscência moderna se tornou não só coerente, mas solução para inúmeros problemas – assim, se configura mais como *adaptação* do que como *resistência*. O formalismo originalmente presente na arquitetura moderna, que advinha desta separação entre forma e produção, agora toma outros caminhos, apresentando certas permanências e repaginando-se. A primazia da forma, agora não descolada totalmente da produção²¹, permanece em parte descolada da função do edifício enquanto uso (que está mais alinhado à financeirização), e se alinha com a função do edifício enquanto imagem. No entanto, é importante frisar mais uma vez a relevância e coerência da permanência de traços modernos nestas condições: seu formalismo congênito, embora estruturalmente modificado, agora serve a outra função.

Outra face deste movimento de funcionalidade de aspectos do moderno para a inserção do país no capitalismo internacional é o trabalho do arquiteto – particularmente aquele que trabalha diretamente com os edifícios corporativos. Vemos que a sua posição na cadeia produtiva do imobiliário brasileiro – que quer alçar uma fase de submissão mais efetiva ao capital desenvolvido – é a de trabalhador produtivo, ou seja, que produz não apenas um produto de consumo (como na fase anterior na qual os edifícios comerciais eram realizados pelas próprias empresas usuárias), mas uma mercadoria que funciona como capital. Ele faz parte, nestes termos, da produção de mais-valia de uma cadeia de reprodução muito maior. Há, neste sentido, determinado grau de submissão ao capital de maneira mais enfática do que a que existia antes.

Vimos como esta situação determinou algumas modificações do trabalho dos escritórios de arquitetura envolvidos na construção dos edifícios corporativos, principalmente no que concerne às terceirizações, fracionamentos na cadeia produtiva e padronização de soluções. Se antes o escritório de arquitetura era um ateliê experimental, passa cada vez mais a ser uma etapa da esteira de fábrica do projeto. Esta situação é muito mais pronunciada nos escritórios de arquitetura internacionalizados, nos quais a inserção de *softwares* específicos de desenho alterou não apenas a produtividade dos arquitetos, mas possibilitou que a produção fosse totalmente revolucionada, interferindo diretamente no aspecto qualitativo das mercadorias produzidas, que não seriam exequíveis no método anterior²². No caso brasileiro – no qual os edifícios corporativos são, particularmente, o máximo em arquitetura diferencial relacionada à distinção – este grau de produtividade da mais-valia relativa que transforma o processo de produção não se deu de maneira completa.

Nos escritórios paulistanos analisados, o máximo em aumento de produtividade relativa se dá no controle de qualidade (padronização de procedimentos) e na inserção do programa de *software* AutoCAD e outros de sua família, que nada mais é do que a digitalização do método tradicional de desenho. Neste aspecto, há a alteração principalmente da velocidade de produção, e não do caráter do produto

21. Embora ainda existam muitos elementos importados, a maioria é produzida no país (até mesmo para se conseguir a certificação do LEED). Mesmo os vidros de alta tecnologia, hoje importados, têm substitutos nacionais cada vez mais acessíveis.

22. Ver ARANTES: 2010.

final. Há, portanto, introdução de técnicas que visam ganhos relativos, mas que no entanto não transformam substancialmente a produção. Ela é, com certeza, muito *maior* e envolve uma complexidade na relação com elementos *quantitativamente diversos*. Assim, multiplicam-se as consultorias para cada novo aspecto que se tenha que lidar. Mais elementos, mais trabalho – são faces de incremento *quantitativo* de produção, ou seja, elementos que dão prioridade para aspectos da mais-valia absoluta. Todos estes aspectos caracterizam um processo de trabalho sim industrializado e subsumido ao capital – porém de maneira, acreditamos, ainda híbrida, alternando momentos *formais* e *reais* de subordinação. Desta maneira, a grande mudança na cadeia produtiva do desenho de arquitetura se deu no fracionamento e especialização do trabalho (aspectos da *proletarização*) e não na inserção de uma tecnologia produtiva que altera estruturalmente o produto final. No caso brasileiro, portanto, os edifícios corporativos contemporâneos teriam condições técnicas projetuais – relacionadas ao desenho de arquitetura – de serem produzidos na fase anterior. A grande diferença é o aumento do contingente de trabalhadores especializados²³.

Este aspecto demonstra que a completa submissão ao capital na sua forma desenvolvida que o mercado imobiliário brasileiro busca não é acompanhada no

23. A forma de trabalho do arquiteto aqui analisada deixa uma organização quase artesanal e ganha cada vez mais aspectos que a aproximam da produção industrial de mercadorias. Vimos que, no entanto, a estrutura de trabalho dos escritórios de arquitetura analisados ainda não alcançou o grau de produtividade da mais-valia relativa requerida pela nova organização do capital que aporta no setor imobiliário local. Faz pensar que, talvez, sua produção ainda tenha aspectos de submissão predominantemente *formais* ao capital. Segundo Marx: “Em que pese tudo isso, com tal troca [de modos arcaicos de organização do trabalho para a primeira forma capitalista] não se efetuou, *a priori*, mudança essencial no modo real do processo de trabalho, do processo real de produção. Pelo contrário, faz parte da natureza da questão o fato de que a subsunção do processo de trabalho ao capital se opere à base de um *processo de trabalho preexistente*, anterior a essa subsunção ao capital, e que se configurou à base de diferentes processos de produção anteriores e de outras condições de produção; o capital se subsume a *determinado processo de trabalho existente*, como, por exemplo, o trabalho artesanal ou o tipo de agricultura correspondente à pequena economia camponesa autônoma. (...) Que o trabalho se faça mais intensivo ou que se prolongue a duração do processo de trabalho; que o trabalho se torne mais contínuo, e, sob as vistas interessadas do capitalista, mais ordenado etc., não altera em nada o caráter do processo real de trabalho, do modo real de trabalho. Isto constitui um grande contraste com o *modo de produção especificamente capitalista* (trabalho em grande escala etc.), que, como indicamos, se desenvolve no curso da produção capitalista e *revoluciona* não só as relações entre os diversos agentes da produção, mas, simultaneamente, a índole deste trabalho e a modalidade real do processo de trabalho total. É por oposição a esta última que chamamos a subsunção até aqui considerada do processo de trabalho (de uma modalidade de trabalho já desenvolvida antes que surgisse a relação capitalista) ao capital, de *subsunção formal do trabalho ao capital*. A relação capitalista, como *relação coercitiva* com fim de extrair trabalho excedente mediante o prolongamento da jornada de trabalho – relação coercitiva que não se baseia em relações pessoais de dominação e dependência, mas que nasce simplesmente de diferentes funções econômicas – é comum a ambas as modalidades; mas o modo de produção especificamente capitalista conhece, entretanto, outras maneiras de explorar a mais-valia. Ao contrário, à base de um modo de trabalho preexistente, ou seja de *determinado* desenvolvimento da força produtiva de trabalho e da modalidade de trabalho correspondente a essa força produtiva, só se pode produzir mais-valia através do *prolongamento do tempo de trabalho*, isto é, sob a forma da *mais-valia absoluta*. A essa modalidade, como forma única de produção de mais-valia, corresponde, pois, a *subsunção formal do trabalho ao capital*” (MARX: 1978, 52-53. Grifos no original).

mesmo patamar por todas as suas partes constitutivas, principalmente no campo da produção, que têm inércias próprias. A mercadoria imobiliária – particularmente a dos edifícios corporativos – que é funcional para o contexto brasileiro é bem determinada, e isso é reflexo também de sua produção. Esta produção é adequada para determinada mercadoria, não outra. Isso significa que não é apenas uma questão de tempo para que ela se adeque: como vimos, a arquitetura destes edifícios é bastante funcional para o sistema e carrega consigo, portanto, uma cadeia produtiva tão híbrida quanto ela. Para produzir esta mercadoria é muito difícil que o modo de produção do desenho de arquitetura no Brasil mude qualitativamente. Até porque, permanecendo em parte *formalmente* subsumido também é campo de expansão para os mecanismos de proletarianização.

Vemos, portanto, que o argumento de que somos uma nação “condenada ao moderno” tem sua procedência, porém ela não pode ser entendida em face positiva. É importante ressaltar a face negativa de todo este movimento que conforma uma realidade em constante transição, subjugada a interesses de ordens diversas àquelas de maior necessidade do país. Fica o alerta aos desavisados, quase sempre de vinculação moderna-tropicalista²⁴, que *não é possível* aqui retirar socialmente ganhos positivos desta situação, como a famosa “malandragem criativa” brasileira, ou então a potência revolucionária da “resistência moderna”. Não cabe também a justificativa discursiva dos profissionais da arquitetura de pretensa “fidelidade” aos ideais modernos. Se “na economia não tem nada de absurdo”, não poderia ser uma “questão de estilo” a permanência de aspectos modernos. Eles cumprem um papel, e isso é importante de ser analisado.

A permanência de traços modernos – não apenas formais, mas também na sua cadeia produtiva – em um objeto que se quer ligado às formas mais desenvolvidas do capital acaba por concretizar uma *forma híbrida*, representativa do ornitorrinco descrito por Oliveira. Podemos, assim, entender o processo de construção dos edifícios corporativos em São Paulo como aspiração do país à comunidade global, porém carregada de “tradição própria” – que por sua vez é a *adequação* local ao desenvolvimento do capital. Desta maneira, é uma forma que diz muito a respeito do modo de ser próprio do Brasil, a partir do seu principal pólo econômico, São Paulo. É uma forma que carrega, no sentido adorniano, certo conteúdo de verdade. Está presente nela toda a contradição de uma cultura “antropofágica” (no sentido de “deglutição” de aspectos externos com adaptação local) apoiada em um desenvolvimento truncado. Ao se modelar ao papel que nos coube no movimento global do capital hoje, de campo de expansão ou “escape”, falta a ela o ímpeto da proposição, de *projeto de sociedade*, o que não deixa de ser também um sinal dos tempos. Perdida entre projetos que não são seus, sem esperança e sem sucumbir totalmente, sua identidade é parecida com o ornitorrinco, como não poderia deixar de ser. E, inusitadamente, sua análise torna-se importante no entendimento do nosso modo específico de existência sob o capital hoje, até mesmo para que *outros projetos* sociais e políticos possam vir a florescer.

24. Conforme Roberto Schwarz (SCHWARZ: 1978).

Bibliografia

- ADORNO, Theodor W.. "Functionalism today". Traduzido por Jane O. Newman e John H. Smith. In: Magazine "Oppositions". The Institute for Architecture and Urban Studies: MIT Press, 1979.
- _____. *Teoria Estética*. Lisboa: Martins Fontes, 1982. Tradução de A. Mourão.
- _____. "O Fetichismo na Música e a Regressão da Audição". Tradução de Luiz João Baraúna. In: ADORNO, BENJAMIN, HABERMAS e HORKHEIMER. *Textos Escolhidos*. São Paulo: Abril Cultural (Coleção Os Pensadores), 1983.
- _____. e HORKHEIMER, Max. *Dialética do Esclarecimento – Fragmentos Filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2006. Tradução de Guido A. de Almeida.
- ARANTES, Otília B. Fiori. "Lúcio Costa e a 'boa causa' da arquitetura moderna". In: ARANTES, Otília e ARANTES, Paulo. *Sentido da formação: três estudos sobre Antonio Candido, Gilda de Mello e Souza e Lúcio Costa*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
- _____. *O Lugar da Arquitetura depois dos Modernos*. São Paulo, EDUSP, 2000a.
- _____. "Uma Estratégia fatal". In: ARANTES, Otília; VAINER, Carlos; MARICATO, Ermínia. *A Cidade do Pensamento Único: desmanchando consensos*. Petrópolis, Editora Vozes, 2000b.
- _____. *Urbanismo em Fim de Linha: e outros estudos sobre o colapso da modernização arquitetônica*. São Paulo, EDUSP, 2001.
- ARANTES, Paulo. "Duas vezes pânico na cidade". In: ARANTES, Paulo. *Extinção*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.
- ARANTES, Pedro Fiori. "O Grau Zero da Arquitetura na Era Financeira". In: Revista Novos Estudos, Edição 80, Março de 2008.
- _____. *Arquitetura na era digital financeira – desenho, canteiro e renda da forma*. Tese de doutorado, São Paulo, FAU-USP, 2010. Orientação: Jorge Hajime Oseki e Reginaldo Luiz Nunes Ronconi.
- BENJAMIN, Walter. *Origem do Drama Barroco Alemão*. São Paulo, Brasiliense, 1984. Tradução de Sérgio Paulo Rouanet.
- _____. A obra de arte na era de sua reprodutibilidade técnica. Introdução de Theodor W. Adorno; In: "Sobre Arte, Política, Linguagem e Técnica", Editora Relógio d'água, Lisboa, 1994. Tradução de Maria Luz Moita.
- BOTELHO, Adriano. *O financiamento e a financeirização do setor imobiliário: Uma análise da produção do espaço e da segregação sócio-espacial através do*

- estudo do mercado da moradia na cidade de São Paulo*. Tese de Doutorado, São Paulo, FFLCH-USP, 2005.
- _____. *Do fordismo à produção Flexível: A produção do espaço num contexto de mudança das estratégias de acumulação do capital*. Dissertação de Mestrado, São Paulo: FFLCH-USP, 2000.
- BOURDIEU, Pierre. *A Distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo, Edusp; Porto Alegre, Zouk, 2007. Tradução de Daniela Kern e Guilherme J. F. Teixeira.
- CALVINO, Ítalo. *As cidades invisíveis*. São Paulo, CIA das Letras, 2007. Tradução de Diogo Mainardi.
- CATINI, Carolina de Roig. *Trabalho docente, capital e Estado: crítica de interpretações sobre o magistério no Brasil*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo, 2008. Orientação de Elie Ghanem.
- CHESNAIS, François [org.]. *A Finança Mundializada*. São Paulo, Boitempo Editorial, 2005.
- CORRÊA, Cristiane. *Edifícios Sustentáveis: Rochaverá – Aflalo & Gasperini*. São Paulo: C4, 2008.
- COSTA, André. *A imagem da arquitetura e a arquitetura da imagem: uma investigação acerca da construção dos discursos na produção do espaço urbano*. Dissertação de Mestrado, São Paulo, FAU-USP, 2002.
- D'ANDREA, Tiarajú Pablo. *Nas tramas da segregação - O real panorama da polis*. Dissertação de mestrado, São Paulo, FFLCH-USP, 2008. Orientação: Vera da Silva Telles.
- DAVIS, Mike. *Planeta Favela*. São Paulo, Boitempo, 2006. Tradução Beatriz Medina.
- DEBORD, Guy. *A sociedade do espetáculo*. Rio de Janeiro, Editora Contraponto, 1997. Tradução de Estela dos Santos Abreu.
- FERREIRA, João Sette Whitaker. *São Paulo: o mito da cidade global*. Tese de Doutorado, São Paulo, FAU-USP, 2003.
- FERRO, Sérgio. *Arquitetura e Trabalho Livre*. São Paulo, CosacNaify, 2006.
- FICHER, Sylvia. *Ensino e Profissão – O curso de engenheiro-arquiteto da Escola Politécnica de São Paulo*. Vol 1 e 2. Tese de doutorado, São Paulo, FFLCH-USP, 1989. Orientação: Paulo Emílio Vanzolini.
- FIORI, José Luís. "Globalização, Hegemonia e Império". In: Fiori, José Luís; Tavares, Maria da Conceição [orgs.]. *Poder e Dinheiro – Uma economia política da globalização*. Petrópolis, Editora Vozes, 1997.
- FIX, Mariana. *Parceiros da Exclusão: duas histórias da construção de uma 'nova cidade' em São Paulo: Faria Lima e Água Espraiada*. São Paulo, Boitempo Editorial, 2001.
- _____. *São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.

- FREITAS, Verlaïne. *Unidade Instável – O conceito de forma na Teoria Estética de Theodor Adorno*. Dissertação de Mestrado. Belo Horizonte: Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da UFMG, 1996, revisão 2006. Orientador Rodrigo Antônio de Paiva Duarte.
- GERODETTI, João Emilio e CORNEJO, Carlos. *Lembranças de São Paulo – a capital paulista nos cartões-postais e álbuns de lembranças*. São Paulo: Solaris Edições Culturais, 1999.
- GUERREIRO, Isadora de Andrade. *CEUs: Potencialidades e Contradições*. Trabalho Final de Graduação, São Paulo, FAU-USP, 2005. Orientação: Vera Maria Pallamin.
- HARVEY, David. *A condição pós-moderna*. São Paulo, Editora Loyola, 2001. Tradução de Adail U. Sobral e Maria S. Gonçalves.
- _____. *Los Límites del Capitalismo y la Teoría Marxista*. México, Fondo de Cultura Económica, 1990.
- _____. “A acumulação via espoliação”. In: *O novo imperialismo*. São Paulo, Editora Loyola, 2004. Tradução de Adail U. Sobral e Maria S. Gonçalves.
- HAUG, Wolfgang Fritz. *Crítica da Estética da Mercadoria*. São Paulo: Fundação Editora da UNESP, 1997. Tradução de Erlon José Paschoal.
- HOBSBAWM, Eric. *Era dos Extremos – O breve século XX (1914-1991)*. São Paulo, Companhia das Letras, 1996. Tradução de Marcos Santarrita.
- HORKHEIMER, Max. “Conceito de Iluminismo”. Tradução de Željko Loparić e Andréa Maria A. de C. Loparić. In: ADORNO, BENJAMIN, HABERMAS e HORKHEIMER. *Textos Escolhidos*. São Paulo: Abril Cultural (Coleção Os Pensadores), 1983.
- JAMESON, Fredric. *Pós-modernismo: a lógica cultural do capitalismo tardio*. São Paulo, Editora Ática, 2004. Tradução de Maria Elisa Cevasco.
- _____. *A Virada Cultural – Reflexões sobre o pós-modernismo*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006. Tradução de Carolina Araújo.
- KAFKA, Franz. *Nas galerias*. São Paulo, Estação Liberdade, 1989. Tradução de Flávio R. Kothe.
- KAPLAN, E. Ann. *O mal estar no Pós-modernismo: teorias, práticas*. Rio de Janeiro, Editora Jorge Zahar, 1993. Tradução de Vera Ribeiro.
- LUKÁCS, Georg. *História e Consciência de Classe – Estudos sobre a dialética marxista*. São Paulo: Martins Fontes, 2003. Tradução de Rodnei Nascimento.
- MARX, Karl e ENGELS, Friedrich. *A Ideologia Alemã*. São Paulo: Martins Fontes, 2007.
- MARX, Karl. *O Capital – Crítica da Economia Política*. São Paulo, Editora Abril, Volume I, 1983. Tradução de Regis Barbosa e Flávio R. Kothe.
- _____. *O Capital – Crítica da Economia Política*. São Paulo, Editora Abril, Volume I/2, 1984. Tradução de Regis Barbosa e Flávio R. Kothe.

- _____. . *O Capital – Crítica da Economia Política*. São Paulo, Editora Abril, Volume IV, 1986a. Tradução de Regis Barbosa e Flávio R. Kothe.
- _____. . *O Capital – Crítica da Economia Política*. São Paulo, Editora Abril, Volume V, 1986b. Tradução de Regis Barbosa e Flávio R. Kothe.
- _____. . *Teorías sobre la Plusvalía*. Buenos Aires, Editorial Cartago, Segunda Parte, 1975. Tradução de Floreal Mazía.
- _____. . *Prefácio – Para a crítica da Economia Política*. In: <http://www.marxists.org/portugues/marx/1859/01/prefacio.htm>
- _____. . *Introdução à Crítica da Economia Política*. In: http://antivalor2.vilabol.uol.com.br/textos/marx/marx_43.html
- _____. . *Livro I Capítulo VI (Inédito)*. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas LTDA, 1978. Tradução do castelhano da Siglo XXI Editores S/A por Eduardo Sucupira Filho e corrigido com a edição alemã por Célia Regina de Andrade Bruni.
- NIEMEYER, Oscar. “O problema social da arquitetura”. In: *Arte em Revista*. CEAC, Kairós: número 4, agosto 1980.
- OLIVEIRA, Francisco de. *Crítica à Razão Dualista e O Ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003.
- PRADO, Carlos da Silva. “A arquitectura do futuro em face da sociedade capitalista”. In: *Revista Polytechnica*. São Paulo, Editora da Escola Politécnica, nº 106, 1932.
- RANCIÈRE, Jacques. *O Desentendimento: política e filosofia*. São Paulo, Editora 34, 1996.
- ROSATTI, Camila Gui. *Roberto Schwarz – arquitetura e crítica*. Dissertação de mestrado. São Paulo, FAU-USP, 2010. Orientação: Vera Maria Pallamin.
- ROSSI, Aldo. *L’Architettura della città*. Padova, Marsilio Editori, 1966.
- SCHWARZ, Roberto. “Cultura e Política, 1964-1969”. In: Schwarz, Roberto; *O pai de família e outros estudos*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 1978.
- _____. . “Nacional por Subtração”. In: Schwarz, Roberto; *Que horas são?*. São Paulo: Companhia das Letras, 1987a.
- _____. . “Pressupostos, salvo engano, de Dialética da Malandragem”. In: Schwarz, Roberto; *Que horas são?*. São Paulo: Companhia das Letras, 1987b.
- _____. . “Fim de Século”. In: Schwarz, Roberto; *Seqüências Brasileiras – ensaios*. São Paulo, CIA. das Letras, 1999a.
- _____. . “Pelo Prisma da Arquitetura”. In: Schwarz, Roberto; *Seqüências Brasileiras – ensaios*. São Paulo, CIA. das Letras, 1999b.
- _____. . “Um Seminário de Marx”. In: Schwarz, Roberto; *Seqüências Brasileiras – ensaios*. São Paulo, CIA. das Letras, 1999c.
- _____. . “As Idéias Fora do Lugar”. In: Schwarz, Roberto. *Ao vencedor as*

- batatas*. São Paulo, Duas Cidades e Editora 34, 2007.
- SAFATLE, Vladimir. "Sobre um riso que não reconcilia: ironia e certos modos de funcionamento da ideologia". In: Revista Margem Esquerda nº5, Maio de 2005.
- _____. Notas de aula – disciplina FLF-0278 Teoria das Ciências Humanas I, ministrada no primeiro semestre de 2008.
- SEGAWA, Hugo. *Oswaldo Arthur Bratke*. São Paulo: ProEditores, 1997.
- TONE, Beatriz Bezerra. *Notas sobre a valorização imobiliária em São Paulo na era do capital fictício*. Dissertação de mestrado, São Paulo, FAU-USP, 2010. Orientação: Prof. Dr. Paulo Cesar Xavier Pereira.
- VAINER, Carlos. "Pátria, Empresa e Mercadoria". In: ARANTES, Otília; VAINER, Carlos; MARICATO, Ermínia. *A Cidade do Pensamento Único: desmanchando consensos*. Petrópolis, Editora Vozes, 2000.

Reportagens

- Revista Exame: "A bolsa não perdoa". Data: 27.12.2007.
- Revista Exame: "Os gringos querem vender escritórios". Data: 06.02.2007.
- Jornal O Estado de S.Paulo: Caderno Especial "Arquitetura em SP" de 29 de Outubro de 2009.
- Revista PROJETODESIGN, Edição 338, abril de 2008.

Entrevistas

- Gianfranco Vannucchi, arquiteto sócio do escritório Königsberger Vannucchi. Data: 14 de janeiro de 2008, presencial.
- Gian Carlo Gasperini, arquiteto sócio do escritório Aflalo & Gasperini. Data: 20 de maio de 2008, presencial.
- Eder Fábio Faria Ribeiro, arquiteto do escritório Aflalo & Gasperini. Data: 17 de junho de 2008, presencial.
- Alberto Botti, arquiteto sócio do escritório Botti Rubin. Data: 19 de junho de 2008, presencial.
- Luiz Henrique Ceotto, Diretor de *Design Construction* da Tishman Speyer. Data: 17 de março de 2010, presencial.
- Eduardo Martins Ferreira, arquiteto coordenador dos projetos do Eldorado Business Tower e do Rochaverá Corporate Towers pela Aflalo & Gasperini. Data: 06 de julho de 2010 por telefone.

Sites (em ordem de aparecimento no texto)

- <http://www.aflaloegasperini.com.br>
- <http://www.bottirubin.com.br>
- <http://www.bmfbovespa.com.br>
- <http://portalexame.abril.com.br>
- <http://www.previ.com.br>
- <http://www.cvm.gov.br>
- <http://www.embraesp.com.br>
- <http://www.secovi.com.br>
- <http://www.gafisa.com.br>
- <http://www.camargocorrea.com.br>
- <http://www.prefeitura.sp.gov.br>
- <http://www.alcoa.com.br>
- <http://www.pilkington.com>
- <http://www.votorantimcimentos.com.br>
- <http://www.tecnologo.info>
- <http://www.pritzkerprize.com>
- <http://www.vitruvius.com.br>
- <http://www.hochtief.com>
- <http://blog.50k.com.br/?p=192>
- <http://www.modal.com.br>
- <http://www.scsa.com.br/saocarlos/index.htm>
- <http://www.ourinvest.com.br>
- <http://www.cbre.com.br>
- <http://www.cte.com.br>
- <http://www.skyscrapercity.com>
- <http://www.talen.com.br>
- <http://www.tishmanspeyer.com>
- <http://www.pamelaburtonco.com>
- <http://www.gruposustentax.com.br>
- <http://www.portalvgv.com.br>
- <http://www.dow.com/brasil>
- <http://www.flexeventos.com.br>
- <http://www.unilever.com.br>
- <http://www.br.brookfield.com>
- <http://www.saisdaterra.com.br>
- <http://www2.irb-brasilre.com.br>