A produção do espaço urbano em São Paulo:
da cidade do turismo de negócios à
metrópole dos negócios turísticos

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA HUMANA

LUÍS AUGUSTO SEVERO SOARES

**A produção do espaço urbano em São Paulo: da cidade do turismo de negócios à
metrópole dos negócios turísticos**

São Paulo
2017

LUÍS AUGUSTO SEVERO SOARES

A produção do espaço urbano em São Paulo: da cidade do turismo de negócios à metrópole dos negócios turísticos

Versão Original

Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Geografia Humana da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para a obtenção do título de Doutor em Geografia.

Área de concentração: Geografia Humana

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Ana Fani Alessandri Carlos

São Paulo
2017

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

Catálogo na Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

S676p Soares, Luís Augusto Severo
A produção do espaço urbano em São Paulo: da cidade do turismo de negócios à metrópole dos negócios turísticos / Luís Augusto Severo Soares ; orientadora Ana Fani Alessandri Carlos . - São Paulo, 2017.
402 f.

Tese (Doutorado) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.
Departamento de Geografia. Área de concentração: Geografia Humana.

1. PRODUÇÃO DO ESPAÇO. 2. SÃO PAULO (SP). 3. TURISMO. 4. INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO-FINANCEIRO. I. Carlos , Ana Fani Alessandri, orient. II. Título.

SOARES, L. A. S. A produção do espaço urbano em São Paulo: da cidade do turismo de negócios à metrópole dos negócios turísticos. 2017. 402 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2017.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____
Instituição: _____
Julgamento: _____

Prof. Dr. _____
Instituição: _____
Julgamento: _____

Prof. Dr. _____
Instituição: _____
Julgamento: _____

Prof. Dr. _____
Instituição: _____
Julgamento: _____

Prof. Dr. _____
Instituição: _____
Julgamento: _____

Dedicatória

A Margareth, a outra parte do lego

Agradecimentos

Agradeço a

Fani, que desde o primeiro momento, quando a rápida conversa nos apresentou em uma das salas do prédio da Geografia, foi receptiva as descobertas que estavam por vir e desafiou o sentido do pensar e do agir que acompanha o estudo que aqui não acaba. Suas conversas de todos os temas e durações, suas explicações gesticuladas e provocativas e, sobretudo, suas perguntas seguidas de um pensamento seguro e vivo sempre estiveram sob meu olhar de aluno. Não houve momento para prescrições de regras, apenas expressões orientativas que depois de andarem comigo se transformaram em atitudes do pensar, pesquisar e construir novas indagações. Nesse momento, deixarei de procurar os termos para agradecer ao sentido do que é aprender sob sua orientação, e por hora, ainda que insuficiente, a chamarei de *professora* como uma forma simples de expressar o imprescindível valor do que ainda me é ensinado, o valor de pensar no *possível* ainda que dado como *impossível*.

As professoras Simone e Rita, pelos apontamentos, palavras e ideias que desde a qualificação intensificaram meu aprendizado e minhas descobertas. De igual modo, a professora Amélia, um semestre de leituras, debates e interpretações foi suficiente para ampliar os pensamentos que me provocam.

Paulo e Elisa, pelo suporte e pela presença sempre interessada, a família que oferece as perguntas de carinho e compreensão sem se preocupar com o rigor que a ciência nos cobra. Raquel, mãe e sorrisos, o contínuo em forma de amor que nunca cessa em se preocupar com os passos traçados e em entender a distância, que, por vezes, o percurso de um doutorado impõe.

Mayra e Abílio, não falarei da dedicação em tarefas que somente a rigidez da técnica poderia agradecer, mas deixarei as palavras de amizade e agradecimento pelas frases e olhares de ouvintes, de comentaristas entusiasmados, de amigos preocupados e de pesquisadores em horas vagas. Cada uma das muitas horas ocupadas com essas atitudes foi especialmente importante para compor os muitos momentos desse trajeto.

Aos companheiros de pesquisa e incentivo – Denys, Genovan, Elisa e Gilmar – por compartilharem descobertas e perguntas, por exporem as dúvidas e as incertezas que nos cobravam leituras e compreensões críticas. Desde as mesas cobertas de textos e discussões compartilhadas vocês instigaram muitos dos pensamentos que acompanham o estudo e que levarei comigo a outras partes.

A todos os amigos que sempre perguntavam: como vai o trabalho? Pacientes, entre tragos e goles, conversas e risadas, ouviram explicações entusiasmadas e entenderam ausências em momentos que o tempo tratará de recuperar.

Margareth, ousarei agradecê-la acreditando que isso faço sem deixar escapar minha admiração e sem confundir os sopros que o coração se encarrega de realizar. Cúmplice e comparsa que apoia e alcança o amor que também produz a vida. Ser grato é pouco, pois ser “a outra parte do lego”, para além de uma metáfora, é algo concreto. Sem o seu ouvir e falar, perguntar e sugerir, ajudar e cobrar, atos que não te anulam ou te escondem, afinal ser “a outra parte do lego” não significa deixar de ser quem é, alguns dos caminhos escolhidos teriam se convertido em vias fechadas. Não cansarei de dizer, sem deixar de aqui ocultar centenas de milhares das palavras que só servem ao papel onde se declama o sentimento, obrigado por cada ato, entre os segundos de silêncio e os espaços de dedicação, você sem esteve comigo.

Resumo

SOARES, L. A. S. A produção do espaço urbano em São Paulo: da cidade do turismo de negócios à metrópole dos negócios turísticos. 2017. 402 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2017.

A pesquisa trata do movimento de composição e expansão do turismo paulistano, tendo como foco de análise a atividade turístico-hoteleira no processo de transformação da cidade de São Paulo em uma metrópole. Dessa forma, o estudo analisa como o turismo paulistano acompanha a constituição e o deslocamento da centralidade na/da metrópole, tendo-a, primeiro, como um processo conduzido pelas ações de reprodução do capital excedente do setor industrial, e depois, do capital financeiro pautado na mundialização do capitalismo. Para tanto, partindo da noção de produção que nos conduz à concretude da produção do homem e à dialética espaço-sociedade, a tese expõe, em três diferentes momentos, o movimento do turismo paulistano, quais sejam: primeiro, a descrição e análise da paisagem apreendida pela interação dialética da forma-conteúdo e das divisões espaciais-produtivas expressas no atual espaço-tempo da metrópole; segundo, a análise da constituição histórica do turismo paulistano, tendo a transformação e a expansão da oferta turístico-hoteleira no movimento de deslocamento da centralidade no interior da metrópole como referência; terceiro, a retomada da análise da atual oferta turístico-hoteleira no espaço-tempo da metrópole, quando se expõe o papel do turismo no consumo produtivo do espaço. A partir desses movimentos, apresenta-se de que maneira o turismo paulistano, enquanto atividade produtiva guiada pela busca de qualidade no retorno dos investimentos turístico-hoteleiros, manifesta-se na reprodução do espaço da metrópole. Este processo, em articulação com as decisões e interesses do Estado e dos investidores imobiliários e financeiros, abarca a centralidade da metrópole como uma categoria econômica necessária à reprodução do capital, prolongando assim as contradições entre a produção do espaço social, fundamentalmente, da prática socioespacial e da realização do ser genérico, e a produção do espaço sob os desígnios da produção capitalista.

Palavras-chave: Produção do espaço; São Paulo (SP); turismo; investimento imobiliário-financeiro.

Abstract

SOARES, L. A. S. The production of urban space in São Paulo: from the business tourism city to the tourist business metropolis. 2017. 402 f. Thesis (Doctoral degree in Human Geography) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2017.

This research examines the process by which tourism in São Paulo develops and expands, focusing on the analysis of the role Tourism and Hospitality played in the transformation of São Paulo from a city to a metropolis. Therefore, this study enquires how tourism in São Paulo accompanies the constitution and the translation of centrality within/of the metropolis; initially, a process conducted by the actions taken to reproduce industry's excess capital; further, the ones aimed at reproducing financial capital. In order to do so, based on the notion of production that leads to the concrete aspect of man's production and to the space-society dialectics, this thesis exposes, in three different moments, the movement of tourism in São Paulo. First, the description and examination of the land observed from the dialectic interaction of form-content and spatial-productive divisions in the current metropolis' space-time. Second, the analysis of the historical formation of tourism in São Paulo, having as a reference the transformation and the expansion of tourist-hotel offering as centrality moved within the metropolis. Third, the resume of the analysis of the current tourist-hotel offering in the metropolis' space-time, when tourism's role in the productive consumption of space is exposed. Considering these aspects, we present the way tourism in São Paulo – being a productive activity oriented towards the return on tourist-hotel investments quality – manifests itself in the reproduction of the metropolitan space. Such process, in connection with both State's and real estate and financial investors' decisions and interests, takes the metropolis' centrality as an economic category necessary to the reproduction of capital. Thus, it extends the contradictions between the production of social space, mainly, the social-spatial practice and the realization of the generic self, and the production of space under the capitalist production's designs.

Keywords: Production of space; São Paulo (SP); Tourism; Real estate and financial investment.

Lista de Ilustrações

Imagem 1 – Normandie Design Hotel	52
Imagem 2 – Anúncio de pré-lançamento do Mercure Hotel Downtown São Paulo	52
Imagem 3 – Paissandú Palace Hotel	52
Imagem 4 – Hotel Borba	56
Imagem 5 – Hotel Total Brás	56
Imagem 6 – Luz Plaza São Paulo	56
Imagem 7 – Hotel Argentina	56
Imagem 8 – Complexo Hoteleiro Nortel e Espaço Immensità	69
Imagem 9 – Hotel Paulistano Metrô Tiete	69
Imagem 10 – Vista aérea do parque Anhembi	69
Imagem 11 – Hotel Panamby São Paulo	76
Imagem 12 – Centro Empresarial Água Branca	76
Imagem 13 – Hotel Turiassu	76
Imagem 14 – Anúncio de lançamento do Ibis Styles São Paulo Barra Funda	76
Imagem 15 – Hotel Lado Leste	80
Imagem 16 – Tryp Tatuapé	80
Imagem 17 – Blue Tree Towers Anália Franco	80
Imagem 18 – Obras do Ibis Tatuapé	80
Imagem 19 – Center Plaza Hotel	93
Imagem 20 – Antigo Hotel Danúbio	93
Imagem 21 – Edifício Paulista Wall Street	93
Imagem 22 – L'Hotel Porto Bay São Paulo	93
Imagem 23 – Hotel Fasano	97
Imagem 24 – Transamérica Prime Internacional Plaza	97
Imagem 25 – Anúncio de lançamento do Formule 1 São Paulo Jardins	97
Imagem 26 – Akasaka Hotel	108
Imagem 27 – PalmLeaf Slim	108
Imagem 28 – Comfort Nova Paulista	108
Imagem 29 – Green Place Ibirapuera Flat	108
Imagem 30 – Hotel Park's Paraíso	115
Imagem 31 – Pullman São Paulo Ibirapuera	115
Imagem 32 – Pestana São Paulo	115
Imagem 33 – Hotel Ponte Aérea	127
Imagem 34 – Nobile Suítes Congonhas	127
Imagem 35 – Bourbon Convention Ibirapuera	127
Imagem 36 – Merak Hotel	127
Imagem 37 – Hotel Bali	134

Imagem 38 – Ibis Styles São Paulo Faria Lima	134
Imagem 39 – Quality Faria Lima	134
Imagem 40 – Staybridge Suítes São Paulo	144
Imagem 41 – Tryp Iguatemi	144
Imagem 42 – Transamérica Executive Faria Lima	144
Imagem 43 – Radisson Blu São Paulo	144
Imagem 44 – Radisson Vila Olímpia	154
Imagem 45 – Pullman São Paulo Vila Olímpia e Caesar Business Vila Olímpia	154
Imagem 46 – Estanplaza Funchal Faria Lima	154
Imagem 47 – Blue Tree Premium Faria Lima	154
Imagem 48 – Gran Estanplaza Berrini	167
Imagem 49 – Vista área do fragmento Berrini/Chucri Zaidan (Hilton São Paulo Morumbi e Sheraton São Paulo WTC)	167
Imagem 50 – Grand Hyatt São Paulo	167
Imagem 51 – Ibis São Paulo Morumbi e Ibis Budget São Paulo Morumbi	173
Imagem 52 – Intercity Premium Nações Unidas	173
Imagem 53 – Anúncio de pré-lançamento do Transamérica Towers Nações Unidas	173
Imagem 54 – Hotel Transamérica São Paulo	178
Imagem 55 – Hotel Elegance	178
Imagem 56 – Ibis São Paulo Interlagos	178
Imagem 57 – Anúncio do Hotel de França	189
Imagem 58 – Anúncio do Hotel do Norte	189
Imagem 59 – Anúncio do Grande Hotel Paulista	189
Imagem 60 – Mappa da Capital da P. ^{cia} de S. Paulo (1877)	189
Imagem 61 – Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman	195
Imagem 62 – Anúncio do Hotel Bristol	195
Imagem 63 – Planta da fachada do Hotel Esplanada	195
Imagem 64 – Anúncio do Hotel Terminus	203
Imagem 65 – Anúncio do Grande Hotel da Paz	203
Imagem 66 – Anúncio do Plaza Hotel	203
Imagem 67 – Esplanada Hotel	203
Imagem 68 – Vista dos edifícios Altino Arantes e Martinelli	211
Imagem 69 – Anúncio do Lux Hotel	211
Imagem 70 – Hotel Marabá	211
Imagem 71 – Inca Hotel	211
Imagem 72 – Hotel São Paulo	212
Imagem 73 – Anúncio do Edifício Mara	212
Imagem 74 – Anúncio do Lord Hotel	212
Imagem 75 – Edifício-sede do jornal “O Estado de São Paulo”	228

Imagem 76 – Mapa ilustrativo de localização do Grande Hotel Interlagos (Centro Turístico de Santo Amaro)	228
Imagem 77 – Anúncio de pré-lançamento do COPAN	228
Imagem 78 – Hotel Barabay	228
Imagem 79 – Othon Palace Hotel	229
Imagem 80 – Conjunto de prédios da rua Helvética	229
Imagem 81 – Anúncio de venda de apartamentos no Hotel Comodoro	229
Imagem 82 – Aprovação do projeto do São Paulo Hilton junto a EMBRATUR e as empresas captadoras de incentivos fiscais	238
Imagem 83 – Anúncio de venda de ações do Complexo Hoteleiro Parque Anhembi	238
Imagem 84 – Anúncio de lançamento do Supercentro Paulistânia	238
Imagem 85 – Metropolitan Plaza Hotel	261
Imagem 86 – Anúncio de venda do <i>flat</i> Saint Regis	261
Imagem 87 – Inauguração do Caesar Park	261
Imagem 88 – Novotel São Paulo Morumbi	261
Imagem 89 – Anúncio de venda do Royal Service Victoria Place	273
Imagem 90 – Anúncio de lançamento do The Landmark Residence	273
Imagem 91 – Mapa ilustrativo da marginal Pinheiros	273
Imagem 92 – Anúncio de <i>flats</i> em construção Imobiliária Over Flats	331
Imagem 93 – Ibis São Paulo Expo	331
Imagem 94 – Renaissance São Paulo	331
Imagem 95 – Unique Hotel	356
Imagem 96 – Meliá Paulista	356
Imagem 97 – Intercity Premium Berrini	356
Imagem 98 – Meliá Jardim Europa	356
Imagem 99 – Investimentos FII Hotel Maxinvest por regiões	356

Lista de Mapas

Mapa 1 – Destinos (<i>Clusters</i>) do polo turístico paulistano	26
Mapa 2 – Meios de Hospedagem instalados no <i>cluster</i> “Centro & Zona Norte”	44
Mapa 3 – Meios de Hospedagem instalados nos fragmentos centrais do <i>cluster</i> “Centro & Zona Norte”	48
Mapa 4 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Brás do <i>cluster</i> “Centro & Zona Norte”	54
Mapa 5 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Bom Retiro do <i>cluster</i> “Centro & Zona Norte”	59
Mapa 6 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Zona Norte do <i>cluster</i> “Centro & Zona Norte”	63
Mapa 7 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Perdizes/Barra Funda do <i>cluster</i> “Centro & Zona Norte”	75
Mapa 8 – Meios de Hospedagem instalados no <i>cluster</i> “Paulista & Jardins”	84
Mapa 9 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Consolação/Bela Vista do <i>cluster</i> “Paulista & Jardins”	90
Mapa 10 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Jardim Paulista/Paraíso do <i>cluster</i> “Paulista & Jardins”	95
Mapa 11 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Liberdade/Sena Madureira do <i>cluster</i> “Ibirapuera & Moema”	105
Mapa 12 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Ibirapuera do <i>cluster</i> “Ibirapuera & Moema”	113
Mapa 13 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Moema do <i>cluster</i> “Ibirapuera & Moema”	118
Mapa 14 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Aeroporto do <i>cluster</i> “Ibirapuera & Moema”	122
Mapa 15 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Pinheiros do <i>cluster</i> “Faria Lima & Itaim”	131
Mapa 16 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Chácara Itaim do <i>cluster</i> “Faria Lima & Itaim”	136
Mapa 17 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Vila Olímpia do <i>cluster</i> “Faria Lima & Itaim”	147
Mapa 18 – Meios de Hospedagem instalados no <i>cluster</i> “Berrini”	157
Mapa 19 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Berrini/Chucri Zaidan do <i>cluster</i> “Berrini”	159
Mapa 20 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Chácara Santo Antônio do <i>cluster</i> “Berrini”	170
Mapa 21 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1920)	191
Mapa 22 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1940)	209

Mapa 23 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1950)	214
Mapa 24 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1960)	226
Mapa 25 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1970)	240
Mapa 26 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1980)	259
Mapa 27 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1990)	287
Mapa 28 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (2000)	334
Mapa 29 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (2010), conforme classificação de natureza imobiliária	358
Mapa 30 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (2010)	374

Sumário

Introdução	17
O movimento do turismo na metrópole paulistana como elemento de compreensão da sociedade contemporânea	17
A noção de produção como fundamento analítico da tese	18
Os <i>clusters</i> do polo turístico paulistano, os primeiros passos para o debate a ser instaurado a partir da realidade urbana e o percurso da tese	24
Capítulo 1. São Paulo, o polo de turismo de negócios, entretenimento e lazer	42
1.1. Centro e Zona Norte: concentrações e vazios	42
1.1.1. Os fragmentos centrais e os traços iniciais da especificidade do turismo paulistano	42
1.1.2. A continuidade do turismo paulistano no fragmento Zona Norte	61
1.1.3. Barra Funda/Perdizes, o emergente fragmento para o turismo	70
1.1.4. O turismo no fragmento da Zona Leste	74
1.2. Paulista e Jardins: as fronteiras da concentração e dos negócios	82
1.2.1. A aparência das formas no fragmento Consolação/Bela Vista	82
1.2.2. A seleção do produtivo no fragmento Jardim Paulista/Paraíso	94
1.3. Ibirapuera e Moema: entre dois caminhos	99
1.3.1. O espaço produzido no fragmento Liberdade/Sena Madureira	99
1.3.2. No meio do caminho, o fragmento Ibirapuera	109
1.3.3. Os fragmentos Moema e Aeroporto e a centralidade em movimento	114
1.4. Faria Lima e Itaim: o eixo do terciário que o turismo acompanha	129
1.4.1. Do fragmento Pinheiros ao fragmento Chácara Itaim	129
1.4.2. A centralidade da metrópole e o turismo no fragmento Vila Olímpia	145
1.5. Berrini: entre pontes, o prolongamento do corporativo	155
1.5.1. O que é contínuo se anuncia no fragmento Berrini/Chucri Zaidan	155
1.5.2. O fragmento Chácara Santo Antônio, concentração dos negócios	168
1.5.3. O fragmento final do <i>cluster</i> turístico, até o momento Santo Amaro/Campo Grande	172
Capítulo 2. A produção de espaço urbano na capital dos hotéis e dos turistas	179
2.1. A hotelaria na cidade e as primeiras concentrações	180
2.2. Os empreendimentos turístico-hoteleiros-imobiliários e as estratégias de reprodução do capital na metrópole industrial	215
2.3. A metrópole dos negócios, as políticas de Estado e o novo momento de expansão do turismo paulistano	233
2.4. O crescimento do turismo paulistano em outro momento	248

Capítulo 3. A transformação e o contínuo: o turismo no tempo-espaço da metrópole paulistana	278
3.1. Passos de um trajeto em aberto	278
3.2. Os anos de 1990: o turismo entre muitos parceiros	284
3.3. A realidade do polo turístico paulistano no movimento de reprodução do espaço	309
3.4. Os negócios turísticos no espaço-tempo da metrópole do século XXI	332
3.5. O papel do turismo paulistano na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole	346
 Considerações Finais	 369
Bibliografia	376

Introdução

O movimento do turismo na metrópole paulistana como elemento de compreensão da sociedade contemporânea

O movimento do turismo aponta o processo que transforma a cidade de São Paulo em uma metrópole. Acompanha a constituição da centralidade e de seu transbordamento como momento diferenciado de urbanização, primeiro, com o domínio da indústria, depois, com a primazia do capital financeiro. Expressa, portanto, o seu papel na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole paulistana.

Nesta dinâmica, considerada como a hipótese central de nosso estudo, o atual turismo paulistano se manifesta no consumo produtivo do espaço, especificamente, como uma atividade guiada por critérios e indicadores de qualidade do retorno dos investimentos turístico-hoteleiros realizados na metrópole. Ademais, em articulação com as decisões e interesses do Estado e dos investidores imobiliários e financeiros – os sujeitos dominantes na produção do espaço urbano –, o turismo acompanha e abarca a centralidade da metrópole, aqui entendida como o essencial e o sentido do espaço-tempo urbano enquanto produção social, o encontro de todos os conteúdos, o que coexiste, se reúne e é simultâneo em um espaço conforme propõe Lefebvre (2004), e a efetiva como uma categoria econômica necessária à reprodução do capital.

De igual modo, assumimos a hipótese de que o papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço paulistano expressa as contradições decorrentes da divisão espacial-produtiva da cidade, as quais caminham segundo a constituição e o deslocamento da centralidade da metrópole regida como um movimento necessário à reprodução do capital.

A partir das hipóteses apresentadas, constitui-se o duplo movimento que caracteriza os objetivos centrais de nosso estudo, a saber: compreender os conteúdos predominantes na produção-reprodução do espaço da atual metrópole paulistana e demonstrar como o turismo se realiza nesse processo. Nesse sentido, nossos objetivos se alinham às perspectivas de análise propostas na construção de uma “geografia crítica e radical”¹, tendo-os, portanto, como um caminho capaz de revelar as contradições constitutivas do atual processo de produção-reprodução do espaço da metrópole.

¹ Conforme exposto por Carlos (2015b). Vale lembrar que, como destacado pela própria autora, as perspectivas de análise propostas no âmbito da geografia crítica e radical (Metageografia) abarcam os estudos realizados pelos pesquisadores integrantes do Grupo de Estudos de Geografia Urbana Crítica Radical (GESP), vinculado ao Departamento de Geografia da FFLCH/USP.

Frente a isso, é fundamental pontuar que as análises que compõem nosso percurso se desenvolvem na tentativa de expor o movimento do turismo paulistano a partir da constatação do decisivo papel da produção-reprodução do espaço urbano na reprodução da sociedade capitalista atual.

Portanto, sem deixar de entender a produção do espaço – o fundamento analítico constitutivo de nosso pensamento – como uma construção social que, como lembra Carlos (2015b, p. 14), “é condição, meio e produto da ação humana”, buscaremos compreender a extensão do capitalismo no espaço urbano. Para tanto, entendemos que em seus diferentes estágios de desenvolvimento, o capitalismo não só transformou o espaço urbano em mercadoria, como também converteu sua produção-reprodução em um meio e em uma condição para sua continuidade. Na direção inicialmente dada por este fundamento analítico, almejamos a construção de um caminho teórico-metodológico capaz de expor e discutir os conteúdos e as mediações preponderantes no processo de produção-reprodução do espaço urbano de São Paulo para, diante deles, entender como o turismo se posiciona.

A noção de produção como fundamento analítico da tese

O sentido de produção que nos servirá de referência pode ser inicialmente observado a partir do reconhecimento da produção do homem em uma perspectiva ampla e concreta. Trata-se de uma realização que, conforme propõem Marx e Engels (1998) entre os ataques às “ilusões da consciência” que afastavam os jovens filósofos alemães (hegelianos) da base da vida, se sustenta no dinamismo das ações e condições materiais da existência humana.

Assim tratada, a produção da existência dos indivíduos reais, cuja compreensão não se determina pela consciência de um tempo e, portanto, não se limita aos “produtos da própria consciência” que se afastam da realidade a ser compreendida, somente pode ser apreendida na realidade prática. Em vista disso, Marx e Engels expõem as condições da história humana, apontando-as a partir da existência do ser humano e de suas conseqüentes e contínuas ações de transformação da natureza. Para eles, toda “historiografia deve partir dessas bases naturais e de sua transformação pela ação dos homens, no curso da história” (Marx e Engels, 1998, p. 10).

A essas bases se sucede o momento em que os homens alcançam as condições de produzir seus meios de existência. Portanto, para produzir a própria história, o ser humano deve primeiramente satisfazer as necessidades básicas que lhe permitem viver – alimentar-se, abrigar-se, vestir-se etc. –, deve produzir sua vida material, sendo este ato “uma condição fundamental de toda a história que se deve, ainda hoje como há milhares de anos, preencher, dia a dia, hora a hora, simplesmente para manter os homens com vida” (Marx e Engels, 1998, p. 21).

A constatação de Marx e Engels manifesta que a produção dos meios de existência – da vida material – é a condição primária para a realização do homem e da história e, de igual modo, assinala a necessidade de se reconhecer – para além da averiguação de um simples momento inaugural da história – a maneira como os homens produzem sua existência material e subjetiva, indicando assim o modo como eles interagem com a natureza e com outros homens e a maneira como articulam as exigências naturais ou físicas à geração de novas e contínuas necessidades.

Nesse sentido, o ato de produzir a vida material é também o ato de reproduzir a existência humana enquanto existência concreta. Ao realizar tal movimento, o homem atende às diferentes necessidades que lhe são impostas, apropria-se da natureza e transforma-a por meio de suas ações configurando os recursos úteis à sua vida. Assim, reproduz-se biologicamente e modifica-se como parte do conjunto social, dos diferentes modos e relações de produção e das distintas relações sociais enquanto ações conjugadas entre indivíduos que, de diferentes maneiras e diante de variados objetivos, passam a se constituir enquanto força produtiva.

Com efeito, a produção da vida material aponta para a realização do homem em conjunto com os fatores que dinamizam as ações concretas de sua vida (a práxis humana) e atravessam sua construção histórica enquanto explicitação das próprias ações e consciências humanas. Deste modo, as palavras de Marx e Engels posicionam a práxis como uma categoria real e concreta, afastando-a da idealização para compreendê-la e analisá-la como uma prática que somente pode ser entendida como parte do conjunto de relações sociais e de produção que igualmente a afetam.

Em razão disso, a produção da vida material, o fato histórico que manifesta a relação do homem com a natureza, com si mesmo e com os demais homens, é a ação que move a vida humana e social construída pela concretização das forças produtivas, dentre elas o trabalho enquanto potência e capacidade de dominar as forças naturais e submetê-las às necessidades individuais e coletivas, bem como o consumo dos produtos do trabalho enquanto parte do movimento de objetivação do homem, o produto/produtor de sua realização. Entretanto, os resultados deste processo não se findam na consumação do trabalho (no ato em si, no objeto produzido, na intenção que o conduz), tampouco decorrem da ação dos indivíduos que agem isoladamente, cabendo referir-se à produção dos indivíduos produzindo em sociedade e realizando uma sociedade historicamente determinada.

Tal compreensão revela a constituição de um processo que imbrica os resultados e as contradições da produção humana e social antes realizada (passado), a realização do presente (uma dada “forma social”, um conjunto de relações e consciências que expressam e promovem a continuidade

ou a ruptura da sociedade²) e as possibilidades do futuro. Mais que uma mera atividade reprodutiva, este processo envolve a produção de ideologias, de relações sociais, de pensamentos etc., que igualmente agem na constituição de novas formas de sociedade. Ou seja, interliga o espaço-tempo do passado, do presente e do possível, as formas de produzir e distribuir o produto da produção humana, as relações sociais que as acompanham e, por que não dizer, os modos de viver e agir que coexistem e se movem em uma determinada formação econômico-social; um complexo de relações que, em nenhuma medida, se realizam sem conflitos e sem demandar novos movimentos de superação.

Amparados por essa interpretação, entendemos a produção como um processo aberto, amplo e contraditório que promove, integra e reflete um movimento em que o produtor/produto coexiste no espaço-tempo da vida. Os resultados são acumulados, transmitidos e superados constituindo a história, a qual se efetiva dialeticamente como reprodução, demonstrando que a realidade se move e se apreende a partir dos conteúdos da práxis que, enquanto prática criadora de relações dialéticas e conflituosas – entre a natureza e o homem, as “coisas”, a consciência etc. –, também produz formas. Como esclarece Lefebvre (1968, p. 32):

[...] se por isso toda práxis é conteúdo, esse conteúdo cria formas; ele só é conteúdo devido à forma, que nasce de suas contradições, que as resolve de maneira geralmente imperfeita e se volta para o conteúdo a fim de impor-lhe uma coerência. Por isso mesmo toda sociedade é criadora de formas. Quanto ao desenvolvimento da práxis, através de peripécias e dramas (entre os quais o desaparecimento de muitas sociedades, inclusive das mais belas e mais felizes), ela perpetuou e aperfeiçoou certas formas. Mencionemos algumas: as formas de polidez, as relações pessoais imediatas; as formas estéticas; a lógica formal (resultante da reflexão sobre o discurso); o direito (regras dos contratos e das trocas); enfim, a mercadoria (forma assumida pelo produto no curso da generalização da troca) com sua consequência, ou melhor, sua implicação, o dinheiro.

Assim sendo, a produção humana comporta uma existência imediata e histórica. Em movimento, ela se efetiva como uma prática que expõe/rompe/renova os conteúdos mediadores da sua própria realização e das formas que produz e consome, posicionando-os, como elementos-chave para a compreensão da amplitude do comum e da especificidade do modo de produção que se interpõe à história humana. De tal modo compreendida, a produção não está detida às especificidades de uma formação econômico-social singular ou de um tempo histórico específico, menos ainda a uma determinada conjuntura que se consolida como um novo estágio de desenvolvimento de uma mesma forma social, dado que a produção possui uma dimensão histórica que não pode ser subordinada a uma dimensão específica, embora não a exclua, como menciona Kosik (2002).

² Conforme menciona Serini (1973), o termo “forma social” proposto por Marx e Engels é apontando por um critério que expressa a periodização dos fundamentos jurídicos que matizam os diferentes graus de desenvolvimento das forças produtivas e das relações de propriedade características da época prevalente no quadro histórico e social apresentado na obra *Ideologia Alemã*. Na visão do mesmo autor, esse termo expressaria as noções de “forma de sociedade” ou de “formação econômico-social” que indica uma realidade dinâmica.

Nessa acepção, se pode averiguar que a constituição e o desenvolvimento das forças produtivas em seu sentido amplo – o universo das potências humanas indispensáveis à constituição da vida – envolvem em seu curso momentos em que essas mesmas forças se transformam e passam a integrar os processos de produção de uma nova sociedade, denotando-se assim uma dimensão específica. Ao nos aproximarmos da tentativa de compreender a produção em nosso tempo, que também expressa a produção-reprodução do espaço, veremos o capitalismo – no contexto de sua gênese e consolidação, e nunca livre das conjunturas presenciadas em cada espaço-tempo – integra a história e gera novos conflitos. Fundamentalmente, será visto como um modo de produção que se instaura com e sobre os movimentos da concretização do homem, incorporando-os a um conjunto de particularidades e interesses, ou ainda, de ações e consciências aperfeiçoadas/modificadas no curso de seu próprio desenvolvimento.

Nesse curso, a produção do homem, da sociedade, do espaço e, até mesmo, das ideologias, dos conhecimentos gerados pelas ciências e por outras manifestações da consciência que, em seu sentido amplo, sublinham e participam do desenvolvimento das capacidades humanas, passam a aderir à produção modelada pelas relações, normas, intenções e finalidades que conformam o capitalismo. Assim, a produção humana e as próprias relações sociais não podem ser dele apartadas, já que igualmente o enfrentam, o constituem e o reproduzem, mesmo quando muitas delas aparentem uma simples e natural relação econômico-produtiva.

Portanto, a noção de produção que acompanha nossas análises não se limita às finalidades dadas por qualquer tipo de peculiaridade histórica que tende a defini-la como um termo e como uma prática que não ultrapassa a unicidade de seu tempo. Em nosso percurso, a produção do homem e dos produtos de seu trabalho, dentre os quais o espaço enquanto materialidade física e o urbano enquanto morfologia social (Lefebvre, 2013), promovidas e integradas ao capitalismo, compõem um processo mais amplo e contraditório que não pode ser compreendido ignorando o movimento histórico e articulado da produção humana e social. De fato, a amplitude desta não está limitada à produção das relações sociais, das formas de consumo e das articulações que reproduzem e movem o processo de generalização da troca.

Como propôs Lefebvre (1973), a produção econômica – o conteúdo real e a interpretação abstrata sobre o avanço da produção capitalista e das contradições que lhe são inerentes – não totaliza o sentido da produção humana e social, tampouco elimina o possível das temporalidades

da história³. Ainda que a produção específica e restrita do capitalismo se reproduza e se articule à concretização da vida, sua especificidade não totaliza a história. Por consequência, a crítica que a define como o “resultado global das relações de antagonismo” se justifica, sobretudo, se nos ativermos à particularidade que caracteriza a produção capitalista. Por esse caminho verificaremos que as resoluções, interpretações e as práticas que dão base à “forma social” capitalista reduzem o próprio homem às abstrações, posições e ações que as relações de produção capitalistas podem sustentar.

Dessa maneira, nosso pensamento carrega o diálogo como o método e com as noções elaboradas por Marx e Engels. Neles encontraremos as linhas que nos conduzem à concretude da produção do homem e à dialética espaço-sociedade (Carlos, 2007) expressa na produção-reprodução do espaço urbano da metrópole para a qual olhamos. Nesse espaço-tempo, o movimento do turismo se realiza e acompanha a constituição da paisagem a ser apreendida pela interação dialética da forma-conteúdo, bem como os lugares que concentram os recursos, investimentos e interesses que medeiam e realizam o turismo paulistano na dinâmica da produção-reprodução do espaço desta metrópole.

As noções de Marx e Engels recolocam-nos diante do esforço por enfatizar os movimentos que configuram e relacionam a produção do homem, do espaço e da forma da mercadoria, que, em conjunto, imbricam o comum e o específico da história. Conformam, portanto, a efetivação e a continuidade das relações sociais de produção que, além da materialidade vista no espaço, da centralidade do urbano que manifesta a articulação entre o capitalismo e o espaço e do significado meramente econômico que ele possa abarcar, alcançam o sentido que nos coloca diante das ideologias, dos valores, das formas de produção “de ilusões e de verdades”⁴. Fundamentalmente, auxiliam-nos a confrontar a realização do ser genérico e da forma social capitalista e, principalmente, da produção do espaço social e da produção do espaço sob os desígnios da produção capitalista (Carlos, 2011).

O caráter da produção, como lembra Lefebvre (1973), não pode ser separado da busca que demanda a compreensão de como os contínuos-descontínuos movimentos do capitalismo se realizam e se sobrepõem à práxis sem eliminá-la. Antes de qualquer ponderação, o empenho em compreender a

³ Como lembra Martins (1996, p. 15-17), a interpretação dada à coexistência de relações sociais provenientes de diferentes momentos da história e geradoras de um conjunto de descompassos e desencontros que se constituem no centro da produção da vida pode ser descrita como uma das contribuições centrais da “dialética de Lefebvre” para a compreensão das temporalidades da história. Para o mesmo autor, tais contribuições apontam para as observações feitas pelo sociólogo francês sobre a formulação “elástica” da noção de “formação econômico-social” dada por Marx. Segundo Lefebvre, conforme esclarece Martins (1996), nem todas as relações sociais têm a mesma origem, de maneira que o desenvolvimento de um modo de produção não gera contradições que decorrem exclusivamente de sua vigência – o desenvolvimento igual do capitalismo, apresentado por Marx –, mas também do fato de que as forças produtivas, as relações sociais etc. não avançam em conjunto, em um mesmo ritmo histórico e em uma mesma intenção – o desenvolvimento desigual. Nesse sentido, assim como destacou Lefebvre, o desenvolvimento igual do capitalismo explanado por Marx obscureceu o aspecto amplo da interpretação de “formação econômico-social”.

⁴ Conforme destaca Lefebvre (1999, p. 37) ao referir-se ao conceito de produção apresentado por Marx e Engels nos *Manuscritos de 1844*.

produção além do sentido dado e promovido pela racionalidade capitalista, portanto, a compreendemos como um recurso teórico-metodológico do qual não se pode prescindir quando se deseja entender o atual momento da sociedade em que vivemos.

Por consequência, o objetivo que nos situa diante do movimento do turismo na metrópole paulistana não pode ser tomado como um desejo de se opor ou de negar as mediações e os interesses da produção capitalista em nosso espaço-tempo, mas sim como parte da necessária reflexão de que esta produção não totaliza a concretude da produção humana.

Longe de se estabelecer como um resgate preciso da noção oferecida por Marx e Engels – objetivo não imposto a este estudo – a exposição anteriormente apresentada cumpre a importante função de ratificar a busca por uma compreensão que envolva a concretude e a amplitude da práxis. Em nosso debate, significa que trataremos o turismo a partir do movimento em que a produção do espaço se constitui como uma prática socioespacial (Carlos, 2011), uma ação que não se distancia da atuação das forças produtivas e das intenções instauradas em uma determinada forma social, portanto, inseparável das realizações, dos conflitos e da coexistência dos resultados expressados em uma dada sociedade.

Em tal andamento, a articulação entre a produção do espaço e o desenvolvimento das forças produtivas não se configura como um encadeamento unilateral e fechado, cujo desfecho seria semelhante às conclusões elaboradas por um pensamento comprometido em apontar o resultado de uma vinculação imediata entre a causa e a consequência. A nosso ver, tal tratamento não condiz com a amplitude da produção que antes explicitamos, portanto, se limita à percepção das formas assumidas pelo espaço após a intervenção do homem e da sociedade. Deste modo, a indicação do espaço não escapa à ideia que tende a defini-lo como uma matéria organizada pelo homem, como um contorno físico onde a forma social se materializa ou como um recurso para a realização de um modo de produção, não mais que um suporte para a consolidação dos meios de produção.

Esta leitura tende a qualificar o espaço como um meio vazio, “un receptáculo indiferente al contenido”, tal como apontado por Lefebvre nas primeiras linhas do prefácio de *A Produção do Espaço* (2013, p. 53). Concepções que definem o espaço produzido como um objeto passivo e desarticulado da dinâmica de sua produção. Apontando para outro sentido, a noção de produção do espaço que nos orienta é inseparável da práxis, a qual, em seu próprio movimento, reabre as interpretações sobre o espaço produzido e sobre as contradições decorrentes de sua produção no âmbito do capitalismo. Não menos significativo é o fato de que esta noção elucida a efetivação de novas relações sociais e de produção, formas de trabalho, comportamentos e usos do/no espaço, chamando a atenção para os conflitos entre a lógica que rege o mundo da mercadoria, hoje ancorada em diretrizes financeiras

mundializadas, e as singularidades da produção da vida no espaço urbano, que, segundo Lefebvre (2004), se anunciam no horizonte da “problemática urbana”.

Os *clusters* do polo turístico paulistano, os primeiros passos para o debate a ser instaurado a partir da realidade urbana e o percurso da tese

Conforme apregoam os estudiosos que propõem medidas e alternativas de planejamento para o turismo urbano, dentre os quais destacamos Pearce (2001; 2003), Ashworth e Page (2011) e Kelly (2011), um *cluster* de turismo ou uma área funcional turística é um conjunto de recursos, equipamentos, infraestrutura e serviços direta ou indiretamente voltados para a promoção do turismo. Por estarem concentrados em um mesmo espaço, esses aspectos conferem o potencial de atração aos negócios ali existentes em sinergia com os demais recursos distribuídos no espaço urbano de um destino turístico.

Para os mesmos autores, a formação de *clusters* de áreas urbanas possibilita a instauração de vantagens competitivas capazes de trazer grandes contingentes de turistas que, ao consumir, favorecerão a instalação de novos recursos, infraestrutura e prestadores de serviços. Estes, por sua vez, atrairão novas demandas e elevarão a eficiência empresarial e a produtividade do espaço urbano. Segundo esta ideia, aspectos como a especialização das unidades econômicas direcionadas a segmentos específicos da demanda ou a redução de custos correlatos à contratação de prestadores de serviços interempresariais seriam algumas das vantagens advindas da constituição dos *clusters* de áreas urbanas, que, ademais, conforme defendem estes mesmos estudiosos, poderiam se desdobrar em benefícios aos residentes, tal como o acesso a uma ampla gama de serviços e infraestrutura.

Se formos mais diretos e tentarmos traduzir as análises oferecidas por tais autores, em poucas palavras, diríamos que os *clusters* de áreas urbanas são divisões espaciais-produtivas geradas a partir da concentração de atividades semelhantes em uma área contígua. Trata-se de espaços concebidos segundo a lógica de que a confluência de geradores de demanda turística em um determinado lugar da metrópole – assentados nas atividades de comércio e de serviços, na disponibilidade de áreas para eventos e empreendimentos de hospedagem – representa uma vantagem competitiva para um destino

turístico. Esta é a sustentação da proposta da São Paulo Convention & Visitors Bureau (SPCVB)⁵ no projeto “Destinos São Paulo”⁶, demonstrado no Mapa 1.

Conforme destaca Shibaki (2013) ao expor os trechos da entrevista realizada com o diretor superintendente da SPCVB, a divisão espacial-produtiva proposta pela SPCVB reflete a compreensão de que a metrópole paulistana é “uma pizza que precisa ser degustada aos pedaços”, de modo que cada “pedaço” desse polo turístico, em sinergia com a capacidade de atração que a metrópole oferece, deve ser considerado como outra cidade. Portanto, cada *cluster* carrega consigo as qualidades conferidas pelas cifras e pelos números que a empresa oficial de turismo e eventos da capital – São Paulo Turismo S/A (SPTuris)⁷ – dispõe para retratar São Paulo a partir de um aspecto central⁸, a saber: um destino turístico composto por vários polos de concentração de empresas, serviços e produtos diferenciados que, em conjunto, a caracterizam como um grande centro de negócios e principal metrópole da América Latina. Aspecto este que, segundo a SPTuris, qualifica a metrópole paulistana como um dos principais destinos de turismo de negócios, de um modo geral, descrito pela expressão MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions)⁹.

⁵ O SPCVB é uma fundação sem fins lucrativos que visa, dentre outros objetivos, a promoção, captação e geração de eventos na capital paulista, tendo-os como principal segmento para o desenvolvimento do turismo paulistano. A entidade é mantida pela iniciativa privada, precisamente por seus 750 membros, dentre os que estão representados os diversos segmentos empresariais do setor turístico paulistano, com destaque para o setor de eventos e hotelaria, a exemplo da Associação Brasileira de Empresas de Eventos Estadual São Paulo (ABEOC), do Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB) e Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de São Paulo (SINHORES-SP). Dentre os membros da SPCVB também estão listados alguns dos principais órgãos governamentais do turismo nacional, estadual e municipal: a São Paulo Turismo S/A (SPTuris), a Secretaria de Turismo do Estado de São Paulo e o Instituto Brasileiro de Turismo (EMBRATUR), bem como alguns municípios que, como São Paulo, integram as atividades de promoção e captação de eventos realizadas pela SPCVB, a exemplo do Guarujá e de Serra Negra.

⁶ O referido projeto foi criado nos anos finais da década de 2000 com o objetivo de identificar e selecionar os espaços para eventos, empreendimentos hoteleiros e atrativos turísticos que, por sua localização, qualidade de serviços e infraestrutura disponível comporiam os *clusters* turísticos paulistanos. Para a SPCVB, a definição de tais *clusters* facilitaria o planejamento e a logística das atividades turísticas relacionadas aos eventos captados pelo órgão, reduziria o deslocamento do turista no interior da metrópole e promoveria o desenvolvimento do conjunto de empresas turísticas, uma vez que, tal como propõem os autores anteriormente citados, correlacionaria as vantagens de ordem econômica e espacial. Frente a tais objetivos, o projeto “Destinos São Paulo” constituiu cinco destinos ou *clusters* turísticos na capital (“Centro & Zona Norte”, “Paulista & Jardins”, “Ibirapuera & Moema”, “Faria Lima & Itaim” e “Berrini”), todos delimitados conforme a seleção dos diferentes recursos turísticos localizados em cada área da metrópole (SPCVB, 2016).

⁷ A SPTuris tem como principal atribuição a promoção e o fomento do turismo na capital, sendo responsável, dentre outras atividades, pela organização de eventos, roteiros e atrações turísticas com o fornecimento de infraestrutura e apoio técnico de organização e divulgação, pela administração do complexo de eventos do Anhembi e do Autódromo de Interlagos, pelo funcionamento das Centrais de Informação Turística (CITs) e pela coordenação do Observatório de Turismo e Eventos da Cidade de São Paulo (OTE), núcleo de pesquisas de mercado e desempenho do turismo local.

⁸ Conforme referenciado nas páginas de apresentação do Platum 2015-2018 (SPTuris, 2015a).

⁹ Vale destacar, que desde de 2012 a SPTuris mantém em parceria com a SPCVB o *site* MICE – São Paulo (*Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions*) com o objetivo de atrair novos eventos para a cidade e descomplicar a procura por locais para realização de convenções, feiras, congressos e eventos de pequeno porte, tal como reuniões de trabalho. Por meio do endereço eletrônico mantido pelo órgão as empresas organizadoras de eventos e agências de viagens especializadas no segmento de turismo de negócios tem acesso as informações e podem contratar serviços dos espaços de eventos, meios de hospedagem, restaurantes, casas de shows, centros culturais e clubes sociais, estando os mesmos distribuídos em cinco *clusters* turísticos paulistanos, conforme a divisão proposta pela SPCVB. Merece menção o fato que o procedimento para esta contratação está representado pelo ícone de um “carrinho de compras”, como se a aquisição de tais espaços equivalesse a compra de uma mercadoria qualquer.

Mapa 1 – Destinos (*Clusters*) do polo turístico paulistano

Frente a este aspecto, a SPTuris descreve o turismo paulistano como “não convencional”¹⁰, associando-o à dinâmica econômica que historicamente posicionou a capital como o principal ponto da economia nacional e como um dos mais importantes centros financeiros internacionais. Para o órgão, essa realidade se traduz na formação dos diferentes eixos corporativo-empresariais que atraem a maior parcela do fluxo de 13 milhões de turistas que desembarcam em São Paulo¹¹, bem como nas possibilidades que permeiam a força econômica que a metrópole detém, sendo este seu recurso fundamental.

No traçado que une os *clusters* turísticos definidos pela SPCVB aos aspectos centrais do turismo paulistano apresentado pela SPTuris também transitam os números referentes à crescente participação do turismo na receita municipal, especificamente, a arrecadação de Imposto sobre serviço (ISS) do chamado Grupo 13¹². Essa mesma realidade percorre os horizontes do emprego e da renda, grifando-os com números que assinalam as centenas de milhares de postos de trabalho criados na cadeia produtiva formada pelas atividades características do turismo.

Os dados não cessam, vão além dos benefícios ao governo e à população e alcançam o incentivo ao setor privado, uma variável essencial para a indicação do entrelaçamento entre o poder econômico da metrópole e a formação de áreas que concentram e aproximam os espaços de eventos, os meios de hospedagem e os edifícios comerciais e empresariais que atraem os turistas de negócios. Sob essa mesma orientação, reconstitui-se a noção do *cluster* e, tal como a sobreposição de uma imagem menor sobre outra maior, desenha-se o mapa do turismo paulistano a partir dos eixos comerciais-empresariais que expressam a centralidade da/na metrópole.

A realidade exposta neste mapa sobreposto tem a forma dada pelo deslocamento da centralidade no interior da metrópole, precisamente, a forma dada pela concentração dos grandes recursos turísticos nos principais eixos comerciais-empresariais da metrópole. Diante dessa imagem, as argumentações teóricas antes citadas, que defendem o desenvolvimento do turismo a partir da correlação entre as vantagens de ordem econômica e espacial, ganham forma com a descrição da oferta turística que a SPTuris apresenta e com a divisão espacial-produtiva que a SPCVB delimita, denominando-a de *clusters*.

¹⁰ Para a SPTuris (2015a), o termo designa o turismo realizado fora dos períodos de férias e fundamentalmente baseado em atividades de trabalho.

¹¹ Conforme o Anuário Estatístico apresentado pela SPTuris (SPTuris, 2015b), a metrópole paulistana recebeu 13,2 milhões de turistas nacionais e internacionais em 2013. Vale esclarecer que os dados disponíveis para os anos de 2014 e 2015 são apresentados como projeções, razão pela qual se definiu o ano de 2013 como referência para o dado apresentado.

¹² Abrange atividades diretamente relacionadas aos setores de turismo, hospedagem e eventos. Conforme o Anuário Estatístico (SPTuris, 2015b), que emprega dados da Secretaria Municipal de Finanças, a arrecadação do Grupo 13 em São Paulo corresponde a 2,5% do total de ISS arrecadado no município.

Do interior desses *clusters*, a SPTuris extrai a contagem da oferta turística paulistana e expõe os números e atributos do polo turístico. Para descrever esta oferta, aturdem o olhar os documentos que listam os planos e metas do turismo de São Paulo com adjetivos superlativos e resultados exclusivamente positivos de seu crescimento. Em tais descrições, a metrópole aparece como o palco onde se formam as divisões espacial-produtivas que concentram a oferta turística e as múltiplas qualidades específicas da cidade-global que, em conjunto e em sinergia com a força econômica centralizada na metrópole, se tornam a própria oferta a ser planejada, o próprio negócio a ser organizado para transformar São Paulo em um destino competitivo.

Nas palavras da SPTuris (2015b), a oferta turística da capital é o poder econômico que ela centraliza; não os resultados da produção econômica acumulada nas tratativas do café e na combustão fabril, mas sim aquele que o terciário avançado realiza. O poder econômico a que se refere a SPTuris eflui dos negócios e fluxos financeiros globais que definem a particularidade e a atratividade do turismo paulistano associados à ampla oferta de serviços turísticos, sobretudo, os hoteleiros e de eventos,

Não por outra razão, a SPTuris colhe dados de muitos estudos e pesquisas para anunciar São Paulo como o maior centro financeiro da América Latina, como a metrópole que concentra os maiores bancos de investimento, financiamento e crédito, bem como as principais corretoras e distribuidoras de títulos e valores mobiliários. A partir de tais virtudes, explica-se por que 46% dos 13 milhões de turistas que chegam a São Paulo vêm para fazer negócios, sem se separar deste subtotal outros 22% atraídos pelos 90 mil eventos anuais realizados em inúmeros centro de convenções, pavilhões e salas que somam mais de 1 milhão de m² em espaços destinados para este fim.

Se a concentração de empresas do setor terciário avançado e os muitos metros quadrados de espaços para feiras e eventos corporativos explicam os motivos que trazem 68% do fluxo turístico, os atrativos e equipamentos de cultura e entretenimento, as ruas de comércio e os *shoppings*, centros de pesquisa e de atenção médica perfazem a oferta que, segundo a SPTuris, motiva 32% da demanda turística de São Paulo.

Para estes viajantes, a oferta turística paulistana se alarga com o que a SPTuris chama de “efervescência da cidade”, a qual complementa a principal motivação da demanda turística com a existência de centenas de museus, espaços culturais, teatros, salas de cinema, parques e centros esportivos. Sem esquecer dos bares e restaurantes, dos pontos autorizados de venda de alimentos na rua e das feiras livres, que, segundo o órgão, motivam os turistas a realizar *tours* pela metrópole.

A infraestrutura de transportes é igualmente destacada entre os números oferecidos pela SPTuris, seja pela enumeração dos milhares de pousos e decolagens e milhões de desembarques realizados nos três aeroportos (Congonhas, Guarulhos e Viracopos) e nos três terminais rodoviários que

servem a metrópole (Tietê, Barra Funda e Jabaquara), seja pelas indicações que listam a infraestrutura interna de transportes, responsável pela locomoção dos turistas entre os muitos pontos de interesse do polo.

Não fosse suficiente, o polo turístico paulistano possui inúmeras opções de alojamento, que, conforme os dados apresentados no relatório de Desempenho dos Meios de Hospedagem Paulistanos (SPTuris, 2016), somam mais de 430 meios de hospedagem e cerca de 42 mil unidades habitacionais (UHs)¹³. Um número expressivo que, de acordo com os resultados apontados na Pesquisa de Serviços de Hospedagem (PSH-2011) (IBGE/MTur, 2012), corresponde a 16% da oferta hoteleira nacional.

Diante da oferta e da demanda turística apresentada pela SPTuris e da divisão espacial-produtiva proposta pela SPCVB, pouco pode ser dito além do fato de que a sucessão de atrativos, infraestrutura, equipamentos e áreas destinadas ao comércio e aos negócios que expressam a força econômica de São Paulo é o que melhor traduz o perfil deste polo turístico.

Esta tradução nos apresenta a capital turística concebida em divisões espaciais-produtivas, precisamente, em áreas funcionais turísticas esquadrihadas para promover a adequada relação entre o turismo e o espaço urbano, à semelhança do que propõe Pearce (2001) e Rogers (2013) ao defenderem a compatibilidade entre o turismo e as funções urbanas promovidas em uma metrópole. Nessa leitura, o turismo se aproxima e se manifesta como parte da força econômica da cidade descrita pela SPTuris. Seu próprio desenvolvimento, agora amparado nos movimentos globais das finanças e na tentativa de figurar como um destino turístico *business-friendly environment*¹⁴, possibilita a instalação das atividades produtivas que atraem os fluxos turísticos e desenvolvem, competitivamente, a oferta que os atendem.

Por essa razão, denominamos o conteúdo até aqui exposto como os primeiros passos para o debate a ser instaurado a partir da realidade urbana e da produção do espaço em sua constituição contraditória, pois nele encontramos os questionamentos que impulsionam nossa tentativa de compreender como o turismo se realiza no movimento de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole. Estas mesmas questões nos colocam diante da concretude da cidade enquanto produção humana e social em construção, do movimento dialético de criação/destruição/recriação da centralidade enquanto forma da simultaneidade e do tudo o que o urbano manifesta e produz, faz encontrar e coexistir (Lefebvre, 2004). É justamente diante dessa materialidade que encontraremos a oferta turística e as interpretações, escolhas e ações feitas pelos dois dos principais órgãos responsáveis pelo fomento do

¹³ Unidade Habitacional (UH) é a denominação dada a cada apartamento destinado à utilização pelo hóspede de uma construção com fins hoteleiros, sendo o número de UHs um dos principais indicadores do porte (tamanho) de um hotel ou *flat*.

¹⁴ Como propõem Derudder *et al* (2010) ao analisar a criação de um ambiente propício para os negócios realizados nas metrópoles europeias consideradas como destinos de turismo de negócios e eventos.

turismo em São Paulo, as quais também nos servem como referência para a indicação de alguns dos conceitos e ideias defendidos pelos autores que atualmente analisam o turismo realizado no espaço urbano. Conceitos e ideias que esperamos confrontar a partir dos fundamentos analíticos que alicerçam nosso pensamento.

Significa dizer que não temos dúvida de que São Paulo é um polo turístico. Os dados que brevemente exprimem a oferta e a demanda turística descritas pela SPTuris e que apontam para os *clusters* desenhados pela SPCVB reiteram tal fato. No entanto, diante desse mesmo quadro composto por dados e divisões espaciais-produtivas, dentre os quais não se vê qualquer reflexão crítica quanto aos conteúdos que os medeiam, buscaremos os indícios para o compreender o movimento do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole paulistana.

Sem nos guiarmos por qualquer desejo de reeditar os caminhos que impulsionam a SPTuris a planejar o turismo paulistano a partir da força econômica da metrópole, ou pelo intento de redesenhar as delimitações e rever os critérios empregados pela SPCVB na formação dos *clusters* definidos no projeto “Destinos São Paulo”, reconheceremos essas divisões espaciais-produtivas que expressam o turismo de São Paulo como um recurso teórico-metodológico que, em nosso percurso, terá um duplo sentido. De um lado, trata-se do conteúdo a ser criticamente enfrentado; de outro, será uma referência para expor o turismo a partir de sua atual configuração no espaço de São Paulo, precisamente, a forma espacial dos *clusters*, os lugares construídos no movimento de deslocamento da centralidade da/na metrópole, os pontos do mapa paulistano onde a oferta e a demanda turística e as correlatas possibilidades de reprodução do capital se concentram e se realizam.

Com base nesses dados, os primeiros passos foram construídos e realizados na pesquisa de campo¹⁵ que nos possibilitou dar continuidade ao objetivo de compreender como o turismo paulistano se constitui na dinâmica da produção do espaço da metrópole, e de elucidar quais são os agentes, as mediações, os interesses e os motivos que realizam e se articulam no movimento de constituição do turismo.

A partir da averiguação de dois resultados específicos obtidos na pesquisa de campo acima referida demos novos passos na direção de nosso objetivo. Primeiro, a verificação de que a oferta

¹⁵ A referida pesquisa de campo foi realizada entre janeiro de 2015 e dezembro de 2016 tendo os seguintes procedimentos como principais fontes de coleta de dados: a) pesquisa em base de dados de órgãos e entidades públicas e privadas atuantes na divulgação, organização e fomento do turismo paulistano (SPTuris, SPCVB, Associação Brasileira da Indústria de Hotéis do Estado de São Paulo (ABIH-SP), Associação Brasileira de Empresas de Eventos do Estado de São Paulo (ABEOC-SP), entre outros); b) pesquisa em base de dados de *sites* especializados em reservas e divulgação hoteleira (booking.com; hotéis.com e Guia 4 Rodas 2015); c) pesquisa em base de dados de *sites* próprios de redes hoteleiras; d) pesquisa em base de dados disponíveis em relatórios governamentais (Subprefeituras do município de São Paulo, Observatório de Turismo e Eventos da Cidade de São Paulo, entre outros); e) pesquisa em periódicos, guias e revistas especializados ou não na divulgação de dados sobre o turismo paulistano; f) pesquisa direta em empreendimentos hoteleiros e espaços de eventos; g) visitas de campo aos principais eixos de concentração da oferta turística em São Paulo.

turística paulistana que se compõe de meios de hospedagem e espaços para eventos está invariavelmente concentrada nos principais eixos comerciais-empresariais paulistanos, com destaque para o centro, para o entorno da avenida Paulista e para o vetor sudoeste da metrópole. Segundo, a constatação de que apenas 171 dos 481 meios de hospedagem em funcionamento na capital figuram como elementos da oferta turística dos *clusters* que a SPCVB apresenta no projeto “Destinos São Paulo”. Paralelamente a esse resultado, notamos que, embora o órgão liste somente 35,5% dos meios de hospedagem do município, estes que são citados pela SPCVB controlam 33.613 das 48.302 UHs ou 69,5% das UHs disponíveis na capital, e 76.034 dos 81.314 m² ou 93,5% de espaços para eventos instalados em hotéis paulistanos.

Considerados esse quadro e o aprofundamento da análise dos dados coletados na pesquisa de campo, constatamos que os empreendimentos hoteleiros listados pela SPCVB não só possuem características que os diferenciam dos demais meios de hospedagem da metrópole (o maior porte, as áreas de eventos instaladas e os vínculos diretos com a atividade imobiliária, pois, em sua maioria, os meios de hospedagem mencionados são *flats* que tiveram suas UHs negociadas no mercado imobiliário), como também estão concentrados, sobretudo, no vetor sudoeste da cidade, onde reconhecidamente se localiza seu principal eixo corporativo-empresarial.

Em sentido oposto, o número de empreendimentos hoteleiros listados pela SPCVB e localizados nos eixos da avenida Paulista e do centro é menor. Este fato ficaria mais inquietante após verificarmos que o menor número de meios de hospedagem apresentados pela SPCVB, cujas características já mencionadas apontavam a elevada oferta de UHs e de espaços para eventos e a natureza imobiliária do negócio hoteleiro, era acompanhado pela exclusão em maior número de empreendimentos hoteleiros de porte reduzido, sem áreas de eventos e sem qualquer vínculo com a atividade imobiliária. Portanto, ainda que localizados nos eixos comerciais-empresariais da metrópole, esses últimos estabelecimentos, a princípio, não comporiam o que a SPCVB considera como oferta turística-hoteleira paulistana¹⁶.

¹⁶ Vale mencionar que tal constatação teve igual respaldo na verificação de que, entre os empreendimentos hoteleiros que compõem o universo das pesquisas apresentadas nos boletins mensais de desempenho dos meios de hospedagem paulistanos apresentados pelo Observatório de Turismo e Eventos da Cidade de São Paulo (OTE) – o núcleo de pesquisas de mercado da SPTuris – são considerados pouco mais dos 80 empreendimentos hoteleiros da cidade, os quais possuem as mesmas características daqueles inventariados pela SPCVB. Verificação semelhante se deu a partir dos dados apresentados em diferentes relatórios setoriais elaborados por empresas especializadas na gestão de investimentos imobiliário-hoteleiros, dentre os quais se pode destacar o relatório da HVS/HotelInvest (HVS/HOTELINVEST, 2014), cujos empreendimentos hoteleiros pesquisados se concentram no vetor sudoeste da capital, onde, segundo a HVS estão 54% do total de 36.535 UHs que integram o universo da pesquisa que destacou o panorama da hotelaria em São Paulo. Não diferente é a seleção da amostra que compõe os relatórios apresentados pela Horwath HTL (2015), pelo Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB, 2014) e pela JLL's Hotels & Hospitality Group (2014). Por fim, é relevante mencionar, frente às considerações apresentadas em estudos e trabalhos desenvolvidos a partir da seleção dos empreendimentos hoteleiros que possuem as mesmas características apontadas no projeto capitaneado pela SPCVB, o exemplo dos trabalhos focados na análise dos investimentos realizados na elaboração dos produtos hoteleiro-imobiliários, dentre os quais destacamos os estudos de Asmussen e Lima Júnior (2007) e de Silva, Monetti e Lima Júnior (2014).

Diante desta especificidade, aqui entendida como uma característica marcante do turismo paulistano, estabelecemos as seguintes hipóteses:

- I. O turismo paulistano acompanha o movimento de formação das novas centralidades no interior da metrópole;
- II. O turismo paulistano se expressa no espaço e na paisagem da metrópole por divisões espaciais-produtivas;
- III. A concentração espacial da oferta turístico-hoteleira se manifesta junto aos interesses do mercado imobiliário e se realiza como um movimento necessário à reprodução do capital empregado na instalação e consumo produtivo dessa mesma oferta turístico-hoteleira.

Dadas essas hipóteses, traçamos o primeiro percurso de nossa tese, definindo-o como o momento de descrevermos e analisarmos o polo de turismo de negócios, entretenimento e lazer a partir dos cinco *clusters* apresentados pela SPCVB. Nestes, encontraremos a oferta turística listada pela SPTuris para descrever o polo turístico paulistano e o conjunto de empreendimentos hoteleiros que, segundo a SPCVB, representa a oferta turístico-hoteleira da cidade. Assim sendo, nosso ponto de partida na paisagem do espaço produzido da metrópole terá o perímetro do *cluster* “Centro & Zona Norte” como primeira referência.

Tão logo iniciado esse trajeto, cujo destino final será o vetor sudoeste da metrópole, vamos nos deparar com as características que separam os meios de hospedagem existentes na paisagem dos distritos que circundam o centro paulistano e a Zona Norte. No interior desses contornos, encontraremos as divisões espaciais-produtivas não apontadas pela SPCVB, que, como mencionado, entende a metrópole em cinco grandes “porções”. A verificação das divisões espaciais-produtivas a que nos referimos, consideradas como fragmentos da metrópole paulistana e, portanto, partes do *cluster* desenhado pela SPCVB, é o que nos permitirá aprofundar as análises concernentes às hipóteses estabelecidas.

Nesse sentido, os fragmentos distinguidos no interior do *cluster* serão evidências da correlação entre a concentração da oferta turístico-hoteleira, em especial aquela composta pelos empreendimentos hoteleiros que perfazem a lista da SPCVB devido às suas características, e a constituição de eixos comerciais-empresariais na metrópole, reiterando que a formação de divisões espaciais-produtivas mantém relação direta com os interesses do mercado imobiliário.

Com efeito, estará mais claro que a oferta turístico-hoteleira listada pela SPCVB, em realidade, indica a atuação da atividade imobiliária em determinados fragmentos, sobretudo entre aqueles que

contemplam incentivos por parte da municipalidade ou que aglutinam as funções comerciais e empresariais necessárias à geração de demanda atribuível à oferta turístico-hoteleira. Deste modo, as hipóteses ganharão força na concretude dos fatos e, conforme avançarmos no interior do *cluster* tendo os dados da pesquisa de campo, os números da seleção realizada pela SPCVB e a descrição da paisagem como referências contínuas, será possível afirmar inequivocamente que o turismo paulistano não se realiza na metrópole, mas sim nos fragmentos capazes de agregar potencialidade ao investimento hoteleiro-imobiliário.

A cada fragmento a percorrer e a cada *cluster* a alcançar em nosso percurso, a especificidade do turismo paulistano vai se manifestar junto aos interesses do mercado imobiliário, que, objetivamente, posiciona o turismo como um setor produtivo abarcando a centralidade da metrópole e a concentração dos quesitos necessários à reprodução do capital. Segundo essa lógica se definem, por consequência, as variáveis interferentes na rentabilidade do capital aplicado nos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários como fator central para a efetivação do turismo no espaço paulistano.

Nesse mesmo horizonte, a centralidade deslocada/criada/recriada no interior da metrópole assinala que as mudanças na paisagem decorrem da instauração de novos ciclos de acumulação do capital e são promovidas a fim de constituir novas relações econômicas e sociais na metrópole. Este cenário indicará a interação entre o produtivo e o improdutivo acompanhados pela concentração da oferta turístico-hoteleira, sobretudo aquela que o imobiliário e as diversas frações de capital que a ele se articulam coordena.

A interação entre o produtivo e o improdutivo também será evidente nos momentos em que confrontarmos a seleção da SPCVB com o conjunto de empreendimentos hoteleiros que localizamos nos fragmentos dos *clusters* percorridos. Desse confronto, emergirá a diferença entre os hotéis do passado, acumulados em lugares que hoje servem tão somente à memória, e os turístico-hoteleiro-imobiliários, mediados por interesses atentos aos novos usos/consumos, fluxos de negócios e pessoas que transitam nos fragmentos julgados valorizados segundo as estratégias de reprodução do capital.

A cada *cluster* descrito, tendo a direção que parte do centro e segue no sentido dado pelo vetor sudoeste, o turismo vai se mostrar mais claramente direcionado pelo traço no deslocamento da centralidade na metrópole. As longas descrições que pouco a pouco irão escapando dos blocos de anotações e dos dados coletados permitirão esboçar o desenho de novos fragmentos criados/esvaziados junto às diferentes centralidades constituídas no espaço-tempo da metrópole.

Embora elementar, a verificação da paisagem adensada – que une a oferta turístico-hoteleiro-imobiliária aos prédios comerciais, *shoppings centers*, ruas de comércio popular, áreas de eventos e complexos empresariais tomados por escritórios e lajes planas onde a mão de obra do setor terciário

trabalha – explicará por que à medida que ganhamos a direção sudoeste da capital, no encalço do sentido que liga a avenida Paulista à avenida Brig. Faria Lima, maior é o número de empreendimentos hoteleiros aptos a integrar o inventário da SPCVB e menor o daqueles que não se enquadram nos critérios da oferta turístico-hoteleira paulistana.

Paralelamente, a paisagem dos fragmentos onde a oferta turístico-hoteleiro-imobiliária está concentrada sintetiza a hierarquia entre as centralidades da metrópole. Significa dizer que o centro e os muitos fragmentos que o contornam e o prolongam em áreas de expansão, cujos usos/consumos já não são produtivos para a reprodução do capital, vão se esvaziando no movimento de deslocamento da centralidade. Esse mesmo movimento se confunde com que a SPCVB denomina de potencial do *cluster* ao apontar as opções e vantagens que cada um possui em relação aos interesses dos investidores que atuam na oferta turístico-hoteleiro-imobiliária.

Já entre os trechos finais do primeiro percurso, quando circularmos pelos fragmentos do centro corporativo e financeiro paulistano, encontraremos a paisagem produzida pelos interesses que amparam a produtividade, a competitividade e a rentabilidade do capital. Veremos a centralidade se recompor/expandir no sudoeste paulistano. Junto a ela, a oferta turístico-hoteleiro-imobiliária que a SPCVB inclui em seu inventário se torna predominante: a impressão dada no momento em que caminhamos pelas ruas e avenidas dos *clusters* “Faria Lima & Itaim” e “Berrini é a de que estamos no atual lugar do turismo paulistano.

Este lugar, conforme sugere o mapa turístico da cidade-global, expressa a centralidade da metrópole financeira, das qualidades que a SPTuris define como poder econômico e como a principal força de atração do turismo paulistano. Diante dele, sem deixar de enxergar os atributos que a SPTuris aponta, veremos as mudanças no uso/consumo do espaço, nas formas dos prédios modernos, refletidos em tons de vidro, nos desenhos das avenidas largas e na presença de empreendimentos hoteleiros e de centenas de UHs instaladas que articulam os interesses do capital imobiliário e financeiro.

No espaço-tempo que fecha o primeiro percurso, também observaremos a subordinação da produção-reprodução do espaço à lógica econômica, a continuidade do processo de deslocamento da centralidade e os resultados propiciados aos que consomem produtivamente o espaço da metrópole. Há que se dizer que, nesse momento, a concentração da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária ou, se preferirmos, a divisão espacial-produtiva que o *cluster* expressa nem em hipótese nos parece se consolidar sem motivos.

Neste espaço produzido-reproduzido como condição para a reprodução do capital, nota-se que as ações do Estado favorecem essa lógica a partir de intervenções: a ampliação da avenida Brig. Faria Lima ou as cessões de direito de construir mediante a compra de outorgas onerosas são apenas alguns

exemplos. Diante desse espaço, tomado por torres de escritórios, hotéis e fluxos de turistas de negócios, o centro e, até mesmo, o entorno da avenida Paulista estão distantes, uma vez que as estratégias de reprodução do capital já não encontram ali vantagens.

No entanto, o fim do primeiro percurso irá nos aproximar do centro e do entorno da avenida Paulista, pois o caminho realizado terá tornado evidente que a divisão espacial-produtiva do turismo decorre e promove a contínua reinserção da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária nos eixos empresariais e corporativos que expressam a centralidade da metrópole. Deste modo, o movimento do turismo no processo de produção-reprodução do espaço em nenhum momento separa ou distancia o centro, o entorno da avenida Paulista e o vetor sudoeste, dado que a constituição de novos lugares capazes de gerar outros ciclos de acumulação capitalista não se realiza, tanto teórica como empiricamente, de maneira unidirecional e homogênea.

Bastará dizer que, sob a lógica do capital, a centralidade da metrópole é criada/destruída estabelecendo novos usos/consumos e funções para os espaços valorizados/desvalorizados segundo um movimento dialético. E, diante dessa afirmação que o percurso pelos *clusters* terá viabilizado, será quase desnecessário mencionar que, embora a oferta turístico-hoteleira seja mais numerosa no centro, não é nesse centro que o turismo paulistano – devidamente assentado nos investimentos e interesses que integram a formação da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária – se realiza.

Frente a esse horizonte, novas hipóteses se constituem e apontam a continuidade do percurso a ser seguido:

- IV. O turismo paulistano se manifesta no consumo produtivo do espaço da metrópole, especificamente, como uma atividade produtiva guiada por critérios e indicadores de qualidade do retorno dos investimentos turístico-hoteleiros realizados na metrópole;
- V. Ao manifestar-se no consumo produtivo do espaço, o turismo paulistano passa a compor/promover as estratégias de reprodução do espaço urbano que, em articulação com as decisões e interesses do Estado e dos investidores imobiliários e financeiros – os sujeitos dominantes na produção-reprodução do espaço urbano –, acompanham e abarcam a centralidade da metrópole como uma categoria econômica necessária à reprodução do capital.

Não obstante, é insuficiente apenas acenar tais hipótese e revesti-las com palavras críticas. Será preciso enfrentar o longo trajeto de constituição da “capital turística” e esforçar-se para entender os

caminhos que elucidam a realidade apreendida no primeiro percurso. Para tanto, o segundo percurso será definido pelo objetivo de compreender como essa mesma especificidade se constitui historicamente.

Assim sendo, sem que seja preciso expor aqui os inúmeros movimentos que conformam os processos em que a expansão do tecido urbano e a urbanização se realizam sob o desígnio da produção-reprodução capitalista, os objetivos traçados para o segundo percurso da tese intentarão elucidar a hipótese mediadora da análise nele empreendida:

VI. O movimento de formação do turismo paulistano acompanha a constituição da centralidade da cidade e de seu transbordamento, bem como se relaciona e se expande no processo que transforma São Paulo em uma metrópole.

Para tanto, remontaremos as hipóteses anteriores até o contexto da formação e expansão da cidade de São Paulo e direcionaremos nossas análises à constituição histórica do turismo paulistano, tendo os movimentos de transformação e expansão da oferta hoteleira no processo de produção do espaço da capital como referência¹⁷.

Diante desse cenário, constataremos a relação de dependência entre o turismo de São Paulo e a produção econômica que nela se concentra e se realiza. Essa compreensão ganha evidência ao verificarmos que o movimento de conformação da oferta hoteleira paulistana não só acompanhou a expansão da área central, como também se valeu da centralidade da metrópole, configurando-a como uma força geradora da demanda necessária ao crescimento dos negócios hoteleiros instalados na capital.

Esse movimento será mais claro em nosso percurso a partir das décadas iniciais do século XX, quando a construção de diferentes empreendimentos hoteleiros se efetivou como uma possibilidade de reprodução do capital excedente da indústria. Nesse mesmo contexto, em que a produção do espaço de

¹⁷ A coleta de informações relacionadas à oferta dos meios de hospedagem em São Paulo se deu a partir do levantamento de dados secundários realizados nas seguintes fontes: (a) acervo das hemerotecas dos jornais *O Estado de São Paulo* (OESP), *Folha de São Paulo* (FSP), *Correio Paulistano*, *Diário de São Paulo*, *Diário Paulistano*, *Jornal de Notícias*, *Diário Espanhol*, entre outros; (b) acervo das hemerotecas das revistas da *Semana*, *Acrópole*, *Vida moderna*, entre outras; (c) acervo de documentos da Divisão do Setor de Fiscalização de Serviços de São Paulo (DISER) e do Departamento Estadual de Ordem Política e Social de São Paulo (DEOPS-SP), ambos disponíveis no acervo do Arquivo Público do Estado de São Paulo (APESP); (d) acervo de Fichas de Breve Relato (FBR) e documentos de constituição e registros cadastrados (razão social, tipo jurídico, sócios ou diretores, objeto social, faixa de capital, datas de abertura ou de dissolução, endereço) de empresas, disponíveis no banco de dados da Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP); (e) acervo de edições do *Diário Oficial do Município de São Paulo* (DOM-SP), *Diário Oficial do Estado de São Paulo* (DOSP) e *Diário Oficial da União* (DOU), bem como (f) consulta a almanaques e indicadores da cidade de São Paulo, a exemplo dos *Almanach Administrativo, Commercial e Industrial da Provincia de São Paulo* editados entre 1883 e 1888 por Jorge Seckler, do *Almanak Administrativo, Commercial e Profissional do Estado de São Paulo para 1897* editado por Jorge Seckler e Canuto Thorman e do *Indicador de São Paulo. Administrativo, Judicial, Industrial, Profissional e Commercial para o ano de 1878* organizado por Abílio A. S. Marques.

São Paulo e o crescimento de sua indústria reiteravam seu desenvolvimento econômico e fixavam a centralidade da metrópole expressando-a nas áreas de expansão do centro da cidade, deram-se os sinais da crescente articulação entre os empreendimentos hoteleiros e o mercado imobiliário paulistano que, em conjunto, buscavam atender os interesses da reprodução do capital.

Com efeito, a instalação de novos empreendimentos hoteleiros, não sem o apoio governamental, apontou para a constituição de um novo setor produtivo e de uma nova possibilidade que se sustentava no caminho da acumulação capitalista. Precisamente, o momento em que a produção do espaço urbano de São Paulo e a formação de novas áreas de concentração comercial e empresarial no centro paulistano posicionaria os hotéis como meios para a reprodução do capital.

Já na década de 1950, quando os hotéis eram tratados como parte da oferta turística da metrópole industrial em ascensão, a oferta hoteleira paulistana podia ser contada em 271 empreendimentos, dos quais 216 ou 79,7% se localizavam nas principais áreas de concentração comercial e empresarial, isto é, em diferentes pontos dos distritos da República, Consolação, Bom Retiro, Sé e Santa Cecília. Dentre estes, veremos os promissores ganhos obtidos pelos investidores atuantes no setor turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano.

A partir da década de 1970, quando o centro paulistano já bordejava os distritos da Bela Vista, aconteceria um novo e importante movimento da articulação entre o turismo, o hoteleiro, o imobiliário e o financeiro, ao qual também se une Estado, responsável pela inserção de mecanismos de fomento e financiamento ao turismo criados pelo governo federal, em especial o Fundo de Investimentos Setoriais (Fiset/Turismo), que seria decisivo para a constituição de um novo ciclo de aproximação do turismo aos interesses dos investidores imobiliários e financeiros.

Nos anos seguintes, o turismo paulistano irá se consolidar no rol de opções da reprodução do capital no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole. Não sem ressalvas, e sem deixar de atravessar períodos de escassez de investimentos e de abertura de novos produtos hoteleiro-imobiliários que chegavam com o nome de *residence service* e articulavam a atuação dos incorporadores imobiliários e das redes hoteleiras, o turismo paulistano ocuparia seu lugar na avenida Paulista, reiterando as hipóteses construídas em nosso percurso.

Já nos anos de 1980, o centro paulistano, antes ocupado pelo movimento dos turistas e pelos imóveis que serviam de hotéis, se convertia no oposto de seu passado. A centralidade da metrópole mudaria para responder às necessidades da reprodução do capital. O deslocamento da centralidade, que dava tons de valorização e reiterava a concentração dos prédios comerciais e empresariais instalados na porção sul do distrito da Bela Vista, se espalhava nos distritos do Jardim Paulista e, ainda que em menor proporção, ocupava o distrito do Itaim Bibi. Esse movimento também definiria o

esvaziamento do centro. Não diferente, a oferta turístico-hoteleiro-imobiliária paulistana confirmaria sua especificidade. Para tanto, acompanharia o deslocamento da centralidade, recompondo-se em uma nova concentração criada para promover novos ciclos de acumulação do capital.

A partir dessas análises, construídas no percurso intermediário da tese, daremos maior consistência à afirmação de que o turismo paulistano se efetiva na constituição e no deslocamento da centralidade da/na metrópole e se instaura como um setor guiado pelos critérios e indicadores de qualidade do retorno do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário. No entanto, ainda será necessário cumprir um terceiro percurso para explicarmos como esse movimento continua/descontinua.

Vale registrar que é justamente nesse momento de nosso percurso, quando nos dedicaremos à análise do espaço-tempo da metrópole nos anos de 1990, que as hipóteses antes formuladas irão se reafirmar. Desde os anos recortados pelas mudanças fim do XX e início do XXI, o turismo paulistano avançaria e explodiria em números estonteantes. Precisamente desde a abertura da economia nacional à movimentação do capital tutelado pelas transações financeiras, o turismo da cidade passa a se consolidar como um meio promotor do consumo produtivo do espaço, articulando-se ao processo que aponta a reprodução do espaço na metrópole como uma condição para a reprodução do capital.

Ao olharmos para os anos iniciais de 1990, especificamente para aqueles que antecedem a saída de Collor de Mello e os primeiros passos do plano econômico que lograria a estabilidade e o desenvolvimento econômico¹⁸ sempre requeridos, mas não conquistados na vigência dos planos de estabilização assinalados desde a redemocratização, veremos a continuidade/descontinuidade dos movimentos que permitirão encaminhar nossas hipóteses sem dissipá-los em etapas cronológicas e evolutivas.

Dito com outras palavras, poderemos expor as continuidades/descontinuidades da produção capitalista entre os sucessivos acontecimentos econômicos e políticos ocorridos nos anos de 1990. É neste momento, em relação ao quadro que conjugava a continuidade/descontinuidade da produção capitalista e o movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole, que o turismo paulistano ganha um novo sentido, o que permitirá indicar sua problemática diante dos conflitos gerados entre a prática socioespacial e a reprodução do espaço como condição para a reprodução do capital.

Tomando este horizonte, repensaremos os ciclos de crescimento dos anos do milagre econômico e da pós-redemocratização, bem como recuperaremos parte da discussão do segundo percurso, especialmente a que trata do papel do Estado no desenvolvimento de diferentes setores produtivos e do turismo instalado em São Paulo. Nesse sentido, interpretaremos o quadro presenciado nos anos de 1990

¹⁸ Momento que conjuga uma série de novos ajustes na política econômica nacional, em sua maioria, decorrentes do Plano Real (1994), aos avanços da reestruturação produtiva e econômica observadas no âmbito da mundialização do capital (Fiori, 1997; Filgueiras, 2000).

como parte do movimento da reprodução crítica do capitalismo, ou seja, do contraditório processo de sua produção que efetiva “suas próprias contradições como momentos críticos” a fim de realizar sua “missão histórica” (Carlos, 2015a).

Nesse contexto, as mudanças notadas no plano da metrópole, dentre as quais se pode citar a relativa desconcentração da indústria historicamente presente no entorno metropolitano e a correlata ascensão do setor terciário, evidenciariam as novas relações sociais e de produção, as novas formas de trabalho, os novos usos/consumos do/no espaço e o concomitante crescimento do turismo. Portanto, essas transformações apontariam os conflitos entre a produção que rege o mundo da mercadoria, então ancorado em diretrizes financeiras mundializadas, e a produção da vida em um lugar.

Ao analisarmos tais mudanças, seremos recolocados diante da constituição e do deslocamento da centralidade na/da metrópole, bem como revisitaremos novos centros, os fragmentos e os *clusters* analisados nos dois primeiros percursos. O reencontro com as divisões espaciais-produtivas do turismo paulistano permitirá que enfrentemos o sentido das ações da produção econômica; da expansão da metrópole que abarcou a industrialização e a divisão do trabalho no âmbito da produção capitalista; e do papel do Estado como agente de um modo de produção que carece de correções e de controle. Em poucas palavras, o movimento da análise que nos terá conduzido aos anos de 1990 sinalizará os resultados de uma especificidade que se impôs em um processo contínuo/descontínuo.

Frente a tal especificidade, reveremos o espaço-tempo presente da metrópole e as divisões espaciais-produtivas que recebem a oferta turístico-hoteleiro-imobiliária e expressam diferentes momentos de constituição da centralidade e de realização do capital no movimento de produção-reprodução do espaço urbano. Neste momento, tendo os anos de 1990 como referência, perguntaremos: quais processos explicariam a progressiva concentração do setor terciário e da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária no sudoeste do município? Quais são as consequências desses processos para o cotidiano vivido na metrópole?

O caminho traçado para lidar com tais questionamentos permitirá constatar a elevação de 19,1% na oferta de meios de hospedagem em São Paulo entre os anos de 1990 e 1999, quando o número de empreendimentos hoteleiros na metrópole passa de 362 para 431. Ainda mais expressivo é o crescimento no número de UHs da capital, precisamente, 9.967 UHs instaladas com a abertura de 108 negócios hoteleiros. Entre os anos de 1990 e 1999, o total de UHs disponíveis na capital paulistana passaria de 21.313 para 31.280, um aumento de 46,7%.

No entanto, os números que expressam o crescente dinamismo do setor também revelam resultados antagônicos que decorrem da coexistência de três movimentos distintos: o decréscimo da atividade hoteleira nos distritos que integram o perímetro do centro, caracterizando o contínuo

deslocamento dos fluxos de capital e das atividades do setor de serviços no interior da metrópole; a fixação do entorno da avenida Paulista como ponto de aglutinação do setor terciário e dos meios de hospedagem, principalmente dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários entregues na primeira metade da década de 1990; a consolidação do vetor sudoeste como novo eixo comercial-empresarial da metrópole e lugar de instalação e concentração dos novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, em especial, os inaugurados nos anos finais da década de 1990, quando certos fragmentos da metrópole, a exemplo do cruzamento entre as avenidas 9 de julho e Brig. Faria Lima, no Itaim Bibi, já se encontravam ocupados por um significativo conjunto de construções comerciais e empresariais.

Tendo tais resultados no horizonte de análise, avançaremos em nosso debate e verificaremos as estratégias de reposicionamento das redes hoteleiras, via de regra, geradoras de diferentes movimentos de seleção/descarte de lugares antes formados com a concentração de investimentos e atividades produtivas.

Antes mesmo de alcançarmos o espaço-tempo da metrópole do século XXI, confirmaremos as hipóteses construídas em nosso percurso. Tal constatação virá com a exposição das contradições geradas pela valorização/desvalorização do espaço urbano da metrópole. O movimento que realiza o turismo paulistano no consumo produtivo do espaço reproduzido como condição para a reprodução do capital. Com efeito, poderemos elucidar o turismo no processo de criação/valorização dos novos lugares que, dentre outras funções, serviriam à instalação da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária igualmente constituída a partir dos interesses da reprodução do capital. Neste mesmo movimento, a criação de novas centralidades, dialeticamente, promoveria o esvaziamento de outras que se passariam a ser espaços inoperantes para os novos usos/consumos e funções fundados nas necessidades dos novos setores econômicos.

Onde quer que se notasse a redução nas possibilidades de realização do capital, o turismo também pareceria pouco útil à sua reprodução. Ainda assim, as áreas esvaziadas não deixariam de existir: ou se degradam social e fisicamente, ou se tornam alvo de empresas posicionadas na escala inferior da produção capitalista que, de maneira similar a qualquer outra organização produtiva, impõem novos padrões aos demais negócios que, frente aos novos concorrentes, se tornam ainda mais defasados.

Neste momento, a reprodução da lógica reativada no pensamento de quem a usa como solução para os problemas da metrópole permite perguntar e responder: por quais motivos os incontáveis prédios que ocupavam os eixos comerciais-empresariais formados na avenida Paulista e nas vias que cortavam a metrópole levando-a na direção da marginal do rio Pinheiros não se instalaram no centro? Por que o governo municipal não conduziu a produção do espaço e a distribuição dos negócios turístico-hoteleiro-

imobiliários de modo equilibrado? Por que o Estado se oculta diante da tarefa de regular a dinâmica dos setores econômicos que realizam o capitalismo? Uma vez mais, as contradições se estabelecem e recaem em novas questões: como dinamizar a economia capitalista impondo restrições aos movimentos de reprodução do capital? Como o próprio capital iria se reproduzir no processo de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole se os resultados dos ciclos anteriores se tornassem uma barreira intransponível à sua continuidade?

Frente às análises que nos permitiram simular essas perguntas, o conteúdo que buscávamos enfrentar no momento em que assumimos nossas hipóteses seria esclarecido, pois o deslocamento da centralidade da/na metrópole não é uma falha de planejamento, mas sim o movimento da reprodução crítica do capitalismo, bem como o movimento de reprodução do espaço enquanto condição para a reprodução do capital.

Em grande medida, a barreira a que nos referimos decorria deste mesmo processo, que, em diferentes tempos, promoveu o turismo paulistano no processo de produção-reprodução do espaço da metrópole. Portanto, a barreira é o resultado da produção-reprodução do espaço abstrato, o qual, como lembra Lefebvre (2013), é fruto de uma racionalidade econômica também realizada pelo Estado. Este espaço expressa as estratégias da produção capitalista, logo, é moldado segundo a reprodução do capital. Sua produção não corresponde à dinâmica do espaço social, por sua vez, produzido a partir das práticas da vida cotidiana.

O deslocamento da centralidade da/na metrópole não é uma escolha aleatória, uma omissão ou o resultado de um processo finito e sem conflitos. Pressupõe viabilidades e negociações que envolvem interesses manifestos na atuação de diferentes agentes sociais, governamentais e empresariais. O turismo acompanha esse deslocamento como momento de criação/recriação das oportunidades de reprodução do capital no interior da metrópole. Portanto, a redução da oferta turístico-hoteleira no centro ou mesmo no entorno da avenida Paulista corresponde a esse mesmo processo. Nele, a reprodução do espaço se realiza a partir das novas estratégias de reprodução do capital, agora ancoradas nas ações do mercado financeiro. Nesse movimento, o turismo paulistano assume uma função.

CAPÍTULO 1. SÃO PAULO, O POLO DE TURISMO DE NEGÓCIOS, ENTRETENIMENTO E LAZER

Neste capítulo, o primeiro percurso de nossa tese, descreveremos e analisaremos a paisagem e a oferta turística, em especial, os meios de hospedagem dos *clusters* turísticos paulistanos propostos pela SPCVB. A partir desse objetivo apontaremos a especificidade do turismo paulistano na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole e no processo de criação de novas centralidades no interior da metrópole.

Diante dessa perspectiva e da consideração de que a descrição da paisagem e da oferta turística que lhe integra elucidarão os conteúdos e interesses que mediam a constituição das formas e das funções do turismo no atual momento da produção-reprodução do espaço de São Paulo, ilustrando assim uma ação central para a compreensão de objeto de nosso estudo.

Para tanto, direcionaremos nosso percurso entre os resultados da pesquisa de campo realizada entre janeiro de 2015 e dezembro de 2016¹⁹ e o conjunto de dados que conformam o inventário realizado pela SPCVB nos *clusters* ou destinos turísticos. Entendemos que esse procedimento permitirá confrontar os dados que a SPCVB apresenta como síntese do turismo paulistano com o atual cenário turístico da capital, sem tê-lo, portanto, como um quadro estático de divisões espaciais-produtivas definidas para a criação de vantagens competitivas aos negócios e investidores que o integram em sinergia com a centralidade da metrópole paulistana.

1.1. Centro e Zona Norte: concentrações e vazios

1.1.1. Os fragmentos centrais e os traços iniciais da especificidade do turismo paulistano

Conforme os dados apresentados pela SPCVB, no *cluster* “Centro & Zona Norte”, concentra-se a oferta de 5.850 UHs, distribuídas em 30 meios de hospedagem, bem como um total de 535 mil m² de espaços para eventos, sendo esta a oferta turística que efetivamente define os requisitos necessários à concretização do turismo de negócios e de eventos nessa porção da metrópole. Juntamente a estes atributos, são listados inúmeros pontos de visitação turística para apontar a diversidade do *cluster* que, segundo a SPCVB, faz conviver em um só lugar a história e a cultura, o comércio e as compras populares, os negócios e os congressos que movem o turismo paulistano.

¹⁹ Conforme descrição apresentada na Introdução deste estudo.

Ainda que os dados fornecidos pela SPCVB sugiram a imagem de um espaço único e organizado, que concentra 30 meios de hospedagem, 6 áreas destinadas a eventos e inúmeros atrativos turísticos, se observarmos os dados coletados na pesquisa de campo, sobretudo da oferta hoteleira localizada nos distritos que compõem o *cluster* “Centro & Zona Norte”, constataremos uma realidade que destoa daquela apresentada pelo Convention & Visitors Bureau paulistano. Mais detidamente, verificaremos a presença de 198 meios de hospedagem e de 12.530 UHs, o que corresponde a 41,1% dos 481 empreendimentos hoteleiros instalados em São Paulo e 25,9% do estoque total de 48.302 UHs disponíveis na capital paulista.

Diante desse mesmo quadro, conforme ilustrado no Mapa 2, atestaremos que 82,8% dos empreendimentos hoteleiros e 68,1% das UHs instaladas no *cluster* estão concentradas nos distritos do Bom Retiro, Brás, República, Sé e Santa Cecília; 5% dos empreendimentos e 10% das UHs do polo, nos distritos da Barra Funda e Perdizes; 1,5% dos empreendimentos e 2,9% da oferta de UHs do polo, nos distritos do Tatuapé e Vila Formosa; e 10,6% dos empreendimentos e 18,9% da oferta de UHs do polo, nos distritos de Santana, Casa Verde e Vila Guilherme.

A partir dessa breve descrição, pode-se realizar outras importantes considerações sobre os empreendimentos hoteleiros instalados no *cluster*, sobretudo aquelas que correlacionam o preço médio da diária praticado²⁰, o porte (número de UHs) e a localização. Assim, se retomarmos alguns dos dados já listados, em um primeiro momento, observaremos que, embora o polo “Centro & Zona Norte” concentre 41,1% dos empreendimentos hoteleiros instalados em São Paulo, a oferta de UHs aí localizada não alcança mais do que 25,9% do estoque de UHs da capital.

Esta condição pode ser inicialmente explicada pelo fato de que 169 dos 198 meios de hospedagem situados no *cluster* possuem menos de 100 UHs, e que 121 deles têm menos de 50 UHs. Logo, 61,1% dos empreendimentos hoteleiros são considerados de pequeno porte e, ainda que representem uma parcela relevante do número total de meios de hospedagem da capital, o total de UHs oferecido por eles não tem o mesmo peso. Nesse sentido, se cotejamos tal resultado com a indicação de que 45,7% ou 220 dos 481 empreendimentos hoteleiros do município possuem menos de 50 UHs,

²⁰ Tendo em vista que o atual Sistema de Classificação de Meios de Hospedagem definido pelo Ministério do Turismo (MTur) não corresponde a uma exigência legal deixando a definição do tipo e da categoria do empreendimento hoteleiro a cargo do mercado, consideraremos o preço médio da diária praticado – valores pesquisados nos meses de junho/julho de 2016 e correspondentes a diárias não promocionais para um hóspede – como o principal indicador de posicionamento mercadológico do meio de hospedagem. Desse modo, o preço médio da diária praticado será empregado para definir as seguintes faixas de mercado: *Budget* (BUD): empreendimentos que praticam os preços mais reduzidos do mercado (igual ou menor a R\$ 100,00); *Economy* (ECO): compõem a base do mercado juntamente com os empreendimentos tipo *budget*, oferecendo diárias que oscilam entre R\$ 101,00 e R\$ 200,00; *Midscale* (MID): empreendimentos que ocupam a faixa intermediária do mercado e praticam preços entre R\$ 201,00 e R\$ 350,00; *Upper Midscale* (UP-MID): empreendimentos que praticam preços que podem variar entre R\$ 351,00 e R\$ 500,00; *Upscale* (UP): praticam preços abaixo dos empreendimentos que ocupam o topo do mercado e suas diárias se alternam entre R\$ 501,00 e R\$ 800,00; *Top* (TOP): praticam preços acima de R\$ 800,00.

Mapa 2 – Meios de Hospedagem instalados no *cluster* “Centro & Zona Norte”

constataremos que o *cluster* “Centro & Zona Norte” concentra o maior número de meios de hospedagem de pequeno porte da capital, precisamente 55% dos empreendimentos assim caracterizados no município, combinando assim, um elevado número de negócios com uma reduzida oferta de UHs.

Essa leitura se completa ao comparamos o preço médio da diária praticado pelos empreendimentos hoteleiros do polo e da capital: enquanto entre os empreendimentos do “Destino Centro & Zona Norte” o preço médio da diária é de R\$ 137,03, entre os meios de hospedagem do município, a média é de R\$ 212,39. Ao tomarmos esse dado como referência, verificaremos que apenas 24 meios de hospedagem do *cluster* “Centro & Zona Norte” praticam preços de diárias acima da média do mercado paulistano, dentre os quais somente um possui menos de 50 UHs.

O uso desse mesmo parâmetro evidencia que somente 12 dos 164 empreendimentos localizados nos distritos do Bom Retiro, Brás, República, Sé e Santa Cecília, que, como já destacado, concentram 82,8% dos empreendimentos hoteleiros e 66,8% das UHs do *cluster*, praticam preços acima da média do município. Ainda assim, entre eles não há nenhum empreendimento que pratique preços de diárias acima do valor médio de R\$ 240,00, o que os posiciona na faixa inferior do segmento intermediário (*midscale*) do mercado paulistano.

Cabe lembrar que, entre todos os empreendimentos do polo, outros 12 negócios hoteleiros atuam no segmento *midscale*, sendo quatro localizados nos distritos da Barra Funda e Perdizes, dentre os quais a média de preço atinge R\$ 305,00; dois nos distritos do Tatuapé e da Vila Formosa, com média de R\$ 317,50; e outros seis nos distritos de Santana e Vila Guilherme, com média de R\$ 257,50, caracterizando diferenças entre os pontos de concentração da oferta hoteleira formados no interior do *cluster*.

A partir destes números, pode-se questionar a indicação de apenas 30 empreendimentos hoteleiros por parte da SPCVB em todo o *cluster* “Centro & Zona Norte”, dentre os quais nenhum atua na faixa *budget* e apenas um possui menos de 50 UHs. Se somarmos tal fato a já indicada distribuição espacial da oferta hoteleira no interior do *cluster*, notaremos que o espaço do *cluster*, em realidade, está entrecortado por fragmentos, o que não somente contraria a lógica que define os *cluster* como uma forma espacial única, como também expõe as diferenças que acompanham essa mesma configuração.

O primeiro fragmento se forma junto à concentração dos prédios comerciais, instalações governamentais, atrativos culturais e lojas de comércio que, desde o centro da capital, referenciado pelo distrito da Sé, se espriam para alcançar os distritos da República e da Santa Cecília, sobretudo das adjacências do vértice formado pelas avenidas São João e Ipiranga.

No entanto, esta mesma concentração de recursos favoráveis ao turismo de compras e de lazer não parece ser relevante na inventariação empreendida pela SPCVB, sobretudo, no que diz respeito aos

meios de hospedagem, já que o órgão considera apenas 8,1% (ou 11) dos 136 negócios hoteleiros localizados nos distritos da República, Sé e Santa Cecília, os quais, não surpreendentemente, controlam 27,5% (ou 1.975 UHs) da oferta de 7.165 UHs disponíveis nos mesmos distritos. Tal discrepância evidencia a lacuna existente entre a oferta turístico-hoteleira do *cluster* indicado pela SPCVB e a realidade que os dados da pesquisa de campo apontam.

Desse modo, não nos parecerá sem razão observar que dentre os empreendimentos hoteleiros selecionados pela SPCVB apenas um possui menos de 50 UHs, indicando a omissão daqueles que não têm o porte necessário para constituir o que o órgão entende ser o dinamismo do turismo paulistano. Uma vez omitidos, tais meios de hospedagem deixam de integrar as metas do turismo local promovido pela SPCVB, sugerindo que a seleção de empreendimentos aptos a formar parte do *cluster* corresponde a um descarte da oferta considerada inválida para compor o movimento do turismo paulistano.

Tal fato pode ser explicado quando lembramos que, entre os 136 empreendimentos hoteleiros existentes nos distritos da República, Sé e Santa Cecília, o preço médio da diária é de R\$ 127,36, portanto, abaixo da média de R\$ 137,03 encontrada entre os empreendimentos do “Destino Centro & Zona Norte”, e ainda mais distante da média de R\$ 196,36 constatada entre os 11 negócios inventariados pela SPCVB nos distritos citados.

Essa condição parece se estender à verificação de outros três fatores distintivos da oferta hoteleira instalada nos distritos, a saber: a reduzida presença de empreendimentos com oferta de espaço para eventos; de negócios gerenciados por redes hoteleiras; e de estabelecimentos atuantes a menos de 15 anos ou que passaram por reformas recentes. Se confrontarmos tais características com os empreendimentos hoteleiros apontados pela SPCVB, notaremos que a seleção realizada pelo órgão conduz à escolha de negócios que contrariam as características dos meios de hospedagem instalados nos distritos, como se constata no caso do Ibis Budget São Paulo São João, construído em 2006 e controlado pela Accor²¹, e dos hotéis Normandie Design e Nóbilis, empreendimentos reformados e reabertos a partir dos anos 2000 e de propriedade de Fabio Ionescu²².

A despeito das reais intenções que cercam a seleção empreendida pela SPCVB não podemos nos esquecer de que os outros 8 meios de hospedagem selecionados pelo órgão também contrariam as

²¹ Construído pela Inpar a obra do Formule 1 São Paulo São João (atual Ibis Budget São Paulo São João) foi orçada em R\$ 15 milhões. Conforme retratou Assunção (2004), a construção do empreendimento foi considerada um estímulo a recuperação do centro paulistano e, sobretudo, um impulso para a instalação e renovação dos hotéis econômicos paulistanos, em sua maioria instalados no centro da capital em instalações degradadas e antigas.

²² Conforme menciona Carranca (2004), ao relatar as oportunidades geradas para o setor hoteleiro no processo de revitalização do centro, os meios de hospedagem pertencentes a Fabio Ionescu foram reformados no início dos anos 2000, primeiramente quando o proprietário investiu R\$ 6 milhões no *retrofit* do antigo Hotel Normandie (atual Normandie Design Hotel), localizado na avenida Ipiranga com 162 UHs e, posteriormente, em entre 2003 e 2004, quando o mesmo reformou e reabriu o Hotel Nóbilis, localizado na rua Santa Ifigênia com 119 UHs.

características dos meios de hospedagem instalados nos distritos, evidenciando que o conjunto dos empreendimentos hoteleiros selecionados pela SPCVB expressa a seleção/descarte dos empreendimentos válidos/inválidos para os interesses, que segundo o mesmo órgão, validam o turismo paulistano.

Frente a isso, pode-se compreender que os 136 meios de hospedagem localizados nos distritos da República, Sé e Santa Cecília formam uma tessitura composta por diferentes paisagens e temporalidades que continuam/descontinuam em calçadas estreitas, histórias que datam de muito tempo e seleções/descartes que se realizam no tempo presente. Uma forma-conteúdo entrelaçada a usos/consumos e funções específicas, a ruas e avenidas que riscam os muitos bairros dos distritos da República, Sé e Santa Cecília, e, não menos importante, apontam as escolhas e os critérios que, como demonstrado no Mapa 3, indicam que apenas uma parte da oferta instalada nos distritos compõe a realidade do turismo paulistano tal como concebida pela SPCVB.

Como se vê, a concentração formada em tais distritos – em especial no eixo que atravessa a alameda Barão de Limeira, as avenidas Duque de Caxias e Rio Branco e as ruas Conselheiro Nébias e Guaianases, incluindo o trecho da praça Princesa Isabel, já próximo ao distrito do Bom Retiro, bem como nas avenidas São João, Ipiranga, Dr. Vieira de Carvalho e Cásper Líbero, cujos traçados interligam o largo do Paissandu, a praça de República e o largo do Arouche – serve de referência para afirmarmos a existência de inúmeros meios de hospedagem ignorados pela SPCVB, bem como para ressaltarmos a presença de prédios comerciais ladeados por gostos populares e por construções de fachadas coloridas e desgastadas que desvelam as técnicas arquitetônicas e os interesses de outros tempos, por ora, definidos como o descarte que a seleção cria.

Junto à explosão dos tons e tempos do centro paulistano, que ainda concentra uma parcela significativa dos empreendimentos hoteleiros da metrópole, a comparação entre os empreendimentos hoteleiros apontados no Mapa 3 e os poucos pontos que ilustram a seleção da SPCVB é a exata tradução das formas que se tornaram anacrônicas na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole. O lugar repleto de construções improdutivas que ganham destaque no mesmo Mapa 3 frente aos poucos pontos do inventário da SPCVB, expondo o centro da capital paulistana como parcela de números pouco expressivos para os interesses que mediam a criação de um *cluster* turístico.

Exceto pela presença dos inúmeros atrativos histórico-culturais e das ruas que ligam o centro ao comércio atacadista que ganha as esquinas do Brás e do Bom Retiro – itens que convenientemente agregam diversidade ao destino que a SPCVB concebe –, os fragmentos expostos no Mapa 3, não parecem conter os mesmos recursos que avultam o turismo paulistano. Com efeito, ainda que haja uma

Mapa 3 – Meios de Hospedagem instalados nos fragmentos centrais do cluster “Centro & Zona Norte”

expressiva quantidade de empreendimentos hoteleiros nos distritos da Sé, República e Santa Cecília, sua descrição aponta os contornos de um espaço fragmentado no interior do *cluster*, cujo sentido, contraditoriamente, é a concentração.

Se entendermos a forma urbana como um elemento articulado às determinações que a produzem-reproduzem, enxergaremos a seleção de 11 meios de hospedagem dentre 136 existentes sem defini-la como uma evidência do movimento de constituição e deslocamento da centralidade no interior da metrópole, o qual, em um primeiro momento, promoveu a instalação de uma centena de empreendimentos hoteleiros nas áreas de expansão do centro de São Paulo e, em momento posterior, deslocou os atributos que antes justificavam a presença de tal oferta. Portanto, não acreditamos que o quadro descrito corresponda aos resultados da distribuição desigual do turismo no espaço da metrópole, uma interpretação que tão somente denuncia a exclusão da oferta turística que não se encontra nos inventários das entidades promotoras do turismo paulistano, como parece ser o objetivo de Allis (2012) e Braga (2005). O questionamento que nos move é o processo que gera esse resultado e não o resultado em si. Para tanto, julgamos necessário perguntar: qual interesse comanda esse processo?

Para responder a essa questão nos parece importante expor alguns dos dados correspondentes à oferta hoteleira instalada nos distritos da República, Sé, Santa Cecília, Bom Retiro e Brás, confrontando-as com os números listados pela SPCVB. Frente a isso, o primeiro aspecto relevante é o fato de que 7 dos 15 empreendimentos hoteleiros listados pela entidade são imóveis que se definem pela coexistência de propriedades privadas administradas por terceiros, não necessariamente proprietários do imóvel e/ou classificados como empresas hoteleiras. Trata-se de negócios classificados como Empreendimentos Hoteleiros de Base Imobiliária (EHBI)²³, em que a renda dos investimentos aplicados na compra, na construção do imóvel ou na aquisição de uma UH depende do desempenho operacional da atividade hoteleira, tal como o já citado Ibis Budget São João, composto por 260 UHs de 12 m², integrantes, simultaneamente, do *pool* hoteleiro²⁴ controlado pela rede Accor e do mercado imobiliário

²³ Originalmente o conceito de empreendimento hoteleiro de base imobiliária (EHBI) deriva da definição dada aos empreendimentos de base imobiliária (EBI), cuja nomenclatura é amplamente utilizada no mercado imobiliário nacional e em inúmeros estudos dedicado ao tema, dentre os quais merece destaque os promovidos no Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (NRE-Poli USP), em especial, o estudo de Rocha Lima Jr. (1994), no qual se apresenta o conceito detalhado dos EBI. Cabe lembrar que nosso primeiro contato com o conceito de EHBI se deu a partir do estudo apresentado por Asmussen, Rocha e Petrola Júnior (2002), também vinculado ao NRE-Poli USP.

²⁴ Sistema associativo em que os proprietários das unidades autônomas de um empreendimento imobiliário destinam-nas para a operação hoteleira que, conforme a ocupação, lhes propiciará o retorno e a rentabilização do capital investimento.

paulistano que comercializa cada UH por R\$ 170 mil²⁵.

Esse tipo de empreendimento, o qual também denominaremos de empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário, articula a exploração da atividade turístico-hoteleira aos interesses do mercado imobiliário, precisamente dos investidores e empresas atuantes nas diferentes etapas de incorporação, construção e comercialização de produtos imobiliários.

Nesse sentido, merece atenção o fato de que esses mesmos sete empreendimentos estão instalados em imóveis construídos ou reformulados a partir dos anos 2000, bem como estão localizados em áreas que concentram geradores de demanda para o turismo paulistano, a exemplo de espaços para eventos, centros comerciais e edifícios empresariais instalados nos distritos citados. Portanto, a seleção da SPCVB traz em si os interesses que relacionam as atividades turístico-hoteleiras ao mercado imobiliário, isto é, a produção imobiliária que reconhece a localização dos EHBI como uma das variáveis interferentes na rentabilidade do capital neles aplicado, tal como descrito por Asmussen e Lima Júnior (2007).

Com efeito, não nos parecerá estranho constatar que os sete EHBI situados nos distritos da República, Sé, Santa Cecília, Bom Retiro e Brás, todos listados no inventário da SPCVB, sejam contíguos a algum elemento capaz de agregar potencialidade ao investimento turístico-hoteleiro-imobiliário, seja o oferecimento de incentivos por parte da municipalidade, seja a própria capacidade de geração de demanda atribuível a um determinado local. Nesse sentido, a instalação de um EHBI manifesta os interesses do mercado imobiliário nos empreendimentos hoteleiros próximos aos geradores de demanda que expressam a centralidade da metrópole, tendo essa mesma proximidade como um quesito imprescindível à valorização dos imóveis e aos rendimentos gerados com sua exploração. Isso nos permite entender que a localização, aliada à centralidade da metrópole, precisamente, e à concentração espacial que a expressa são determinantes para a produtividade e a rentabilidade de um EHBI. Portanto, este é um fator central para compreendermos o movimento do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole.

Tal especificidade, apontada entre as hipóteses que alicerçam nosso estudo, sinaliza que a presença de um reduzido número de meios de hospedagem capazes de compor o inventário da SPCVB e/ou de assumir as características e interesses que mediam a instalação de um EHBI, dentre os 164 existentes nos distritos da República, Sé, Santa Cecília, Bom Retiro e Brás, está associada à dinâmica

²⁵ Valor médio correspondente à venda de UH no mês de outubro de 2016. Assim como os demais dados relativos ao preço das UH de *flats* e *apart-hotéis* negociadas no mercado hoteleiro paulistano que serão apresentados ao longo do estudo, tivemos como fonte e critério de definição os seguintes procedimentos: a) levantamento do preço médio da oferta em dezembro de 2016 conforme os dados listados nos portais de vendas ZAP Imóveis, VivaReal e 123i – considerados no fonte por apresentarem a maior lista de ofertas e divulgarem de forma clara os procedimentos para indicação de preços –; e b) definição da média aritmética simples entre os valores apresentados nos anúncios conforme as especificações da UH, sobretudo metragem.

da produção-reprodução do espaço da metrópole e, mais especificamente, aos critérios que definem a qualidade do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário, para o qual o deslocamento da centralidade no interior da metrópole é decisivo.

Os investimentos realizados no Mercure Downtown São Paulo (atual Comfort Hotel Downtown) expressam esse processo. Instalado na rua Araújo, no entorno da praça da República, desde seu lançamento, o Mercure Downtown era apresentado como alternativa de renda imobiliária no centro de São Paulo. Ademais, conforme descrito em anúncio²⁶, estava integrado a um processo de recuperação do obsoleto parque hoteleiro instalado em seus limites. Para além dos benefícios gerados por tal recuperação, o lançamento do empreendimento aproximava os interesses da construtora Setin e da administradora hoteleira Accor às novas disposições de parcelamento e de uso do solo previstas na Operação Urbana Centro (OUC)²⁷, dentre as quais figuravam mudanças específicas sobre o aproveitamento e a ocupação do solo para hotéis de turismo, até então reguladas pela Lei n. 8.006, de 8 de janeiro de 1974, a chamada “Lei dos Hotéis”.

Especificamente, as novas disposições dadas no âmbito da OUC modificariam o coeficiente de aproveitamento máximo²⁸ para instalações hoteleiras, que passaria de quatro para seis ou nove²⁹, abrindo novas possibilidades para os investidores imobiliários que se veriam atraídos pelas vindouras facilidades decorrentes das mudanças no coeficiente de aproveitamento do solo, uma mudança que lhes possibilitaria reformular as edificações já existentes ou instalar novos prédios interessados em captar a demanda gerada no centro da capital.

Nesse contexto, em janeiro de 2000, antes que a vigência dos benefícios previstos na OUC expirasse, o Mercure Downtown seria apresentado como um projeto avaliado em R\$ 24 milhões e seria descrito por frases que previam a construção de um prédio de 13 andares a ser instalado em um terreno de 1,9 mil m² localizado no limite oeste da “Área de Especial Interesse” indicada na OUC. Precisamente, um investimento imobiliário composto por 260 UHs, ofertadas ao preço médio de R\$ 89 mil, que, após construídas, não só integrariam a oferta de hospedagem a ser administrada pela Accor, como também devolveriam a seus investidores a rentabilidade decorrente do negócio hoteleiro posicionado no centro da capital, onde a concentração do comércio e dos muitos prédios empresariais concederia a demanda necessária para viabilizar o empreendimento.

²⁶ Informe publicitário de lançamento do Mercure Hotel Downtown São Paulo. OESP, São Paulo, 1 fev. 2000, p. B5-8.

²⁷ Aprovada pela Lei n. 12.349 de 6 de junho de 1997.

²⁸ Relação entre a área edificada, excluída a área não computável, e a área do lote.

²⁹ Quando a proposta de construção ou recuperação do imóvel a ser utilizado como empreendimento hoteleiro fosse apresentada em até 36 meses contados após a aprovação da lei, bem como quando a construção se localizasse no perímetro da “Área de Especial Interesse”, conforme previsto no capítulo IV “Disposições Transitórias e Finais” da Lei n. 12.349/97

Fragmentos centrais Cluster “Centro & Zona Norte”

1

Imagem 1 – Normandie Design Hotel

Após *retrofit* e investimentos de R\$ 6 milhões realizados no início dos anos 2000. Avenida Ipiranga esquina com a rua Santa Ifigênia.

2

Imagem 2 – Anúncio de pré-lançamento do Mercure São Paulo Downtown

INVISTA EM UMA
OPERAÇÃO HOTELEIRA
NO CENTRO DE
SÃO PAULO COM
EMPRESAS DE GRANDE
KNOW-HOW
ISSO FARÁ DIFERENÇA NA RENTABILIDADE.

Oportunidade de investimento imobiliário na área de intervenção da OUC.

3

Imagem 3 – Paissandú Palace Hotel

Localizado na rua de Seminário com 40 UHs o empreendimento *economy* não consta na oferta turística-hoteleira da SPCVB.

Fontes:

[1] Booking.com. Divulgação Normandie Design Hotel (2016).

[2] Informe publicitário de pré-lançamento do Mercure Hotel Downtown São Paulo. OESP, 15 mar. 2000, p. B8.

[3] Booking.com. Divulgação Paissandú Palace Hotel (2016).

Processo semelhante é observado na construção do Hotel Mega Polo, instalado junto ao Shopping Mega Pólo Modas, na rua Barão de Ladário. Junto às vias do bairro do Brás e às calçadas de prédios de três ou quatro andares revestidos com ladrilhos de tons antigos e inúmeras estampas que decoram os pisos térreos de mostruários e portas estreitas. O espaço multiúso ao qual o hotel Mega Polo se integra compõe os limites do fragmento que se inicia no largo da Concórdia e termina na rua João Teodoro, onde o polo de compras vizinho às linhas férreas e às avenidas cujos nomes rememoram o passado industrial são referência para milhares de consumidores e revendedores que lá transitam diariamente.

Construído em um complexo que acena potenciais ganhos imobiliários nascidos da conjunção de milhares de pontos de venda de artigos de vestuário e acessórios, centenas de quartos de hotel e dezenas de salas comerciais vizinhos à área que atrai grandes contingentes de turistas, o hotel Mega Polo se diferencia dos demais hotéis instalados no distrito do Brás, onde, conforme a pesquisa de campo realizada, se concentra uma oferta de 16 empreendimentos e 1.031 UHs, dentre os quais os três empreendimentos listados pela SPCVB³⁰ concentram 62,5% das UHs do distrito

Tais números registram a separação dos hotéis antigos de nomes curtos, poucos quartos e andares baixos, que dividem paredes e pisos com lojas populares e ruas de incansável vai e vem, daqueles que, por seu porte, natureza imobiliária e localização, se tornam valorizados diante das possibilidades de associar a renda imobiliária decorrente da exploração hoteleira à demanda atraída pela concentração do comércio varejista e atacadista do entorno. Por consequência, salvo os três empreendimentos listados pela SPCVB, os demais meios de hospedagem instalados no distrito do Brás são pontos sem descrição para o órgão, apenas estão no espaço que, dentre outras qualidades, seduz aqueles que vêm à cidade para fazer compras.

Excluídos os três hotéis antes citados, a oferta hoteleira localizada no distrito do Brás é composta, em sua maioria, por meios de hospedagem de pequeno porte (menos de 50 UHs) que possuem em média 35 anos de funcionamento e, não menos importante, estão localizados nas imediações das ruas Dr. Almeida Lima, Joaquim Nabuco e Cavalheiro, as quais se entrecruzam na porção leste do distrito, onde as linhas férreas da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) e do Metrô apontam as fronteiras do distrito da Mooca, como demonstrado no Mapa 4.

A verificação dessas características sugere a separação entre os empreendimentos de baixa qualidade, muitos deles tratados como hospedarias e pensões de alta rotatividade, e os negócios listados pela SPCVB. De um lado, está o conjunto de hotéis que divide espaço com casas assobradadas e

³⁰ O já citado hotel Mega Polo com 184 UHs, o Hotel Family Brás com 230 UHs e o Hotel Total Brás com 240 UHs.

Mapa 4 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Brás do cluster “Centro & Zona Norte”

edificações residenciais de médio porte e com depósitos e prédios industriais, em grande medida, construídos nos anos de 1940 e 1950, quando as indústrias acompanhavam as vias férreas ladeadas por bairros operários nascidos com a expansão da “metrópole industrial” descrita por Petroni (1955). De outro, na direção oposta a esse passado industrial e operário, os hotéis Mega Polo, Family Brás e Total Brás, inaugurados em 2005, 2009 e 2014, respectivamente, dão novos contornos ao distrito Brás, fixando-o como um centro gerador de demanda para os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários. Convém lembrar que os meios de hospedagem citados são controlados por sociedades limitadas (Ltda.) em que o capital social investido está dividido em quotas provenientes de diferentes sócios, via de regra, representantes de grupos de investidores que financiam a instalação dos empreendimentos com vistas ao retorno do capital aplicado. Assim sendo, se constituem como negócios que integram interesses de diferentes investidores que visam à rentabilidade das atividades de locação de espaços comerciais, UHs de hotéis, vagas de estacionamento etc.

Este é o caso do Hotel Mega Polo, uma das atividades de 20 organizações³¹ ligadas à família Kamel Ayache, que, dentre outras, envolvem a administração de aluguéis de imóveis, de condomínios comerciais e de administração hoteleira, sendo esta última executada pela Mega Polo Administração Hoteleira Ltda., que controla a comercialização e a operação das 184 UHs e dos 480 m² de espaços de eventos desse meio de hospedagem.

À semelhança do Hotel Mega Polo, o Hotel Family Brás, ligado à família Karim Khouri e o Hotel Total Brás, ligado à família Naaim Ayache, igualmente listada entre os sócios do Mega Polo, têm suas atividades associadas a distintas empresas que atuam no mercado de construção, incorporação, locação e administração de imóveis comerciais localizados no Brás, o que sugere a articulação direta entre a rentabilidade operacional gerada nos complexos multiúso e a rentabilidade decorrente das atividades imobiliárias de incorporação, venda e locação de pontos comerciais. O fato de estarem concentrados em construções dotadas de diferentes facilidades (terminais de ônibus turísticos, estacionamentos, praças de alimentação, hotéis etc.) as torna, ao mesmo tempo, atrativas para os consumidores e rentáveis para seus proprietários-investidores.

Portanto, os empreendimentos citados são parte de uma oferta cuja potencialidade provém de uma dupla concentração que induz os fluxos circulantes de divisas e de pessoas. Com efeito, a concentração de milhares de pontos comerciais e industriais localizados no distrito do Brás viabiliza os negócios turístico-imobiliário-hoteleiros citados que recebem os consumidores vindos em ônibus

³¹ Cabe lembrar que entre as 20 empresas citadas está a RWG Participações e Empreendimentos Imobiliários, atuante no setor de incorporação e uma das sócias do Shopping Mega Polo Modas, ao qual se integra o Hotel Mega Polo, e do Mega Polo Cianorte, localizado na cidade de mesmo nome no estado do Paraná. Juntamente com outras organizações e investidores, a RWG também está diretamente envolvida na construção de um empreendimento multiúso (lojas, áreas para eventos, estacionamento e hotel) na capital goiana, denominado Mega Fama Moda.

Fragmentos Brás e Bom Retiro Cluster “Centro & Zona Norte”

Imagem 4 – Hotel Borba

Localizado na rua Joaquim Nabuco, a uma quadra da avenida Rangel Pestana e a 100 m dos fundos da estação do Brás (CPTM). Com 44 UHs e diárias de R\$ 80,00.

Imagem 6 – Luz Plaza São Paulo

Localizado na rua Prates com 102 UHs, o empreendimento que integra o portfólio da BHG é o único do distrito do Bom Retiro a praticar diárias de R\$ 290,00.

Imagem 5 – Hotel Total Brás

Junto a um dos maiores complexos de compras do Brás, na rua João Teodoro. Com 240 UHs e diárias de R\$ 230,00.

Imagem 7 – Hotel Argentina

Desde a na rua João Teodoro, no bairro da Luz, com 15 UHs e estrutura simples. Não cobra diárias acima de R\$ 100,00.

Fontes:

- [4] Booking.com. Divulgação Hotel Borba (2016).
- [5] Hotel Total Brás. Divulgação (2016).
- [6] Luz Plaza Hotel. Divulgação (2016).
- [7] Hotel Argentina. Divulgação (2016).

turísticos. Tal demanda deixa parte significativa dos R\$ 35 bilhões anuais gerados pelo turismo de compras paulistano³².

Esta razão explica a diferença da localização, do porte, da data de inauguração, dos interesses e da diversidade de sócios e dos preços médios das diárias praticados entre os hotéis inventariados pela SPCVB e os demais estabelecimentos localizados no distrito. Enquanto os três empreendimentos antes citados se localizam na extensão da rua João Teodoro, notadamente ligada ao eixo comercial que se estende desde a avenida Tiradentes, datam dos anos 2000 e 2010, têm porte médio de 218 UHs, contam com sócios-investidores e, em média, praticam diárias de R\$ 221,67; outros 13 empreendimentos hoteleiros estão no entorno do largo da Concórdia, onde predomina o comércio varejista popular, datam dos anos de 1970 e 1980, são independentes e não possuem investidores imobiliários como sócios, têm porte médio de 28 UHs e cobram diárias que, em média, não ultrapassam R\$ 107,00.

Esse processo parece acompanhar a concentração da oferta hoteleira no distrito do Bom Retiro, especificamente no entorno do eixo composto pelas ruas José Paulino, Aimorés, dos Italianos e da Graça. Nas imediações desse particular conjunto de ruas paralelas e de traçados irregulares, estão concentrados muitos dos milhares de estabelecimentos comerciais e industriais que, à semelhança dos localizados no Brás, integram a diversificada cadeia produtiva têxtil e de confecções instalada na capital paulista.

Um agrupado econômico e produtivo que combina a forma dada por pequenas fábricas de portas escondidas, vitrines expostas em luzes e preços e calçadas atravancadas por sacolas apressadas. Uma paisagem descrita pela incidência de prédios de porte reduzido, de comércios estreitos que ganham muitos metros e se alongam em construções camufladas entre o tempo das lojas que vendem e das máquinas que produzem. Um importante centro de atração para o turismo de compras cravado no distrito que engloba os bairros da Luz, da Ponte Pequena e do homônimo Bom Retiro, onde 12 empreendimentos hoteleiros oferecem 332 UHs.

Desde o trecho inicial da rua José Paulino, ainda próxima à orla da ferrovia que separa os bairros do Bom Retiro e da Luz da Santa Efigênia, onde alguns dos mais imponentes atrativos turísticos da capital se acotovelam com o movimento das lojas de eletroeletrônicos e com a “degradação” que adjetiva o espaço narrado nas reportagens sobre as imediações do largo Gen. Osório e das praças Júlio Prestes e Princesa Isabel, até o trecho final da mesma rua do comércio popular, onde a rua do Areal e Gen. Flores se prolongam para encontrar as ruas Sólon e Mamoré, é comum deparar-se com os turistas que transitam e compram.

³² Conforme o Anuário Estatístico apresentado pela SPTuris (2015).

Entretanto, ao contrário do que tais descrições sugerem, segundo a SPCVB, há apenas um empreendimento hoteleiro na lista que enumera a oferta turística do distrito do Bom Retiro, não surpreendentemente um EHBI que, sem qualquer concorrência, parece estar sozinho no movimentado eixo do comércio popular paulistano. Tal como averiguado nos fragmentos antes expostos, a diferença entre os dados do inventário da SPCVB e a realidade observada na paisagem chama a atenção, conforme destacado no Mapa 5.

Para enfatizar tal diferença, bastará listar alguns dos dados que caracterizam os 12 empreendimentos hoteleiros do distrito, separando-os conforme as qualidades do Luz Plaza São Paulo, o único meio de hospedagem listado pela SPCVB. Tomando o porte dos 11 empreendimentos hoteleiros do distrito que não figuram no inventário da SPCVB como primeiro aspecto, verificaremos que nenhum possui mais do que 50 UHs, nenhum é administrado ou gerenciado por redes hoteleiras, nenhum oferece espaços de eventos e nenhum ocupa imóveis com menos de 30 anos de construção. No que se refere aos preços praticados, dez atuam na faixa *budget* e apenas um na faixa *economy*; ainda assim, abaixo do valor médio praticado pelos meios de hospedagem paulistanos que participam desse segmento.

Outro aspecto relevante é a localização, pois apenas dois dos 11 meios de hospedagem citados estão instalados no entorno das ruas José Paulino e Prates, onde notadamente se concentra o comércio varejista e atacadista do Bom Retiro, estando, à exceção do empreendimento instalado no extremo norte do bairro do Bom Retiro, no bairro da Luz, sobretudo, na faixa que se estende da avenida Tiradentes, entre o Parque da Luz e o Batalhão Tobias de Aguiar, até a avenida do Estado, o que, a princípio, aponta a existência de uma oferta que tem pouca relação com a centralidade que emana da concentração comercial e produtiva formada na proximidade das ruas José Paulino e Prates.

Assim caracterizada, a oferta turístico-hoteleira do distrito do Bom Retiro em nada pode ser comparada com o Luz Plaza São Paulo, localizado na rua Prates, o único empreendimento do Bom Retiro que a SPCVB inclui em seu inventário. Instalado em uma edificação envidraçada, distinta da paisagem quase horizontal e formada por lojas e bares que, simultaneamente, fazem fundo para a rua José Paulino e frente para o Jardim da Luz, o EHBI inaugurado em 2004 possui 102 UHs, o que representa, 30,7% de todas UHs disponíveis no distrito e 62,1% das UHs disponíveis no bairro do Bom Retiro. Ademais, é o único empreendimento do distrito que atua no segmento intermediário do mercado hoteleiro paulistano, seja por praticar preços médios de R\$ 290,00, seja por oferecer 305 m² de espaços de eventos, dentre outras instalações (*spa*, piscina externa, *fitness center* etc.) reformadas em 2008, quando o empreendimento passou a integrar o portfólio da Brazil Hospitality Group (BHG).

Frente a isso, parece-nos evidente que o Luz Plaza reitera a já mencionada articulação entre a

Mapa 5 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Bom Retiro
do cluster “Centro & Zona Norte”

centralidade da metrópole, o turismo paulistano e o mercado imobiliário, neste caso, acompanhada pela presença do setor financeiro, especificamente da BHG. Em suas próprias palavras,³³ a empresa se define como atuante no mercado imobiliário e hoteleiro com foco em turismo de negócios, cuja origem está vinculada às atividades da GP Investimentos³⁴, a qual, desde o ano de sua fundação em 1993, atua na criação de fundos de *private equity*³⁵ que totalizam investimentos de aproximadamente US\$ 5 bilhões em mais de 50 empresas de diferentes setores³⁶, dentre os quais o segmento de *real state*.

Desde dezembro de 2007, a GP Investimentos passaria a compor parte do fundo de *private equity* GP Capital Partners IV e, em 2008, em nome da LAHotels S.A.³⁷ aplicaria US\$ 150 milhões desse mesmo fundo na aquisição e participação minoritária de três hotéis localizados no Rio de Janeiro. No mesmo ano, a empresa de investimentos compraria a rede de hotéis Chambertin, então proprietária do Luz Plaza e de outros 23 empreendimentos hoteleiros localizados, em sua maioria, nos estados de São Paulo e do Paraná. Ainda buscando expandir sua atividade no ramo hoteleiro, no mesmo ano, a organização compraria a InvestTur, uma empresa do ramo imobiliário com inúmeros bancos de terrenos prontos para monetização no Nordeste brasileiro. Já no ano de 2009, a GP Investimentos uniria a LAHotels S.A. e a InvestTur e criaria a BHG, atrelando a mesma parte dos US\$ 1,3 bilhão provenientes do fundo de *private equity* GPCPIV que atualmente integra 38,1% do capital da BHG.

Em 2012, após sua criação e buscando consolidar a expansão de seus negócios, a BHG lançaria um Fundo de Investimento em Participações (FIP)³⁸ para captar recursos e investir na construção de novos hotéis, também denominados de projetos *greenfield*, ou na aquisição de hotéis de médio porte no Brasil. Na ocasião, a realização da oferta pública de ações promovida pela BHG lhe permitiu um acréscimo de capital da ordem de R\$ 339 milhões³⁹. Passado um ano, em abril de 2013, a empresa concluiria a oferta pública adicional de ações e agregaria outros R\$ 355 milhões ao seu capital.

A apresentação deste percurso intrincado e repleto de investimentos e fluxos de capital evidencia uma das inúmeras rotas utilizadas pelas empresas e investidores financeiros que atuam no turismo

³³ BHG. Quem Somos.

³⁴ Empresa de investimentos subsidiária da GP Investments, Ltd. com sede em Hamilton, Ilhas Bermudas.

³⁵ São os fundos compostos pelo capital de investidores financeiros que agem como financiadores de empresas de capital aberto ou fechado, com o intuito de participar de sua gestão e, no futuro, realizar o desinvestimento e obter lucro com a venda de sua participação.

³⁶ GP Investments. Linhas de Negócios.

³⁷ Companhia aberta indiretamente controlada GP Investimentos

³⁸ Em linhas gerais, pode ser definido como a congregação de recursos captados junto aos investidores através da venda de cotas que, uma vez integrados, são destinados à aplicação em empresas ou em empreendimentos específicos que estejam em fase de desenvolvimento. Para os investidores, esses fundos representam a oportunidade de ganhos relevantes, pois o investimento aplicado acompanhará o crescimento dos negócios em carteira, por exemplo, vários hotéis adquiridos por uma mesma empresa. Assim, depois de valorizados pelo crescimento dos negócios e da lucratividade dos negócios que compõem a carteira ou o portfólio, o investidor receberá o valor proporcional à sua cota de investimento acrescida da valorização antes mencionada.

³⁹ BHG. Relatório semestral: Resultados 3º Trimestre de 2014.

paulistano por meio do controle de EHBI instalados em áreas que concentram os fluxos de divisas, negócios e consumidores. Áreas que expressam a centralidade da metrópole paulistana. Da mesma forma, explica a separação da oferta hoteleira que o Mapa 5 ilustra, pois, para a BHG e os investidores financeiros que a controlam, não haveria sentido inverter capital no trecho do bairro da Luz ou no extremo norte do Bom Retiro, onde o potencial de retorno do investimento realizado no empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário localizado no entorno imediato da rua José Paulino deixaria de existir.

Assim sendo, a concentração dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários em certos fragmentos da metrópole se torna o resultado da lógica que define o espaço e a condição de um investimento ou de uma potencialidade para a reprodução do capital. Diante dessa lógica, o movimento do turismo paulistano reflete os propósitos dos investidores que, diante da centralidade da metrópole, valorizam seus investimentos. Tal como ocorre para o Luz Plaza, a concentração do comércio no Bom Retiro e a demanda que dele provém impulsionam a diferenciação do espaço no interior da metrópole, fazendo com que o processo de produção do espaço reflita a dinâmica da reprodução do capital.

Nesse mesmo âmbito, os empreendimentos hoteleiros instalados em outros pontos do distrito do Bom Retiro aparecem no patamar inferior da escala de potencialidades requerida pelos investidores e expressam a hierarquia que diz respeito ao desenvolvimento espacial desigual, à simultaneidade de tempos diferenciados no interior da metrópole, às possibilidades de reprodução do capital no processo de produção-reprodução do espaço e às escolhas que o desenvolvimento do turismo paulistano reitera.

As análises por ora apresentadas nos levam a um campo de movimentos sincrônicos e diacrônicos de hotéis e espaços desvalorizados que coexistem com novas frentes de valorização e de concentrações funcionais concebidas por aqueles que investem. Portanto, essas análises nos conduzem ao campo onde se constituem os questionamentos que movem nosso pensamento e não as soluções que, a partir de uma idealização, propõem a readequação ou a otimização do uso ou da função do espaço em razão da reprodução do capital.

1.1.2. A continuidade do turismo paulistano no fragmento Zona Norte

Neste momento, realizaremos a descrição e análise do que entendemos ser a segunda parte do *cluster* constituído pela SPCVB, onde a reunião de espaços para eventos e meios de hospedagem, como um traço de centralidade, une os pontos posicionados nas avenidas Luiz Dumont Villares, Zaki Narchi, Cruzeiro do Sul e Assis Chateaubriand/Marginal Tietê, especificamente entre as pontes das Bandeiras e da Casa Verde. Consideraremos atentamente a oferta turístico-hoteleira inventariado pela SPCVB como parâmetro para a indicação dos limites que desenham esse fragmento, e o faremos a partir da indicação

de dois pontos de concentração de empreendimentos hoteleiros e de eventos que, conforme ilustrado no Mapa 6, se interconectam às avenidas antes citadas.

O fragmento Zona Norte tem início na face noroeste do distrito da Vila Guilherme, especificamente na porção intermediária entre as avenidas Luiz Dumont Villares e Gen. Ataliba Leonel, onde as torres do Complexo Hoteleiro Nortel, formado pelo Mercure São Paulo Nortel Hotel e pelo Adagio São Paulo Nortel, se avizinham ao Espaço Immensità para formar a oferta de 249 UHs e 4 mil m² de área para eventos. Na direção sul, seguindo essas mesmas avenidas por menos de 2 km, quando a avenida Zaki Narchi aponta no sentido da avenida Otto Baumgart e da marginal do rio Tietê, o ponto de concentração da oferta turístico-hoteleira se completa junto ao Complexo Center Norte, onde o Expo Center Norte e o Novotel São Paulo Center Norte concentram a oferta de 344 UHs e 80 mil m² de espaços para feiras, congressos e exposições.

Posteriormente, um segundo ponto de concentração se forma no entorno da área que circunscreve os limites do parque Anhembi, com mais de 400 mil m² para congressos, convenções e shows. Tendo esses mesmos espaços como principal referência, o segundo ponto abarca outros de 350 mil m² de áreas para eventos e 1.253 UHs distribuídas entre o Ibis Styles São Paulo Anhembi, localizado na avenida Cruzeiro do Sul, o Holiday Inn Parque Anhembi, localizado na parte central do parque que lhe dá nome e o Ibis São Paulo Expo, instalado na rua Eduardo Viana⁴⁰, no entroncamento da ponte da Casa Verde.

Interligados por diversos equipamentos urbanos, a exemplo do Terminal Rodoviário do Tietê e das três estações da Linha 1 (Azul) do Metrô, os dois eixos que ligam o Complexo Hoteleiro Nortel, o Complexo Center Norte e o parque Anhembi podem ser descritos como uma mancha de tom acinzentado-terroso, um risco pouco espesso que mistura a cor predominante dos tetos e pisos de concreto dos empreendimentos imobiliários de grande porte com o matiz pouco presente e espaçado das telhas de cerâmica que cobrem as casas e pequenos negócios instalados na porção territorial onde o distrito da Vila Guilherme se confunde com o distrito de Santana.

Nesse fragmento, as 593 UHs oferecidas no conjunto formado pelo Complexo Hoteleiro Nortel e pelo Novotel São Paulo Center Norte, se unem às 1.253 UHs que ocupam os empreendimentos hoteleiros instalados no entorno do parque Anhembi, totalizando seis negócios hoteleiros e 1.846 UHs inventariadas pela SPCVB, nada menos do que 69,5% das 2.656 UHs disponíveis nos distritos da Vila Guilherme, Santana e Casa Verde, onde outros 16 meios de hospedagem se posicionam na junção dos dois eixos que não somam mais do que 5 km de território ao turismo paulistano.

⁴⁰ Embora localizado no distrito da Santa Cecília considerou-se que este empreendimento está vinculado ao fragmento que integra o Parque Anhembi. Tal escolha se deve ao fato de que sua instalação está associada à captação do fluxo de turistas de eventos atraídos pelos equipamentos instalados nos distritos de Santana e Vila Guilherme.

Mapa 6 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Zona Norte do cluster “Centro & Zona Norte”

Novamente, deve-se dar atenção ao processo que intercala a produção do espaço da metrópole e a constituição da centralidade com a concentração do conjunto de requisitos que valida a função do turismo no fragmento destacado. Entendemos que tal processo evidencia o que os estudos dedicados ao mercado imobiliário-hoteleiro convencionam chamar de “atratividade exercida pela localização”⁴¹, ou seja, o movimento em que a concentração de geradores de demanda qualifica os investimentos de “base imobiliária”, atraindo-os para uma mesma área da metrópole. Embora não abordada pelos autores que empregam essa leitura, em nossa interpretação, a indicação da atratividade exercida pela localização reitera a especificidade do turismo paulistano, dado que a concentração da oferta turística em determinados fragmentos da metrópole se dá em função da possibilidade de realizar ciclos de rentabilidade seguros para o capital investido em diferentes empreendimentos da cadeia produtiva do turismo.

Trata-se de uma relação que concretiza a união de um conjunto competitivo de negócios que atuam no atendimento de uma mesma demanda e, principalmente, se apoiam nas mesmas facilidades localizadas em uma área da metrópole. Portanto, esses negócios compartilham e realimentam a criação de uma nova centralidade constituída no interior da metrópole, tal como se observa nos dois eixos do fragmento da Zona Norte que concentram a capacidade de gerar as demandas requeridas pelos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, que, com seu lucro operacional, remuneram os investidores.

Esta relação caracteriza a aproximação entre a rede Accor e a *holding* Baumgart Participações, empresa que controla as diferentes organizações da família Baumgart. Como bem relatado por Canaverde (2007), os anos iniciais da década de 1980, marcam o início da atuação do grupo Baumgart na Zona Norte de São Paulo com a construção do Shopping Center Norte, o primeiro grande centro comercial “da área do antigo Além-Tietê”. Acompanhando as mudanças proporcionadas pela instalação da avenida Luiz Dumont Villares e pela inauguração do Terminal Rodoviário Tietê, que favoreceram o acesso de consumidores e moradores para o distrito e atraíram novos negócios para a região⁴², o mesmo grupo ampliaria seu portfólio de investimentos e iniciaria sua atuação no ramo hoteleiro em 2000, quando o Grupo Center Norte-Vedacit, controlado pela família Baumgart, inverteria R\$ 25 milhões na construção do Novotel São Paulo Center Norte⁴³.

⁴¹ Conforme descrito por Asmussen e Lima Júnior (2007) ao definirem as etapas dos ciclos de oferta de hospedagem e o impacto da localização na rentabilidade dos investimentos em empreendimentos hoteleiros.

⁴² Como exemplos dessa expansão, pode-se citar a inauguração do Shopping Center Norte em 1984, do Shopping Lar Center em 1987 e do Expo Center Norte em 1990, cuja construção acrescentaria mais 61 mil m² de área construída aos 109 mil m² já instalados com os dois empreendimentos comerciais antes citados.

⁴³ Siqueira (2000).

A construção do empreendimento no entorno do Expo Center Norte e do parque Anhembi respondia à tentativa de captar o crescente fluxo de turistas de eventos e de negócios e sinalizava o interesse do grupo Baumgart em ampliar as possibilidades de reprodução no capital no fragmento onde outros negócios do grupo já estavam instalados. Esse mesmo critério levaria o grupo a investir R\$ 30 milhões⁴⁴ na construção das duas torres do complexo imobiliário-hoteleiro Nortel⁴⁵, onde um segundo e ainda maior EHBI seria inaugurado em 2002 e, sob a denominação de Parthenon Nortel (atual Mercure São Paulo Nortel Hotel), se tornaria mais um item na lista de investimentos autossustentados do grupo, reiterando assim as palavras de Rolf Baumgart, que, na ocasião do lançamento do empreendimento em 2000, dissera: “Nós é que geramos a demanda na região e queremos atendê-la integralmente”⁴⁶.

Diante da coerência que enlaça tais palavras não se pode negar que a concentração de 593 UHs distribuídas em três empreendimentos hoteleiros também envolvia a valorização da oferta dos espaços para eventos instalados no fragmento da Zona Norte, uma condição que possibilitava ao grupo Baumgart gerar e atender à demanda de seus negócios, o que, por consequência, os tornaria mais valorizados, assim como ocorreu com as UHs do Parthenon Nortel, cujo preço de venda entre 2005 e 2016 aumentou em 321%⁴⁷.

É válido lembrar que tal valorização também se deve à construção do Espaço Immensità, o empreendimento que até o momento ocupa o posto de mais recente parceria entre a rede Accor e a *holding* Baumgart, neste caso, investidores do espaço para eventos corporativos e sociais inaugurado em 2014. Localizado ao lado do complexo hoteleiro da avenida Luiz Dumont Villares, o Espaço Immensità é responsável, juntamente com o Expo Center Norte e com os espaços de eventos integrados à estrutura do Novotel São Paulo Center Norte, por atrair parte substancial do fluxo de participantes de eventos e turistas de negócios que, via de regra, escolhem se hospedar nos empreendimentos hoteleiros contíguos. Desse modo, como em um ciclo de realimentação, os metros quadrados de eventos, lazer e compras controlados pela *holding* familiar atraem a demanda que ocupa as UHs dos empreendimentos do grupo que, por consequência do primeiro movimento, se tornam rentáveis.

Essa mesma condição é observada no eixo turístico que engloba os espaços de eventos e os empreendimentos hoteleiros localizados no entorno do parque Anhembi, onde se concentra a oferta de 1.253 UHs distribuídas em três empreendimentos hoteleiros, que, juntamente com os três centros de eventos e convenções posicionados no fragmento, totalizam 350 mil m² de espaços para eventos, dentre

⁴⁴ Cruz (2002).

⁴⁵ A segunda torre do empreendimento fora concebida como *flat* residencial com entrada pela avenida Gen. Ataliba Leonel. Desde 2010, parte das unidades dessa edificação passaram a ser controladas pelo grupo Accor, que administra o *pool* de UHs sob a marca Adagio.

⁴⁶ Aguiar (2000).

⁴⁷ Considerando os anúncios de venda veiculados no ano de 2005 (R\$ 57 mil) no caderno de Imóveis do jornal OESP e os preços praticados em 2016 (R\$ 240 mil), conforme pesquisa anteriormente mencionada.

os quais se verifica a atuação de distintos grupos de investidores e empresas. Apesar de tal diferenciação, a oferta instalada no entorno do maior complexo de eventos da América Latina compõe o mesmo conjunto de interesses e articulações que mediam a construção e a exploração dos 600 mil m² de área construída pelo grupo Baumgart, pois validam a centralidade da metrópole, nesse caso, parcialmente expressa na concentração comercial e turística do fragmento, como uma estratégia de reprodução do capital aplicado nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

Em um primeiro momento, tal condição é elucidada quando nos lembramos que dois dos três empreendimentos hoteleiros deste eixo são fruto da atuação da construtora Setin, que, em 1999, iniciou suas atividades turístico-hoteleiro-imobiliárias no fragmento com a inauguração do Ibis São Paulo Expo, o qual, como noticiado por Vaisman (1999), fez a Zona Norte entrar “no mapa da nova tendência de se hospedar na cidade”.

As palavras que destacavam a nova tendência da hospedagem paulistana se referiam às oportunidades vislumbradas pela Setin ao identificar o potencial da demanda gerada nos espaços de eventos instalados no entorno do parque Anhembi. Na ocasião, o investimento denominado de “polo hoteleiro”, dada sua localização próxima às áreas de eventos, motivaria a construtora a firmar a parceria com a Accor, então investidora e gestora hoteleira das 286 UHs do EHBI, localizado na rua Eduardo Viana, a pouco mais de 1,5 Km da entrada do parque Anhembi.

Estratégia semelhante seria retomada no ano de 2014, quando o segundo empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário da Accor e da Setin, o Ibis Styles São Paulo Anhembi, com 187 UHs, seria inaugurado no prédio adquirido e reformado pela Setin em 2012, onde, desde de 2005 funcionava o Best Western Metrô Tietê. Seguindo percurso análogo ao realizado pela Accor e pela Setin, os incorporadores e investidores do Holiday Inn Parque Anhembi se valeriam da proximidade dos geradores de demanda para divulgar as potencialidades do terceiro negócio turístico-hoteleiro-imobiliário do eixo, o qual também compunha os interesses dos investidores do Fundo de Investimento Imobiliário Novo Anhembi (FII Novo Anhembi), em grande medida, vinculado às possibilidades de valorização imobiliária no entorno do parque Anhembi, conforme definia o chamamento público para modelagem do projeto de concessão do “Novo Anhembi”.

O primeiro ciclo de negócios que levaria à instalação do EHBI de 780 UHs localizado ao lado do Pavilhão de Exposições do Anhembi teria início no ano de 2001, quando a Alcântara Machado Feiras e Negócios Ltda., então proprietária do “esqueleto” do prédio da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), anunciaria a possibilidade de que os investidores virassem “micro-hoteleiros” se investissem cerca de R\$ 115 mil na compra de uma das UHs de 26,5 m² do EHBI, que, uma vez

funcionando, previa o retorno médio de 1% ao mês⁴⁸. Após o lançamento, em menos de 24 horas, todas as UHs já haviam sido comercializadas completando a captação dos R\$ 90 milhões necessários para retomar a estrutura abandonada que chegaria a 13 pavimentos com 60 UHs por andar.

Em maio de 2002, paralelamente ao início das obras daquele que se tornaria o meio de hospedagem com mais UHs de São Paulo, começaria o segundo ciclo de negócios atrelados à construção do Holiday Inn Parque Anhembi, quando a Mercúrio Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários (DTVM), controlada pela Rio Bravo Investimentos lançaria o FII Novo Anhembi, que previa investimentos na modernização e ampliação do centro de convenções e exposições detido e administrado pela SPTuris, cujo acionista majoritária é a prefeitura de São Paulo.

Entretanto, em novembro de 2002, quando o prazo para colocação das quotas do fundo se encerrava, o FII Novo Anhembi não havia captado o montante previsto, obrigando a distribuidora a devolver os valores pagos pelos 753 quotistas do FII em formação. Ainda assim, o parque Anhembi, cujo projeto de concessão também não teria continuidade, continuaria como o principal atrativo para os investimentos realizados na Zona Norte. Prova disso são os R\$ 380 mil cobrados em 2016 pela venda da UH de 26,5 m² do Holiday Inn Parque Anhembi, cerca de 280% de aumento em relação ao valor comercializado na data de seu lançamento em 2001.

Se tomarmos como referência o acréscimo no preço de venda de UHs do Holiday Inn Parque Anhembi e relacionarmos à já citada valorização dos empreendimentos imobiliários localizados na nova centralidade constituída a partir da concentração dos espaços comerciais e de eventos da Zona Norte, que, à semelhança do Complexo Hoteleiro Nortel e do Expo Center Norte conformam os dois eixos turístico-hoteleiros do fragmento, verificaremos a existência de dois grupos de negócios e espaços.

No primeiro grupo, encontraremos os seis empreendimentos listados no inventário da SPCVB, os EHBI que concentram 73,1% das UHs disponíveis nesses distritos, bem como empreendimentos hoteleiros que praticam preços médios de diária que alcançam R\$ 230,00 e possuem em média 308 UHs. Um conjunto de negócios que intercala interesses de grupos hoteleiros como a Accor e a Holiday Inn, subsidiária da InterContinental Hotels Group (IHG), de construtoras e incorporadoras como a Setin e a construtora São José, responsável pelas obras do Holiday Inn Parque Anhembi, e dos investidores, que a exemplo dos “micro-hoteleiros” que em menos de 24 horas compraram as UHs do Holiday Inn e da *holding* Baumgart Participações aplicam o capital em busca de rentabilidade.

No segundo, relacionaremos outros 16 empreendimentos hoteleiros que mantêm 26,9% das UHs disponíveis nos distritos antes citados, negócios que praticam preços médios de diária de R\$ 148,75 e não ultrapassam a média de 50 UHs. Comparados às organizações que os antecedem em nossa

⁴⁸ Fogaça (2001).

descrição, estes negócios parecem ocupar a segunda linha dos recursos turísticos do fragmento, dado que, além de serem menos rentáveis, em razão de combinarem preços de diárias mais baixos e número reduzidos de UHs, são negócios independente que pouco podem oferecer aos investidores interessados na rentabilidade gerada com o consumo das UHs que comprem no mercado imobiliário, exceção feita aos *flats* Brasília Small Town e Brasília Santana Gold, os únicos EBHI entre os meios de hospedagem componentes dessa segunda linha.

Diante de tal quadro, a forma do *cluster* se desfaz por não ser capaz de ocultar os resultados que perfazem a concentração que efetiva a reprodução do capital no movimento de produção-reprodução do espaço, precisamente, na criação de novos lugares capazes de receber os usos/consumos e os investimentos que possibilitam a reprodução do capital. Portanto, nos aproxima dos conteúdos que se concretizam e evidenciam o fragmento da Zona Norte como uma centralidade criada para promover novos e contínuos ciclos de acumulação de capital. Uma centralidade que atrai a demanda e promove a concentração dos EBHI. Como um risco, essa centralidade atravessa os distritos da Vila Guilherme e de Santana, ocupando-os conforme interesses de seus investidores. O que não reflete essa possibilidade é a imediata expressão da paisagem que não conforma a especificidade do turismo paulistano, o não-percebido pelos olhos que inventariam as vantagens da localização.

Se caminarmos pelo trajeto que une a oferta hoteleira listada pela SPCVB aos demais itens da oferta turística da Zona Norte, provavelmente atravessaremos 5 km do solo onde o turismo de negócios e de eventos paulistano se efetiva na forma dos negócios imobiliários e pouco nos parecerá importante o que está além desse curto percurso. Partiremos de um lugar iniciado com o desenho das torres que guardam as UHs controladas pela Accor no complexo Nortel, cruzaremos ruas movimentadas e avistaremos outros poucos mais imponentes conjuntos verticais de muitas salas comerciais. Ao chegarmos à avenida Zaki Narchi, voltaremos nossos passos para a direção da marginal Tietê e sequer nos ateremos às muitas casas, às pequenas e numerosas lojas de porta única e aos poucos hotéis de pequeno porte que se acanham diante do gigantismo horizontal do Expo Center Norte e dos *shoppings* da *holding* Baumgart. Sem nos esquecermos de olhar para as quase altas torres do Novotel São Paulo Center Norte, rumaremos até a avenida Cruzeiro do Sul, nela, daremos atenção ao Ibis Styles São Paulo Anhembi e deixaremos de lado os outros hotéis que se amontoam nas estreitas ruas que cercam o Terminal Rodoviário do Tietê. Não muito depois, o parque Anhembi e seus muitos tons ocuparão o horizonte cinza e serão dominantes. Caso decidamos atravessá-lo, como que vai em direção à Rodovia dos Bandeirantes, chegaremos à ponte da Casa Verde, onde o Ibis São Paulo Expo se autoanuncia.

Fragmento Zona Norte Cluster “Centro & Zona Norte”

Imagem 9 – Hotel Paulistano
Metrô Tietê

Localizado na avenida Cruzeiro do Sul, a poucos metros do Terminal Rodoviário do Tietê e do Ibis Styles São Paulo Anhembi, o hotel não figura entre a oferta turística que do cluster concebido pela SPCVB.

Imagem 8 – Complexo Hoteleiro Nortel e
Espaço Immensità

Em conjunto com o complexo que inclui o Expo Center Norte e o Novotel Center Norte são 593 UHs e 84 mil m² de áreas para eventos.

9

8

10

Imagem 10 – Vista aérea do parque Anhembi

Os 76 mil m² de área para eventos e o Holiday Inn Parque Anhembi com 780 UHs, localizado na parte central do parque que lhe dá nome e lhe concede a demanda dos turistas de eventos.

Fontes:

[8] Espaço Immensità. Localização (2016).

[9] Hotel Paulistano Metrô Tietê. Divulgação (2016).

[10] CORDEIRO, J. Pavilhão de Exposições. 2012. Divulgação Anhembi Eventos.

A paisagem percebida será assim resumida pela imagem dos EHBI, pela forma que faz a centralidade da metrópole ser criada/recriada no interior da metrópole para responder aos interesses. Assim sendo, o percurso realizado nos distritos que dão contorno a essa porção do *cluster* que a SPCVB concebe formará o desenho do lugar submetido a função imposta pelos desígnios da reprodução do capital, dentre eles está o turismo. Assim, o próprio turismo, manifestado em construções e espaços selecionados como produtivos e rentáveis para os interesses que o realizam, esconderá a simultaneidade e a coexistência das produções que não produtivos e rentáveis. Frente a isso, nada haverá para olhar além do fato de que a valorização do que é produtivo e rentável reprodução do capital também define como vazio aquilo que não reproduz sua função.

1.1.3. Barra Funda/Perdizes, o emergente fragmento para o turismo

Deixando a Zona Norte de São Paulo e voltando nossos passos para os distritos do Tatuapé e da Barra Funda, encontraremos os dois últimos fragmentos do “Destino Centro & Zona Norte”, que, apesar de localizados em lados opostos do desenho do *cluster*, parecem apontar a forma característica dos novos centros de negócios da capital, onde a concentração de edifícios comerciais sofisticados e de variados empreendimentos imobiliários voltados para serviços diversificados é marcante.

Essas características são encontradas no fragmento formado junto aos distritos da Barra Funda e Perdizes, detalhadamente, na extensão que parte do trecho sul do bairro da Várzea da Barra Funda, passando pelo Parque Industrial Tomas Edson até alcançar as muitas divisas que separam os bairros de Perdizes, Vila Romana, Lapa de Baixo e Vila Chalot. Um fragmento que até meados dos anos 1990 poderia ser facilmente descrito pela presença de antigas instalações industriais que davam tons fabris e opacos à extensa área formada entre a várzea do Tietê e a ferrovia, que ainda hoje escapa na direção noroeste para encontrar os municípios de Caieiras e Jundiaí.

Se pudéssemos escolher uma imagem para descrever a paisagem vista no fragmento, recorreríamos ao expediente da colagem e uniríamos a cena aérea da praça Luis Carlos Mesquita, onde as avenidas Marques de São Vicente, Ordem e Progresso e Antártica se encontram e se tornam o centro dos muitos traços diagonais que riscam a antiga várzea das fábricas e das casas pequenas hoje ocupada por novas edificações construídas em lotes reajustados, com a longa linha formada pela avenida Francisco Matarazzo e pelos trilhos do transporte coletivo; nela veríamos as novas cores e formas dos altos edifícios que já não rivalizam com as chaminés da Casa das Caldeiras. Nesta colagem, inseriríamos a explosão residencial que ocupa o fundo do parque da Água Branca e, em altos e baixos de revelo margeados pela avenida Cardoso de Almeida, chegaríamos à avenida Sumaré. Quem sabe assim, colando estas imagens que as palavras não podem descrever com precisão, seria possível indicar as

muitas formas do fragmento, que, não muito tempo atrás, parecia pouco relevante para os planejadores governamentais e, principalmente, pouco atrativo para as pretensões do turismo paulistano.

Entretanto, o uso desse mesmo recurso não nos parece suficiente para expressar a atual forma do fragmento que ocupa a parte oeste do *cluster* “Centro & Zona Norte”, pois sua forma só é apreendida na interação com o conteúdo que a medeia, intercala e produz. O conteúdo que permite a SPCVB descrever a porção oeste do *cluster* como uma potencial área funcional turística, bem como permite à prefeitura de São Paulo integrá-la ao perímetro de intervenção da Operação Urbana Água Branca (OUAB)⁴⁹, onde a concentração de inúmeros edifícios comerciais de alto padrão, em sua maioria localizados no entorno das avenidas Francisco Matarazzo e Marquês de São Vicente, expressa a centralidade criada para a expansão dos investimentos imobiliários e pelas medidas de intervenção e mecanismos de cessão de potencial construtivo previstos nas portarias e decretos da OUAB⁵⁰.

Um cenário acompanhado pela concentração de diferentes espaços para eventos, a exemplo dos locais controlados pelo Grupo São Paulo Eventos⁵¹, e de inúmeros empreendimentos hoteleiros, dentre os quais figuram os cinco EHBI localizados nos distritos, que, entre 2000 e 2016, acrescentaram 895 UHs⁵² à incipiente oferta de 104 UHs instalada na década de 1990. Negócios que, de diferentes modos, associam a rentabilidade do capital empregado nos empreendimentos turístico-imobiliário-hoteleiros à concentração dos prédios comerciais e dos espaços de eventos que geram os fluxos de demanda.

De um lado, a concentração das torres corporativas e dos espaços de eventos, bem como da infraestrutura urbana promovida no âmbito da OUAB, motivam a abertura de novos negócios turístico-imobiliário-hoteleiros. De outro, a concretização desses mesmos negócios agrega valor aos empreendimentos imobiliários do segmento corporativo e de eventos, caracterizando um tipo de sinergia

⁴⁹ Cabe lembrar que a OUAB foi primeiramente concebida nos anos de 1990 como Operação Urbana Água Branca (OUAB), instituída pela Lei n. 11.774 de 18 de maio de 1995, na gestão de Paulo Maluf. Em síntese, propunha a reestruturação da área e o estabelecimento de novos padrões de uso e ocupação do solo para ampliar a oferta de empregos no setor terciário e de unidades residenciais. Para lograr tais objetivos, a OUAB previa a cessão onerosa do espaço e de potencial construtivo que poderia ser obtido a partir do pagamento de contrapartidas. Na ocasião, estipulou-se um estoque de potencial adicional de construção por usos diferenciados, destinando 900 mil m² para usos não-residenciais e 300 mil m² para usos residenciais.

⁵⁰ Conforme os dados compilados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp) e disponibilizados pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano (SMDU) e pelo Departamento de Produção e Análise de Informação (Deinfo) (2015), entre os anos de 1995 e 2015, houve um notável crescimento no número de empreendimentos comerciais verticais lançados nos distritos da Barra Funda e Perdizes, resultados que se tornaram mais expressivos a partir do ano de 2014, período imediatamente posterior à definição das diretrizes definidas pela Lei n. 15.893, de 07 de novembro de 2013, que, dentre outras medidas, estabeleceu o uso do Certificado de Potencial Adicional de Construção (CEPAC) como principal mecanismo de aquisição de potencial adicional de construção e ampliou o estoque disponível para uso não-residencial no perímetro da OUAB.

⁵¹ Dentre os quais destaca-se o Expo Barra Funda com 4.800 m² de área útil capaz de sediar eventos de até 5 mil participantes.

⁵² Vale destacar que entre o total de UHs citado estão incluídas as 65 UHs do Holiday Inn Express, que, entre 2005 e 2016, anos de inauguração e de fechamento do EHBI, respectivamente, compunha o estoque hoteleiro do distrito de Perdizes.

produtiva que mantém os interesses e a lógica da acumulação como princípios condutores da produção do espaço na metrópole.

Esse processo pode ser visto na construção do Transamérica Executive Perdizes, o primeiro EHBI instalado no fragmento. Para sermos mais exatos, nos negócios que compõem o Perdizes Tower Flat, incorporado pela Gafisa, que, desde de sua entrega em 2002, tem lugar na lista de *flats midscale* administrados pelo Transamérica Hospitality Group (THG). Localizado no centro do distrito de Perdizes, especificamente no eixo formado pelas ruas Monte Alegre e João Ramalho, o empreendimento de 144 UHs é uma das principais opções de hospedagem para os turistas de negócios que transitam nos muitos prédios comerciais instalados no fragmento, e também um produto imobiliário de destacada valorização.

Tal afirmação se sustenta na indicação dos valores praticados na venda de suas UHs. No ano de seu lançamento, em 1998, quando era anunciado pela Gafisa como o primeiro *flat* dos distritos de Perdizes e da Barra Funda, suas UHs eram comercializadas a R\$ 68 mil⁵³, já no ano de 2000, quando as obras do edifício ainda moviam operários e corretores de imóveis, o mesmo investimento acenava valores que atingiam a casa dos R\$ 72 mil⁵⁴. Em 2016, passados quase 15 anos de sua inauguração, as UHs do EHBI seriam ofertadas por R\$ 360 mil, definido uma valorização de cerca de 428% entre 1998 e outubro de 2016.

Frente a isso, dois aspectos se tornam relevantes. Primeiro, desde sua abertura, o Transamérica Flat Perdizes atinge taxas médias de ocupação mensal próximas a 70% e pratica preços de diárias que invariavelmente o posicionam na faixa de *midscale*⁵⁵, o que sugere a manutenção da rentabilidade paga a seus proprietários-investidores. Segundo, os R\$ 360 mil cobrados em 2016 pela UH de 33 m² correspondem ao valor médio de R\$ 10.909,00 por m², posicionando o valor médio da UH do empreendimento acima do preço médio do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* no bairro de Perdizes, que, em outubro de 2016, conforme o índice Zap Imóveis, era de R\$ 10.698,00, bem como acima dos valores médios anunciados em bairros de relevante atividade imobiliária e marcante presença de *flats*, a exemplo de Moema e do Jardim Paulista, onde a média do m² para venda alcançava R\$ 10.243,00 e R\$ 10.508,00, respectivamente.

Empregando mecanismos semelhantes, o Ibis Styles São Paulo Barra Funda, que integra o complexo multiúso LED Barra Funda, construído e incorporado pela Odebrecht Realizações Imobiliárias (OR), foi inaugurado em 2016 com o objetivo de atender à crescente demanda de turistas de negócios e eventos atraídos para a região. Segundo seus idealizadores, o EHBI possui um alto potencial de

⁵³ Informe publicitário de lançamento do Perdizes Tower Flat. OESP, São Paulo, 17 out. 1998, p. C12.

⁵⁴ Informe publicitário de venda do Perdizes Tower Flat. OESP, São Paulo, 27 fev. 2000, p. A14.

⁵⁵ Conforme informações coletadas no portfólio *online* disponibilizado pelo THG.

valorização devido à facilidade de acessos e à notável infraestrutura de serviços, compras, lazer e eventos.

Consideradas tais qualidades, o EHBI gerenciado pela Accor parece justificar o Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 130 milhões, então previsto em 2012, quando a comercialização das 308 UHs de pouco mais de 19 m² posicionadas em uma das duas torres do complexo multiúso contíguo à avenida Marquês de São Vicente ainda era um projeto⁵⁶, bem como parece explicar o expressivo aumento de 35,9% no preço de venda das UHs que, depois de serem ofertadas em 2014, no ano de seu lançamento, por cerca de R\$ 350 mil, eram negociadas em 2016 a R\$ 495 mil.

Ainda que tais dados ilustrem apenas alguns dos números que explicitam a relação entre os interesses do setor imobiliário e os dois EHBI localizados no fragmento que abarca os distritos da Barra Funda e Perdizes, fica claro como eles correlacionam a centralidade da metrópole e a geração de fluxos de demanda turística à qualidade do investimento imobiliário, situação igualmente observada no Hotel Panamby São Paulo, localizado na avenida Ordem e Progresso, e no Plaza Inn American Loft São Paulo, instalado na rua Palestra Itália (antes Turiassú, no trecho ao lado da arena multiúso Allianz Parque). Inaugurado em 2013 e instalado em uma edificação de 11 andares que, dentre outras facilidades, oferece 198 UHs e 700 m² de área para eventos, o Panamby São Paulo figura como propriedade de Eduardo Camps, Luiz Roberto Camps e Pierre Arthur Camps e representa um investimento próprio de R\$ 32 milhões⁵⁷. Embora suas UHs não tenham sido ofertadas no mercado imobiliário, atualmente o empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário tem sua atuação ligada à Tietê Participações Ltda., uma *holding* de propriedade da família Camps que gere e administra os negócios hoteleiros de sua propriedade e dos afiliados que desejam se integrar à marca Panamby.

Por sua vez, o Plaza Inn American Loft São Paulo compõe os interesses da Allia Hotels⁵⁸ e dos proprietários-investidores das 180 UHs de 28 m² do EHBI inaugurado no ano 2000. Assim sendo, além da comercialização de UHs no mercado imobiliário, que, em outubro de 2016, eram avaliadas em R\$ 278 mil, o Plaza Inn American Loft São Paulo é uma das fontes de receita para os investidores da Allia Hotels, a qual, assim como a antes citada Tietê Participações Ltda., atua na administração e no desenvolvimento de novos empreendimentos hoteleiros próprios e de terceiros localizados nos grandes centros de lazer e negócios do país.

Diante desses dados, torna-se importante ressaltar que os quatro EHBI citados – três dos quais listados no inventário da SPCVB – representam 44,4% dos meios de hospedagem e 85,2% das UHs

⁵⁶ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 7 agosto de 2012.

⁵⁷ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 23 setembro de 2013.

⁵⁸ A rede hoteleira Allia Hotels iniciou sua atuação em 2010 após a união entre rede Bristol Hotels e o Plaza Inn. Atualmente a rede controla mais de 30 hotéis, tendo como meta para 2018, o controle de um portfólio de 105 hotéis e 14 mil UHs.

instaladas nos distritos de Perdizes e da Barra Funda, ademais, se comparados aos demais meios de hospedagem localizados nestes mesmos distritos, possuem maior porte⁵⁹, praticam preços de diárias mais elevadas⁶⁰ e não distam mais do que 1 km da concentração de espaços para eventos e prédios comerciais e corporativos que emoldura a avenida Francisco Matarazzo, como ilustrado no Mapa 7.

Diferentemente dos EHBI citados os poucos meios de hospedagem que permanecem em prédios antigos com poucas UHs, localizados em ruas que alongam o fragmento até as fronteiras com o centro e com as áreas de anterior ocupação industrial não integradas ao perímetro da nova centralidade proposta pela OUAB, se tornam opacos e desprovidos de qualquer valor para os investidores atuantes no mercado imobiliário paulistano. Assim como a forma desgastada de seus prédios, as relações sociais vividas e produzidas à margem dos fluxos de turistas, divisas e interesses que valorizam os quatro EHBI do fragmento, se esvaziam e acabam por se tornar aquilo que sobra diante dos interesses que conduzem a realização do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário. Juntamente com as demais características citadas, a localização dos EHBI sugere que a centralidade que qualifica o *cluster* não é estanque, seu desenho está em movimento e, como em qualquer ação, não ocorre sem motivo e não elimina os resultados produzidos em tempos que antecedem o momento aqui analisado e por motivos distintos aos seus, tampouco esvazia as ações que coexistem e se chocam no tempo-espaço da metrópole concebida por interesses e lógicas circunscritas à reprodução do capital.

1.1.4. O turismo no fragmento da Zona Leste

Frente aos argumentos expostos na análise do fragmento Perdizes/Barra Funda, pode-se passar à descrição do último dos nós do *cluster* “Centro & Zona Norte”. O fragmento que se inicia no entorno dos *shoppings* Metrô Tatuapé e Metrô Boulevard Tatuapé, junto ao entroncamento das linhas 3 (Vermelha) do Metrô e 11 (Coral) e 12 (Safira) da CPTM, estendendo-se, na direção norte, até o limite leste da Vila Regente Feijó, onde o *shopping* que usa o nome do Jardim Anália Franco marca a fronteira entre os distritos da Vila Formosa e do Tatuapé.

Integrante da porção leste do “Destino Centro & Zona Norte” o fragmento Tatuapé/Vila Formosa pode ser inicialmente apresentado a partir de indicadores semelhantes àqueles empregados na

⁵⁹ Enquanto o porte médio dos negócios instalados no fragmento é de 108 UHs, os EHBI citados possuem um porte médio de 208 UHs, com destaque para o Ibis Styles São Paulo Barra Funda, o único dos EHBI não listado pela SPCVB que sozinho concentra 31,6% do estoque de UHs do fragmento. Vale ressaltar que a ausência do empreendimento no inventário do *bureau* de eventos paulistano tem provável explicação no fato de este ter sido inaugurado no último semestre de 2016.

⁶⁰ O preço médio da diária praticado pelos EHBI localizados no fragmento (R\$285,00) é cerca de 35% mais alto do que a média encontrada no fragmento (R\$ 210,00). Se comparado ao preço médio praticado pelos demais empreendimentos hoteleiros não classificados como EHBI (R\$ 150,00), a diferença ultrapassa 90%.

Mapa 7 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Perdizes/Barra Funda do *cluster* “Centro & Zona Norte”

Fragmento Barra Funda/Perdizes Cluster “Centro & Zona Norte”

Imagem 11 – Hotel Panamby São Paulo

Empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário com 198 UHs. Localizado na avenida Ordem e Progresso, a menos de 950 metros da avenida Francisco Matarazzo.

Imagem 13 – Hotel Turiassu

Hotel fundado na década de 1970 com 30 UHs. Localizado na rua que lhe dá nome e igualmente a menos de 950 metros da avenida Francisco Matarazzo.

Imagem 12 – Centro Empresarial Água Branca (CEAB)

As quatro torres corporativas de 20 andares que se tornaram o símbolo da nova avenida Francisco Matarazzo, onde as chaminés da Casa das Caldeiras são apenas menção do passado industrial.

Imagem 14 – Anúncio de lançamento do Ibis Styles São Paulo Barra Funda

Empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário localizado na avenida Marquês de São Vicente. Integrado ao LED Barra Funda da Odebrecht Realizações Imobiliárias.

Fontes:

- [11] Hotel Panamby São Paulo. Divulgação (2016).
- [12] *Acesse Buildings*. Ficha Técnica do Centro Empresarial Água Branca (2016).
- [13] Booking.com. Divulgação Hotel Turiassu (2016).
- [14] Odebrecht Realizações Imobiliárias. Anúncio LED Barra Funda Comercial (2012).

descrição do fragmento Barra Funda/Perdizes, quais sejam: a expansão dos investimentos imobiliários do segmento corporativo, as medidas estatais de incentivo que, direta ou indiretamente, favorecem essa mesma expansão, via de regra, iluminadas por um discurso recoberto por números e termos que apontam para o desenvolvimento social e econômico local e, por fim, a correlata instalação de EHBI.

A partir desse cenário pode-se dar destaque à recente produção imobiliária de edifícios comerciais no entorno desse fragmento, um processo que modificou a dinâmica espacial local, a qual se associava principalmente à ocupação industrial observada até o último quarto do século XX (Endrigue, 2008). De modo semelhante ao quadro verificado nos distritos da Barra Funda e Perdizes, com particular destaque para as áreas lindeiras à avenida Francisco Matarazzo, as transformações na dinâmica espacial do fragmento que integra o distrito do Tatuapé e da Vila Formosa somente aconteceriam a partir da segunda metade da década de 1990, quando as mudanças correlatas à Lei n. 11.158, de 30 de dezembro de 1991⁶¹ favoreceriam o lançamento dos primeiros empreendimentos imobiliários comerciais verticais no fragmento, movimento que se consolidaria entre os 2000 e 2014, quando, segundo os dados apresentados pela SMDU/Deinfo (2015), seriam lançados 140.804 m² em empreendimentos imobiliários comerciais verticais, representando 75,7% do total de lançamentos realizados nos distritos do Tatuapé e da Vila Formosa entre os anos de 1992 e 2014.

A partir desse movimento de crescimento e concentração do setor comercial e empresarial, cujos fluxos de capital, investimentos e pessoas atraídos expressam a formação de novas centralidades no interior da metrópole se daria a instalação da oferta turística-hoteleira-imobiliária no fragmento, que, até os anos 2000, pouco figurava nos dados da hotelaria paulistana contando com apenas com um empreendimento de 30 UHs.

Em 2001, a Goldfarb Incorporações e Construções S.A. entregaria o primeiro *flat* da Zona Leste da capital, na rua Eleonora Cintra, ao lado do Shopping Jardim Anália Franco. No mesmo ano, como já previa o projeto da construtora, o Blue Tree Towers Anália Franco seria inaugurado com 134 UHs e 303 m² de áreas para eventos. Ainda no ano de 2001, a construtora Lucio Engenharia e Construção Ltda. concluiria as obras do segundo *flat* do fragmento, precisamente, o edifício localizado na rua Serra de Juréa, próximo à praça Sílvio Romero e nas imediações do Shopping Metrô Tatuapé que receberia o

⁶¹ Cabe lembrar que a lei supracitada alterava o uso e ocupação do solo ao longo do ramal leste do Metrô e instituiu a Zona de Uso – Z19, em substituição a Zona Metrô-Leste – ZML, instituída em 1978 pela Lei n. 8.848. Tal alteração não somente aumentaria a capacidade construtiva e a utilização dos terrenos do entorno da orla metro-ferroviária, como também permitiria o uso comercial e de serviços.

Meliá Confort Tatuapé (atual Tryp Tatuapé, controlado pela Wyndham Hotel Group⁶²) e acrescentaria 208 UHs à recém-crescente oferta turística.

Assim dividida, a oferta turística-hoteleira-imobiliária instalada no fragmento que une o Tatuapé e a Vila Formosa se tornaria uma opção para os investidores imobiliários atentos à crescente concentração de empreendimentos comerciais verticais anteriormente construídos nas imediações dos *flats* que atenderiam à demanda de turistas de negócios. Nesse horizonte, a concentração do terciário seria intensificada após o ano de 2005, quando as alterações nos regulamentos pertinentes à edificação e à utilização do solo nos distritos citados, estabelecidos pela Lei n. 13.885 de 25 de agosto de 2004, viabilizariam novos investimentos imobiliários do segmento corporativo nos distritos citados⁶³.

Este processo permitiu que os EHBI antes mencionados aumentassem as taxas de ocupação e, consequentemente, a rentabilidade oferecida aos proprietários de UHs, cujos preços ofertados em outubro de 2016 variavam entre R\$ 320 mil para uma UH de 28 m² do Tryp Tatuapé (ou cerca de R\$ 11.470 mil por m²) e R\$ 380 mil para uma UH de 30 m² do Blue Tree Towers Anália Franco (ou cerca de R\$ 12.600 mil por m²); números que refletem a constante valorização do preço do m² para venda das UHs instaladas nestes imóveis, que, conforme indica o índice Zap Imóveis, entre fevereiro de 2008 e outubro de 2016, alcançaram uma valorização média de 282%, passando, no mesmo período, de R\$ 2.815,00 para R\$ 10.774,00 o m².

Tal valorização, somada à crescente concentração de geradores de demanda no entorno dos flats instalados no fragmento, parece justificar o recente lançamento do Ibis Tatuapé, localizado na rua Filipe Camarão, entre o Shopping Metrô Boulevard Tatuapé e a avenida Salim Farah Maluf. Um EHBI que sela a vigésima primeira parceria entre a construtora Setin e a rede Accor e que, quando finalizado, acrescentará 271 UHs de 18 m² à oferta do fragmento, e, a partir de então, representa uma opção para

⁶² É válido lembrar que a bandeira Tryp foi originalmente criada pelo grupo espanhol Tryp Hoteles, que, em 2000, teve todos os seus 75 empreendimentos (60 em funcionamento e 15 em construção) incorporados à rede Meliá, após uma transação de aproximadamente €\$ 33 milhões (Álvarez, Cardoza e Díaz, 2005). Segundo os mesmos autores, esta operação elevou a rede Meliá ao décimo posto do ranking internacional de redes hoteleiras, bem como favoreceu a valorização das ações negociadas no mercado financeiro, as quais, na ocasião da compra, subiram 3,03%. Em 2010, conforme noticiado pela Wyndham Hotel Group (WHG) (2010), a Meliá Hotels venderia a marca Tryp à WHG em uma transação de US\$ 43 milhões, gerando assim uma nova aliança estratégica no setor, pois muitos dos imóveis hoteleiros da bandeira Tryp continuaram pertencendo ao grupo Meliá Hotels, que passaria à condição de parceiro da WHG. Esta, em regime de franquia, controlaria os imóveis do grupo espanhol e o remuneraria com o pagamento de *royalty fees* (taxas sobre a venda líquida de hospedagem).

⁶³ Endrigue, 2008.

os investidores dispostos a aplicar R\$ 390 mil⁶⁴ no novo negócio turístico-hoteleiro-imobiliário da Zona Leste de São Paulo.

Frente a essa realidade, novamente se delineia a correlação entre a instalação da oferta turística e a formação de novas centralidades no interior da metrópole paulistana. De igual modo, como já observado nos demais fragmentos do *cluster* concebido SPCVB, verificam-se os encaminhamentos que vinculam a concentração dos EHBI à atuação dos agentes que coordenam na produção-reprodução do espaço na metrópole, dentre os quais o Estado, as construtoras, as incorporadores e investidores imobiliários e, ainda que em menor escala, os grupos hoteleiros.

Desta forma, ainda que as “porções” da metrópole turística sejam concebidas como *clusters* produtivos e competitivos, tal como faz a SPCVB, não se pode ocultar o fato de que elas constituem e expressam a necessária proximidade entre os interesses que vinculam a instalação dos EHBI e dos geradores de demanda, estando, portanto, diretamente articuladas à reprodução do capital no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole, bem como à necessária criação de novas áreas de concentração que favoreçam a continuidade desses mesmos interesses.

Somente por esse movimento se pode justificar a inventariação oferta que, segundo a SPCVB, define a competitividade do turismo paulistano, pois é a instalação desta oferta que impulsiona a rentabilidade do capital investido no consumo produtivo do espaço que, a partir da exploração dos EHBI, captam a centralidade da metrópole enquanto força produtiva.

Do lado oposto ao que é produtivo, os meios de hospedagem construídos em outros períodos, com porte reduzido e desprovidos de facilidades favoráveis ao turista de negócios acomodam-se em formas arquitetônicas anacrônicas e em espaços desprovidos de atratividade para o capital, quando muito, como vimos no fragmento que integra os bairros do centro de São Paulo, ocupam os espaços que somente servem à visitação turística, ao flerte com a realidade que aparece desprovida de conflitos entre os interesses da produção econômica e as necessidades da produção da vida. Diante das intenções que parecem dominar a produção-reprodução do espaço da metrópole, o *cluster* e os fragmentos que o conformam parecem se sobrepôr à metrópole, dividindo-a conforme as possibilidades que movem a

⁶⁴ Conforme destacado no documento elaborado pela Caio Calfat Real Estate Consulting (2015), que analisa a viabilidade mercadológica e econômico-financeira do Ibis Tatuapé, estima-se que o empreendimento permita o retorno de 7% ao ano para seus investidores. Entretanto, esse mesmo dado poderá ser substancialmente elevado com instalação de novos empreendimentos comerciais e empresas atraídas pelos incentivos oferecidos pela Lei n. 15.931, de 20 de dezembro de 2013, que dispõe sobre o programa de incentivos fiscais para prestadores de serviços estabelecidos ou que vierem a se estabelecer na Zona Leste da capital, concedendo-lhes, dentre outros benefícios, isenções do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) referente ao imóvel ocupado por 20 anos, do Imposto sobre a transmissão de intervivos (ITBI) no caso de aquisição de imóveis, dentre outros benefícios.

Fragmento Tatuapé/Vila Formosa Cluster “Centro & Zona Norte”

Imagem 15 – Hotel Lado Leste

Em funcionamento desde 1990 na rua Serra de Botucatu é o único meio de hospedagem do fragmento que não figura na lista da SPCVB.

Imagem 17 – Blue Tree Towers
Anália Franco

Localizado a 200 metros do Shopping Anália Franco e a 2 Km da concentração de prédios comerciais e empresariais que cerca o Tryp Tatuapé, o EHBI oferece 134 UHs e 303 m² de espaços para eventos.

Imagem 16 – Tryp Tatuapé

Localizado na rua Serra de Juréa, próximo à praça Sílvio Romero e nas imediações do Shopping Metrô Tatuapé o EHBI foi inaugurado em 2001 com 208 UHs.

Imagem 18 – Obras do Ibis Tatuapé

Mais do que as obras do novo hotel econômico com 271 UHs, segundo a Setin e a Accor trata-se do principal investimento imobiliário na região já abriga a sede de importantes empresas como Itaútec, Souza Cruz, Grupo Vicunha.

Fontes:

[15] Booking.com. Divulgação Hotel Lado Leste (2015).

[16] Meliá. Divulgação Tryp Tatuapé (2016).

[17] Blue Tree Towers. Divulgação Blue Tree Towers Anália Franco (2016).

[18] Setin. Divulgação Ibis Tatuapé (2016).

reprodução do capital com a expansão da oferta turística-hoteleira-imobiliária. Portanto, seus contornos respondem a interesses específicos, demarcações traçadas por metas de produtividade e competitividade, bem como à produção de um conteúdo que, somente em interação com a forma, permite apreender o objeto de nossa crítica.

Os EHBI instalados nos emergentes centros comerciais e/ou nos nem tão novos centros de compras e de eventos vizinhos à história acumulada nos prédios e logradouros do centro da capital reiteram a ênfase dada ao turismo de negócios e de eventos que ocupa os fragmentos constituídos como novas centralidades que concentram a oferta e a demanda necessárias à rentabilidade do capital investido nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários. Uma concentração capaz de alargar os desejos e os dias de permanência daqueles que vêm a São Paulo para cumprir com seus expedientes de trabalho, tal como esperam a SPTuris e a SPCVB.

Desse modo, o primeiro trecho de nosso trajeto nos conduz à realidade do polo turístico recomposto em fragmentos que expressam a centralidade em formas de concentração necessárias a reprodução do capital. Muito embora essa imagem nos pareça contraditória, ela ilustra a forma-conteúdo para a qual nossa descrição aponta ao analisar a paisagem que expõe o turismo paulistano. Diante do que vemos enquanto materialidade e dos conteúdos que a mediam, o *cluster* “Centro & Zona Norte” assume a forma dada pelos interesses que direcionam a produção-reprodução do espaço da metrópole. Suas partes e suas qualidades, tal como as muitas peças de um quebra-cabeça, são as combinações ou encaixes formadores de vantagens aos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, assim denominados por articularem os interesses dos setores citados e dos investidores que reproduzem o capital na montagem desse quebra-cabeça, cuja imagem é a do espaço da metrópole como um objeto da produção econômica.

Para os que leem o inventário da SPCVB com o desejo de conhecer o destino “Centro & Zona Norte”, a São Paulo turística descrita não será mais do que um amontoado de áreas de visitação e ofertas selecionadas, tal como nos guias oferecidos aos visitantes de uma cidade turística; já para aqueles que escolhem onde e como investir, a capital estará dividida em áreas de investimento, cada qual com suas potencialidades e limites, capacidades e vantagens. Isso parece explicar por que a oferta hoteleira instalada nos fragmentos do “Centro & Zona Norte” está, em realidade, dispersa no contorno criado pela SPCVB, um contorno de divisões e interesses específicos, conflitos e mediações que a aparência de sua aglomeração ou a simples indicação da localização da oferta que compõe não revela.

Não obstante, essa mesma descrição não é mais do que uma primeira fotografia da São Paulo que o turismo enquadra, uma aproximação inicial que nos permite confrontar a hipótese exposta nas primeiras palavras de nosso percurso, a saber: a especificidade do turismo paulistano na dinâmica da

produção-reprodução do espaço da metrópole se constitui no movimento de formação e de deslocamento da centralidade no interior da metrópole e se expressa na forma de concentração espacial necessária a reprodução do capital articulado ao mercado turístico-imobiliário-hoteleiro. Pontualmente, frente à perspectiva de avançarmos na compreensão dessa afirmação propositiva, o percurso por ora realizado é a descrição inicial do *cluster* e, ao mesmo tempo, a construção de um pensamento motivado a analisar criticamente os conteúdos que se articulam à forma concebida do turismo paulistano.

1.2. Paulista e Jardins: as fronteiras da concentração e dos negócios

1.2.1. A aparência das formas no fragmento Consolação/Bela Vista

Com o objetivo de continuar o percurso na São Paulo turística, observaremos os atributos do segundo “destino” apontado pela SPCVB, precisamente, o *cluster* que se posiciona na direção oposta à Zona Norte da capital e que empurra nosso olhar para a direção sul em relação ao centro, onde encontraremos as fronteiras imprecisas que separam os *clusters* que o *convention bureau* paulistano delimita e nomeia como “Centro & Zona Norte” e “Paulista & Jardins”.

Tal como um desenho de formato circular, o “Destino Paulista & Jardins” cobre com cores turísticas a extensão que se inicia na porção central dos distritos da Bela Vista e da Consolação, atravessa a avenida Paulista, que, a oeste, faz o *cluster* tocar nos bairros fronteiriços ao distrito de Pinheiros, a leste, o leva ao distrito da Vila Mariana e, por fim, na direção sudoeste da metrópole, alcança fronteira entre o distrito do Jardim Paulista e os distritos de Pinheiros, Itaim Bibi e Moema.

No interior desse delineamento, a metrópole turística apresentada no Projeto Destinos da SPCVB ganha força com a indicação de centros culturais modernos providos por entidades civis e públicas, prédios elegantes e ruas que intercalam o comércio agitado dos *shoppings* e galerias quase populares com o luxo que descansa em ruas de jardins. Assim, distancia-se da imagem do passado que tem o centro da capital como moldura, despe-se das cenas projetadas entre as lojas de atacado e varejo e bairros velhos. Sem se deixar confundir com as novas centralidades que ocupam a Barra Funda ou o Tatuapé, afasta-se das orlas ferroviárias e industriais evitando que os muitos adjetivos que enfeitam seu cartão de visitas sejam mal interpretados.

No alto do espigão da avenida Paulista e nas franjas que para lá e para cá escorregam em muitos eixos, o “Destino Paulista & Jardins” tem o norte e o sul de seu traçado cortados pelas ruas da Consolação, Bela Cintra e Augusta e pelas avenidas 9 de julho e Brig. Luís Antônio. Desde o baixo Augusta e Consolação, até a porção sudoeste dos distritos da Bela Vista e da Consolação, onde a concentração de prédios comerciais e residenciais se faz presente, salvo pela ocupação horizontal que

predomina no Bexiga, o primeiro fragmento identificado no *cluster* e aqui denominado de Consolação/Bela Vista tem seus limites. Já o segundo, que chamamos de fragmento Jardim Paulista/Paraíso, tem a forma de um hexágono imperfeito ocupado pelo maciço de torres comerciais que se posicionam no interior do perímetro delimitado pela avenida Rebouças, alameda Jaú, avenida 23 de maio, onde ocupa parte do distrito da Vila Mariana, rua Tutóia, avenida Brig. Luís Antônio e rua Estados Unidos, conforme demonstrado no Mapa 8.

Em conjunto, os fragmentos fazem o *cluster* se confundir com a centralidade da metrópole que emana dos muitos bancos, grupos empresariais e escritórios de profissionais liberais ocupantes das edificações concentradas em seus limites. Tal centralidade pode ser apontada pelos números que indicam o total de área construída por tipologia de uso nos distritos da Bela Vista, Consolação e Jardim Paulista, onde a concentração do comércio e serviço vertical atinge 6 milhões de m², o que corresponde a 20,6% dos 29 milhões de m² de área construída nos três distritos citados e 13,63% do total de 44 milhões de m² de área construída para uso de comércio e serviço vertical no município de São Paulo (SMDU/Deinfo, 2015).

Conforme as descrições apresentadas pela SPCVB, diferentemente do “Destino Centro & Zona Norte”, que se fraciona em inúmeros bairros coloridos por concentrações úteis para o turismo e vazios sem qualquer atrativo, o polo “Paulista & Jardins” parece possuir um corpo único, onde tudo o que o turismo necessita está concentrado. São inúmeros restaurantes e bares, lojas e parques, museus e edifícios tomados pela pressa que se reflete nas fachadas espelhadas. Um contorno de aparência sólida que recobre a avenida iniciada na praça Osvaldo Cruz, o primeiro ponto do risco de 2.800 metros, que depois de se misturar ao traçado da avenida Bernardino de Campos, termina nas curvas do Pacaembu. Assim descrito no “Projeto Destinos”, o *cluster* “Paulista & Jardins” tem a expressão de uma composição espacial inteiriça, sem brancos e manchas improdutivas para os que investem na metrópole. Uma aglomeração funcional e produtiva composta por construções que servem ao terciário, aos eventos e à hospedagem de várias categorias e preços. Nessa junção, conforme mostra o inventário da SPCVB, estão reunidos 4 centros de convenções que somam 130 mil m² e 53 empreendimentos hoteleiros que oferecem 9.358 UHs e outros 20 mil m² em áreas para eventos.

Frente a isso, o *cluster* desenhado a partir do eixo da avenida Paulista configura-se como um aglomerado com limites pouco espaçados que não somam mais de 12,69 km² – menos que um quinto da extensão territorial de 64,32 km² do *cluster* “Centro & Zona Norte” –, uma forma preenchida por uma oferta turística que aparenta possuir mais pontos na escala de atratividade quando comparada àquela que ocupa o “destino” que o antecede em nosso percurso. Essa mesma condição parece refletir os dados

Mapa 8 – Meios de Hospedagem instalados no cluster “Paulista & Jardins”

que confrontam a oferta selecionada pela SPCVB com os números levantados em nossa pesquisa de campo. Enquanto no *cluster* “Centro & Zona Norte” verificou-se que apenas 13,1% ou 26 dos 198 empreendimentos hoteleiros e 43,4% ou 5.441 das 12.530 UHs instaladas nos fragmentos do polo são selecionados pela SPCVB, no *cluster* “Paulista & Jardins”, essa mesma proporção contempla 45,3% dos empreendimentos e 67% da UHs instaladas nos distritos da Bela Vista, Consolação, Jardim Paulista e Vila Mariana, este último, apenas na porção noroeste no bairro do Paraíso.

Como sugere a comparação entre tais dados, para a SPCVB o *cluster* “Paulista & Jardins” concentra uma oferta turístico-hoteleira mais qualificada que a encontrada no *cluster* “Centro & Zona Norte”, predominantemente composta por meios de hospedagem com instalações físicas ultrapassadas, que atuam na faixa *budget* e possuem porte reduzido. Nesse sentido, não surpreende que apenas 2 empreendimentos dos 53 meios de hospedagem apresentados no inventário do polo “Paulista & Jardins” feito pela SPCVB possuam menos do que 50 UHs, bem como que apenas 3 atuem nas faixas *budget* e *economy*, estando os 50 restantes entre as faixas mais altas do mercado, com destaque para os 37 empreendimentos classificados como *midscale*.

A imagem qualificada que a SPCVB concede à oferta hoteleira do polo “Paulista & Jardins” é complementada pela marcante presença de meios de hospedagem atuantes nas faixas mais elevadas do mercado, fato que também merece destaque nas análises apresentadas pela SPTuris (2016), que considera a concentração de meios de hospedagem de luxo como um indicador de qualidade e diversidade mercadológica condizente com os padrões requeridos pela demanda turística que a metrópole global paulistana atrai. Tal característica destaca que entre os muitos negócios *midscale* localizados no *cluster* há uma quase dezena de empreendimentos ocupantes da faixa *top*, dentre os quais o Emiliano, o InterContinental São Paulo, o Tivoli São Paulo – Mofarrej, o Renaissance São Paulo e o Fasano, os quais, em conjunto, representam 55,5% da oferta de 9 empreendimentos do segmento *top* instalados na capital e 42,4% das 2.329 UHs que compõem esse restrito grupo de hotéis.

Se formos além das palavras que indicam a concentração do segmento *top* nos limites do *cluster* “Paulista & Jardins”, verificaremos que estes mesmos empreendimentos são acompanhados por diversos grupos dos setores da construção civil, do mercado financeiro e do mercado imobiliário, os quais, devidamente unidos a diferentes grupos hoteleiros nacionais e internacionais, fazem desses mesmos negócios uma relevante fonte de rentabilidade. Tal como o Renaissance São Paulo, cuja construção envolveu os muitos movimentos dos financiadores e credores da construtora Encol e as inúmeras negociações que antecedem a venda da Renaissance Hotels para a Marriott International Inc. em 1997.

Anunciado em 1993, o projeto do Renaissance São Paulo previa a construção de um luxuoso empreendimento hoteleiro de 27 andares no terreno de 5.039 m² localizado entre as alamedas Jaú, Haddock Lobo e Santos. Na ocasião, três grupos estavam à frente do projeto⁶⁵, a saber: a construtora Encol, responsável pela execução da obra e investidora de US\$ 10,5 milhões; os financiadores, divididos entre o fundo de pensão da Fundação dos Economistas Federais (Funcef), que investiu US\$ 60 milhões, o Banco Banespa e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que, em conjunto, investiram US\$ 33,5 milhões; e, por fim, o gestor hoteleiro, o grupo chinês New World Development Company (New World DC), que, em 1989, havia adquirido a rede americana Ramada Inns, Inc., então controladora da marca que representava a divisão de luxo Renaissance Hotels.

Assim distribuídos, antes mesmo de iniciarem as obras do luxuoso EHBI, tais grupos se envolveriam em novas situações que transformariam a construção do Renaissance São Paulo em um ininterrupto fluxo de negociações e transações financeiras. No mesmo ano de 1993, a New World DC se uniria à Stouffer Hotel Holdings Inc. – subsidiária da Nestlé S.A. que já detinha hotéis nos Estados Unidos e México. Na transação, a divisão de luxo do grupo chinês seria renomeada para Stouffer-Renaissance Hotels e ficaria sob controle da CTF Holdings, subsidiária da New World DC. Em 1995, quando as obras do hotel já se viam afetadas pela crise na Encol, o Funcef assumiria 60% do empreendimento⁶⁶ ao custo de US\$ 60 milhões, conforme destacou Silva (2008) e, no início de 1997, a Marriott International Inc. concluiria a compra da Stouffer-Renaissance Hotels por US\$ 1 bilhão, em uma negociação que incluía o controle do novo empreendimento paulistano de mais 47 mil m² e 444 UHs e vislumbrava a valorização das ações ordinárias da empresa negociadas na Bolsa de Valores de Nova York e de Chicago⁶⁷, enfatizando assim a correlação entre o investimento turístico-hoteleiro-imobiliário instalado junto à centralidade constituída no eixo da avenida Paulista e os interesses de reprodução do capital, particularmente, do capital financeiro, neste caso, representado pela atuação da Marriott International Inc. e do Funcef, que, por diferentes vias, posicionariam a construção e o funcionamento do Renaissance São Paulo como um meio para a reprodução do capital de seus investidores e beneficiários.

Processo semelhante envolve a construção e exploração do Hotel Fasano, um imóvel de mais de 10 mil m², 23 andares, 64 UHs e requintadas linhas arquitetônicas de topo escalonado e fachada revestida com tijolos ingleses. Um negócio turístico-hoteleiro-imobiliário cujos interesses extrapolam as discussões e apreciações listadas em muitas das obras dedicadas ao estudo da hospitalidade e da arquitetura de luxo paulistana. Inaugurado em 2003, com investimentos de R\$ 50 milhões divididos entre

⁶⁵ Olmos (1993).

⁶⁶ Cronologia da crise na Encol. *FSP*, São Paulo, 28 ago. 1997.

⁶⁷ Conforme McQuaid (1997). Convém lembrar que a aquisição da Renaissance Hotels significava a inserção de US\$ 31 milhões em lucros, obtidos no ano de 1996, no já rentável negócio da Marriott, que no mesmo ano reportou um lucro líquido de US\$ 306 sobre uma receita total de US\$ 10,2 bilhões.

o Grupo Pão de Açúcar e o BNDES⁶⁸, o empreendimento se tornou uma importante fonte de rentabilidade para os negócios da Gero Participações, a *holding* que também comanda os sofisticados restaurantes da família Fasano.

Ainda mais relevante do que os milhões investidos no negócio turístico-hoteleiro-imobiliário que une a centralidade da metrópole ao luxo do Jardins e aos interesses de rentabilidade do capital investido pelas empresas antes citadas, é o fato de que, desde 2006, o Hotel Fasano passou a integrar os negócios da JHSF Participações (JHSF), uma das principais companhias nacionais do setor imobiliário, com notável atuação nos mercados de incorporações residenciais e desenvolvimento de *shopping centers* de alto padrão, a exemplo do complexo de uso misto Parque Cidade Jardim⁶⁹.

No ano em questão, após a inserção de cerca de US\$ 9 milhões e da reestruturação dos negócios liderados pela Gero Participações, a JHSF se tornaria sócia da família Fasano e do empresário João Paulo Diniz na recém-criada *holding* Fasano Hotéis e Resorts⁷⁰. Assim, a incorporadora e construtora imobiliária ampliaria seu portfólio de negócios controlando parte de um dos principais empreendimentos hoteleiros de alto padrão do município, um movimento que, simultaneamente, permitiria à JHSF rentabilizar os investimentos feitos na aquisição do Fasano, incorporando novas fontes de renda e recursos para a expansão dos negócios do grupo que, em 2007, abriria o capital ofertando ações no Novo Mercado da BM&F Bovespa (JHSF3).

Outros dados coletados em nossa pesquisa de campo ainda poderiam ser citados com o objetivo de expor os fluxos de capital, os mecanismos de investimento e os distintos processos de comercialização e operação que compõem o universo dos EHBI posicionados junto à concentração comercial e empresarial que conforma a centralidade da metrópole no eixo da avenida Paulista. Para tanto, recorreríamos às análises apresentadas por Silva (2008), sobretudo aquelas que relatam os investimentos realizados pelo empresário Walter Gebara e pelo BNDES na construção do L'Hotel, localizado na alameda Campinas, que, desde 2009, depois de ser adquirido pelos investidores portugueses que comandam a Porto Bay Hotels & Resorts, opera como L'Hotel Porto Bay São Paulo. Ou ainda, apresentaríamos algumas das importantes considerações destacadas por Spolon (2006, 2011) e Asmussen, Rocha e Petrola Júnior (2002) sobre o avanço das redes hoteleiras internacionais e dos investidores imobiliário-financeiros atuantes no mercado hoteleiro paulistano. Junto às ponderações de tais autores, caminharíamos entre as formas e conteúdos expressos na paisagem do polo onde os hotéis

⁶⁸ Caversan (2003).

⁶⁹ Inaugurado em 2006 este complexo ocupa um terreno de 72 mil m² localizado no distrito do Morumbi, entre a rua Armando Petrella e a Marginal do rio Pinheiros. Nele, estão instalados 9 edifícios residenciais de 26 a 27 pavimentos, um edifício corporativo e o Shopping Cidade Jardim.

⁷⁰ Cançado (2006).

top, *upper-midscale* e *midscale* são mais numerosos e reiteraríamos algumas das considerações já apresentadas.

Diante dos prédios de variados contornos, recuos ajardinados e *halls* emoldurados por painéis poderíamos lembrar a correlação entre a centralidade da metrópole e a concentração de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários. Nesse plano concreto, plasmado em construções de muitos andares e ruas de poucos ou nenhum espaço vazio, constataríamos que a contiguidade entre os meios de hospedagem e os prédios de negócios que ocupam o polo “Paulista & Jardins” é uma das vantagens que salvaguarda a qualidade do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário, que, na presença da demanda, pode operar sua oferta em faixas de preços mais elevados.

Embora elementar, a constatação da paisagem adensada e ocupada pelos geradores de demanda que alicerçam o turismo paulistano esclarece o maior número empreendimentos hoteleiros aptos a integrar o inventário da SPCVB e, paralelamente, sintetiza o potencial do *cluster* que, quando comparado ao “Centro & Zona Norte”, oferece mais opções e vantagens aos investidores dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários. Desse modo, o fato do *cluster* “Paulista & Jardins” possuir mais empreendimentos listados no inventário da SPCVB, a qual pretensamente aponta os atributos de cada “pedaço” da metrópole, instiga-nos a considerar que a concentração da oferta turística não somente expressa a hierarquização espacial no interior dos limites de um *cluster*, revelando sua própria divisão espacial-produtiva, mas também no plano da metrópole, efetivando distinções entre os *clusters* que compõem o mapa turístico da capital paulista, direcionando-nos, portanto, ao debate sobre o papel do turismo no movimento de produção-reprodução do espaço, o qual, prolongaria as contradições decorrentes do desenvolvimento espacial desigual no interior da metrópole.

Esse duplo movimento pode ser observado quando, por exemplo, se compara o preço médio das diárias praticado entre os hotéis listados pela SPCVB em cada um dos dois *clusters* até aqui descritos: enquanto no “Centro & Zona Norte” a média praticada é de R\$ 233,85, no “Paulista & Jardins”, chega a R\$ 391,51. Ainda mais reveladora é a comparação entre a média praticada nos 198 empreendimentos localizados nos distritos que integram o “Destino Centro & Zona Norte” (R\$ 137,03) e a verificada nos 116 empreendimentos situados nos distritos do “Destino Paulista & Jardins” (R\$ 288,41). Uma diferença marcante que, para além das análises de ordem econômica e dos desejos de integração sistêmica à dinâmica produtiva da capital⁷¹, expressa o estilhaçamento do espaço produzido, o qual, a partir dos interesses que amparam a produtividade, a competitividade e a rentabilidade do capital, se

⁷¹ Conforme propõe Bessa (2004) ao analisar as tendências da distribuição territorial dos serviços prestados às empresas sediadas em São Paulo e a semelhança do debate instaurado no documento elaborado pela Asmussen & Associados (2003) ao tratar dos dados que acompanham a distribuição da oferta hoteleira em São Paulo nos primeiros anos do século XXI.

recompõe em novas concentrações valorizadas, prolongando as contradições que decorrem da hierarquização do espaço em função da reprodução do capital.

Paralelamente a esse movimento, a concentração dos empreendimentos localizados nos distritos integrantes do *cluster* se mostra igualmente contraditória, pois reitera a constituição dos fragmentos destacados no Mapa 8, isto é, as divisões espaciais-produtivas formadas entre os distritos da Consolação, Bela Vista, Jardim Paulista e Vila Mariana (bairro do Paraíso), onde 116 meios de hospedagem estão localizados.

Para descrever tal quadro destaca-se que 59 dos 116 empreendimentos hoteleiros (50,8% da oferta dos distritos) e 6.503 das 13.956 UHs do polo (46,6% da oferta dos distritos) se encontram nos distritos da Consolação e da Bela Vista, ou, se preferirmos, no fragmento Consolação/Bela Vista, conforme detalhado no Mapa 9, sendo o preço médio da diária praticado entre eles de R\$ 232,88. Os demais 57 meios de hospedagem (49,2% da oferta dos distritos) e 7.453 UHs (53,4% da oferta dos distritos) estão instalados no distrito do Jardim Paulista e em parte do distrito da Vila Mariana, no bairro do Paraíso – fragmento Jardim Paulista/Paraíso –, entre os quais, o preço médio praticado é de R\$ 345,88.

Diante dessa divisão, nota-se que 33 dos 59 empreendimentos posicionados no fragmento Consolação/Bela Vista praticam preços de diárias abaixo da média observada entre todos os meios de hospedagem situados nesses distritos (R\$ 232,88). Dentre esses meios, 18 são negócios independentes que, em sua maioria, ocupam as porções norte e noroeste dos distritos que dão nome ao fragmento, ou seja, estão localizados ao longo da faixa territorial que faz fronteira com os demais distritos do centro, especificamente, nos trechos iniciais da rua Augusta e Frei Caneca, nas muitas vias que cortam a área central do distrito da Bela Vista e nos primeiros metros da avenida Brig. Luís Antonio.

Em contrapartida, apesar de representarem apenas 9 dos 33 meios de hospedagem que praticam preços de diárias abaixo da média observada no fragmento Consolação/Bela Vista, os EHBI concentram 1.004 das 2.321 UHs mais baratas do fragmento (43,2%), das quais 565 integram a oferta de dois EHBI geridos pela Accor, o Ibis Budget São Paulo Paulista (antes Formule 1 São Paulo Consolação), localizado na rua da Consolação, junto à estação Paulista da linha 4 (Amarela) do Metrô, e o Ibis Budget São Paulo Frei Caneca, localizado no trecho intermediário da rua Frei Caneca, próximo ao Shopping Frei Caneca.

Caracterizados como empreendimentos de grande porte, com 299 e 166 UHs, respectivamente, e localizados junto à centralidade expressa no eixo comercial-empresarial da avenida Paulista, eles destoam dos 18 meios de hospedagem independentes antes mencionados, pois não praticam diárias

Mapa 9 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento
Consolação/Bela Vista do cluster “Paulista & Jardins”

mais baratas por força da localização e da qualidade de suas instalações, e sim por se posicionarem como um tipo de EHBI que combina baixo investimento e alta rentabilidade operacional, via de regra, associada à alta ocupação das UHs de metragem reduzida.

Essa mesma combinação, convém lembrar, está presente nos acordos firmados entre a Setin e a Accor no fim dos anos de 1990, que, dentre outros negócios, resultaram na inauguração do Formule 1 São Paulo Consolação (atual Ibis Budget São Paulo Paulista) em 2003. Apresentado aos investidores em 2001 como “um hotel vendido em cotas” de R\$ 50 mil, conforme descreveu Fogaça (2001a), o empreendimento se enquadra no segmento de maior rentabilidade do mercado e condensa as qualidades de um negócio composto por 399 UHs supereconômicas e as vantagens de estar localizado a menos de 150 metros da avenida Paulista, o que parece justificar o interesse dos investidores nas UHs do EHBI, na ocasião, comercializadas em 72 horas⁷². Passados quase 15 anos de sua inauguração, as cotas materializadas em UHs de 13 m² continuam a motivar negociações no mercado imobiliário, que, atualmente, as oferece por R\$ 27 mil o m², valor bastante superior aos R\$ 9.776,00 que define a média do preço do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* no distrito da Bela Vista⁷³.

Não diferentes são os números que acompanham o recém-inaugurado Ibis Budget São Paulo Frei Caneca. Conforme noticiado pela própria Accor (2012), na ocasião do lançamento do projeto em parceria com a incorporadora You, Inc. em 2012, era “provavelmente o último empreendimento desta natureza a ser lançado na região da Paulista devido ao término das Outorgas Onerosas, que permitem aumentar o potencial de construções na região, viabilizando este tipo de negócio”. Valendo-se de tais atributos, que, de maneira oportuna, sugeriam a falta de terrenos disponíveis para a incorporação imobiliária na área que atrai grandes fluxos de turistas de negócios, o projeto previa a construção de um hotel acessível (a preço justo) com 166 UHs de 14 m². Um ano após a apresentação do projeto, a comercialização das UHs do EHBI localizado na rua Frei Caneca seria iniciada e não duraria mais que duas horas, gerando um VGV de R\$ 55 milhões⁷⁴. Na ocasião, o preço médio de venda do m² atingiu R\$ 25 mil e, atualmente, à semelhança do Ibis Budget São Paulo Paulista, em muito ultrapassa o preço médio do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* do distrito da Bela Vista, chegando a R\$ 27.500 mil.

A descrição dos dados referentes aos EHBI citados merece destaque por demonstrar a divisão da oferta turístico-hoteleira instalada no interior do fragmento Consolação/Bela Vista, onde os negócios hoteleiros mais rentáveis e de maior porte ocupam o entorno da avenida Paulista e expressam/incorporam a centralidade da metrópole em suas taxas de ocupação e índices de retorno do capital, o que explica a desvalorização das demais áreas do fragmento, onde estão os hotéis que nada

⁷² Informe publicitário de venda do Formule 1 - Jardins. OESP, São Paulo, 24 out. 2001, p. B18.

⁷³ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

⁷⁴ Coltri (2013).

podem fazer a não ser reduzir os preços para se manterem ativos e não se tornarem vítimas do que Belli (1998, p. 69) denomina “obsolescência externa”, ao analisar os fatores que interferem na qualidade do investimento realizado em um empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário.

Nesse horizonte está o Bela Cintra Flat Service, localizado no trecho inicial da rua Bela Cintra, próximo à rua Dona Antônia de Queirós. Construído em 1975, este condomínio residencial do tipo *flat* está instalado em uma edificação de 10 andares e 65 UHs, as quais, apesar de possuírem 40 m², mais que o triplo da metragem das UHs dos Ibis Budget antes citados, são oferecidas a preços médios de R\$ 170,00 por diária, caracterizando assim, a posição de uma oferta hoteleira secundária no interior do fragmento Consolação-Bela Vista. Essa mesma situação é observada quando considerado o preço de venda das UHs que integram o *pool* desse mesmo *flat*, pois, enquanto o m² das UHs dos Ibis Budget é comercializado por cerca de R\$ 27 mil, o m² da menor UH do Bela Cintra Flat Service (um quarto de 28 m²) não ultrapassa R\$ 13 mil.

Não menos importante é o fato de que, entre os anos de 1990 e 2000, houve um decréscimo na oferta de empreendimentos hoteleiros considerados de médio e alto padrão localizados no fragmento, em especial dos negócios posicionados na rua Augusta e na avenida Brig. Luís Antonio, onde, dentre outros, viu-se o fechar das portas do Crowne Plaza e do Hotel Danúbio. Embora ainda ativos, outros empreendimentos considerados superiores, instalados nesse mesmo fragmento do *cluster* desenhado pela SPCVB, já não têm o mesmo número de estrelas de antes e não parecem capazes de praticar os atuais preços da hotelaria instalada no *cluster*, como o Hotel Maksoud Plaza, hoje posicionado no limite inferior da faixa *upper-midscale*.

Frente a esse horizonte, a característica dos empreendimentos hoteleiros do fragmento Consolação-Bela Vista reflete a escala de potencialidades definida pelos investidores e setores produtivos que produzem e exploram os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole. Esta condição se torna mais clara quando nos lembramos que, entre os 26 negócios que praticam preços de diárias acima da média do fragmento (R\$ 232,88), predominam os negócios que possuem maior porte e que são controlados por redes hoteleiras, dentre os quais estão 23 dos 32 EHBI localizados nos distritos da Consolação e da Bela Vista, a maioria, localizados nas proximidades da avenida Paulista, com destaque para ruas Bela Cintra, São Carlos do Pinhal, Haddock Lobo e para os cruzamentos formados nas ruas Augusta e Frei Caneca, portanto, próximos aos edifícios corporativos de alto e médio padrão que, conforme analisado por Chicca (2007), formam a área de maior concentração de construções verticais comerciais nos distritos da Consolação e da Bela Vista.

Fragmento Consolação/Bela Vista Cluster “Paulista & Jardins”

Imagem 20 – Antigo Hotel Danúbio

Prédio do antigo Hotel Danúbio na avenida Brig. Luís Antônio. Desativado no fim dos anos de 1990 e antes de ser reformado e transformado em unidade da Faculdades Metropolitanas Unidas - FMU.

Imagem 22 – L'Hotel Porto Bay
São Paulo

Localizado na alameda Campinas, a menos de 100 metros da avenida Paulista com 83 UHs, o empreendimento compõe a restrita lista de hotéis *upscale* do distrito da Bela Vista.

Imagem 19 – Center Plaza Hotel

A exemplo de outros hotéis de pequeno porte o Center Plaza Hotel ocupa a porção nordeste do distrito da Bela Vista.

Imagem 21 – Edifício Paulista Wall Street

Entregue em 1991, o Paulista Wall Street (298 UHs) é um dos EHBI do tipo *flat* construídos no entorno da avenida Paulista.

Fontes:

- [19] Booking.com. Divulgação Center Plaza Hotel (2016).
- [20] NASCIMENTO, D. Hotel Danúbio. 2000. Imóveis antigos. São Paulo Antiga.
- [21] Booking.com. Divulgação Paulista Wall Street (2016).
- [22] L'Hotel Porto Bay São Paulo. Divulgação (2016).

Nesse mesmo fragmento do “Destino Paulista & Jardins”, junto aos fluxos de capital, turistas e atividades comerciais e corporativas que expressam a centralidade da metrópole, estão localizados os 23 EHBI que, em média, praticam preços de diárias de R\$ 330,87. Trata-se, precisamente, dos meios de hospedagem que a SPCVB denomina de primeira linha, e que, como já mencionado, se alinham às qualidades requeridas pelos investidores imobiliários e financeiros atuantes, dentre outros, no Tryp São Paulo Paulista, o *flat midscale* controlado pela WHG que oferece 146 UHs de 28 m², cuja diária média e preço do m² para venda ultrapassam os valores médios do distrito da Bela Vista, chegando a R\$ 290,00 e R\$ 16 mil, respectivamente.

1.2.2. A seleção do produtivo no fragmento Jardim Paulista/Paraíso

Embora em menor proporção, a divisão observada no fragmento Consolação/Bela Vista também é verificada entre os distritos do Jardim Paulista e da Vila Mariana (bairro do Paraíso) – fragmento Jardim Paulista/Paraíso, destacado no Mapa 10 –, onde, a semelhança do fragmento Consolação/Bela Vista, igualmente se distingue a divisão da oferta turístico-hoteleira conforme à localização, o preço médio da diária, neste caso, entre as faixas intermediárias e superiores de mercado, e a presença das redes hoteleiras como gestoras da operação hoteleira dos imóveis.

Como já destacado, no fragmento Jardim Paulista/Paraíso está concentrada a maior parte dos empreendimentos das faixas *upper-midscale*, *upscale* e *top* do *cluster*, dentre os quais se observa o preço médio da diária praticado de R\$ 345,88. No entanto, ao contrário do que tais dados podem sugerir, a oferta hoteleira do fragmento é bastante heterogênea.

Para melhor ilustrar tal quadro, lembramos que 46 dos 57 empreendimentos hoteleiros localizados no fragmento Jardim Paulista/Paraíso praticam preços médios abaixo da média do *cluster* (R\$ 345,88). Dentre estes 46 negócios, cuja média de preços da diária praticada é R\$ 229,35, há uma notável concentração de 33 *flats*, em sua maioria, *residence services* construídos entre os anos de 1980 e 1990. Imóveis residenciais de quartos amplos e andares térreos alugados para restaurantes, cafés e lojas que, em conjunto, integram a paisagem vertical e adensada que acompanha o traçado das alamedas Franca, Itu, Jaú e Santos.

Nesse mesmo recorte, a forma dos empreendimentos hoteleiros que misturam os investimentos realizados em diferentes momentos da constituição do eixo comercial-empresarial da avenida Paulista reflete a divisão entre os EHBI construídos até meados dos anos 1990, a exemplo do Central Park Jardins e do The Landmark Residence, situados na alameda Min. Rocha Azevedo e Jaú, respectivamente, e os EHBI instalados nos anos 2000, seja aqueles que articulam a atuação de grupos dos ramos imobiliário,

**Mapa 10 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento
Jardim Paulista/Paraíso do cluster “Paulista & Jardins”**

da construção civil e da hotelaria, como o Estanzola Paulista, controlado pela Estancorp, seja aqueles diretamente ligados aos grupos hoteleiros que focam sua atuação no gerenciamento de imóveis de terceiros, a exemplo do Travel Inn Park Avenue, atualmente integrante do portfólio da Results.

Grupos de negócios turístico-hoteleiro-imobiliários em constante enfrentamento, que após inúmeros reposicionamentos no preço das diárias, trocas de gestores, devoluções e remontagens de *pool* de UHs, conforme destacado nas análises realizadas por Spolon (2006), Asmussen, Rocha e Petrola Júnior (2002), Saab e Gimenez (2001), dentre outros, se distanciaram da concorrência pelo luxo e se concentraram nas faixas intermediárias do mercado paulistano, dentre os quais destacam-se os três empreendimentos que somam 706 UHs controladas pela BHG, os seis negócios com 1.181 UHs gerenciadas pela Accor e os quatro *flats* com 635 UHs administradas pelo THG.

Nessa mesma extensão territorial, exceção feita aos luxuosos Fasano e Emiliano, encontram-se ainda alguns hotéis independentes que sobrevivem com preços de diárias reduzidos, em média, de R\$ 142,00; instalações de pequeno porte, em média 31 UHs; e, em sua maioria, localizados em pontos da avenida Brig. Luís Antônio, da rua da Consolação e da praça Oswaldo Cruz. Formas que não se integram à paisagem vertical do fragmento moldado por interesses que anula qualquer contorno que nos obrigue a retroceder aos anos de 1980 e 1990. Negócios distantes dos números que alçam os interesses do turismo de negócios e de eventos e, assim como seus semelhantes que ocupam o outro fragmento do *cluster*, não têm seus nomes listados no inventário da SPCVB.

Assim, o *cluster* “Paulista & Jardins” se revela como um mapa de subdivisões espaciais-produtivas coexistentes. Embora estas subdivisões sejam pouco discerníveis quando considerado o contorno que a SPCVB propõe ao traçar os “destinos turísticos” de São Paulo, parece-nos oportuno indicar que elas nos reaproximam das análises realizadas sobre o *cluster* “Centro & Zona Norte”, pois novamente se verifica que a constituição do *cluster* reitera a interação dialética entre o espaço valorizado/desvalorizado; a nosso ver, a hierarquia do espaço produzido a partir dos predomínio dos interesses da reprodução do capital no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole.

Desse modo, é possível apontar para a condição de que o turismo paulistano somente se efetiva quando vinculado à centralidade da metrópole – dos fluxos por ela atraídos e das possibilidades de realização do capital no consumo produtivo dos novos centros criados no interior da metrópole. Dessa mesma condição, decorre a concentração da oferta hoteleira em determinados fragmentos da metrópole, precisamente, da oferta turístico-hoteleira-imobiliária que serve às atuais estratégias de reprodução do capital.

Fragmento Jardim Paulista/Paraíso Cluster “Paulista & Jardins”

Imagem 23 – Hotel Fasano

64 UHs do segmento *top* na rua Vitorio Fasano e investimentos para a formação da *holding* Gero Participações dividida entre o Grupo Pão de Açúcar, Fasano e JHSF Participações.

Imagem 25 – Anúncio de lançamento do Formule 1 São Paulo Jardins

Lançamento do EHBI de 399 UHs (atual Ibis Budget São Paulo Jardins), localizado na avenida 9 de Julho, a pouco mais de 1 Km do eixo comercial-empresarial da avenida Paulista.

Imagem 24 – Transamérica Prime Internacional Plaza

Um dos EHBI controlados pelo grupo THG localizado na alameda Santos com 314 UHs e padrão *midscale*.

Fontes:

[23] Hotel Fasano. Divulgação (2016).

[24] THG. Divulgação Transamérica Prime Internacional Plaza (2016).

[25] Informe Publicitário de lançamento do Formule 1 - Jardins. OESP, São Paulo, 10 out. 2001, p. A14.

Por consequência, apesar da inegável concentração da oferta hoteleira no interior dos fragmentos do *cluster* aqui descrito, para muitos, a exemplo da SPCVB, suficiente para descrever o turismo paulistano, não se pode negar que esse quadro expressa um conteúdo e uma série de contradições. O declínio e o fechamento dos empreendimentos localizados nas imediações da avenida Brig. Luís Antônio e da rua Augusta ou o enfrentamento de preços de diárias e a concorrência de cifras de m² que separa os hotéis de luxo e os *flats midscale* no fragmento Jardim Paulista/Paraíso comprovam tal fato, pois a valorização de um determinado fragmento não ocorre sem a desvalorização de outro, em muitos casos, contíguos. Esse fato se completa com a observação de que os novos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários apoiados nas possibilidades de rentabilidade do segmento *budget* e *economy* coexistem com os hotéis independentes, invariavelmente desconsiderados nos inventários da SPCVB e na lista de opções dos investidores imobiliários e financeiros.

Ainda que nos faltem muitos passos para completar o caminho traçado pelo turismo na metrópole, é possível afirmar que a São Paulo turística até aqui percorrida tem a forma dada pelo deslocamento da centralidade no interior da metrópole, ou se preferirmos, no momento de criação dos novos lugares que, por concentrarem os investimentos e os geradores de demanda do turismo paulistano, reiteram as oportunidades de reprodução do capital em investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

Uma forma mediada por interesses que se resumem por termos produtivos. Ou ainda, uma paisagem embaralhada por temporalidades e contradições. Portanto, no *cluster* “Centro & Zona Norte” ou no “Paulista & Jardins”, o espaço que recebe o adjetivo de turístico não deixa de ser um espaço produzido-reproduzido pelos cálculos de rentabilidade e acumulação do capital.

Frente a isso, ao seguirmos os contornos dos *clusters* e confrontarmos os dados que a SPCVB emprega para caracterizá-los, encontraremos os eixos comerciais-empresariais da metrópole em conjunto com as diferentes aéreas de concentração dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários. Como já demonstrado, nos *clusters* desenhados pela SPCVB encontraremos os interesses e os conteúdos para que nos aprofundemos e questionemos o movimento do turismo na produção-reprodução do espaço da metrópole.

Acreditamos que o caminho entre os *clusters* elucidará o movimento que o turismo percorre no interior da metrópole, cujo itinerário, até então descrito, se inicia no centro e nos distritos que o rodeiam, transita pelas ruas populares e, em movimentos sutis, se esquia do que pode parecer degradado e ultrapassado. Atravessa os limites desse contorno e chega à avenida que também é centro, concentração e fragmento. Já no alto, entre as mercadorias do imobiliário comercial e residencial vertical de médio e alto padrão marca novos pontos e novamente se move. Assim, prolonga a centralidade que a avenida

Paulista abarca e expressa e, com poucos passos, chega ao próximo *cluster* pensado pelo *bureau* de eventos paulistano: a aglomeração que se inicia junto aos distritos da Liberdade e da Vila Mariana, na porção centro-sul da metrópole e alcança os distritos de Moema e do Campo Belo, onde o vizinho sudoeste paulistano se materializa.

1.3. Ibirapuera e Moema: entre dois caminhos

1.3.1. O espaço produzido no fragmento Liberdade/Sena Madureira

Se fosse possível traçar um primeiro esboço do *cluster* “Ibirapuera & Moema”, provavelmente usaríamos as palavras que a SPCVB escolhe para traduzi-lo como um local que “tem tudo para todos”: desde o parque do Ibirapuera até os bares, restaurantes, atrativos culturais, *shoppings* de alto padrão e prédios de escritórios que atraem milhares de turistas de negócios todos os dias. A essas qualificações somam-se ainda os mais de 147 mil m² de áreas para eventos, dos quais aproximadamente 11 mil m² estão distribuídos entre os 34 empreendimentos de hospedagem que o órgão seleciona, os quais, em conjunto, oferecem 6.480 UHs.

À semelhança dos destinos anteriormente descritos, o *cluster* “Ibirapuera & Moema” é apresentado pela SPCVB como uma divisão espacial-produtiva dotada de uma ampla oferta turístico-hoteleira, que por estar próxima a alguns dos principais centros comerciais-empresariais de São Paulo e ter acesso fácil ao sistema viário de muitas interligações modais, que incluem o aeroporto de Congonhas e toda extensão do corredor Norte-Sul, se torna bem localizada. Nesse caso, também merece destaque o eixo formado pelas ruas Vergueiro e Domingos de Moraes e pelas avenidas 23 de maio e Sena Madureira, que, como um arco, circundam a Vila Mariana e Moema para depois se unirem na avenida Ibirapuera, que corta o centro de Moema, ligando-se, posteriormente, ao Campo Belo, onde continua como avenida Ver. José Diniz. Não menos importantes são as vias que cruzam a avenida Ibirapuera favorecendo as ligações com os distritos do Itaim Bibi e do Jardim Paulista⁷⁵.

Ademais, conforme enfatiza a SPCVB, no *cluster* “Ibirapuera & Moema” se encontra um conjunto de edifícios comerciais e corporativos considerados centrais na geração de demanda do turismo de negócios paulistano, com destaque, para aqueles localizados ao longo do eixo das avenidas Ibirapuera/Ver. José Diniz e da avenida Santo Amaro, paralela as fronteiras os distritos do Campo Belo e Itaim Bibi. Assim sendo, para a SPCVB, a concentração das atividades comerciais e corporativas no *cluster* integra

⁷⁵ Nos referimos aos respectivos eixos viários formados pelas avenidas República do Líbano e Hélio Pellegrino e pelas avenidas do Bandeirantes e Jorn. Roberto Marinho, os principais acessos ao distrito do Itaim Bibi, ao aeroporto de Congonhas, a marginal Pinheiros e as rodovias Anchieta e Imigrantes e, pelas avenidas República do Líbano e Brasil, que interligam Moema ao Jardim Paulista.

o novo *central business district* (CDB) paulistano constituído no vetor sudoeste, de certa forma, análogo aos espaços das cidades-globais que reúnem os edifícios inteligentes e as torres multiúso de alto padrão. Áreas da metrópole onde a centralidade se materializa em lajes construídas com as mais modernas técnicas da engenharia e com desejos de receber os fluxos de capital e as demandas que se movem ao ritmo da competitividade global.

Diante de tais descrições, faz-se necessário confrontar os dados que a SPCVB lista para confirmar as qualidades do *cluster* “Ibirapuera & Moema”. Para tanto, nos parece essencial que o primeiro passo se dê junto à descrição da paisagem formada ao longo das diferentes áreas do *cluster*, cuja extensão territorial atinge 30,07 km² e quatro distritos (Liberdade, Vila Mariana, Moema e Campo Belo) – pouco menos que a metade da extensão do *cluster* “Centro & Norte” e quase o triplo da área que conforma o *cluster* “Paulista & Jardins”.

Iniciado no distrito da Liberdade, entre os paralelos traçados da avenida 23 de maio, do eixo formado pela avenida Liberdade/rua Vergueiro e das vias sinuosas que ocupam a porção leste do distrito, o *cluster* “Ibirapuera & Moema” parece ter um início confuso que faz o olhar se perder em meio à paisagem intercalada por construções horizontais comerciais e residenciais e logradouros que materializam a história do bairro étnico-turístico descrito por seus ícones orientais. Uma paisagem que segue ao lado do corredor Norte-Sul e se transforma: no sentido norte, esbarra no viaduto do Glicério e encontra os limites da Sé e do Cambuci, já pintados com as cores de centro velho, no sentido sul, na direção que segue o distrito da Vila Mariana, a Liberdade se separa do centro e ganha cores modernas condizentes com os termos que a SPCVB emprega para descrever o *cluster* “Ibirapuera & Moema”.

No interior desse perímetro, a paisagem da cidade que se expandiu e foi além da Sé se confunde com aquela que concede novas alturas à metrópole. Desde o ponto inicial do *cluster*, onde as ruas que vêm do centro encontram o largo da Pólvora, entrecruzando as longas ruas Galvão Bueno, Tamandaré e Conselheiro Furtado às curtas ruas que se acumulam nas fronteiras com o distrito do Cambuci, salvo pela altura e pelo volume de algumas edificações de grande porte, via de regra, ocupadas por hospitais e universidades, a paisagem do distrito da Liberdade aparentemente não coincide com as palavras que o *convention bureau* emprega para reiterar as qualidades do polo “Ibirapuera & Moema”.

Os dados oferecidos pela SMDU/Deinfo (2015) confirmar essa leitura ao apontar os imóveis de uso residencial horizontal e vertical de médio padrão como tipo construtivo predominante no distrito da Liberdade. Juntos, eles somam um total aproximado de 2,6 milhões de m² de área construída (46% do total do distrito), sendo seguidos pelas edificações horizontais e verticais de comércio e serviço, que totalizam cerca de 619 mil m² de área construída, pouco mais de 11% do total de área construída.

Diante disso, não será estranho constatar que, entre 1992 e 2014, foi lançado um total de 127.468 m² em empreendimentos comerciais verticais no distrito da Liberdade, números bastante inferiores aos 510.500 m² realizados no distrito da Vila Mariana no mesmo período. Partindo de dados que correlacionam o mercado imobiliário residencial à dinâmica produtiva e demográfica do distrito da Liberdade entre 2000 e 2010, Aranha e Torres (2014) realizam ponderações que corroboram a exposição de tais diferenças, pois apontam a reduzida relevância do distrito frente aos interesses do mercado imobiliário, já que, segundo eles, o distrito da Liberdade integra o grupo de distritos onde há um “estoque imobiliário degradado” acompanhado pela “subutilização da infraestrutura urbana existente”.

Nesse sentido, o *cluster* “Ibirapuera & Moema” tem início em um terreno distinto daquele que ocupa seus trechos intermediário e final, onde as inúmeras edificações verticais comerciais de médio e alto padrão que ocupam os distritos da Vila Mariana, do Campo Belo e de Moema dão corpo à paisagem que a centralidade da metrópole expressa. Essa distinção ganha força com os dados que acompanham o inventário da SPCVB, no qual estão listados dois empreendimentos hoteleiros, 136 UHs e 341 m² de espaços para eventos no distrito da Liberdade, a princípio, uma oferta turístico-hoteleira pouco representativa se comparada aos números totais do *cluster*, que, segundo o mesmo inventário da SPCVB, soma 34 meios de hospedagem, 6.480 UHs e 11.873 m² de espaços para eventos.

Ainda que tal dado possa nos levar a questionar a inclusão do distrito da Liberdade no polo “Ibirapuera & Moema”, entendemos ser importante considerar que a seleção da SPCVB envolve dois fatores. O primeiro, aparentemente de menor relevância para os objetivos de nosso estudo, indica a inclusão dos atrativos étnico-culturais existentes no distrito como um argumento necessário para a formação de um *cluster* igualmente capaz de abarcar atividades culturais. O segundo, sem dúvida mais relevante para nossa análise, sinaliza a recente instalação de novos geradores de demanda para o turismo de negócios e eventos no distrito, sobretudo, a construção de novos imóveis para uso comercial no eixo da rua Vergueiro, que, como já citado, figura entre as principais vias de circulação do “Destino Ibirapuera & Moema”.

Com efeito, apesar da reduzida atividade imobiliária no distrito, observou-se nos anos recentes uma maior dinâmica imobiliária comercial no entorno imediato dos 9 km da rua Vergueiro. Se considerado apenas o entorno do trecho de 1,3 km que atravessa o distrito da Liberdade, entre as ruas São Joaquim e Paraíso, constataremos a presença de diferentes edificações verticais utilizadas por empresas, instituições de ensino, entidades de classe etc. que, notadamente, se diferenciam das demais construções instaladas no distrito, aproximando sua paisagem daquela observada nos distritos do Tatuapé e da Barra Funda, onde a concentração de imóveis comerciais verticais se efetiva de modo intermitente e em meio a outros usos e ocupações. Lugares caracterizados pela formação de centros

comerciais e empresariais de menor porte, mas que, igualmente, se integram à dinâmica da produção-reprodução do espaço na metrópole guiada pelos desígnios da reprodução do capital. Um processo que resulta da formação de novas centralidades na metrópole, via de regra, assentadas nas novas formas de comércio e de serviços.

Essa condição não somente explica a inclusão do distrito da Liberdade no *cluster* que a SPCVB concebe como também nos permite apontar a especificidade do turismo paulistano, indicando como o turismo acompanha a formação das centralidades constituídas no movimento de produção-reprodução do espaço na metrópole, as quais possibilitam a realização de novos ciclos de reprodução do capital, dentre outros, aqueles aplicados nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

Em um horizonte mais específico, tal condição aclara os motivos que levam a SPCVB a incluir apenas 2 empreendimentos hoteleiros para compor o *cluster* por ela desenhado, sem sequer mencionar os outros 12 meios de hospedagem instalados no distrito, muitos deles situados no entorno do largo da Pólvora e da praça da Liberdade. Nesse caso, a escolha do *flat* PalmLeaf Slim⁷⁶, localizado no trecho final da rua Galvão Bueno, entre as ruas Tamandaré e São Joaquim, e do Hotel Leques Brasil⁷⁷, instalado no início da rua São Joaquim, se justifica pela proximidade à rua Vergueiro e aos imóveis comerciais que a ocupam, bem como pelas características desses mesmos empreendimentos hoteleiros, como o fato de terem sido recentemente instalados e/ou reformados ou serem os únicos, salvo o Banri Hotel e o Nikkey Palace Hotel, ambos localizados no trecho inicial da rua Galvão Bueno e inaugurados em 1972 e 1973, respectivamente, que oferecem mais de 50 UHs, atuam na faixa *midscale* e possuem espaços para eventos.

Assim sendo, a seleção da SPCVB expressa o papel do turismo no espaço produzido da metrópole, cuja função é integrar o primeiro trecho do fragmento Liberdade/Sena Madureira ao mapa do *cluster* “Ibirapuera & Moema”, o que pressupõe recompor o primeiro trecho do fragmento conforme as possibilidades de realização do capital, em outras palavras, integrá-lo a um novo ciclo de reprodução do capital. Embora se inicie no centro, junto às camadas de espaço-tempo que materializam a São Paulo turística dos negócios, da cultura e do lazer e que escape pela avenida Liberdade, onde as formas desniveladas, as memórias desbotadas e os imóveis verticais e o horizontais conformam o “estoque imobiliário degradado” que Aranha e Torres (2014) nos apresentam, o distrito da Liberdade e os dois empreendimentos hoteleiros listados pela SPCVB, só são válidos para o turismo paulistano quando

⁷⁶ Antigo Ginza Flat Service, inaugurado em 1990, reformado e reposicionado no mercado em 2013 pelo 7 Oceans (antigo Bhaisa Group). Vale mencionar que Bhaisa Group é uma organização atuante no ramo de gestão e administração de propriedades imobiliárias pertencente a Hai Shih Liao, proprietário da rede de hotéis PalmLeaf, atualmente composta por três empreendimentos.

⁷⁷ Inaugurado em 2011 com investimentos do Sindicato dos Trabalhadores em Hotéis, Apart Hotéis, Motéis, Flats, Restaurantes, Bares, Lanchonetes e Similares de São Paulo e Região (SINTHORESP).

ganham a direção centro-sul, precisamente quando pensados como um eixo comercial-empresarial que liga a Liberdade ao distrito da Vila Mariana tendo a rua Sena Madureira como traçado.

Seguindo nesse mesmo percurso, o horizonte que anuncia a continuidade do fragmento Liberdade/Sena Madureira vai se apresentar em números crescentes, em interesses e determinações recompostas e, sobretudo, em negócios turístico-hoteleiro-imobiliários que acompanham a centralidade da metrópole. Frente às barreiras esguias e elevadas formadas pelos prédios que desde a rua Vergueiro, no distrito da Liberdade, se antepõem e bloqueiam o olhar alçado na direção sul da metrópole, bastará atravessar a rua do Paraíso para avistar as numerosas edificações que compõem os quase 14 milhões de m² de área construída sobre o chão da Vila Mariana, dentre os quais se intercalam 1,6 milhão de m² de área construída para uso de comércio e serviço vertical (SMDU/Deinfo, 2015), o dobro do encontrado no distrito da Liberdade, e os incontáveis edifícios residenciais de médio e alto padrão que se aglomeram no interior do vértice formado pela avenida 23 de maio e rua Vergueiro.

Antes do trecho em que a rua Vergueiro esbarra e finda a avenida Bernardino de Campos, a oferta turística-hoteleira se faz presente com a imagem de 2 dos 11 empreendimentos hoteleiros listados pela SPCVB, precisamente com 2 EHBI controlados pela Accor: o Ibis Budget São Paulo Paraíso (antes Formule 1 São Paulo Paraíso), inaugurado em 2001, com 300 UHs, e o Mercure São Paulo Paraíso (antes Parthenon Saint Lawrence), inaugurado em 2000, com 92 UHs. Deste ponto, a menos de 150 m da entrada do segundo empreendimento da Accor, na rua Apeninos, e na mesma quadra que concentra cerca de 10 imóveis verticais ocupados por escritórios e salas comerciais, está o Paulista Convention Flat, denominado como Tulip Inn São Paulo Paulista (antes Tulip Inn Paulista Convention), inaugurado em 2002, com 91 UHs controladas pela BHG.

Se seguirmos nesse mesmo traçado, ultrapassando o quadrante onde se concentram as 483 UHs dos EHBI controlados pela Accor e pela BHG, encontraremos o Comfort Nova Paulista em uma edificação de 178 UHs. No seu entorno, depois de atravessarmos as pistas paralelas das ruas Vergueiro e Domingos de Morais, visualizaremos as cores do território ocupado pelo comercial e pelo residencial. Na direção do bairro da Aclimação ou da Vila Mariana, veremos a coexistência de usos residenciais e não residenciais permitidos nas zonas de “Centralidade Polar”, que, por comporem os “Eixos de Estruturação da Transformação Urbana”, são destinadas às atividades promotoras de integração territorial envolvendo habitação, emprego e equipamentos de transporte⁷⁸.

Mantendo esse mesmo caminho, já na rua Sena Madureira, o fragmento ganha atributos locacionais de acessibilidade e novas formas arquitetônicas que se elevam em negócios produtivos, entre eles, o Grand Mercure São Paulo Ibirapuera, o Bial Suítes, o Green Place Ibirapuera Flat e o Travel

⁷⁸ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

Inn Live & Lodge Ibirapuera, os quais, em conjunto, agregam outras 657 UHs à oferta turístico-hoteleira-imobiliária do fragmento. Contíguos às muitas ligações viárias de aço e concreto que compõem o complexo João Jorge Saad (Cebolinha), onde as faixas laterais passam sob as bifurcações elevadas que fazem a metrópole fluir, estes EHBI marcam os limites do eixo Vergueiro-Sena Madureira, os quais também apontam o trecho final do primeiro fragmento do *cluster* “Ibirapuera & Moema”.

Nessa faixa territorial, que tal como um risco curvilíneo de 5 Km extensão⁷⁹ marca o trajeto que se estende do distrito da Liberdade até a porção sudoeste do distrito da Vila Mariana, estão concentradas as construções verticais de uso comercial e os 36 empreendimentos hoteleiros que oferecem 2.494 UHs e 2.738 m² de espaços para eventos, conforme demonstrado no Mapa 9. Se considerados os dados do inventário da SPCVB, nesse mesmo percurso encontraremos não mais que 10 empreendimentos hoteleiros, 1.456 UHs e 2.240 m² de espaços para eventos, dentre os quais estão anotados 9 dos 11 EHBI do fragmento Liberdade/Sena Madureira.

No entorno desta mesma faixa contínua, a oferta turística aparece intercalada aos interesses que acompanham a centralidade da metrópole e, como observado nos demais *clusters*, criam divisões espaciais-produtivas. De um lado, estão os dez empreendimentos do inventário da SPCVB, dentre os quais o preço médio da diária praticada é de R\$ 262,00 e o porte médio é de 146 UHs. Ademais, exceto pelo Leques Brasil, são EBHI, dos quais sete são gerenciados por redes hoteleiras. De outro, estão outros 26 empreendimentos hoteleiros que praticam preço médio da diária de R\$ 141,35, possuem porte médio de 40 UHs, e, não menos importante, apenas dois são EHBI.

Outro aspecto relevante é o fato de que 14 destes 26 meios de hospedagem estão localizados no distrito da Vila Mariana, onde, à semelhança do já observado no distrito da Liberdade, integram o que se pode denominar de segunda linha do turismo oferecido no fragmento. Embora não possam ser considerados como empreendimentos antigos, como notado entre os negócios presentes no bairro oriental, em sua maioria, estão instalados em construções residenciais horizontais adaptadas para o uso hoteleiro (casas assobradadas, principalmente) e oferecem poucas facilidades além da hospedagem, tal como o Park's Pedro de Toledo, localizado na rua que lhe dá nome desde 2011⁸⁰.

⁷⁹ Considerando o seguinte trajeto: rua Vergueiro (trecho inicial, no distrito da Liberdade), rua Domingos de Moraes (continuação da rua Vergueiro, no distrito da Vila Mariana) e rua Sena Madureira (continuação da rua Domingos de Moraes e trecho final no limite do distrito de Moema).

⁸⁰ Convém mencionar que, em muitos casos, estes mesmos negócios têm os usuários dos inúmeros hospitais, institutos e centros de tratamento médico que se localizam nos bairros da Vila Mariana e da Vila Clementino como demanda principal, formando assim, por razão do baixo preço das diárias e da localização, uma oferta de hospedagem de longa permanência, caso do Hotel Residencial Pantanal Vila Mariana, localizado na rua Afonso Celso.

**Mapa 11 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento
Liberdade/Sena Madureira do cluster “Ibirapuera & Moema”**

Diferentemente dos negócios endereçados nas ruas residenciais do bairro da Vila Mariana, onde o olhar dos moradores dos prédios e casas de médio e alto padrão se depara com as formas verticais e horizontais do comércio composto por padarias, agências bancárias, escolas, lojas etc., os empreendimentos contíguos ao eixo Vergueiro-Sena Madureira figuram entre as vantagens da centralidade da metrópole e as possibilidades de investimento e rentabilidade do capital que a junção entre o imobiliário e o turístico-hoteleiro enseja.

Essa condição é detalhada quando consideramos os movimentos que acompanham a comercialização das UHs de 23m² do Comfort Nova Paulista, atualmente avaliadas em R\$ 300 mil, ou seja, cerca de R\$ 13 mil por m², um valor 41,8% acima dos R\$ 9.164,50 mil cobrados pelo m² de UHs de *flats* e *apart-hotéis* nos bairros da Vila Mariana e da Vila Clementino⁸¹. Além disso, por ser um EHBI administrado por rede hoteleira, a valorização imobiliária das UHs do Comfort Nova Paulista está diretamente atrelada à rentabilidade almejada pelos investidores que possuem parte dos R\$ 3 bilhões⁸² em ativos administrados pela Atlantica Hotels International (Brasil) Ltda., subsidiária da Atlantica Hotels International (AHI), que, juntamente com 178 UHs do Comfort Nova Paulista, controla um total de 14 empreendimentos e 2.558 UHs na capital paulista.

Entre tais ativos, que uma vez mais nos aproximam das articulações que os negócios turístico-hoteleiros mantêm com os interesses dos investidores imobiliários e financeiros, se intercalam os fluxos de capital e demanda turística de negócios que alavancam a valorização da AHI no mercado financeiro. Assim, desde o fragmento Liberdade-Sena Madureira, do eixo que prolonga a concentração da função comercial-empresarial da avenida Paulistana e estende a centralidade da metrópole, o empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário controlado pela AHI se torna rentável para os investidores que, apesar de transitarem na fluidez do mercado financeiro, requerem a materialidade do espaço produzido na metrópole.

⁸¹ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

⁸² A Atlantica Hotels International iniciou sua atuação no país em 1996 como franqueadora oficial das bandeiras controladas pela rede americana Choice Hotels International, Inc. nos mercados da América do Sul, ocasião em que atuava sob a denominação Choice Hotéis do Brasil Empreendimentos Ltda. Desde então a organização expandiu sua atuação com a efetivação de inúmeros contratos de administração de hotéis e flats de terceiros e igualmente diversificou suas atividades com a inclusão de novas marcas e os parceiros, dentre as quais se podem destacar os empreendimentos da Carlson Companies, especificamente os negócios da marca Radisson, cujo acordo preferencial de representação foi assinado em 2001, ano em que a organização alcançaria um total de 20 hotéis em operação no território nacional. Nesse mesmo ano, a Choice Hotéis do Brasil Empreendimentos Ltda. alteraria seu nome empresarial para Atlantica Hotels International (Brasil) Ltda. e sem modificar seu quadro societário, ainda controlado pela Choice Hotels International, definiu a administração hoteleira como foco exclusivo no Brasil e iniciou o fechamento das operações na Argentina e no Chile. Desde então, a Atlantica Hotels International (Brasil) manteve seu capital fechado e fixou-se como a principal administradora hoteleira multimarcas do país, efetivando-se assim como uma importante referência para os investidores de menor porte, que se associam à rede ao atrelar a rentabilidade do capital aplicado na compra de UHs à produtividade dos negócios administrados pela empresa, e para os proprietários de imóveis e investidores de maior porte que investem na construção de edificações, a qual, à semelhança dos 88 empreendimentos hoteleiros e das mais de 15 mil UHs controladas pela Atlantica Hotels no Brasil, se tornou produtiva.

Para a AHI, essa relação se dá com maior ênfase desde de 2014, ano em que os fundos Quantum Strategic Partners Ltd., ligado ao Soros Fund Management LCC, e Tao Invest LLC, gerenciado pela Tao Capital Partners, se tornaram investidores da rede ao realizarem um aporte de capital objetivando a expansão das operações da AHI no país e a valorização do capital inicialmente invertido. Embora os valores da transação, que passou 75,4% da AHI para o fundo presidido pelo bilionário George Soros, e 20% para o fundo controlado pelo investidor imobiliário e ex-presidente do conselho administrativo da Hyatt Development Corporation, Nicholas J. Pritzker, não tenha sido declarada, ela permitiu que a rede anunciasse um aporte de R\$ 4 bilhões para a expansão de seus negócios no Brasil, estimando assim alcançar, até o fim de 2017, R\$ 7 bilhões em ativos administrados no país⁸³.

Diante desse horizonte, pode-se afirmar que estratégias de reprodução do capital financeiro se articulam ao mercado turístico-hoteleiro-imobiliário e ao movimento de criação de novas áreas de expansão da centralidade da metrópole, nesse caso, no fragmento que, como dito, tem a qualidade de estar entre os caminhos que levam aos centros comerciais-empresariais da avenida Paulista e do vetor sudoeste da metrópole.

Nesse mesmo universo se encontram os trâmites que acompanham a conversão do Sofitel São Paulo Ibirapuera em Grand Mercure São Paulo Ibirapuera, controlado pela Accor. Instalado em um prédio de 18 andares construído no fim dos anos de 1990 onde, até 2011, funcionou o Sofitel São Paulo Ibirapuera, o Grand Mercure representa a renovação do ciclo de rentabilidade para o grupo hoteleiro francês, que o gerencia, e para a Construtora Paulo Mauro Ltda. (CPM), proprietária do imóvel e investidora do negócio que consumiu R\$ 2,5 milhões em sua renovação⁸⁴.

Esse mesmo percurso envolve a atuação da CPM e da Accor na construção e uso do Ibirapuera Park Hotel⁸⁵, a primeira das duas construções que hoje ocupam o número 1355 da rua Sena Madureira. Em 1989, depois de poucos anos de atuação independente, os sócios liderados pela CPM firmariam a primeira parceria com a Accor e no imóvel do antigo Ibirapuera Park Hotel abririam as portas do Novotel São Paulo Ibirapuera, que, depois de poucos meses, passaria a ter o endereço de Bloco 1 do número 1355, já que, no mesmo ano, a CPM inauguraria uma segunda construção no terreno (Bloco 2), onde o Sofitel São Paulo Ibirapuera seria aberto como filial do Ibirapuera Park Hotel Ltda.

Já em 2015, três anos após a reformulação do imóvel e da conversão do Sofitel São Paulo Ibirapuera em Grand Mercure São Paulo Ibirapuera, a CPM registraria o aumento substancial no capital

⁸³ Cavalcanti (2014).

⁸⁴ Bellegard (2013).

⁸⁵ O Ibirapuera Park foi inaugurado em 1984 e pouco tempo após sua abertura era apresentado aos hóspedes como uma “inteligente opção da hotelaria de São Paulo”, devido à sua localização junto ao eixo norte-sul da capital. Cf. Ibirapuera Park Hotel. *OESP*, São Paulo, 25 out. 1985, Suplemento de Turismo, p. 10.

**Fragmento Liberdade/Sena Madureira
Cluster “Ibirapuera & Moema”**

Imagem 26 – Akasaka Hotel

Localizado na praça da Liberdade a entrada do hotel de 50 UHs se confunde com as portas dos restaurantes e lojas que o ladeiam

26

Imagem 27 – PalmLeaf Slim

EHBI com 80 UHs no *pool* localizado na rua Galvão Bueno. Atualmente o empreendimento integra a rede PalmLeaf controlada pela 7 Oceans, uma empresa atuante no ramo gestão e administração de propriedades imobiliárias

Imagem 28 – Comfort Nova Paulista

Localizado no trecho final da rua Vergueiro, no distrito da Vila Mariana trata-se do empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário de 178 UHs. O único da marca Comfort controlada pela Atlântica Hotels no fragmento.

Imagem 29 – Green Place Ibirapuera Flat

EHBI com 190 UHs localizado na rua Dr. Diogo de Faria (Vila Clementino), a 400 metros do entroncamento do corredor Norte-Sul, avenida Ibirapuera e rua Sena Madureira.

29

28

Fontes:

- [26] Akasaka Hotel. Divulgação (2016).
- [27] PalmLeaf Hotels. Divulgação PalmLeaf Slim (2016).
- [28] Atlântica Hotels. Divulgação Comfort Nova Paulista (2016).
- [29] Booking.com. Divulgação Green Place Ibirapuera Flat (2016).

social do Ibirapuera Park Hotel Ltda. Se considerado apenas o período entre 1994, ano do primeiro registro em reais (R\$) indicado entre os documentos listados na ficha cadastral do Ibirapuera Park Hotel Ltda.⁸⁶, e 2015, ano inicial de funcionamento do Grand Mercure São Paulo Ibirapuera, constata-se a elevação de R\$ 1,2 milhão para R\$ 33,9 milhões⁸⁷.

Esses números sugerem a expressiva valorização do negócio liberado pela construtora e, sobretudo, apontam para os interesses que acompanham os ciclos de renovação e retorno do capital investido em um EHBI localizado entre os principais eixos empresariais-corporativos da metrópole. Do contrário, não nos parece que seria justificável investir o montante indicado na renovação do imóvel que hoje abriga o único empreendimento do fragmento que pratica preços de diárias acima de R\$ 330,00.

1.3.2. No meio do caminho, o fragmento Ibirapuera

Nesse momento, tomaremos a direção dada pelo corredor Norte-Sul e entraremos no distrito de Moema, onde encontraremos o fragmento Ibirapuera, que, conforme a delimitação do *cluster* composto pela SPCVB, integra o perímetro formado pela avenida 23 de maio, rua Coronel Oscar Porto, rua Abílio Soares, rua Tutóia, avenida Brig. Luís Antonio, avenida Antônio Joaquim de Moura Andrade e avenida República do Líbano. Nesse perímetro, assim como observado no fragmento Liberdade/Sena Madureira, os cinco EHBI listados pelas SPCVB, os quais somam 856 UHs e 3.900 m² de áreas de eventos, têm dois dos principais eixos viários como referência para a indicação de sua localização, a saber: a avenida Brig. Luís Antônio, cujo traçado serve ao Pestana São Paulo (instalado na rua Tutóia), ao Mercure São Paulo Ginásio Ibirapuera (instalado na rua Salto) e ao Unique Hotel (instalado na própria avenida Brig. Luís Antonio), e a avenida 23 de maio, que serve ao Matsubara Hotel (posicionado na rua Cel. Oscar Porto) e ao Pullman São Paulo Ibirapuera (posicionado na rua Joinville).

Separados por estas mesmas vias e, ao mesmo tempo, valendo-se das vantagens que a proximidade delas lhes confere, esses empreendimentos hoteleiros se misturam à forma dada pelos edifícios comerciais e corporativos que ocupam o entorno da rua Tutóia e da avenida Brig. Luís Antônio e aos poucos prédios residenciais, na maioria de alto padrão, que, desde a curta faixa compreendida entre a rua Curitiba e a rua Tutóia, fazem sombra para a macha verde de 1,5 Km² que define a valorização conquistada pela proximidade do parque Ibirapuera. Não diferente é a proximidade da avenida Paulista e do bairro dos Jardins, o lugar dos negócios, dos restaurantes e das compras sofisticadas, ou ainda, a pouca distância de alguns dos principais equipamentos públicos, culturais, hospitalares e esportivos da

⁸⁶ Ibirapuera Park Hotel Ltda. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na JUCESP.

⁸⁷ *Ibidem*.

metrópole, quer sejam o ginásio do Ibirapuera ou a Assembleia Legislativa de São Paulo, quer sejam os muitos museus e monumentos que enfeitam o parque do Ibirapuera.

Incorporando tais atributos como parte dos diferenciais oferecidos aos turistas, os empreendimentos hoteleiros localizados no fragmento expõem características similares às aquelas encontradas nos EHBI do fragmento Liberdade/Sena Madureira, dentre as quais se destaca o porte, em média de 181 UHs, e a predominante atuação das redes hoteleiras. Entretanto, ao compararmos a média de preços das diárias, a diferença entre estes mesmos empreendimentos será notada, fato que, a nosso ver, aponta uma divisão espacial no interior do *cluster*. Tal condição pode ser inicialmente exposta aos observarmos que no fragmento Ibirapuera estão localizados os dois únicos empreendimentos dos segmentos *top* e *upper-midscale*, o Unique Hotel e o Pullman São Paulo Ibirapuera, com preço médio de diária de R\$ 1.500,00 e R\$ 435,00, respectivamente.

Ainda que tal verificação indique a divisão antes citada, que se expressa na relação entre a localização e o posicionamento assumido no mercado hoteleiro (faixas de preço praticado e qualidade da oferta oferecida), é importante darmos atenção ao fato de que o Pullman São Paulo Ibirapuera se localiza em uma “Zona Mista de Alta Densidade” (ZM-3)⁸⁸, que se estende desde a avenida Brig. Luís Antônio até a rua Sena Madureira, alcançando, inclusive, uma faixa territorial da Vila Clementino. Por sua vez, o Unique Hotel, ocupa uma das poucas zonas mistas de média densidade (ZM-2)⁸⁹ existentes nos distritos de Moema e da Vila Mariana, especificamente, faz frente para a isolada “Zona Exclusivamente Residencial de Baixa Densidade” (ZER-1)⁹⁰, posicionada entre a avenida República do Líbano e a rua Bento de Andrade.

Nesse sentido, pode-se apontar a influência das ações do poder público municipal que, ao impor os parâmetros e regras de parcelamento, uso e ocupação do solo, cria delimitações determinantes para o tipo de investimento imobiliário permitido em que cada área da metrópole. De tal modo interpretado, pode-se reconhecer os motivos que levaram a Setin e a Accor a investir R\$ 20 milhões⁹¹ no imóvel de 24 andares, 348 UHs e 1.050 m² de área de eventos, onde o Pullman São Paulo Ibirapuera está instalado desde 2011, renovando assim a parceria iniciada em 1999, ano de inauguração do Grand Mercure São Paulo Ibirapuera, na época, a marca mais luxuosa da rede instalada no mesmo imóvel.

Nesse caso, o *retrofit* da edificação construída conforme as regras de parcelamento, uso e ocupação do solo validaria as estratégias de inserção da marca Pullman no país e possibilitaria o

⁸⁸ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

⁸⁹ *Ibidem*.

⁹⁰ *Ibidem*.

⁹¹ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 14 junho de 2011.

reposicionamento de seus empreendimentos conforme o potencial de cada área da metrópole⁹², sem que isso significasse a aquisição de novos imóveis. Se, por um lado, como já mencionado, a mudança do Sofitel São Paulo para Grand Mercure São Paulo Ibirapuera, na rua Sena Madureira, tornaria o imóvel e o investimento do CPM mais rentável por adaptá-lo ao público e à concorrência que predominantemente requerem e atuam na faixa *midscale*, por outro, a transição do Grand Mercure São Paulo Ibirapuera para Pullman São Paulo Ibirapuera permitiria que o imóvel da Setin iniciasse um novo ciclo de produtividade, tornando-se, ao mesmo tempo, compatível com a demanda hoteleira de alto padrão⁹³ e competitivo para enfrentar os concorrentes das faixas mais elevadas do mercado, seja o Unique Hotel, posicionado no mesmo fragmento, sejam os negócios localizados no bairro do Jardins, onde outros 11 empreendimentos das faixas *upper-midscale*, *upscale* e *top* compõem uma oferta de pouco mais de 1.900 UHs.

Essa mesma lógica parece valer para o Unique Hotel, que, em seu imóvel de seis andares, conforme os limites de uso e ocupação do solo estipulados pela prefeitura municipal, oferece 94 UHs e 1.320 m² de áreas de eventos para o público de alto padrão que transita entre torres empresariais das principais capitais do mundo. Embora não seja administrado por nenhuma rede hoteleira e, portanto, não esteja envolvido em qualquer estratégia global de reposicionamento, este empreendimento não deixa de ilustrar a expectativa de valorização e de rentabilidade dos EHBI que, à semelhança dos imóveis do CPM e da Setin, acompanha a centralidade da metrópole.

Assim sendo, deve-se dar atenção ao fato de que o imóvel em forma de arco invertido que dá materialidade ao requintado Unique Hotel, como lembra Silva (2008), é controlado pela Marvic's Empreendimentos e Participações S.A., pertencente à família Siaulys, cuja atuação envolve o controle acionário do laboratório farmacêutico Aché, e as atividades de construção, incorporação e comercialização de diferentes edifícios comerciais de médio e alto padrão localizados nos principais eixos empresariais de São Paulo⁹⁴.

Desse modo, para além das descrições sobre as formas luxuosas e a arquitetura incomum do Unique Hotel, sua instalação integra os interesses da Método Engenharia S.A. e do grupo empresarial

⁹² Vale lembrar, conforme mencionado por Caswel (2007), que originalmente a Pullman Hotels and Resorts era uma rede de hotéis de luxo pertencente à Compagnie Internationale des Wagons-Lits (CWL), que, em 1991, após uma transação de US\$ 1 bilhão passaria a ser controlada pela Accor. Dois anos após da aquisição, com o objetivo de expandir as marcas Sofitel e Mercure, a rede francesa converteria e eliminaria os 52 hotéis Pullman de seu portfólio. Entretanto, em 2007, quando a rede visava à expansão do segmento de luxo entre sua crescente cadeia, a marca seria relançada com foco nos viajantes de negócios.

⁹³ Conforme Roland de Bonadona, presidente da rede na América Latina, destacou ao portal *Hôtelier News* (14 junho de 2011), na ocasião da inauguração do Pullman São Paulo Ibirapuera, o público visado pelo empreendimento eram os executivos que realizam muitas viagens ao longo do ano, um público que busca hotéis com fácil acesso às regiões de maior concentração empresarial, assim como necessita de locais com alto padrão para realização de eventos.

⁹⁴ Como exemplo pode-se citar as torres de 22 andares, três tonalidades de vidro e 32.820 m² de área construída do complexo Ohtake Cultural, localizado no distrito de Pinheiros.

que controla alguns dos negócios da família Siaulys, que, depois de adquirir o terreno de 6.500 m² contíguo às formas horizontais da ZER-1 que lhe faz frente e ao parque do Ibirapuera, do qual não dista mais do que 450 m, e próximo aos principais eixos comerciais-empresariais de São Paulo, decidiram investir US\$ 30 milhões para construir o EHBI, inaugurado em 2002.

Dessa maneira, por percursos distintos, o Unique Hotel e o Pullman São Paulo Ibirapuera se tornam únicos e iguais. Por um lado, oferecem a diferença gradativa do luxo, do corpo construtivo repleto de portes peculiares e a localização privilegiada que faz jus aos preços praticados. Por outro, se igualam aos demais EHBI, pois a rentabilidade que conquistam com o atendimento das demandas turísticas lastreia o capital investido em sua forma imobiliária, isto é, negócios imobiliários implantados como uma oferta turístico-hoteleira adaptada às potencialidades de cada área da metrópole (demanda, concorrência, legislação etc.).

Enquanto os dois EHBI listados pela SPCVB antes citados ocupam a porção contígua ao parque do Ibirapuera, onde se concentram os usos e ocupações de alto padrão, outros três EHBI, todos atuantes na faixa *midscale* e controlados por redes hoteleiras⁹⁵, se posicionam na porção norte e noroeste do distrito de Moema, junto à aglomeração de empreendimentos residenciais e comerciais verticais de médio padrão. De modo geral, os empreendimentos situados nessa área têm características semelhantes aos negócios que ocupam o eixo Vergueiro-Sena Madureira, sobretudo, se comparados os preços médios de diária praticados, o porte, as facilidades oferecidas e o aspecto imobiliário que os define.

Por fim, antes de avançarmos na direção sul da metrópole, é relevante mencionar, conforme demonstrado no Mapa 12, a presença de um único meio de hospedagem não inventariado pela SPCVB no fragmento, sendo sua menção relevante por indicar, pela primeira vez em nosso percurso, a quase concordância entre a oferta hoteleira levantada na pesquisa de campo e a oferta hoteleira inventariada pelo SPCVB.

Entendemos que essa condição nos permite verificar a predominância dos EHBI no fragmento Ibirapuera, portanto, indicar que a progressiva presença de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários em São Paulo acompanha o movimento de expansão e deslocamento da centralidade da/na metrópole. Esse movimento, conforme nossa interpretação, expressaria o próprio movimento do turismo no processo de produção-reprodução do espaço urbano de São Paulo e, de igual modo, indicaria como o deslocamento da centralidade da/na metrópole oportuniza a reprodução do capital.

⁹⁵ O Matsubara Hotel localizado na rua Cel. Oscar Porto com 154 UHs controladas pela rede Matsubara de Hotéis, o Mercure São Paulo Ginásio Ibirapuera localizado na rua Salto com 112 UHs controladas pela Accor e o Pestana São Paulo localizado na rua Tutóia com 198 UHs controladas pela Pestana Hotel Group.

Mapa 12 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Ibirapuera do cluster “Ibirapuera & Moema”

Essa interpretação tem fundamento no fato de que a cada fragmento descrito em nosso percurso, precisamente, a cada passo dado na direção sul e sudoeste da capital, verificamos uma maior proporção de EHBI e, conseqüentemente, uma menor proporção de meios de hospedagem de porte reduzido e de controle direto dos proprietários, via de regra, ofertados com hotéis que praticam preços de diárias abaixo da média paulistana. Essas são justamente as características do Hotel Park's Paraíso, o hotel de dois andares e 21 UHs que, à semelhança das casas que servem de hospedaria econômica para os acompanhantes dos pacientes tratados nos hospitais e institutos médicos do distrito da Vila Mariana, não reflete os interesses que movem o turismo paulistano.

1.3.3. Os fragmentos Moema e Aeroporto e a centralidade em movimento

Seguiremos na direção sul-sudoeste da metrópole e adentraremos nos dois últimos fragmentos formados no interior do *cluster* “Ibirapuera & Moema”, especificamente na extensa área compreendida entre dois eixos viários, assim descritos: a norte, pelo eixo formado pelas avenidas Rubem Berta/Moreira Guimarães/Washington Luís, passando pelo aeroporto de Congonhas, até o cruzamento com a avenida Prof. Vicente Rao, marcando o limite sul do distrito do Campo Belo; a sul, fazendo fronteira com o distrito do Itaim Bibi, pelo duplo eixo das avenidas Santo Amaro e Ibirapuera/Ver. José Diniz, cruzando com as avenidas Hélio Pelegrino, dos Bandeirantes e Jorn. Roberto Marinho até a avenida Prof. Vicente Rao, onde se forma a tríplice fronteira dos distritos de Santo Amaro, Itaim Bibi e Campo Belo.

Tendo tais eixos como referência, a porção final do *cluster* concebido pela SPCVB abarca, no sentido norte-sul da metrópole, uma faixa de aproximadamente 5,3 km que, *grosso modo*, pode ser descrita pela imagem de um campo composto por dois maciços de prédios, separados por um cinturão de densidade horizontal de pouco mais de 900 m, onde o Shopping Ibirapuera e as sombras dos aviões que rumam para as pistas do aeroporto aparecem como referência. Um campo tingido por tons fortes de laranja e cinza, onde as zonas de centralidade polar (ZCP) e as zonas mistas de média e alta ocupação (ZM-2 e ZM-3) se intercalam com o chão das zonas exclusivamente residências (ZER)⁹⁶ que colorem o centro desta mesma imagem com amarelos em gradações de baixa ocupação.

Assim observado, o trecho final do *cluster* se divide em dois fragmentos que, juntamente com os muitos edifícios corporativos localizados no sudoeste da metrópole, adornam os distritos de Moema e do Campo Belo com adjetivos de centralidade. Nesses dois fragmentos, aqui denominados de Moema e de Aeroporto, o *cluster* iniciado no distrito da Liberdade parece explodir em novas frações de espaço produtivo e investimentos imobiliários crescentes.

⁹⁶ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

Fragmento Ibirapuera Cluster “Ibirapuera & Moema”

Imagem 32 – Pestana São Paulo

Posicionado na esquina da avenida Brig. Luís Antônio com a rua Tutóia, junto aos inúmeros prédios comerciais instalados no bairro do Paraíso, o EHBI controlado pelo Pestana Hotel Group conta com 198 UHs e 1.049 m² de espaços para eventos.

32

Imagem 30 – Hotel Park's Paraíso

30

Imagem 31 – Pullman São Paulo Ibirapuera

31

Instalado no imóvel da Setin o empreendimento padrão *upper-midscale* da Accor está localizado na rua Joinville, junto ao corredor Norte-Sul, onde oferece 348 UHs e 1.050 m² de área de eventos.

Localizado na avenida Caravelas, distando pouco mais de 100 metros do Pullman São Paulo Ibirapuera, o hotel de 21 UHs tem o Hospital Dante Pazzanese como principal

Fontes:

[30] Booking.com. Hotel Park's Paraíso (2016).

[31] Accor Hotels. Divulgação Pullman São Paulo Ibirapuera (2016).

[32] Pestana Hotel Group. Divulgação Pestana São Paulo (2016).

Conforme indicado no inventário da SPCVB, em tais fragmentos, estão posicionados 19 meios de hospedagem e 4.118 UHs, nada menos do que 55,8% dos meios de hospedagem e 63,5% das UHs contabilizadas pela entidade no *cluster*. A esses números, pode-se agregar outros sete empreendimentos hoteleiros independentes e com porte médio de 30 UHs, que somam 210 UHs à oferta turística-hoteleira dos distritos de Moema e Campo Belo.

Diante desses dados e a cada passo realizado na direção sudoeste da metrópole, nos aproximaremos a paisagem que marca e qualifica os distritos de Moema e Campo Belo como parte da centralidade formada no sudoeste da metrópole, a nova centralidade da/na metrópole assentada nos negócios do setor terciário avançado.

No espaço que expressa essa centralidade não parece haver fissuras e incisões do tempo envelhecido que, tal como visto nos fragmentos do centro, se manifesta em construções de datas e fachadas desgastadas ou em ruas de nomes imemoriais. Ao adentrarmos nas vias que estruturam a transformação urbana dos distritos de Moema e Campo Belo, mais precisamente, ao cruzarmos as avenidas República do Líbano e Indianópolis, na direção sudoeste da capital, pela avenida Ibirapuera, teremos a sensação de que as diferenças observadas entre os EHBI e os demais meios de hospedagem de São Paulo deixam de ser pertinentes e, em certa medida, tudo o que coexiste no tempo-espaço da metrópole antes percorrida progressivamente parecerá tomar uma forma única e se integrará em uma igualmente única função.

Já no cruzamento das avenidas acima mencionadas, com o olhar preenchido pela elevação das construções residenciais e comerciais que para lá e para cá da avenida Ibirapuera ocupam as ruas com nomes de pássaros e de índios, encontraremos os 15 meios de hospedagem, as 2.857 UHs e os 3.789 m² de áreas de eventos localizados nos bairros de Indianópolis, Moema, Vila Uberabinha e Vila Nova Conceição. Se preferirmos a contagem da SPCVB, deixaremos de computar apenas um meio de hospedagem, o único empreendimento independente instalado no fragmento, o Merak Hotel, inaugurado em 1975 na avenida Lavandisca, e reduziremos em 48 UHs a soma antes indicada.

Ao passarmos em cada um destes 14 EHBI gerenciados por oito diferentes redes hoteleiras, veremos pouco além das torres comerciais e residenciais construídas e comercializadas entre os anos de 2000 e 2010, dos comércios de planta baixa, em sua maioria, restaurantes, bares e lojas, e salvo pelos detalhes que expõem as sutilezas dos projetos arquitetônicos, não restará diferença a ser descrita. Diante desse presente espaço-temporal, as formas dadas pelo uso residencial vertical de médio e alto padrão e pelo uso de comércio e serviço horizontal e vertical que ocupam 66,62% e 16,79% do total de área construída no distrito (SMDU/Deinfo, 2015), respectivamente, darão o tom da concentração e da centralidade que move instalação da oferta turística-hoteleira no fragmento Moema.

No fragmento Moema, conforme destacado no Mapa 13, Este movimento é inicialmente visto no Estanplaza Ibirapuera, o *flat* construído entre 1997 e 2000 pela Concivil, Construtora e Incorporadora Ltda., que, juntamente com a Estanplaza Administradora Hoteleira e Comercial Ltda., administradora hoteleira do empreendimento em questão, integra o escopo de atividades do grupo Estancorp, o qual, em conjunto com seus investidores, detém as 154 UHs da edificação de 20 andares localizada na avenida Jandira, posicionada no entorno do Shopping Ibirapuera e dos prédios empresariais de Moema. Não por outra razão, a UH de 35 m² integrada ao *pool* do mesmo empreendimento é comercializada ao preço médio de R\$ 13 mil o m², o que representa um valor 32,9% acima do valor médio do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* no bairro de Indianópolis⁹⁷, e, comparativamente, 62,7% acima do valor médio do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* no distrito da Liberdade⁹⁸.

Representando um modelo de negócio semelhante, o Mercure São Paulo The Privilege (antes Parthenon The Privilege), inaugurado em 2000 e instalado na avenida Macuco, e o Mercure São Paulo Moema (antigo Parthenon Le Corbusier), inaugurado em 2001, na avenida Lavandisca, não só concentram uma oferta de 269 UHs na curta distância de 550 m que os separa, como também compõem a concentração dos fluxos de negócios, pessoas e empresas que animam os interesses dos investidores e das empresas que atuam no processo de incorporação, construção, comercialização e exploração dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários paulistanos. Nesse caso, a Cyrela/Brazil Realty, construtora, incorporadora dos EHBI citados e a Accor, que gerencia o *pool* de UHs, as quais são atualmente oferecidas para venda por R\$ 370 mil ou R\$ 11.935,48 por m² (para a UH 31 m² do Mercure São Paulo The Privilege) e por R\$ 415 mil ou R\$ 10.641,02 por m² (para a UH de 39 m² do Mercure São Paulo Moema).

Igualmente próximos aos empreendimentos antes citados, os negócios hoteleiros reunidos no fragmento Moema também merecem atenção por integrarem a oferta de complexos multiúso, tal como os EHBI que ocupam as torres do Times Square Cosmopolitan Mix, na avenida Jamaris, e dos EHBI que dividem espaço com os edifícios do Convention Corporate Plaza e do International Business Center, na avenida Ibirapuera.

No Times Square Cosmopolitan Mix estão localizadas as 190 UHs do Mercure São Paulo Times Square ou Collonnade Flat, as 58 UHs do Adagio São Paulo Moema ou Diamond Flat e os 123 conjuntos de escritórios do Wall Street Tower construídos e incorporados pela Brookfield Incorporações⁹⁹ em 2000.

⁹⁷ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

⁹⁸ *Ibidem*.

⁹⁹ Subsidiária da canadense Brookfield Asset Management, a Brookfield Incorporações possui importantes relações com o ramo financeiro e tem sua origem e expansão igualmente atreladas ao avanço das atividades de uma das empresas do grupo, a Brascan Residential Properties S.A. (Brascan), cuja abertura de capital (IPO – *Initial Public Offering* – ou OPI – Oferta Pública Inicial), realizada em outubro de 2006, permitiu a captação de R\$ 765,6 milhões e a posterior consolidação do grupo, que em 2008 adquiriu a MB Engenharia e a Company S.A.

Mapa 13 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Moema
do cluster “Ibirapuera & Moema”

Integrados à concentração propiciada por esse complexo multiúso que une a oferta e a demanda do turismo de negócios em um único empreendimento, e à convergência dos demais prédios corporativos igualmente geradores de demanda turística, os dois *flats* administrados pela Accor despontam entre os EHBI mais valorizados do fragmento, o que é ilustrado ao compararmos os R\$ 2.828 mil cobrados pelo m² de uma UH do Collonnade Flat¹⁰⁰ em 1997, ano de lançamento do empreendimento, com os R\$ 12.260 mil¹⁰¹ que compunham o preço do m² da mesma UH em 2016.

Em um percurso de pouco mais de 900 m que separa as torres do Times Square Cosmopolitan Mix da entrada do Shopping Ibirapuera, outros dois EHBI integrados a dois distintos complexos multiúso ganham destaque na paisagem do fragmento: o primeiro deles, o Meliá Ibirapuera (antes Sonesta Ibirapuera e Park Inn by Radisson Ibirapuera), localizado na avenida Ibirapuera, entre as avenidas Macuco e Ibijaú, e o segundo, posicionado na mesma avenida e vizinho ao *shopping* que nos serve de referência, o Bourbon Convention Ibirapuera (antes Blue Tree Convention Ibirapuera).

A semelhança dos negócios formados com a produtiva união entre a Accor, a Brookfield Incorporações e a centralidade que em Moema se expressa nos muitos edifícios comerciais de médio e alto padrão, estão as três torres do International Business Center¹⁰² e os R\$ 55 milhões vindos dos investidores¹⁰³ que, entre 1998 e 2001, negociaram com a Abyara Brokers e acompanharam a construção feita pela Schahin Engenharia S.A. Não diferente é o resultado obtido pelos investidores que adquiriram uma das 656 UHs distribuídas entre as duas torres de *flats* (400 e 256 unidades) que compõem o Bourbon Convention Ibirapuera do Convention Corporate Plaza, construído pela Inpar, cujo preço médio para venda da UH de 27 m² saltou, à semelhança dos preços praticados para a venda das UHs do International Flat, de R\$ 95 mil em 1998¹⁰⁴, ano de seu lançamento, para R\$ 270 mil em 2016.

Assim observada, a concentração das 1.372 UHs distribuídas entre os três complexos citados ultrapassa, por exemplo, a oferta existente nos distritos do Tatuapé e da Vila Formosa, onde encontraremos 372 UHs, bem como rivaliza com a expansão observada nos distritos de Perdizes e da Barra Funda que, em conjunto, somam 974 UHs.

Com efeito, a paisagem do fragmento Moema não pode ser descrita sem que a posicionemos no movimento que converte a metrópole em um aglomerado de fragmentos tecidos por uma hierarquia

¹⁰⁰ Informe publicitário de lançamento do Collonnade Flat integrado ao Times Square Cosmopolitan Mix. OESP, São Paulo, 7 set. 1997, p. A9.

¹⁰¹ Considerando a média entre os anúncios de venda para UHs do Collonnade e Diamond Flat.

¹⁰² Complexo formado por 136 unidades da torre residencial International Duplex Residence, 130 unidades de escritórios da torre comercial International Office e 350 UHs da torre hoteleira International Flat, hoje controlado pela rede Meliá. Vale lembrar que desde de seu lançamento, em 1998, quando as UHs de 26 m² eram vendidas por R\$ 92 mil, houve uma valorização de cerca de 193% no preço de venda das mesmas, atualmente ofertadas por R\$ 270 mil.

¹⁰³ Avenida Ibirapuera é alvo de lançamentos. FSP, São Paulo, 20 de set. 1998. Imóveis 1, p. 4.

¹⁰⁴ *Ibidem*.

espacial definida a partir de uma lógica produtiva. Nesse caso, a potencialidade que a centralidade da metrópole fornece aos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários em cada fragmento é o parâmetro que justifica a maior ou menor quantidade da oferta existente nos diferentes fragmentos da metrópole. Essa paisagem também é notada no entorno da avenida Hélio Pelegrino que, ao mesmo tempo, divide a Vila Uberabinha da Vila Nova Conceição e liga o distrito de Moema à face leste do distrito do Itaim Bibi, onde notadamente se concentra a maior proporção de EHBI no fragmento.

Nesse ponto, o maciço de prédios avança na direção do Jardim Paulista e aponta mais um eixo de concentração para dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, em grande medida, beneficiados pelas intervenções realizadas no subsetor 3d, parte do setor 3 “Hélio Pelegrino” do perímetro da Operação Urbana Faria Lima (OUFL¹⁰⁵), dentre as quais se destacam as obras viárias, as modificações nos índices de ocupação e uso do solo e o emprego dos CEPACs como mecanismo comercialização de potencial adicional de construção.

Embora, nesse momento, não nos caiba discutir as relações entre as intervenções e regulamentos promovidos no âmbito da OUFL, a concentração de EHBI classificados como *upper-midscale* e *upscale*¹⁰⁶ no entorno da avenida Hélio Pelegrino, junto ou próximo ao perímetro de intervenção da OUFL, sugere que as ações efetivadas no âmbito da operação urbana facilitaram a instalação de EHBI que praticam preços médios de diária mais altos que os localizados no entorno da avenida Ibirapuera, R\$ 536,67 e R\$ 220,91, respectivamente, bem como ampliaram as vantagens para a instalação de edifícios comerciais de escritórios na área que compreende os bairros de Moema, Vila Uberabinha, Indianópolis e parte da Vila Nova Conceição, o que significa uma maior proximidade aos geradores de demanda.

Uma proximidade iniciada entre o fim dos anos de 1990 e início dos anos 2000, quando, conforme os dados compilados por Fialho (2007), se observou a instalação de diversos empreendimentos comerciais de médio e alto padrão no entorno da avenida Ibirapuera. Nesse sentido, a instalação dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários contíguos ao eixo da avenida Hélio Pelegrino é reflexo das articulações que intercalam vantagens à reprodução do capital aplicado no mercado imobiliário em movimentos e tempos distintos, correlacionando a instalação de *flats*, prédios de escritórios, espaços de eventos etc. às intervenções governamentais que efetivam o deslocamento da

¹⁰⁵ Conforme Art. 3º da Lei n. 13.769, de 26 de janeiro de 2004 que disciplina a OUCFL substituindo a Lei n. 11.732, de 14 de março de 1995, que antes definia a atuação da Operação Urbana Faria Lima (OUFL).

¹⁰⁶ O Upscale Estanconfor, com 150 UHs, localizado na rua Diogo Jácome, o Marriott Executive Apartments São Paulo, com 114 UHs, localizado na rua Prof. Filadelfo Azevedo, e o Transamérica Executive The Special, com 168 UHs, localizado na rua Tuim.

centralidade no interior da metrópole, quer seja com a redefinição das regras de uso e ocupação do espaço, quer seja com obras viárias favoráveis a mobilidade no fragmento¹⁰⁷.

Esses mesmos fatores parecem determinantes para a concentração da oferta turístico-hoteleira no distrito do Campo Belo, especialmente, no fragmento Aeroporto, onde estão posicionados 11 empreendimentos hoteleiros, 1.432 UHs e 1.695 m² de espaços para eventos, como demonstrado no Mapa 14. Devidamente intercalados aos intermitentes volumes e alturas do comercial e do residencial vertical que ocupam as vilas Congonhas e Aeroporto e os bairros do Brooklin Novo e do Campo Belo, os empreendimentos que integram essa oferta são referenciados por dois pontos geográficos, a saber: primeiro, a extensão de 2,4 Km da rua Vieira de Moraes, desde o entroncamento com a avenida Washington Luís, junto ao aeroporto de Congonhas, até o cruzamento com a avenida Santo Amaro, na fronteira com o distrito do Itaim Bibi; segundo, as paralelas avenidas Jorn. Roberto Marinho e dos Bandeirantes, que, no mesmo sentido da rua Vieira de Moraes, servem ao deslocamento dos turistas que desembarcam nos portões de Congonhas.

Tendo tais pontos geográficos como referência, o fragmento Aeroporto pode ser descrito como a antessala do turismo paulistano, o ponto que, por um lado, serve de hospedagem aos rápidos visitantes que trazem pouca bagagem para, em poucas horas, entrar e sair da metrópole e, por outro, serve de passagem para aqueles que estenderão suas horas ou dias entre as lajes corporativas e as torres escritórios localizadas a poucos quilômetros do aeroporto. Nesse sentido, a descrição do fragmento parece nos oferecer formas e conteúdos semelhantes àqueles encontrados nas ruas de Moema, pois ao olharmos para a paisagem, se muito, diremos que sua morfologia sobrevém junto a um cenário composto por mais combinações de tons de cinza, manchas de amarelo e recortes de laranja. Nesta ordem, zonas mistas de baixa, média e alta densidade (ZM-1, 2 e 3)¹⁰⁸, que ocupam, principalmente, os subdistritos da Vila Aeroporto, do Brooklin Paulista e do Campo Belo, com destaque para o quadrilátero de alta densidade no entorno da avenida Ver. José Diniz, reduzidas zonas exclusivamente residenciais de baixa e média densidade (ZER-1 e 2)¹⁰⁹, que circundam o uso e a ocupação das zonas mistas e avançam na direção de Santo Amaro. Por fim, com tonalidade marcante e faixas cuidadosamente selecionadas no entorno imediato ao aeroporto e na avenida Santo Amaro, as zonas de centralidade polar (ZCP)¹¹⁰, onde, nitidamente, o maciço de prédios comerciais ganha evidência.

¹⁰⁷ Nesse caso, é importante lembrar que obras viárias citadas também possibilitam que o acesso facilitado ao aeroporto de Congonhas, onde 18 milhões de passageiros desembarcaram em 2015 (SPTuris, 2015), e a rodovia dos Imigrantes, onde os 100 mil m² do São Paulo Expo, o único centro de convenções do *cluster*, seja empregado como um diferencial para os EHBI instalados no fragmento.

¹⁰⁸ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

¹⁰⁹ *Ibidem*.

¹¹⁰ *Ibidem*.

Mapa 14 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Aeroporto do cluster “Ibirapuera & Moema”

Mal comparando, as densidades e ocupações encontradas nas ruas de Moema se repetem em menor escala nas ruas do Campo Belo, onde a paisagem formada por edificações que concentram a demanda necessária à ocupação hoteleira e à rentabilidade imobiliária que movem o turismo não deixa de estar presente e, *grosso modo*, apenas estão intercaladas por mais casas e prédios de média densidade, algo que em Moema é pouco comum. Junto a esse intervalo de ocupações e usos, os meios de hospedagem parecem estar nos exatos pontos ditos estratégicos, onde as altas torres que empilham UHs e as fachadas de divulgação luminosa acompanham o desenho das zonas de centralidade polar (ZCP), isto é, nos trechos contíguos ao aeroporto e, ainda que em menor número, no entorno da avenida Ver. José Diniz. Assim, a forma adensada e concentrada dada pelas construções que conformam a oferta turística paulistana caracterizam a paisagem do fragmento que concentra onze empreendimentos hoteleiros, dentre os quais, nove se localizam na Vila Congonhas e dois no Brooklin Paulista.

Embora em menor proporção, a contagem realizada pela SPCVB sugere a formação dessa mesma faixa de concentração, pois, dentre os cinco meios de hospedagem listados pela entidade, quatro se localizam na Vila Congonhas e um no Brooklin Paulista. No entanto, essa similar leitura ganha diferença quando nos lembramos que os cinco empreendimentos listados pela SPCVB possuem características que, como já observado em outros momentos de nosso percurso, os qualificam como a primeira linha da oferta instalada no fragmento Aeroporto. Consequentemente, ainda que tenham a mesma localização no interior do fragmento, possuem qualidades que os separam dos demais empreendimentos nele localizados.

O primeiro aspecto que os diferencia é o preço médio da diária: entre os negócios listados pela SPCVB é de R\$ 214,00 e entre os demais é de R\$ 134,17. O segundo é o porte médio dos empreendimentos, 254 UHs e 27 UHs, respectivamente. O tempo de funcionamento também chama a atenção, já que quatro dos cinco empreendimentos inventariados pela SPCVB foram inaugurados ou reformulados depois dos anos 2000, em contrapartida, entre os demais, todos foram inaugurados entre os anos de 1970 e 1995. Convém ainda destacar outros dois aspectos que evidenciam as diferenças entre tais empreendimentos: o controle das redes hoteleiras e a natureza imobiliária do negócio hoteleiro que, como se pode imaginar, separa os EHBI do tipo *flat* administrados por cinco diferentes redes, negócios apontados pela SPCVB, dos hotéis independentes que não integram a lista elaborada pelo órgão.

Diante disso, não podemos desconsiderar os motivos e as intenções que produzem e acompanham os altos e baixos da paisagem do fragmento. Desde as ruas adjuntas ao aeroporto, o qual concede o diferencial aos EHBI que acumulam UHs vizinhas às moradias e lojas de bairro, até os limites do distrito do Itaim Bibi, que, juntamente com a porção central do distrito do Campo Belo, recebe os

prédios comerciais e corporativos que ampliam a demanda turística da capital, a paisagem encontrada no fragmento Aeroporto guarda em si o espaço-tempo do “antes” e do “atual”. Nesse espaço-tempo estão as construções residenciais e comerciais horizontais do que antes era apenas o entorno do aeroporto e os EHBI que lhes fazem sombra expressando a centralidade metrópole na área que integra o perímetro da Operação Urbana Água Espreiada (OUAE)¹¹¹, precisamente, ao “Setor Brooklin”.

Significa dizer que o espaço-tempo do “antes” que se constituiu no entorno do aeroporto está sobreposto pela instalação dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no fragmento prolonga os interesses daqueles que consomem produtivamente espaço com a incorporação, construção e comercialização das torres de escritórios e lajes corporativas que abarcam cerca de 1,7 milhão de m² nos setores “Marginal”, “Berrini” e “Chucri Zaidan” ligando-se ao “Setor Brooklin”, onde outros 137 mil m² foram ocupados com construções não residenciais¹¹².

Nesse processo, dá-se as ações do poder público municipal, que além das medidas realizadas no âmbito da OUAE, delimitam, por exemplo, as ZCPs que, em linhas gerais, definem certas “porções” da metrópole como zonas voltadas para usos não residenciais e favorecem, por meio de alterações nos coeficientes de aproveitamento mínimo e máximo do solo, a instalação de novos negócios que dinamizarão o “desenvolvimento urbano com o enquadramento de centros regionais e de bairros, e dos corredores comerciais”¹¹³. Medidas tomadas pelo Estado que também instauram o espaço-tempo atual sobre o espaço-tempo do “antes” sem esconder os interesses da produção econômica que as medeiam. Ao que parece, o turismo paulistano compõe esse processo e nele se realiza.

Nesse contexto, os *flats* instalados a partir dos anos 2000 parecem integrar a paisagem do espaço concebido para se sobrepor ao que antes existia, um movimento efetivado com a construção e exploração dos edifícios-negócios turístico-hoteleiro-imobiliários que se elevam em coeficientes e potenciais construtivos máximos para aproveitar as vantagens da concentração dos geradores de demanda. Desse modo, as escolhas da SPCVB deixam de surpreender, pois, se consideradas as qualidades do fragmento para a reprodução do capital, não será um erro descartar os hotéis que são incompatíveis com os novos usos/consumos e funções instauradas pelo Estado e pelos demais agentes privados que conduzem a produção do espaço urbano da metrópole. Dito com outras palavras, não será um erro selecionar/destacar o que se torna produtivo/improdutivo diante das possibilidades de

¹¹¹ Criada pela Lei 13.260 de 28 de dezembro de 2001, posteriormente alterada pela Lei n. 15.416 de 22 de julho de 2011.

¹¹² Os dados apresentados referem-se ao estoque não residencial consumido nos setores componentes da OUAE em agosto de 2016, cf. São Paulo Urbanismo (SP-Urbanismo) (2016a).

¹¹³ Conforme prevê o Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014) em seu art. IV, as ZCP podem ser classificadas como Zona Centralidade Polar com coeficiente de aproveitamento mínimo igual a 0,20, básico igual a 1,0 e máximo variando de 1,0 até o limite de 2,5 (ZCPa) ou como zona centralidade polar com coeficiente de aproveitamento mínimo igual a 0,20, básico igual a 2,0 e máximo variando de 2,0 até o limite de 4,0 (ZCPb).

reprodução do capital constantemente recriadas com a formação de novas centralidades no interior da metrópole que centraliza os fluxos de capital, de negócios e de turistas.

Os R\$ 5 milhões¹¹⁴ investidos pela rede Slaviero no *retrofit* do Edifício Golden Flat, construído em 1985, ilustram esse quadro e, uma vez mais, coloca-nos diante das articulações que unem o imobiliário, o turístico e o hoteleiro no movimento de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole. Instalado na rua Baronesa de Bela Vista em 2011, o Slaviero Slim São Paulo Congonhas não só representou uma nova aquisição para o portfólio da rede paranaense em São Paulo¹¹⁵, mas também uma alternativa para que os proprietários das 176 UHs do Edifício Golden Flat, até então considerado como um *flat* residencial desvalorizado, reativassem seus investimentos com os resultados vislumbrados na operação do hotel que atende os turistas que desembarcam em Congonhas. As reformas que acinzentaram a fachada do desgastado edifício, agora exposto a partir de um *hall* moderno aberto a corredores iluminados, quartos *standard* e luxo e áreas de eventos que somam 399 m², concretizam a oportunidade de “transformar um imóvel ultrapassado em um hotel moderno, rentável, de grande valor imobiliário e com bandeira reconhecida pelo mercado”, como lembra Eraldo Santanna, diretor da Slaviero Hotéis¹¹⁶.

Esse mesmo interesse acompanha a decisão dos investidores que adquiriram as UHs do Ibis São Paulo Congonhas, localizado na mesma rua Baronesa de Bela Vista, a menos de 300 m do Slaviero Slim. Com aproximadamente 50 m de altura e 15 andares, o Ibis São Paulo Congonhas foi construído com investimentos da Praia Grande Construtora (PGC)¹¹⁷ e da Accor, uma parceria que resultou na oferta de 391 UHs de 22 m² que, em 1999, ano de lançamento do empreendimento, foram comercializadas ao valor de médio de R\$ 85 mil¹¹⁸. Atualmente, a UH do mesmo empreendimento é ofertada por R\$ 14.545,00 o m², um valor substancialmente acima dos R\$ 11.630,00 que indicam o preço médio do m² para venda de UHs de *flats* e *apart-hotéis* na Vila Congonhas¹¹⁹.

Esse mesmo processo se efetiva no percurso do Nobile Suítes Congonhas (antes Quality Suítes Congonhas e Blue Tree Premium Congonhas Airport), o maior empreendimento hoteleiro do fragmento Aeroporto com 528 UHs e 720 m² de áreas para eventos. Localizado na rua Henrique Fausto Lancelotti,

¹¹⁴ Conforme noticiado na *Revista Hotel News* de 20 de setembro de 2011.

¹¹⁵ A rede Hotéis Slaviero iniciou suas atividades em 1981, com o Slaviero Palace Hotel na cidade de Curitiba. No entanto, sua expansão, ocorreu a partir dos anos finais da década de 1990, quando suas ações foram direcionadas ao desenvolvimento de serviços de gestão hoteleira, isto é, ao crescimento do número de empreendimentos hoteleiros ou imóveis de terceiros, como nos flats, explorados com as marcas detidas pela rede Slaviero, os quais, possibilitam a separação entre a propriedade imobiliária e a gestão dos negócios hoteleiros. Este fato permite a rede Slaviero se posicionar como uma organização especializada na gestão de investimentos hoteleiros, somando atualmente, 24 empreendimentos hoteleiros próprios, administrados e/ou franqueados a seu portfólio (Slaviero Hotéis, 2016).

¹¹⁶ *Revista Hotel News*, *op. cit.*

¹¹⁷ Atual Grupo PGC/Sol Brasil.

¹¹⁸ Informe publicitário de lançamento do Ibis Congonhas. OESP, São Paulo, 29 out. 1999, p. B8-9.

¹¹⁹ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

junto ao trecho final da rua Vieira de Moraes e ao acesso do corredor Norte-Sul, o Airport Hotel & Suítes, nome dado ao complexo formado por duas torres de 23 andares construídas e incorporadas pela Inpar¹²⁰, representa, à semelhança dos negócios antes citados, uma das mais altas valorizações do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário do fragmento.

Desde seu lançamento em 1999, quando as UHs de 29 m² da torre Airport Hotel, onde se localizam as UHs de menor metragem, eram negociadas por R\$ 76 mil¹²¹, até 2016, quando seriam oferecidas por R\$ 295 mil, dá-se um incremento de 288% no preço de venda. Tal valorização parece justificar os investimentos de R\$ 2,5 milhões anunciados pela Nobile Hotéis¹²², a administradora e franqueadora hoteleira brasileira que, desde julho de 2016, conquistou os proprietários-investidores do Airport Hotel & Suítes e assumiu a operação hoteleira do negócio antes gerenciado pela rede Blue Tree.

Nesse sentido, as formas elevadas dos *flats* apinhados de UHs que ocupam a “porção” leste do distrito do Campo Belo, mais especificamente, que tomam as poucas ruas contíguas ao aeroporto de Congonhas, caracterizam a paisagem atual do fragmento e, como já sinalizado, pormenorizam as formas do que antes definia o potencial do bairro que ainda não estava verticalizado. Caminhando por essas ruas, olhando para o topo dos prédios iluminados por letreiros de hotéis e lembrando os valores que atravessam sua materialidade imediata, resta-nos associar sua morfologia física aos interesses que cercam os EHBI citados.

Uma oferta turística-hoteleira efetivada em frações de valorização imobiliária e rentabilidade turístico-hoteleira dadas em um espaço tendencialmente homogeneizado pela função produtiva do capital. Os poucos metros que separam os *flats* antes descritos não deixam de ter a exata medida que une o Slaviero Slim, o Ibis Congonhas e Nobile Suítes, cuja rentabilidade interessa às centenas de proprietários e investidores. Próximos a estes, no trecho final da rua Vieira de Moraes, está o Transamérica Executive Congonhas, mais precisamente, o edifício de 10 andares e 200 UHs de 35 m² avaliadas em R\$ 320 mil (ou R\$ 9.142 mil por m²), que igualmente atrai investidores e prolonga o horizonte de nossa descrição.

Se seguirmos na direção oeste desta mesma via, veremos as muitas formas deixadas pela ocupação e pelo uso que combina funções e densidades condizentes com os movimentos de reprodução do capital na produção-reprodução do espaço urbano da metrópole. Ao nos aproximarmos da avenida Ver. José Diniz, antes mesmo de alcançarmos a avenida Santo Amaro, onde as edificações residenciais

¹²⁰ O complexo Airport Hotel & Suítes é dividido em duas edificações interligadas, a primeira, denominada Airport Hotel possui 352 UHs de menor porte (29m²) voltadas para hospedagem de curta duração, a segunda, denominada Airport Suites possui 176 *Suites Premium* de 45 m² voltadas para hospedagens de longa duração. Cabe lembrar que, embora sejam construções interligadas, a torre do Airport Suites possui uma saída independente pela rua Nhu-Guaçu, na esquina com a rua Henrique Fausto Lancelotti.

¹²¹ Informe publicitário de lançamento do Airport Hotel & Suítes. OESP, São Paulo, 23 nov. 1999, p. A5.

¹²² Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 6 junho de 2016.

Fragmentos Moema e Aeroporto Cluster “Ibirapuera & Moema”

Imagem 33 – Hotel Ponte Aérea

Em funcionamento desde 1987 o meio de hospedagem, localizado na rua Baronesa de Bela Vista a 250 metros do aeroporto de Congonhas, oferece 10 UHs simples e econômicas.

Imagem 34 – Nobile Suítes Congonhas

Integrado ao complexo Airport Hotel & Suítes incorporado pela Inpar no início dos anos 2000, o Nobile Suítes Congonhas é o maior o maior EHBI do fragmento Aeroporto com 528 UHs e 720 m² de áreas para eventos.

Imagem 36 – Merak Hotel

Diferentemente dos demais meios de hospedagem do fragmento Moema, o Merak Hotel, inaugurado em 1975 com 48 UHs, é o único empreendimento não constante no inventário da SPCVB.

Imagem 35 – Bourbon Convention Ibirapuera

Na avenida Ibirapuera, as 656 UHs distribuídas entre as duas torres de *flats* (400 e 256 unidades) do Bourbon Convention Ibirapuera, integrado ao Convention Corporate Plaza, construído pela Inpar.

Fontes:

[33] Booking.com. Divulgação Hotel Ponte Aérea (2016).

[34] Nobile Hotéis. Divulgação Nobile Suítes Congonhas (2016).

[35] Bourbon Hotéis & Resorts. Divulgação Bourbon Convention Ibirapuera (2016).

[36] Merak Hotel. Divulgação (2016).

e comerciais ganham mais altura e se tornam constantes, visualizaremos o Astron Baden Baden, que, com suas 44 UHs, dará números finais ao último fragmento do *cluster* “Ibirapuera & Moema”. Nesse percurso, a centralidade da metrópole, a concentração do corporativo de alto padrão paulistano e a paisagem característica dos novos “eixos de expansão do centro de negócios”, como mencionou Fialho (2007), serão crescentes.

Entre as ruas e esquinas interconectadas, a paisagem dos bairros que preenchem os distritos de Moema, Campo Belo e Itaim Bibi será esvaziada pela semelhança de uma mesma forma exterior. A aglomeração dos prédios e torres comerciais e corporativas irromperá e dominará o olhar, penetrará e será concreta nas faixas viárias, nas edificações verticais de alto padrão e nos espaços que reconstituem a centralidade que atrai e recebe a demanda turística. Ainda que as ruas mudem de nome ao cruzar a avenida Santo Amaro – de Vieira de Moraes para Padre Antônio José dos Santos, de Pascal para Indiana, de Demóstenes para Nebraska, de Cotovia para Prof. Vahia de Abreu ou de Rouxinol para Casa do Ator – o espaço produzido que abarca a potencialidade dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários instalados nos dois últimos *clusters* desenhados pela SPCVB – “Berrini” e “Faria Lima & Itaim” – não parecerá diferente da encontrada nos fragmentos do “Destino Ibirapuera & Moema”, sugerindo a continuidade do movimento de deslocamento da centralidade que, conforme as necessidades e interesses da reprodução do capital, cria/esvazia os lugares no interior da metrópole.

Tal como um feixe de luz que se prolonga e se projeta sobre o solo da metrópole, as ocupações e usos que anunciam nossos primeiros passos no distrito do Itaim, no qual a avenida dos Bandeirantes marca a separação entre os polos “Berrini” e “Faria Lima & Itaim”, se tornaram, *grosso modo*, uma aglomeração indivisível. No percurso de transição entre os distritos de Moema, Campo Belo e Itaim Bibi, onde os polos “Berrini” e Faria Lima & Itaim” se misturam, não parece existir qualquer sombra que interrompa a projeção dessa mesma concentração.

Frente a isso, a entrada nos domínios dos polos “Berrini” e “Faria Lima & Itaim” pode ser apontada como uma sequência dos fragmentos Moema e Aeroporto, uma produção que prolonga os dois maciços de prédios existentes no “Destino Ibirapuera & Moema”. Uma concentração que cruza a avenida Santo Amaro e avança na direção do rio Pinheiros tendo o traçado das avenidas Hélio Pellegrino, dos Bandeirantes e Jorn. Roberto Marinho como referências. Por essas rotas, a centralidade ganha nova projeção, se prolonga e ocupa os distritos do Itaim Bibi, Santo Amaro, Morumbi e Pinheiros, onde os principais mercados do imobiliário corporativo se concentram e reiteram os caminhos do turismo paulistano. Um espaço produzido que manifesta a centralidade da metrópole em riscos verticais e *skylines* que, para além da estética pós-moderna, dão materialidade aos fluxos de capital e às

intervenções desejosas de desenvolvimento econômico e social, sobretudo, aquelas manifestadas no discurso que explicita as diretrizes do Estado.

Esse trajeto aponta a direção sudoeste em relação ao centro, onde os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários se unem às torres de escritórios *triple A*, às casas de shows e aos *shopping centers* que ocupam a várzea do Rio Pinheiros. Um encontro de qualidades que substantia os polos “Faria Lima & Itaim” e “Berrini”, cujos respectivos contornos seguem na direção norte e sul em relação ao traçado da avenida dos Bandeirantes, estendendo-se, no primeiro caso, até o distrito de Pinheiros e, no segundo, até o distrito de Campo Grande.

1.4. Faria Lima e Itaim: o eixo do terciário que o turismo acompanha

1.4.1. Do fragmento Pinheiros ao fragmento Chácara Itaim

Tendo as referências antes apresentadas como ponto de partida, retomaremos a descrição da São Paulo turística pelo “Destino Faria Lima & Itaim”. Um *cluster* que a SPCVB apresenta com adjetivos superlativos e elogios à concentração da oferta turística instalada no perímetro que tem início no distrito de Pinheiros, a partir do entorno da praça Roquete Pinto, onde o eixo formado pelo trecho final da avenida Pedroso de Moraes e inicial da avenida Brig. Faria Lima aponta na direção do Itaim Bibi, e fim no entorno da avenida Santo Amaro, na fronteira do polo “Berrini”.

Nesse perímetro, conforme descrito pela SPCVB, estão os prédios que simultaneamente atraem os turistas de negócios e recebem as principais empresas do ramo financeiro, de comunicação, de tecnologia etc. Edifícios que também servem de sede para associações setoriais, câmaras de comércio e exportação e secretarias de governo, igualmente considerados como geradores de demanda do turismo de negócios paulistano. Ainda que a entidade não liste os dados que corroboram os termos, suas palavras exaltam a concentração dos edifícios comerciais e corporativos instalados nas regiões “Faria Lima/Itaim” e “Vila Olímpia” que, segundo os dados relacionados pela *Buildings* (2016), abarca 508 edifícios de escritórios e corporativos e 3,14 milhões m² de área locável construída, ou 18,9% dos 2.689 edifícios e 21,1% do estoque total de 14,88 milhões m² contabilizados pela empresa no município de São Paulo.

Frente a isso, as indicações feitas pela SPCVB se unem aos abundantes m² de área locável que servem aos turistas de negócios e legitimam o potencial do destino que, segundo o inventário da entidade, concentra 32 meios de hospedagem e 5.936 UHs. Números semelhantes àqueles levantados em nossa pesquisa de campo, que indica 40 empreendimentos e 6.176 UHs instaladas nos distritos de

Pinheiros e do Itaim Bibi¹²³, do qual se considerou a área correspondente à Chácara Itaim e a Vila Olímpia¹²⁴.

Ainda que tal comparação possa parecer pouco ilustrativa, considerando que nota a diferença de 8 empreendimentos hoteleiros e 240 UHs entre os dados listados pela SPCVB e a pesquisa de campo que realizamos, deve-se dar atenção ao fato de que a oferta hoteleira instalada no distrito Pinheiros, aqui tratado como fragmento Pinheiros, é de 11 empreendimentos e 729 UHs, o que corresponde a 27,5% dos meios de hospedagem e 11,8% do estoque de UHs instalado nos distritos que conformam o *cluster*. A partir de tal dado, torna-se relevante observar que 7 dos 11 meios de hospedagem localizados no fragmento Pinheiros não são listados pelo SPCVB, de modo que a oferta de 210 UHs (28,8% do estoque do fragmento) não é considerada pelo mesmo órgão. Entre estes empreendimentos, cujo porte médio é de 30 UHs e o preço médio da diária praticada é de R\$ 163,57, não se observa a atuação de nenhuma rede hoteleira e, à semelhança do independente Hotel Bali, que desde 1992 ocupa um prédio de três andares e 32 UHs na rua Fradique Coutinho, próximo ao trecho intermediário da rua Cardeal Arcoverde, tais empreendimentos se localizam no bairro de Pinheiros, tendo o “Setor Pinheiros” da OUFL como vizinho¹²⁵.

Assim sendo, a despeito da concentração das qualidades que anunciam o “Destino Faria Lima & Itaim” e das benfeitorias promovidas no âmbito da OUFL, os primeiros passos no interior do perímetro desenhado pela SPCVB indicam a forma de um espaço cindido. De um lado, entre as ruas movimentadas e os ruídos dos ônibus e carros que cortam a Zona Mista de Alta Densidade (ZM-3)¹²⁶, estão localizados os sete empreendimentos hoteleiros que não aparecem na lista da SPCVB. De outro, entre as faixas do quadrilátero formado pelas avenidas Prof. Frederico Hermann Jr., Brig. Faria Lima, Eusébio Matoso e Nações Unidas, junto à paisagem que verticaliza o distrito¹²⁷, estão os quatro EHBI que concentram 519 UHs (71,2% do estoque do fragmento) oferecidas ao preço médio de R\$ 330,00, conforme destaca o Mapa 15.

Tal divisão se torna mais nítida quando nos aproximamos do vértice formado pelas avenidas Brig. Faria Lima, Eusébio Matoso e Nações Unidas, onde o traçado elaborado pela prefeitura municipal

¹²³ Cabe notar que, segundo a SPCVB, existem 6.873 m² de espaços para eventos instalados entre os empreendimentos hoteleiros do *cluster*, número igualmente constatado entre os dados da pesquisa de campo.

¹²⁴ Especificamente, o perímetro formado entre as avenidas Cidade Jardim, 9 de julho, São Gabriel, Santo Amaro, dos Bandeirantes e das Nações Unidas.

¹²⁵ Vale lembrar que nos anos recentes foram realizadas uma série de intervenções urbanísticas, promovidas no âmbito da OUFL, no entorno da área formada pelo Mercado Municipal Engenheiro João Pedro de Carvalho Neto (Mercado de Pinheiros) e pelo Largo da Batata.

¹²⁶ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

¹²⁷ Nos referimos às novas construções corporativas instaladas na avenida Nações Unidas, a exemplo do Eldorado Business Tower e do W Torre Nações Unidas I e II, bem como dos empreendimentos imobiliários recentemente construídos na rua Pais Leme, com destaque para o complexo Thera Faria Lima Pinheiros, cuja forma moderna modifica a cena do bairro tomado por lojas e casas.

Mapa 15 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Pinheiros do cluster “Faria Lima & Itaim”

marca os limites do Subsetor 1 D da OUFL. Nesse reduzido recorte, especialmente nas ruas Tavares Cabral e Diogo Moreira, estão localizadas as torres de 22 e 18 pavimentos do Flat H.J.F.L., entregues pela AK Realty em 2003, e do Empire State Faria Lima Hotel & Convention, incorporado pela Ábaco Incorporações e Vendas de Imóveis Ltda. entre 1999 e 2002. Dois empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que nos servem de referência frente à incessante paisagem verticalizada que, juntamente com os interesses do setor imobiliário, conformam a materialidade da metrópole corporativa que ao longo dos 3.100 m da avenida Brig. Faria Lima, no sentido da avenida Hélio Pelegrino, se torna dominante.

O Flat H.J.F.L. posicionado nos primeiros números da rua Tavares Cabral nos permite associar as cores refletidas em seus vidros e a altura dada por sua estrutura de 180 m aos muitos adjetivos que traduzem a paisagem da metrópole moderna antes apontada, a qual intercala e reitera a proximidade entre o turismo e o comercial-corporativo paulistano, uma contiguidade refeita junto aos desígnios da reprodução do capital aplicado no mercado imobiliário.

Tal contiguidade se refaz no Flat H.J.F.L., no vínculo entre os investimentos e expectativas da AK Realty, responsável pela construção e incorporação do imóvel, e da Howard Johnson International (HJI), então controlada pela Cendant Corporation¹²⁸, que investiu R\$ 20 milhões¹²⁹ no EHBI de 180 UHs de 18 m², as quais, em 2001, ano de lançamento do empreendimento, eram comercializadas por R\$ 106 mil¹³⁰.

Em 2010, a previsão de rentabilidade mensal do empreendimento levaria o Fundo de Investimento Imobiliário Hotel Maxinvest (FII Maxinvest)¹³¹ a realizar a 12^a emissão de cotas no montante de R\$ 7.737.080,00 com o objetivo de adquirir 76 UHs do imóvel, ampliar as receitas provenientes de sua exploração hoteleira e obter ganhos com revenda das UHs adquiridas, então avaliadas em R\$

¹²⁸ A Cendant Corporation tem vinculação direta com as atividades da Hospitality Franchise Systems, Inc. (HFS), um *investment bank* criado em 1990 pela The Blackstone Group L.P., que, desde 1995, atua na formação de fundos de *private equity* para compra de empresas com potencial de expansão a médio e longo prazo. No mesmo ano de sua criação, a HFS adquiriu as franquias controladas pela Howard Johnson e os direitos de exploração das marcas ligadas à rede Ramada, em uma transação de cerca de US\$170 milhões. Em 1997, após a aquisição de inúmeras marcas hoteleiras, a HFS investiria US\$ 14 bilhões e se fundiria com a CUC International, Inc. (CUC) (originalmente denominada CUC (Comp-U-Card) International Inc.), organização fundada pelo empresário Walter Forbes que comercializava serviços e programas, descontos em hotéis, unidades hoteleiras em sistema de *timeshare*, passagens aéreas, seguros, locação de automóveis etc. (Fox, 1997). Tal fusão daria origem à Cendant Corporation, então controladora da marca Howard Johnson, na ocasião de sua abertura na capital paulista.

¹²⁹ Chega ao Brasil o grupo hoteleiro norte-americano Cendant. *FSP*, São Paulo, 9 de jul. 2001, Painei FolhaInvest.

¹³⁰ Informe publicitário de lançamento do Howard Johnson Faria Lima. *OESP*, São Paulo, 10 set. 2001, p. A14.

¹³¹ O FII Maxinvest, estabelecido sob a forma de condomínio fechado, com prazo de duração indeterminado, foi constituído com os recursos de onze emissões de cotas realizadas entre fevereiro e dezembro de 2007 que, após a subscrição de 298 investidores, geraram um total de R\$ 65 milhões, dos quais R\$ 57,7 milhões foram destinados à aquisição de 560 Imóveis-Alvos (UHs de 43 empreendimentos hoteleiros geridos e administrados pelo sistema de locação conjunta de unidades imobiliárias localizados na capital paulista), dentre os quais os posicionados no fragmento “Vila Olímpia-Itaim” representam 32% dos ativos (180 UHs) e investimentos de R\$ 18,2 milhões (FII Maxinvest, 2010).

126.015,00¹³². Passados seis anos da operação que posicionou o FII Maxinvest como participante do EHBI e dois anos da troca da marca HJI do grupo Cedant pela bandeira Ibis Styles da Accor, o m² para a venda da UH do EHBI alcançaria R\$ 17.778,00, um valor 24,24% acima do valor médio do m² para venda de unidade de *flats* e *apart-hotéis* localizados no bairro de Alto de Pinheiros¹³³.

Embora o caso do Quality Faria Lima não envolva as inúmeras articulações e fluxos de capital que acompanham o Flat H.J.F.L., hoje administrado pela Accor, a construção do The Empire State Faria Lima Hotel & Convention, localizado na rua Diogo Moreira, não só integra a paisagem tomada pelas construções comerciais contíguas à avenida Brig. Faria Lima, como também envolve as expectativas de valorização e rentabilidade que o negócio operado pela Atlantica Hotels suscita, particularmente, após os investimentos de cerca de R\$ 3 milhões realizados pela rede¹³⁴, os quais parecem justificar os R\$ 12.678,00 solicitados pelo m² das UHs de 28 m².

Desde esse ponto, a especificidade do turismo paulistano está exposta em articulações que, uma vez mais, envolvem os interesses dos investidores financeiros e imobiliários e as potencialidades expressas na centralidade da metrópole. A partir dessas articulações forma-se a faixa territorial de 140 m de largura, 1.300 m de comprimento e inúmeras diretrizes de parcelamento, uso e ocupação do solo que, juntamente com as medidas que concedem potencial adicional de construção e com os planos de interligação do sistema viário, se sobrepõem ao solo da capital dando limites ao Subsetor 2A da OUFL e à Zona de Centralidade Linear (ZCL)¹³⁵ que faz o mesmo traçado da avenida Brig. Faria Lima. Precisamente, trata-se do ponto de progressão das alturas, ritmos e interesses que correlacionam o movimento dos fluxos de turistas, das construções modernas que recebem as empresas do setor terciário da economia e dos fluxos de capital que entram e saem da metrópole; o ponto onde já não se nota qualquer resquício do que foi demolido/renovado em nome do sempre necessário avanço da produção capitalista.

Ao passarmos por esse corredor, no sentido da avenida Cidade Jardim, não notaremos as casas, os condomínios residenciais de pouca verticalidade e alto padrão, as ruas arborizadas ou as praças que, à direita e à esquerda da avenida Brig. Faria Lima e atrás dos prédios de escritórios e lajes corporativas que a emparedam, formam as zonas exclusivamente residenciais (ZER) do Jardim Paulistano, Jardim Europa e Pinheiros; e, sem poder notar o endereço de nenhum empreendimento hoteleiro, nos restará

¹³² Conforme o laudo de avaliação do imóvel e estudo de viabilidade apresentado pela HVS International Global Hospitality Services (HVS, 2010) ao FII Hotel Maxinvest.

¹³³ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

¹³⁴ Conforme divulgado no portal Hôteliér News: Quality Faria Lima (SP) investe R\$ 100 mil em reformas (noticiado em 31 mar. 2011); Quality Faria Lima (SP) finaliza obras no lobby (noticiado em 3 dez. 2012) e Quality Faria Lima (SP) inicia reformas de apartamentos (noticiado em 4 dez. 2012).

¹³⁵ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

Fontes:

[37] Hotel Bali. Divulgação (2016).

[38] Accor Hotels. Divulgação Ibis Styles São Paulo Faria Lima. Fernando Brisola (2016).

[39] Zap Imóveis. Anúncio de venda flat Zona Sul (Faria Lima) (2016).

informar sobre outras qualidades do *cluster* “Faria Lima & Itaim”, dentre as quais, segundo a SPCVB, o lazer, o entretenimento, a cultura e as compras proporcionadas pelo Shopping Iguatemi e pelo o Museu da Casa Brasileira podem ser destacados.

No entanto, ao nos aproximarmos da avenida Cidade Jardim, onde os prédios levantados no Subsetor 2C da OUCFL anunciam o uso dos novos estoques de potencial adicional de construção, vamos nos deparar com a materialidade da metrópole corporativa e, sem qualquer sobreaviso, veremos o maciço de prédios que ocupa o fragmento Chácara Itaim no qual 18 empreendimentos hoteleiros que somam uma oferta de 2.938 UHs se concentram, como demonstrado no Mapa 16.

Para descrevermos estes 18 empreendimentos não será necessário recorrer à já comum comparação entre os dados apresentados pela SPCVB e os dados coletados na pesquisa campo, pois entre eles as características que definem a oferta turística-hoteleira-imobiliária paulistana se repetem em números evidentes, quais sejam: 17 dos 18 empreendimentos são EHBI do tipo *flat*, sendo apenas um independente; o preço médio da diária praticada é de R\$ 382,22; e somente um atua no segmento *economy*; 13 dos 18 negócios oferecem espaços de eventos e totalizam uma oferta de 3.052 m²; o porte médio dos empreendimentos é de 163 UHs e, em sua maioria, foram inaugurados nos anos finais de 1990 e iniciais de 2000.

Tais números se materializam já nas primeiras quadras do fragmento, precisamente, nos primeiros metros que separam os distritos de Pinheiros e do Itaim Bibi, onde o Address Executive Flat expõe a altura de seus 18 pavimentos. Lançado pela Encol no início dos anos de 1990, quando, segundo o anúncio de venda do empreendimento de 114 UHs¹³⁶, era descrito como um negócio cuja valorização ultrapassava qualquer outra aplicação financeira, e como um investimento que congregava a centralidade da metrópole, devido à proximidade das sofisticadas atividades de negócios, com os traços arquitetônicos de Ruy Otake, cujo desenho se nota nas linhas onduladas do prédio resguardado no centro do lote que faz fundo para a rua Jorge Coelho.

Entregue em 1995 e após 10 anos de funcionamento, primeiro como *flat* independente e depois como negócio controlado pelo Grupo Aldan¹³⁷, em 2014, o EHBI seria assumido e reconvertido em hospedagem do segmento *economy* pela Intercity Hotels, o que favoreceria a valorização de suas UHs, sobretudo as de 40 m² vendidas como parte do *pool* do renomeado Intercity Address Faria Lima, que

¹³⁶ Informe publicitário de lançamento do Address Cidade Jardim, Executive & Residence. OESP, São Paulo, 30 jun. 1990, p. 16.

¹³⁷ Desde os anos de 1990 o Grupo Aldan atua na incorporação e gerenciamento de empreendimentos imobiliários e hoteleiros de alto padrão, com destaque para a marca George V Residence. Atualmente o grupo administra os *flats* George V Alto de Pinheiros e Casa Branca George V Residence.

Mapa 16 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Chácara Itaim do *cluster* “Faria Lima & Itaim”

chegariam ao valor de R\$ 11.750,00 o m², equiparando-se aos R\$ 11.906,00 que representam o preço do m² para venda de UHs de *flats* e/ou *apart-hotéis* do bairro da Chácara Itaim¹³⁸.

Nesse curto trecho que esconde a parte final da rua Amauri, as UHs do Address Faria Lima dividem espaço com as 216 UHs de alto padrão do Radisson Blu São Paulo, cuja frente se volta para a avenida Cidade Jardim. Instalado em 2000 como Radisson Faria Lima e desde então gerenciado pela Atlântica Hotels, o EHBI compõem as atuais estratégias de consolidação da rede no segmento *upscale* e, sobretudo, os interesses dos investidores da Atlântica Hotels e da *holding* Ibiúna¹³⁹ que, desde de 2010, aplicaram cerca de R\$ 13 milhões na conversão e modernização do imóvel¹⁴⁰.

Nesse processo, em 2014, o Radisson Blu São Paulo alcançaria um aumento de 60% na Diária Média (DM)¹⁴¹ em comparação com 2010¹⁴², justificando os investimentos antes citados, os quais, dentre outros objetivos, respondem à expectativa de atrair a demanda de turistas que transita entre os conjuntos de escritórios localizados no seu entorno, quer seja a demanda que transita nas 400 salas que ocupam os 11 andares e os 4.600 m² de área locável do Edifício Hyde Park, que também serve de endereço para o requintado restaurante Rubaiyat Faria Lima, quer seja nos mais de 500 escritórios e 5.200 m² de área locável distribuídas entre os 12 pavimentos do Edifício Capitania.

Ademais, bastará olhar para o cruzamento das avenidas Cidade Jardim e Brig. Faria Lima para encontrar os 38 andares de formato circular que guardam os 11 mil m² de área locável total do edifício Dacon e a partir dessa mesma esquina avistar os 15 andares de lajes corporativas de 1.588 m² do edifício HSBC Tower (Bradesco Tower). Se o sentido da marginal Pinheiros nos parecer uma opção, poucos metros separam os EHBI citados da demanda que ocupa os pavimentos livres de pilares do Edifício Cidade Jardim e de outros imóveis projetados e construídos para acomodar empresas e interesses de seus investidores.

É justamente nesse ponto que a metrópole turística parece se confundir com o novo centro financeiro da capital paulista, reforçando a concentração da oferta turística-hoteleira-imobiliária de São Paulo no lugar que expressa a centralidade da metrópole no sudoeste paulistano que, não diferente, se concretiza a partir das estratégias de reprodução do capital na forma de produtos imobiliários e transações financeiras

¹³⁸ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

¹³⁹ Proprietária do imóvel e controladora da Luan Agrícola e Pastoral Ltda., uma empresa atuante na comercialização atacadista de café em grão, criação de bovinos e cultivo de laranja, soja, milho etc.

¹⁴⁰ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 17 fevereiro de 2016.

¹⁴¹ Este indicador define a taxa média cobrada por UH ocupada e é calculada pela divisão do total das receitas de hospedagem em um determinado período pelo número de UHs alugadas. É importante destacar que, juntamente com o RevPAR (*Rooms Revenue per Available Room*), que calcula o rendimento da receita de hospedagem em relação às UHs disponíveis em um período e com a taxa de ocupação, que define a relação percentual entre o número de UHs ocupadas e disponíveis, tal indicador ilustra a posição competitiva do empreendimento em relação ao grupo competitivo, isto é, indica os valores alcançados a partir do consumo produtivo do negócio e, portanto, é considerado um relevante indicador de rentabilidade do negócio imobiliário-hoteleiro.

¹⁴² Conforme noticiado no portal *Hôtelier News*, *op. cit.*

lastreadas nesses mesmos produtos. Lugares produzidos sob o signo da rentabilidade gerada junto aos edifícios que abrigam as sedes de instituições financeiras, jurídicas, industriais e de serviços. Lugares convidativos para aqueles que usufruem das facilidades de acesso e da concentração dos edifícios funcionais, cujas técnicas aplicadas redizem as vantagens das edificações inteligentes e de alto padrão em notas descritivas dos pisos elevados, forros modulares, serviços de administração e segurança etc.

Frente a paisagem que iguala esses lugares, retomaremos nosso percurso no entorno da praça Luis Carlos Paraná, onde o encontro das ruas Amauri, Jerônimo da Veiga e Iguatemi com a avenida Brig. Faria Lima sinaliza a continuidade da concentração dos fluxos e recursos que definem a centralidade da metrópole, bem como indica a continuidade da paisagem corporativa da metrópole. A paisagem que se estende na direção da avenida São Gabriel desdobrando-se em curvas e retas que ganham o interior da Chácara Itaim ou se detém na mesma avenida Brig. Faria Lima até alcançar a perpendicular avenida Pres. Juscelino Kubitschek, onde a capital dos negócios se concretiza. Uma paisagem coesa e sem lacunas, dominante dos vazios que ocupados por amplos e modernos pavimentos-tipo do corporativo e por UHs revestidas de serviços e facilidades que caracterizam os EHBI do “Destino Faria Lima & Itaim”.

Em meio a esse caminho que nos leva ao fragmento Chácara Itaim, a primeira barreira virá dos 15 pavimentos escalonados do edifício Icon Faria Lima, cuja construção integra mais de 12 mil m² de área locável. A seu lado, os 25 andares e os mais de 14 mil m² de área locável do Spazio Faria Lima farão tal barreira se elevar. Do outro lado da avenida, o Faria Lima Financial Center exporá a fachada composta por faixas verticais de granito e vidro que encobre os 17 pavimentos de lajes corporativas padrão *triple A* que somam 1.227 m² de área locável. Ao lado deste, o recentemente inaugurado edifício Faria Lima 3500, serve como sede do Itaú BBA Bank e de outras empresas do terciário avançado que ocupam as lajes de 2.571 m² de seus seis andares dispostos na forma de trapézio invertido.

Como última referência da paisagem que acompanha as margens da avenida Brig. Faria Lima e expressa a centralidade da/na metrópole, pode-se destacar as duas torres de 19 andares revestidas de grelhas envidraçadas que, em conjunto com uma terceira torre, atravessam o vão livre de 45 m de altura que vaza a estrutura do edifício Patio Victor Malzoni, em cuja área envoltória está a Casa Bandeirista como um suposto símbolo de respeito ao passado que não impede o futuro traçado entre os 175 mil m² de área construída.

Próximo à sombra que se projeta através do edifício em forma de arco, os 86 m de altura do Tryp Iguatemi, localizado na rua de mesmo nome, reabrem a concentração da oferta turística-hoteleira do *cluster* com a opção de 210 UHs que, tal como os demais produtos imobiliários que as cercam, se tornam mais caras em meio ao novo centro corporativo e financeiro da metrópole. Não será demais destacar que, enquanto o Tryp Tatuapé localizado na face leste do “Destino Centro & Zona Norte” cobra diárias

de R\$ 290,00, atua na faixa *midscale* e contém UHs de 29 m² avaliadas em R\$ 320 mil, o Tryp Iguatemi oferece diárias de R\$ 360,00, se posiciona na faixa *upper-midscale* e possui UHs dos mesmos 29 m² avaliadas em R\$ 530 mil.

Frente a isso, o EHBI inaugurado em 2002 e instalado no imóvel de 23 andares incorporado pela Gafisa compõe o espaço que externa e comporta a centralidade dada pelos fluxos de capital financeiro, corporações globais e turistas de negócios. Por essa razão, a conservação do patrimônio dos investidores é uma das prioridades da rede gestora do imóvel, como afirmou Nilson Guidorizz, gerente geral do Tryp Iguatemi¹⁴³.

O Tryp Iguatemi caracteriza o resultado dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários realizados no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole. De igual modo, elucida os interesses aplicados no reposicionamento, remodelação e modernização de serviços, instalações e marcas antes pertencentes ao grupo Meliá, precisamente, o produto renovado de uma estratégia da Wyndham Hotel Group que possibilitou a reinserção de oito empreendimentos do grupo na capital paulista com a marca *select-service*¹⁴⁴, dentre os quais três estão localizados no fragmento Chácara Itaim, onde, tal como o Tryp Iguatemi, podem praticar preços de diárias mais elevados.

Separados por menos de 500 m e unidos às vantagens que igualmente atraem outros negócios imobiliários ocupados pelas empresas que lhes servem de demanda, o Tryp Itaim¹⁴⁵, localizado na rua Manoel Guedes, o Tryp Jesuíno Arruda¹⁴⁶, instalado na rua homônima, e o Tryp Iguatemi se definem como uma rentável escolha para os investidores de EHBI localizados em áreas de concentração de negócios, pois possibilitam investimentos menores e taxa de retorno maiores, bem como custos de renovação mais baixos.

Desse modo, não nos parecerá sem razão verificar que, dentre as 180 UHs pertencentes ao FII Maxinvest na área que compreende os bairros da Vila Olímpia e do Itaim Bibi, 37 estejam integradas aos *flats* da marca Tryp, sendo 19 UHs ao Tryp Jesuíno Arruda, 11 UHs ao Tryp Iguatemi e 7 UHs ao Tryp Itaim. Um patrimônio que em 2010 foi avaliado em R\$ 3,88 milhões¹⁴⁷ e que no ano de 2016, se considerados os preços anunciados no mercado imobiliário, alcançaria R\$ 14,9 milhões¹⁴⁸, o que significa uma valorização de 285,28% em um prazo de seis anos.

¹⁴³ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 9 fevereiro de 2005.

¹⁴⁴ Assim classificados por oferecerem menos alternativas de serviços em comparação aos empreendimentos de serviço completo, de modo que se definem como hotéis ou *flats* luxuosos com menos serviços e preços de diárias que oscilam entre as faixas *midscale* e *upscale*.

¹⁴⁵ Lançado pela Gafisa em 1997 como Meliá Confort Itaim Interactive Flat, o empreendimento foi entregue em 1999 e possui 142 UHs.

¹⁴⁶ Lançado pela Gafisa e pela JHS em 1999 como Meliá Confort Jesuíno Arruda foi inaugurado em 2003 e possui 151 UHs.

¹⁴⁷ FII Maxinvest (2010).

¹⁴⁸ Considerando o valor médio de R\$ 530 mil pela UH de 29 m² do Tryp Iguatemi, o valor médio de R\$ 330 mil da UH de 25 m² do Tryp Itaim e o valor médio de R\$ 360 mil da UH de 29 m² do Tryp Jesuíno Arruda.

Diante de tais dados, a divisão espacial-produtiva que a formação de um *cluster* explicita, os interesses dos investidores, as reiteradas estratégias de rentabilidade e valorização dos EHBI e os fluxos de turistas que a centralidade da metrópole atrai se revelam no espaço produzido conforme as necessidades de reprodução do capital. Junto à Zona Mista de Alta Densidade (ZM-3b)¹⁴⁹, que tinge de cinza escuro a porção nordeste do distrito do Itaim Bibi, os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários instalados em prédios de tetos marcados com desenhos de helipontos integram o maciço de quase uma centena de prédios e torres do corporativo. Entre as avenidas Cidade Jardim e Pres. Juscelino Kubitschek, no interior da Chácara Itaim, onde as sombras sobrepostas das edificações de uso residencial e comercial se acumulam, se dá a continuidade da especificidade do turismo paulistano, que, entre as ruas Pedroso Alvarenga e Jerônimo da Veiga, está exposta em outros nove EHBI.

Partindo da rua Campos Bicudo, junto ao cruzamento com a segunda porção da rua Amauri, encontraremos os 18 andares e as 92 UHs do Transamérica Classic La Residence. Entregue em 1987 pela construtora e incorporadora Lubeca S/A Empreendimentos e assumido pela rede Transamérica no ano seguinte, este empreendimento pertence ao primeiro grupo de *flats* instalado no fragmento Chácara Itaim e, guardando certa semelhança com os *residence service* construídos no bairro do Jardim Paulista, oferece UHs com metragens mínimas de 40 m² e facilidades comumente encontradas em condomínios residenciais.

Distando apenas 230 m do empreendimento parceiro, na rua Pedroso Alvarenga, e com características construtivas similares, o Transamérica Classic Victoria Place (ou Royal Service Victoria Place, assim nominado em seu lançamento¹⁵⁰) se faz confundir com os demais prédios residenciais alinhados na mesma rua. Entregue em 1988 pela Racional Engenharia S.A. e incorporado pela Serplan Desenvolvimento Imobiliário e Comercial Ltda., o empreendimento possui 21 pavimentos e 136 UHs de 43 m² a 77 m² que, tal como as UHs do Transamérica Classic La Residence, parecem compor o segundo escalão do mercado imobiliário especializado em *flats* e *apart-hotéis*, já que, a despeito de se manterem como uma opção de investimento imobiliário, desde os anos em que o sistema de *pool* era listado como uma novidade, o preço médio do m² para venda de suas UHs de menor metragem não ultrapassa R\$ 10 mil, estando abaixo dos valores médios observados na Chácara Itaim, onde o m² para venda é negociado por R\$ 11.906,00¹⁵¹.

Na mesma rua, não mais que a 190 m na direção leste em relação ao Victoria Place, localiza-se o Transamérica Executive Faria Lima, cuja torre de 20 andares tomados por 200 UHs de 28 m² e 44 m², construída pela Inpar em 2000, recoloca a cena da metrópole corporativa em nosso horizonte.

¹⁴⁹ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

¹⁵⁰ Informe publicitário de lançamento do Royal Service Victoria Place. OESP, São Paulo, 10 maio 1986, p. 37.

¹⁵¹ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

Posicionado no entorno da rua Iguatemi, onde o principal Tryp Iguatemi lhe faz concorrência, o Transamérica Executive Faria Lima parece representar a continuidade dos investimentos da THG no eixo corporativo formado na Chácara Itaim e compor a linha intermediária do mercado imobiliário que negocia suas UHs de 28 m² por R\$ 12 mil o m².

Tal dado se torna relevante por demonstrar os nuances da morfologia encontrada no interior do fragmento Chácara Itaim. Nesse mesmo perímetro os *flats* construídos nos anos de 1980 e 1990 se intercalam às recentes construções do segmento corporativo e aos demais EHBI que, a exemplo do Transamérica Executive Faria Lima, ocupam edifícios mais modernos, com UHs de menor metragem e preços de m² maiores, que tal como a imagem de uma torre de moedas, mimetiza a elevação do investimento invertido em *flats*¹⁵². Assim sendo, a forma desse fragmento não deixa de ser aquela que o capital pode empilhar em diferentes momentos da produção-reprodução do espaço e em distintos estágios do criação e fixação de novas centralidades no interior da metrópole.

Nesse sentido, o espaço outrora produzido por aqueles que definiram a Chácara Itaim como o destino potencial dos *flats* de alto padrão que acalentavam o desejo de mordomia, moradia e proximidade das empresas que rumavam para a avenida Brig. Faria Lima coexiste na paisagem que hoje expressa a nova centralidade. Isso torna o fragmento da Chácara Itaim em um espaço de diferentes cores, tempos, nomes, medidas e dimensões. No entanto, a despeito das diferenças, a produção desse espaço não se separa das perspectivas de valorização do patrimônio imobiliário e das possibilidades de rentabilidade que os investidores podem alcançar quando escolhem aplicar o capital em EHBI próximos da demanda que lhe brindará com altas taxas de ocupação. Uma vez mais, a hierarquia decorrente do desenvolvimento espacial desigual, a contradição manifesta na forma-conteúdo que intercala distintos espaços-tempo e estratégias de reprodução do capital se expressa e requer nossa atenção.

Esse movimento nos coloca diante de outros seis EHBI que oferecem 843 UHs no eixo formado pelas ruas Pedroso Alvarenga e Jerônimo da Veiga. Uma oferta acumulada em construções datadas dos anos 2000 que se distribui em um circuito de 2 km entre ruas estreitas e construções residenciais e comerciais verticais. Dentre estes, o Meliá Jardim Europa (antes Meliá Confort Jardim Europa), localizado no início da rua João Cachoeira, próximo aos geradores de demanda instalados na avenida Brig. Faria Lima, tratado pela Cyrela/Brazil Realty e pela Meliá Hotels, a incorporadora e a gestora do EHBI, respectivamente, como um negócio preparado para receber executivos¹⁵³ em 322 UHs de padrão

¹⁵² A referida imagem é apresentada no anúncio de pré-lançamento do Faria Lima Century Flat. No mesmo anúncio, a Inpar dava destaque as novas características dos *flats* paulistanos (UHs de metragem reduzida, integração de todas UHs no pool hoteleiro e inserção de facilidades voltadas ao público de negócios). Frente a isso se poderia unir a imagem da torre de moedas ao que a Inpar denominou de “investimento com o perfil do ano 2000”. Cf. Informe publicitário de pré-lançamento do Faria Lima Century Flat. OESP, São Paulo, 12 out. 1996, p. A7-10.

¹⁵³ Informe publicitário de pré-lançamento do Meliá Confort Jardim Europa. OESP, São Paulo, 12 maio 1998, p. A10-11.

upscale e 33 m². Um EHBI totalmente comercializado quando apenas 1,19% das obras estavam concluídas, alcançando o preço médio de R\$ 110 mil por UH¹⁵⁴. Passados 18 anos, após a consolidação do eixo corporativo contíguo a avenida Brig. Faria Lima, o preço médio da UH chegaria a R\$ 450 mil.

Essa mesma valorização parece ter atraído os investimentos realizados pela Accor nas contínuas conversões que transformaram os 15 andares e as 64 UHs do edifício The Town Flat Service, construído pela Company em 1999. Dessa forma, este passaria de Parthenon The Town para Mercure São Paulo Itaim Bibi e, mais recentemente, para Adagio São Paulo Itaim Bibi, cujo investimento é parte dos R\$ 30 milhões destinados pela rede para a conversão de sete hotéis da marca Mercure na marca Adagio¹⁵⁵, voltada para o segmento de longa estadia, dos quais outros três, além do acima citado, se localizam na capital paulista.

Nessa mesma paisagem, entre os contornos retos dos prédios de apartamentos residenciais e salas comerciais, estão as 128 UHs do Ramada Suites São Paulo Itaim Bibi Newciti. O EHBI construído e incorporado pela Gomes de Almeida, Fernandes (GAF, atualmente Gafisa) em 1991 e hoje administrado pela Vert Hotéis. Próximo a este a sequência de nossos passos indica: as 84 UHs do Etoile George V Itaim (antes George V Residence Itaim), inaugurado em 2002 pela Serplan; as 84 UHs do Clarion Jardim Europa que, desde 2004, dá nome ao La Concorde International Suítes, construído pela Brookfield; e as 130 UHs do Gran Estanconfor Itaim que posiciona um dos dois investimentos da Estancorp no fragmento. Situados em ruas que com nome e sobrenome cruzam a Chácara Itaim, tais empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários fazem vizinhança com o Jardim Europa sem perder de vista a demanda que a centralidade da metrópole atrai e os investimentos que o deslocamento da centralidade na metrópole possibilita.

O trajeto que liga tais negócios faz parecer natural o nexo entre a localização, a valorização e a rentabilidade que justifica a instalação dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários e, de modo dialético, esclarece a ausência de qualquer meio de hospedagem que não substancie esse mesmo vínculo. A centralidade da metrópole está expressa nos quarteirões das ruas Pedroso Alvarenga, João Cachoeira, Jerônimo da Veiga etc., onde o turismo se encadeia aos centros comerciais e às torres de vidro que impedem o uso da expressão “a céu aberto”. Nesse lugar o turismo paulistano atesta e se vale dos atributos que somente a centralidade pode dar, com perspectivas de valorização do patrimônio imobiliário e metas de rentabilidade que atraem investidores financeiros e redes hoteleiras, produz-reproduz um espaço adaptado as vantagens de cada etapa do ciclo de investimentos, renomeia os prédios e reforma suas UHs.

¹⁵⁴ Cyrela Brazil/Realty (1998).

¹⁵⁵ Sampaio (2016).

Nos lotes de grandes dimensões e entre as ruas que cruzam a avenida Pres. Juscelino Kubitschek, estão localizados outros três EHBI do fragmento Chácara Itaim, sendo o Staybridge Suítes São Paulo o primeiro a ser avistado para quem caminha de costas para a avenida Brig. Faria Lima. Localizado entre as ruas Bandeira Paulista e Prof. Tamandaré Toledo, o empreendimento controlado pela Bass Hotels & Resorts (BHR) ocupa a maior das três torres do complexo multiúso Brascan Century Plaza¹⁵⁶ com 325 UHs¹⁵⁷ e 233 m² de espaços para eventos.

O Staybridge Suítes São Paulo pode ser descrito como um retrato pormenorizado do *cluster* “Faria Lima & Itaim”, pois une os 31 andares curvos que servem aos serviços de hospedagem aos 24 andares de locais de trabalho e aos horizontais equipamentos que servem para entreter e divertir, justificando a frase publicitária de que neles a “vida acontece o tempo todo”¹⁵⁸. Diante de suas torres e sem desviar o olhar das edificações que ocupam a rua Bandeira Paulista, o espaço produzido para expressar a nova centralidade da/na metrópole se torna ainda mais evidente e a concretude do que se vê – a construção de muitos andares, a fachada moderna, os recuos da estrutura em L onde as UHs ficam recobertas de concreto e vidro de cor bronze – ganha o tom do conteúdo que justifica a concentração da oferta turística-hoteleira-imobiliária nesse fragmento da metrópole.

Portanto, o Staybridge Suítes não é um objeto posicionado no pano de fundo que emula o cenário da metrópole, para além dessa estática e falsa imagem, sua materialidade é resultante/resultado dos investimentos que antecipadamente o construíram para consumir produtivamente o espaço produzido no movimento de deslocamento da centralidade na/da metrópole.

Isso explicaria o segurança do grupo BHR ao anunciar que o Staybridge Suítes geraria retorno de 12 a 15% anual¹⁵⁹ para os investidores que dessem boas-vindas ao primeiro empreendimento *extended stay* do grupo em São Paulo, bem como fundamentaria o entusiasmo do diretor de incorporação da Brookfield/Brascan, Ricardo Laham, que depois de 10 anos da entrega do EHBI afirmou que o Staybridge Suítes era “um sucesso de operação”, dado que o preço de venda de suas UHs alcançou grande valorização frente às quantias pagas pelos investidores há uma década¹⁶⁰. Palavras que podem

¹⁵⁶ Construído em 2003 pela Método Engenharia S/A e incorporado pela Brascan Imobiliária Incorporações S/A. o Brascan Century Plaza reúne a torre de 31 pavimentos ocupados pelo Staybridge Suítes, a torre Brascan Century Offices composta por 24 pavimentos e 364 unidades comerciais de 39 m², o Brascan Century Corporate com 15 lajes corporativas de cerca de 720 m² e uma série de espaços de convivência, entretenimento e compras, a exemplo da praça de alimentação e das 6 salas de cinema que se interligam em uma área aberta ao público.

¹⁵⁷ Cabe esclarecer que o projeto e o lançamento da torre Staybridge Suítes indicam um total de 356 UHs, entretanto, 31 destas UHs correspondem a apartamentos de 74 m² comercializados como unidades residenciais de alto padrão com serviços exclusivos de hospedagem, sendo, para tanto, denominados como parte do Itaim First Class. Por essa razão, a contagem das UHs do Staybridge Suítes totaliza 325, sem a inclusão das unidades residenciais antes citadas.

¹⁵⁸ Informe publicitário de lançamento do Brascan Century Staybridge Suítes. OESP, São Paulo, 4 dez. 1999, p. A6-7.

¹⁵⁹ Staybridge chega ao país e atrai investidores. OESP, São Paulo, 18 dez. 1999, Política, p. A8.

¹⁶⁰ Sandrini (2013).

Fragmento Chácara Itaim Cluster “Faria Lima & Itaim”

Imagem 40 – Staybridge Suítes São Paulo

As 356 UHs posicionadas no *flat* instalado no Complexo multiúso Brascan Century Plaza. Localizado na rua Bandeira Paulista.

Imagem 41 – Tryp Iguatemi

Incorporado pela Gafisa como Meliá Confort Iguatemi, o imóvel de 210 UHs, atualmente com bandeira Tryp, está localizado na rua Iguatemi, a menos de 100 m da avenida Brig. Faria Lima.

Imagem 43 – Radisson Blu São Paulo

Localizado na esquina da avenida Cidade Jardim com a rua Amauri e a poucos metros da avenida Brig. Faria Lima, o EHBI oferece 216 UHs padrão *upscale*.

Imagem 42 – Transamérica Executive Faria Lima

200 UHs em uma torre de 20 andares incorporada pela Inpar, assim pode ser descrito o EHBI localizado na rua Pedroso Alvarenga, junto ao eixo corporativo-empresarial que se estende pela avenida Brig. Faria Lima/Itaim.

Fontes:

[40] InterContinental Hotels Group. Divulgação Staybridge Suítes São Paulo (2016).

[41] Meliá. Divulgação Tryp Tatuapé (2016).

[42] Transamérica Hospitality Group. Divulgação Transamérica Executive Faria Lima (2016).

[43] Atlantica Hotels. Divulgação Radisson Blu São Paulo (2016).

ser confirmadas quando se compara os R\$ 98 mil¹⁶¹ cobrados pela UH de 37 m² do Staybridge Suítes, lançado em 1999, com os R\$ 575 mil cobrados em 2016 pela UH da mesma metragem.

Expectativa semelhante parece ter levado o grupo BHG a investir R\$ 39,1 milhões na compra do The Capital Flat¹⁶², localizado na rua Tenente Negrão, a 400 m do Brascan Century Plaza. Um investimento compatível com as metas de crescimento da BHG, cuja atuação vincula o controle de EHBI aos interesses de seus acionistas, dentre os quais, como já destacado, os investidores do fundo de *private equity* GPCPIV. Entregue em 2001, ano em que as construtoras Constrac e STC - Sociedade Técnica de Construções finalizaram as obras da edificação de propriedade da Brasilwagen Administradora de Consórcio S/C Ltda.¹⁶³, o The Capital Flat, que teve suas UHs de 36 m² negociadas a média de R\$ 105 mil em 1998¹⁶⁴, em 2016, ofereceria os mesmos m² de hospedagem e rentabilidade por R\$ 410 mil.

De modo similar aos demais EHBI localizados no fragmento, o *flat* pertencente a BHG articula a valorização imobiliária e a rentabilidade gerada pela exploração hoteleira com a proximidade da demanda que transita entre os inúmeros prédios corporativos e comerciais do fragmento Chácara Itaim, a exemplo do JK 360 e do JK 180, endereçados a menos de 100 m da porta de entrada do The Capital e ofertantes de mais de 25 mil m² de área total locável. Nesse horizonte, as 308 UHs que ocupam os 22 andares do The Capital conformam um dos eixos de valorização imobiliária do fragmento e, juntamente com as torres hoteleiras que ocupam o entorno das ruas Iguatemi e Pedroso Alvarenga, integra a nova centralidade da metrópole paulistana.

1.4.2. A centralidade da metrópole e o turismo no fragmento Vila Olímpia

A paisagem que caracteriza o fragmento Chácara Itaim, descrita em detalhes nos estudos apresentados por Fix (2001, 2007), Carlos (2001, 2015a), Frúgoli Jr. (2000), entre outros, se estende e se fragmenta no traçado das avenidas Brig. Faria Lima e Pres. Juscelino Kubitschek e, sobretudo, no encontro destas duas vias, faz parecer que o novo e o moderno de suas formas se tornam imperantes. Nesse ponto do tecido urbano da metrópole, na união da nova Faria Lima com a renovada Juscelino Kubitschek que, não muitos metros à frente se subdivide nas direções dadas pela marginal do rio Pinheiros, o fragmento Vila Olímpia se apresenta em números que não separam os dados levantados na

¹⁶¹ Informe publicitário de lançamento do Brascan Century Staybridge Suítes. OESP, São Paulo, 4 dez. 1999, p. A6-7.

¹⁶² Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 17 abril de 2014.

¹⁶³ A Brasilwagen é uma rede de comércio de veículos e serviços de assistência técnica que faz parte do *Grupo HBW ligado a família do empresário Walter Gebara*, também proprietário do L'Hotel, localizado na alameda Campinas.

¹⁶⁴ Cruz (1998).

pesquisa de campo daqueles inventariados pela SPCVB: 11 EHBI, 2.509 UHs, com porte médio de 228 UHs e preço médio de diária de R\$ 320,00.

Dito de outra forma, no quadrilátero de 2,49 km² formado entre as avenidas Nações Unidas, Pres. Juscelino Kubitschek, Santo Amaro e dos Bandeirantes, onde se delineiam os bairros da Vila Olímpia e da Vila Funchal, entre as cores das zonas mistas de média e alta densidade (ZM-2 e ZM-3), tracejados de zonas de centralidade linear (ZCL)¹⁶⁵ e demarcações de áreas de intervenção da OUCFL¹⁶⁶, estão concentrados 27,5% dos empreendimentos hoteleiros e 40,6% das UHs existentes nos distritos que conformam o *cluster* “Faria Lima & Itaim”.

Da mesma forma, no fragmento Vila Olímpia estão concentrados 20,6% ou 6 dos 29 empreendimentos paulistanos do segmento *upper-midscale* e 23,1% ou 1.300 das 5.625 UHs do estoque ofertado nessa mesma faixa de mercado. Nesse sentido, a oferta hoteleira da faixa sul do distrito do Itaim Bibi – o terceiro e último fragmento do *cluster* “Faria Lima & Itaim”, demonstrado no Mapa 17 – se encadeia à ocupação comercial e corporativa de alto padrão e alta densidade que se estende ao longo da avenida Brig. Faria Lima e que, após ultrapassar as faixas da avenida Pres. Juscelino Kubitschek, se espraia na direção sudoeste, chegando à avenida Hélio Pellegrino e ao distrito de Moema, e na direção oeste, alcançando a rua das Olimpíadas e o interior da Vila Funchal, cujo trecho final nos faz retornar ao traçado da avenida Pres. Juscelino Kubitschek.

Tal descrição nos coloca diante da ininterrupta e crescente concentração do segmento de meios de hospedagem *upper-midscale* de São Paulo, precisamente, da oferta turística-hoteleira-imobiliária que se integra à centralidade corporativa e dela se vale para instalar o seleto grupo de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, o qual, mesmo sem alcançar os valores cobrados pelo segmento *upscale*, se torna diferenciado para a demanda turística e produtivo para os que participam de sua construção e exploração.

Nessa mesma área, os prédios corporativos de alto padrão, enquanto negócios imobiliários, têm os empreendimentos hoteleiros *upper-midscale* como um acessório que lhes agrega valor e, não diferentemente, os EHBI se valorizam em razão da proximidade do eixo dos negócios de alto padrão. Unidos, tais negócios sintetizam a paisagem do espaço produzido com contornos diferenciados e capitais reproduzidos em níveis superiores àqueles até então encontradas em nosso percurso.

¹⁶⁵ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

¹⁶⁶ Especificamente os subsetores 3b, 3c, 3e, 4a, 4b, 4c e 4d, que em conjunto conformam os setores “Hélio Pellegrino” e “Olimpíadas” da OUFL.

**Mapa 17 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento
Vila Olímpia do cluster “Faria Lima & Itaim”**

Nesse perímetro, à esquerda de quem segue na direção da avenida Hélio Pelegrino, veremos as torres de 26 e 19 andares do Blue Tree Premium Faria Lima e do Helbor Lead Offices Faria Lima se intercalarem em somas e multiplicações que resultam na oferta de 338 UHs e 128 unidades de escritórios. À direita, as torres do International Plaza I e II parecem se imbricar aos 16 andares do JK 1455 que, como um tapume, ocultam as obras que às suas costas constroem os 18 mil m² de área locável do Edifício Miss Silvia Morizono, onde o Colégio Nossa Senhora do Carmo tinha endereço.

Se nos detivermos no Blue Tree Premium Faria Lima, veremos no prédio de 90 m de altura e 22.794 m² de área construída, a materialização do projeto incorporado pela Inpar, cujo lançamento em 1997, sob o título de “Double Space”, unia o prestígio da marca Caesar Towers à atratividade da avenida Brig. Faria Lima e às possibilidades dadas por uma construção funcional capaz de transformar uma UH em um escritório para qualquer hóspede que quisesse realizar suas atividades de trabalho sem sair do hotel¹⁶⁷. Celebrando tais vantagens, o Caesar Towers Double Space Faria Lima era oferecido aos investidores em UHs de 30 m² que custavam R\$ 117.980,00¹⁶⁸.

Desde então, o Caesar Towers Double Space transformou-se em Blue Tree Faria Lima e passou a enfrentar novos concorrentes, ainda assim, ao contrário do que a data de sua inauguração e a presença de novos concorrentes podem sugerir, os investidores do EHBI, como narra Kutuchian (2014), continuariam a apostar em sua rentabilidade e, após R\$ 4,5 milhões investidos em reformas, veriam ampliar os rendimentos do renovado EHBI, cujas UHs, em 2016, poderiam ser comercializadas por R\$ 540 mil, nada menos que 357,7% acima do preço cobrado em 1997, e cerca de 62,5% acima do preço médio do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* na Vila Olímpia, onde, conforme o Índice Zap Imóveis (outubro de 2016), se tem a média de R\$ 11.067,00.

Essa mesma valorização parece seguir a direção sul da avenida que empresta nome ao empreendimento controlado pela Blue Tree Hotels. A menos de 200 m dele, precisamente na rua Elvira Ferraz, onde as torres do complexo F. L. 4300 se aproximam aos 22 mil m² de área locável total do Edifício Faria Lima 4440 (Acqua), sinalizando o endereço de inúmeras instituições financeiras e empresas multinacionais, o fragmento Vila Olímpia ganha a direção oeste do bairro. Nessa mesma direção, junto ao eixo em curva formado pelas ruas Olímpadas, Gomes de Carvalho e Funchal, os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários explodem em UHs e possibilidades imobiliárias que abarcam os edifícios corporativos, os shoppings Vila Olímpia e JK, à macha verde do Parque Municipal Mário Pimenta Camargo (ou Parque do Povo), os coeficientes comprados em CEPACs e à infraestrutura viária que promete fluidez à metrópole.

¹⁶⁷ Algumas das UHs do empreendimento eram compostas por uma cama de casal retrátil que poderia ser recolhida e encaixada em um armário para dar lugar a uma mesa lateral que serviria como mesa de trabalho para até quatro pessoas.

¹⁶⁸ Informe publicitário de pré-lançamento do Caesar Towers Double Space. OESP, São Paulo, 23 ago. 1997, p. A7-10.

Nesse eixo, o primeiro EHBI a despontar na paisagem tem as palavras “Continental Square” em sua fachada, o nome dado ao complexo multifuncional de 95 mil m² de área construída que, dentre outras edificações, abriga um centro de convenções com mais de um mil m², uma torre de 15 andares ocupada por lajes corporativas e uma torre dividida em dois blocos de 16 e 18 andares, ocupados pelas 173 UHs do Pullman São Paulo Vila Olímpia e pelas 213 do Caesar Business Vila Olímpia, respectivamente

Construído pela Inpar e entregue em 2004, o imóvel de 386 UHs, que une as marcas Pullman e Caesar Business em uma única fachada de painéis avermelhados sobrepostos por grelhas esbranquiçadas, integra um amplo conjunto de determinações que novamente nos colocam diante dos interesses que articulam o turismo, a atividade imobiliária, a hoteleira, a construção civil e os investidores do mercado financeiro. Neste caso, trata-se dos acionistas do Fundo de Investimento Imobiliário Continental Square Faria Lima (FII Continental Square Faria Lima), administrado pela BR-Capital DTVM S/A., a qual, juntamente com a propriedade de 18 conjuntos comerciais integrantes da torre corporativa, detém 135 UHs do imóvel ocupado pelo Pullman São Paulo Vila Olímpia, o que representa 75% da propriedade compartilhada com a Accor S.A., que possui os 25% restantes¹⁶⁹ após ter adquirido por US\$ 275 milhões¹⁷⁰ o portfólio de 29 empreendimentos já instalados ou em construção do grupo Posadas¹⁷¹ na América do Sul.

Frente a isso, este imóvel representa os investimentos e as expectativas de retorno que motivaram o grupo Accor a investir na compra do portfólio do grupo Posadas, bem como os igualmente correlatos investimentos e perspectivas de rentabilidade e valorização patrimonial das quotas do FII Continental Square Faria Lima que, no primeiro semestre de 2016, apurou um lucro líquido de R\$ 6,13 milhões com o arrendamento e locação dos imóveis que compõem seu patrimônio¹⁷².

Com efeito, a concentração da hotelaria no fragmento Vila Olímpia se liga a uma série de determinações que continuamente nos recolocam diante de um espaço produzido e do consumo produtivo desse mesmo espaço conforme os cálculos das taxas de retorno sobre o investimento imobiliário. Um espaço concebido junto à centralidade da metrópole, um lugar metrificado para ser a centralidade e responder aos interesses de natureza econômica que para se realizarem e ao se consolidarem posicionam o espaço urbano de São Paulo em uma escala de potencialidades para a

¹⁶⁹ FII Continental Square Faria Lima (2016).

¹⁷⁰ Calixto (2012).

¹⁷¹ O Grupo Posadas é uma rede hoteleira mexicana que iniciou as atividades no mercado sul-americano em 1998, quando adquiriu 4 empreendimentos da rede Caesar Park, controlada pelo Grupo Aoki em uma transação de US\$ 122,7 milhões. Dois anos depois, atuando apenas com a marca de luxo antes pertencente ao Grupo Aoki, o Grupo Posadas introduziria a marca Caesar Business na América do Sul com o objetivo de expandir os negócios do segmento *midscale* para as viajantes de negócios. Justamente nesse período o grupo realiza a *joint venture* com a Inpar Construções e Empreendimentos Imobiliários Ltda. que resultou na construção do Caesar Business Vila Olímpia e do Caesar Park Vila Olímpia.

¹⁷² FII Continental Square Faria Lima, *op. cit.*

reprodução capitalista. Uma forma que, como bem lembra Carlos (2001), também se liga às intervenções municipais que, nos diferentes estágios da OUFL, modificaram a infraestrutura viária, constantemente associada às obras da nova Faria Lima, promoveram novos mecanismos legais favoráveis à verticalização e ao adensamento dos terrenos. Esse contexto, em linhas gerais, impulsionou a dinâmica dos negócios imobiliários no fragmento e nos demais subdistritos do novo centro comercial e financeiro da metrópole paulistana.

Separado por apenas 380 m do Continental Square Faria Lima, o Radisson Vila Olímpia não permite que a imagem dos EHBI saia de nosso campo de visão. Localizado no imediato entorno do Shopping Vila Olímpia e vizinho às muitas torres comerciais que transformam os 450 m da rua Fidêncio Ramos em um corredor de concreto e vidro, este empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário articula os interesses da Atlântica Hotels e as atividades da Cyrela/Brazil Realty, responsável pela construção e incorporação do complexo International Trade Center (ITC).

Entregue em 2000, o ITC é um empreendimento de uso misto que combina uma torre comercial de 18 andares com 252 unidades de escritórios que totalizam 8.316m² de área locável; um *boulevard* de serviços e compras que serve de ligação entre as construções do complexo; e uma torre de 22 andares com 308 UHs. Assim como outros complexos *mixed use* que entrelaçam espaços de hospedagem, lazer e trabalho, o ITC é um empreendimento imobiliário capaz de gerar rentabilidade e valorização a partir da exploração de sua própria estrutura, a qual, como indicado no anúncio de pré-lançamento do complexo¹⁷³, se tornaria ainda mais rentável e valorizada por compor o novo eixo empresarial-corporativo de São Paulo. De tal maneira oferecido, o anúncio de comercialização do ITC expunha os verdadeiros desígnios dos investidores que, dentre outros agentes, intervêm no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole com o objetivo de valorizar os imóveis e obter rendimentos com a exploração dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários posicionados nos novos eixos comerciais-empresariais que expressam a centralidade da metrópole.

Tal processo fundamenta os interesses da Cyrela/Brazil Realty ao lançar e incorporar o ITC, pois, no terceiro trimestre de 1998, quando apenas 14,94% da obra estava realizada, nada menos do que 524 das 560 unidades (de escritórios e UHs) já haviam sido vendidas ao preço médio de R\$ 83 mil¹⁷⁴, o que significa a captação de mais de R\$ 43 milhões para financiar as obras do empreendimento que, no ano 2000, se tornaria uma fonte de rentabilidade para seus investidores. Por sua vez, os ganhos provenientes dessa rentável combinação entre o produto imobiliário, o uso turístico-hoteleiro e a constituição de novas centralidades na metrópole justificam os investimentos feitos pelas duas redes hoteleiras que já

¹⁷³ Informe publicitário de lançamento do International Trade Center. OESP, São Paulo, 15 ago. 1997, p. A22-25.

¹⁷⁴ Cyrela Brazil/Realty (1998).

controlaram o *flat* instalado no ITC, quer sejam aqueles empregados pela Meliá Hotels, quando o imóvel era denominado Meliá Confort ITC Nova Faria Lima, quer sejam os investimentos realizados pela Atlântica Hotels, primeiro com a marca Park Suites¹⁷⁵ e, posteriormente, com a atual marca Radisson, cuja UH de 28 m² integrada ao *pool* atingiu, em 2016, o preço de R\$ 400 mil, uma valorização 381,9% se comparado aos valores praticados em 1998 pela Cyrela/Brazil Realty.

A partir de tais constatações, o trajeto no fragmento Vila Olímpia toma a direção oeste, na rua do Rócio, e a cerca de 70 m da segunda entrada do Radisson Vila Olímpia, cujo *hall* serve de passagem para a rua Fidêncio Ramos, nos posiciona diante do mais recente investimento hoteleiro do grupo Estancorp, o Estancorfor Villa Olímpia, inaugurado em 2013. Com 21 andares, 147 UHs de 40 a 60 m² e serviços de hospedagem especializados no segmento *long stay*, o empreendimento construído pela Diálogo Engenharia e Construção Ltda. amplia a paisagem verticalizada deste trecho da metrópole, pintando-a com as cores e formas de uma ocupação residencial de alto padrão.

Na mesma quadra, a menos de 170 m, a fachada do segundo EHBI do grupo Estancorp, o Estanzplaza Funchal Faria Lima é avistado entre as torres corporativas que se propagam no entorno da rua que lhe dá nome. Posicionados em frente ao meio de hospedagem *midscale* inaugurado em 2001 e próximos aos 37 pavimentos e 25.137 m² de área locável total do edifício E-Tower que, vigilante, olha de cima as cinco torres de cinco andares do Millennium Office Park, bastará nos voltarmos para a direita para enxergarmos os elevados blocos de vidro que desafiam o céu paulistano e oferecem centenas de milhares de m² de lajes corporativas e comerciais, espaços de compras e entretenimento aos moradores e visitantes da Vila Olímpia. Construções que refletem as formas da arquitetura pós-moderna e impulsionam os negócios e negociações das torres do complexo WTorre JK que, no mesmo terreno cercado pelas avenidas Chedid Jafet, Pres. Juscelino Kubitschek e Nações Unidas, concentra duas torres comerciais, um edifício corporativo de alto padrão, o Shopping JK Iguatemi e o Teatro Santander.

Nesse trecho, onde a rua Funchal se bifurca e toma a direção nordeste da Vila Olímpia, se localiza o primeiro dos dois EHBI da bandeira Mercure da Accor existentes no fragmento. Primeiro, o Mercure São Paulo Funchal (antigo Parthenon The Must), com 144 UHs, posicionado ao lado da demolida casa de shows Via Funchal e em frente ao recém-inaugurado Jardim São Paulo Corporate

¹⁷⁵ Em 2004, após a troca da Meliá Hotels, o *flat* passou a ser controlado pela Atlântica Hotels e teve o nome trocado para Park Suites ITC Nova Faria Lima, sendo o primeiro contrato da *marca Park Suites*, da rede norte-americana *Carlson Hotels no Brasil*, a qual era representada pela Atlântica Hotels. Em 2014, a rede Atlântica concluiria as reformas que lhe custaram R\$ 7 milhões para adequar o imóvel à bandeira Radisson, o que lhe permitiria novo acréscimo na diária média tendo em vista o perfil da demanda que transita na região (Otto, 2014).

Towers¹⁷⁶. Lançado em 1995 pela Cyrela, quando muitos dos prédios comerciais hoje instalados no fragmento sequer eram obras em andamento, o *flat* The Must, que hoje recebe a bandeira Mercure, foi apresentado como um EHBI posicionado no mapa entrecortado pelos traços que emulavam a ampliação da avenida Brig. Faria Lima, e ofertado em UHs cujo preço beirava os R\$ 50 mil¹⁷⁷.

Duas décadas mais tarde e após a realização de incontáveis obras privadas e estatais em seu entorno, as UHs do EHBI ganhariam novos preços, a exemplo da unidade de 31 m², vendida em 1996 por exatos R\$ 49.972,00¹⁷⁸, e que, em 2016, chegaria a R\$ 420 mil ou R\$ 12.903,22 por m². Um valor que se equipara aos R\$ 12.142,85 por m² indicados para a venda de UHs de 28 m² do Estanplaza Funchal Faria Lima, o concorrente vizinho inaugurado em 2001.

Se comparados aos preços de venda das UHs dos demais *flats* localizados no fragmento Vila Olímpia, especialmente os três principais e maiores EHBI, o Blue Tree Premium Faria Lima com UHs de 30 m² comercializadas por R\$ 18 mil o m²; o Caesar Business Vila Olímpia com UHs de 26m² ofertadas por R\$ 19.538,46 o m²; e o Radisson Vila Olímpia com UHs de 28 m², cujo m² chega a R\$ 14.285,71, veremos que, apesar de possuírem valores inferiores aos concorrentes, o Estanplaza Funchal Faria Lima e o Mercure São Paulo Funchal não deixaram de acompanhar os preços do mercado imobiliário-hoteleiro do fragmento, no qual se observa o valor médio de R\$ 11.067,00 para o m² de UHs de *flat* e/ou *apart-hotéis* destinadas à venda.

Tal fato reitera a interferência gerada pela concentração dos edifícios corporativos, dos empreendimentos voltados para as compras e entretenimento, das vantagens oferecidas no âmbito da OUFL, das benfeitorias viárias observadas nas avenidas Brig. Faria Lima, Pres. Juscelino Kubitschek, Chedid Jafet e Nações Unidas e nas ruas Funchal e Olímpias, que em conjunto, expressam os resultados do processo de deslocamento da centralidade no interior da metrópole.

Portanto, elucidam o movimento guiado pelas estratégias de reprodução do capital e pelas ações do Estado. Um movimento que constrói/reconstrói/destrói a concentração de objetos e pessoas, estabelecendo uma hierarquia entre as centralidades que coexistem no espaço-tempo da metrópole produzida em busca de lucro. Um encadeamento que renova a valorização das frações de propriedade hoteleira e/ou das parcelas de patrimônio imobiliário que dão lastro aos interesses dos investidores que também olham para o turismo, justapondo-o ao capital aplicado no mercado imobiliário. Deste modo, o

¹⁷⁶ Localizado no terreno de formato triangular posicionado entre as avenidas Pres. Juscelino Kubitschek, Chedid Jafet e as ruas Funchal/Pequetita, antes parcialmente ocupado pelo Centro Empresarial Camargo Correa, o empreendimento incorporado e construído pela Camargo Corrêa S.A., com investimentos da Participações Morro Vermelho S.A., subsidiária do mesmo grupo, é composto por duas torres de 29 pavimentos de lajes corporativas que, em conjunto, somam 128 mil m² de área locável e por diferentes construções que incluem centro de convenções, restaurantes e áreas de convivência integradas a 19 mil m² de área verde.

¹⁷⁷ Informe publicitário de lançamento do The Must. OESP, São Paulo, 25 jun. 1995, p. C3.

¹⁷⁸ *Ibidem*.

turismo figura no interior do movimento dialético de valorização/desvalorização do espaço da metrópole, pois, enquanto as novas áreas valorizadas se formam, em virtude da reprodução do capital, outras áreas se desvalorizam para esse mesmo interesse.

Diante do objetivo de descrever a paisagem do fragmento e nele observar os conteúdos que mediam a instalação da oferta turística, não nos restará outra opção a não ser seguir a rota deixada pelo movimento anteriormente apontado. Para tanto, seguiremos pelos 800 m do trecho sudoeste da rua Gomes de Carvalho, em paralelo à avenida Santo Amaro, cuja direção nos distanciará dos 19 andares do Sky Corporate, posicionado nos números finais dessa rua, ao lado das amplas e curvas estruturas metálicas da Estação Vila Olímpia da CPTM (Linha 9-Esmeralda). Por esse caminho passaremos pelo Radisson Vila Olímpia, pelo Shopping Vila Olímpia e pelas torres envidraçadas do GC Square e, quando o entorno tomado por edificações horizontais destinadas ao uso comercial e os inúmeros edifícios residenciais de médio e alto padrão se tornarem presentes, veremos o edifício monolítico de 28 andares que, exceto pelo letreiro da marca Travel Inn, mais parecerá um prédio residencial.

Lançado em 1996 pela Cyrela/Brazil Realty e entregue em 1999, o The World Executive Flat possui 323 UHs de 30 m² que, segundo as informações prestadas pela Cyrela Brazil/Realty (2010), foram totalmente vendidas “em cerca de 20 dias, pela média de R\$ 65 mil à vista”. Logo, salvo o fato de estar localizado fora do eixo central que conforma o corporativo na Vila Olímpia, o The World, atualmente administrado pela Results, possui características semelhantes ao Mercure São Paulo Funchal, inclusive a gestão da rede Accor que, entre 1999 e 2009, o controlou como Parthenon The World¹⁷⁹. Entretanto, as semelhanças parecem se desfazer quando constatamos que diferentemente dos R\$ 12.903,22 indicados para a venda do m² da UH de 31 m² do Mercure São Paulo Funchal, o m² da UH de 30 m² do The World é comercializado por R\$ 9.500,00.

Essa condição é igualmente observada no Quality Suítes Long Stay Vila Olímpia, localizado próximo ao entroncamento da rua Alvorada com a avenida Dr. Doutor Cardoso de Melo, e no Mercure São Paulo Vila Olímpia, localizado no início da rua Santa Justina, próximo à avenida Santo Amaro. EHBI que, como o The World, foram construídos para comportar o uso residencial e hoteleiro e estão localizados fora do eixo de concentração dos edifícios corporativos que, notadamente, se acumulam no perímetro de intervenção do “Setor Olímpíadas” da OUFL.

No caso do Quality Suítes Long Stay Vila Olímpia, ocupante das torres de 24 andares e 138 UHs do Long Stay World Class, construído e incorporado pela Cyrela/Brazil Realty em 2002, o preço de venda do m² é de R\$ 10.750,00 mil. O mesmo vale para o Mercure São Paulo Vila Olímpia (antes Parthenon

¹⁷⁹ Cabe lembrar entre 2009 e 2014 o empreendimento foi administrado pela THG sob o nome Transamérica Prime The World.

Fragmento Vila Olímpia Cluster “Faria Lima & Itaim”

Imagem 44 – Radisson Vila Olímpia

Integrado ao Complexo International Trade Center (ITC), localizado na rua Fidêncio Ramos, o antigo Meliá Confort ITC Nova Faria Lima oferece 308 UHs.

Imagem 46 – Estanplaza Funchal Faria Lima

Segundo EHBI do grupo Estancorp no fragmento, o empreendimento de 168 UHs se localiza na rua Funchal, junto as torres corporativas que ocupam a Vila Olímpia.

Imagem 45 – Pullman São Paulo Vila Olímpia e Caesar Business Vila Olímpia

Uma das torres do Continental Square Faria Lima, localizado na rua Olímpíadas. Na mesma estão distribuídas as 173 UHs do Pullman e as 213 UHs do Caesar Business.

Imagem 47 – Blue Tree Premium Faria Lima

Quase na esquina com avenida Pres. Juscelino Kubitschek, o EHBI de 338 UHs ocupa uma das principais áreas do eixo corporativo da Localizado da avenida Brigadeiro Faria Lima.

Fontes:

- [44] Atlantica Hotels. Divulgação Radisson Vila Olímpia (2016).
- [45] Accor Hotels. Divulgação Pullman São Paulo Vila Olímpia (2016).
- [46] Viva Real Imobiliária. Anúncio de venda Flat Estanplaza Funchal (2016).
- [47] Blue Tree Towers. Divulgação Blue Tree Premium Faria Lima (2016).

Executive One), pois, entre as 282 UHs distribuídas no edifício de 27 andares entregue em 2000 pela Inpar, o preço médio do m² para venda é de R\$ 10.560,00.

Sem deixar de considerar as diferenças dos valores acima expostos também se deve dar atenção à relação recíproca entre os EHBI e as edificações não residenciais que se estendem entre as ruas e avenidas do fragmento e da metrópole. Nesse sentido, é primordial observar que o valor médio de R\$ 12.065,33 para o m² de UHs de *flats* e/ou *apart-hotéis* à venda nos bairros da Vila Olímpia, Chácara Itaim e Itaim Bibi¹⁸⁰ é superior aos R\$ 10.345,50 apontados para os bairros do *cluster* “Paulista & Jardins”¹⁸¹; aos R\$ 10.300,00 observados no bairro do Tatuapé¹⁸²; aos R\$ 7.355,00 do bairro de Santana; ou aos R\$ 5.790,00 que posicionam o bairro da República¹⁸³ no fim da lista dos EHBI negociados no mercado paulistano, indicando assim a escala de valores dada pelos interesses que delimitam as fronteiras do turismo em São Paulo. Ou, em outras palavras, a hierarquia entre as centralidades criadas/esvaziadas na metrópole em função dos interesses econômicos, dentre as quais, como mostra nosso percurso, a oferta turística-hoteleira-imobiliária está instalada em maior ou menor proporção e com maior ou menor potencial conforme a qualidade do retorno de capital aplicado no espaço sob a forma de produtos imobiliários e financeiros.

Frente a essas breves ponderações, poderemos retomar o percurso entre os *clusters* do turismo paulistano e, para tanto, retornaremos ao entroncamento das avenidas Pres. Juscelino Kubitschek e Brig. Faria Lima, onde, no contrafluxo dos carros que emergem do Túnel Sebastião Camargo na direção Morumbi-Itaim Bibi, caminharemos no corredor de lotes lembrados e construções verticalizadas para depois de 800 m tomarmos a direção sudoeste no eixo formado pela avenida Chedid Jafet e rua Funchal e chegarmos à linha que separa o destino “Faria Lima & Itaim” do destino “Berrini”, o último *cluster* delimitado pela SPCVB.

1.5. Berrini: entre pontes, o prolongamento do corporativo

1.5.1. O que é contínuo se anuncia no fragmento Berrini/Chucri Zaidan

As cores cinzas e as entrecruzadas das faixas da ponte Eng. Ari Torres e da avenida dos Bandeirantes, bem como as quase paralelas linhas das avenidas Nações Unidas e Eng. Luís Carlos Berrini são as primeiras referências do *cluster* que, desde sua entrada, já sinaliza a continuidade da paisagem e dos endereços do setor terciário avançado em construções que, a exemplo do Berrini One e

¹⁸⁰ Conforme média calculada entre os valores indicados no Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

¹⁸¹ Conforme média calculada entre os valores indicados no Índice Zap Imóveis (outubro de 2016) para os bairros Bela Vista, Cerqueira Cesar, Consolação, Higienópolis, Jardim Paulista e Jardins.

¹⁸² Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

¹⁸³ *Ibidem*.

do Thera Corporate, distribuem milhares de m² de escritórios e lajes corporativas em andares e investimentos. Diante de tais torres e dos muitos interesses que compõem o universo de seus construtores, incorporadores e investidores, o trecho final do *cluster* “Faria Lima & Itaim” se mistura ao inicial do *cluster* “Berrini” que, sem expressar qualquer resquício das indústrias, dos depósitos fabris e das ocupações residenciais de pequeno porte antes presentes em seu solo, mantém a verticalidade que não deixa lacunas.

Em meio às formas de blocos construídos como locais de trabalho, o polo “Berrini”, segundo os dados apresentados pela SPCVB, acrescenta 26 meios de hospedagem, 6.398 UHs e 22.726 m² de áreas de eventos aos números do turismo paulistano. Números que pouco se diferenciam daqueles levantados em nossa pesquisa de campo, na qual assinalamos 30 empreendimentos hoteleiros, 6.436 UHs e os mesmos m² de espaços de eventos. A despeito da pouca diferença, deve-se observar a separação entre os 26 negócios inventariados pela SPCVB e os 4 empreendimentos a que o mesmo órgão não faz menção, pois tal separação ressalta a predominância de EHBI gerenciados por redes hoteleiras, com elevado número de UHs, espaços de eventos, preços posicionados nas faixas intermediárias ou superiores de mercado e, em sua maioria, localizados em áreas que concentram geradores de demanda.

Isso fica claro quando se compara o preço médio da diária praticado e o número médio de UHs ofertadas nos empreendimentos hoteleiros instalados nos distritos que compõem o *cluster* “Berrini”: enquanto os negócios listados pela SPCVB cobram preços médios de R\$ 357,50 e possuem porte médio de 246 UHs, os quatro meios de hospedagem que não figuram em sua lista praticam preços médios de R\$ 132,50 e tem porte médio de 18,75 UHs.

Tal diferença parece manter uma estreita relação com a forma de administração e a localização de tais empreendimentos, pois, dentre os 26 meios de hospedagem inventariados pela SPCVB, todos são negócios controlados ou de propriedade de redes hoteleiras e estão localizados junto aos principais eixos empresariais-corporativos, em especial, no entorno das avenidas das Nações Unidas, Eng. Luís Carlos Berrini, Dr. Chucri Zaidan e Roque Petroni Jr. e das ruas Alexandre Dumas e Verbo Divino, exceção feita ao Ibis São Paulo Interlagos, localizado na avenida Interlagos, na porção leste do distrito do Campo Grande. Em contrapartida, como mostra o Mapa 18, os demais quatro meios de hospedagem instalados nesse mesmo fragmento são independentes e ocupam o entorno do largo 13 de Maio, no distrito de Santo Amaro, quando não, o trecho final da Av. Eng. Alberto de Zagottis, na porção oeste do distrito do Campo Grande, portanto, distantes dos eixos empresariais-corporativos contíguos aos 25 dos 26 EHBI selecionados pela SPCVB.

Mapa 18 – Meios de Hospedagem instalados no cluster “Berrini”

Com efeito, os empreendimentos hoteleiros instalados nos distritos que integram o perímetro do “Destino Berrini” podem ser inicialmente divididos em dois grupos que, à semelhança do quadro observado nos *clusters* anteriormente apresentados, formam diferentes fragmentos, os quais, de modo objetivo, dão continuidade às formas e interesses destacados ao longo de nosso percurso. Se tomarmos a localização dos EHBI do polo “Berrini” como referência, verificaremos a existência de três fragmentos delimitados a partir da indicação dos principais eixos viários existentes no *cluster*, a saber: o fragmento Berrini/Chucrí Zaidan formado junto às avenidas de mesmo nome, na área intercalada pelas avenidas dos Bandeirantes e Morumbi, compreendendo os bairros de Cidades Monções, Vila Cordeiro e parte do Brooklin Paulista; o fragmento Chácara Santo Antônio, que compreende o interior do vértice formado no entroncamento da marginal do rio Pinheiros com as ruas Verbo Divino e Alexandre Dumas, no bairro da Chácara Santo Antônio; e, por fim, o fragmento Santo Amaro/Campo Grande que, como o próprio nome sugere, se estende desde a porção sul do distrito de Santo Amaro até o distrito de Campo Grande, com destaque para o entorno do trecho final da avenida Nações Unidas (iniciado na avenida João Dias) e pela avenida Interlagos, especialmente no eixo que liga o Shopping Interlagos ao Shopping SP Market.

A descrição do primeiro desses três fragmentos – o fragmento Berrini/Chucrí Zaidan, detalhado no Mapa 19 – pode ser iniciada pela indicação das avenidas e interligações viárias que o intercalam às avenidas Eng. Luís Carlos Berrini e Nações Unidas, bem como à avenida Jorn. Roberto Marinho, cujo trajeto dá continuidade ao fluxo proveniente do complexo viário Real Parque que, dentre outras vias elevadas, é conhecido por possuir a ponte Octávio Frias de Oliveira (ponte Estaiada), que transpõe o rio Pinheiros.

Além da malha viária, o fragmento pode ser descrito pela notória concentração dos usos não residenciais que, de modo geral expressam a ocupação promovida ao longo das quatro últimas décadas. Tanto as edificações construídas no decorrer dos anos de 1980 pela construtora Bratke-Collet (Fix, 2007), sobretudo no entorno da praça Gen. Gentil Falcão, posicionada no ponto central da Cidade Monções e no trecho intermediário da avenida da Eng. Luís Carlos Berrini; como as construções de traços vindos dos anos de 1990 e 2000, a exemplo do Complexo World Trade Center que, com volumes pós-modernos e corpos envidraçados, desafia o olhar a ultrapassar os contornos que ocupam o trecho final avenida da Eng. Luís Carlos Berrini onde as estruturas curvas e elevadas da já mencionada ponte Estaiada completam o cenário arquitetado em muitas intervenções que entrelaçam o público e o privado.

Ao caminharmos pelas ruas estreitas que ocupam a reduzida faixa de pouco mais de 370 m que separa e interliga a Cidade Monções das movimentadas faixas das avenidas da Eng. Luís Carlos Berrini e Nações Unidas, teremos o olhar atraído para as torres comerciais e corporativas que sinalizam a presença da economia dos serviços avançados na metrópole. Nesse trajeto, a paisagem encontrada no

Mapa 19 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento Berrini/Chucri Zaidan do cluster “Berrini”

fragmento contém a singular característica de ser uniforme. Nela, não há marcas de outros tempos, só a concentração produzida pelos edifícios de escritórios e pelas torres corporativas, em grande medida, uma área também ocupada por restaurantes e bares, por casas de shows e de eventos, e por alguns edifícios residenciais, muitos dos quais cercados por muros e bancas de jornais que pouco vendem notícias de outras datas. Um fragmento que expressa e prolonga a centralidade da metrópole como um fluxo de tempo-espaço produtivo, que nos faz caminhar com passos apressados e, salvo se possuímos uma identificação profissional, não nos convida a entrar em nenhuma de suas ruas.

Nesse movimento de corpos de concreto e vidro, as ruas que escapam das avenidas da Eng. Luís Carlos Berrini e Dr. Chucri Zaidan se findam em sombras de torres que ocupam as águas do rio Pinheiros com reflexos de modernidade. Em sua descrição, há pouco lugar para frases que não apontem para a novo eixo dos negócios produzidos pelos “*city builders*” descritos e analisados por Fix (2007). Além dessas frases, lembradas nos momentos de encontro com o fragmento, pouco poderá ser dito sobre as casas interpostas aos maciços de prédios que se estende sobre os limites da Cidades Monções, da Vila Cordeiro e do Brooklin Paulista. Quer seja no entorno dos trajetos que empurram as avenidas Jorn. Roberto Marinho e Morumbi na direção de Moema, nos braços da OUAE, que delimita os limites dos setores “Brooklin” e “Berrini”; quer seja no entorno do vértice desenhado pelo encontro das avenidas Santo Amaro e Eng. Luís Carlos Berrini, onde as intervenções da OUAE se concretizam em união com as propostas e realizações da OUFL, a paisagem predominante é aquela exposta na capa dos anúncios de investimentos imobiliário-financeiros.

Essa mesma morfologia física e social ocupa as linhas que a SPCVB dedica à apresentação do *cluster*. Para o órgão, na área correspondente ao fragmento Berrini/Chucri Zaidan, estão localizados 15 empreendimentos hoteleiros, 3.269 UHs e 13.479 m² de áreas para eventos. Integrados aos desígnios da SPCVB e às metas de crescimento do número de turistas e do tempo médio de permanência na capital, comumente visadas pelas SPTuris em seus planos e projetos. Tais empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários compõem uma parcela singular da oferta turística paulistana, pois indicam uma das maiores concentrações de UHs dos segmentos de luxo em São Paulo, entre os quais se praticam preços médios de diária de R\$ 427,67.

Em comparação aos preços médios praticados em outros fragmentos, os realizados pelos empreendimentos no fragmento Berrini/Chucri Zaidan ultrapassam, por exemplo, as médias de R\$ 320,00 e R\$ 345,88, correspondentes aos fragmentos Vila Olímpia e Jardim Paulista/Paraíso, respectivamente, onde há uma relevante concentração de negócios do segmento *upper-midscale* e *top*. A princípio, tal comparação sugere a indicação do fragmento como um dos principais pontos de interesse dos EHBI instalados na capital paulista, pois os empreendimentos aí localizados não somente praticam

preços mais elevados, indicando uma relação imediata entre os valores cobrados e a qualidade da oferta oferecida, mas também concentram um estoque de UHs proporcionalmente maior. Em média, os EHBI do fragmento Berrini/Chucri Zaidan possuem 218 UHs divididas entre 11 *flats* e 4 hotéis de propriedade direta de grupos de investidores imobiliários ou empresas do setor da construção civil. Significa dizer que, entre os 15 negócios posicionados, não há qualquer hotel independente e a totalidade da oferta instalada se apresenta sob os interesses que articulam os movimentos da reprodução do capital.

Se compararmos esse mesmo quadro aos dados do fragmento Jardim Paulista/Paraíso, verificaremos que os empreendimentos situados aí possuem a média de 131 UHs distribuídas entre 38 *flats*, 4 hotéis de propriedade direta de grupos de investidores ou construtoras e 15 independentes. Assim sendo, não parece haver dúvida de que o porte, a localização e os elevados preços das diárias favorecem os EHBI localizados no fragmento Berrini/Chucri Zaidan.

Nesse sentido, as ruas estreitas e avenidas largas ocupadas pelos fluxos de pessoas, a definição de parâmetros legais favoráveis à instalação de empreendimentos de maior porte e a concentração das torres corporativas e comerciais que salvaguardam a demanda de turistas, em conjunto, expressam a nova centralidade da metrópole e concedem vantagens aos 15 empreendimentos hoteleiros localizados no fragmento.

Diante dessas vantagens, convém lembrar, como apontado por Fix (2007), da consolidação da Marginal Pinheiros como novo centro de São Paulo e dos dados apresentados por Hepner (2010) sobre a atividade imobiliária nesta mesma área da metrópole entre os anos de 1975 e 2010, quando, somente no entorno da avenida Eng. Luís Carlos Berrini, foram construídos cerca de 92 edifícios comerciais e 952 mil m² de área locável. A estes se somam as construções de diferentes sedes empresariais, complexos multiúso, torres corporativas e 12 dos 15 EHBI que hoje compõem a oferta do fragmento. Um resultado que, uma vez mais, enfatiza a intensiva ação do mercado imobiliário e das operações urbanas lideradas pelos governos municipais na transformação da área em um dos principais centros corporativos e de negócios da metrópole paulistana.

Com efeito, a forma verticalizada que ocupa o entorno do eixo formado pelas avenidas Eng. Luís Carlos Berrini, Dr. Chucri Zaidan e Morumbi se torna a tal ponto dominante que não nos permite distinguir os empreendimentos imobiliários hoteleiros dos corporativos, ainda que seus nomes possam ser lidos nas fachadas e seus *porte-cochères* denunciem a presença do turismo e da hotelaria, a concentração das formas e a homogeneidade das funções tão somente oferecem a feição dada aos investimentos imobiliários-financeiros. Construções que parecem levantar sobre o solo, insinuando-se avançadas a tudo que as rodeia na metrópole, empreendimentos da cidade global parafraseada em textos e metas que reiteram os termos de Sassen (1991). Nas ruas e prédios, lotes lembrados e complexos que imitam

bairros, o fato de estar no centro financeiro e corporativo se confunde como o estar bem localizado na metrópole que recebe os turistas em investimentos imobiliários e espaços produtivos para a reprodução do capital.

São triplos A e hotéis de luxo, escritórios comerciais e *flats midscale* que, ao mesmo tempo, estão distantes e próximos dos espaços da metrópole que ao serem reproduzidos justificam sua construção. Próximos a eles, não temos lembranças dos hotéis do centro, dos *flats* contíguos à avenida Paulista e, até mesmo, dos EHBI que ocupam o fragmento de Moema. Ao lado dos EHBI do fragmento Berrini/Chucri Zaidan, os números dos hotéis e *flats* instalados nas demais áreas constituídas em outros tempos como centralidades em expansão e em deslocamento, ou atualmente indicadas como centralidades em crescimento parecem sumir, não por negligência dos órgãos que promovem o turismo paulistano, mas sim porque, de fato, a centralidade se concretiza em função da lógica da reprodução do capital que, tendencialmente, as converte em centros de/para seus novos negócios, áreas que são ocupadas e negociadas até a saturação, para logo darem lugar a outras. Esse movimento integra os 15 EHBI do fragmento Berrini/Chucri Zaidan, explica o porte que lhes permite ser mais rentáveis para os investidores em relação aos concorrentes instalados em outros fragmentos e, não diferente, mostra por que são controlados por 11 diferentes redes hoteleiras e incontáveis investidores, em sua maioria, atuantes no mercado financeiro.

Dentre estes, tem-se a atuação do grupo Estancorp, a já mencionada *holding* que controla os negócios da Estanzplaza e da Concivil, a gestora hoteleira e a construtora e incorporadora de quatro *flats* hoteleiros, respectivamente, que, em conjunto somam 648 UHs ou 19,8% do estoque de UHs do fragmento. A observação dos empreendimentos construídos, comercializados e controlados pela Estancorp aponta para a contínua atuação do grupo na região desde o ano de 1995, data de inauguração do Estanzplaza Nações Unidas, localizado na rua Guararapes, com 112 UHs; posteriormente seguido pela abertura do Estanzplaza Berrini em 1999, com 130 UHs, na avenida Eng. Luís Carlos Berrini; do Gran Estanzplaza Berrini em 2002, com 214 UHs, na rua Arizona; e do Gran Estanzconfor Veranda Berrini, com 192 UHs, inaugurado em 2015, na rua Ribeiro do Vale, junto ao Veranda Loft Office Gran Estanz Corporate Berrini, um edifício comercial de 19 andares e 133 salas que somam 7.980 m² de área locável.

Como se vê, a atuação do grupo envolve diferentes tipos de investimentos distribuídos em EHBI das faixas *midscale* e *upper-midscale* que formam uma ampla linha de atuação e uma igualmente ampla gama de possibilidades de renda aos investidores que recebem parte do lucro efetivado com a operação hoteleira dos *flats* administrados pela Estanzplaza ou, se desejável, comercializam as UHs que integram o *pool* desses mesmos negócios, a exemplo da UH de 29 m² do Estanzplaza Berrini, atualmente

comercializada por R\$ 360 mil, o equivalente a R\$ 12.414,00 por m², um valor que acompanha a elevada média do preço do m² para venda de unidades de *flats* ou *apart-hotéis* localizados na Cidade Monções¹⁸⁴.

A articulação entre os interesses dos investidores e a rentabilidade proporcionada pelos EHBI presentes no fragmento também correlaciona o edifício Parthenon Royal Brooklin, o *flat* de 172 UHs localizado no trecho intermediário da rua Sansão Alves dos Santos, cujo traçado atravessa o centro do bairro Cidade Monções. Posicionado em uma das principais vias paralelas à avenida Eng. Luís Carlos Berrini e próximo aos muitos dos edifícios de escritórios que ocupam o entorno da praça Gen. Gentil Falcão, o Parthenon Royal Brooklin foi um dos primeiros EHBI instalados no fragmento Berrini/Chucri Zaidan que, na ocasião de seu lançamento em 1998, não possuía mais do que 426 UHs (13% do estoque atual).

Anunciando o quadro que relacionava a crescente demanda de negócios e a reduzida oferta de meios de hospedagem, a Galli CGN Construtora e Incorporadora Ltda. definiu o EHBI como o investimento localizado no “endereço perfeito”, onde uma UH de 43 m² a ser comprada por R\$ 98 mil daria um retorno “muito mais rápido”¹⁸⁵. Passados 17 anos de sua inauguração, após a inserção de outras 2.843 UHs distribuídas em 12 empreendimentos concorrentes e de diversas mudanças de posicionamento promovidas pela Accor¹⁸⁶, o EHBI continuaria proporcionando rentabilidade a seus investidores, quer seja pelas taxas médias de ocupação média alcançadas pela bandeira Adagio na capital, apontadas em cerca de 75%; quer seja pela valorização das UHs no mercado imobiliário, atualmente negociadas por R\$ 530 mil, um aumento de 440,8% em relação ao valor da UH de 43 m² negociada no lançamento do empreendimento em 1998.

Distando poucos metros dos EHBI antes citados, o The Time Othon Suítes e o Wyndham São Paulo Berrini, localizados nas ruas Hans Oersted e Heinrich Hertz, respectivamente, dão continuidade aos números que ilustram os interesses que acompanham a instalação da oferta turística junto à centralidade e à concentração que o fragmento expressa. Ocupando torres únicas que alcançam a altura dada por 20 andares e posicionados lado a lado, tendo apenas suas fachadas volteadas para direções opostas, o The Time Othon Suítes, inaugurado em 1993, e o Wyndham São Paulo Berrini (antes Meliá Confort Brooklin e Quality Berrini, até 2016), inaugurado em 1999, concentram 338 UHs, que, no mercado imobiliário paulistano, são ofertadas a preços médios de R\$ R\$ 10.968,00 e R\$ 10.857,00 o m².

Tal mercado ainda contempla as 136 UHs de 26 m² do Intercity Premium Berrini que, ao mesmo tempo, preenchem os 19 andares do Edifício Victorian Plaza Berrini, localizado na rua Alcides Lourenço da Rocha e a lista de produtos imobiliários negociados em m² que atingem R\$ 12.308,00. Valendo-se da

¹⁸⁴ Conforme Índice Zap Imóveis (outubro de 2016).

¹⁸⁵ Informe publicitário de venda do Parthenon Royal Brooklin. OESP, São Paulo, 18 jun. 1998, p. A12.

¹⁸⁶ Após a mudança da marca Parthenon para Mercure, desde de 2013, opera-se com a marca Adagio.

proximidade da rua Quintana com o centro empresarial e financeiro de São Paulo e as possibilidades de renda decorrente da exploração turístico-hoteleira, as 200 UHs de 28 m² do Tryp São Paulo Berrini são ofertadas por R\$ 11.357,00 o m². Na mesma rua, separado por apenas 150 m do concorrente antes citado, o renovado Antares Flat Service, recentemente convertido em Prodigy Grand Hotel & Suites Berrini, oferece oportunidades de renda para investidores dispostos a comprar UHs de 34 m² que alcançam o valor de R\$ 12.941,00 por m².

Assim sendo, mais do que a concentração de UHs que, em conjunto com as salas comerciais e lajes corporativas, ocupam a potencial Zona Mista de Alta Densidade (ZM-3)¹⁸⁷ que colore de cinza a Cidade Monções e indica o perímetro da OUAÉ, onde a centralidade da metrópole se renova em estilos arquitetônicos e ciclos de reprodução do capital, os EHBI localizados no fragmento Berrini/Chucrí Zaidan são composições mediadas por um mesmo conteúdo e servem a uma mesma função produtiva. Nesse horizonte, a concentração da oferta turística não resulta apenas na aglomeração visível, também reflete as linhas de ação daqueles que renovam a função produtiva dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no interior dessa mesma concentração. Esse processo está exposto nas negociações que envolvem a transferência da gestão da propriedade do Wyndham São Paulo Berrini, localizado na Heinrich Hertz, nesse caso realizada entre a WHG e a Nobile Hotéis que, desde 2016, ano em que assumiu a operação do EHBI, investiu R\$ 1,8 milhão na reforma de suas UHs¹⁸⁸ com o objetivo de reposicionar o produto e ampliar a rentabilidade paga aos proprietários do imóvel e aos acionistas da WHG, que detém a marca Wyndham, operada pela Nobile Hotéis no Brasil.

Essa complexa rede de articulações igualmente envolve os interesses do já mencionado FII Maxinvest, que possui em seu portfólio 20 UHs do Wyndham São Paulo Berrini e 8 UHs do Prodigy Grand Hotel & Suites Berrini, pertencente a GJP Hotels & Resorts, de Guilherme Jesus Paulus¹⁸⁹, o presidente do conselho de administração do grupo CVC, *holding* que controla a operadora de viagens turísticas CVC, a agência de viagens *online* Submarino e a operadora de viagens corporativas RexturAdvance, da qual o empresário detém cerca de 10%, depois de vender o controle acionário a Carlyle Group LP¹⁹⁰ em uma negociação de US\$ 420 milhões¹⁹¹.

¹⁸⁷ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

¹⁸⁸ Kutuchian (2016).

¹⁸⁹ Convém lembrar que Guilherme Paulus também é proprietário da GJP Incorporadora & Construtora, responsável pela construção e comercialização do Village Iguassu Golf Residence, um conjunto habitacional composto por 109 lotes distribuídos em uma área total de 160 mil m² localizado na área excedente do terreno do Wish Resort Foz do Iguaçu, pertencente a GJP Hotels & Resorts.

¹⁹⁰ A Carlyle Group LP é uma organização americana atuante na gestão de fundos de *private equity*, no Brasil, que investe na compra de participações em empresas de inúmeros setores, dentre as quais se pode citar a Rede D'Or São Luiz, a Ri-Happy Brinquedos e o Grupo Uniasselvi de educação à distância.

¹⁹¹ Melo (2016).

Essa breve indicação nos coloca diante dos inúmeros movimentos que se restituem e intensificam a validade dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários para a reprodução do capital controlado por diferentes grupos de investidores. Mediada por esses mesmos movimentos, a centralidade da metrópole se converte em uma vantagem para os que podem negociá-la com um produto turístico-hoteleiro-imobiliário, uma vantagem recomposta em compras e vendas de UHs, em transferências de gestão da propriedade, em novas aquisições de negócios e/ou em cotas de fundos de investimento imobiliários.

Frente a isso, nos permitimos ver o fragmento aqui analisado como conglomerado de vantagens que, depois de ocupar o ponto intermediário da Cidade Monções, se alonga no trajeto das avenidas Eng. Luís Carlos Berrini e Dr. Chucri Zaidan, toma os terrenos de grandes dimensões que se avizinham às elevações da ponte Estaiada, onde as torres que estampam a concentração dos prédios corporativos de alto padrão dividem espaço com as 1.247 UHs e os 10.925 m² de área de eventos que conformam a oferta do Sheraton São Paulo WTC, do Hilton São Paulo Morumbi e do Grand Hyatt São Paulo, isto é, 38,1% da oferta do fragmento Berrini/Chucri Zaidan, 53,5% do estoque de UHs do segmento *top* paulistano e 59,7% do total de m² de área de eventos disponíveis em empreendimentos hoteleiros da faixa mais elevada do mercado paulistano.

Tal concentração não somente supera a oferta de 988 UHs e dos 6.044 m² de área de eventos que qualificam os cinco negócios hoteleiros do segmento *top* localizados no fragmento Jardim Paulista/Paraíso, como também avisa que a centralidade da metrópole global e a força dos negócios que a amparam e dela se servem pode até encontrar refúgio nos prédios estilizados que ocupam as ruas adjacentes à avenida Paulista, mas sua posição atual já se deslocou. Nesse movimento, o luxo dos empreendimentos citados se divide em porções de espaço e interesses. Enquanto os meios de hospedagem de luxo localizados no fragmento do *cluster* “Paulista & Jardins” se intercalam aos desejos de exclusividade e aos limites de um centro já tomado por construções e propriedades que se tornam barreiras à reprodução do capital, no fragmento Berrini/Chucri Zaidan, os lotes deixados pelas indústrias que antes ladeavam as margens do rio Pinheiros se renovam em complexos imobiliários e fluxos financeiros.

É preciso lembrar que o Hilton São Paulo Morumbi não é o mesmo São Paulo Hilton que ocupava o prédio curvo da avenida Ipiranga, de igual modo, a marca superluxo da rede Sheraton não mais se localiza no imponente prédio da alameda Santos, onde recebia o nome de Sheraton Mofarrej (hoje Tivoli São Paulo – Mofarrej), por fim, não será demais dizer que o primeiro e único empreendimento da Hyatt Hotels Corporation em São Paulo se localiza no fragmento Berrini/Chucri Zaidan. Juntos, tais empreendimentos ampliam a oferta turística do *cluster* “Berrini” com indicativos de qualidade e requinte,

reestabelecem a hierarquia entre as centralidades da metrópole e entre os fragmentos onde o turismo se concentra e oferecem em média 416 UHs por empreendimento, ultrapassando o porte médio de 197,6 UHs dos empreendimentos *top* do polo “Paulista & Jardins”, por consequência, se fixam como oportunidades de rentabilidade mais segura para seus investidores.

O Sheraton São Paulo WTC, é primeiro empreendimento a demonstrar esse processo. Ainda como Gran Meliá WTC em 1995, como parte do complexo World Trade Center São Paulo¹⁹², o EHBI foi apresentado como um projeto da Servlease Empreendimentos Imobiliários que, por meio dos mecanismos previstos no Plano de Operação Interligada obteria, em 1990, o direito de construir um *apart-hotel* adotando, em caráter excepcional, o coeficiente de aproveitamento máximo igual a quatro¹⁹³, o que ia além do total de um permitido para uma zona de uso predominantemente residencial de densidade demográfica baixa (Z2)¹⁹⁴. Posteriormente, já concebido como um investimento que ofereceria 296 UHs no mesmo terreno da “verdadeira cidade empresarial” localizada na “área de indiscutível valorização e crescimento da cidade”¹⁹⁵ conquistaria o aval de 34 fundos de pensão que, juntamente com a Construtora OAS, alocariam cerca de US\$ 350 milhões na construção do complexo¹⁹⁶.

No ano de 2002, o Hilton São Paulo Morumbi seria inaugurado na Torre Leste do Centro Empresarial Nações Unidas (CENU)¹⁹⁷, representando os interesses dos acionistas da Hilton Worldwide, cujo investimento direto de US\$ 90 milhões¹⁹⁸ permitiu a readequação da estrutura interna do imóvel para a instalação das 485 UHs do empreendimento¹⁹⁹. Inaugurado no mesmo ano do Hilton Morumbi e localizado a apenas 950 metros do mesmo, o Grand Hyatt São Paulo alongaria a paisagem do centro corporativo paulistano até os terrenos vizinhos à ponte Estaiada, onde as cenas captadas pelas câmeras do estúdio panorâmico da Rede Globo retratam o desenho pós-moderno da metrópole. Posicionado entre as avenidas Nações Unidas e Dr. Chucri Zaidan, junto aos 20 andares de lajes triplo A da Torre Z e a recortada estrutura de 36 mil m² e 26 andares do edifício Nestlé, o Grand Hyatt reitera os movimentos até então descritos.

Por um lado, ao se alinhar ao eixo formado pelas avenidas Nações Unidas, Eng. Luís Carlos Berrini e Dr. Chucri Zaidan, fixa as formas arquitetônicas que materializam o terciário avançado, de modo

¹⁹² Composto pela WTC Tower, a torre corporativa de 25 andares e 26 mil m² de área locável, pelo Shopping Center D&D, um centro comercial especializado em decoração com 17 mil m² de área locável, pelo empreendimento hoteleiro citado e por outras estruturas como estacionamento, área de eventos etc.

¹⁹³ PMSP/SEMPA (1990).

¹⁹⁴ Então vigente conforme a Lei n. 7.805 de 01 de novembro de 1972.

¹⁹⁵ Informe publicitário de lançamento do World Trade Center São Paulo. OESP, São Paulo, 1 mar. 1994, p. A22-23.

¹⁹⁶ BSH International (2016).

¹⁹⁷ O CENU possui cerca de 89 mil m² de área corporativa locável divididas em três torres: a Oeste com 25 andares, a Norte com 34 andares e a Tower Bridge Corporate (Cenu IV) com 24 andares. Ademais integra uma área comercial com outros 5.200 m² de área locável. Desde 2012 passou a integrar.

¹⁹⁸ Pauliquevis (2002).

¹⁹⁹ Abreu (2002).

Fragmento Berrini/Chucrí Zaidan
Cluster “Berrini”

Imagem 48 – Gran Estanplaza Berrini

Posicionado ao lado das principais torres comerciais e corporativas, na rua Arizona, entre as avenidas Eng. Luís Carlos Berrini e Nações Unidas, o empreendimento *upper-midscale* da Estancorp oferece 214 UHs.

Imagem 49 – Vista área do fragmento Berrini/Chucrí Zaidan (Hilton São Paulo Morumbi e Sheraton São Paulo WTC)

Imagem 50 – Grand Hyatt São Paulo

Localizado a apenas 950 metros do Centro Empresarial Nações Unidas, o hotel de luxo da Hyatt Hotels Corporation prolonga a paisagem do novo centro corporativo paulistano com outras 466 UHs.

Tal como disposto nos atuais cartões-postais da metrópole de São Paulo (da direita para esquerda): as vias elevadas da ponte Estaiada; as três torres do Centro Empresarial Nações Unidas, sendo a primeira (Torre Leste) ocupada pelas 485 UHs de alto padrão do Hilton São Paulo Morumbi; a estrutura do Complexo World Trade Center São Paulo, onde o Sheraton São Paulo WTC com 296 UHs divide espaço com uma torre corporativa, espaços de eventos e compras.

Fontes:

[48] Estanplaza Hotels. Divulgação Gran Estanplaza Berrini (2016).

[49] Tishman Speyer. Divulgação Centro Empresarial Nações Unidas (Torre Norte) (2016).

[50] Hyatt. Divulgação Grand Hyatt São Paulo (2016).

que faz seus 54 mil m² de área construída, com destaque para a torre de 26 pavimentos e 466 UHs e para a construção anexa ocupada por 3 mil m² de área para eventos, spa, *fitness center* e áreas de lazer, compõem o espaço da capital dos negócios globais. Por outro, integra esse mesmo espaço aos movimentos do capital que nele/por ele se reproduz, precisamente, reúne e expande os investimentos de US\$ 100 milhões²⁰⁰ aportados pela Hyatt Hotels Corporation (HHC), controlada pela família Pritzker, proprietária da marca, e pela Sociedad Latinoamericana de Inversiones (SLI), *holding* que reúne as empresas e fundos de investimento liderados por Saúl Liberman²⁰¹.

Assim, o Grand Hyatt São Paulo se vale da centralidade da metrópole e da concentração de empresas e capitais que salvaguardam a chegada dos turistas de negócios e, em nosso percurso, indica os limites do fragmento Berrini/Chucri Zaidan. No fragmento nos tornamos parte de uma paisagem atemporal e no tempo presente não nos parece possível transpor a concretude das formas que se sobrepõem às marcas do tempo das indústrias e das várzeas desocupadas, as quais Pádua (2011) descreve ao nos explicar o sentido do que denomina “espaços de desindustrialização” do sudoeste paulistano.

1.5.2. O fragmento Chácara Santo Antônio, concentração dos negócios

O trajeto indicado pelos *skyscrapers* que refletem sob as águas do rio Pinheiros nos aponta a direção sul da avenida Dr. Chucri Zaidan, onde o cruzamento com a avenida Morumbi informará a entrada no segundo fragmento do *cluster* “Berrini”. Desde o cruzamento das avenidas acima citadas, onde a Vila Cordeiro separa os distritos do Itaim Bibi e Santo Amaro, até a porção central da Chácara Santo Antônio, onde o cinza de tom claro que marca a Zona Mista de Baixa Densidade (ZM-1) é sobreposto pelos riscos de Centralidade Linear (ZML)²⁰² que acompanham as ruas Américo Brasiliense e Verbo Divino, estão posicionadas as 2.589 UHs dos 9 EHBI que, sem qualquer exceção, são assim caracterizados: estão localizados em áreas de recente adensamento comercial e empresarial, são administrados por redes hoteleiras, possuem porte médio de 288 UHs, praticam preços médios de diárias de R\$ 247,78 e foram inaugurados entre os anos de 2000 e 2008.

Frente a tais dados, não poderemos evitar a repetição dos termos emparelhados em nossas descrições e análises anteriores e, uma vez mais, apontaremos a predominância da paisagem que

²⁰⁰ Franco (2002).

²⁰¹ Dentre os diversos investimentos controlados pelo empresário destacam-se os negócios imobiliários e hoteleiros, a exemplo dos hotéis Hyatt Mendoza e Ramada Pinamar, ambos localizados nas cidades argentinas de mesmo nome e do complexo Colonos Plaza composto por dois edifícios corporativos de nove andares (Sul e Norte) localizado na área do Puerto Madero em Buenos Aires.

²⁰² Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

mescla a concentração dos empreendimentos turístico-hoteleiros-imobiliários aos fluxos que expressam a centralidade da metrópole. No entanto, ao contrário da paisagem unívoca vista no fragmento Berrini/Chucri Zaidan, no fragmento que se estende da avenida Morumbi às ruas Américo Brasiliense e Verbo Divino, das quais não podemos apartar as paralelas ruas Fernandes Moreira, Alexandre Dumas e Cap. Otávio Machado, se observa a diversificação da ocupação e do uso do solo dado pela presença de áreas residenciais entrepostas por usos comerciais de baixa e alta densidade.

No início do percurso que atravessa o fragmento Chácara Santo Antônio, junto à avenida Morumbi, as torres corporativas de alto padrão, os *shoppings centers* e as *mega store* ganham evidência e despontam na faixa entremeada pelas avenidas Dr. Chucri Zaidan e Nações Unidas, bem como no entroncamento das avenidas Dr. Chucri Zaidan e Roque Petroni Jr. No trecho intermediário, quando as ruas da Paz e Antônio das Chagas se aproximam, as casas geminadas com dois andares, as lanchonetes de porta única, as oficinas mecânicas de esquina, os escritórios térreos de fachada plana e os terrenos vazios se misturam às construções de maior densidade e, pouco a pouco, conforme a direção sudoeste do distrito de Santo Amaro sinaliza o trecho final do percurso que completa o fragmento, as linhas de construções comerciais e hoteleiras voltam à tona, conforme apontado no Mapa 20.

Essa mesma divisão parece separar os empreendimentos hoteleiros antes citados, já que três deles se localizam no trecho inicial da avenida Roque Petroni Jr. e os outros seis ocupam a porção central da Chácara Santo Antônio. No primeiro grupo, se posicionam os dois empreendimentos gerenciados pela Accor: o Ibis São Paulo Morumbi e o Ibis Budget São Paulo Morumbi, instalados na Torre I e II do complexo hoteleiro de 752 UHs, respectivamente.

Realizado e comercializado pela Inpar e pertencendo ao quadro de ativos da Accor²⁰³, este complexo hoteleiro compõe a paisagem de um dos principais pontos de concentração comercial-empresarial do fragmento, onde as quatro torres de fachada translúcida e 233.700 m² de área construída do complexo Rochaverá Corporate Towers e os diferentes locais de compras e entretenimento, como os *shoppings* Market Place e Morumbi e o Teatro Vivo, se localizam. Uma proximidade que possibilita ocupação hoteleira necessária para que os EHBI da Accor e dos demais investidores que igualmente são proprietários das UHs, cujo valor de venda do m² em 2016, a exemplo da UH de 22 m² do Ibis São Paulo Morumbi, é de R\$ 15 mil o m².

Localizado na mesma quadra dos EHBI controlados pela Accor, o Blue Tree Premium Morumbi oferece 400 UHs igualmente atrativas para os turistas de negócios e investidores, tal como propôs a Inpar ao anunciar o lançamento do Caesar Tower Convention Center Berrini em 1997²⁰⁴. Na ocasião, o

²⁰³ Conforme destaca Barbieri (2007), em 2007 a rede Accor adquiriu 230 UHs do imóvel onde o Ibis São Paulo Morumbi está instalado e de UHs do empreendimento homônimo do segmento *budget* com investimentos que totalizam R\$ 29,2 milhões.

²⁰⁴ Informe publicitário de lançamento do Caesar Tower Convention Center Berrini. OESP, São Paulo, 16 nov. 1997, p. B7-9.

**Mapa 20 – Meios de Hospedagem instalados no fragmento
Chácara Santo Antônio do cluster “Berrini”**

EHBI apresentado sob a bandeira Caesar Towers convidaria os investidores a reverter R\$ 95 mil²⁰⁵ na compra de uma UH de 30 m² que, dada a proximidade dos vários geradores de demanda, seriam facilmente ocupadas, gerando rentabilidade e posterior valorização. Em 2002, meses após a inauguração do empreendimento nomeado como Blue Tree Towers Morumbi a mesma UH seria comercializada por R\$ 138 mil²⁰⁶ e, em 2016, após a instalação de novos geradores de demanda e do crescimento da ocupação do empreendimento, a valorização imobiliária da UH do renomeado Blue Tree Premium Morumbi chegaria a R\$ 340 mil ou R\$ 14.333,00 por m², equiparando-se aos valores solicitados pelas UHs integradas ao *pool* dos EHBI controlados pela Accor.

Embora separados pelos 900 m finais da avenida Dr. Chucri Zaidan e pela curta faixa de 300 m onde o uso residencial e comercial de baixa densidade acompanha o traçado das ruas da Paz e Antônio das Chagas, os seis *flats* posicionados no interior da Chácara Santo Antônio, onde diferentes edifícios corporativos estão igualmente presentes²⁰⁷, compõem a oferta turística-hoteleira que, à semelhança dos EHBI localizados avenida Roque Petroni Jr., se realiza como investimento imobiliário. Uma oferta de 1.437 UHs e de 3.294 m² de áreas de eventos concentradas no percurso de 1,3 Km que separa os pontos marcados nas ruas Américo Brasiliense, Fernandes Moreira, Prof. Manoelito de Ornellas e Verbo Divino.

Neste trajeto, encontraremos o Transamérica Executive Chácara Santo Antônio, administrado pelo THG; o Tryp São Paulo Nações Unidas, controlado pela WHG; o Estanplaza Internacional pertencente à Estancorp; o Intercity Premium Nações Unidas, de controle da Intercity Hotels; o Mercure São Paulo Nações Unidas, comandado pela Accor; e o Blue Tree Premium Verbo Divino, gerenciado pela Blue Tree Hotels. Uma lista de meios de hospedagem *midscale* voltados aos turistas de negócios e, ao mesmo tempo, uma lista de EHBI que possibilita a reprodução do capital dos investidores e das empresas que o construíram, incorporaram e, atualmente, o exploram.

Dentre tais investidores e empresas tem-se a atuação da Camargo Corrêa e da Sulimob S.A. Empreendimentos Imobiliários, então vinculada ao grupo Investimentos Itaú S.A. (Itaúsa) que, em parceria com incorporadora Vera Cruz Empreendimentos Imobiliários, ligada ao Banco Real, lançariam o Transamérica Towers Nações Unidas (hoje Transamérica Executive Chácara Santo Antônio), cujo gerenciamento ficaria a cargo da Transamérica Comercial e Serviços Ltda. (hoje THG), também vinculada ao Banco Real. Como destacava o anúncio de lançamento veiculado em 1997²⁰⁸, a união entre a exploração do negócio hoteleiro e a atividade de construção e incorporação imobiliária se dava a partir das possibilidades de rentabilidade originadas pela particular combinação de muitos m² de área útil de

²⁰⁵ Informe publicitário de lançamento do Caesar Tower Convention Center Berrini. OESP, São Paulo, 16 nov. 1997, p. B7-9.

²⁰⁶ Informe publicitário de venda do Blue Tree Premium Morumbi. OESP, São Paulo, 5 set. 2002, p. C10.

²⁰⁷ A exemplo do Becton Dickinson e do Birmann 12, na rua Alexandre Dumas, do Helbor Offices São Paulo, na rua Américo Brasiliense e do Edifício São Pedro (Birmann 26), na rua Verbo Divino.

²⁰⁸ Informe publicitário de lançamento do Transamérica Towers Nações Unidas. OESP, São Paulo, 21 ago. 1997, p. A15-16.

escritórios e poucas UHs na região que fica entre as pontes Morumbi e João Dias, atraindo assim os investidores dispostos a aplicar R\$ 78 mil na compra de uma das 143 UHs de 28 m² do *flat*.

Intercalado pelos 95 m que separam a rua José Vicente Cavalheiro das ruas Américo Brasiliense e Fernandes Moreira e com atributos similares ao concorrente controlado pela THG, o prédio de 16 andares e 178 UHs, que hoje abriga o Intercity Premium Nações Unidas (antes Caesar Towers Nações Unidas e Blue Tree Towers Nações Unidas), também seria ofertado aos investidores como um negócio que de baixo custo de investimento, referente aos R\$ 69 mil²⁰⁹ cobrados por uma UH de 28 m², e a alta rentabilidade, decorrente da falta de empreendimentos hoteleiros na região então ocupada por escritórios de alto padrão.

Esse mesmo movimento acompanharia os negócios promovidos pela Estancorp junto ao Estanzapla Internacional e ao Espaço Estanzapla International, o *flat midscale* de 168 UHs inaugurado em 2001 e o centro de eventos anexo ao EHBI²¹⁰, inaugurado em 2006, os quais estão a apenas 30 m do Tryp São Paulo Nações Unidas com 400 UHs, e a 80 m do Intercity Premium Nações Unidas com 178 UHs, todos localizados na rua Fernandes Moreira, onde, em conjunto, concentram 51,9% das UHs e 69,29% dos m² para áreas de eventos disponíveis no bairro da Chácara Santo Antônio e, não surpreendentemente, possuem as UHs com preços mais elevados do fragmento, a exemplo da UH de 22 m² Tryp São Paulo Nações Unidas, cujo m² para venda é negociado por R\$ 15.900,00.

Devidamente integrados ao quadro de potencialidades que delimita o fragmento e a concentração de 60 prédios comerciais e corporativos que totalizam mais de 371 mil m² de área locável no fragmento da Chácara Santo Antônio²¹¹, os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários citados recompõem a altura das construções e o volume dos negócios gerados junto ao Setor Chucrí Zaidan da OUAE, onde 1,27 milhões de m² do estoque de 1,4 milhões de m² disponíveis para construções não residenciais já foram consumidos²¹².

1.5.3. O fragmento final do *cluster* turístico, até o momento Santo Amaro/Campo Grande

Seguindo o traçado da avenida Nações Unidas, na direção de Interlagos, onde os terrenos antes ocupados por galpões e plantas industriais mancham de tons acinzentados o terreno que acompanha as

²⁰⁹ Informe publicitário de pré-lançamento do Caesar Towers Nações Unidas. OESP, São Paulo, 21 jun. 1997, p. A9-12.

²¹⁰ O Espaço Estanzapla International foi construído com investimentos diretos da Estancorp que somam R\$ 2 milhões e totalizam, juntamente com as salas de eventos existentes no prédio do Estanzapla Internacional, 894 m² de área locável para eventos e convenções. Se considerado como um centro de eventos independente do empreendimento hoteleiro, este concentra parcela considerável da oferta existente no fragmento, que ainda conta com os 1.200 m² do Amcham Business Center, o espaço de eventos localizado na rua da Paz, junto ao prédio sede da Amcham (Câmara Americana de Comércio).

²¹¹ Conforme *Buildings* (2016).

²¹² SP-Urbanismo (2016a).

Fragmento Chácara Santo Antônio Cluster “Berrini”

Imagem 51 – Ibis São Paulo Morumbi e
Ibis Budget São Paulo Morumbi

As duas torres do complexo construído e incorporado pela Inpar na avenida Roque Petroni Júnior. À direita o Ibis São Paulo Morumbi e à esquerda o Ibis Budget São Paulo Morumbi, que em conjunto somam 752 UHs econômicas ao fragmento.

51

Imagem 52 – Intercity Premium
Nações Unidas

Localizado na rua Fernandes Moreira, no centro da Chácara Santo Antônio e junto aos inúmeros prédios comerciais, o EHBI conta com 178 UHs.

52

53

Imagem 53 – Anúncio de pré-lançamento
do Transamérica Towers Nações Unidas

PRÉ-LANÇAMENTO

**INVISTA NUM
TRANSAMÉRICA TOWERS
NA REGIÃO DE MAIOR
CARÊNCIA HOTELEIRA DE
SÃO PAULO: NAÇÕES UNIDAS.
(ENTRE AS PONTES MORUMBI E JOÃO DIAS)**

Chase Manhattan, Semp Toshiba, Compaq, Elma Chips, Oracle, Eletropaulo, Coca-Cola. Estas são algumas das maiores empresas que estão nesta região, o mais impressionante é que quase não existe nenhuma oferta hoteleira por lá. Por isso, um empreendimento como o Transamérica Towers Nações Unidas será o maior sucesso imobiliário de todos os tempos. O mais importante é que o Transamérica Towers foi concebido para oferecer conforto e satisfação para quem se hospeda e lucratividade para quem investe.

E você ainda tem a segurança da entrega que só um grupo formado por grandes empresas pode oferecer.

Localizado na rua Américo Brasiliense o EHBI anunciado é atualmente denominado Transamérica Executive Chácara Santo Antônio, cujo pool de 173 UHs está a cargo THG.

Fontes:

[51] Booking.com. Divulgação Ibis São Paulo Morumbi (2016).

[52] Booking.com. Divulgação Intercity Premium Nações Unidas (2016).

[53] Informe publicitário de pré-lançamento do Transamérica Towers Nações Unidas. OESP, São Paulo, 14 ago. 1997, p. A16.

faixas que ligam a ponte Laguna à ponte João Dias, encontraremos o ponto que sinaliza o fim da concentração observada na Chácara Santo Antônio e o início do fragmento Santo Amaro/Campo Grande.

Nesse mesmo traçado, ao deixarmos a rua Verbo Divino e tomarmos a direção contrária dos carros que seguem no sentido da rodovia Castelo Branco, notaremos a presença de novas tipologias de construções e, ainda que de modo incerto, devido à presença de variados usos, densidades e ocupações, nos manteremos próximos às formas verticais que alongam o centro terciário da metrópole. Em meio a este percurso, os tapumes coloridos que associam o investir, o morar e/ou o trabalhar²¹³, e as parcelas vendáveis de novos complexos multiúso em obras se misturam às antigas construções industriais de muitos m² e poucos pavimentos. Entre elas, um item do inventário da SPCVB, a casa de espetáculos Tom Brasil²¹⁴ (antigo HSBC Brasil) faz o turismo presente e junto às torres Sigma e Alpha do ainda incompleto Brookfield Business Towers²¹⁵ rompe a paisagem horizontal até então predominante.

Sob as sombras das estruturas em construção e tendo a visão confusa que mistura as muitas torres residenciais do Condomínio Parque Tangará, as promessas de luxo e exclusividade do Palácio Tangará São Paulo²¹⁶ e os tons verdes do parque Burle Marx como companhia vinda do outro lado do rio Pinheiros, chegaremos à ponte João Dias e no percurso de pouco mais de 800 m avistaremos os atributos que permitem à SPCVB prolongar o destino “Berrini” até o distrito de Santo Amaro, onde se localizam o Citibank Hall (antes Credicard Hall, inaugurado em 1999), controlado pela T4F Entretenimento S.A.²¹⁷ (Time for Fun – T4F) e os interconectados espaços do complexo turístico do

²¹³ Referimo-nos ao Complexo Multiúso Urbanity, capitaneado pela Even Construtora e Incorporadora S.A., cujo projeto prevê a instalação de torres de apartamentos de 44 a 134 m², salas comerciais de 31 a 98 m² e lajes corporativas de 429 a 1.041 m².

²¹⁴ Casa de espetáculos e de eventos corporativos com 2.400 m² de área locável.

²¹⁵ Instalado no terreno de 25.800 m², antes ocupado pela Giroflex, fábrica de móveis de escritório, o empreendimento do *tipo mixed use* é composto por um edifício de 28 andares de lajes corporativas (Torre *Sigma*), com um total previsto de 61.283 m² de área locável, por um edifício de 31 andares de conjuntos comerciais (Torre *Alpha*), com um total previsto de 32.542 m² de área locável, um auditório e um *mall*, que somarão uma área locável de 4.500 m².

²¹⁶ Vale lembrar que durante as visitas de campo realizadas e a coleta de dados empreendida até dezembro de 2016, o hotel cinco estrelas Palácio Tangará São Paulo era ainda uma obra em conclusão. Convém mencionar que o empreendimento inaugurado em regime de soft opening em maio de 2017 foi originalmente apresentado em 1999 como um projeto da Birmann Comércio e Empreendimentos em parceria com a Previ, que ao longo de três anos de obras investiram aproximadamente R\$ 40 milhões. Em 2002, as obras do luxuoso empreendimento foram paralisadas devido a uma série de problemas judiciais e dificuldades financeiras do grupo liderado por Rafael Birmann, ocasião em que 70% da obra estava realizada. Depois de anos de abando e de inúmeras negociações que envolvem inúmeras negociações com instituições financeiras e fundos de investimentos as obras seriam retomadas, e em 2015, conforme a 6ª Alteração do Contrato Social e Reunião de Sócios de Transformação (DOSP, 2015, p. 51), a GTIS XXX Brasil Participações Ltda., razão social do empreendimento antes pertencente ao grupo de Rafael Birmann e ao Previ, passaria a denominação de Palácio Tangará Participações Ltda. tendo a GTIS BF II Limitada Manager II LLC, a Alpium LLC, a SP Hotel Partners LP e a Panamby Investors LP (todas sociedades sediadas no Estados Unidos da América e atuantes no mercado de administração de fundos de investimentos), como sócias do mais novo empreendimento de luxo da hotelaria paulistana.

²¹⁷ Empresa de capital aberto que atua na produção e realização de atividades de entretenimento e na administração e operação de teatros, ginásios e estádios. Na capital paulista, a T4F é responsável pelo gerenciamento do Citibank Hall, do Teatro Renault, localizado na avenida Brig. Luis Antônio, e Teatro CETIP, localizado no prédio do Instituto Tomie Othake, em Pinheiros. Ademais, a T4F controla o Citibank Hall no Rio de Janeiro, o Chevrolet Hall, em Minas Gerais e o Teatro Opera Allianz, em Buenos Aires.

conglomerado de empresas do Grupo Alfa²¹⁸, que oferece hospedagem, eventos e entretenimento, no Hotel Transamérica São Paulo, inaugurado em 1984, no Teatro Alfa e no Transamérica Expo Center, abertos em 1998 e 2001, respectivamente.

Nesse curto trecho que forma a primeira das três faces do perímetro de 93 mil m² do fragmento Santo Amaro/Campo Grande, no qual, segundo o inventário da SPCVB, estão localizados alguns dos principais recursos turísticos-hoteleiros da metrópole paulistana, concentram-se os 15 mil m² de área construída e 7 mil lugares de capacidade máxima do Citibank Hall; os 33 mil m² de áreas locáveis e capacidade para receber até 4 mil participantes do Transamérica Expo Center; os mais de 1.400 lugares disponíveis no Teatro Alfa; e as 396 UHs e os 4.850 mil m² de espaços para eventos do Hotel Transamérica São Paulo.

Assim sendo, parte dos milhares de metros quadrados de espaços para eventos e das UHs do polo “Berrini” está localizada na curta faixa de pouco mais de 800 m que separa as pontes João Dias e Transamérica, onde os negócios do Grupo Alfa se concentram e se aproximam do conjunto de complexos empresariais localizados na margem oposta da marginal Pinheiros²¹⁹, os quais, à semelhança das muitas torres corporativas e edifícios comerciais localizados nos fragmentos que dividem o *clusters* “Faria Lima & Itaim” e “Berrini”, geram os fluxos que movem o turismo de negócios paulistano.

Nesse horizonte, acompanhando a centralidade da metrópole, o turismo paulistano se alonga entre as ruas e avenidas do traçado que aproxima os modernos complexos empresariais verticais dos obsoletos galpões horizontais que margeiam o trecho final do rio Pinheiros, quando este se funde e continua como rio Jurubatuba. Na sequência desse mesmo traçado, entre as construções da produção industrial que aos poucos se esvaziam para ceder espaço aos serviços, os atributos do *cluster* turístico se imbricam às formas que, paulatinamente, se fazem presentes nas zonas mistas de baixa, média e alta densidades (ZM-1 a ZM-3)²²⁰ que percorrem o eixo da avenida Nações Unidas até a avenida Interlagos, onde o traçado das zonas de centralidade linear (ZCL)²²¹ – nas avenidas Nossa. Sra. do Sabará e Washington Luís – indica os caminhos dados pelo sistema viário que leva ao distrito de Moema e ao aeroporto de Congonhas.

Ao contrário do que a distância sugere, a localização do Hotel Transamérica não nos parecerá equivocada em relação aos demais negócios hoteleiros da faixa *upscale* existentes na capital, tampouco será estranho o fato de que o *cluster* “Berrini” se estenda até a porção central do distrito de Campo

²¹⁸ Convém mencionar que dentre as empresas que compõem o conglomerado financeiro e não financeiro do Grupo Alfa encontram-se, dentre outros, o Banco Alfa, a Alfa Seguros, a Agropalma, a C&C Casa e Construção e a Rádio Transamérica.

²¹⁹ Como exemplo, pode-se citar os 9 blocos do Panamérica Park localizado na avenida Guido Caloi, aos quais se somam outros três edifícios do contíguo Panamérica Green Park, bem como os sete blocos que integram o Centro Empresarial de São Paulo (Cenesp), localizado na avenida Maria Coelho Aguiar.

²²⁰ Conforme Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (São Paulo, 2014).

²²¹ *Ibidem*.

Grande, especificamente até o entorno do Shopping Interlagos, onde o Ibis São Paulo Interlagos e suas 144 UHs se localizam. Enquanto o primeiro se integra aos novos usos e ocupações que avançam no eixo da avenida Nações Unidas, ultrapassando, inclusive, o entorno da ponte Transamérica, o segundo, ainda que pareça isolado, acompanha a direção dada pela expansão da metrópole, que, junto as linhas da antiga ocupação industrial, ganha contornos de serviços.

Frente a isso, o resultado dos US\$ 15 milhões investidos pela Cia. Real de Hotéis (vinculada ao grupo Real) na região, que na década de 1980 era considerada inexplorada pelo ramo de hotéis, os quais, quando instalados, seriam convenientes ao público executivo que já ocupava diferentes prédios nas redondezas²²², nos permite observar que a estrutura de 396 UHs distribuídas em duas torres cercadas por um complexo de lazer de 15 mil m² e por construções que servem aos eventos e ao entretenimento não são simples edificações a serem descritas por detalhes construtivos. Junto à mistura dos usos/consumos que dissipa o espaço-tempo industrial em novas torres içadas pelo mercado imobiliário, o Transamérica São Paulo assume a feição do que está bem localizado, sendo inclusive referência para os empreendimentos imobiliários comerciais lançados em seu entorno. Portanto, deixa de ser parte dos números potenciais que vigoravam nos anos de 1980 para tornar-se próximo da centralidade da metrópole, dos geradores de demanda e da rentabilidade que a oferta turística-hoteleira-imobiliária pode oferecer aos investidores.

Tal processo parece explicar os constantes investimentos feitos pelo grupo Alfa ao longo dos anos de 1999 e 2001 (SEADE, 2013)²²³, período em que se observou a ampliação da demanda gerada nos diferentes complexos empresariais instalados no fragmento e da concorrência, que, como já sinalizado, se consolidou nos demais fragmentos do *cluster* “Berrini” e “Faria Lima & Itaim”. Paralelamente, esta mesma indicação sugere explicações para os investimentos de US\$ 4,9 realizados pela Accor em 2002, quando as obras do Ibis São Paulo Interlagos foram iniciadas²²⁴. Embora o Transamérica São Paulo e o Ibis São Paulo Interlagos estejam separados por quase 6 km de distância, pelos muitos critérios de qualidade que diferenciam o segmento *upscale* e *economy* e pela paisagem que contorna suas construções, eles parecem próximos quando considerada a estratégia e a função que realizam para a reprodução do capital no movimento da produção-reprodução do espaço da metrópole.

Se o empreendimento do Grupo Alfa é resultado de um investimento previsto nos anos de 1980, quando o eixo empresarial formado na avenida Nações Unidas era descrito como potencial para o mercado imobiliário e distante para o mercado turístico, o Ibis São Paulo Interlagos é resultado de um

²²² Cf. Transamérica, outro cinco estrelas. OESP, São Paulo, 26 out. 1984, Suplemento de Turismo, p. 14.

²²³ Especificamente nos referimos aos US\$ 59 milhões investidos na construção do centro de convenções e na posterior instalação de dois novos *halls* para exposições, na infraestrutura de comunicação e redes e na reforma das UHs das torres norte e sul do complexo turístico Transamérica.

²²⁴ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 29 setembro de 2004.

investimento que acompanha a expansão da metrópole e dos negócios imobiliários que nesse mesmo movimento se efetivam. Precisamente, as atividades correlatas à construção, incorporação e comercialização dos espaços comerciais do Complexo Comercial do Shopping Interlagos, inaugurado em 1988 pela São Marcos Empreendimentos Imobiliários Ltda. e pela Savoy Construtora com o objetivo de atender a potencial demanda residente na Zona Sul da capital.

Nesse mesmo processo, a expansão do Shopping Interlagos em 1997 não somente elevaria sua área construída para 190 mil m², incorporando salas de cinemas, vagas de estacionamentos e pontos comerciais, mas também abriria novas possibilidades para a instalação de empreendimentos imobiliários que, a partir da conjunção de fatores como a concentração da demanda e a redução de custos decorrentes da formação de complexos multiúso²²⁵, iriam se tornar produtivos e elevariam a qualidade do investimento imobiliário. Com efeito, a distância que separa o Ibis São Paulo Interlagos dos demais empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários do fragmento Santo Amaro/Campo Grande deixa de ser relevante, salvo por indicar a distinção entre o que é potencial e efetivo para os interesses presenciados no turismo paulistano.

Nesse mesmo sentido, os outros quatro hotéis independentes localizados no entorno do centro comercial popular do largo 13 de Maio, em Santo Amaro, que não somam mais do que 75 UHs ofertadas ao preço médio da diária de R\$ 135,00, tornam-se irrelevantes, inclusive para a SPCVB, que não os lista em seu inventário. Esse fato, reitera que o uso do termo empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário só tem sentido quando direcionado ao movimento que os articula à lógica da reprodução do capital, que, em sua própria realização, estabelece o que é potencial, efetivo e vazio, tal como parece ser para os investidores, empresas hoteleiras e órgãos como a SPCVB, o entorno que concentra os quatro hotéis independentes antes mencionados.

Ao fim deste longo percurso, do *cluster* “Centro & Zona Norte” ao *cluster* “Berrini”, onde a centralidade constituída em diferentes espaços-tempo é acompanhada pela instalação da oferta turística-hoteleira, o turismo se espacializa e aponta uma especificidade, exigindo-nos novas perguntas, dentre as quais as que agora apresentamos e que serão enfrentadas no segundo percurso de nosso estudo, a saber: como o turismo se constitui no processo de expansão da cidade de São Paulo e no movimento de sua transformação em metrópole? Como São Paulo se tornou uma metrópole turística? Quais agentes e processos delimitam a formação e a expansão do turismo paulistano no espaço da metrópole?

²²⁵ Conforme afirmado por Alberto Ribeiro, diretor de desenvolvimento da rede hoteleira Accor, na ocasião do anúncio da construção do Ibis São Paulo Interlagos (Dantas, 2003).

Fragmento Santo Amaro/Campo Grande
Cluster “Berrini”

Imagem 56 – Ibis São Paulo Interlagos

Integrado ao Complexo Comercial do Shopping Interlagos e distando 6 Km do Hotel Transamérica, o EBHI de 204 UHs controlado pela Accor é o único meio de hospedagem listado pela SPCVB no distrito do Campo Grande.

Imagem 55 – Hotel Elegance

Localizado na rua Cerqueira César no centro do distrito de Santo Amaro, a pouco mais de 600 metros do Largo 13 de Maio, o hotel econômico oferece 14 UHs.

Imagem 54 – Hotel Transamérica São Paulo

Em funcionamento desde 1984 e localizado no extremo oeste do distrito de Santo Amaro, junto ao conjunto de centros empresariais localizados na marginal Pinheiros, o empreendimento hoteleiro *upscale* de 396 UHs compõe o complexo de eventos, negócios e entretenimento formado pelo Teatro Alfa e pelo Transamérica Expo Center.

Fontes:

[54] Transamérica São Paulo. Divulgação (2016).

[55] Booking.com. Divulgação Hotel Elegance (2016).

[56] Savoy Imobiliária e Construtora. Áreas disponíveis para locação Shopping Interlagos (2016).

CAPÍTULO 2. A PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO NA CAPITAL DOS HOTÉIS E DOS TURISTAS

Diante das perguntas formadas junto às palavras que fecham o primeiro percurso, buscaremos, neste momento, compreender a constituição histórica do turismo paulistano no processo de transformação da cidade de São Paulo em uma metrópole e, de igual modo, interpretar como e a partir de quais interesses se estabelece o polo turístico paulistano.

Assim sendo, o segundo percurso de nosso estudo não se dará com o intuito de tentar determinar uma ordem cronológica para a constituição do turismo paulistano, mas sim com o objetivo de realizar uma incursão entre os fatores – agentes e processos, aqui posicionados como variáveis de análise para nosso pensamento – que conduzem e mediam a gênese do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da/na metrópole paulistana.

Diante dessa perspectiva, direcionamo-nos à formação da metrópole turística, partindo da hipótese de que a constituição do turismo paulistano se articula a dois processos interligados, quais sejam: primeiro, a transformação da cidade em metrópole e a conformação e transbordamento de sua centralidade como movimento definidor da especificidade desse turismo; segundo, a constituição do turismo em São Paulo, efetivado por meio da hotelaria, do mercado imobiliário e da atuação do Estado, como uma fonte de reprodução do capital excedente produzido no setor industrial paulistano e, em período mais recente, no setor financeiro.

Para tanto, conforme acima sugerido, posicionaremos a oferta dos meios de hospedagem em São Paulo como uma referência para o percurso realizado e, a partir da identificação de sua instalação no espaço da metrópole e do diálogo com diferentes autores²²⁶, buscaremos apreender como alguns dos processos verificados no primeiro percurso da tese se constituem, aproximando-nos assim dos fundamentos analíticos que se tornam mais marcantes na constituição do turismo paulistano e, consequentemente, do objetivo central de identificar o papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole paulistana.

²²⁶ Dentre os quais se encontram as observações de Cavenaghi (2011) a respeito da divulgação dos meios de hospedagem paulistanos nos almanaques e memoriais publicados durante o século XIX e das relações entre os primeiros meios de hospedagem e o cotidiano vivido na cidade; o exame empreendido por Campos (2009) sobre os primeiros hotéis da cidade de São Paulo, contemplando a historiografia da hotelaria paulistana do fim do século XIX e início do século XX; e as análises propostas por Dias (2006), que apontam a relação entre a hospitalidade e a história da cidade de São Paulo. Este mesmo diálogo inclui outros importantes estudos: o trabalho de Barbuy (2006) que, a partir do campo da história urbana, analisa o desenvolvimento da cidade de São Paulo entre os séculos XIX e XX tendo os hotéis como um dos eixos de investigação; o estudo de Monteiro (2006), dedicado à análise da evolução urbana da cidade de São Paulo a partir das transformações na arquitetura dos hotéis construídos entre os anos de 1940 e 1960; o estudo de Valenzuela (2013), que relata a origem e as transformações da hotelaria paulistana até os anos de 1980; e o trabalho de Pires (2001), que acompanha a formação do turismo e dos hotéis de São Paulo entre 1889 e 1971.

2.1. A hotelaria na cidade e as primeiras concentrações

Conforme destaca Cavenaghi (2011), a instalação dos primeiros meios de hospedagem da capital da província de São Paulo está diretamente associada à contínua formação da cidade no século XIX, a qual, para usar a expressão empregada por Toledo (1983) ao sintetizar a capital das décadas iniciais do século XIX, podia ser descrita como uma “cidade de taipa” com funções características de um entreposto comercial. Ao tratar de São Paulo no mesmo período, Taunay (2004), por sua vez, descreve uma cidade de reduzidas dimensões físicas que, apesar de sustentada pela produção exportadora-escravista de açúcar e pelo comércio de produtos agrícolas, se ressentia do “tributário do Porto de Santos” e dos “óbices do transporte”. Embora tal quadro sugira a imagem de uma vila imperial de limitada expressão social, as descrições apresentadas por tais autores não deixam de apontar que a capital da província era o núcleo do intercâmbio comercial com as demais vilas e distritos das cercanias, bem como a sede do poder político que, juntamente com a força de sua localização geográfica, às bordas da Serra e do Planalto, lhe concedia relativa importância em relação às demais cidades que ao se redor se espalhavam, atributos que atraíam a presença de negociantes, donos de terras, capitães-gerais, diocesanos etc., cuja força se media em posses.

Por essa razão, como sugere Cavenaghi (2011), a instalação dos primeiros meios de hospedagem paulistanos decorreria da complementariedade entre as funções dadas à capital e o conjunto de negócios fixados em seu espaço. Nessa mesma direção, encontram-se as afirmações de Dias (2006), cuja interpretação aponta a instalação dos primeiros hotéis de São Paulo como um reflexo do progresso econômico integrado ao avanço social e político da cidade, cuja marca mais notável, segundo a mesma autora, foi a instalação da Academia de Direito (a partir do ano de 1828) no largo do São Francisco. Como enfatiza a mesma autora, a criação de repúblicas, pensões, teatros e hotéis com restaurantes, cafés e bilhares estava associada à dinâmica das relações estabelecidas entre os estudantes e os moradores de São Paulo, precisamente, a formação de um conjunto de pequenos negócios voltados para o atendimento dos recém-chegados a São Paulo, provendo novos modos de vida e trocas comerciais.

Nesse processo, o avanço e a diversificação das atividades produtivas promovidas/promotoras de transformações no espaço da cidade, bem como o movimento da vida social e da força política, se entrelaçavam aos prédios públicos, comerciais e residenciais de poucos andares e às ruas descalçadas que escapavam pelas pontes e ladeiras que pouco se estendiam para além dos rios Anhangabaú e Tamanduateí. Assim, para novamente citar a interpretação de Dias (2006), a fundação da academia jurídica teria sido um difusor de mudanças sociais e um dos principais fatores para a instalação de novos

negócios, incluindo os de hospedagem, contrastando, *grosso modo*, com a vida social até então imperante em São Paulo.

Apesar dos avanços indicados por Dias (2006), como notado por Campos (2009), os viajantes que chegavam a São Paulo na primeira metade do século XIX tinham dificuldades em conseguir hospedagem, sendo nítida a escassez de estabelecimentos desse tipo, que, se considerados os dados dispostos no *Almanak da Província de São Paulo* (1857), não somavam mais do que cinco estabelecimentos, todos localizados nos limites da “colina histórica”²²⁷. Não obstante o pouco número de meios de hospedagem, Campos (2009) associa a existência destes estabelecimentos à ascendente força política e econômica de São Paulo, então atrelada à consolidação da produção cafeeira para exportação, sendo este o principal fator do avanço social, político e econômico paulistano nas décadas de 1860 a 1880, quando um novo momento de expansão da cidade e do fluxo de viajantes justificaria e intensificaria a instalação de hotéis.

Dentre outros marcos citados por tais autores, o referido período envolvia o início do funcionamento da São Paulo Railway e da Estrada de Ferro Santos-Jundiaí (1867), cujos trilhos cruzavam parte do território paulistano marcando-o com a instalação da estação da Luz. Para Cavenaghi (2011), em tal quadro seria possível observar a mudança nos locais de instalação dos meios de hospedagem da capital, dado que, no mesmo ano em que a estrada de ferro inglesa foi inaugurada, deu-se a abertura do Hotel da Estação na rua Alegre (atual Brigadeiro Tobias), segundo o mesmo autor, o primeiro estabelecimento hoteleiro fora do núcleo histórico da cidade. Na visão de Cavenaghi (2011), assim como de Dias (2006), a instalação da ferrovia, descrita por sua capacidade de alavancar a economia cafeeira e de incrementar o volume de viajantes que chegavam à cidade, motivaria a criação de novos meios de hospedagem no entorno da estação da Luz, o que, em certo aspecto, elucidaria a relação entre o aumento da oferta de meios de hospedagem e a crescente importância econômica da cidade de São Paulo. Para Cavenaghi (2011), tal relação se torna mais evidente com a instalação de novos hotéis nas áreas vizinhas à estação da Estrada de Ferro Sorocabana (1875), contígua à estação da Luz, e no entorno da estação da antiga Estrada de Ferro São Paulo – Rio de Janeiro (1877), cujo ponto final era a estação do Norte, nas proximidades da rua do Bráz (atual Rangel Pestana).

Sem deixar de reconhecer a importância de tal interpretação, entendemos que a indicação da relação entre a crescente importância econômica da cidade de São Paulo – manifestada pela expansão das linhas férreas e pelo crescente papel de São Paulo no conjunto de atividades correlatas à produção cafeeira – e a instalação de hotéis no entorno das estações também implica considerar as novas funções

²²⁷ O Hotel Recreio Paulistano, localizado na rua Direita, onde se manteve até os anos da década de 1890; o Hotel Paulistano, na rua São Bento, mantido até 1978; o Hotel *des Voyageurs* no largo do São Francisco, que, em 1860, se converte em Hotel Palm (Campos, 2007); o Hotel Universal, no largo do Colégio e o Hotel do Comércio, na rua da Fundição.

dadas ao espaço de São Paulo e, por consequência, aponta para o movimento em que a expansão e a ocupação dos espaços na cidade passam a expressar a expansão econômica. Deste modo, sugere-se um processo em que a realização da economia no espaço da cidade se torna central na produção deste espaço, bem como das formas de ocupação e das funções que nele se realizam e se dividem, o que, frente a nosso horizonte de análise, aponta para a verificação da instalação dos meios de hospedagem no movimento de expansão da cidade de São Paulo.

Para ilustrar como isso ocorreu, pode-se analisar o conteúdo do *Mappa da Capital da P.^{cia} de S. Paulo* publicado em 1877 pelo engenheiro Fernando de Albuquerque e pelo litógrafo Jules Martin, o qual informava aos visitantes que chegavam à capital a localização dos edifícios públicos e religiosos, linhas de trens e de bondes, passeios e hotéis. Em seus desenhos e descrições, encontra-se a indicação de 105 construções e logradouros notadamente concentrados na área central, referenciada pelos limites dos largos da Sé, do São Francisco e do São Bento e na área contígua à rua Alegre, desde o final da rua do Seminário até a estação e o jardim da Luz, onde os trilhos da linha inglesa marcavam o início da avenida da Luz (atual Tiradentes). Além de tais pontos, outros prédios e logradouros eram indicados na área denominada como “fora da cidade”, com destaque para o entorno da estação Norte, no Brás.

Se nos detivermos à indicação dos hotéis, o mapa elaborado por Albuquerque e Martin assinala a existência de quatro estabelecimentos, dos quais três se localizavam na área central²²⁸ e um no entorno do Jardim da Luz²²⁹. Entretanto, se considerarmos os dados mencionados na publicação o *Indicador de São Paulo*, elaborado por Marques (1983 (1878)), verificaremos que os hotéis de São Paulo eram mais numerosos do que o apontado no mapa em questão. De um lado, estavam os 14 hotéis localizados na “colina histórica”, onde, juntamente com os quatro estabelecimentos listados por Albuquerque e Martin, se encontravam os prédios públicos, religiosos e comerciais e as residências nobres. De outro, estavam os hotéis como o de propriedade de João Baptista da Silva²³⁰, um dos três localizados nas proximidades da estação do Norte.

Além do hotel de João Baptista da Silva, que, como mencionado, sequer era indicado no mapa elaborado por Albuquerque e Martin em 1877, outros dois empreendimentos hoteleiros estavam localizados no Brás²³¹, e, deste então, associados às notícias de roubo, brigas e prostituição (Siquera,

²²⁸ Hotel da Paz ou Grande Hotel da Paz e o Hotel de França, na rua São Bento, entre os largos do São Francisco e do São Bento e o Hotel da Europa, na rua da Imperatriz, entre os largos do São Bento e da Sé.

²²⁹ Hotel Albion (Albião), na rua Alegre, ao lado da estação da Luz.

²³⁰ Vale lembrar que os hotéis como o de João Baptista da Silva eram considerados como sendo de baixo padrão, tal como sugere a notícia do *Jornal da Tarde* de 16 de novembro de 1878, que relata a saída de um “vagabundo de primeira qualidade” do Hotel das Estrelas, localizado próximo ao largo São Bento, que, “para variar, foi pousar em um hotel urbano do Braz”.

²³¹ A exemplo do hotel de José de Almeida Cabral, fixado em frente à estação do Norte, cuja descrição noticiada no jornal *A Província de São Paulo*, de 18 setembro de 1878, reiterava a “commodidade e economia” e o fato do local ser “para famílias e passageiros somente”.

2012). Nesse contexto, o movimento de expansão da cidade em decorrência da crescente realização da economia em São Paulo apontava a distinção entre os estabelecimentos instalados na “colina histórica”, a exemplo do Grande Hotel, inaugurado em 1879²³², o primeiro, segundo Campos (2009), a ocupar um edifício expressamente construído para abrigar este tipo de negócio, e os hotéis localizados no entorno das estações, empreendimentos de baixa qualidade que, literalmente, não estavam no mapa.

Tal situação marca a divisão espacial dos hotéis na capital, indicando que tanto o crescimento da oferta de hotéis em São Paulo quanto sua localização acompanham o movimento de expansão da cidade conduzido pelo domínio da produção cafeeira. Nesse sentido, tal expansão e a correlata instalação de novos hotéis na área central e no entorno das estações não pode ser interpretado sem que se considere a diferenciação entre os hotéis localizados no espaço produzido a partir dos desígnios da produção econômica. Nos arredores das estações, cujo uso era dado pelos homens e mulheres atraídos pela “Metrópole do Café”²³³, estavam os hotéis que o mapa de Albuquerque e Martin e o *Indicador* organizado por Marques sequer apontavam, uma vez que eram estabelecimentos de segunda e terceira ordens.

Nesse contexto, dá-se a dimensão do movimento de produção do espaço, do qual não se pode separar a produção de uma determinada forma social que se expressa, dentre outros aspectos, na distinção dos hotéis e de seus hóspedes, nas atraentes novidades da cidade em expansão, nas identidades e relações sociais que separam os salões de jantar e as habitações espaçosas dos hotéis do centro das mesas acanhadas e dos quartos de pouca comodidade que se acumulavam nos hotéis do entorno das estações. Um movimento que se realiza com os interesses da economia cafeeira e com as novas relações de produção e trabalho que, notadamente, se direcionam ao espaço da cidade²³⁴ e que, a despeito de qualquer orientação teórica, não podem apreendidas como meros saltos evolutivos.

Se negligenciarmos tal fato, deixaremos de questionar os conteúdos – as determinações e interesses – que acompanham a divisão antes mencionada e optaremos por obscurecer o fato de que o crescimento de São Paulo, da economia cafeeira, dos limites físicos do espaço urbano em formação e

²³² Inauguração do Grande Hotel S. Paulo. *A Província de São Paulo*, São Paulo, 15 jun. 1878, p. 3.

²³³ Conforme descreve Emani Silva Bruno no volume III da obra *História e tradições da Cidade de São Paulo* (1954).

²³⁴ Fazemos referência à crescente presença dos proprietários de terras e cafezais na cidade de São Paulo. Fosse em viagens cada vez mais longas, fosse com a fixação de moradias na capital, a partir do último quarto do século XIX, a “capital dos fazendeiros” descrita por Pierre Monbeig (1954) se movia entre os negócios financeiros e comerciais, repartições públicas, interesses particulares e conversas em organismos políticos promovidas “pelos chefes do movimento pioneiro” que faziam “as demoras nos domínios rurais começavam a encurtar”, como também nos relata Monbeig (1954, p. 144-5), ao lembrar, que “a casa rural perdia em austeridade o que ganhava em elegância para estadas confortáveis; mas, ao mesmo tempo, a casa da cidade passava a ser a residência principal, objeto de todos os cuidados, manifestação exterior da riqueza ao seu proprietário. A formação de empresas capitalistas modernas, as necessidades de sua gestão eram incompatíveis com o gênero de vida tradicional. A ruptura do círculo estreito da velha economia paulista, e evolução social que a acompanhou — tais foram os fatores da urbanização da classe dirigente. Aí se vê a causa fundamental do crescimento da capital dos fazendeiros, a São Paulo da bela época do café”.

expansão, da demografia das almas que a habitavam, dos atributos construtivos dos edifícios, do número de hotéis de qualidade e do fluxo de pessoas que chegavam à cidade que se urbanizava também é produto/produzidor dos resultados que expressam a formação econômica e social à época vigente. Junto às mudanças que expunham a paisagem da capital havia um conteúdo que, em interação dialética com a forma urbana, nos permite apreender uma totalidade em movimento.

Ao afirmarmos a existência de uma totalidade em movimento, não desprezaremos as imprescindíveis indicações da “cidade de taipa” e da “metrópole do café”, tampouco deixaremos de lado os apontamentos que Cavenaghi (2011) e Dias (2006) nos apresentam. No entanto, nossa busca se dá no movimento de realização da prática socioespacial (Carlos, 2011). Para tanto, não incorremos na ideia de que o crescimento dos hotéis em São Paulo é uma consequência linear da ascensão da “metrópole do café”, cujo sentido se fixa na relação entre a função e a forma do espaço, ou entre o tempo (linear) e o espaço (o físico que suporta o social, que se efetiva sobre o espaço). Um sentido que faria com que os meios de hospedagem – o elemento de análise que nos ligará à constituição do turismo em São Paulo – aparecessem no espaço, não sendo mais do que um conjunto de itens nele localizados.

Frente a essa breve ponderação, verificaremos que a presença dos hotéis na capital paulista não é válida por indicar o momento em que São Paulo se lança em uma suposta aventura turística sustentada pelo aumento dos empreendimentos hoteleiros e do fluxo de viajantes atraídos pelas riquezas da economia cafeeira, mas sim, segundo acreditamos, porque a expansão e a urbanização da cidade de São Paulo e a correlata concentração espacial de certas atividades produtivas que resplandecem junto com a formação dos bairros e loteamentos cravados nas terras da próspera capital do café sinalizam as transformações demandadas pelas novas prioridades da produção econômica, em relação à qual, em um primeiro momento, a hotelaria se coloca como referência.

Desse modo, podemos retomar as considerações sobre a instalação dos hotéis em São Paulo no movimento de ascensão da economia cafeeira; um processo que abarca a expansão e a urbanização da cidade, a formação do centro de São Paulo como ponto de concentração das atividades produtivas e, simultaneamente, a divisão espacial dos hotéis. Não custará lembrar que nas duas últimas décadas do século XIX, os hotéis de São Paulo estavam divididos em dois grupos formados em um mesmo processo.

Tal como indicam as listas de hotéis apresentadas nos almanaques publicados sob a supervisão de Jorge Seckler entre os anos de 1884 e 1888, de um lado, estavam os quinze hotéis de qualidade superior e de maior porte, todos localizados na área central²³⁵, de outro, estavam os nove

²³⁵ Dentre estes o já mencionado Grande Hotel, o Hotel Brasil e Itália, que em 1886 se transfere da rua Boa Vista para a rua São Bento e o Hotel de França (ou Grand Hotel de France), localizado na rua Direita.

empreendimentos situados no entorno da estação do Brás e os cinco hotéis estabelecidos na rua da Estação (atual rua Mauá), em frente à estação da Luz, em sua maioria, de menor qualidade e porte e referenciados apenas pelo nome do proprietário e pelo endereço, e que, invariavelmente, ocupavam o entorno das estações, exceções feitas às referências ao Hotel da Estação do Brás, na rua do Brás e ao Hotel da Maçã de Ouro, localizado na rua da Estação.

Esta separação evidencia que a divisão espacial dos hotéis decorria da dinâmica econômica de São Paulo que, em linhas gerais, promovia a contínua expansão dos loteamentos nas áreas contíguas ao centro, um movimento que, a partir dos anos de 1880, iria se tornar ainda mais intenso com a consolidação da ocupação dos bairros dos Campos Elíseos, Bom Retiro e Luz, os quais despontavam na direção noroeste do centro e no entorno da linha inglesa, bem como com a ocupação dos bairros do Brás e do Pari, prolongando a cidade na direção a leste do centro.

Em decorrência da prosperidade do comércio cafeeiro e da centralidade que progressivamente concedia à capital e às demais cidades da província “a capital arrentaria seus velhos moldes”, conforme descreve Monbeig (1954, p. 146). Nas palavras do geógrafo francês, São Paulo descia da sua colina para conquistar as várzeas e modificar seu núcleo urbano, assim ressoava o espaço-tempo do crescimento da cidade cujo desenho contornava o centro com novas cores de comércio, negócios e famílias ricas; uma configuração que tocava as imediações da Santa Cecília e da Consolação afastando-se dos trilhos das linhas inglesa e Sorocabana.

Tal movimento também era acompanhado pelo crescimento dos números e marcos do urbanismo, da engenharia e da modernidade plasmada nas técnicas de toda sorte, exemplo disso é a inauguração do viaduto do Chá em 1892, que traria mais força à ligação do centro com a área que se espalhava do outro lado do Anhangabaú, prometendo facilidades que chegavam às portas do já adensado bairro de Santa Ifigênia. Paralelamente, seria possível apontar o aumento expressivo da população paulistana e a crescente chegada de imigrantes de mãos prontas para o trabalho na capital, bem como é possível dizer, tendo novamente as palavras de Monbeig (1954) como referência, que o crescimento do número de negócios – pequenas fábricas, comércios, bancos etc. – acompanhava os montantes acumulados com a produção do café e, em passos conjuntos, a cidade, os bairros, as ruas e as construções se renovavam com novos usos e interesses.

No caso dos hotéis, a separação entre aqueles de primeira e segunda linha se prolongava: enquanto os de segunda avançavam no entorno dos bairros da Santa Efigênia e do Brás, compondo a paisagem dos trabalhadores que chegavam à cidade, os de primeira se mantinham na área central, cuja expansão já se notava.

Nesse sentido, tem-se que a divisão espacial dos hotéis paulistanos acenava para o movimento de constante aproximação entre os negócios hoteleiros e a centralidade de São Paulo constituída a partir da produção econômica cafeeira. Esta interpretação se sustenta no fato de que, diante da crescente centralidade da capital do café, entre o fim do século XIX e o início do século XX, já não bastava aos hotéis de primeira linha oferecer o luxo, o conforto e a comodidade, mais que isso, deveriam se enquadrar nos limites do uso que sua localização permitia frente ao processo de expansão da cidade.

Diante disso, pode-se perguntar: quais eram e como os hotéis se dividiam no espaço da cidade em expansão? Dois aspectos iniciais devem ser considerados para responder a essas perguntas. Primeiro, o crescimento do número de hotéis nos anos que conformam o período antes citado e, segundo, o deslocamento dos hotéis de primeira linha para as áreas de expansão do centro paulistano, acompanhando o transbordamento da centralidade. Conforme os resultados de nosso levantamento apontam, o número de hotéis em São Paulo saltou de 43 para 72 entre as décadas de 1880 e 1910, o que sugere a relação direta entre o crescimento do número de hotéis e a consolidação da capital como centro da produção econômica. Esse mesmo dado se torna mais relevante quando atentamos para a localização destes meios de hospedagem.

Entre os 43 hotéis existentes em 1880, observava-se a seguinte distribuição: 20,9% ou nove empreendimentos estavam instalados no distrito de Santa Efigênia²³⁶, destacadamente nas ruas da Estação e Brig. Tobias; 27,9% ou 12 empreendimentos tinham endereço no distrito do Brás²³⁷, com destaque para rua do Brás e 51,2% ou 22 empreendimentos no distrito de Norte da Sé²³⁸, sobretudo, no trecho compreendido entre os largos São Bento e Sé. Já entre os 72 hotéis existentes em 1910, constatava-se, em um primeiro momento, a concentração de 44 empreendimentos ou 61,6% da oferta no distrito da Santa Efigênia, notadamente no entorno do largo do Paissandu e no eixo das ruas Brig. Tobias e da Conceição (atual avenida Cásper Líbero), portanto, nas proximidades do viaduto do Chá.

Essa observação se completa com a indicação da paralela diminuição do número de hotéis no distrito do Norte da Sé. Se em 1880, o distrito concentrava 51,2% dos 44 empreendimentos de hospedagem da capital, em 1910, apenas 24,7% ou 18 do total de 72 empreendimentos hoteleiros paulistanos estavam ali localizados. No distrito do Brás, redução semelhante é encontrada, já que, em 1910, apenas 9,6% ou sete empreendimentos se localizam entre suas fronteiras, cinco a menos se considerados os 12 instalados em 1880.

²³⁶ Na fronteira sul, o distrito tinha a rua São João como limite; ao norte, o Distrito do Bom Retiro; a leste, seguindo pelos trilhos da estrada de ferro inglesa, fazia fronteira com os Campos Elíseos.

²³⁷ Os limites do Distrito do Brás, *grosso modo*, ocupavam toda porção a leste do centro, ao sul fazia limite com distrito do Pari e ao norte com o distrito da Mooca.

²³⁸ Composto o chamado centro histórico, cujos limites, a oeste, não ultrapassavam o Vale do Anhangabaú, e a leste, a várzea do rio Tamanduateí, estabelecendo fronteira com o distrito do Brás, ao sul, findava-se nas proximidades da rua Direita, que seguia até o largo da Sé, onde se dava o encontro com o distrito do Sul da Sé.

O detalhamento destes dados oferece importantes considerações sobre as mudanças na localização dos hotéis em São Paulo. Conforme sugere a comparação entre a *Planta Geral da Capital de São Paulo de 1897*, organizada sob a direção de Gomes Cardim, e a *Planta da Cidade de São Paulo de 1913*, organizada por Alexandre M. Cocosi e L. Froctuoso F. Costa, essas mudanças podem ser expostas a partir das transformações ocorridas em cinco dos principais distritos da cidade, a saber: Norte da Sé, Sul da Sé²³⁹, Santa Efigênia, Consolação²⁴⁰ e Brás.

Tendo tal configuração como referência, constata-se, a princípio, a expansão do tecido urbano da capital. Na ocasião, ele ultrapassava a topografia acidentada das depressões, várzeas e rios que banhavam a cidade, num movimento que, ao mesmo tempo, dividia o território da cidade em inúmeros distritos²⁴¹, os quais, por sua vez, na dinâmica da produção econômica e social vigentes, assumiriam díspares funções, formas e atributos.

A expansão do Brás, o “bairro proletário” que dormia ao lado da fumaça dos trens, ilustra este movimento. Ocupado por pequenos comércios, hotéis, cortiços e casas de trabalhadores que consumiam seu tempo entre as viagens de bonde e a maquinaria das fábricas, o distrito expandia seu corpo em novas ruas e avenidas que o ligavam/separavam do centro da cidade. Não diferente, a ocupação do distrito da Santa Efigênia, onde a paisagem indicava o desaparecimento das chácaras e a ocupação de casas, cortiços e armazéns que empunhavam o café e o transporte ferroviário como emblemas. Seja qual for a direção do olhar que bisbilhota os mapas, ao norte ou ao sul, a leste ou a oeste da linha férrea, nota-se que a urbanização ganhava o solo e proliferava no espaço-tempo da centralidade de São Paulo, que, ao mesmo tempo, designava ao distrito as funções e as características necessárias para atender as demandas desembarcadas nas estações lá posicionadas. Assim, sem advertência, a constituição da centralidade de São Paulo, vinculada à economia cafeeira e à expansão da cidade, subordinava e movia a vida que dava sentido ao espaço urbano da capital.

No distrito da Sé, por sua vez, o comércio e os negócios ganhavam terreno, a centralidade da cidade literalmente derrubava o passado aturdindo o espaço-tempo do presente com braços e construções que davam vida ao futuro. Desse mesmo “centro geográfico” de acanhada medida, transbordava a centralidade que, concomitantemente, dividia e subordinava o espaço e a vida na cidade.

²³⁹ Conforme a lei estadual n. 975, de 20 de dezembro de 1905 (IBGE, 2016), o distrito do Sul da Sé recebeu a denominação de Liberdade e o distrito do Norte da Sé passou a denominação de Sé.

²⁴⁰ Com limites, ao norte, com o distrito da Santa Efigênia e, a leste, com o distrito do Sul da Sé. Na porção próxima a intersecção dos limites citados, nas proximidades a praça da República e do largo do Arouche, o distrito fazia fronteira com os distritos da Santa Cecília e Higienópolis. Na direção sudoeste, acompanhando a rua da Consolação, chegava ao distrito da Bela Vista.

²⁴¹ Em 1913, conforme indica a *Planta da Cidade de São Paulo de 1913* organizada por Alexandre M. Cocosi e L. Froctuoso F. Costa, São Paulo possuía 18 distritos, o dobro do número de distritos expostos no mapa de elaborado por Gomes Cardim em 1897.

Nesse processo, o centro histórico e seus círculos mais próximos se transformavam com a saída de alguns de seus nobres moradores, então interessados nas moradias de Higienópolis e de outros bairros salubres. O centro parecia encontrar uma nova concorrência nascida do próprio avanço que o expandia, no entanto, a despeito da divisão também presente em tal movimento, a expansão do tecido urbano e a centralidade de São Paulo pareciam garantir que qualquer entusiasta do progresso a visse como uma prova contundente do avanço da cidade.

Quanto ao fluxo de viajantes não é preciso citar os dados sempre crescentes e, quanto aos hotéis, o mesmo se pode dizer diante dos números já apresentados. Por esse percurso, chegaremos aos primeiros anos do século XX e constataremos o prelúdio da cidade em crescimento, a dinâmica que garante a conversão dos substantivos explosão, divisão e hierarquização em verbos na forma nominal do gerúndio. O momento em que o espaço urbano de São Paulo estava se expandindo com força proporcional à centralidade que conquistava e à concentração dos fluxos de capital, de produção, de pessoas e de construções que em seu espaço se formavam. Esse mesmo espaço também estava se fragmentando em novas divisões que, em consonância com o desempenho da economia capitalista, se efetivavam com diferentes funções, dentre as quais, figurava a hotelaria.

No distrito da Sé, na área antes denominada de Norte da Sé, se formava uma diversificada oferta de hotéis que, juntamente com a crescente atividade comercial – de *boutiques* a bancos e salões de música, de seguradoras a cafés de esquina e escritórios – e com a remanescente atividade pública-administrativa, expressava a divisão do espaço do centro entre os hotéis de luxo, os de segunda linha e os de qualidade inferior. Uma divisão que se concretizava com o movimento dos novos hotéis na direção em que o centro se expandia, no sentido apontado para/pela nova centralidade que se formava a oeste do Vale do Anhangabaú. Um processo em que se observava tanto a saída dos hotéis antes concentrados no “triângulo” como a manutenção dos de menor expressão e requinte nesta mesma área.

Esse dialético e contraditório movimento era notado entre os hotéis situados na rua Boa Vista, na qual o horizonte que atravessava a várzea do Carmo e os distritos do Brás e do Pari se misturava aos passos dos visitantes chegados a São Paulo, em especial, dos homens de negócios, vendedores e diplomados que usufruíam de um dos 55 quartos do elegante Hotel Bella Vista. Em 1902, passados três anos de sua inauguração, os proprietários anunciaram²⁴² a compra, reforma e incorporação do Grande Hotel Paulista, o sofisticado edifício que se tornou uma opção para aqueles que vinham a capital para fechar seus negócios. Nesse mesmo período, os que passassem pelo Bella Vista veriam na esquina oposta, entre as ruas São Bento e Líbero Badaró, o Hotel Rebecchino e suas instalações de padrão

²⁴² Compra e incorporação do Grande Hotel Paulista ao Hotel Bella Vista. OESP, São Paulo, 11 nov. 1902, p. 4.

Turismo e hotelaria em São Paulo As décadas finais do século XIX

Imagem 57 – Anúncio do Hotel de França

O novo Hotel de França, na rua Direita. Um dos principais hotéis da capital entre os anos finais do século XIX.

Imagem 58 – Anúncio do Hotel do Norte

Hotel simples localizado no entorno da estação do Norte, na rua do Brás.

Imagem 59 – Anúncio do Grande Hotel Paulista

Grande Hotel Paulista

Imóvel recém reformado com 60 quartos, o Grande Hotel Paulista, localizado na esquina das ruas Boa Vista e São Bento era um dos principais meios de hospedagem instalados no centro da capital.

Imagem 60 – Mapa da Capital da P.^{cia} de S. Paulo (1877)

O Mapa apresentado pelo engenheiro Fernando de Albuquerque e pelo litógrafo Jules Martin em 1877 indicava 105 construções e logradouros (repartições públicas, igrejas, hotéis etc.) notadamente concentrados na área central (parte inferior do mapa), referenciada pelos largos da Sé, do São Francisco e do São Bento.

Fontes:

[57] Hotel de França. *Diário de São Paulo*, São Paulo, 8 jun. 1873, p. 4.

[58] Hotel do Norte. *OESP*, São Paulo, 16 out. 1877, p. 3.

[59] Grande Hotel Paulista. *OESP*, São Paulo, 29 dez. 1899, p. 3.

[60] CAMPOS, E. São Paulo antigo: plantas da cidade. *Informativo Arquivo Histórico Municipal*, v. 4, n. 20, set/out. 2008.

intermediário; e, poucos metros depois, seguindo na mesma rua Boa Vista, em direção à rua do Rosário e à ladeira Porto Geral, encontrariam o popular Hotel Jardineira²⁴³.

De igual modo, o centro da capital incluía em sua lista o requinte hoteleiro, mais precisamente a tentativa de mantê-lo e a iminente possibilidade de perdê-lo em vista da expansão do centro da cidade para a confluência da porção sul do bairro da Santa Efigênia e da porção norte da Consolação, onde novos empreendimentos de qualidade superior já estavam instalados. Tal processo pode ser descrito a partir dos movimentos realizados por quatro dos principais hotéis de luxo da cidade: o Grande Hotel, o Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman, o Hotel Majestic e o Grande Hotel Succursal.

O Grande Hotel, que havia sido inaugurado em 1897 como já mencionamos, passou a ter a concorrência dos novos padrões de estrutura e atendimento estabelecidos pelo Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman, também instalado na rua São Bento em 1900. Na curta passagem que separa os anos de 1908 e 1911, os dois empreendimentos tomariam caminhos distintos. Em 1908, enquanto o Sportman se transferia para outro edifício localizado na rua São Bento, cedendo seu antigo endereço para o Hotel Majestic, os proprietários do Grande Hotel inauguravam o Grande Hotel Succursal em um prédio vizinho ao empreendimento, o que, como nota Barbuy (2006), lhes permitiu manter a posição de destaque entre os hotéis da capital.

Embora a breve menção desse caso pareça indicar uma corriqueira contenda comercial entre empreendimentos concorrentes com diferentes estratégias para manter seus clientes e sedimentar seus lucros, as ações empreendidas por aqueles proprietários acompanhavam o movimento de transbordamento da centralidade de São Paulo. Uma dinâmica que somente se esclarece quando nos lembramos dos distintos desfechos dos hotéis citados. Primeiro, a decadência do Grande Hotel e do Succursal, pois ambos fechariam suas portas em 1915. Segundo, a outra mudança de endereço do Sportman, que, em 1918, ocuparia um novo imóvel, vizinho ao viaduto do Chá, acompanhando a expansão do centro, onde já atuavam, por exemplo, o Joachim's Hotel, localizado na rua São João, e o Hotel Suisso, instalado na rua Amador Bueno (atual rua do Boticário), junto ao largo do Paissandu.

Assim, observa-se o movimento de expansão do centro de São Paulo na direção dos distritos da Santa Efigênia e da Consolação, então ligados pelas vias que entrecruzavam as ruas Florêncio de Abreu, Brig. Tobias e da Conceição. Este movimento traçava o novo espaço dos hotéis de qualidade superior rumando de costas para o largo São Bento até os bairros da República, Vila Buarque e Santa Cecília, os quais, já na década de 1920, concentravam inúmeros hotéis, como demonstrado no Mapa 21.

²⁴³ Estes mesmos hotéis dividiam o espaço do distrito da Sé com outros empreendimentos que oscilavam entre o popular e o requintado, dentre os quais se destacam o Hotel Theatro São José, na rua Marechal Deodoro, e os modestos hotéis do Palácio e das Camélias, localizados na rua do Carmo e Senador Feijó, respectivamente.

Mapa 21 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1920)

Esse cenário sugere uma nova divisão na oferta hoteleira paulistana e, ao mesmo tempo, não deixa de marcar que a dinâmica da produção do espaço na cidade se efetiva de modo contraditório, uma vez que não concede valor ao novo sem reduzir o do que antes ocupava esse posto. Nesse sentido, é importante insistir na indicação do quadro antes mencionado, pois a expansão da cidade e do centro, o transbordamento da centralidade e o crescimento do número de hotéis não são meras consequências dos domínios do modo de produção que avança com a economia do café, tampouco derivam de uma difusão dominante e irrevogável da cultura de uma elite ou classe.

Esses resultados produzem conflitos e contradições entre a produção da vida e a produção econômica, as quais não existem sem a produção do espaço. Logo, faz-se necessário observar com cuidado o movimento que impulsiona a hotelaria paulistana a acompanhar o deslocamento da centralidade, bem como se torna imprescindível reconhecer que, à medida que o espaço urbano se expande no domínio da produção econômica, ele se hierarquiza frente à lógica promotora de sua expansão e ordenadora da produção social que nele se realiza e o realiza como a materialidade que denominamos de cidade.

A partir desse horizonte, pode-se verificar de que maneira a instalação da oferta hoteleira no distrito da Santa Efigênia conforma esse processo pleno de contradições. À semelhança do movimento observado no centro da capital paulista, sua expansão expressa a hierarquia que se consolida na formação de três áreas no interior do distrito.

Na primeira, no trecho final das ruas Florêncio de Abreu, Brig. Tobias, da Conceição e em toda extensão da rua Mauá, nas áreas próximas das estações da Luz e Sorocabana, alguns hotéis de primeira e segunda linha se instalaram. Na segunda, desenhada no interior do distrito, entre as ruas do Bom Retiro, da Vitória, dos Gusmões, do Triunfo, Santa Efigênia e Gen. Osório, onde se concentravam 190 construções segundo o relatório da “Comissão de Exame e Inspeção das Habitações Operárias e Cortiços no Districto de Sta. Ephigenia”, de 1893, referido por Cordeiro (2010). Entre esses, se encontravam os hotéis “frege-moscas”, termo designativo dos empreendimentos de baixa qualidade, conforme as notas que divulgavam a atuação do delegado de Higiene²⁴⁴. Na terceira, entre os largos da Santa Efigênia e do Paissandu, já direcionados à rua São João, os hotéis de primeira linha eram mais numerosos, assim como os de luxo.

Com efeito, o eixo formado pelas ruas Florêncio de Abreu, Brig. Tobias, da Conceição e Mauá delineava a separação dos hotéis na área de expansão do centro em que a centralidade de São Paulo

²⁴⁴ Em diferentes edições do jornal *OESP* publicadas entre fevereiro e março de 1893, encontram-se notas sobre as atividades do Policiamento Sanitário realizado pelo delegado de Higiene do 1º Distrito da Santa Ephigenia, que se incumbia da tarefa de vistoriar as construções impondo correções a seus proprietários e inquilinos, quando não os intimando a tomar medidas de asseio.

ganhava expressão, pois atravessava o interior do distrito da Santa Efigênia, onde a insalubridade e a pobreza exigiam medidas e visitas de sanitaristas. Na rua Mauá, na extensão que cruza a estação da Luz até o largo General Osório, em frente à estação da Sorocabana, estavam os “recommendáveis”²⁴⁵ Hotel Diener, da Estação, Fittipaldi, Nacional, do Sul e Federal Paulista, bem como o Grande Hotel Roma, inaugurado em 1900 (depois Hotel Fraccaroli), e o Hotel Rebecchino, de meados de 1910, formando o que Monteiro (2006, p. 45) denominou “conjunto hoteleiro da Rua Mauá” ao referir-se aos hotéis instalados após a construção do novo edifício da estação da Luz, em 1901, e da consequente ampliação do comércio e do fluxo de viajantes em seu entorno.

Entre os empreendimentos localizados no trecho final das ruas Florêncio de Abreu, Brig. Tobias, da Conceição estavam os igualmente “recommendáveis” Hotel Eiras, Continental, Espanha, dos Viajantes, Europa e o Estrella do Oriente que compunham, juntamente com os hotéis da rua Mauá, o escalão intermediário do distrito da Santa Efigênia, sendo constantemente utilizados por diferentes tipos de viajantes que os escolhiam por sua localização próxima ao centro.

No Brás, diferentemente do observado no distrito da Santa Efigênia, não havia qualquer separação dos hotéis em categorias e endereços, dado que a maioria estava na longilínea avenida Rangel Pestana e na rua do Gasômetro, sobretudo, no ponto em que o traçado formado por elas se encontrava com a linha de ferro e se aproximava das estações do Brás e do Norte. Com poucos quartos que se apinhavam em antigas casas assobradas, os hotéis do Brás não se distinguiam daqueles de baixa qualidade existentes no interior do distrito da Santa Efigênia.

Essa leitura reconduz nossa análise ao movimento de produção do espaço orientado pelas prioridades da produção econômica, bem como indica que a ascensão da hotelaria paulistana, vinculada aos crescentes fluxos de viajantes de negócios atraídos pela cidade, se efetivava junto à centralidade da capital. Revelam-se assim as mediações que acompanham o crescimento da oferta hoteleira em São Paulo, pois, tal como outras atividades caracteristicamente urbanas, as localizações expressam mais do que o lugar ocupado pelos hotéis e apontam para a valorização de certas áreas em detrimento da desvalorização de outras, as quais passam a integrar os interesses e os resultados da produção econômica.

Esse processo se intensifica nos anos posteriores a 1920, quando se observa a instalação de novos negócios hoteleiros nos distritos da Santa Efigênia²⁴⁶ e da Consolação. Tal movimento acompanha

²⁴⁵ Conforme divulgado nas edições de 1911 e 1912 do jornal *Correio Paulistano*.

²⁴⁶ Cabe esclarecer que, embora o distrito da Santa Efigênia seja considerado como parte da divisão territorial paulistana até meados da década de 1950, a partir deste momento do texto, dividiremos os dados coletados em nosso levantamento considerando os limites que atualmente compõem os distritos da Santa Cecília, República e Consolação. Tal escolha se justifica pela marcante presença de hotéis nesses mesmos distritos, de modo que qualquer divisão diferente daquela atualmente vigente aplicada acarretaria distorções.

a contínua expansão da cidade e o correlato transbordamento do centro, em grande medida, consolidado junto às inúmeras intervenções promovidas pelo governo municipal, dentre as quais estão as ações de fiscalização e cumprimento de medidas sanitárias; a realização de obras de saneamento, de infraestrutura urbana e de transportes, com o alargamento e calçamento de ruas; e, não menos importante, de embelezamento da cidade. No primeiro quarto do século XX A explosão de São Paulo se realizava em todas as direções, conforme descreve Petrone (1955): as recorrentes demolições e desapropriações modificavam o desenho das ruas, das casas e dos negócios, os novos loteamentos eram construídos para receber a população deslocada das áreas centrais e os nem tão novos bairros salubres se tornavam ainda mais receptivos à chegada de moradores abastados.

Nesse processo, o espaço urbano iria se espalhar e se fragmentar. A explosão da cidade e o fortalecimento da centralidade, também expressos no contínuo transbordamento do centro no sentido que seguia do Vale do Anhangabaú até o largo do Arouche – lembrando que o traçado da avenida São João havia passado por sucessivas reformas, alargamentos e prolongamentos desde o início do século XX – permitem-nos reiterar como o crescimento da hotelaria e do fluxo de viajantes se efetivavam no movimento da produção do espaço urbano de São Paulo. Isso se verificou especialmente no momento em que a metrópole do café – dos fazendeiros e das linhas férreas – era impulsionada na direção definida pela produção que vinha das indústrias, dos negociantes e das novas avenidas, elementos que, como destacou Petrone (1955), confeririam uma fisionomia disforme, marcada pela constituição de bairros ocupados pela diversidade de funções, de áreas suburbanas que se aglutinavam e formavam novas porções desiguais de tecido urbano e de novas áreas residenciais bordejadas por comércios luxuosos.

Já nos anos primeiros anos da década de 1920, a hotelaria paulistana brindava os novos hotéis intercalados no centro de negócios que se estendia para além do Anhangabaú. Nesse processo, a mudança do Rotisserie Sportman e a falência do Grande Hotel são notas de uma continuidade, mesmo porque a consolidação do centro na direção do Vale do Anhangabaú e do viaduto do Chá não parecia surpreender aqueles que, desde 1903, viam as obras do Teatro Municipal delimitar as fronteiras que alargavam e impunham uma nova expansão do centro da cidade, transformando a área do distrito da Sé em centro antigo.

Em 1911, data de inauguração do Teatro Municipal, já se via o entorno do Anhangabaú tomado por altivas fachadas de arquitetura conhecida. Nada mais lógico, portanto, que os empreendimentos hoteleiros, cuja função se sustentava na hospedagem dos homens de negócios, tomassem o mesmo destino, afastando-se ainda mais dos outros hotéis da cidade, quer fosse dos empreendimentos

Turismo e hotelaria em São Paulo As primeiras décadas do século XX

61

Imagem 61 – Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman

Imagem 62 – Anúncio do Hotel Bristol

Localizado no entorno das estações da Luz e Sorocabana, o hotel era uma referência de qualidade para os viajantes.

62

Fachada frontal para o Vale do Anhangabaú do principal hotel de luxo da capital. Localizado na rua Líbero Badaró (antes rua São José), na cabeceira do Viaduto do Chá, tendo a sua frente, os bairros que prolongavam o centro da cidade.

63

Imagem 63 – Planta da fachada do Hotel Esplanada

Proposta de planta do Hotel Esplanada apresentada em 1912 por A. Daniel Souquière a prefeitura na ocasião da lei municipal n. 1.353, de 13 de setembro de 1910, que previa a isenção de impostos pelo prazo de 15 anos ao particular ou companhia que construísse o primeiro grande hotel moderno e internacional de São Paulo.

Fontes:

[61] Hotel Bristol. Almanach d' O Estado se São Paulo para 1916. OESP, São Paulo, 4 de jan. 1916, p. 448.

[62] CAMPOS, E. Os primeiros hotéis da cidade de São Paulo - Século XIX: Império e República. *Informativo Arquivo Histórico Municipal*, v. 4, n. 24, maio/jun. 2009.

[63] MENDES, R. Hotel Esplanada: a política de fomento para os Grandes Hotéis paulistanos da década de 1920. *Informativo Arquivo Histórico Municipal*, v. 8, n. 33, jun. 2013.

representados por agentes que se estapeavam nas estações para conquistar hóspedes²⁴⁷ ou dos hotéis “frege-moscas” que ocupavam a porção central do distrito da Santa Efigênia, quer fosse dos já distantes e quase sempre acanhados hotéis localizados no Brás.

Em nosso entendimento, as mediações que impulsionam a expansão da área central de São Paulo não se separam daquelas que subordinam a produção do espaço urbano da capital; a mesma que concede novas funções ao espaço, sobrepondo-as àquelas que antes o caracterizavam. Ao tomarmos essa orientação não nos parecerá estranho constatar que, dentre os 91 hotéis ativos entre os anos das décadas de 1920 e 1930, 67% ou 61 hotéis se localizavam no seguinte eixo: do largo Gen. Osório até o entroncamento da rua Mauá com as perpendiculares Gen. Couto de Magalhães, da Conceição e Brig. Tobias, as quais, no sentido sudoeste, se ligavam aos largos da Santa Efigênia e do Paissandu e à avenida São João; a partir do trecho inicial desta última, junto à praça do Correio, estava a ligação ao novo centro da cidade, chegando a praça da República e ao largo do Arouche. Destes hotéis, ao menos 31 ocupavam as imediações da avenida São João entre a praças do Correio e Júlio de Mesquita.

Se fosse possível caminhar entre o trecho que separava tais pontos, já no entorno da praça Júlio de Mesquita, veríamos, dentre outros, o Victory Hotel e o Reinales Plaza Hotel, posicionados no trecho inicial das ruas Conselheiro Nébias e Barão de Limeira, respectivamente. Poucos metros depois, seguindo na direção do Vale do Anhangabaú, entre o comércio e os negócios que irradiavam dos largos do Paissandu e da Santa Efigênia, de onde partia a já mencionada rua da Conceição, ladeada pela rua Brig. Tobias, encontraríamos o hotel Terminus, cuja construção de cinco andares e 250 quartos o colocava como um dos hotéis mais confortáveis da capital²⁴⁸. Próximo a ele, o Hotel Londres, cujos anúncios afirmavam ser “a única casa espanhola de primer orden existente en S. Paulo”²⁴⁹, confirmava a concentração dos hotéis de primeira linha nessa faixa do bairro da Santa Efigênia.

No entorno do largo do Paissandu, o Hotel Suisso e Hotel Vitória davam o tom a ocupação hoteleira contígua à avenida São João. Na própria avenida São João, a sequência de empreendimentos era ainda mais notável, já que cerca de sete hotéis ocupavam seu traçado e davam endereço à hotelaria paulistana, a exemplo do Hotel Central, que funcionava desde o começo da década de 1920 no edifício originalmente destinado nos desenhos de Ramos de Azevedo aos escritórios e ao comércio; ou, junto a este, dos hotéis Avenida, Municipal, Central e Britânia.

O crescimento da oferta desses negócios parecia alcançar os patamares requeridos por aqueles que desejavam a formação de uma cidade moderna, rica e em expansão. No entanto, mais do que os

²⁴⁷ Como destacado por Siqueira (2012), a despeito da Lei nº 1.340, de 27 de julho de 1910, que regulamentava a atuação dos agenciadores de hotéis, atribuindo-lhes regras e sanções, casos de brigas por hóspedes e de atuação irregular na abordagem e condução dos viajantes que chegavam na estação da Luz eram bastante comuns.

²⁴⁸ Hotel Terminus. *Revista A vida Moderna*, São Paulo, Anno XVIII, n. 441, jul. 1922, p. 31.

²⁴⁹ Hotel Londres. *El Diario Español*, São Paulo, 15 jan. 1922, p. 1.

elevados números, tal pretensão almejava a inserção de um símbolo que fizesse jus aos novos limites do mapa paulistano, uma marca que pudesse se unir aos recentes parques, viadutos e prédios que ano a ano eram construídos. Trazendo em seu nome a indicação da crescente centralidade da capital paulistana, em março de 1923, o Esplanada Hotel seria inaugurado. Cravado no amplo e embelezado conjunto formado pelo viaduto do Chá, pelo Teatro Municipal e pela verde esplanada que se encompridava com o Anhangabaú, o hotel marcava a separação entre os empreendimentos de primeira linha e os de verdadeiro luxo, somente comparáveis àqueles internacionalmente conhecidos. Embora guardasse pouca distância do centro velho, então ocupado pelo alvoroço dos prédios e das ruas de negócios, o Esplanada não deixava de distinguir-se dos demais hotéis da cidade por sua localização.

Não seria preciso muito tempo para que o nome do Esplanada se tornasse comum nas crônicas sociais que enfeitavam os jornais da capital com a descrição de jantares, bailes, comemorações, homenagens, reuniões e encontros da elite. Da mesma forma, em poucos meses, o hotel estaria na lista dos mais requintados estabelecimentos do país, atraindo para seus cômodos muitos dos viajantes que o dinamismo econômico da capital se encarregava de convidar. No entanto, a despeito do alcance que a descrição da magnitude desse marcante empreendimento possa receber de nossas palavras, deve-se lembrar que o Esplanada Hotel é aqui destacado por sinalizar o momento em que a produção do espaço da capital, as ações do poder público e a expansão da hotelaria iriam se aproximar para reiterar o crescimento econômico de São Paulo e fixar o lugar da centralidade no novo centro.

Para analisar esse singular momento, retornaremos aos primeiros anos do século XX, quando o já relatado crescimento dos hotéis no distrito da Santa Efigênia, em especial no entorno da avenida São João, se iniciava. Da observação desse mesmo crescimento resultava a compreensão de que a próspera força econômica de São Paulo não podia ser relacionada à instalação improvisada de hotéis que, em muitos casos, eram administrados como pensões ou ocupavam edificações originalmente construídas para fins residenciais. Ainda que alguns disponibilizassem instalações confortáveis e dispusessem de bons serviços, era preciso promover a criação de uma oferta que igualasse São Paulo às demais capitais internacionais, sendo, portanto, iminente a intervenção do Estado a fim de alcançar tal objetivo.

Essa leitura ganhava vigor entre os membros do poder executivo municipal, então administrado pelo prefeito Antônio da Silva Prado que, por meio da Lei Municipal n. 1.079, de 1 de abril de 1908, concederia, conforme definido em seu Art. 1º, “isenção de impostos de indústrias e profissões, pelo prazo de cinco anos, ao primeiro grande hotel que fôr montado nesta capital, em edifício para esse fim construído”. Nos demais artigos da mesma lei, os parâmetros para a definição de um “grande hotel” eram complementados com a determinação de que a construção deveria ocupar “lugar de franco acesso”, permitindo o estacionamento de automóveis “sem embaraço para o trânsito público”, além de oferecer

“cem bons commodos para hóspedes”²⁵⁰. Por fim, como destacado no Art. 4º, o empreendimento deveria “ser dotado de todos os melhoramentos introduzidos nos grandes hotéis da capitães europeias”, dentre os quais se dava destaque aos elevadores mecânicos e aos salões de leitura e de telégrafo.

Vale lembrar que a referida lei compunha um conjunto de medidas de incentivo propostas pelo governo municipal que visavam à ordenação do espaço no centro da cidade²⁵¹, o que sugere a tentativa de reorganizar e facilitar a expansão do centro da capital a partir da definição de parâmetros estéticos e urbanísticos. Com efeito, mais do que uma medida de incentivo para a construção de um meio de hospedagem capaz de atender ao crescente número de viajantes, a expectativa do governo municipal era a instalação de um determinado tipo de empreendimento que se enquadrasse na paisagem da cidade em expansão.

Conforme previa a lei, o grande hotel do século XX deveria ser compatível com o desejo daqueles que desembarcavam em São Paulo, almas que aqui chegavam para realizar negócios, participar de eventos culturais ou mesmo visitar e passear entre as recentes benfeitorias urbanas instaladas, embora tal motivação fosse ainda pouco representativa. Visando objetivo semelhante, o então presidente do Estado de São Paulo, Manoel Joaquim de Albuquerque Lins, decretaria e promulgaria a Lei 1.193-A, de 23 de dezembro de 1909, que autorizava o governo do Estado a conceder auxílio para a instalação e funcionamento de até três “hotéis modernos, eguaes aos melhores estabelecimentos desse genero existentes no estrangeiro”, dos quais dois deveriam ser instalados na capital, especificamente na “parte central da cidade” ou em “ponto próximo ao centro”²⁵². Tal como a lei promulgada pela prefeitura, a estadual definiria as isenções fiscais como principal benefício para atrair os investidores²⁵³.

Entretanto, ao contrário do previsto pelos governantes, nenhum investidor mostraria interesse em aderir aos incentivos oferecidos, fato que provavelmente levaria à criação e promulgação da Lei Municipal n. 1.353, de 13 de setembro de 1910, que complementava as leis anteriormente citadas, isentando de “emolumentos para construcção” e de “impostos de indústria e profissões e de viação” pelo prazo de 15 anos o particular, empresa ou companhia que construísse e fizesse funcionar “o primeiro grande hotel de São Paulo”²⁵⁴. Se consideradas em conjunto, a leis mencionadas somavam sete

²⁵⁰ Conforme Art. 2º. e 3º. da referida lei.

²⁵¹ Como exemplo, pode-se citar a Lei Municipal n. 761, de 20 de julho de 1904, que isentava de impostos as construções que fossem estabelecidas nas ruas Barão de Itapetininga e Conselheiro Crispiniano, bem como para quem instalasse atividades de comércio varejista de alto padrão nessas mesmas construções. De modo semelhante, a Lei Municipal n. 1011, de 6 de julho de 1907, estendia tais isenções aos prédios e proprietários que se alocassem na rua 24 de Maio e na praça da República, bem como no entorno dos largos de São Francisco e São Bento.

²⁵² Conforme Art. 1º da referida lei.

²⁵³ Nos incisos a, b, c e d do Art. 3º, respectivamente, definiam-se as isenções de até 15 anos para impostos de transmissão de propriedade, sobre o capital investido, predial e das taxas de água e esgotos, caso este serviço pertencesse ao Estado.

²⁵⁴ Conforme Art. 1º da referida lei.

diferentes isenções fiscais por um prazo 15 anos, configurando um mecanismo de fomento sem qualquer precedente no percurso da hotelaria paulistana.

Apesar disso, seria preciso esperar seis meses para que a primeira proposta de investimento fosse aprovada, nesse caso, pelo Estado de São Paulo, que, em 10 de maio de 1910, por meio do Decreto n. 1.869, formalizaria a aprovação do contrato firmado com A. Daniel Souquières, então proprietário e administrador do Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman que, mediante os favores previstos na lei, ficaria responsável por construir um grande hotel moderno na capital²⁵⁵.

Surpreendentemente, antes que o primeiro prazo firmado com o Estado se cumprisse, em um movimento que iniciaria o que Mendes (2013) denominou “encadeamento de apoios oficiais”, Souquières obteria um segundo apoio do governo federal que isentava o projeto dos impostos aduaneiros relativos aos materiais e objetos empregados na construção do imóvel²⁵⁶. No mesmo ano, o governo do Estado concederia a Souquières “a garantia de juros, a razão 4% (quatro por cento) annuaes, durante o prazo de quatro anos, sobre o capital de 5.000:000\$000 (cinco mil contos de réis), tornando-se effectiva, à medida que fôr sendo empregado o capital” ²⁵⁷.

Nesse percurso, o “encadeamento de apoios oficiais” citado por Mendes (2013) retornaria ao âmbito da administração do Estado de São Paulo que, em 18 de agosto de 1911, apresentaria um aditamento ao contrato firmado com o empresário no qual o prazo para pagamento dos juros referentes ao empréstimo adquirido seria estendido para 20 anos. Em 25 de agosto, sete dias após o aditamento apresentado pelo Estado, seria assinado o contrato entre a prefeitura da capital e A. Daniel Souquières. A partir de então, a sequência de ações que vinculam a atuação do poder público e a construção de um grande hotel moderno em São Paulo se prolifera.

Em 6 de outubro de 1911, Souquières e outros nove sócios, dentre os quais a Sorocabana Railway Company, celebrariam o contrato de abertura da Companhia dos Grandes Hotéis de São Paulo (CGHSP)²⁵⁸. Uma semana após a abertura desta, em 13 de outubro de 1911, o Decreto 2.120 apresentaria uma nova modificação nos termos do pagamento dos juros ao empréstimo concedido pelo Estado e, em 24 de outubro, o Decreto 2.132 autorizaria a transferência do contrato assinado inicialmente

²⁵⁵ Conforme previa a Cláusula II e III do contrato aludido no Decreto n. 1.869, Souquières teria um prazo de oito meses, contados a partir da data de assinatura do mesmo decreto, para organizar uma empresa ou companhia que levantasse o capital necessário para a construção do hotel e, tão logo essa mesma companhia fosse aprovada pelo governo, um novo prazo de oito meses seria instaurado para a entrega do projeto e do orçamento definitivo ao governo. Por fim, a contar da data de aprovação do projeto e do orçamento definitivo, Souquières e a companhia por ele formada teriam um prazo de três anos para construir e fazer funcionar um grande hotel moderno no centro de São Paulo.

²⁵⁶ Conforme previsto no Art. 22º da Lei federal n. 2.210, de 28 de dezembro de 1909.

²⁵⁷ Como descrito no Art. 47º. da Lei estadual n. 1.245, de 30 de dezembro de 1910.

²⁵⁸ Comunicado de abertura da Cia. dos Grandes Hotéis e apresentação do Capital social. OESP, São Paulo, 12 out. 1911, p. 11-12. Conforme seu contrato social, a organização possuía um capital social de 5 mil contos de réis divididos em 50 mil ações, das quais a Sorocabana Railway Company possuía 49.820, e Daniel A. Souquières, então responsável pelos contratos firmados, apenas 70.

com Souquières à CGHSP, definindo que a companhia assumiria todos os contratos anteriormente assinados pelo empresário. No ano de 1913, após a entrega de um projeto de hotel à prefeitura da capital²⁵⁹, Souquières declararia à praça a passagem do Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman à CGHSP²⁶⁰ transformando-a em proprietária do hotel mais luxuoso da cidade e em beneficiária dos empréstimos e isenções que permitiriam a construção do hotel que prometia superá-lo. Entretanto, passados nove anos do confuso “encadeamento de apoios oficiais” e da criação da CGHSP não havia qualquer grande hotel moderno sendo construído na capital.

Paralelamente, incontáveis leis, decretos e intervenções não cessavam de promover mudanças na paisagem da cidade: novos parques, edificações, ruas e benfeitorias moviam a capital, que transbordava os limites do centro da cidade entrelaçando palavras e ações de prosperidade. Entre tais palavras, nenhuma parecia oferecer uma explicação segura para a ausência do grande hotel moderno. Somente em 1921, o assunto voltaria à tona, especialmente na data em que a prefeitura de São Paulo promoveria um novo e provavelmente decisivo passo para consolidar a construção do empreendimento com a promulgação da Lei 2.262, de 7 de fevereiro de 1920, que, em linhas gerais, retomava as determinações apontadas na Lei n. 1.353 de 1910, tendo como distinção o número de beneficiários, que em 1920, seriam “os três primeiros grandes hotéis” e não um único hotel construído, bem como alterava o número previsto de quartos, dos 100 anteriormente requeridos passaria para os “nunca menos de duzentos quartos para hóspedes”. Essa mesma legislação seria complementada pela Lei n. 2.324, de 9 de outubro de 1920, que autorizava a prefeitura a contratar a construção e funcionamento de um grande hotel, concedendo “a garantia de juros de seis por cento (6%) ao ano, sobre o capital aplicado reconhecido, até ao máximo de seis mil contos de réis (6.000:000\$000), durante o prazo de 10 anos”.

Não surpreendentemente, como relata Mendes (2013), em 10 de fevereiro de 1921, a mesma CGHSP apresentaria um novo projeto de hotel à prefeitura e, em 28 de julho de 1921, conforme noticiou a revista *A vida moderna*²⁶¹, realizaria a cerimônia de lançamento da pedra fundamental do futuro “S. Paulo Palace”, cuja inauguração era prevista para 1922. Endereçado à rua Conselheiro Crispiniano, atrás do Teatro Municipal, o projeto contava com um andar térreo dividido por grandes salões de festas, sete pavimentos superiores ocupados por quartos luxuosos e com uma imponente fachada voltada para o parque do Anhangabaú, fazendo lembrar, como menciona Mendes (2013), “o projeto enviado em 1912 por Souquières”.

²⁵⁹ Cf. relatado por Mendes (2013).

²⁶⁰ Comunicado de venda do Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman. OESP, São Paulo, 22 de ago. 1912, p. 8.

²⁶¹ Lançamento da pedra fundamental do “S. Paulo Palace”. *Revista A vida Moderna*, São Paulo, Anno XVI, n. 410, 13 jul. 1921, p. 29.

Deste ponto em diante, um novo empréstimo seria concedido pelo governo municipal²⁶² e, paralelamente, as contestações enérgicas de vereadores que não escondiam o desagrado com os tortuosos números e datas apresentados pela CGHSP seriam ouvidas²⁶³. No entanto, lançamentos de debêntures seriam promovidos pela CGHSP²⁶⁴ e, já com novos acionistas assinando os relatórios e os balanços que sinalizavam as dificuldades em construir o luxuoso hotel²⁶⁵, o tão esperado empreendimento tomaria forma junto à embelezada paisagem que acompanhava o transbordamento do centro na direção do Vale do Anhangabaú.

Somente em 1923, quando muitos dos 91 hotéis ativos entre 1920 e 1930 já estavam instalados nas proximidades da avenida São João, o nome do Esplanada Hotel apareceria em uma chamada de primeira página no jornal *O Estado de São Paulo* de 27 de fevereiro²⁶⁶. Embora, anunciado como “ainda incompleto”, a chamada publicada convidava a sociedade paulistana para participar de dois jantares dançantes que antecederiam a esperada inauguração. A partir de então, o Esplanada seria um dos principais pontos da vida social local e, evidentemente, dos endinheirados viajantes que, sem dúvida, faziam o novo hotel moderno de São Paulo registrar lucros dignos de atrair novos investidores, dentre os quais o industrial Rodolfo Crespi que, antes do final do ano de 1923, adquiriu 35.920 ações da CGHSP em nome do Cotonifício Rodolfo Crespi²⁶⁷.

Diante dos apontamentos que narram os percursos do Esplanada Hotel, pode-se traçar de modo completo a divisão espacial dos diferentes empreendimentos existentes em São Paulo entre as décadas de 1920 e 1930. Uma separação cuja análise permite expor importantes ponderações sobre o movimento da oferta hoteleira no espaço da capital. Primeiramente, reitera-se a concentração dos hotéis na direção da Santa Efigênia, mantendo a consolidação do eixo formado pelas ruas que ligam o centro às estações. Nesse mesmo eixo, o ponto central estava localizado no entorno do Teatro Municipal, onde, a exemplo do Esplanada Hotel, se observava a realização de novas construções comerciais e empresariais.

²⁶² Lei n. 2463, de 31 de março 1922, que, conforme descrito em seu Art. 2º, concede à “Companhia dos Grandes Hotéis de S. Paulo” empréstimo de “trinta mil letras (30.000) da Câmara Municipal de S. Paulo, no valor de 100\$000 (cem mil réis), cada uma, vencendo os juros annuaes de sete por cento (7%), pagos semestralmente e resgatáveis dentro do prazo de vinte e cinco annos”.

²⁶³ Mendes (2013) faz uma ampla descrição das atas da Comissão de Justiça que analisou, ao longo de 1922, os pedidos de empréstimos, justificativas de atraso e mudanças de plantas encaminhadas pela companhia.

²⁶⁴ Conforme publicado no *Diário Oficial do Estado de São Paulo* (DOSP) de 8 de agosto de 1922, a Companhia, então dirigida por Nicola *Puglisi Carbone* (industrial do ramo de açúcar e café), Octávio Guinle (empresário e fundador do hotel Copacabana Palace, no Rio de Janeiro) e Ernesto José Nogueira (diretor da Bolsa de Mercadorias de São Paulo), realizaria a emissão pública de um empréstimo de cinco mil contos de réis (5.000:000\$000) em cinquenta mil (50 mil) obrigações ao portador (debêntures) de valor nominal de cem mil réis (100\$000), cada uma”.

²⁶⁵ Conforme Relatório da Companhia dos Grandes Hotéis de São Paulo publicado no *DOSP* de 22 de fevereiro de 1923, quando Nicola *Puglisi Carbone* e Octávio Guinle possuíam 24.720 mil e 25 mil ações, respectivamente, deixando as demais 280 ações distribuídas entre outros sete acionistas.

²⁶⁶ Inauguração do Esplanada Hotel. *OESP*, São Paulo, 27 fev. 1923, p. 1.

²⁶⁷ Como destaca Mendes (2013), nos anos seguintes, as ações do Esplanada Hotel passariam por novos movimentos de compra e venda e, a partir de 1925, teriam a família Crespi como controladora majoritária.

Nesse sentido, a concentração de 90 empreendimentos hoteleiros que acompanhavam o movimento de transbordamento da centralidade se torna ainda mais relevante quando nos lembramos de que a esses hotéis se somam outros 23 (25,7% da oferta instalada entre 1920 e 1930) localizados no distrito da Sé, especialmente, no entorno do largo São Bento e no início do eixo formado pelas ruas Florêncio de Abreu e Boa Vista, portanto, paralelamente ao traçado que ligava a rua Mauá aos largos da Santa Efigênia e Paissandu e à avenida São João, onde, como já destacado, estavam 61 hotéis.

Ao constatar tais números, torna-se relevante destacar que, entre os mesmos anos de 1920 e 1930, o número de meios de hospedagem localizados no Brás havia diminuído: dos sete empreendimentos existentes na década de 1910, apenas três estariam ativos em 1930, dentre os quais o Hotel Queiróz e o Braz Avenida Hotel, que não passariam à condição de hotéis de baixa qualidade. Tal dado ressalta o contraditório e dialético processo de produção do espaço urbano de São Paulo, demonstrando que a concentração de novos hotéis em áreas que expressam a centralidade por concentrarem os fluxos de capital, de negócios e de pessoas promove o esvaziamento de outras áreas antes consideradas centrais. Como resultado, nosso percurso testemunha o fechamento dos empreendimentos ou o rebaixamento da qualidade a eles atribuída. Assim sendo, a direção dada aos hotéis paulistanos não se separava das estratégias de reprodução do capital que, em união com a atuação do Estado, agiam na produção do espaço, promovendo, simultaneamente, o movimento de expansão e a fragmentação do espaço da/na cidade, convertendo-os em porções funcionais, isto é, em lugares capazes de reproduzir o capital frente aos novos ciclos e interesses da economia.

Neste ponto reside uma reflexão importante sobre como se articulam a produção do espaço urbano e a construção de hotéis na cidade de São Paulo, um processo, não por acaso manifesto nas tortuosas notas que narram a atuação da CGHSP. A nosso ver, o percurso do Esplanada Hotel expressa o momento em que a produção do espaço, desde então mediada pelo Estado, se realiza como prolongamento da acumulação capitalista, na ocasião, associada ao excedente de capital da produção industrial. O investimento em hotéis como o Esplanada sugere que a comercialização de quartos, refeições, salões etc. já não contemplava todos os objetivos daqueles que investiam em um negócio de hospedagem, pois, mais do que negócios implantados para atender os viajantes atraídos pela centralidade de São Paulo, também se realizavam a partir da exploração da centralidade, sobretudo econômica, da capital. Em expansão, São Paulo tomava a forma de metrópole constituída sob o domínio da produção econômica que, para realizar-se, implode a cidade, fragmentando-a e subordinando-a à sua lógica produtiva. Hotéis como o Esplanada assumem a característica de um investimento que permite a reprodução do capital a partir da constituição da metrópole e da consequente centralidade por ela conduzida.

Turismo e hotelaria em São Paulo As primeiras décadas do século XX

Com 200 quartos era a principal referência de luxo e requinte entre os meios de hospedagem da capital. Localizado na praça Ramos de Azevedo, o empreendimento era de propriedade de empresas e industriais que controlavam a Companhia dos Grandes Hotéis de São Paulo.

Imagem 67 – Esplanada Hotel

Imagem 66 – Anúncio do Plaza Hotel

Meio de hospedagem localizado na avenida São João, junto a área de expansão do centro da capital.

Imagem 64 – Anúncio do Hotel Terminus

Localizado na esquina da rua Brig. Tobias com a rua Washington Luís, entre o centro e a estação da Luz, o hotel oferecia mais de 200 quartos.

Imagem 65 – Anúncio do Grande Hotel da Paz

Localizado entre o Viaduto do Chá e a praça da República, o meio de hospedagem era conhecido por possuir quartos com amplas sacadas.

Fontes:

[64] Hotel Terminus. *Revista A vida Moderna*, São Paulo, Anno XVIII, n. 441, jul. 1922, p. 31.

[65] Grande Hotel da Paz. *Revista O Cruzeiro*, Rio de Janeiro, Ano 1, n. 10, 1 dez. 1929, p. 54.

[66] Plaza Hotel. *Jornal A Noite*, Rio de Janeiro, 21 set. 1950, p. 1.

[67] FERREIRA, S. de A. Hotel Esplanada. 1934. Coleção Vistas da Cidade de São Paulo entre as décadas de 1930 e 1960. Biblioteca Mario de Andrade, São Paulo.

Nesse sentido, as artimanhas da CGHSP não representam o fim de nossa análise, pois a descrição pormenorizada das idas e vindas de seus acionistas, a exemplo de Souquières, da Sorocabana Railway Company, de Guinle e de Crespi; e o universo formado entre a administração pública e os interesses dos investidores privados não devem ser encarados como denúncias da má gestão pública e da negação do ideário do desenvolvimento igualitário e equitativo. Para além de tal crítica, tais fatos elucidam o movimento do capital na economia do comércio e da indústria, portanto, trata-se de um processo que renomeia a cidade de São Paulo e subordina a produção do espaço conforme as necessidades e possibilidades criadas/recriadas a cada ciclo produtivo do capital. O trânsito registrado na história do Esplanada Hotel é a realização inicial de uma possibilidade que se sustenta no caminho da acumulação capitalista, o processo que posiciona os hotéis e seus hóspedes como categorias econômicas da reprodução do capital acumulado em outros setores da economia paulistana. Significa que os hotéis, sobretudo aqueles que acompanham a centralidade de São Paulo, não são somente meios de hospedagem, são também investimentos realizados na produção do espaço na medida em que sua localização e sua estrutura – quartos, salões etc. – são, juntamente com os serviços pelos quais se cobra e se lucra, fontes de reprodução do capital.

O percurso do Esplanada Hotel também esclarece a articulação entre os investimentos realizados na construção de hotéis e os desejos manifestos nas assinaturas públicas, e está entre os símbolos do luxo requeridos pelos defensores do crescimento da cidade e os interesses dos que adquiriram as ações da CGHSP na expectativa de que elas se valorizassem. Assim sendo, o Esplanada Hotel, as possibilidades de reprodução do capital nele/por ele e a própria constituição de uma oferta hoteleira capaz de receber aqueles que chegavam a cidade constituem-se no movimento de produção do espaço, no processo que expande/fragmenta o espaço urbano da capital enquanto materialidade produzida/produtora da sociedade e da acumulação do capital. Diante disso, veremos que a construção do Esplanada Hotel e o crescimento da oferta hoteleira paulistana não são produtos da exploração gananciosa e egoísta, comumente denominada de elitista e burguesa, pois também resultam das isenções e dos empréstimos do Estado e da produção do espaço necessário à constituição e fixação da centralidade que São Paulo expressa como grandeza econômica e social.

Mesmo com a crise econômica eclodida no último ano da década de 1920, os viajantes não se afastariam do chão paulistano que expressava essa grandeza. Entre chegadas e partidas, o transbordamento do centro era renovado com novos prédios, ruas, teatros, lojas, casas etc. Entre intervenções urbanísticas, regras de zoneamento e planos governamentais que definiam os bairros centrais como núcleo do perímetro de irradiação e as aspirações da *belle époque* paulistana, o espaço urbano era o espaço produzido ao ritmo da produção capitalista.

Com palavras que se afastavam de critérios técnicos e mais preocupadas em descrever a capital a partir do olhar subjetivo, Guilherme de Almeida (1928) sintetizou o ritmo da produção capitalista no movimento de expansão do tecido urbano e de transformação dos espaços de São Paulo ao afirmar a cor vermelha que diferenciava São Paulo do cinza londrino: vista de “uma altura suficientemente moderna”, disse, a capital tem tons de tijolo, o matiz da capital “que constrói uma casa a cada duas horas”, da “cidade que se estende e se avoluma e sóbe, num *record* assombroso”.

Não nos cabe julgar se a cor vista pelo poeta modernista estava na ordem do dia em São Paulo. No entanto, se as casas construídas tão rapidamente a que ele se refere são aquelas que começavam a ocupar os vazios que restavam no entorno do centro, área que, como as palavras do poeta sugerem, se expandia, se adensava e se elevava, não podemos deixar de dar-lhe crédito. Com efeito, o centro de São Paulo, adensado e em elevação, com muitos andares empilhados em construções que recebiam os balcões de comércio, os bancos e as sedes de empresa, avançava sobre si, separando-se ainda mais dos igualmente fragmentados espaços que recebiam as indústrias e as residências.

Como destaca Osello (1983), esse movimento se confirmava na distribuição da população paulistana, pois, se em 1925 os residentes na área de 153,3 km², correspondente a um círculo de 7 km de raio em relação ao centro, totalizavam 87,86% da população total; em 1930 e 1940, a despeito do crescimento populacional observado, os números declinariam para 87,02% e 81,87%, respectivamente. Tal queda se dava *pari passu* com o crescimento da população residente fora deste mesmo círculo, a qual, entre 1925 e 1940, passaria de 12,14% para 18,13%. Os dados destacados por Araújo Filho (1958) igualmente refletem esse processo ao indicar o declínio da população residente no distrito da Sé, que, entre 1934 e 1940, passaria de 11.469 para 10.331 habitantes; o mesmo indicado para a Santa Efigênia, de 43.623 para 41.555; e para o Brás, de 82.955 para 80.914.

Em direção oposta aos distritos mais ocupados pela atividade industrial e comercial, as residências ricas seguiriam as ruas dos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista, cuja população residente passaria, respectivamente, de 43.861 e 15.877 em 1934 para 47.440 e 32.757 em 1940. Números ainda mais expressivos eram os que indicavam os distritos ocupados pelas residências pobres, que, na periferia, se tornavam mais adensadas, a exemplo da Vila Maria que, em 1934, registrava 5.722 habitantes e, em 1940, 15.288.

Frente a tais dados não será difícil considerar que o tempo-espaço de São Paulo resultava dos interesses da produção econômica e da ação técnica. A partir desses fatores, racionalmente organizam-se e separavam-se os novos bairros residenciais da concentração comercial e das qualidades requeridas pela indústria em busca de terras baratas, de grandes dimensões e cortadas pela ferrovia. Nesse mesmo horizonte, a instalação dos novos hotéis no entorno da avenida São João consolidava o lugar da

centralidade e dava maior evidência ao movimento que os hotéis de primeira qualidade já haviam estabelecido nas décadas de 1920 e 1930.

Sem dúvida, São Paulo era a capital da indústria e do comércio, dos escritórios de companhias modernas e dos bancos detentores do capital que a tornava um centro econômico. Era também a cidade dos hotéis instalados no centro que se expandia e expressava a centralidade da cidade que, como dito, concentrava a produção e o capital. Diferentemente do Rio de Janeiro, de Santos ou mesmo de outras capitais do Norte e do Sul brasileiros que recebiam viajantes interessados em conhecer a natureza e a cultura locais, a capital paulista recepcionava aqueles interessados em fazer negócios ou em conhecer a paisagem definida pela “vida febril do trabalho”, como afirmado no curto texto publicado na edição de 21 de fevereiro de 1929 do jornal *Correio Paulistano* acerca dos cenários do país que havia se tornado “um centro procurado de turismo”.

Tal como a descrição que Guilherme de Almeida fizera ao falar da cor da capital, a paisagem destacada no breve texto do *Correio Paulistano* sugere que a São Paulo que os viajantes chegados buscavam era aquela que nascia da produção da indústria, dos prédios de alto corpo construídos no centro transbordante de novas ruas de negócios e comércio impaciente, bem como do tecido urbano que, em seu movimento de expansão, também se fragmentava em bairros e vilas, alguns de jardins curvos, outros de casas geminadas e arquitetura irrelevante.

São Paulo era vermelha, como dito por Guilherme de Almeida, mas também era cinza e colorida: nas fábricas instaladas no distrito do Brás, por exemplo, onde a fumaça sinalizava o ritmo da indústria, se viam os tons dos cotonifícios e dos milhares de metros de tecidos coloridos fabricados; a capital era rosa, a cor do edifício Martinelli, que mostrava os tons da burguesia industrial urbana sem revelar o trabalho operário que falava muitos idiomas; era branca, como os casarões habitados pela riqueza paulistana; verde, em várias gradações de praças concebidas em pranchetas que redesenhavam o centro; ou marrom, nos campos de bola que ocupavam a periferia em expansão. Além disso, São Paulo também era amarela, a cor dada pelas luzes dos teatros e cinemas localizados na área de expansão do centro, onde os hotéis, as lojas, os bancos e os prédios ocupados por empresários e profissionais se concentravam e expressavam a centralidade da capital. Como descrito por Lesca (1936), embora São Paulo não proporcionasse os esplendores de uma cidade tropical aos viajantes, oferecia o “rithmo sempre novo das machinas do progresso”, o que não só fazia a cidade se renovar e se reedificar, como também atraía os homens de negócios.

A descrição desse quadro pode ser inicialmente destacada pela inauguração do Hotel São Bento em 1931. O empreendimento foi instalado no Edifício Martinelli que, desde de 1929, era um dos ícones da capital e cuja centralidade provinha da força econômica. Na mesma avenida São João, por onde se

dava o acesso ao Hotel São Bento, o Hotel Astoria ocupava um prédio na rua Antônio de Godói, no lado oposto ao largo do Paissandu. Em 1933, na avenida Ipiranga, o Hotel Irradiação acrescentaria mais um empreendimento à oferta contígua ao centro de negócios da capital; região que, em 1935 e 1936, veria a abertura do City Hotel, localizado na rua Brig. Tobias, e do Plaza Hotel, posicionado na avenida São João.

Nesse contexto, a produção do espaço urbano de São Paulo progredia em um curso amplo e desigual, pois, ao passo que o centro se expandia e os bairros vizinhos se adensavam com diferentes ocupações e funções – dentre as quais a hotelaria encontrava lugar por atender aos viajantes atraídos pelos negócios decorrentes da concentração da indústria e do capital –, a mancha urbana preenchia os vazios que antes ocupavam o mapa do entorno suburbano e os trechos de terra alagadas pelo rio Tietê em vias de retificação. Longe das pretensões e realizações dos prefeitos Fábio Prado (1934-1938) e Prestes Maia (1938-1945), as bordas periféricas da centralidade tinham tonalidades distintas.

De um lado, a produção do espaço urbano de São Paulo era concebida por metas de irradiação, como bem descreve Seabra (2011), um espaço que partia do centro e aos poucos se desprendia do transporte sobre trilhos para ocupar-se dos motores dos ônibus e carros que, em 1942, já podiam atravessar a Ponte Grande (atual das Bandeiras). De outro, São Paulo se irradiava em muitos loteamentos distantes do centro e destituídos das funções que delimitavam a centralidade da capital.

Com Fábio Prado, novas vias foram abertas e, de igual modo, hábitos de cultura e lazer seriam promovidos, medidas que parcialmente flertariam com o turismo que a expansão de São Paulo ainda não produzia²⁶⁸. Com Prestes Maia, as ambições que não respondessem ao avanço da cidade enquanto suporte para o crescimento econômico pareciam não interessar. Das pranchetas e dos cálculos técnicos do Plano de Avenidas saíam as intervenções que previam a urbanização adequada de São Paulo, quer fosse com a abertura e alargamento de avenidas, com a construção de viadutos, quer fosse com alterações no código de obras que davam novos parâmetros para a construção de edificações no centro.

Nesse horizonte, a cidade concebida nos gabinetes do governo, a política triunfante do Estado Novo (1937-1945) e a intensificação do processo de substituição de importações, que concederia ao setor industrial a preeminência do crescimento econômico, não devem ser tomadas como notas que somente acompanham o crescimento dos negócios hoteleiros da capital. No caminho em que tais

²⁶⁸ Conforme destacado em dois textos publicados no jornal *OESP*, no tópico “Sociedade”, das edições de 31 de julho e 2 de agosto de 1928, o governo municipal deveria tratar o turismo como um fator econômico significativo, e, tal como visto nos países europeus, deveria considerá-lo como uma atividade geradora de renda, portanto, mais que um esporte de luxo ou um prazer reservado aos ricos que viajam em busca de cultura e contato com a natureza. É importante esclarecer que, salvo pelos textos citados, em São Paulo, até os anos finais da década de 1940, o turismo era tratado como uma prática de *touring* ou como uma atividade reservada a uma pequena parcela da sociedade paulistana que viajava para balneários de praia ou montanha, quando não para outras cidades que, a exemplo do Rio de Janeiro ou das capitais europeias, atraíam viajantes interessados em conhecer a cultura e/ou as paisagens naturais.

movimentos se concretizam está o espaço produzido como o resultado dos conflitos entre a produção da sociedade e da economia capitalista. Dessa maneira, a urbanização de São Paulo, já mediada pelo crescimento industrial, se torna também a mediação de seu próprio avanço, do modo de vida que penetra nos hábitos antigos, da produção do espaço que se estilhaça em porções e se concentra em aglomerações²⁶⁹.

No centro em expansão se avoluma a função comercial que se instala nos andares empilhados, nos escritórios, bancos, hotéis, joalherias, livrarias, cinemas etc. Por sua vez, a função industrial se concentra nos bairros de várzea e nas áreas próximas às linhas-férreas, dos quais o Brás, Mooca, Belenzinho e Barra Funda eram precedentes. Finalmente, a função residencial, dividida em bairros elegantes e subúrbios populares cada vez mais distantes do centro, completa o quadro parcial da metrópole industrial que Petrone (1955) descreveu ao esmiuçar a capital dos anos de 1940.

São muitas as perspectivas para as quais se pode olhar e das quais se pode extrair um traço marcante capaz de caracterizar o processo de produção do espaço urbano da capital na década de 1940. A essas perspectivas se integram os dados que indicam a construção de hotéis em sequência: em 1941, na esquina das avenidas São João e Ipiranga, seria instalado o Hotel Cinelândia; em 1942, o Hotel Alvear iniciaria suas atividades na rua Cásper Líbero; em 1943, o Inca Hotel, no encontro da avenida São João com a rua dos Timbiras; em 1944, o Hotel Amália seria aberto na rua Xavier de Toledo, e o Hotel Terminus, distinto ao homônimo citado anteriormente, na avenida Ipiranga, onde o Hotel Marabá, em 1945, também seria estabelecido. Um ano mais tarde, o Hotel São Paulo estaria aberto ao lado da praça da Bandeira e no trecho próximo ao largo do Arouche, o Lord Hotel seria inaugurado em 1949. Em conjunto, estes oito empreendimentos acrescentariam 1.234 UHs à oferta hoteleira paulistana. Nesse movimento, enquanto as instalações industriais aumentavam suas unidades sem que nada arrefecesse seu crescimento, os hotéis, as salas de cinema, as empresas de comércio e os escritórios de negócios se concentravam no entorno das avenidas São João e Ipiranga, como demonstrado no Mapa 22.

No entanto, as centenas de UHs oferecidas nos hotéis inaugurados nos anos da década de 1940 não pareciam suficientes para reverter a falta de meios de hospedagem em São Paulo, conforme defendia a Comissão de Hospedagem responsável pelos festejos para a inauguração do Estádio Municipal do Pacaembu²⁷⁰. Paralelamente, o governo federal acenava com contínuas metas de estímulo ao turismo internacional, tendo, para tanto, o incentivo à construção de hotéis para fins turísticos como

²⁶⁹ O capital que se concentra em São Paulo, o excedente acumulado nos anos da exportação cafeeira, está aplicado no espaço que acolhe e promove a economia industrial, um excedente que se realiza na urbanização e na industrialização que ganha força com a redução dos custos de produção e que cresce com a população urbana que oferecerá suas mãos e desejos operários ao trabalho e ao consumo capitalista, conforme propôs Singer (1987).

²⁷⁰ Bureau Central de Informações. Coordenação de Hospedagem. OESP, São Paulo, 7 abr. 1940, p. 13.

Mapa 22 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1940)

um de seus principais pilares. Frente a esse objetivo, o governo federal promulgaria o Decreto-lei n. 6.761, de 31 de julho de 1944, que concedia isenções fiscais federais por um prazo de dez anos aos hotéis que fossem construídos no prazo de cinco anos²⁷¹. Obedecendo aos pressupostos deste decreto, o interventor federal no Estado de São Paulo assinaria o Decreto-lei n. 14.652, de 11 de abril de 1945, que, conforme disposto em seus dois primeiros artigos, concedia isenções de impostos estaduais por dez anos para as empresas ou particulares que construísem hotéis no Estado em um prazo de cinco anos²⁷². Em data semelhante, com uma redação similar e igualmente atrelado ao decreto federal, o então prefeito Prestes Maia promulgaria o Decreto-lei n. 277, de 24 de fevereiro de 1945, que concedia isenções dos impostos relativos à licença para funcionamento, publicidade e a indústria e profissões por parte do município aos hotéis que fossem construídos na cidade no prazo de cinco anos²⁷³.

Novamente, a intervenção estatal se fazia presente no movimento de instalação dos empreendimentos hoteleiros da capital. Entretanto, não acreditamos que tal intervenção seja uma reedição dos apoios oficiais que envolveram os trâmites da construção do Esplanada Hotel, pois, ainda que semelhantes no que diz respeito às isenções concedidas, as leis promulgadas na década de 1940 visavam responder a tentativa do governo federal de promover o turismo no âmbito da economia nacional, o que para São Paulo significava converter os viajantes em turistas, sobretudo, aqueles atraídos pela força econômica da capital.

Vale mencionar que, em um artigo publicado em 1941 sob o título “O problema do turismo em São Paulo”, Daniel Oliveira Rodelo, um funcionário do poder executivo do município de São Paulo, defenderia o turismo como uma atividade capaz atrair financiamentos para a instalação de hotéis e de outros recursos necessários à transformação da cidade em um ponto de atração turística. Em suas palavras, a falta de exploração do turismo em São Paulo somente deixaria de ser um problema, conforme aludido no título, quando o comércio e a indústria paulistanos, bem como os meios de locomoção e vias de transporte, as escolas, os museus, os parques e as instituições públicas instaladas na capital também

²⁷¹ Vale lembrar que para as cidades de São Paulo e do Rio Janeiro a concessão de tais favores estava condicionada à instalação de empreendimentos que possuísem o número mínimo de 200 quartos com sala de banho privativa. Os incentivos propostos no decreto federal incluíam ainda a isenção de direitos de importação para consumo e demais taxas aduaneiras que correspondessem à compra de materiais importados necessários para a construção dos mesmos hotéis

²⁷² Em seu Art. 3.º, o mesmo decreto atribuiria diferentes especificações para os hotéis localizados na capital, no interior e nas estações balneárias, hidrominerais e climáticas, tendo aqueles que optassem por construir um hotel no município de São Paulo a obrigação de atender a oferta mínima de 200 quartos com sala de banho privativa. Em pouco mais de um ano, o Estado de São Paulo, então governado pelo interventor federal José Carlos de Macedo Soares, assinaria o Decreto-lei n. 16.510, de 19 de dezembro de 1946, dando nova redação ao Artigo 3.º do Decreto de 11 de abril de 1945, que, tal como a mudança prevista pelo governo federal, passava a indicar um mínimo de 120 quartos com sala de banho privativa ao invés dos 200 quartos anteriormente previstos

²⁷³ Assim como ocorrerá com os decretos federal e estadual, o Decreto-lei Municipal n. 277 seria alterado pela Lei n. 3.684, de 3 de janeiro de 1948, a qual reduziria o número mínimo de quartos para 120.

Turismo e hotelaria em São Paulo As décadas do segundo quarto do século XX

Imagem 68 – Vista dos edifícios
Altino Arantes e Martinelli

Vista do centro da cidade na década de 1940, com destaque para os edifícios Altino Arantes – Banespa – (a esquerda) e Martinelli (a direita), onde o Hotel São Bento com 60 UHs estava instalado, com entrada pela avenida São João

68

Imagem 69 – Anúncio do Lux Hotel

LUX HOTEL

120 apartamentos
luxuosamente
mobiilados
com banheiro,
água quente,
telephones,
pelos
menores preços

Praça Julio
Mesquita, 50
(av. S. João)
Phone, 4-5015
S. PAULO

Anúncio destacando
as 120 UHs e a
localização do Lux
Hotel, na avenida São
João, junto a nova
área de expansão do
centro.

69

Imagem 70 – Hotel Marabá

O hotel de 120 UHs era um dos mais importantes meios de hospedagem da rede Horsa de hotéis. Localizado na avenida Ipiranga, próximo ao Hotel Excelsior.

70

Imagem 71 – Inca Hotel

Localizado esquina da rua
Conselheiro Nébias com a
rua dos Timbiras com 55
UHs.

71

Fontes:

- [68] FARKAS, T. Vista do centro da cidade, com destaque para os edifícios Altino Arantes e Martinelli. 1940. Acervo Fotográfico, Instituto Moreira Sales, Rio de Janeiro.
[69] Lux Hotel. OESP, São Paulo, 28 maio 1939, p. 22.
[70] Hotel Marabá. *Acrópole*, São Paulo, Ano 9, n. 99, jul. 1946, p. 89.
[71] Inca Hotel. *Acrópole*, São Paulo, Ano 5, n. 58, fev. 1943, p. 355.

**Turismo e hotelaria em São Paulo
As décadas do segundo quarto do
século XX
(Cont.)**

Imagem 72 – Hotel São Paulo

Empreendimento da Sociedade Novos Hotéis Brasileiros, dirigida por Othon Bezerra de Mello, o Hotel São Paulo estava instalado em um prédio com 21 andares e 202 quartos, localizado no entroncamento das avenidas 9 de julho e Anhangabaú (atual avenida 23 de Maio).

73

**Imagem 73 – Anúncio do
Edifício Mara**

Edifício residencial com 224 apartamentos e serviços de hoteleira. Localizado na rua Brig. Tobias, próximo ao largo da Santa Efigênia.

74

Imagem 74 – Anúncio do Lord Hotel

“Depois de impor-se como gigantesco parque industrial, São Paulo torna-se também a capital da hospitalidade, com a inauguração do moderno, imponente e luxuoso Lord Hotel”. Com essas palavras o anúncio do meio de hospedagem destacava a inauguração do empreendimento de 20 andares e 252 UHs, localizado na avenida São João, na esquina com o largo do Arouche.

Fontes:

[72] Hotel São Paulo. *Acrópole*, São Paulo, Ano 9, n. 99, jul. 1946, p. 67.

[73] Informe publicitário de lançamento do Edifício Mara. *OESP*, São Paulo, 26 jun. 1949, p. 25.

[74] Informe publicitário de inauguração do Lord Hotel. *OESP*, São Paulo, 27 nov. 1949, p. 11.

fossem vistos como meios para atrair turistas e divisas, considerando-os, portanto, como quesitos ainda inexplorados.

Frente a isso, em São Paulo, a abertura de novos hotéis já não deveria ser somente encarada como um meio para reproduzir o capital excedente da indústria e/ou como recurso decorrente da concentração da produção econômica na cidade, cuja centralidade, desde sempre, atraía os viajantes de negócios, mas também como uma resposta à emergente possibilidade de estruturar e promover o turismo como uma estratégia econômica amparada pelo Estado. Diante dessa alternativa, os novos empreendimentos hoteleiros da capital passariam a compor o setor produtivo do turismo, estrategicamente moldado pelo Estado e pelas possibilidades de reprodução do capital aplicado nos hotéis paulistanos.

A expectativa de retorno do capital empregado na construção e/ou na readequação dos imóveis hoteleiros unia-se assim aos incentivos e discursos governamentais favoráveis ao desenvolvimento do turismo como um setor econômico, o que, no caso paulistano, parecia se tornar ainda mais oportuno, pois no movimento de expansão do centro da cidade, isto é, a cada área transformada com a ocupação de prédios comerciais e empresariais, reabriam-se as possibilidades de investimento e reprodução do capital a partir da construção e instalação de novos hotéis.

Nos anos finais de 1950, o crescimento da hotelaria paulistana podia ser contado em 271 empreendimentos de hospedagem, dos quais 216 se localizavam nos distritos da República, Consolação, Bom Retiro, Sé e Santa Cecília. Significa dizer que 79,7% dos empreendimentos instalados na capital estavam concentrados em uma área de 16,36 km², o que representa menos de 1,1% dos 1.527,5 Km² da atual área territorial da cidade de São Paulo. Se considerados apenas os empreendimentos posicionados nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília, veremos semelhante concentração, dado que 191 dos 271 empreendimentos tinham endereço nas ruas de tais distritos, indicando que 70,4% da oferta estava concentrada em 0,65% da área territorial do município, conforme ilustra o Mapa 23.

Tais dados elucidam a contínua concentração dos hotéis nos distritos que abarcavam e acompanhavam a expansão do centro paulistano, demonstrando como o deslocamento da centralidade da metrópole realiza a renovação dos fluxos de capital, dos setores produtivos e das demandas de consumidores. Um movimento que se efetiva a partir de uma racionalidade que produz o espaço com o objetivo de constituir novos ciclos de acumulação de capital. Em nosso caso, tal movimento converte-se em uma referência para a instalação dos hotéis, desde então posicionados como parte da oferta turística que possibilita a reprodução do capital a partir da concentração dos negócios que expressam a centralidade da capital paulistana. Nesse processo, os hotéis implantados fora dos limites das áreas de

Mapa 23 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1950)

expansão do centro, do novo espaço que recria as oportunidades de realização do capital e acomoda os objetivos do Estado, tornam-se ultrapassados, ou, mais precisamente, incapazes de integrar a nova dinâmica produtiva.

2.2. Os empreendimentos turístico-hoteleiros-imobiliários e as estratégias de reprodução do capital na metrópole industrial

Diante dos movimentos que delimitam o avanço da indústria paulistana nos anos que sucedem a década de 1930, os quais, dentre outros resultados, induziram a urbanização funcional e desigual da cidade, e frente ao objetivo de compreender a constituição do turismo paulistano, retomaremos nosso percurso a partir da hipótese de que o crescimento da oferta hoteleira em São Paulo se integra ao movimento em que a produção do capital industrial se desloca e também se realiza nas atividades imobiliárias, dentre as quais se verificam as estratégias de reprodução do capital excedente do setor industrial na instalação e exploração de empreendimentos hoteleiros.

Tal afirmação toma as atividades de José Tjurs como ponto de partida. Trata-se de um argentino que chegou a São Paulo nos anos de 1920 e que, depois de trabalhar como taxista e guia turístico, tornou-se empresário e “dono de um notável percurso profissional”, conforme enfatiza Xavier (2007, p. 69) ao enaltecer seu papel na “edificação da metrópole paulistana”. Sua incursão na hotelaria teve início a partir de um acordo entre Tjurs e Adriano Crespi²⁷⁴, proprietário do prédio residencial²⁷⁵ localizado na avenida São João que, em 1941, seria reformado e transformado no Hotel Cinelândia (ou Palacete Cinelândia).

No ano seguinte à abertura do Hotel Cinelândia e ao início das obras do Hotel Esplanada Apartamentos, a ser construído no terreno imediatamente contíguo ao Esplanada Hotel, de propriedade da família Crespi²⁷⁶, Tjurs inauguraria o Hotel Excelsior, contando com os serviços da Sociedade

²⁷⁴ Filho e herdeiro de Rodolpho Crespi e principal acionista da CGHSP.

²⁷⁵ Referimo-nos ao antigo Palacete Antônio Caldeira que, em 1930, depois de comprado por Rodolpho Crespi, proprietário do cotonifício que levava seu nome, passou a ser denominado de Palacete Santa Cruz, quando possuía 22 habitações para fins residenciais e locatícios que garantiam a renda ao proprietário da terra e do imóvel.

²⁷⁶ Conforme relata Fabel (2003), o pedido de aprovação para a construção do edifício Hotel Esplanada Apartamentos foi protocolado junto à prefeitura em maio de 1938, tendo a Sociedade Comercial e Construtora Ltda. e a CGHSP como responsáveis. O projeto previa a construção de 28 andares que totalizariam mais de 120 metros de altura, o que contrariava os limites impostos pelas regulamentações construtivas então definidas. Ainda assim, o projeto seria aprovado com o parecer do Eng. Carlos Alberto Gomes Cardim Filho, cujas palavras compiladas pela mesma autora defendiam que a construção de um “grande edifício destinado a hotel, tão necessário para estimular o turismo [...] só virá engrandecer a cidade”. Frente algumas modificações propostas pelo Eng. Gomes Cardim Filho, as obras do Esplanada Apartamentos seriam iniciadas no final de 1941, entretanto, em fevereiro de 1946, seriam interrompidas e um novo requerimento assinado pelo arquiteto Lucjan Korngold seria apresentado à prefeitura em nome da Companhia Brasileira de Investimentos (CBI) que, dentre outros proprietários, tinha o empreiteiro e investidor de origem polonesa Henryk Spitzman Jordan (atuante no ramo petrolífero), Octavio Guinle (acionista da CGHSP e um dos fundadores do Copacabana Palace) e Nelson Mendes Caldeira (um dos fundadores da Bolsa de Imóveis de São Paulo). Na ocasião, o requerimento solicitava a substituição das plantas do Esplanada Apartamentos por aquelas que formariam o edifício CBI-Esplanada, o prédio comercial de 33 andares concluído em 1951.

Comercial e Construtora Ltda²⁷⁷ e com auxílio de Adriano Crespi, investidor e dono do terreno. Em 1945, um novo empreendimento de Tjurs, o Hotel Marabá, então apresentado como a terceira unidade da Hotéis Reunidos S/A – “Horsa”, abria suas portas na avenida Ipiranga, frente a frente com Excelsior. Poucos anos depois da inauguração do Hotel Marabá, a rede Horsa expandiria seus domínios com dois novos empreendimentos: em 1950, o Excelsior Copacabana Hotel seria aberto no Rio de Janeiro e, em 1954, beneficiando-se da lei de incentivos criada pela Comissão do IV Centenário²⁷⁸, inauguraria o Hotel Jaraguá, tendo a família Mesquita, proprietária do Edifício–Sede do Jornal *O Estado de São Paulo*, onde o hotel teria lugar, como sócia.

Já no ano seguinte, Tjurs, o presidente da rede cujos hotéis em São Paulo somavam cerca de 680 UHs, assinaria os balanços e relatórios de outras duas empresas que lhe permitiram estabelecer novas articulações com outras frações do capital empregado no mercado imobiliário paulistano, a saber: a Astor Horsa, atuante no segmento de cinemas, e a Horsa Imobiliária S.A., que comercializou as unidades de escritórios do Conjunto Nacional, localizado na avenida Paulista.

Ainda que esse breve relato não contemple todo o percurso das empresas lideradas por Tjurs, pode-se afirmar que ele demonstra como a relação entre os setores industrial, de construção civil, imobiliário e hoteleiro paulistano se realizava no processo de produção do espaço. Um movimento que une diferentes frações do capital na construção, comercialização e exploração de empreendimentos imobiliários (residenciais, comerciais, hoteleiros etc.) instalados em áreas que, por concentrarem as atividades comerciais e de serviços, os fluxos de capital, consumo e pessoas, expressam a centralidade da metrópole.

Tal processo parece ter reflexo e se intensificar na década de 1950, quando a oferta hoteleira paulistana – que desde a década de 1940, como já mencionado, era tratada como oferta turística – chegaria a 271 empreendimentos, muitos dos quais, tal como os da rede Horsa, intercalavam o capital industrial aos promissores ganhos gerados no setor turístico-hoteleiro-imobiliário. Um setor presenciado entre os negócios da Sociedade Novos Hotéis Brasileiros (SNHB)²⁷⁹, dirigida por Othon Bezerra de Mello, cujo nome encabeçava a lista de proprietários do Hotel São Paulo.

²⁷⁷ Além das obras iniciais do Esplanada Apartamentos, a Sociedade Comercial e Construtora Ltda., então liderada pelo engenheiro Heitor Pimentel Portugal, foi responsável pela construção, dentre outros, do novo viaduto do Chá (1938), dos seguintes edifícios comerciais: Saldanha Marinho (1931), localizado na rua Líbero Badaró junto ao largo São Francisco, e João Brícola (1936), depois conhecido como prédio do Mappin, localizado na praça Ramos de Azevedo, esquina com a rua Xavier de Toledo.

²⁷⁸ Lei n. 4.281, de 3 de setembro de 1952. Conforme exposto em seu Art. 1º, isentava até dezembro de 1962 os impostos “municipais, inclusive os relativos ao imóvel, à exploração da atividade hoteleira, e ao funcionamento do estabelecimento” dos hotéis fossem instalados até janeiro de 1954 e possuísem, no mínimo, 50 “quartos com sala de banho privativa”, “vestíbulo; sala de administração; sala de espera; refeitório; sala de leitura; bar e salão de festas”.

²⁷⁹ Conforme publicado no *Diário Oficial da União* (DOU) em 30 de abril de 1948, a Sociedade Novos Hotéis Brasileiros Ltda. passou a atuar sob a denominação de Companhia Brasileira de Novos Hotéis S.A. tendo a família Bezerra de Mello como única proprietária.

Fundada em 1943, a SNHB compunha uma das muitas linhas de negócios liderados pela família Bezerra de Mello que, a partir das atividades empreendidas na indústria têxtil²⁸⁰, passaria a atuar no ramo hoteleiro em 1944, data de inauguração do Hotel Aeroporto Othon na cidade do Rio de Janeiro. A continuidade dos negócios hoteleiros seria efetivada com a abertura do Hotel São Paulo em 1947, empreendimento de luxo que ocupava o prédio de 21 pavimentos e 202 quartos localizado no trecho inicial do vértice formado pelas avenidas 9 de Julho e Anhangabaú (atual avenida 23 de Maio), o qual, segundo as palavras de Othon Bezerra de Mello²⁸¹, “daria maior renda líquida” do que a construção de prédios residenciais destinados ao mercado locatício, afirmação que ele mesmo reiteraria no discurso realizado no ato inaugural do Hotel Castro Alves, em 1948²⁸², no Rio de Janeiro.

Assim sendo, a abertura de novas áreas para o estabelecimento de atividades comerciais e de serviços no entorno do centro de negócios de São Paulo e as novas avenidas que o ligavam às demais regiões da metrópole industrial não só possibilitavam a instalação de hotéis que suprissem a demanda de hóspedes, mas também os investimentos no setor imobiliário, que, notadamente, se convertiam em uma opção para a reprodução do capital acumulado no setor industrial, cuja aplicação de excedente na construção e exploração de hotéis se tornava uma realidade em São Paulo.

Mais que isso, a construção de empreendimentos voltados para a demanda turístico-hoteleira, desde sempre constituída por pessoas de negócios, era uma alternativa para que os investidores contornassem as barreiras impostas pelas disposições promulgadas no Decreto-Lei federal n. 4.598. Como descrito por Kingston (1960), a também chamada Lei do Inquilinato de 1942²⁸³ “congelava” os ganhos com as rendas imobiliárias residenciais, que, a partir de 1920, haviam posicionado o investimento imobiliário como um meio seguro para rentabilizar o excedente do capital industrial, imobilizando-o em um bem de raiz com pouco risco de desvalorização.

Com efeito, a lei acarretava a deterioração dos lucros obtidos com a locação da propriedade imobiliária residencial e, sobretudo, a retração dos capitais usualmente destinados à construção dos imóveis referidos por Othon Bezerra. A impossibilidade de reajuste dos aluguéis interferia no curso do

²⁸⁰ Dentre as propriedades destaca-se o Cotonifício Othon Bezerra de Mello S.A. sediado em Pernambuco.

²⁸¹ Suplantando todas as iniciativas no gênero, o Hotel São Paulo abre novas perspectivas para o turismo em nossa capital. *Jornal de Notícias*, São Paulo, 16 maio 1946, p. 3.

²⁸² Na reportagem apresentada pelo *Diário da Noite* de 11 de março de 1948 que noticia a inauguração do referido empreendimento da Companhia Brasileira de Novos Hotéis (CBNH), a empresa de Othon Bezerra de Mello é descrita como uma organização de inestimável valor por oferecer “uma enorme contribuição para a solução do problema do turismo”, pois “sem bons e confortáveis hotéis não pode haver turismo” e, assim como a cidade de São Paulo, na cidade do Rio de Janeiro, “também se sofre com a falta de hotéis”.

²⁸³ Em linhas gerais, conforme destacado no Art. 1º do decreto em questão, a Lei do Inquilinato impediria que os aluguéis fossem reajustados durante o período de dois anos, de modo que, a contar de sua vigência, não poderia vigorar, em todo o território nacional, “aluguel de residência, de qualquer natureza, superior ao cobrado a 31 de dezembro de 1941”.

processo de acumulação que se realizava no movimento de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole industrial.

Diante desse cenário, a lei afetaria a dinâmica imobiliária residencial da capital e, conforme a leitura de Somekh (1997), contribuiria para o fim do “período rentista” que, acompanhando *pari passu* a verticalização da metrópole, dava frutos aos investidores imobiliários. Nesse contexto, a construção de condomínios voltados para o mercado de venda de imóveis residenciais – dentre os quais já figuravam os produtos imobiliários que ofereciam serviços de hotelaria para qualificar e valorizar a venda de suas unidades, a exemplo do Edifício Mara²⁸⁴, e os hotéis à semelhança dos empreendimentos edificadas pela Horsa, pela CGHSP e pela CBNH – se realizam a partir de interesses similares.

Essa nova possibilidade compõe o quadro da notável expansão da hotelaria paulistana nos anos de 1940 e 1950, uma expansão também refletida nas iniciativas dos empresários, sociedades e companhias que, sem deixar de responder as barreiras impostas pelas inúmeras deliberações governamentais²⁸⁵, estavam atentas às possibilidades do setor turístico-hoteleiro, tendo-o como uma alternativa para a diversificação e manutenção de lucros no próprio campo do mercado imobiliário. Tal processo, aqui tratado como um movimento central para a análise da constituição do turismo paulistano, permite-nos destacar como a instalação dos empreendimentos hoteleiros em São Paulo se vincula à reprodução do capital excedente da produção industrial e à produção do espaço urbano, sobretudo, manifestada na criação/expansão do centro da metrópole como uma condição para sua realização.

Dentre os negócios hoteleiros que nos propiciam a exposição desse processo também estão aqueles liderados pelo comendador José Forte²⁸⁶, o proprietário do Hotel Barabay, inaugurado em 1951, na esquina das ruas dos Gusmões e Santa Efigênia. Um homem de negócios que, conforme descrito na *Revista da Semana*²⁸⁷, afiançava o “espírito de bandeirismo dos industriais e banqueiros de São Paulo” que davam à cidade obras à altura de seu progresso ao investirem em novos projetos como o luxuoso hotel. A despeito das palavras que encarnavam a imagem do empreendedor paulista, a mesma reportagem revelava que a admiração por José Forte vinha de sua perspicaz visão de negócios, dado que, na conjuntura então vigente um “dos problemas de maior importância para o movimento de turistas,

²⁸⁴ Conforme o anúncio veiculado na edição de 26 de junho de 1949 do jornal *OESP*, o edifício era apresentado como o único condomínio da cidade que combinava boa localização, serviços de hotéis e boas condições de compra. Entre frases de efeito que proclamavam os serviços exemplares de portaria, rede telefônica interna, restaurante, salão de beleza, lojas e empórios e arrojadas formas geométricas características da arquitetura moderna, o anúncio convidava aqueles que queriam “resolver facilmente o problema do ‘lar próprio’” a visitar as diferentes opções de apartamento à venda.

²⁸⁵ Nos anos posteriores a promulgação da Lei do Inquilinato, observa-se a presença de inúmeros dispositivos legais que ora modificavam parcialmente o conteúdo da própria Lei do Inquilinato, a exemplo do Decreto-lei n. 4598, de 20 de agosto de 1942, ora davam novas providências à locação de prédios urbanos, a exemplo do Decreto-Lei n. 9.669, de 29 de agosto de 1946.

²⁸⁶ Proprietário do Hotel Amália, inaugurado em 1944, na rua Xavier de Toledo.

²⁸⁷ São Paulo dotado de luxuoso hotel. *Revista da Semana*, Rio de Janeiro. Ano II, n. 12, 24 mar. 1951, p. 41.

em todo o Brasil, e marcadamente em São Paulo, é hoje em dia o dos hotéis”. Frente a isso, não se poderia negar que as 115 UHs distribuídas entre os seis andares do Barabay representavam uma eficaz combinação para as cidades que, como São Paulo, recebiam a visita de comerciantes de outros Estados e careciam de hotéis próximos ao centro comercial e de negócios com conforto e o bom preço²⁸⁸.

Caminho semelhante nos leva à esquina da avenida Duque de Caxias com a rua Conselheiro Nébias onde, em 1952, abria as portas do Hotel Comodoro que, tal como relatado entre as palavras que noticiaram a cerimônia de inauguração²⁸⁹, representava os investimentos realizados pela Companhia de Hotéis Comodoro (CHC) e oferecia “requisitos de luxo e conforto” que há muito “os paulistas desejavam”. Embora não divulgado na notícia que exaltava a inauguração do novo hotel, cerca de 56,6% dos Cr\$ 30 milhões que compunham o capital da CHC no ano de sua criação em 1950 estavam integralizados em ações portadas pela F. R. de Aquino S. A. Administração e Comércio²⁹⁰, a organização imobiliária que, além de deter o controle do Hotel Comodoro, comercializava as cotas da CHC, evidenciando a articulação entre os ramos hoteleiro, imobiliário e financeiro.

Tal interesse ficaria ainda mais claro nos anos posteriores à inauguração do empreendimento, quando a CHC, que desde 1957 listava a construtora Otto Meinberg S.A. entre seus acionistas, anunciaria a venda de UHs do empreendimento hoteleiro, oferecendo-as como um negócio para “morar, ou para renda” que chegaria a “12% líquidos” anuais²⁹¹. Embora pouco comum, tal ação reitera a já destacada aproximação entre os interesses do setor imobiliário e as possibilidades de exploração do negócio turístico-hoteleiro que assumiria importante papel para a reprodução do capital no movimento de contínua formação de novas áreas de concentração comercial e de negócios no espaço da capital.

Nesse mesmo horizonte, cujo traço já indicava a especificidade do turismo paulistano vinculando-o à instalação de empreendimentos imobiliário-hoteleiros que atendiam, simultaneamente, a crescente demanda de viajantes de negócios e as necessidades de reprodução do capital aplicado na atividade imobiliária, atuava a Companhia Hoteleira do Brasil S.A. (CHB), a empresa sucessora dos direitos de Miguel Bumaruf que sob sua firma individual obteve as isenções previstas no já citado Decreto-lei Estadual 14.652 de 1944 para construir o edifício de 22 andares e 252 UHs instalado na esquina da avenida São João com o largo do Arouche, isto é, o Hotel Lord (atual San Raphael), inaugurado em 1949.

²⁸⁸ Estas qualidades foram citadas na nota publicada no jornal *OESP* de 23 de fevereiro 1951, que noticiou a inauguração do Hotel Barabay.

²⁸⁹ Os trechos destacados correspondem ao texto do jornal *Correio da Manhã* de 3 de fevereiro de 1952 que descreve a cerimônia de inauguração do Hotel Comodoro.

²⁹⁰ Uma empresa do setor imobiliário atuante na compra, venda e administração de bens imobiliários nas cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo.

²⁹¹ Informe publicitário de venda de apartamento do Hotel Comodoro. *OESP*, São Paulo, 3 fev. 1957, p. 10.

No ano de sua inauguração, o empreendimento de propriedade de Bumaruf seria transferido para a sociedade por cotas denominada Lord Hotel Ltda.²⁹², e, em 1952, quando o meio de hospedagem já recebia hóspedes vindos à capital para realizar negócios e ainda gozava das isenções de impostos concedidas pelo Estado, o hotel passaria ao controle da CHB, que mantinha Bumaruf como diretor-presidente mesmo depois da comercialização de parte das ações a outros investidores.

Seguindo um caminho menos sinuoso, em 1951, por ocasião dos festejos do IV Centenário da capital paulista, a Companhia Pan-América-Hotéis e Turismo (COPAN) seria constituída com o capital de 67 acionistas²⁹³, dentre os quais figuravam industriais, banqueiros e empresas como o Banco Nacional Imobiliário, a Companhia Nacional de Investimentos e a Sociedade Comercial e Construtora²⁹⁴. Com o objetivo “de explorar estabelecimentos hoteleiros e residenciais” e “fomentar o turismo”²⁹⁵, a recém-criada sociedade oferecia como plano imediato a construção de um maciço turístico, a ser instalado na valorizada e central avenida Ipiranga, um complexo composto por cinco edifícios destinados a apartamentos residenciais, cinema, teatro, garagens, lojas e “o grande Hotel 'COPAN', com 600 apartamentos”, que, segundo o mesmo anúncio, seria administrado pela Intercontinental Hotels Corporation.

Frente a esse desafio, a COPAN buscava investidores interessados na valorização e remuneração decorrentes da construção, comercialização e exploração do “mais completo e melhor Hotel da América do Sul”, definindo-o como um “marco fundamental para o incremento da importante indústria do turismo, de que tanto carece o nosso país”²⁹⁶. No entanto, depois de despertar interesses de muitos investidores, em 1966, o complexo seria inaugurado sem agregar nenhum quarto de hotel à oferta turístico-hoteleira paulistana, o que não nos parece significar que seu percurso deva ser excluído de nossas considerações, mesmo porque, ainda que o projeto do hotel não tenha se concretizado, a articulação entre as diferentes frações de capital aplicadas no empreendimento sinaliza como o par turismo-hotelaria figurava entre as opções de reprodução do capital, desde então direcionado a explorar o fluxo de turistas que a centralidade da metrópole proporcionava.

Guardando certa semelhança com o projeto do hotel da COPAN, a iniciativa de instalação do Grande Hotel Interlagos igualmente representou a aproximação entre as diferentes frações do capital

²⁹² Vale lembrar que em 1951 a Sociedade Limitada seria transferida à condição de Sociedade Anônima sob a denominação de Lord Hotel S.A., constituindo um capital de Cr\$ 6 milhões (realizados e divididos em 6 mil quotas de Cr\$ 1 mil), das quais Bumaruf detinha 5 mil (DOSP, 1952).

²⁹³ COMPANHIA PAN-AMÉRICA-HOTÉIS E TURISMO (COPAN). Escritura pública de constituição da Companhia Pan-América-Hotéis e Turismo (COPAN). OESP, São Paulo, 6 jan. 1952, p. 11.

²⁹⁴ Convém lembrar que esta mesma companhia atuou na construção dos empreendimentos da CGHSP e da Horsa.

²⁹⁵ Vultuoso empreendimento imobiliário. OESP, São Paulo, 17 maio 1952, p. 8.

²⁹⁶ COMPANHIA PAN-AMÉRICA-HOTÉIS E TURISMO (COPAN). Comunicado de aumento de capital social da Companhia Pan-América-Hotéis e Turismo (COPAN). OESP, São Paulo, 9 jul. 1953, p. 3.

atuantes no ramo turístico-hoteleiro. Apresentado em 1953, quando a Companhia de Melhoramentos Interlagos S.A. ainda estava em organização, vinculando-se diretamente a Auto-estradas S.A., o Grande Hotel Interlagos seria divulgado como um investimento que unia um hotel de luxo com 500 apartamentos, um parque esportivo com marina e garagem náutica disposta às margens da Represa do Guarapiranga e terrenos para a construção de casas em um loteamento de cerca de 400 mil m².²⁹⁷ Conforme anunciado, o empreendimento resolveria um dos “urgentes problemas da cidade que mais cresce no mundo”²⁹⁸, convertendo-se, simultaneamente, em um atrativo para o turismo paulistano, em um investimento para o mercado financeiro, precisamente para os investidores que se tornassem seus acionistas, e em uma opção de renda imobiliária que combinava a posse das ações que davam direito aos lucros gerados com a exploração do complexo turístico-hoteleiro e com a venda dos terrenos do loteamento.

Apesar de tais atrativos, como já mencionado, as obras do complexo não seriam finalizadas, tendo sido construídos apenas o prédio da garagem de barcos e o edifício-sede do conjunto esportivo, de onde se via a estrutura inconclusa com apenas quatro dos 13 andares previstos para o hotel²⁹⁹. Ainda assim, os passos que envolvem o projeto novamente apontam a articulação entre o turismo, a hotelaria e as metas de renda dos investidores que se associaram aos objetivos da Auto-estradas.

Nesse horizonte, o setor turístico-hoteleiro teria uma função a desempenhar no processo de acumulação capitalista efetivado no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole. No contexto aqui relatado, referido movimento se dava na primazia do capital industrial que, paulatinamente, se deslocava para os setores imobiliário e financeiro. A nosso ver, esse processo sugere que o setor turístico-hoteleiro atuava como uma salvaguarda da reprodução do capital, o secundário do secundário, isto é, um setor devidamente calçado no álibi turístico que se tornava uma opção para os investidores dos âmbitos imobiliário e financeiro nacional e paulistano.

Assim sendo, os empreendimentos turístico-hoteleiros representavam mais do que uma oportunidade de constituição de uma empresa dotada de capital para a construção de prédios altos e modernos subdivididos em centenas de UHs e/ou para o oferecimento de serviços direcionados à demanda de turistas que chegava à capital com desejos de negócios. Esse processo nos permite expor

²⁹⁷ Embora os anúncios veiculados em 1953 destacassem o Grande Hotel Interlagos como parte do complexo a ser construído pela Companhia de Melhoramentos Interlagos S.A., essas obras já haviam sido iniciadas em 1952, tendo o engenheiro e sócio da Auto-estradas S.A., Luis Romero Sanson, como idealizador. A mesma sociedade fora responsável pelas obras da estrada de Santo Amaro em 1928, pela abertura de inúmeros loteamentos nas áreas que margeavam a mesma estrada em 1933, bem como pelas obras iniciais do aeroporto de Congonhas que, em 1936, fora vendido para a prefeitura de São Paulo. No mesmo ano de 1936, a Auto-estradas S.A. iniciaria a construção do autódromo de Interlagos, entregando-o em 1939 e, posteriormente, vendendo-o para a prefeitura de São Paulo em 1950.

²⁹⁸ Informe publicitário de venda do Grande Hotel Interlagos. OESP, São Paulo, 25 fev. 1953, p. 1.

²⁹⁹ Em 1960 toda a área do complexo seria vendida para a Santapaula Melhoramentos S.A que, a partir de 1961, concluiria algumas das construções incompletas para instalar o Santapaula late Clube no local.

a atuação dos investidores que, por meio do setor imobiliário, fixavam o capital na construção de imóveis para posteriormente reproduzi-lo com a exploração turístico-hoteleira, a nova indústria que captava a centralidade da metrópole como uma categoria econômica e, portanto, acompanhava seu deslocamento, compondo com os prédios comerciais e empresariais a formação de novos centros de negócios no interior da metrópole.

Nesse contexto, a partir dos anos de 1950, o centro da cidade, o perímetro que valorizava os hotéis concedendo-lhes a virtude da localização – a proximidade dos centros de negócios –, continuaria a ser deslocado no interior da metrópole industrial. Como apontou Müller (1955, p. 123), as fronteiras da área central já não se definiam por um traçado distintivo, dado que seu “sentido horizontal” estava composto por parcelas variadas e justapostas e sua “estrutura vertical” já não o individualizava, afinal, os arranha-céus característicos de seu espaço também estavam nos bairros vizinhos, a exemplo da Vila Buarque e Santa Cecília e, até mesmo, nos bairros contíguos à avenida Paulista.

Müller (1955) também lembra que a valorização dos imóveis construídos na área de expansão do centro e a contínua elevação do interesse produtivo que amparava a instalação de edifícios comerciais de funcional arquitetura se tornavam dominantes diante da função residencial. Com relação a este mesmo processo, o comércio atacadista e a indústria remanescente, sobretudo os que demandavam grandes áreas para se instalarem, buscariam as áreas fora do centro, precisamente, aquelas menos adensadas e de menor custo que ficavam na intersecção entre os distritos da República e do Bom Retiro, bem como no centro do distrito do Brás.

Já nos primeiros anos da década de 1950, enquanto o centro poderia ser descrito como uma concentração diversificada que mesclava altos edifícios e antigas construções invariavelmente ocupadas pelo uso comercial e de serviços, o tecido urbano de São Paulo se expandia e se fragmentava no movimento da produção fabril³⁰⁰. Para Petrone (1955, p. 109), a metrópole tomava a forma do que muitos já vinham designando “de *conurbação* ou, talvez melhor, *conurbanização*”; imagem corroborada por Azevedo (1958, p. 28) ao denominar São Paulo, “por sua extensa área de influência”, como “cidade-mãe”, o centro econômico, comercial e administrativo capaz de congrega inúmeras funções urbanas em um extenso raio que, a partir do centro, na direção de todos os quadrantes, alargava-se por muitos quilômetros.

Sem deixar de observar esse mesmo quadro, como nos parece ter ocorrido, a área central expressava o espaço produzido no movimento de expansão e conurbação da metrópole. A essas

³⁰⁰ Vale lembrar, tendo as descrições apresentadas por Mattos (1958) como referência, que a indústria paulistana se direcionava para os locais então considerados periféricos em relação às áreas centrais da metrópole, locais estes geralmente próximos às rodovias, dentre as quais se pode destacar as vias Anchieta, Anhanguera e Raposo Tavares, construídas antes de 1950, e as vias Presidente Dutra e Fernão Dias, finalizadas em 1951 e 1959, respectivamente.

palavras agregaríamos a imagem de um espaço composto por formas e funções coexistentes e impostas em tempos distintos que se tornaram anacrônicas/sincrônicas ao estágio de desenvolvimento econômico vigente segundo as necessidades e os interesses da reprodução do capital. Uma cena que em nada se assemelha ao desenho de uma onda concêntrica que se propaga de um ponto central estendendo-se com igual força e amplitude sobre os terrenos que o circundam.

A razão que nos motiva a realizar tal afirmação é o fato de que, ao contrário do que comumente se retrata em algumas obras, como nas análises de Asmussen, Rocha e Petrola Júnior (2002), os empreendimentos turístico-hoteleiros paulistanos dos anos de 1950 não estavam simplesmente no centro, mas sim nos fragmentos da metrópole, cuja centralidade, guiada pela industrialização, já não coincidia com o centro. Com efeito, realizava-se como um feixe de luz, que ilumina a direção para a qual é posicionado ao mesmo tempo em que obscurece o que lhe é adjacente. Assim sendo, os hotéis inaugurados nos anos 1950 estavam racionalmente posicionados sob esse feixe e sua instalação nos permite enxergar o deslocamento da centralidade na capital industrial.

Frente a isso, a produção do espaço urbano paulistano nos anos de 1950 é aqui compreendida como um processo subordinado ao exponencial crescimento industrial³⁰¹, do qual não se pode separar os resultados trazidos para as demais áreas da capital. Portanto, não fixaremos nossa atenção na localização específica da indústria dos anos de 1950, que progressivamente se afastava das várzeas do Tietê e do Tamanduateí e das áreas lindeiras às ferrovias que as percorrem, dentre os quais os bairros da Lapa, Barra Funda, Bom Retiro, Pari, Belenzinho, Tatuapé e Brás mereceriam destaque; tampouco denunciaremos as consequentes cenas de degradação física das regiões antes ocupadas pelas fábricas instaladas na primeira metade do século XX. O que nos interessa apontar é o processo de redefinição dos usos e das funções dados aos diferentes espaços da metrópole no movimento de industrialização.

Como menciona Seabra (2011), tal processo elucida o momento de generalização dos mercados e do consumo que se dá em paralelo à eliminação da “cidade de bairros”. Um movimento que estrutura-desestrutura-reestrutura o espaço produzido, articulando-o às formas e funções espaciais, e aos conteúdos que se fixam no cotidiano a partir dos interesses da reprodução do capital³⁰², fazendo com que os moradores da metrópole passem a viver em compasso com as necessidades da indústria (Carlos, 1992).

³⁰¹ Tendo os dados compilados por Petrone (1955, p. 128) como referência, pode-se mencionar que a capital paulista possuía cerca de 20 mil estabelecimentos fabris no início dos anos de 1950, números bastante expressivos se comparados aos 2 mil estabelecimentos existentes em 1918, aos 2.100 verificados em 1932 e, sobretudo, aos 12 mil observados em 1947.

³⁰² Embora o cotidiano e a vida cotidiana sejam um tema recorrente na obra de Lefebvre, dá-se particular atenção ao debate empreendido no Capítulo II, “A sociedade burocrática de consumo dirigido”, da obra *A vida cotidiana no mundo moderno* (1991), em que o autor o situa o cotidiano como um dos principais meios para a reprodução das relações de produção e igualmente aponta distintos argumentos a fim de demonstrar que tal condição oculta uma série de regulações, mediações e ideologias que valorizam a troca e impedem o uso no plano da vida.

Com efeito, trata-se de compreender que a expansão e a distribuição da indústria no espaço de São Paulo se articula a uma série de fatores que extrapolam as considerações sobre sua localização, dentre os quais estão presentes, além dos resultados já citados, a crescente utilização e qualificação da força de trabalho para a indústria; a implantação de infraestruturas e o regramento do uso e da ocupação do solo dado nos planos e intervenções governamentais³⁰³; e o incentivo à substituição de importações e seus contraditórios desdobramentos³⁰⁴.

Assim sendo, pode-se reafirmar a localização dos empreendimentos turístico-hoteleiros em São Paulo enxergando-os no movimento da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole. O momento em que os novos hotéis tomariam a direção que superava o centro e suas áreas de expansão e passariam a ocupar as ruas e as avenidas onde se concentravam os novos negócios, fluxos e facilidades da metrópole produzida sob os desígnios da industrialização.

Tal direção reforçava a concentração na porção sul do distrito da República, indicava a face sudoeste dos distritos da Consolação e da Bela Vista e estendia-se no espigão da avenida Paulista, formando assim um novo eixo de concentração empresarial e comercial no interior da metrópole. Nesse eixo, a oferta turística-hoteleira seguia apenas as direções de pouca amplitude e ângulo pelas quais o centro dos negócios da metrópole industrial se expandia e expressava sua centralidade. Paralelamente,

³⁰³ Dentre outros, referimo-nos ao Plano de Avenidas levado adiante pelo prefeito Prestes Maia (1938-1945). Entre as transformações, alargaram-se as avenidas Ipiranga, São João e São Luís, construiu-se o primeiro trecho da avenida Itooró (atual 23 de maio) e 9 de julho, indicando a direção sudoeste do centro como ponto futuro. Vale lembrar que muitos dos hotéis inaugurados nos anos de 1940 e 1950, como já destacado, estavam localizados em tais avenidas.

³⁰⁴ Em linhas gerais, referimo-nos ao período de transição da política econômica nacional iniciada nos anos posteriores à depressão dos anos de 1930. Um momento de modificação da matriz econômica nacional em decorrência da crise do sistema capitalista central que, notadamente, tinha as economias periféricas, a exemplo da brasileira, como a parte primário-exportadora de um modelo industrial de acumulação de caráter mundial. Nesse contexto, o estrangulamento das economias que importavam os produtos agrícolas nacionais e exportavam os produtos manufaturados atingiria a economia brasileira e afetaria diretamente os preços de seus produtos de exportação. Tal processo acarretaria a queda nos ganhos decorrentes das exportações nacionais e, como lembra Furtado (2000), provocaria um quadro de crise, obrigando o país a se voltar à industrialização, a qual era tida como o principal viés de recuperação e desenvolvimento econômico nacional. Nesse sentido, a retomada da economia nacional seria revestida da expectativa de promover a industrialização direcionando sua produção para o mercado interno, de modo que sua expansão compreendia a instauração das formas de trabalho assalariado, de financiamento da produção por parte do sistema financeiro nacional e da urbanização, partes de um processo que, dentre outros objetivos, visava a instalação e o crescimento da indústria de bens de consumo, cujos principais consumidores seriam os trabalhadores urbanos. Como destacado por Furtado (2000, p. 247), o avanço da industrialização resulta dos efeitos potenciais sobre a renda interna e sobre a diversificação da procura. Portanto, "o processo de diversificação da procura segue na frente do crescimento da produção industrial", o que significa que, somente quando a diversificação da procura se consolidasse, aconteceria o crescimento da produção interna, momento em que a industrialização cresceria em decorrência da procura de bens manufaturados, por sua vez induzida pelo incremento da renda e dos hábitos de consumo do trabalhador urbano e industrial. Tal fato caracterizaria a "industrialização induzida" como um processo condicionado à urbanização e de concentração do contingente populacional em um mesmo local, tendo-os como fatores capazes de favorecer a diversificação e avanço técnico da produção industrial, motivando assim novos ciclos de produtividade e rentabilidade, tal como o mesmo autor sugere ter ocorrido entre os anos de 1930 e 1950.

o crescente número de turistas desembarcados em São Paulo³⁰⁵ parecia assustar aqueles que reclamavam a necessidade de novos hotéis³⁰⁶, principalmente os de primeira ordem, capazes de fazer frente à emergente concentração dos negócios e dos eventos que davam novos ares à capital paulista juntamente com o crescimento da indústria.

Nesse percurso, o incentivo ao turismo ganharia lugar entre os discursos e objetivos traçados pelas secretarias governamentais e conselhos de grupos privados que entremeavam a hotelaria, o comércio e a indústria. Propostas de propaganda e divulgação de São Paulo no exterior, de cadastramento e classificação de hotéis e de formação de comissões que promovessem a vinda de turistas para a capital davam o tom das expectativas depositadas por esses agentes no crescimento da metrópole industrial que, nos de 1960, como demonstrado no Mapa 24, tinha novos empreendimentos turístico-hoteleiros, muitos dos quais instalados no novo eixo de concentração empresarial e comercial.

A localização dos novos hotéis paulistanos não deixava qualquer dúvida e se distanciava daquela onde estavam os estabelecimentos de qualidade inferior, via de regra, ultrapassados e desprestigiados. No centro velho, os hotéis se mantinham como opções de hospedagem para aqueles que buscavam a localização central e menor custo, adaptando-se ao uso que a localização lhes possibilitava. Se comparados aos empreendimentos mais modernos e luxuosos, instalados principalmente no distrito da República, transformavam-se em sinônimo de qualidade inferior, o que necessariamente os forçava ao ajustamento de preço. Desse modo, tornavam-se pouco atrativos para os interesses dos investidores e da demanda turística.

No distrito da República, os empreendimentos hoteleiros pareciam se adaptar à intensa atividade do comércio varejista, cuja presença se notava desde o entorno da avenida São João até as proximidades das estações da Luz e Sorocabana, alcançando, inclusive, o distrito do Bom Retiro. No entanto, como sugerem os dados apresentados por Müller (1955), a incidência do comércio varejista no distrito da República também marcava a separação entre os imóveis e fragmentos de espaço valorizados do entorno da avenida São João, sobretudo no trecho onde a avenida Ipiranga a cruza indicando o sentido da praça da República, e os imóveis e fragmentos desvalorizados, principalmente aqueles que tomavam as porções central e norte do distrito chegando ao Bom Retiro, onde se concentrava o comércio

³⁰⁵ Conforme noticiado pelo jornal *A Noite*, de 21 de janeiro de 1950, em uma nota intitulada “Movimento em Congonhas”, apenas nos seis primeiros meses de 1949, o movimento no aeroporto havia contabilizado um total de 413.120 passageiros desembarcados, ultrapassando, em um semestre, os números verificados ao longo de todo o ano de 1946, quando o total de passageiros desembarcados foi de 264.208.

³⁰⁶ Hospitalidade e Turismo. Necessidade de hotéis em São Paulo – Auxílio municipal a novas alternativas. OESP, São Paulo, 31 ago. 1951, Suplemento Comercial e Industrial, p. 7.

Mapa 24 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1960)

popular e alguns hotéis de “reputação duvidosa”³⁰⁷.

Esta mesma separação refletia a influência exercida pela valorização dos imóveis que se moviam no traço do deslocamento da área de negócios de São Paulo e igualmente retratava a divisão socioespacial no interior dos distritos integrantes do centro da cidade. Nas proximidades do eixo formado pelas avenidas São João e Ipiranga, sobretudo no trecho recortado pelas alamedas Barão de Limeira e de Rio Branco (atual avenida Rio Branco) e pelas ruas Conselheiro Nébias e Guaianases, encontravam-se os empreendimentos comerciais mais luxuosos, via de regra, instalados em construções novas e de aluguel mais elevado. Embora em menor proporção, essa mesma condição era observada no vértice formado pela avenida Ipiranga e rua Casper Líbero.

Em contrapartida, o fragmento que se formava entre a faixa mais cara e luxuosa e o entorno das estações da Luz e Sorocabana era ocupado principalmente por prédios velhos, outrora de uso residencial e, em menor medida, comercial e industrial. Nessa faixa, o comércio varejista, as antigas casas habitadas pela população que tentava permanecer no centro, as remanescentes construções da economia cafeeira e os inúmeros hotéis e pensões de qualidade duvidosa estavam instalados, oscilando entre a adaptação e a desvalorização.

No distrito do Brás, ainda mantidos no eixo formado pela avenida Rangel Pestana, pelos trilhos da linha férrea e pelo traçado da rua Dr. Almeida Lima, que faz fundo para a estação do Brás, os hotéis pouco acenavam diferenças se comparados aos localizados no trecho central da Santa Efigênia. Se, por um lado, a concentração do comércio atacadista que ocupava os limites a leste e a norte do centro velho lhes proporcionava certa demanda, por outro, a intensificação da ocupação industrial observada até meados de 1950 e a correlata ocupação residencial pareciam ter sufocado sua qualidade.

Nesse contexto, a expansão do espaço urbano de São Paulo reforçava as divisões e tracejava novas áreas para instalar o motor industrial que alimentava a centralidade da “cidade-mãe”. Paralelamente, era preciso instalar uma nova oferta hoteleira capaz de receber os turistas que vinham a São Paulo para fazer negócios. Tudo estava em São Paulo: o espaço-tempo da metrópole industrial em expansão, cuja centralidade se fortalecia com a concentração da indústria, do capital, das decisões, da comunicação, das empresas, dos trabalhadores (que também era demanda), etc. A centralidade da metrópole e a concentração antes referida era o recurso necessário para a expansão do turismo.

³⁰⁷ É interessante notar que, ao longo dos anos de 1950 e 1960, houve uma série de diligências comandadas pelas Delegacias de Costumes para fechar o que se chamava de “falsos hotéis”, muitos deles localizados no trecho central do bairro da Santa Efigênia, especialmente nas ruas dos Gusmões, Aurora, Helvetia etc. e no bairro do Brás, com destaque para a rua Dr. Almeida Lima. Nas muitas reportagens que noticiavam tais diligências, dava-se a comum associação entre os “falsos hotéis” e as áreas apontadas como focos de criminalidade e degradação econômica e social, pontos da metrópole tomados por estabelecimentos em precárias condições, muitos usados como ponto de prostituição.

Turismo e hotelaria em São Paulo Terceiro quarto do século XX

Imagem 75 – Edifício-sede do jornal
“O Estado de São Paulo”

Além da sede da redação, administração e oficina do jornal O Estados de S. Paulo no mesmo prédio, em 1954, seria inaugurado o Hotel Jaraguá da rede Horsa, sendo o mesmo o primeiro meio de hospedagem de luxo na região da avenida São Luiz.

Imagem 77 – Anúncio de pré-lançamento do COPAN

Empreendimento apresentado como um “maciço turístico”, a ser instalado na avenida Ipiranga, que conteria edifícios de apartamentos residenciais, cinema, teatro, garagens, lojas e “o grande Hotel ‘COPAN’, com 600 apartamentos”.

Imagem 76 – Mapa ilustrativo de localização do Grande Hotel Interlagos (Centro Turístico de Santo Amaro)

Apresentado em 1953 pela Companhia de Melhoramentos Interlagos S.A., o projeto do complexo turístico na represa do Guarapiranga previa a construção do Grande Hotel Interlagos com 500 UHS, de um parque esportivo com marina náutica e de um loteamento para residências.

Imagem 78 – Hotel Barabay

Meio de hospedagem com 115 UHS inaugurado em 1951, na esquina das ruas dos Gusmões e Santa Efigênia, no imediato entorno da Estação da Luz.

Fontes:

- [75] LEMOS, C. A. C. Vista geral do Edifício-sede do jornal “O Estado de São Paulo”. 1976. Catálogo Geral, Acervo da Biblioteca da FAUUSP, São Paulo.
 [76] Interlagos, Centro Turístico de Santo Amaro. OESP, São Paulo, 14 nov. 1952, p. 8.
 [77] Informe publicitário de pré-lançamento do Edifício COPAN. OESP, 24 maio 1952, p. 16.
 [78] São Paulo dotado de luxuoso hotel. *Revista da Semana*, Rio de Janeiro. Ano IL, n. 12, 24 mar. 1951, p. 41.

Imagem 80 – Conjunto de prédios da rua Helvética

No conjunto de prédios localizados na esquina da rua Helvética e alameda Dino Bueno funcionaram, dentre outros, o Hotel Edna e o Hotel Fafe, ambos constantemente citados nas notas que relatavam a “Campanha contra falsos hotéis” promovida pela Delegacia de Costumes nos anos de 1955 e 1956.

Turismo e hotelaria em São Paulo Terceiro quarto do século XX (Cont.)

80

79

Imagem 79 – Othon Palace Hotel

Imagem 81 – Anúncio de venda de apartamentos no Hotel Comodoro

Você compra o seu apartamento

no HOTEL COMODORO

e passo a gozar, imediatamente, de todos estes serviços montados para os hóspedes!

- Arrendamento e limpeza duas vezes por dia.
- Bar e restaurante a qualquer hora.
- Serviço telefônico Radial para o Brasil e exterior.
- Água quente dia e noite.
- Pessoal atencioso e instalações magníficas.

PARA MORAR, OU PARA RENDAR, um grande negócio!

Os apartamentos são vendidos, decorados e mobiliados para residência ou renda. De qualquer maneira você lucra! Porque, se quiser alugar, tem garantia 12% líquida!

EXCELENTE CONDIÇÃO DE PAGAMENTO!

Você tem o seu apartamento no Hotel Comodoro com uma entrada única e pagará o restante em quatro prestações, durante cinco anos, pelo Sistema Fim.

INFORMAÇÕES E VENDAS:
CIA. DE HOTÉIS COMODORO
Av. Duque de Caxias, 223 - Fone: 21-9181

NO RIO:
ORLANDO MACEDO
São José, 90 - 5º andar - Fone: 22-9930

preço a partir de R\$ 520.000

81

Empreendimento de luxo com 267 UHs, inaugurado em 1954, na rua Libero Badaró, entre a praça do Patriarca e o Edifício Matarazzo – Sede da Prefeitura desde 2004.

Localizado na avenida Duque de Caxias, esquina com a rua Conselheiro Nébias, o hotel de luxo, inaugurado em 1952 pela Cia. de Hotéis Comodoro, teria algumas de suas 132 UHs vendidas como apartamentos residenciais em 1957.

Fontes:

[79] Othon Palace Hotel. *Acrópole*, São Paulo, Ano 17, n. 198, mar. 1955, p. 270.

[80] NASCIMENTO, D. Sobrado – Rua Helvetia, 112. 2012. Imóveis antigos. São Paulo Antiga, São Paulo.

[81] Informe publicitário de venda de apartamento do Hotel Comodoro. *OESP*, São Paulo, 3 fev. 1957, p. 10.

Passado um quarto de século, se perguntássemos a Guilherme de Almeida qual era a cor de São Paulo, o que ele diria? Provavelmente, apontaria a vertigem das cores, dos números produtivos, das ruas e dos andares içados em construções que já não se podia contar ou dizer da cor que tinham. Talvez o poeta ficasse atônito com a cidade estilhaçada em fragmentos, com os inúmeros bairros periféricos, com as novas áreas industriais acompanhadas por cordéis rodoviários que davam fluidez à produção fabril. Os rios retificados e as edificações concentradas em trechos selecionados da metrópole também poderiam aturdi-lo. Se Guilherme de Almeida olhasse para o mapa de São Paulo dos anos de 1950 e descrevesse as cores da projeção da mancha urbana não lhe restaria outra opção senão admitir que a metrópole industrial já não tinha uma cor predominante; nela, a cor dos novos empreendimentos turístico-hoteleiros é apenas um dos matizes dessa contínua meia-tinta, a cor intermédia à luz e à sombra. No movimento de avanço/descarte da produção específica do capital, o entretom do passado recobre as paredes dos hotéis instalados no centro velho e no norte do distrito da República e no distrito do Brás, aqueles de baixa qualidade; e o do presente assume a cor dada pelos novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que acompanham a direção dos negócios rumo à avenida Paulista.

Em 1960, conforme anteriormente exposto no Mapa 24, os novos estabelecimentos turístico-hoteleiros instalados na capital reforçavam a concentração nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília, com aparições nas direções sul e sudoeste em relação ao centro, especificamente nos distritos da Bela Vista, Liberdade, Jardim Paulista e Vila Mariana.

Para melhor descrevermos tal quadro, lembramos que, nos anos finais de 1950, 70,4% (ou 191) dos 271 meios de hospedagem da capital se localizavam nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília. No mesmo período, outros 41 hotéis se situavam no distrito do Brás, 18 no distrito da Sé, 7 no distrito do Bom Retiro, 6 no distrito da Bela Vista, 3 no distrito da Liberdade e 1 no distrito do Jardim Paulista, o mesmo valendo para os distritos da Barra Funda, Pinheiros e Campo Belo. Já nos anos de 1960, quando o centro se deslocava na direção da praça da República e das avenidas Ipiranga e São Luís, as quais tinham o eixo das ruas Augusta e Consolação e da avenida 9 de julho como referências, observa-se a manutenção do quadro de concentração nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília, onde 219 empreendimentos hoteleiros estavam instalados, ou seja, 72,1% dos 303 hotéis paulistanos. No entanto, essa mesma concentração era acompanhada por dois aspectos pontuais e não necessariamente concordantes, a saber: a instalação da Estação Rodoviária de São Paulo, em frente à praça Júlio Prestes, no distrito da Santa Cecília, e a inauguração do Grand Hotel Ca'd'Oro, nos primeiros números da rua Augusta, próximo à rua Martinho Prado, na intersecção dos distritos da Consolação e Bela Vista.

Se, por um lado, a instalação da Estação Rodoviária, em 1961, traria novos motivos para a presença de hotéis na porção nordeste do distrito da Santa Cecília e na porção norte do distrito da República, já que haveria a demanda transportada nos incontáveis ônibus que diariamente passariam pela rodoviária, por outro, a abertura das luxuosas instalações de categoria internacional, a exemplo do Grand Hotel Ca'd'Oro em 1965³⁰⁸, indicava o sentido oposto ao centro representado pela praça Júlio Prestes.

Portanto, a concentração de 72,1% dos empreendimentos nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília reitera nossas afirmações sobre o movimento de deslocamento do centro no interior da metrópole, frente ao qual se deve observar o marcante crescimento do número de hotéis no fragmento da Vila Buarque, sobretudo na faixa que se estende do largo da Santa Cecília, nas proximidades da rua das Palmeiras, até o entroncamento das ruas Maria Antônia, Dr. Cesário Mota Jr. e da Consolação, de onde o Grand Hotel Ca'd'Oro distava pouco mais de 300 m. Em 1960, nesse trecho, havia 11 empreendimentos hoteleiros instalados, um número bastante expressivo quando comparado aos dois localizados em 1950³⁰⁹.

Esse movimento seria mais expressivo nos anos da década de 1970, quando o mapa turístico-hoteleiro traria números ainda maiores do que aqueles observados nos anos de 1960, indicando uma oferta de 381 empreendimentos distribuídos em cerca de 25 distritos de São Paulo. Se comparado aos anos de 1940, 1950 e 1960, quando a oferta hoteleira atingia 7, 12 e 15 distritos da capital, respectivamente, tal quadro indica a correlação entre a progressiva expansão da metrópole e a distribuição espacial dos empreendimentos hoteleiros, sobretudo quando nos lembramos que, entre os oito novos distritos que serviriam de localização para os hotéis paulistanos nos anos de 1970, se encontravam o de Moema e do Morumbi³¹⁰, onde seriam instalados o Merak Hotel, em 1975, e o Novotel São Paulo Morumbi, em 1977, respectivamente, considerados como os primeiros hotéis do extremo do centro-sul paulistano.

³⁰⁸ Vale mencionar que o Grand Hotel Ca'd'Oro tinha o empresário Fabrizio Guzzoni, dono do antigo restaurante Ca'd'Oro, localizado na rua Barão de Itapetininga desde 1953, como proprietário. O mesmo empresário já atuava no ramo hoteleiro desde 1956, quando se dá a instalação do Hotel Ca'd'Oro na rua Basílio da Gama. Desta forma, a construção do empreendimento homônimo e mais luxuoso na rua Augusta não somente indicaria a expansão dos negócios de Guzzoni, que, mesmo após a inauguração do Grand Hotel Ca'd'Oro manteria o empreendimento inaugurado na década de 1950, mas também apontaria a direção dada aos investimentos hoteleiros de alto padrão nos anos de 1960.

³⁰⁹ Frente ao mesmo objetivo, merece menção a inédita instalação de quatro empreendimentos no distrito da Vila Mariana; o aumento do número de estabelecimentos localizados nos distritos da Bela Vista, Liberdade e Jardim Paulista, que passariam de 6, 3 e 1 em 1950 para 8, 5 e 2 em 1960, respectivamente.

³¹⁰ Além destes, nos distritos do Mandaqui, Lapa, Belém, Pari, Vila Maria, Mooca seria instalada uma reduzida parcela da oferta existente no período, isto é, 11 empreendimentos hoteleiros.

Separados por alguns quilômetros de distância dos novos hotéis ocupantes do “silencioso” e “exemplar” centro-sul paulistano³¹¹, os 32 empreendimentos localizados no distrito do Brás indicavam poucas mudanças em relação aos anos de 1960, mantendo-se concentrados no entorno imediato ao largo da Concórdia e das ruas Cavalheiro, Dr. Almeida Lima e Joaquim Nabuco. Acompanhando o traçado das vias férreas que atravessavam o Brás, encontrava-se a oferta de dez empreendimentos hoteleiros no distrito do Bom Retiro, precisamente três a mais quando comparamos à década anterior. Seguindo na mesma direção dada pela ferrovia, os distritos da Barra Funda, Lapa e Perdizes somavam outros nove negócios hoteleiros, indicando poucas alterações em relação à década de 1960; condição semelhante à observada no distrito da Sé, dado que a presença de 25 empreendimentos em 1970 pouco se diferenciava dos 21 encontrados em 1960.

Frente a isso, tal como observado nas décadas anteriores, as principais alterações na distribuição espacial da oferta hoteleira paulistana pareciam se dar nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília, aos quais se ligavam, em diferentes fronteiras, interligações e porções, os distritos da Bela Vista, do Jardim Paulista, da Liberdade e da Vila Mariana, onde notadamente se concentrava a nova oferta turística-hoteleira paulistana.

Nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília perceberíamos, ainda que de modo sutil, a redução da concentração da oferta hoteleira existente na década de 1960. Nos anos de 1970, tais distritos abarcavam 250 dos 380 estabelecimentos hoteleiros paulistanos, ou seja, 65,7% da oferta total da metrópole, cerca de 6,5% a menos do que o verificado na década anterior. A nosso ver, esse quadro ilustrava o deslocamento dos hotéis na direção dos eixos da avenida Ipiranga e São Luis, bem como na extensão da rua da Consolação e Augusta, indicando a formação de um novo conjunto de empreendimentos que, à semelhança do Grand Hotel Ca’d’Oro, se avizinhava das novas áreas de concentração comercial e empresarial paulistana, reiterando o deslocamento do centro e dos fluxos de capital, negócios e demandas que efetivavam a centralidade da metrópole.

Ainda que tal contexto possa ser relatado por diferentes recortes e vieses, nesse momento nos parece oportuno dar destaque ao que entendemos ser o momento em que a metrópole industrial se aproxima da metrópole dos negócios e dos serviços. Para tanto, partiremos da indicação do contexto que cerca a construção e a instalação de alguns dos principais hotéis inaugurados nos anos de 1970,

³¹¹ Os termos citados compunham as respectivas descrições da localização do Merak Hotel e do Novotel Morumbi, o que nos parece indicar a característica dos distritos que lhes serviam de referência. Enquanto o distrito de Moema era tratado como um ponto da metrópole onde ainda se podia estar “longe do barulho e da poluição” (OESP, São Paulo, 18 dez. 1976, p. 24), o distrito do Morumbi era exposto como um ponto “exemplar” para a “hospedagem de homens de negócios e turistas” devido a sua singular característica de combinar a tranquilidade de um bairro residencial e a proximidade de algumas das principais vias rodoviárias que igualmente serviam de referência para a produção industrial (OESP, São Paulo, 22 dez. 1978, Suplemento de Turismo, p. 4).

tendo-os como referências para a análise da expansão do turismo no processo de produção-reprodução do espaço urbano de São Paulo.

2.3. A metrópole dos negócios, as políticas de Estado e o novo momento de expansão do turismo paulistano

Frente às muitas esquinas da mancha urbana que ganhou a forma de Grande São Paulo, regressaremos alguns anos no espaço-tempo da metrópole e, no ponto construído que fez o entroncamento da avenida São Luís e Ipiranga ganhar 150 metros de vida, retomaremos nosso percurso: “O Edifício Itália, maior estrutura em concreto armado da América Latina, é símbolo do progresso da capital”. A frase extraída da décima página do jornal *OESP* do dia 24 de janeiro de 1965³¹² se refere a um dos mais preeminentes resultados do crescimento da cidade que, às vésperas da comemoração de seus 411 anos, tinha este “mais alto edifício” como síntese. Ademais, o fato de ter sido inaugurado em setembro daquele mesmo ano faz do Edifício Itália um dos retratos do que antes sugerimos ser o momento em que a metrópole industrial se aproximava da metrópole dos negócios e dos serviços.

Descrito pelos milhares de m³ de concreto e pelos igualmente abundantes m² de vidro, o edifício marcava os novos limites do centro de São Paulo e, ao mesmo tempo, reiterava a contínua e crescente articulação entre a produção do espaço e as diversas frações do capital. Desde meados dos anos de 1950, o projeto do arranha-céu idealizado pelo Circolo Italiano San Paolo era tratado como um futuro símbolo de poder social e econômico de seus sócios e se confundia com o lançamento do empreendimento imobiliário que seria incorporado pela Imobiliária e Incorporadora Otto Meinberg S/A. Também já naquele momento, o Edifício Itália figurava como uma opção segura para os investidores que quisessem ser proprietários de conjuntos de escritórios cuja localização central, necessária a qualquer sede de empresa, era tratada como um diferencial.

Tal virtude parecia justificar os termos destacados no anúncio de venda do empreendimento, que, em poucas palavras, convidava os investidores a aplicar seus capitais no “melhor negócio do momento”, um investimento para renda ou uso próprio³¹³. Em pouco tempo, ele atrairia as principais empresas nacionais e internacionais para o entorno da praça da República, onde a concentração dos negócios reiterava a centralidade da metrópole paulistana. Como já relatado, os investidores dos negócios turístico-hoteleiros acompanhariam esse processo e, sem deixarem de visar à instalação de novos empreendimentos no entorno das ruas da Consolação e Augusta, incluindo trechos do bairro de Higienópolis e o entorno da avenida Paulista, sobretudo na confluência dos distritos da Bela Vista e do

³¹² S. Paulo completa 411 anos amanhã. *OESP*, São Paulo, 24 jan. 1965, p. 16.

³¹³ Informe publicitário de venda de unidades de escritórios no edifício Itália. *OESP*, São Paulo, 5 set. 1965, p. 75.

Jardim Paulista, reforçariam suas atividades e imóveis no eixo das avenidas Ipiranga e São Luis, tornadas vizinhas do então “símbolo do progresso da capital”.

Esse acompanhamento se esclarece quando nos lembramos de que, após dois meses da inauguração do Edifício Itália, seria assinado o contrato para a construção do “primeiro complexo industrial-turístico da América Latina”³¹⁴, composto por um hotel de 400 UHs e salas de eventos e reuniões, um *shopping* de 45 lojas, um centro de entretenimento com restaurantes e bares e uma garagem para 300 carros. Oferecendo tais números, o Supercentro Paulistânia, idealizado pelo Consórcio Scuracchio Ltda.³¹⁵ e confiado a Christiani Nielsen Engenheiros e Construtores S.A.³¹⁶, seria apresentado como o principal “lançamento comercial imobiliário de 1965”, como dizia o mesmo anúncio de lançamento: uma cidade, com 34 mil m² de área construída, dentro da cidade. Dito de outra forma, o imóvel que receberia o São Paulo Hilton, o “primeiro hotel internacional de luxo da capital”³¹⁷ e, tal como o Edifício Itália, um investimento imobiliário capaz de reproduzir o capital no movimento de deslocamento da centralidade no interior da metrópole.

Ademais, a futura instalação do São Paulo Hilton no Supercentro Paulistânia se dava no contexto das novas diretrizes governamentais manifestadas na Política Nacional de Turismo (PNT) e nas atribuições dadas à Empresa Brasileira de Turismo (EMBRATUR)³¹⁸, pois, conforme exposto nos Art. 12º e 13º da então recém-criada PNT, a EMBRATUR seria responsável por fomentar e financiar as iniciativas e projetos que visassem o desenvolvimento da indústria do turismo no país, cabendo a ela a tarefa de organizar empresas subsidiárias de economia mista que lhe permitissem aplicar o capital “constituído integralmente pela União, mediante as dotações orçamentárias ou créditos especiais”. Quando não, tal como destaca o capítulo V da PNT³¹⁹, caberia à EMBRATUR dar suporte à instalação e reforma de empreendimentos hoteleiros que, em até cinco anos após a publicação da PNT, poderiam se

³¹⁴ Assinado o contrato de construção do Supercentro Paulistânia. *OESP*, São Paulo, 30 nov. 1965, p. 10.

³¹⁵ Dentre outros acionistas citados em diferentes documentos do Consórcio Scuracchio Ltda. constam os nomes de José Sérgio Scuracchio e Armando Scuracchio, diretores e acionistas do Cotonifício Paulista e dos bancos do Comércio (São Paulo) S.A. e Auxiliar S.A.; João Adhemar de Almeida Prado, acionista do Banco de São Paulo S.A, da Brasmotor S.A Empreendimentos e Participações e diretor-presidente da Companhia São Paulo S.A. Distribuidora de derivados de petróleo; Luiz Arrobas Martin, acionista do Branco Brasul de São Paulo S.A e político atuante na década de 1960 e 1970, quando exerceu, dentre outros, os cargos de secretário estadual de Planejamento, da Fazenda durante e da Cultura durante o Governo Abreu Sodré (1967-1971) e de chefe da Casa Civil no mandato de Paulo Egydio Martins (1975-1979) e Marcos Vieira da Cunha, diretor da Almeida Prado S.A. Comissaria-Exportadora, acionista da Brasmotor S.A Empreendimentos e Participações, do Banco de São Paulo S.A. e da Itaberaba S.A de créditos imobiliários.

³¹⁶ Construtora de origem dinamarquesa atuante no país desde 1917.

³¹⁷ S. Paulo no roteiro turístico. *OESP*, São Paulo, 22 mar. 1966, p. 12.

³¹⁸ Criada por meio do Decreto-lei n. 55, de 18 de novembro de 1966 e assim descrita em seu Art. 1º: “Compreende-se como política nacional de turismo a atividade decorrente de todas as iniciativas ligadas à indústria do turismo sejam originárias de setor privado ou público, isoladas ou coordenadas entre si, desde que reconhecido seu interesse para o desenvolvimento econômico do país”. No decreto, conforme apresentado em seus capítulos II e III, respectivamente, seriam criados o Conselho Nacional de Turismo e a Empresa Brasileira de Turismo (EMBRATUR), aos que seriam atribuídas as responsabilidades de coordenar e executar a política nacional de turismo.

³¹⁹ Em especial nos Art. 24º, 25º e 26º.

valer da isenção fiscal de tributos federais por um prazo de dez anos, ou ainda do desconto de até 50% do Imposto de Renda (IR) a ser pago por pessoas jurídicas que investissem na construção, ampliação ou reforma de hotéis que promovessem o desenvolvimento do turismo.

Assim sendo, a construção do São Paulo Hilton no Supercentro Paulistânia, a 200 m do Edifício Itália, apontava a concentração dos prédios que “só pensa (vam) em dinheiro” e “abusava (m) das curvas”, frases que, na canção de Tom Zé³²⁰, retratam a grandeza dos negócios e das composições da arquitetura moderna e que, em nosso percurso, reiteram o constante movimento de descolamento do centro e de criação de novas áreas de concentração dos negócios, aos quais o turismo paulistano se aproxima, dada a predominância das articulações manifestas na construção e exploração de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários voltados para a demanda de pessoas de negócios.

Frente a esse horizonte, a associação entre o São Paulo Hilton e o Supercentro Paulistânia daria novas nuances de rentabilidade e valorização aos investidores, sobretudo pessoas jurídicas interessadas em adquirir cotas do empreendimento imobiliário que contaria com as UHs carimbadas pela marca Hilton e pelo governo federal, que, por meio da EMBRATUR, concederia o desconto no IR. Um empreendimento imobiliário localizado no eixo de concentração das empresas e consumidores, onde o m² construído era sinônimo de lucratividade com o arrendamento à rede hoteleira e aos lojistas. Portanto, o lucro de cada movimento comercial realizado pelos estabelecimentos que ocupariam o Supercentro Paulistânia era o atributo do negócio imobiliário-financeiro cujo sucesso podia ser medido, segundo os próprios idealizadores do projeto, pela valorização das cotas de participação no empreendimento, as quais, entre maio de 1965 e outubro de 1967, haviam passado de Cr\$ 648 mil para NCr\$³²¹ 1.572 milhão³²².

Diante disso e das diversas explicações que analisavam as relações entre o crescimento econômico e a inflação, ora apontando-os como um problema de ordem estrutural e causas exógenas à economia nacional, ora tratando-os como um efeito correlato das medidas monetárias e causas endógenas – divisão notada nos textos e estudos que tratam da economia brasileira dos anos que precedem o milagre econômico de 1968 e 1973, o qual coincide com os anos de chumbo –, deve-se destacar as mudanças efetivadas na política econômica brasileira. Como proposto por Bresser Pereira (1984), essas transformações se davam a partir dos ajustes macroeconômicos e das reformas

³²⁰ Como destacado na canção “A briga do Edifício Itália e do Hilton Hotel” (1972).

³²¹ Desde de fevereiro de 1967, a unidade monetária brasileira passaria a ser o cruzeiro novo (NCr\$), então equivalente a 1 mil cruzeiro (Cr\$), isto é, cada Cr\$ 1.000 passou a expressar NCr\$ 1,00. Dentre outros fatores, a mudança pode ser associada às inúmeras medidas de ajuste fiscal tomadas pelo governo federal a partir do ano de 1964, quando se dava a combinação de um baixo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e com um alto índice de inflação.

³²² Cf. Informe publicitário de venda de Cotas do Supercentro Paulistânia-São Paulo Hilton. OESP, São Paulo, 26 out. 1967, p. 6. Vale lembrar que no mesmo anúncio as cotas do Supercentro Paulistânia tinham previsão de serem negociadas a NCr\$ 1.975,00, o que lhes permitiria comparar tal previsão à alta nas ações ofertadas pela rede Hilton na bolsa de Nova Iorque que haviam passado de US\$ 21 para a US\$ 45 no mesmo período.

institucionais que constituíam uma política mais liberal e favorável ao aumento da produção econômica sem necessariamente posicionar o governo como único alocador de crédito. Uma condição que, na interpretação de Simonsen e Campos (1974), traduz-se como um “esforço de restauração” da economia brasileira, uma tentativa de reverter do quadro inflacionário e o descompasso das contas governamentais que, frente à expansão da economia internacional³²³, criaria condições para a aceleração do crescimento econômico, sobremaneira sustentado na utilização da capacidade industrial já instalada no país.

As medidas tomadas a partir de 1967 procuravam compensar as estratégias anteriores de combate à inflação, em certa medida, comprometidas com a redução das importações de máquinas e equipamentos por parte dos industriais e do consumo de produtos importados por parte da população, o que, por um lado, teria favorecido o saldo positivo da balança comercial e, por outro, teria estagnado a produção nacional, levando-a à crise e ao consequente déficit orçamentário governamental, então comprometido a emitir moeda para manter a economia em funcionamento. Diante desse quadro, como propõe Bresser Pereira (1984) em diálogo com Celso Furtado³²⁴, dá-se um novo modelo de desenvolvimento econômico para o país, o qual, em linhas gerais, se define pela expansão do financiamento de forma “não inflacionária”, isto é, pela oferta de crédito para as empresas nacionais e internacionais com “parte dos excedentes fiscais do Estado colocados à disposição dos empresários”.

Embora nosso objetivo não nos permita maior aprofundamento nos intrincados e inconclusos debates da literatura especializada, a breve ponderação acima apresentada nos parece suficiente para que possamos estabelecer uma relação direta entre o crescimento dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários na metrópole paulistana e as medidas econômicas tomadas no âmbito federal, pois acreditamos que o novo modelo de desenvolvimento a que se refere Bresser Pereira seria determinante para o crescente papel das imobilizações imobiliárias na proteção do patrimônio dos investidores, sobretudo entre 1960 e 1964, anos de crescimento dos índices de inflação e queda da produção econômica nacional.

³²³ Em complemento a essas observações, tem-se a análise realizada por Veloso, Vilella e Giambiagi (2008) a respeito dos fatores determinantes do milagre econômico brasileiro: os benefícios da conjuntura externa, descritos pela forte expansão do volume de comércio internacional, alicerçada na alta do preço médio dos produtos primários, pelas baixas taxas de juros e pela farta disponibilidade de crédito no mercado externo. Da mesma forma, merece menção o crescente fluxo de investimento externo direto (IED) observado no período, o qual pode ser relacionado às medidas governamentais de incentivo à abertura da economia brasileira ao comércio e ao movimento de capitais internacionais, a exemplo da Lei no. 4.390, de julho de 1964 que, nas palavras dos mesmos autores, “flexibilizou a Lei de Remessa de Lucros de 1962, revertendo parte dos desincentivos que essa lei havia criado para o ingresso de capitais estrangeiros no país”, da Lei no. 4.502, de novembro de 1964, que concedia isenção do imposto sobre as exportações de produtos industrializados e da Lei no. 4.663, de junho de 1965, que isentava as empresas do IR sobre os lucros das exportações.

³²⁴ Especialmente com as análises contidas na obra *Um projeto para o Brasil* (1968).

Nesse contexto, a expansão dos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários, então aparentes nos trâmites do São Paulo Hilton-EMBRATUR³²⁵, sugere que o novo modelo de desenvolvimento favoreceu a efetivação de tais negócios na medida em que ampliou a oferta de crédito via dedução fiscal, originado, portanto, pela própria iniciativa privada. Paralelamente, a redução da inflação e o crescimento da produção e do consumo possibilitariam a rentabilidade apontada nos anúncios do Supercentro Paulistânia, sobretudo quando nos lembramos de que esse mesmo empreendimento se valia da concentração dos negócios no entorno da avenida Ipiranga e da constantemente citada centralidade da metrópole, que, de modo direto, impulsionava os negócios, as feiras e os eventos que atraíam a demanda turística paulistana.

Nesse horizonte, os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários ofertados em cotas que permitiam uma série de negociações financeiras apoiadas nos incentivos governamentais e no crescimento da economia, leia-se, da demanda por investimentos e do consumo, uniam vantagens para o país, para o município e para as empresas e investidores interessados em reproduzir diversas frações de capital.

Sem deixar de representar a compra de um bem de raiz, protetor do patrimônio frente às pressões inflacionárias, os negócios turístico-hoteleiro-imobiliários localizados no novo eixo de concentração empresarial-comercial da metrópole figuravam como uma oportunidade de renda para os investidores que lucrariam com o fluxo de negócios e consumidores, dentre eles os turistas de negócios. Ademais, se considerado o discurso da EMBRATUR, constantemente reiterado na ideia de que o turismo é uma fonte de divisas e de desenvolvimento social e econômico, a atração de novos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários por meio de incentivos estatais possibilitava o financiamento necessário para a entrada de novas empresas na cidade e no país e favorecia o crescimento de setores produtivos que, até então, recebiam pouco estímulo e muitos pedidos de incentivo, tal como o setor turístico-hoteleiro³²⁶.

Nesse mesmo contexto, os fluxos de capital gerados e visados pelo Hilton International (HI), as metas e medidas de incentivo ao turismo promovidas pelo governo federal e os interesses dos investidores do Supercentro Paulistânia seriam expressados na dinâmica da produção-reprodução do

³²⁵ Termo usado pelo Consórcio Scuracchio ao promover a venda das cotas do Supercentro Paulistânia. Informe Publicitário. A volta ao mundo nos hotéis Hilton. *OESP*, São Paulo, 21 dez. 1965, p. 2.

³²⁶ Partindo da manchete “O Brasil precisa arrumar a casa”, a reportagem publicada em 29 setembro de 1968 no jornal *OESP*, relatava as discussões realizadas entre os empresários participantes do 1º Ciclo de Conferências de Turismo, promovido em Santos. Entre elas, destaca-se a indicação do turismo paulistano como um setor que recebia poucos incentivos governamentais, sobretudo os direcionados a suprir a falta de investimentos em vias de transporte e empreendimentos hoteleiros. De igual modo, no relato apresentado na reportagem, fazia-se menção à inoperância das agências de viagens brasileiras, principalmente aquelas instaladas nas grandes cidades, pois somente se dedicavam à venda de viagens para o exterior, sem que nelas se promovesse o turismo receptivo, então tratado como “turismo de importação”.

Turismo e hotelaria em São Paulo Terceiro quarto do século XX

Imagem 82 – Aprovação do projeto do São Paulo Hilton junto a EMBRATUR e as empresas captadoras de incentivos fiscais

Investimentos que podem ser descritos por termos semelhantes: a participação do Estado, por meio da EMBRATUR, e o vínculo direto entre o turismo paulistano e os fluxos de negócios realizados na metrópole.

Imagem 83 – Anúncio de venda de ações do Complexo Hoteleiro Parque Anhembi

Imagem 84 – Anúncio de lançamento do Supercentro Paulistânia

O maior empreendimento do ano!

O Supercentro Paulistânia constitui o maior lançamento comercial imobiliário de 1965. Para maiores detalhes: Valor representado pela parte e pela localização. Alta rentabilidade do investimento. Número e adequação das empresas envolvidas. Autêntica oportunidade de negócio.

Names que garantem o empreendimento:

J. ADHEMAR DE ALMEIDA PRADO
J. MEIRA DE VASCONCELLOS
SERGIO SCURACCHIO

consorcio scuracchio

O Consórcio Scuracchio reúne uma equipe de mais de 2.000 pessoas, alta qualificação, experiência, planejamento, organização, supervisão de vendas e construção. Para maiores detalhes em: Anúncios, Rua Barão de Espinosa, 111, São Paulo, SP. Anúncios, Rua Barão de Espinosa, 111, São Paulo, SP. Anúncios, Rua Barão de Espinosa, 111, São Paulo, SP.

EXPOSIÇÃO E VENDAS
Venha conhecer o Supercentro Paulistânia no local do empreendimento. Grandioso stand com apresentação panorâmica, em cores, de todos os detalhes. Nossos funcionários estão à sua disposição todos os dias, inclusive sábados e domingos, até às 23 horas.

Cr\$ 15.000 mensais

83

Não diferente dos investimentos turístico-imobiliários destacados ao lado, o Edifício Supercentro Paulistânia (onde o Hilton São Paulo se instalaria em 1971, canto superior direito da imagem), idealizado pelo Consórcio Scuracchio figurava como uma opção de investimento imobiliário unindo-se, aos complexos de negócios e comércio localizados no entorno da avenida Ipiranga, a exemplo do COPAN (canto superior esquerdo da imagem) e do Edifício Itália (canto inferior esquerdo da imagem).

Fontes:

[82] São Paulo Hilton captará incentivos fiscais da Embratur. *OESP*, São Paulo, 21 set. 1969, p. 3.

[83] Informe publicitário de venda de ações do Centro Interamericano de Feiras e Salões S.A. *OESP*, São Paulo, 29 out. 1970, p. 11.

[84] Informe publicitário de lançamento do Supercentro Paulistânia. *OESP*, São Paulo, 26 set. 1965, p. 6.

espaço da metrópole, mais especificamente na forma e na função concebida aos fragmentos do espaço urbano nos movimentos de realização da reprodução do capital.

Para o HI, a reprodução do capital se dava a partir da rentabilidade gerada pela exploração do imóvel, de modo que, quanto mais rentável fosse essa operação, maior seria a valorização acionária para a empresa de capital aberto que, em terras paulistanas, distribuiria 2/3 dos lucros aferidos na operação hoteleira aos cotistas do Supercentro Paulistânia³²⁷. Estes, por sua vez, ou, simplesmente, os investidores, vislumbravam os lucros da exploração imobiliária no novo eixo empresarial-comercial da metrópole que, por sua centralidade, atraía os turistas requeridos para o funcionamento de um hotel como o Hilton. Tais investidores comprariam as cotas do empreendimento com os incentivos fiscais da EMBRATUR e moveriam o processo de incorporação imobiliária realizado pelo Consórcio Scuracchio, que, paralelamente, comercializaria o negócio em cotas, caracterizando um amplo círculo de interesses.

Tudo confluía para os interesses mediadores do crescimento econômico da capital e do país, que, *pari passu* com o ciclo de acumulação do capital local/internacional, tinha o empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário, devidamente instalado na metrópole, como um adjetivo restritivo do substantivo “reprodução do capital”. Passados os seis anos da venda e construção do Supercentro Paulistânia, o São Paulo Hilton abriria suas portas em 1971 e imediatamente assumiria a dianteira do mercado paulistano, sendo o principal hotel de luxo então instalado na metrópole³²⁸ que, na década de 1970, como já mencionado, dispunha de 381 empreendimentos hoteleiros, como mostra o Mapa 25.

Além do São Paulo Hilton com 388 UHs, as inaugurações observadas entre 1970 e 1979 incluíam outros inúmeros meios de hospedagem, dando continuidade, conforme sua localização, ao quadro observado ao longo dos anos de 1960. Fora do novo eixo empresarial-comercial de São Paulo que, como já referido, se formava no entorno das avenidas Ipiranga e São Luís e no traçado da rua Augusta que se estendia até a avenida Paulista, pode-se destacar, no extremo do centro-sul paulistano, a abertura dos já mencionados Merak Hotel e Novotel São Paulo Morumbi, abertos em 1975 e 1977 nos distritos de Moema e do Morumbi, respectivamente, onde a presença da hotelaria era pouco expressiva³²⁹.

³²⁷ S. Paulo no roteiro turístico. OESP, São Paulo, 22 mar. 1966, p. 12.

³²⁸ Conforme o Decreto n. 49.461, de 15 de abril de 1968, que dava nova redação ao Decreto n. 48.281, de 25 de julho de 1967 e estabelecia os requisitos mínimos para a classificação de Hotéis e Pensões no Estado de São Paulo, ficariam estabelecidas cinco diferentes categorias para os hotéis instalados na capital do Estado de São Paulo, a saber: “Hotéis de Luxo”, “Primeira ‘A’”, “Primeira ‘B’”, “Segunda ‘A’” e “Segunda ‘B’”.

³²⁹ Mesmo se considerarmos os distritos da Saúde, Ipiranga, Campo Belo e Santo Amaro em conjunto com os distritos de Moema e do Morumbi, até 1979, verificaremos a presença de 12 empreendimentos hoteleiros, isto é, 3,1% da oferta paulistana.

Mapa 25 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1970)

Quadro semelhante se dava nos distritos que circundavam o centro nas direções leste, norte e leste, onde os distritos do Brás, Belém, Pari, Mooca, Penha, Mandaqui, Vila Maria, Bom Retiro, Barra Funda, Perdizes e Lapa uniam pouco mais de 15,4% da oferta local, totalizando 59 empreendimentos, dentre os quais 32 se concentravam no distrito do Brás. Esse parcial quadro indicativo não deixa dúvidas quanto ao fato de que o turismo paulistano nos anos de 1970 seguiria atrelado à concentração empresarial-comercial presenciada no centro da metrópole, no entanto, tal concentração ganhava a direção do fragmento intercalado pelo trecho final da avenida Ipiranga e o interior dos distritos da Bela Vista, da Consolação e da Liberdade, pelos quais chegava a avenida Paulista, onde os distritos do Jardim Paulista e da Vila Mariana davam novo lugar à concentração dos negócios e do capital financeiro que caracterizava a centralidade da capital.

Nesses mesmos distritos que circundavam o centro, incluindo os da Sé, República e Santa Cecília, reuniam-se 301 meios de hospedagem, nada menos do que 79% da oferta turístico-hoteleira de São Paulo. Entre eles, observa-se a instalação de novos negócios que sinalizam a presença do turismo paulistano no fragmento formado junto às fronteiras dos distritos da República, Santa Cecília e da Consolação e no fragmento que se estendia no eixo Centro-Paulista, abarcando os distritos da Bela Vista, da Consolação, da Liberdade, do Jardim Paulista e da Vila Mariana.

No primeiro fragmento acima citado, as inaugurações do Planalto Hotel (1972) e do São Paulo Center Hotel (1973), localizados na avenida Cásper Líbero e no largo Santa Efigênia, respectivamente, e do Hotel Bourbon (1978), na rua Dr. Vieira de Carvalho, são referências para a indicação da manutenção da concentração nos distritos da República, Santa Cecília e da Consolação. Nesses mesmos distritos, ainda que verificada a presença de inúmeros hotéis de categoria inferior, estavam localizados 250 empreendimentos, 31 a mais do que os 219 encontrados até 1969.

Entretanto, a progressão da oferta instalada nesses distritos não deixa de revelar o contraditório movimento de transbordamento da centralidade da metrópole, dado que o número de 250 empreendimentos instalados nestes distritos, em realidade, significa a redução de 72,1 para 65,7% da oferta instalada em São Paulo. Tal fato se complementa na verificação de que, dentre os empreendimentos inaugurados nos anos da década de 1970, há um predomínio daqueles localizados na direção do eixo Centro-Paulista, a exemplo dos negócios posicionados no distrito da Consolação, que, entre as décadas de 1960 e 1970, passam de 2 para 11.

Nesse mesmo processo em que a produção-reprodução do espaço se realiza em função da reprodução do capital, dá-se a hierarquização entre os espaços criados para reproduzi-lo e os espaços que não atendem a este interesse. É justamente aí que os traçados das ruas que levam a centralidade da metrópole na direção da avenida Paulista se tornam também o traçado escolhido para os novos

hotéis³³⁰. Integrados a essa mesma linha, os novos empreendimentos turístico-hoteleiros compõem o movimento de interação entre a aproximação do eixo centro-Paulista e o afastamento dos distritos que antes concentravam os fluxos de capital, os negócios e os interesses constituídos na metrópole industrial, o que nos obriga novamente a evitar a leitura da localização, da concentração e do próprio crescimento do turismo paulistano como um aspecto isolado do processo de produção-reprodução do espaço urbano, o qual, em realidade, o abarca e o elucida.

Diante desse movimento, veremos que a redução da oferta turístico-hoteleira nos distritos da República, Santa Cecília e Consolação ocorre no momento em que os distritos que vão da Bela Vista ao Jardim Paulista, antes irrelevantes em nossas contagens, tornam-se prósperos com a concentração das atividades de comércio e dos serviços.

É importante destacar que isso não significa a ruptura na constituição do turismo paulistano, o que nos exige cautela diante de qualquer interpretação casuística que se limite a apontar a localização dos meios de hospedagem indicando-a como um simples movimento da evolução da metrópole. Tal dinâmica se dá com a imposição de novas centralidades, pois, como mencionado por Carlos (2004), a centralidade se desloca no interior do espaço da metrópole em função do desenvolvimento da acumulação capitalista, a partir da criação de novas formas de uso/consumo do espaço.

Nesse sentido, a produção do espaço imposta pela lógica da produção capitalista, e como antes apontado, orientada pelas ações do Estado, estimula a constante criação e valorização dos lugares pela concentração de investimentos e pelas possibilidades de realização do capital. Com efeito, promove um processo contraditório, dado que a constituição de uma nova centralidade, a qual receberá os investimentos necessários ao desenvolvimento de um novo ciclo de realização do capital, resulta também no esvaziamento de outras centralidades. Estas se tornam desvalorizadas por não concentrarem os fluxos que geram a reprodução do capital em escala ampliada. Esse processo permite, por exemplo, que o capital excedente da indústria ou dos investidores atuantes no mercado financeiro seja aplicado em atividades produtivas, dentre as quais está o turismo, necessariamente renovado no movimento de deslocamento da centralidade da metrópole e na formação de novas áreas de concentração do comércio e dos serviços que lhe servem como geradores de demanda.

Ademais, é primordial verificar que a instalação de novos empreendimentos turístico-hoteleiros nos distritos localizados da Bela Vista ao Jardim Paulista não ocorre em um quadro de inércia ou retração da economia que a metrópole industrial centralizava e concentrava. Ao contrário disso, os anos de 1970, foram um período de milagre econômico e de esforços restauradores da economia nacional, os quais,

³³⁰ Dentre outros, pode-se citar o Hores Maipu (1972), na rua Frei Caneca, o Osaka Plaza (1972), na praça da Liberdade, o Eldorado Boulevard (1973), na avenida São Luís, o Augusta Boulevard e o Caesar Park (1974), na rua Augusta, o Brasilton São Paulo (1977), na rua Martins Fontes e o Maksoud Plaza (1979) na alameda Campinas.

como já mencionado, se misturavam às tentativas de promover a expansão da economia nacional, tendo, para tanto, o turismo como uma das fontes.

Nesse horizonte, a construção de novos hotéis era acompanhada por mecanismos de fomento criados pelo governo federal. Além dos incentivos previstos na PNT antes destacada, havia o Fundo Geral do Turismo (Fungetur)³³¹ e o Fundo de Investimentos Setoriais (Fiset/Turismo)³³². A partir de tais dispositivos, o crescimento do turismo paulistano seria consolidado com a instalação de novos empreendimentos turístico-hoteleiros e com mais turistas desembarcados no aeroporto de Congonhas, que saltariam dos 635.390 contabilizados em 1969 para os 1,3 milhão em 1973, sem nos esquecermos da ampliação de empresas turísticas instaladas em São Paulo, sobretudo das agências de viagens que tomavam os escritórios e andares térreos dos edifícios da avenida São Luís e, não menos importante, das feiras, exposições e convenções que proliferavam no calendário turístico da metrópole.

Ainda que o turismo paulistano prosperasse e que os investimentos realizados na oferta hoteleira, como já apontado, se direcionassem às intersecções dos bairros da Vila Buarque e da República e áreas próximas à avenida Paulista, não se pode afirmar que os empreendimentos inaugurados nas décadas imediatamente anteriores, sobretudo aqueles localizados no entorno da avenida São João chegando até o largo Santa Efigênia ou, no sentido oposto, até o largo do Arouche, estavam abandonados. Em realidade, o turismo paulistano parecia manter o ritmo que desde os anos de 1940 lhe moldava junto à centralidade da metrópole e como parte da concentração dos negócios. A única distinção é que o crescimento do turismo ao longo dos anos do milagre econômico aparentava adiar o fim do ciclo iniciado com a expansão do centro sob domínio da industrialização, desde então definidor do papel secundário da oferta hoteleira instalada no distrito do Brás e na porção centro-norte do distrito da República. Da mesma forma, deve-se lembrar que este ciclo fora decisivo para o esvaziamento

³³¹ Conforme estabelecido no Art. 11º do Decreto-lei n. 1.191, de 27 de outubro de 1971, o Fungetur se definia como um fundo de capital (recursos) “destinado a fomentar e prover recursos para o financiamento de obras, serviços e atividades turísticas consideradas de interesse para o desenvolvimento do turismo nacional”, sendo composto por recursos provenientes de parcelas do capital integralizado pelas sociedades vinculadas a EMBRATUR, receitas resultantes do registro e das renovações anuais de empresas turísticas, dos depósitos deduzidos do IR aplicado no fomento do turismo e de outras dotações orçamentárias da União. No mesmo decreto, se reiteravam os incentivos dados à construção e reformas de empreendimentos turísticos por meio de descontos do IR de pessoas jurídicas, os quais ficariam estabelecidos entre o teto de 50% para os investimentos feitos nas áreas de atuação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) e da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e o piso de 8% nas principais capitais do país.

³³² Apresentado e definido no Decreto-lei n. 1.376, de 12 de outubro de 1974, o Fiset/Turismo era um dos três fundos de investimentos setoriais criados pelo governo federal destinados à aplicação direta em empresas do setor de turismo, pesca e reflorestamento, que conforme as análises das agências de desenvolvimento fossem consideradas aptas para receber incentivos fiscais sob a forma de subscrição de ações ou debêntures conversíveis ou não em ações, isto é, de valores mobiliários representativos de dívida emitidos por sociedades acionárias. Portanto, representava um meio ou instrumento de captação de recursos no mercado de capitais que, em linhas gerais, permitiria o financiamento de projetos privados a partir dos recursos autorizados pelo poder público, assegurando a este e aos investidores, detentores do crédito, o pagamento da dívida contraída pela empresa emissora.

hoteleiro no distrito da Sé, onde o centro velho de São Paulo, como demonstrado no início de nosso percurso, expressou a centralidade da capital que se expandia com a economia cafeeira.

Mesmo com o movimento que redesenhava os limites do centro interligando-o à longa faixa territorial que servia de antessala para reprodução do capital no centro formado no entorno da avenida Paulista, o crescimento do turismo manteria a antiga e a nova oferta hoteleira paulistana em atividade. Por essa razão, deve-se ter atenção à ascensão do turismo em São Paulo, cuja demanda provinha dos múltiplos negócios nela realizados.

Nesse cenário, a extensa cadeia produtiva da indústria e o paralelo crescimento da rede de serviços, em especial as empresas ocupantes das novas edificações localizadas no entorno das avenidas Ipiranga e São Luís e do eixo que as ligava à avenida Paulista, atrairiam cada vez mais turistas de negócios para a capital, conforme demonstrado nos dados listados por Sucupira (1976), muitos deles compilados do I Censo Turístico da Capital³³³. Diante dessas informações, um resultado nos chama a atenção: a definição de dois grupos de empreendimentos hoteleiros e, em certa medida, de dois tipos de turismo originados da centralidade da capital.

No primeiro grupo, composto principalmente pelos hotéis classificados nos estratos 4, 5 e 6³³⁴, que correspondiam a 5,8% dos empreendimentos e 21,4% da UHs contabilizadas no I Censo, predominavam os empreendimentos turístico-hoteleiro inaugurados ao longo dos anos de 1960 e 1970, para os quais a preocupação central era responder aos interesses dos investidores elevando as taxas de ocupação e rentabilidade, bem como atender a um determinado tipo de hóspede com maior nível socioeconômico e grau de exigência³³⁵. No segundo, formado por centenas de hotéis classificados nos estratos 1, 2 e 3, que correspondiam a 94,2% dos empreendimentos e 78,6% da UHs contabilizadas no I Censo, preponderavam os empreendimentos instalados no entorno da avenida São João, cuja preocupação central era atender a clientes com menor nível socioeconômico e grau de exigência, os quais, via de regra, reconheciam-nos como hotéis de recursos limitados e de localização nem sempre positiva.

Tais resultados auxiliam-nos a compreender que o crescimento do turismo paulistano nos anos de 1970 prolonga a permanência dos hotéis na área de expansão do centro, e, simultaneamente, explicam a concentração dos novos empreendimentos turístico-hoteleiro na direção sudoeste em relação

³³³ Realizado entre 1971 e 1972, o censo foi promovido pela Secretaria de Turismo da Prefeitura e tinha por objetivo conhecer a demanda turística paulistana e avaliar a média de ocupação da oferta hoteleira por meio do estudo dos livros de registros de 270 hotéis da cidade.

³³⁴ Na metodologia adotada no I Censo Turístico da Capital, foram estabelecidos seis estratos de acordo com número de aposentos, a saber: estrato 1, até 40 aposentos; estrato 2, de 41 até 60 aposentos; estrato 3, de 61 até 100 aposentos; estrato 4, de 101 até 200 aposentos; estrato 5, de 201 até 300 aposentos; e estrato 6 de 301 para mais.

³³⁵ Tais considerações compõem a análise da procedência e do nível socioeconômico dos hóspedes, conforme exposto no I Censo Turístico da Capital compilado por Sucupira (1976).

ao centro, tendo a avenida Paulista como destino. Com efeito, a inauguração dos novos empreendimentos na avenida Ipiranga e no entorno da avenida Paulista são parte de um mesmo processo e, em certa medida, são coerentes com os caminhos e expectativas que conduzem à constituição do turismo paulistano.

Se unirmos este mesmo conjunto de observações sobre a oferta turístico-hoteleira ao efetivo movimento de deslocamento da centralidade na metrópole, veremos que a associação entre o Consórcio Scuracchio e o Hilton International não pode ser tratada como a simples indicação da entrada das redes internacionais no país ou da constituição de uma oferta turística-hoteleira privilegiada pela obtenção de incentivos fiscais. Para além disso, a instalação do Hilton era também o resultado do deslocamento da centralidade na metrópole enquanto movimento necessário à reprodução do capital, ou seja, um movimento em que o espaço da metrópole é produzido para constituir uma nova concentração que se estabelece para possibilitar a realização de novos fluxos de capital, de novos usos/consumos do espaço e de novos mecanismos de reprodução do capital conforme o estágio de desenvolvimento da economia. A formação de uma nova centralidade – que não se realiza sem destituir as centralidades anteriormente constituídas no movimento da produção-reprodução do espaço da metrópole – compõe as metas da reprodução do capital, que as cria/recria para, em um momento posterior, destruí-las ou desvalorizá-las a partir da constituição de uma que a suceda.

No entanto, nem sempre os centros constituídos se deterioram a ponto de não abarcarem os interesses da reprodução do capital, fato que nos permite reconhecer que, guardadas as devidas proporções, as inaugurações do Planalto Hotel, em 1972, pertencente à Companhia Tropical de Hotéis, uma subsidiária da Viação Aérea Rio-Grandense (VARIG); do São Paulo Center Hotel, em 1973, de propriedade da empresa liderada por Elias Abud e Eduardo Luiz Daher; e do Hotel Bourbon, em 1978, da família Vezozzo, cujos negócios no Estado do Paraná envolviam atividades imobiliárias e agrícolas, se realizam no mesmo movimento que favoreceu a articulação entre o Consórcio Scuracchio e o Hilton International.

Ainda que ocupem posições distintas na hierarquia das centralidades, o que elucida a valorização/desvalorização dos fragmentos da metrópole em função da reprodução do capital, tais empreendimentos representavam os interesses de grupos empresariais que viam a atividade turística-hoteleira como um meio para diversificar suas atividades, associando-se assim à concentração dos negócios localizados nos distritos da República, Santa Cecília e da Consolação, ocorrida desde meados dos anos de 1950, e às novas possibilidades dadas pela construção do Pavilhão de Exposições, inaugurado em 1968, e do Palácio de Convenções, entregue no ano de 1971 no parque Anhembi.

A proximidade do Anhembi serviria como contraponto ao deslocamento do eixo dos negócios para a região sudoeste em relação ao centro e, ao mesmo tempo, possibilitava a manutenção da oferta hoteleira de pequeno e médio porte, a qual seria parcialmente renovada com a instalação dos empreendimentos antes citados. Frente a isso, o crescente uso dos espaços de eventos do parque Anhembi, também construídos com a participação de incentivos fiscais da EMBRATUR³³⁶, favoreceria os investimentos na construção dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que ocupam o trecho final da avenida São João, vinculando-os a um novo gerador de demanda.

Por sua vez, os empreendimentos do entorno das avenidas Ipiranga e São Luís bem como aqueles que ocupavam os bairros próximos à avenida Paulista estavam localizados junto ao novo eixo dos negócios da capital. Assim, guardavam características similares aos que se valiam da proximidade do parque Anhembi, mas, convenientemente, se encontravam em pontos estratégicos para a reprodução do capital, tornando-se aptos a assumirem o papel de investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

Essa é a exata tradução do Hotel Eldorado Boulevard, de propriedade da Companhia Assam de Hotéis e Turismo³³⁷, uma subsidiária da Construtora Arão Sahm Ltda., então responsável pela obra do edifício que, depois de atrair investidores interessados em combinar a lucratividade decorrente da exploração turístico-hoteleira do imóvel e a isenção de IR que os incentivos da EMBRATUR permitiam, concentraria 157 UHs de luxo no *boulevard* mais atraente da capital paulista³³⁸. Como lembrado no anúncio feito aos investidores, embora São Paulo não possuísse zona franca, natureza ou grandes construções históricas, atraía os turistas que vinham fazer negócios, e estar próximo aos locais onde esses negócios eram realizados era essencial para obter a lucratividade que o Eldorado Boulevard daria³³⁹.

Esse mesmo caminho foi traçado para o Caesar Park Hotel, inaugurado em 1976, na rua Augusta. Posicionado a pouco mais de 200 m da avenida Paulista e igualmente próximo aos novos empreendimentos que serviam às pessoas de negócios que vinham à capital, o empreendimento fora

³³⁶ Denominado Centro Interamericano de Feiras e Salões S.A., o parque Anhembi foi apresentado aos investidores imobiliários como um empreendimento com viabilidade econômica aprovada pela EMBRATUR, portanto, apto a receber até 8% do IR das pessoas jurídicas que dele comprassem cotas. Ademais, era descrito como um complexo dotado de inúmeras facilidades, dentre as quais se previa a construção de um hotel de luxo que igualmente traria rentabilidade aos investidores. Além dessas razões, a construção do parque era tratada como um importante avanço para o turismo paulistano, pois o novo Pavilhão de Exposições era maior e melhor equipado do que o Pavilhão do Ibirapuera, portanto, receberia mais eventos. É oportuno lembrar que, entre os anos de 1972 e 1975, o parque Anhembi sediou mais de 80 eventos, entre congressos e feiras nacionais e internacionais, no entanto, já nesse período, era uma empresa deficitária, o mesmo não ocorrendo com as empresas de Caio de Alcântara Machado que lhe prestavam serviços (Sucupira, 1976). Frente a isso, a solução encontrada para manter o funcionamento do parque e evitar os prejuízos às mais de 700 empresas investidoras foi transferir a empresa para o município por meio da subscrição de Cr\$ 25 milhões em ações.

³³⁷ Após a abertura do Hotel Eldorado Boulevard em 1973, a construtora de Dalio Sahm entregaria o Hotel Eldorado Higienópolis em 1977. Poucos anos depois, ao lado deste, na rua Marquês de Itu, consolidaria a Companhia Eldorado de Hotéis com a inauguração do Edifício Residence, um prédio residencial que oferecia serviços do Hotel Eldorado Higienópolis.

³³⁸ Aplique seu incentivo fiscal no Hotel Eldorado. OESP, São Paulo, 14 nov. 1972, p. 26.

³³⁹ Então, porque aplicar seu incentivo na avenida São Luís? OESP, São Paulo, 20 mar. 1973, p. 31.

construído com os investimentos de Cr\$ 130 milhões realizados pela Aoki Corporation e pela Construtora Guarantã S.A.³⁴⁰, então definidas como principais sócias do luxuoso empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliários de 211 UHs, cuja propriedade era atribuída à companhia Novos Hotéis de São Paulo S.A. (NHSP) e à Aoki-Guarantã Planejamento e Desenvolvimento S.A.³⁴¹.

A união entre as atividades imobiliárias da Guarantã, os investidores financeiros do grupo Aoki e das demais empresas que se associaram à construção do hotel internacional da marca Caesar Park também seria notada nos acordos que dariam base para a constituição da Brasilton Hotéis e Turismo S.A., uma empresa formada a partir união da Hilton Internacional e da Sisal Imobiliária Santo Afonso S.A. Estas, em 1973, anunciariam investimentos de Cr\$ 720 milhões para a construção de 50 hotéis nos principais destinos turísticos brasileiros³⁴². Na capital paulista, antes mesmo da materialização dos planos de expansão nacional da marca, a empresa firmaria acordo com a Gerbur S.A Administração de Bens, Comércio e Agricultura, empresa proprietária do imóvel e investidora no empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário, que, em 1977, ano de finalização das obras, passaria a oferecer as 250 UHs sob a denominação Brasilton São Paulo.

Localizado na rua Martins Fontes, a pouco mais de 1 km do Caesar Park Hotel e da avenida Paulista e a pouco menos de 1 km do Hotel Bourbon, que posicionava o turismo no entorno do largo do Arouche, o Brasilton São Paulo parecia indicar o meio do caminho do novo eixo comercial e de serviços da metrópole, onde as UHs “de luxo e não de primeira”³⁴³, tal como planejado pelo Hilton e pela Sisal, atenderiam a crescente demanda de turistas de negócios.

Por fim, a lista dos empreendimentos inaugurados nos anos de 1970 nos conduz ao imediato entorno da avenida Paulista, precisamente a esquina da rua São Carlos do Pinhal com a alameda Campinas, o ponto intermediário do novo eixo dos negócios que ocupava a avenida Paulista. Nesse mesmo endereço, o Hotel Maksoud Plaza guardava em seus 21 andares os investimentos de US\$ 40 milhões de dólares realizados pelo empresário Henry Maksoud³⁴⁴, cujos negócios incluíam, dentre

³⁴⁰ Guarantã entra no turismo com o Caesar Park. *OESP*, São Paulo, 9 maio 1976, Suplemento de Turismo, p. 5.

³⁴¹ Conforme o relatório da Diretoria publicado na edição de 16 de abril de 1974 do *Jornal do Brasil* (RJ), a formação da Aoki-Guarantã Planejamento e Desenvolvimento S.A uniu um capital de Cr\$ 12 bilhões, que posteriormente foi aplicado na aquisição das ações que o Grupo Bozano Simonsen possuía das companhias de Novos Hotéis da Guanabara e São Paulo. Tal compra permitiria ao grupo Aoki-Guarantã deter a totalidade das ações das referidas companhias. Posteriormente, estes passariam a dividir tais ações com o Grupo Ataka Trading Co. e Kyowa Bank Ltd., representado pelo Showa Leasing (Hong Kong) Ltd., uma de suas subsidiárias. Tais companhias eram as proprietárias dos prédios então em obras que sedariam o Caesar Park Hotel em São Paulo e o Caesar Park Hotel no Rio de Janeiro, na avenida Vieira Souto.

³⁴² Brasilton, nova opção ao turismo. *OESP*, São Paulo, 14 abr. 1973, p. 60.

³⁴³ Hilton anuncia primeiro Brasilton para setembro de 1976. *OESP*, São Paulo, Suplemento de Turismo, 10 ago. 1975, p. 15.

³⁴⁴ Verdelho (1980)

outros, a Hidroservice Engenharia Ltda.³⁴⁵ e a Sisco Sistemas e Computadores S/A.³⁴⁶ Um empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário que, para além dos interesses que mediam sua construção e exploração, seria descrito pelo luxo e conforto que oferecia em suas 416 UHs, as quais, rapidamente, fariam frente às até então irrefutáveis qualidades do São Paulo Hilton.

Considerando tais dados, pode-se afirmar que hotéis inaugurados entre 1970 e 1979 mantiveram o setor turístico-hoteleiro no movimento de constituição de novas centralidades, articulando-o à atividade imobiliária. De igual modo, entre os empreendimentos inaugurados nos anos de 1970, pode-se notar a continuidade das determinações, interesses e parcerias que correlacionavam fluxos do capital financeiro internacional/local à ascensão do turismo paulistano. Paralelamente, tais negócios iriam se deslocar no/do centro, aproximando-se do espaço produzido como a nova centralidade dos negócios, portanto, concentrando-se no novo centro da metrópole industrial que, tendencialmente, se tornava a metrópole dos serviços.

2.4. O crescimento do turismo paulistano em outro momento

Os anos de 1980 chegariam com anúncios de crise e inflação, queda generalizada na produção e críticas aos modelos econômicos até então comemorados e tratados como indicadores do avanço paulistano. Dentre os inúmeros indicadores que desenhavam tal cenário, o PIB Nacional mostrava-se declinante, a média de 9,16% observada entre os anos do milagre econômico cairia para 7,06% entre 1974 e 1979, e, no primeiro ano da década de 1980, registraria uma retração de 4,25%, ano em que a inflação alcançaria 99,25%. Especificamente no caso de São Paulo, o valor da produção industrial concentrado na capital perderia força frente aos demais municípios da região metropolitana e do interior paulista, passando de 48,2% em 1970 para 34,8% em 1980, o mesmo valendo para o total de pessoal empregado na indústria, que passaria de 70,1% em 1970 para 64,2% em 1980 (SEADE, 1988).

Nesse contexto, o comportamento da economia nacional parecia interferir na principal atividade produtiva da capital paulista, a qual, como já destacado ao longo de nosso percurso, tinha papel central na atração da demanda de pessoas de negócios atendidas pelo turismo paulistano. De igual modo, a economia exercia função relevante na instalação dos hotéis da cidade, pois o capital excedente da indústria era a base de formação dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, conforme apontamos.

³⁴⁵ Empresa de engenharia e projetos responsável, dentre outras obras públicas e privadas no Brasil e no exterior, pela construção do Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro (Galeão), inaugurado em 1977 e do Aeroporto Internacional Eduardo Gomes, em Manaus, inaugurado em 1976.

³⁴⁶ Empresa formada a partir da parceria entre a Hidroservice Engenharia e o Grupo KYZ Ltda. que atuou na fabricação de computadores de pequeno porte.

Assim sendo, a queda na produção industrial paulistana incidiria na redução dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que, a princípio, veriam deteriorar sua principal fonte de financiamento e demanda. Tal lógica parece explicar a diminuição na oferta hoteleira de São Paulo entre as décadas de 1970 e 1980, quando os meios de hospedagem passariam de 381 para 362. Com efeito, não seria equivocado considerar que a crise instaurada nos anos que sucedem ao milagre econômico representaria o principal fator da redução de 34 empreendimentos hoteleiros na oferta turística total da metrópole, que, desde os anos de 1950, apresentava crescimento expressivo. Entretanto, o exame apurado deste quadro sugere a existência de um processo mais complexo que, a princípio, parece contrariar a lógica e os números antes apresentados. Para ilustrá-lo, será preciso retomar alguns dados sobre a oferta turístico-hoteleira instalada nos de 1970 comparando-os aos correspondentes dos anos da década de 1980.

Primeiramente, deve-se considerar que, entre a década de 1970 e 1980, o número de meios de hospedagem nos distritos da República, Consolação e Santa Cecília decresceu de 250 para 207. No entanto, no distrito da Consolação, os hotéis passaram de 9 para 23. Dentre as 14 inaugurações notadas no período, dado que nenhum hotel foi fechado neste mesmo distrito, nota-se a concentração nos trechos intermediários da rua Augusta e Frei Caneca, onde 8 novos empreendimentos foram instalados, totalizando 904 novas UHs. Dentre estes, pode-se destacar a inauguração do Hotel Pan Americano em 1988, filial do Augusta Boulevard Hotel (1974), localizado na mesma rua Augusta e pertencente à família do empresário Octácilio Costa, que mantinha o controle do Carillon Plaza Hotel, inaugurado em 1980 na rua Bela Cintra.

Outro importante empreendimento instalado nesse mesmo entorno foi Hotel Crowne Plaza. Aberto em 1985, o novo negócio turístico-hoteleiro-imobiliário marcava a união entre a rede hoteleira americana Holiday Inn, então estreante na hotelaria paulistana, a Sobloco Construtora S.A., a EMBRATUR e a Capital Empreendimentos e Participações S.A. (CEP)³⁴⁷. Assim sendo, a inauguração do edifício de 18 andares e 125 UHs luxuosas do Crowne Plaza ilustrava mais um passo do percurso constituído entre os interesses da reprodução do capital e os investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que acompanhavam o deslocamento da centralidade no interior da metrópole.

Para elucidar tal característica, deve-se inicialmente destacar que os primeiros passos do referido negócio acontecem no ano 1974, ocasião em que Nelson Luiz Baeta Neves e Jayme Alípio de Barros constituem a Capital Center Hotéis Ltda. (CCH) com o objetivo de construir um hotel no exato

³⁴⁷ Conforme dados listados na Ficha Cadastral da Capital Empreendimentos e Participações S.A. (JUCESP), a referida empresa atuava no ramo de *serviços de administração, locação, arrendamento, loteamento e incorporação de bens imóveis*, sendo seus sócios: Nelson Luiz Baeta Neves, Jayme Alípio de Barros (empresários dos setores de comércio e turismo), José Antonio Goulart de Carvalho, Fabio Correa Najm (sócios da construtora Sobloco) e Luiz Carlos Pereira de Almeida Filho (sócio da construtora Sobloco e da Eucatex S. A. Indústria e Comércio).

endereço que mais de 10 anos depois viria a ser ocupado pelo Crowne Plaza. No entanto, como narrado no despacho do juiz João Lenzi Fonseca³⁴⁸, a abertura da CCH descumpria o contrato de compra e venda assinado com a então proprietária do terreno, que, ao não verificar a inserção de seu nome e a dotação de 25% da sociedade então constituída para a construção de um hotel, protestaria contra a alienação do bem. Entretanto, a ação movida pela proprietária do terreno em litígio parece apenas ter adiado os planos de instalação do empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário.

A partir de 1980, em uma nova sequência de acordos e negociações, seria constituída a definitiva formação da sociedade: a transformação da CCH em uma Sociedade Anônima, em dezembro de 1980, constando um capital de Cr\$ 28 milhões e a posterior aprovação do projeto de construção do hotel pelo CNTUR, a abertura da CEP, em dezembro de 1981, ocasião em que Nelson Luiz Baeta Neves e Jayme Alípio de Barros integrariam as ações da CCH ao capital da CEP³⁴⁹, e as sequenciadas emissões de ações preferencias por parte da CEP, que, entre 1982 e 1984, seriam integralizadas pelo Fiset-Turismo (EMBRATUR) e pela Holiday Inns do Brasil Participações e Gerenciamento de Hotéis Ltda.³⁵⁰. Os aportes gerados por tais emissões e a atualização monetária do capital declarado da empresa proporcionariam um considerável acréscimo ao seu capital que, em abril de 1983, conforme ata da 18ª reunião de acionistas³⁵¹, chegaria a Cr\$ 2,1 bilhões.

No ano seguinte, em 1984, a abertura do Holiday Inn Hotéis do Brasil Ltda., uma empresa formada pela Bass (U.S.A.) Incorporated e pela Holiday (South America) Inc. selaria a união entre as organizações envolvidas, que, como já mencionado, inaugurariam o Crowne Plaza em 1985. Com efeito, a oferta hoteleira paulistana mostraria particular proximidade com os interesses que visavam a reprodução do capital a partir da instalação de negócios que, em um único movimento, articulavam os interesses da indústria civil, das redes hoteleiras internacionais, dos empresários locais e dos órgãos governamentais, uma articulação que se tornaria ainda mais oportuna frente às dificuldades então acenadas no cenário econômico da década de 1980.

Embora a análise do quadro econômico vigente naquele momento não seja objetivo de nosso estudo, é relevante ressaltar que a deterioração da economia nacional e a queda na produção do conjunto das atividades pertencentes ao setor secundário da economia paulistana também seriam traduzidas pela diminuição dos investimentos na produção industrial e pela manutenção da baixa capacidade produtiva da indústria instalada em São Paulo, impulsionando muitos investidores a buscar as formas financeiras e imobiliárias de valorização do capital.

³⁴⁸ DOSP (1974, p. 39).

³⁴⁹ Conforme Ata da Assembleia Geral de Constituição da Capital Empreendimentos e Participações S.A, realizada em 08 de dezembro de 1981 (JUCESP).

³⁵⁰ Conforme registros anexados a Ficha Cadastral Completa Capital Empreendimentos e Participações S.A. (JUCESP).

³⁵¹ *Ibidem*.

Assim sendo, ainda que se possa apontar a queda da capacidade produtiva da indústria paulistana ou, até mesmo, a oscilação entre índices de reduzido crescimento econômico e declínio em relação aos anos anteriores³⁵², tais fatos não se concretizam em perda da centralidade econômica da capital paulista, mas sim na reestruturação da matriz produtiva e na parcial transferência do capital aplicado na indústria para atividades que, a despeito da crise, possibilitariam sua reprodução.

Diante disso, ousamos indicar que a longilínea atividade da CCH respondia, ao mesmo tempo, aos anseios de expansão do turismo de negócios paulistano, devidamente atrelado à política proposta na esfera federal, e às possibilidades de acumulação que a centralidade da metrópole concedia aos investidores, os quais, especialmente no decorrer das oscilações econômicas observadas na década de 1980, passariam a ter os investimentos turístico-hoteleiros-imobiliários como um de seus alvos principais. Daí a importância de enxergarmos a construção do Crowne Plaza, e até mesmo dos três negócios da família Costa antes mencionados, em uma perspectiva que vai além da localização e da data de inauguração; um olhar que, sem deixar de verificar tais aspectos, se esforça em observar os interesses que mediam a instalação de tais empreendimentos como um momento de inflexão e não de ruptura na constituição do turismo paulistano.

Acreditamos que essa abordagem nos auxilia na tarefa de compreender o quadro do turismo de São Paulo nos anos de 1980, o momento em que se verificam tanto a redução na oferta de hotéis como o aumento do número de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no distrito da Consolação. Ou, conforme já mencionado, um momento em que a força econômica do turismo é requerida como uma possível alternativa para enfrentar as alternâncias e reestruturações da economia mundial, nacional e local.

Esse contraditório processo também marca a crescente oferta dos chamados *residence service* na metrópole paulistana, sinalizando a citada transferência do capital aplicado na indústria para outras atividades produtivas, dentre as quais o setor imobiliário tem papel central. Tal como ocorrido no Massis Five Stars, localizado na rua Luís Coelho, um investimento imobiliário que, segundo divulgado no anúncio de pré-lançamento³⁵³, oferecia uma dupla vantagem aos investidores: de um lado, protegeria o capital aplicado na compra de um imóvel situado a poucos passos do “grande centro aglutinador do mundo

³⁵² Período em que se daria o que muitos autores, a exemplo de Bresser Pereira e Nakano (1984), denominam “marcha forçada” da indústria brasileira e paulistana, que, entre 1974 e 1979, teria mantido o ritmo de crescimento às custas da concessão de créditos e incentivos fiscais por parte do Estado. Após esse período, quando se observa a perda da liquidez do crédito internacional, uma nova onda inflacionária seria sentida em paralelo à desvalorização cambial e ao aumento da dívida externa brasileira. Dessa forma, entre 1980 e 1984, aconteceria, à semelhança dos anos que marcam o milagre econômico, a retomada da política economia favorável à exportação, a redução dos salários reais que alavancavam o consumo e a inflação, e a retenção de capitais do país, o que, em linhas gerais, favoreceriam a retomada da produção industrial sem que isso atingisse a inflação, ainda crescente.

³⁵³ Informe publicitário de pré-lançamento do Massis Five Stars. OESP, São Paulo, 15 ago. 1986, p. 10-11.

financeiro da América Latina”, de outro, e devido a esta mesma localização, garantiria a rentabilidade decorrente da operação global do edifício, isto é, a renda gerada com a locação das UHs integradas ao *pool*.

Usando tais argumentos o empreendimento imobiliário lançado em 1986 pela Fernandez Mera e pela Zarif-Canton Engenharia seria inaugurado em 1989 elevando os números da oferta turístico-hoteleira instalada no distrito da Consolação, que somava 2.626 UHs distribuídas em 23 empreendimentos, dentre os quais, os hotéis de luxo (Grand Hotel Ca'd'Oro, Caesar Park Hotel e o Crowne Plaza), os *residence services* (Massis Five Stars e o Manhattan Residence Service, localizado na rua Haddock Lobo) e outros negócios de médio porte, como o Hotel Dan Inn, instalado na rua Maria Antônia.

Em oposição a esse crescimento, a oferta instalada nos distritos da República e da Santa Cecília seria reduzida de 241 para 184 empreendimentos entre as décadas de 1970 e 1980. Enquanto o distrito da Consolação se tornava um dos pontos escolhidos para a criação de empreendimentos de luxo pertencentes ao portfólio de investimentos de diferentes grupos empresariais e de *flats* oferecidos no mercado imobiliário, os distritos da República e da Santa Cecília, embora mantendo alguns dos hotéis luxuosos inaugurados entre 1940 e 1970³⁵⁴, perdiam importância diante da reestruturação da economia paulistana e do deslocamento do centro de negócios na metrópole.

Com relação a este processo, pode-se atentar aos números que expõem a oferta turístico-hoteleira implantada nos distritos da Bela Vista e Jardim Paulista, nos quais se observava um crescimento mais intenso do que aquele visto no distrito da Consolação. Em linhas gerais, até 1979, a oferta encontrada nos distritos da Bela Vista e Jardim Paulista tinha características bastante heterogêneas, já que, dentre os 17 empreendimentos da região, os dois de maior destaque pareciam estar em descompasso. De um lado, estava o Maksoud Plaza, oferecendo, como já mencionado, UHs de alto padrão aos turistas de negócios que o tinham como um ponto de referência no entorno imediato da avenida Paulista. De outro, estava o Hotel Danúbio, aberto em 1953 no trecho inicial da avenida Brig. Luís Antônio, para o qual o novo eixo de negócios da metrópole parecia estar distante, sendo, portanto, notório para os turistas de negócios que transitavam no centro, quando não para os políticos e artistas que o consideravam pela qualidade, em grande medida, mantida com as reformas promovidas com os recursos oferecidos pela EMBRATUR em 1972.

Esta mesma condição se estendia aos demais hotéis posicionados em tais distritos. Próximos ao Hotel Danúbio, os pequenos e médios meios de hospedagem dividiam a porção norte do distrito da

³⁵⁴ A exemplo do São Paulo Hilton, do Eldorado Boulevard, do Bourbon, do Brasilton, do San Raphael (antigo Lord Hotel), do Comodoro, do Jaraguá etc.

Bela Vista, então ocupada por cortiços e residências muitas vezes esquecidos nos relatos turísticos que só davam palavras às cantinas italianas da rua 13 de Maio e do entorno da praça D. Orione. Desde o baixo da avenida Brig. Luís Antônio até o entorno da praça 14 Bis, na avenida 9 de julho, onde se formava o fragmento que Cordeiro (1981) denominou “sub-setor de descarte” do centro metropolitano, estes hotéis estavam distantes dos números vultosos dos investimentos que seguiam o traçado da avenida Paulista. Nesse mesmo fragmento, os pouco conhecidos Hotel Boa Viagem, Italma e Arpendy faziam vizinhança com o Hotel Danúbio e o diferenciado Hotel Solar Paulista³⁵⁵, bem como com os hotéis Makuxis e Coliseu, dos quais pouco se pode mencionar senão a simplicidade das instalações.

Na área que acompanhava o corredor comercial da rua Augusta até o eixo empresarial da avenida Paulista, a oferta turístico-hoteleira mudava e seguia os passos do Maksoud Plaza e recolocava o turismo na imagem dos novos empreendimentos de maior porte e qualidade, dentre os quais estava o Trianon Residence Hotel, localizado na alameda Casa Branca, o único *residence service* instalado nesses distritos até a 1979. Finalizado em 1977, o Trianon Residence ocupava posição de destaque entre os negócios da Rovaspa S/A Construtora e Administradora de Bens, cuja atuação em terras paulistanas se relacionava aos empreendimentos imobiliários construídos e capitaneados pelo empresário italiano Roberto Vasselli, quem, anos depois, ergueria uma segunda torre de apartamentos residenciais na lateral do terreno ocupado pelo Trianon Residence e, já nos anos de 1990, daria início às atividades do Grupo Trianon³⁵⁶.

Frente a isso, dá-se maior visibilidade ao constante movimento de aproximação do turismo do novo centro paulistano. Esse movimento se torna mais evidente ao verificarmos que, entre as décadas de 1970 e de 1980, o número de meios de hospedagem localizados nos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista passou de 17 para 50, um aumento de 194%. Esse crescimento elevaria o estoque de UHs dos distritos de 1.194 para 4.359, ou seja, 265%. Conforme entendemos, tal ampliação expressa a consolidação da avenida Paulista como ponto de concentração do setor terciário na metrópole paulistana e aponta os bairros da Bela Vista, do Jardim Paulista e de Cerqueira César como destinos preferenciais para investidores e proprietários de hotéis, dentre os quais figuravam diferentes EHBI ou empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, desde os hotéis de luxo e grande porte como o Metropolitan Plaza Hotel e o Sheraton Mofarrej, até os *residence services* que marcavam um novo momento de articulação entre os setores imobiliário e hoteleiro.

No Metropolitan Plaza Hotel, inaugurado em 1981 na esquina das alamedas Santos e Campinas, deve-se notar a atuação da Sobloco Hotéis e Turismo Ltda., uma organização dedicada à operação de

³⁵⁵ Controlado pela Liga Católica e voltado ao público feminino.

³⁵⁶ Atualmente o grupo conta com outras quatro unidades, sendo três na Itália e uma na Argentina.

hotéis e subsidiária da já mencionada Sobloco Construtora S/A., responsável pela construção e coproprietária do Crowne Plaza. Nesse mesmo horizonte, a edificação do imóvel e a exploração das operações hoteleiras do Metropolitan Plaza representavam o início das atividades diretas dos sócios da construtora Sobloco no mercado turístico-hoteleiro paulistano, os quais, não sem motivo, escolheriam a esquina das alamedas Campinas e Santos, um dos pontos de maior concentração de negócios da capital paulista, para inverter cerca de Cr\$ 272 milhões³⁵⁷ na construção do imóvel de 166 UHs.

Seguindo caminho semelhante, a inauguração do Sheraton Mofarrej, na alameda Santos, em 1986, reforçaria a articulação entre o turístico-hoteleiro-imobiliário e a centralidade da metrópole, viabilizando as metas de expansão e a entrada da rede internacional Sheraton no mercado paulistano³⁵⁸, nesse caso, em parceria com os incontáveis interesses das empresas lideradas por Nassib e Hassib Mofarrej³⁵⁹.

Paralelamente a esse processo, deve-se dar atenção ao fato de que a concentração de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários nos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista também transcorreria em compasso com as curvas ascendentes e descendentes do ciclo de produção do mercado imobiliário paulistano que, como qualquer setor produtivo, buscaria alternativas para lidar com as crises notadas entre meados da década de 1970 e os anos iniciais da década de 1980, aos quais se seguiriam o período da redemocratização e os diferentes planos de estabilização econômica³⁶⁰.

Tal quadro envolve a abertura de 23 *flats* hoteleiros inaugurados nos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista, dentre os quais daremos inicial destaque aos constituídos sob a parceria entre a construtora e incorporadora Gomes de Almeida, Fernandes (GAF)³⁶¹ e a Novotel Hotelaria e Turismo

³⁵⁷ SOBLOCO CONSTRUTORA S/A. Relatório da diretoria e Balanço Patrimonial Geral encerrado em 31 de dezembro de 1981. OESP, São Paulo, 13 abr. 1982, p. 17.

³⁵⁸ Desde o início dos anos de 1970, a rede controlava o Sheraton Rio, construído com incentivos da EMBRATUR.

³⁵⁹ As empresas lideradas pelos irmãos Mofarrej datam do início dos anos de 1960 e envolvem a atuação em diferentes segmentos da economia (construção civil, mercado imobiliário, comércio exterior, indústria agropecuária e atividades de reflorestamento). Dentre estas, destacam-se as atividades de construção e incorporação de imóveis, em grande medida vinculados à atuação da Cia. Mofarrej de Empreendimentos em diferentes áreas da metrópole, a exemplo da construção de galpões e armazéns industriais no entorno da Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), na Vila Leopoldina, e da construção de edifícios comerciais nas áreas contíguas às avenidas Paulista e Brig. Luís Antônio.

³⁶⁰ Plano Cruzado (1986/87), Plano Bresser (1987) e Plano Verão (1989).

³⁶¹ Fundada em 1954 na cidade do Rio de Janeiro, a organização liderada por Carlos Moacir Gomes de Almeida e Luiz Cyrillo Fernandes iniciou sua atuação na capital paulista nos anos finais da década de 1960, quando construiria e incorporaria, dentre outros, os edifícios comerciais Barão de Ouro Branco e Barão do Serro Azul, localizados na avenida Paulista, e os prédios residenciais Barão de Ladário, endereçado na alameda Casa Branca, e Barão de Itapoan, na rua Consolação. Acompanhando o expansivo crescimento da metrópole nos anos do milagre econômico, a GAF passaria a ter suas ações negociadas na Bolsa de Valores em 1971 e um anos depois aglutinaria em uma única *holding* as empresas que operavam em diversos setores e cidades, formando assim a Gomes de Almeida, Fernandes S.A. No entanto, os constantes ajustes no cenário econômico levariam a uma redução substancial dos negócios imobiliários que, sobretudo no início dos anos de 1980, afetariam o avanço da empresa.

S.A. (NHT)³⁶², então proprietária do Novotel Morumbi e de outros empreendimentos instalados em diferentes capitais brasileiras³⁶³.

Não serão necessárias muitas palavras para traçar o percurso que une e expõe os interesses presenciados na atuação conjunta de tais organizações, pois, de modo geral, o cenário enfrentado por ambas nos anos que intercalam as décadas de 1970 e 1980 apontava para as intermitentes oscilações da economia nacional, as quais afetariam a rentabilidade do capital aplicado na produção industrial, no setor imobiliário e no mercado financeiro, sobretudo nos investimentos considerados de longo prazo, que poderiam se depreciar em razão das pressões inflacionárias e déficits governamentais.

Desse modo, a expansão visada pela GAF e pela NHT passaria por diferentes alternâncias em decorrência da economia nacional e internacional. Se os anos do milagre econômico lhes havia possibilitado avanços sustentados pelo crescimento da produção, do consumo e do crédito, os anos que unem as décadas de 1970 e 1980 não seriam igualmente favoráveis. A inconstância da economia nacional levaria tais empresas a um cenário tomado por riscos. Nesse sentido, o crescimento dos *flats* hoteleiros nos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista se dá em meio a um processo mais amplo e diretamente relacionado com a redefinição das estratégias de reprodução do capital, que, junto à produção imobiliária e à centralidade da metrópole, encontraria uma alternativa para lidar com os desajustes da economia nacional.

Os *flats* construídos e incorporados pela GAF e que traziam os serviços da NHT eram respostas ao quadro recessivo vislumbrado por tais organizações nos anos de 1980, especialmente os da marca Parthenon, criada pela NHT considerando o presumido cenário desfavorável. Para o mercado imobiliário no qual a GAF atuava, era necessário contornar a diminuição da demanda por escritórios, em muito dependente do crescimento econômico do país e da consequente entrada e/ou reestruturação de empresas requerentes de novos imóveis com infraestrutura suficiente para realizar os serviços de alto padrão. Ademais, caberia a este mesmo setor reverter as limitações da demanda por imóveis residenciais, já que o poder de compra definhava em meio às altas taxas de inflação e à redução dos

³⁶² Conforme contrato social da Novotel Hotelaria e Turismo Ltda. (NHT) protocolado na Junta Comercial de São Paulo em 1975, a empresa era controlada por um variado leque de 18 de acionistas nacionais e internacionais ligados ao mais diversos setores da economia, a exemplo da Companhia Tietê de Armazéns Gerais, da Brasilpar Comércio e Participações S.A., da Indústrias Químicas Eletro-Cloro S.A., da Marcellino Martins & Johnston Exportadores S.A., da Unibanco - União de Bancos Brasileiros S.A., do Banco Bamerindus do Brasil S.A., da Union financière du Nord et de l'Est S.A. (França) e da Egimo Entreprise et Gestion Immobilières S.A. (Bélgica). A estes se somava sua controladora acionária, a francesa Société d'investissements et d'exploitation Hoteliers "S.I.E.H." S.A. que, a partir dos primeiros anos da década de 1980, juntamente com expansão e a internacionalização de suas atividades no ramo de hotéis, restaurantes e *tickets* de refeição passaria a ser denominada como Groupe Accor.

³⁶³ Até 1979, além do Novotel Morumbi, na ocasião com 192 UHs, a NHT era proprietária de hotéis em São José dos Campos, Niterói, Limeira, Manaus e Curitiba, e administrava hotéis em São João Del Rei e Caçapava. Para a década, planejava a instalação de hotéis em Belém, Vitória, Uberaba e Brasília, prevendo o controle de 1.000 UHs em todo o país.

incentivos ao financiamento imobiliário, fiscais e creditícios, que, até o início dos anos de 1980, haviam favorecido a expansão da economia nacional.

Por sua vez, as redes e investidores hoteleiros, como mencionou Odair Roque (2016)³⁶⁴, executivo da rede NHT, deveriam encontrar novos caminhos diante das intermitências da economia nacional, além de reconhecer que “a fonte secou”, referindo-se ao fim dos fundos governamentais de incentivo ao turismo. Nas palavras do executivo, para a rede hoteleira, o desafio era crescer e desenvolver novos empreendimentos turístico-hoteleiros sem aplicar recursos próprios e sem ter acesso a fontes de financiamento, mesmo porque as altas taxas de juros e o longo ciclo de realização do produto turístico-hoteleiro não combinavam.

Com efeito, a construção de edifícios residenciais com serviços de hotelaria, diga-se de passagem, um produto não necessariamente inovador frente aos empreendimentos da construtora Adolfo Lindenberg S.A.³⁶⁵, ganharia um novo sentido, pois uniria a tarefa de oferecer aos investidores um produto que combinava um custo relativamente baixo, uma proteção ao capital investidor e uma rentabilidade segura, sobretudo se considerado o persistente quadro inflacionário. O produto consistia em UHs funcionais capazes de atrair e atender um público decidido a morar em lugares centrais da metrópole e/ou a atrair investidores interessados em aplicar o capital em imóveis que gerassem rentabilidade e não se desvalorizassem, tendo, portanto, a localização como fator decisivo.

A alternativa parecia favorecer todos os interessados, sobretudo as diferentes empresas envolvidas no ascendente mercado dos *flats*, descritas com detalhes por Spolon (2006). Este tipo de empreendimento, tendo os investidores como financiadores, poderia dar novo dinamismo ao setor imobiliário. Da mesma forma, o crescimento desse mercado traria um novo momento para o turismo paulistano, que passaria a compor o escopo de inversões de uma nova parcela de investidores de pequeno e médio porte, não estando limitados às fontes governamentais e ao capital de investidores de maior vulto. Nesse contexto, a GAF e a NHT teriam acesso a um capital de baixo custo para financiar sua produção e os investidores teriam acesso a um investimento seguro, que protegeria e reproduziria o capital mesmo em uma conjuntura política e econômica desfavorável a suas pretensões.

Paralelamente, a construção dos *flats* hoteleiros era apresentada como uma oportunidade para renovar a oferta turístico-hoteleira paulistana, a mesma oferta por nós descrita ao longo das linhas do percurso aqui registrado. Nesse horizonte, a imagem já apagada dos hotéis do passado ficaria ainda mais opaca e, salvo pelas marcas deixadas pela centralidade de outros tempos e interesses de produtividade econômica, o contorno do centro ficaria ainda mais vazio e impreciso. Quando muito,

³⁶⁴ Em entrevista concedida à *Revista Hotéis*, de 5 de junho de 2013.

³⁶⁵ A exemplo do Flat Service Augusta e Service Flat Saint Regis, inaugurados entre 1975 e 1976.

restariam poucos hotéis nas proximidades das avenidas Ipiranga, São João e São Luís. Até mesmo o baixo Augusta e Brig. Luís Antônio, antes ocupados por muitos empreendimentos de categoria superior, a exemplo do Grand Hotel Ca'd'Oro e do Hotel Danúbio, já não cumpriam com as necessidades dos turistas de negócios que chegavam a São Paulo e dos investidores.

Enquanto os informes publicitários e as notas de inauguração dos *flats* hoteleiros da NHT e da GAF ocupavam as páginas dos jornais dos anos iniciais da década de 1980 com explicações e descrições do novo investimento que gerava rentabilidade superior à maioria das inversões financeiras³⁶⁶, as notícias sobre o Fiset-Turismo da EMBRATUR e as menções aos avanços provenientes das parcerias entre as redes internacionais e construtoras nacionais se tornavam escassas.

O cenário político e econômico nacional parecia compor-se por uma babel de análises, dados e afirmações que acenavam para um período de necessárias transições e indesejadas incertezas para aqueles que formavam a cadeia produtiva do turismo paulistano. Enquanto se noticiava a redução das operações isentas de IR e a maior taxa sobre os ganhos e rendimentos de capital provenientes das atividades de *open market* nas bolsas de valores nacionais – fatos que afetariam o setor turístico-hoteleiro, pois a EMBRATUR negociava os títulos das carteiras do Fiset-Turismo no mercado financeiro gerando um mercado secundário de Certificados de Investimento (CI Fiset-Turismo) –, o Banco Nacional de Habitação (BNH) relatava à imprensa a queda na arrecadação, o que sugeria a redução do volume de crédito para financiar o mercado imobiliário residencial.

Diante desse cenário, o turismo paulistano, constituído junto às iniciativas privadas de construção de hotéis, aos incentivos públicos, à produção-reprodução do espaço urbano expandido e fragmentado conforme os interesses da produção capitalista e à centralidade da metrópole de muitos adjetivos impostos pela economia, passaria a ser descrito com um discurso que se fortalecia a partir da ideia de que os hotéis existentes em São Paulo eram pouco atrativos para as pessoas de negócios que o turismo tinha como demanda. Um discurso que, a despeito da veracidade de suas afirmações, tinha como objetivo definir o crescimento da oferta de *flats* como algo necessário para a evolução do turismo paulistano.

Este processo não prescindia da criação de um novo centro e do deslocamento da centralidade, tendo-os como movimentos necessários à reprodução do capital aplicado, dentre outros, no mercado turístico-hoteleiro-imobiliário. O avanço ou, ao menos, a manutenção do turismo de negócios seria essencial para que os novos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários – os *flats* – fossem rentáveis, pois, sem oferecer taxas de ocupação mínimas, a rentabilidade dos investidores não se efetivaria. Entretanto, essa mesma rentabilidade não parecia ser possível diante de uma oferta caracterizada pela

³⁶⁶ Boletim de lançamentos da Gomes de Almeida, Fernandes. *OESP*, São Paulo, 8 maio 1983, p. 4.

combinação de altos preços e baixa qualidade de instalações e serviços, aos quais se somava a degradação do centro, incluindo suas áreas de expansão que, tal como apontado, resultava do mesmo processo, então defendido como necessário.

Portanto, o dinamismo requerido pelo setor imobiliário e por seus investidores seria uma falsa evolução com aparência de verdade, pois, em um só golpe, dava suporte ao novo produto turístico-hoteleiro-imobiliário e à reprodução do capital no movimento de consolidação do novo centro paulistano. Este poderia ser comercializado em frações ideais, tal como uma mercadoria privilegiada que, por sua localização, salvaguardava a rentabilidade e a valorização dos investimentos.

A nosso ver, esse movimento elucida a construção de 27 *flats* hoteleiros nos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista no prazo de seis anos³⁶⁷, uma oferta que agregaria 2.513 UHs nos distritos, onde antes de 1980, apenas se podia contar as 245 UHs do Trianon Paulista, do Flat Service Augusta e do Service Flat Saint Regis. Considerando tais observações, como já nos parece estar claro, os interesses que mediavam o turismo paulistano, assim como observado nos períodos anteriormente analisados, articulavam-se aos estritos caminhos da reprodução do capital no processo de produção-reprodução do espaço urbano, para a qual o deslocamento da centralidade é uma necessidade e uma estratégia.

Movimento semelhante envolve a oferta turístico-hoteleira localizada nos demais distritos. Como sintetizado no Mapa 26, tal oferta se concentrava no caminho de formação/esvaziamento da centralidade da metrópole. Na direção leste em relação ao centro, tomando o traçado dado pelo aglomerado viário do parque D. Pedro II e pela avenida do Estado, os distritos da Mooca, Belém, Pari, Brás e Penha apresentavam dados bastante díspares se comparados àqueles relatados nos distritos da Consolação, Bela Vista e Jardim Paulista, pois, entre as décadas de 1970 e 1980, veríamos a redução de 38 para 22 empreendimentos hoteleiros.

Na direção norte em relação ao centro, a partir do distrito da Sé e do Bom Retiro até o além-Tietê, onde o limite dos distritos de Santana e da Casa Verde eram marcados por dois isolados pontos hoteleiros, parecia se dar um desfecho semelhante àquele observado no eixo leste da capital. Na direção oposta à centralidade da metrópole, os distritos que partiam do centro na direção norte, à qual se intercalava a área atacadista do Bom Retiro e do Pari e se impunha uma evidente barreira à reordenação do espaço, não somavam mais do que 25 empreendimentos em 1980, número que se torna relevante quando lembramos que em 1970 esses mesmos distritos possuíam 36 meios de hospedagem.

³⁶⁷ Aqui consideramos a data de inauguração dos 27 *flats* hoteleiros abertos nos distritos em questão, dentre os quais se estabelecem os anos entre 1983 e 1989 como limites.

Mapa 26 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1980)

A importância de tal dado nos permite demonstrar que nem mesmo com a construção do Pavilhão de Exposições e do Palácio de Convenções no parque Anhembi houve qualquer movimento ascendente da hotelaria na direção norte do município. Ainda que, como já comentado, a proximidade do parque Anhembi possibilitasse a manutenção da oferta hoteleira em alguns distritos do centro, o deslocamento do eixo dos negócios na direção sudoeste em relação ao mesmo centro esvaziava qualquer interesse na expansão da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária associada à construção do Anhembi, definindo assim a pouca representatividade da área³⁶⁸ para os investidores atuantes no turismo paulistano.

No distrito da Sé, onde o Othon Palace Hotel se mantinha há três décadas como uma referência de luxo, a oferta turístico-hoteleira havia passado de 25 para 15. No distrito do Bom Retiro, o mesmo se observava com a redução de 10 para 8 meios de hospedagem, na maioria, localizados no bairro da Luz, no eixo da avenida Tiradentes e da rua João Teodoro, onde a concentração do comércio atacadista e a presença de órgãos estaduais de segurança pública pareciam fornecer a demanda necessária para seu funcionamento.

A oeste do centro, na direção dos distritos da Barra Funda, Lapa e Perdizes, a oferta turístico-hoteleira tinha números ainda inexpressivos e oscilantes alternando de 9 para 11 empreendimentos entre 1970 e 1980. Por fim, nos já citados distritos da Santa Cecília e da República, especialmente nos bairros da Santa Efigênia e dos Campos Elíseos, aconteceria a maior retração, de 157 para 115 empreendimentos precisamente. A princípio, esta redução parece ter relação direta com a instalação dos novos terminais rodoviários na capital paulista³⁶⁹ e com o fechamento da Estação Rodoviária de São Paulo em 1982, reduzindo a demanda dos inúmeros pequenos hotéis que ocupavam o entorno da praça Júlio Prestes e traziam em si a marca da “degradação” que, conforme relatou a reportagem do jornal *OESP*, de 26 de junho de 1983³⁷⁰, era completada pela cena de homens embriagados que dormiam sob as coloridas marquises do antigo terminal e que, quando de lá saíam, não faziam mais do que importunar os moradores.

Diante desse horizonte, pode-se afirmar que as direções leste, norte e oeste em relação ao centro não ofereciam qualquer marca ou sinal de crescimento para o turismo paulistano, ao contrário, os dados listados nos afastam de tais regiões, fazendo-nos olhar para a direção sul e sudoeste, as mesmas que antes haviam apontado aos distritos da Consolação, Bela Vista e Jardim Paulista.

³⁶⁸ Vale mencionar que os dois empreendimentos localizados nos distritos de Santana e da Casa Verde distam em média 3 km do parque Anhembi, a mesma distância separa o complexo da praça da Sé, por exemplo.

³⁶⁹ Em 1977, o Terminal Jabaquara, que se tornaria o ponto de entrada e saída dos transportes rodoviários que serviam à Baixada Santista, e em 1982, o Terminal Rodoviário Tietê seria inaugurado para assumir a função de principal estação rodoviária da capital.

³⁷⁰ Júlio Prestes fica abandonada. *OESP*, São Paulo, 26 jun. 1983, p. 24.

Ainda que não estivessem diretamente integrados ao crescimento registrado no eixo comercial-empresarial da avenida Paulista, os distritos da Liberdade e da Vila Mariana acenavam como uma zona contígua aos negócios que se deslocavam na metrópole e, paralelamente, passariam a receber parte dos investimentos realizados pelo mercado turístico-hoteleiro-imobiliário. No distrito da Vila Mariana, entre os anos de 1970 e 1980, a oferta de empreendimentos passaria de sete para nove, todos concentrados no trecho final da avenida Paulista, junto ao conjunto de prédios de escritórios e lojas de varejo que se estendia desde a praça Oswaldo Cruz, onde se dava o início da avenida Bernardino de Campos e da rua do Paraíso (viaduto Santa Generosa), até o entroncamento das ruas Vergueiro e Domingos de Morais.

No mesmo período, quatro novos empreendimentos hoteleiros seriam inaugurados no distrito da Liberdade, dos quais o Nikkey Palace Hotel e o Ginza Flat Service merecem destaque, seja por indicarem a construção do primeiro EHBI no distrito, seja por retratarem a concentração da oferta de UHs nele existente. Após a inauguração desses estabelecimentos, tal oferta passaria de 307 para 514 UHs, o que representa um aumento de 67,4%.

Semelhantemente aos *flats* abertos nos distritos da Consolação, Bela Vista e Jardim Paulista, o Ginza Flat Service, inaugurado em 1989, era um empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário voltado para os investidores, que deveriam vê-lo, conforme o anúncio de venda publicado pela Takiplan-Pinheiros Construtora S.A. e Challenger Ltda., responsáveis pela construção, incorporação e operação hoteleira, como um negócio de dupla vantagem: a renda gerada com o aluguel da UH e a valorização do imóvel localizado na rua Galvão Bueno, tida como privilegiada³⁷¹.

Já o Nikkey Palace Hotel, o hotel quatro estrelas do bairro da Liberdade, então tratado como um empreendimento de padrão intermediário³⁷², representava os interesses dos diferentes sócios da São Paulo Nikkey S.A., empresa proprietária das 102 UHs instaladas em 1981 na rua Galvão Bueno. Assim como em outros casos já descritos, a São Paulo Nikkey S.A. trazia entre seus inúmeros sócios os interesses majoritários da Assaimenka Indústria e Comércio S.A.³⁷³ e da EMBRATUR, que, após várias subscrições de capital realizadas por meio dos incentivos do Fiset-Turismo³⁷⁴, seria a segunda maior acionista deste meio de hospedagem.

Os interesses que partiam dos empresários da Assaimenka e dos agentes públicos da EMBRATUR se enlaçavam aos anseios de aplicação do capital em atividades capazes de unir a segurança e a rentabilidade da aplicação imobiliária. Uma condição que motivaria os sócios da São Paulo

³⁷¹ Informe publicitário de lançamento do Ginza Flat Service. OESP, São Paulo, 27 set. 1986, p. 17.

³⁷² Hotel Nikkey Palace deverá abrir já no próximo mês. OESP, São Paulo, 16 jan. 1981. Suplemento de Turismo, p. 8.

³⁷³ Uma das principais indústrias de beneficiamento de algodão do Paraná e controladora da Construtora e Imobiliária Nikkey Ltda., responsável pelas obras do empreendimento.

³⁷⁴ Cf. Ficha Cadastral Completa do São Paulo Nikkey Palace Hotel S.A. (JUCESP).

Nikkey S.A. a investir na construção daquele que seria o único hotel quatro estrelas preparado para atender os executivos que transitavam no bairro da Liberdade.

Após termos percorrido alguns dos pontos do mapa turístico-hoteleiro paulistano, podemos realizar uma breve síntese para depois complementá-la com uma pergunta. Entre os distritos integrantes dos eixos leste, norte e oeste, que como arco contornavam o centro, localizavam-se 58 meios de hospedagem e 1.974 UHs; nos distritos da República e da Santa Cecília estavam outros 184 empreendimentos e 9.294 UHs; nos distritos da Liberdade e da Vila Mariana, 20 empreendimentos e 1.159 UHs; e nos distritos da Bela Vista, Jardim Paulista e Consolação, 73 estabelecimentos e 6.985 UHs. A pergunta que segue à síntese é a seguinte: em quais distritos se localizavam os demais 27 empreendimentos e as 1.856 UHs que completavam a oferta turística da capital que possuía 362 meios de hospedagem e 21.313 UHs nos anos da década de 1980?

Sem dispensar o efeito enfático que tal questão pode provocar, as observações que compõem a resposta envolvem a indicação dos distritos da Saúde e do Ipiranga, onde os limites centro-sul e sudeste do município se confundem e revelam números que não vão além dos 3 empreendimentos e 85 UHs instaladas e, sobretudo, o apontamento dos distritos de Moema, Itaim Bibi, Pinheiros, Campo Belo, Santo Amaro, Morumbi e Vila Andrade, onde havia 24 empreendimentos e 1.816 UHs, dentre os quais 14 EHBI inaugurados entre os anos de 1980 e 1989 que concentravam 1.403 UHs.

Frente a tais dados, é instigante notar como o mapa turístico-hoteleiro de São Paulo é resultante de uma racionalidade que nos faz responder à pergunta antes exposta considerando o movimento de deslocamento da centralidade no interior da metrópole, bem como a contínua vinculação dos interesses que nos permitem empregar o termo “turístico-hoteleiro” em associação com as estratégias de reprodução do capital aplicado no mercado imobiliário e, em maior amplitude, na produção-reprodução do espaço urbano da metrópole.

Sem dúvida, ainda nos faltam muitos passos, palavras e dados a apresentar para lidarmos com as hipóteses traçadas em nosso estudo. Entretanto, a constatação de que havia um vetor (direção, curso ou tendência) marcado no chão da metrópole nos permite expor algumas antecipações. Não há por que titubear diante do percurso até então realizado: no início dos anos de 1980, quando a economia nacional enfrentava os resultados contraditórios de seu próprio desenvolvimento, as direções que apontavam para o leste, norte e oeste do centro e para o próprio centro – já fragmentado em partes velhas, novas e nem tão novas – expressavam seu transbordamento/esvaziamento e não sinalizavam mais do que a redução da oferta turístico-hoteleira; e aquelas que miravam para o centro-sul e sudoeste paulistano, sem nunca perder o alvo de sua mira, consolidavam-se em números imobiliários e cifras de continuidade. Naquele período, o foco estava no residencial e no comercial, quando não no turístico-hoteleiro incentivado pelos

últimos aportes de ações subscritas pela EMBRATUR e pelo contínuo movimento da centralidade na/da metrópole. Esta, desde sempre, atraía os turistas e movia a produção econômica capitalista, cujos excedentes de capital também se reproduziam no turismo paulistano.

Nesse momento, não será necessário recorrer às explicações precisas de Spolon (2006, 2011) ao descrever os agentes envolvidos no mercado dos *flats*, tampouco, às esclarecedoras análises de Prosépio (2007) sobre os fluxos de capital e sua relação com os interesses das redes hoteleiras, o que já transparece na discussão aqui construída. Para enfatizar o rumo que os negócios turístico-hoteleiro-imobiliários ou EHBI tomaram em São Paulo, deve-se também enxergar o movimento que anuncia o espaço produzido no processo de reprodução do capital, o qual é dado pelos interesses que, antes mesmo de saturarem e esgotarem o entorno da avenida Paulista, já se direcionavam aos distritos de Moema, Itaim Bibi, Pinheiros, Campo Belo, Santo Amaro, Morumbi e Vila Andrade, isto é, no sentido centro-sul e sudeste do município.

Desse modo, traçaremos os pontos que conformam esse itinerário e indicaremos alguns dados referentes à presença da oferta turístico-hotelaria nos distritos antes citados, começando pelos três distritos fronteiriços ao Jardim Paulista, a saber: Pinheiros, Itaim Bibi e Moema. Se empregarmos as mesmas variáveis usadas na descrição dos demais distritos, constataremos que oferta neles instalada passou de 4 para 14 empreendimentos entre 1970 e 1980. Nesse mesmo intervalo, 10 *flats* seriam abertos – ao contrário do distrito de Pinheiros, onde nenhum novo hotel ou *flat* foi inaugurado –, sendo 5 no distrito do Itaim Bibi e 5 em Moema, os quais acrescentariam 913 UHs à oferta do município.

Tal como observado nos distritos da Bela Vista e do Jardim Paulista, os recém-instalados empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários localizados no Itaim Bibi e em Moema envolviam a atuação do mesmo grupo de empresas e a efetivação das mesmas estratégias de incorporação, financiamento, comercialização e construção verificadas entre os negócios lançados e entregues no eixo da avenida Paulista. Portanto, mantinha-se um mesmo ciclo que intercalava diferentes etapas de reprodução do capital ao apontamento das vantagens que garantiriam a rentabilidade do capital empregado pelos investidores.

Esse ciclo, também assentado na valorização dos imóveis adquiridos pelos investidores em frações ideais, permitiria a consolidação da atuação conjunta de empresas do setor imobiliário, da construção civil e do ramo hoteleiro, como ocorrido na construção do Ambassador Flat Service, o empreendimento realizado a partir da atividade conjunta de diferentes organizações responsáveis pela construção e incorporação do imóvel (Arena Construtora Ltda., Terra & Teto Incorporações e Vendas Ltda. e Quarteto Empreendimentos Imobiliários), as quais se unia a Parqueotel Hotéis e Turismo Ltda., operadora hoteleira do empreendimento.

Localizado na rua Afonso Braz, junto à Vila Nova Conceição, pertencente ao distrito de Moema, o EHIB capitaneado pela Arena Construtora oferecia 68 UHs aqueles que quisessem morar ou investir na compra de um imóvel próximo aos novos negócios instalados no entorno da avenida Santo Amaro³⁷⁵, dando destaque para a crescente verticalização ocorrida no distrito de Moema ao longo dos anos de 1980.

Não diferente era a oferta do Service Flat Roma Palace, também ocupante da rua Afonso Braz, a apenas 30 m do Ambassador. Edificado pela Construtora ENIEF Ltda. e incorporado pela Ceibel Comercial e Incorporadora Ltda. Igualmente apresentava a localização como um dos principais atributos de seu produto³⁷⁶. Além dos dois EHBI citados, a oferta turístico-hoteleira instalada no distrito de Moema em 1980 contava ainda com três empreendimentos controlados pela NHT, quais sejam: os *parthenons* Saint Charles, Saint Patrick e Ritz Flat que, somados, concediam à NHT o controle de 72,4% do total de UHs instaladas em Moema, o que significa que 350 das 483 UHs do distrito eram controladas por um único grupo cujos interesses envolviam as muitas relações da NHT/Accor com investidores nacionais e estrangeiros do setor industrial, imobiliário e financeiro.

O primeiro deles, o Parthenon Saint Charles, situado na rua Baltazar da Veiga, a poucos mais do que 110 m dos empreendimentos antes citados, compunha a já estabelecida parceria entre a NHT e a GAF, sendo anunciado como um imóvel para morar ou investir³⁷⁷. A lista da marca Parthenon ainda incluía os dois estabelecimentos integrados ao crescente maciço de prédios residenciais e comerciais que se formava nos bairros da Vila Uberabinha, Vila Helena e Moema, sobretudo no trecho que intercalava o traçado das avenidas Santo Amaro, República do Líbano e Ibirapuera, onde o Shopping Ibirapuera estava instalado desde 1976.

Neste entorno, o Parthenon Ritz Flat, o empreendimento de 102 UHs localizado na rua Araguari, construído e incorporado pela ENIEF e pela Ceibel, também responsáveis pelas obras do Service Flat Roma Palace, e o Parthenon Saint Patrick, o imóvel de 112 UHs localizado na avenida Rouxinol, construído e incorporado pela GAF, compunham o promissor mercado imobiliário do distrito de Moema, frente ao qual se destacava a oferta de serviços hoteleiros como um diferencial para aqueles que quisessem morar e a rentabilidade que a locação das UHs integradas ao *pool* hoteleiro para quem quisessem investir.

Em certa medida, tal fato chama a atenção para a coexistência de argumentos oferecidos pela atividade imobiliária junto à dinâmica da produção do espaço na metrópole, pois, ainda que as ações do mercado imobiliário fossem diversas e incluíssem diferentes posturas frente à demanda e ao oscilante

³⁷⁵ Informe publicitário de lançamento do Ambassador Flat Service. OESP, São Paulo, 13 mar. 1986, p. 13.

³⁷⁶ Informe publicitário de venda do Service Flat Roma Palace. OESP, São Paulo, 11 mar. 1983, p. 32.

³⁷⁷ Boletim de lançamentos da Gomes de Almeida, Fernandes. OESP, São Paulo, 30 jun. 1984, p. 21.

contexto político e econômico dos anos de 1980, este mesmo mercado não deixava de reiterar a busca por formas de financiamento e, conseqüentemente, de expansão da produção articulada à criação de novos espaços destinados a reprodução do capital. Por essa razão, enquanto os serviços de hoteleira eram considerados como diferenciais capazes de atrair a demanda por imóveis residenciais de alto padrão, a exploração hoteleira do imóvel localizado ao eixo comercial em expansão era indicada como uma fonte segura de rentabilidade para o capital aplicado pelos investidores atentos aos movimentos do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário. Seja como for, sob o ponto de vista dos incorporadores e controladores do negócio hoteleiro, o morar e o investir tinham uma mesma função, pois ambos financiariam a produção do imóvel e da posterior oferta do serviço a ser prestado, isto é, ambos financiariam a reprodução do capital em diferentes momentos.

Com efeito, é válido mencionar que os empreendimentos localizados no distrito de Moema se alinhavam à característica então atribuída aquele fragmento da metrópole: o seu potencial para o mercado imobiliário. Este dado em nenhum momento deixava de reiterar a consolidação da avenida Paulista como o principal ponto de atuação do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário no interior da cidade. Assim, o espaço urbano de São Paulo e, não diferente, o uso/consumo gerado pelo setor turístico-hoteleiro nesse mesmo espaço passaria a ser definido conforme os desígnios da reprodução do capital realizada na produção imobiliária.

A coexistência desses movimentos empreendidos pela atividade imobiliária no processo de produção-reprodução do espaço urbano conferia diferentes oportunidades às inúmeras frações de capital aplicadas em distintas atividades e contextos. O *flat* hoteleiro era um produto imobiliário residencial, uma mercadoria que se revestia de *status* e de diferenciais fantasmagóricos para atrair moradores. Era também um produto turístico-hoteleiro-imobiliário, um bem imóvel capaz de proteger e reproduzir o capital dos investidores. Por fim, era uma alternativa para a expansão da dinâmica imobiliária, a qual não poderia furtar-se à necessidade de explorar novos caminhos na metrópole, mesmo porque, enquanto matéria-prima para a produção econômica, o espaço do centro e dos baixos da Bela Vista e da Consolação já ofereciam muitas barreiras e poucos diferenciais à reprodução do capital. Em seu turno, a avenida Paulista não deixava de apontar entraves, que, junto a outros fatores, induziam a formação/reabertura de novas frentes de produção, o que, uma vez mais, elucida o deslocamento da centralidade na direção do sul e do sudoeste paulistano. Isso também explica os motivos que levaram as construtoras, incorporadoras e operadoras citadas a instalar cinco EHBI no distrito de Moema, que

até 1975 contava apenas com o Hotel Cores³⁷⁸, localizado na avenida Rubem Berta, nas imediações da avenida Indianópolis, e com o já mencionado Hotel Merak³⁷⁹, empreendimentos que não somavam mais do que 63 UHs.

A oeste do distrito de Moema, onde a avenida Santo Amaro prolongava o traçado da Brig. Luís Antônio, apontando a direção sul do município, o distrito do Itaim Bibi se consolidava com números turístico-hoteleiro-imobiliários crescentes, contados pela abertura de cinco *flats* hoteleiros. Cabe registrar que, até 1983, ano de entrega do Saint James Residence Service, o primeiro EHBI ali incorporado pela GAF, não se verificou a incidência de qualquer outro meio de hospedagem, de modo que os cinco EHBI inaugurados entre 1980 e 1989 representavam o início da atividade turístico-hoteleiro-imobiliário no distrito, que como descrito por Martins (1987), desde os anos intermediários da década de 1980, vinha sofrendo pressões antagônicas: por um lado, aquelas representadas pelas questões da população residente, sobretudo a de alta renda instalada a partir dos anos de 1960, por outro, as moldadas pelos interesses comerciais e imobiliários, que, unidos em uma única frente, penetravam nas suas ruas e avenidas, promovendo a substituição dos usos residenciais.

Nas palavras da mesma autora, a expansão da atividade imobiliária no distrito guardava semelhanças com o processo observado no bairro do Jardins, onde a ocupação residencial de alta renda colidia com as ações expansivas dos investidores imobiliários. Com efeito, a constituição do novo corredor de comércio e serviços da avenida Brig. Faria Lima e as mudanças no uso e ocupação do solo que anteciparam as obras de expansão da avenida, também acompanhadas por fatores correlatos às estratégias de reprodução do capital no mercado imobiliário – a exemplo da busca por novos terrenos incorporáveis e do encarecimento dos custos de construção no eixo da avenida Paulista –, favoreceriam o direcionamento da atividade imobiliária para o distrito do Itaim Bibi, que, em certa medida, se estendia até o distrito de Moema, definindo assim uma nova área de constituição da centralidade no interior da metrópole.

Integrados a esse movimento, os EHBI instalados no distrito do Itaim Bibi reforçavam a definição dos *flats* como produtos capazes de sustentar a atividade imobiliária e a correlata reprodução do capital. Frente a isso, uma vez mais, pode-se citar o conteúdo das relações que sustentavam a construção,

³⁷⁸ Inaugurado em 1972 e originalmente denominado como Hotel Faro Ltda., o Hotel Cores possuía três proprietários, dentre os quais o espanhol José Olmos Fernandez se destacava por ser o único dos primeiros proprietários listados a permanecer até a dissolução da empresa em 1982, bem como por igualmente figurar entre os proprietários do Hotel Aeroporto Ltda., originalmente denominado Hotel Hospedaria Aeroporto Ltda., localizado na Baronesa de Bela Vista, ao lado do aeroporto de Congonhas, e do Rondônia Hotel Ltda. endereçado na rua Senador Feijó, no distrito da Sé.

³⁷⁹ Vale mencionar que o Hotel Merak fora constituído em 1975 sob a denominação de Empresa de Hotéis e Turismo Baukus Ltda., posteriormente transformada em Hotéis Baukus Ltda., cujos sócios, dentre outros, eram Ricardo Paulo Baukus e Geraldo Júlio Ferrari Júnior, então sócios da Laminação Baukus S.A. que desde 1966 se destacava entre as fábricas paulistas produtoras de lâminas de metal usadas na produção de autopeças para motores.

incorporação e exploração turístico-hoteleira dos *flats* que, a exemplo do Saint James Residence Service, passariam a compor a paisagem do Itaim Bibi a partir de 1983, ano de sua inauguração.

Instalado em um prédio de 16 andares e 128 UHs na rua Urussuí, o Saint James integrava as atividades da GAF e NHT e, tal como os demais EHBI à época lançados, tinha os serviços de hotelaria e a rentabilidade gerada pela locação do imóvel como argumentos de venda³⁸⁰. Oferecendo argumentos semelhantes³⁸¹, o *flat* La Résidence, localizado na rua Campos Bicudo, próximo às avenidas Brig. Faria Lima, 9 de julho e Cidade Jardim, das quais distava menos de 150 m, unia os múltiplos interesses da Lubeca Empreendimentos S.A., vinculada ao Grupo Moinho Santista S.A.³⁸², cujas relações com o mercado imobiliário e financeiro são amplamente citadas nas obras de Botelho (2007) e Fix (2007), a construtora Racional Engenharia S.A.³⁸³ e a Companhia Real de Hotéis (CRH) (atual THG)³⁸⁴.

Assim como o La Résidence, o Royal Service Victoria Place era apresentado entre as indicações de rentabilidade e localização privilegiada³⁸⁵, um negócio que reunia os critérios necessários para captar os recursos objetivados pela Serplan Desenvolvimento Imobiliário e Residencial Ltda.³⁸⁶ e pela Racional Engenharia, definidas como a incorporadora e a construtora do imóvel de 136 UHs, respectivamente, o qual, em 1988, ano de sua entrega, seria administrado pela CRH.

Separado por pouco mais de 600 m do cruzamento das ruas Prof. Carlos de Carvalho e Pedroso Alvarenga, onde o Royal Service Victoria Place marcava os interesses da CRH no distrito do Itaim Bibi, o Saint Exupery Residence Service, que pouco tempo depois de sua inauguração em 1987 passaria a ser denominada de Parthenon Saint Exupery, integrava os interesses da NHT, da Lubeca Empreendimentos e da GAF às vantagens da crescente valorização imobiliária do bairro. Conforme descrito em seu anúncio de lançamento direcionado aos investidores, o empreendimento significava um “jeito inteligente e lucrativo de viver”³⁸⁷.

Mesmo diante dos incertos rumos da economia, a metrópole paulistana se elevava em corpos verticais e obras financiadas por desejos de moradia com serviços de hotelaria e, sobretudo, com interesses de rentabilidade imediata e futura. A fonte, de fato, havia secado, pois os poucos

³⁸⁰ Informe publicitário de lançamento do Saint James Residence Service. OESP, São Paulo, 6 jun. 1981, p. 11.

³⁸¹ Considerando o anúncio de pré-lançamento (OESP, 10 out. 1985) e o posterior anúncio de venda de UHs (OESP, 1 dez. 1987).

³⁸² Organização associada ao grupo empresarial argentino Bunge y Born, cuja atuação envolve inúmeras ramificações no setor algodoeiro. Além da citada Moinhos Santista S.A., abarcava as atividades da Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro (SANBRA) e da Moinho Fluminense S.A., organizações que igualmente compunham o quadro acionário da Lubeca.

³⁸³ Originalmente ligada Luiz Lacerda Biagi e Oscar Americano Neto.

³⁸⁴ Originalmente ligada as atividades e empresas de Aloysio de Andrade Farias, então herdeiro do Banco Real.

³⁸⁵ Informe publicitário de lançamento do Royal Service Victoria Place. OESP, São Paulo, 10 maio 1986, p. 37.

³⁸⁶ Empresa atuante no setor imobiliário paulistano desde 1974, data de constituição da organização detida pelos sócios e irmãos Dario de Abreu Pereira Júnior e Arthur José de Abreu Pereira. Até os anos de 1980, a Serplan foi responsável pela incorporação e construção de inúmeros empreendimentos residenciais e industriais, tendo no mesmo período direcionado suas atividades para o segmento comercial de alto padrão, sobretudo, prédios de escritórios.

³⁸⁷ Informe publicitário de lançamento Saint Exupery Residence Service. OESP, São Paulo, 26 mar. 1985, p. 6.

empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários financiados com apoio da EMBRATUR resultavam de projetos pensados em anos já deixados para trás e os *flats* se tornavam o desafio dos cada vez mais próximos e articulados setores da construção civil, do imobiliário e do financeiro, os quais nem sempre se revelavam à primeira vista, obrigando-nos a folhear atas de composição de Sociedades Anônimas abertas em fluxos de capital, listas de acionistas e números que convertiam ações em controles acionários.

Este contexto iria se tornar cada vez mais presente, principalmente em meados da década de 1980, quando o eixo dos negócios da avenida Paulista já se impunha na paisagem da capital dos bancos e das grandes organizações do terciário e o eixo da avenida Faria Lima riscava e dava sentido perpendicular ao vértice que seguia na direção do centro-sul paulistano. Paralelamente, os EHBI (os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários tratados como *residence service* ou como *flats* hoteleiros) saíam dos anúncios e se convertiam em matéria passível de reproduzir o capital no movimento da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole.

Em progressão inversa aos números que avançavam, os anúncios dos EHBI deixavam de lado o tom da moradia com mordomia e serviços, renovando a dinâmica imobiliária na ênfase dada à rentabilidade que atraía investidores. Enquanto as siglas do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) pareciam sair dos reclames imobiliários que vendiam lares modernos e funcionais e o Fiset-Turismo e seus entusiasmados lembretes de crescimento da indústria planejada pela EMBRATUR também deixavam a cena, os *flats* e os interesses de seus realizadores cresciam.

Na metade da década de 1980 já se podia notar os efeitos das muitas deliberações de um novo Plano de Estabilização Econômica, desta vez, liderado por um governo democrático. O ponto de partida de um programa que extravasou o horizonte político e econômico, editou e divulgou decisões que, em poucas palavras, justificavam a expansão dos EHBI na metrópole sem que isso significasse que o turismo nacional estivesse em igual crescimento. Sejam os diretos, o Plano Cruzado promoveria a conversão do Cruzeiro (Cr\$), que já havia virado “novo”, em Cruzado (Cz\$), desindexaria a economia com a revisão dos índices de correção monetária e financeira e imporia novas regras para a reposição parcial do valor real e prazo de reajuste dos salários, bem como fixaria o preço dos aluguéis aos preços médios correntes em fevereiro de 1986.

Ainda que não nos caiba discutir os efeitos de tais medidas, é importante mencionar que o impacto da desindexação da economia e do congelamento dos aluguéis geraria dois efeitos que interessam à nossa discussão. Primeiro, no que diz respeito à redefinição dos índices de correção monetária e financeira, observaríamos a redução dos ganhos em aplicações financeiras com rendimentos atrelados aos índices inflacionários, que, como destacado por Averbud (2005), faria com

que muitas empresas se desinteressassem pela busca imediata de lucros não operacionais por meio de aplicações financeiras. Por sua vez, o efeito do congelamento dos aluguéis sobre o mercado imobiliário seria preocupante, pois, como demonstrado por Zottmann (1986)³⁸⁸, ficaria claro que os novos contratos seriam uma briga entre tentativas de correção dos ganhos dos locadores, defasados diante da inflação e da impossibilidade de atualizar os preços, e de manutenção do valor e do poder de consumo dos locatários, que, ao findar de cada contrato, veriam os locadores imporem, a qualquer custo, as correções necessárias para manter sua rentabilidade.

Nesta ciranda, as atividades que reproduziam o capital em aplicações financeiras e as atividades do setor imobiliário, que dependiam do financiamento captado junto ao mercado privado e/ou às linhas de crédito governamentais, estariam cerceados por reajustes, correções e regras que, a princípio, não favoreciam a reprodução do capital. Um momento de desajuste entre os ritmos da produção econômica e da acumulação do capital, que acompanham e renovam a centralidade da metrópole paulistana na realização do produto imobiliário.

Em outras palavras, um desajuste entre o financiamento da produção imobiliária e a capacidade de circulação do capital através do consumo por parte da demanda que usufruía de seus produtos enquanto investimento e/ou moradia. Assim sendo, pode-se compreender os motivos que levavam os empreendedores a destacar a rentabilidade dos *flats* enquanto EHBI, bem como não será difícil entender por que parte do capital excedente destinado ao mercado financeiro nacional fluiria para as formas produtivas ofertadas no mercado imobiliário, que, junto à centralidade da metrópole e à concentração dos negócios que atraem os turistas, fariam dos *flats* aquilo que empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários já eram, isto é, uma fonte para a reprodução do capital.

Nesse sentido, os interesses da reprodução do capital mantinham o turismo, enquanto negócio imobiliário-hoteleiro, restrito às linhas e traços, avenidas e ruas, bairros e distritos que recebiam novos prédios comerciais e de escritórios e que, portanto, atraíam a demanda de turistas e investidores. O caminho traçado pelos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários era o mesmo da centralidade que se movia e também se dividia enquanto movimento necessário à reprodução capitalista. Antes, com outros nomes e argumentos, ela havia se efetivado no centro e em suas áreas de expansão, posteriormente, se fez presente na concentração dos negócios que compunham o entorno empresarial da avenida Paulista e, quase que em um mesmo impulso e objetivo, sinalizou os distritos de Moema e do Itaim Bibi.

³⁸⁸ Em seu artigo, o autor descreve detalhadamente os critérios de correção de preços indicados no Decreto-lei n. 2.284 para os imóveis residenciais, e pelo Decreto n. 92.592 para os imóveis não-residenciais, e frente a esses documentos, simula diferentes resultados, assim sintetizados: “a reação natural dos proprietários será a de buscarem um reajuste extraordinário que, se não colocar os aluguéis defasados ao nível do mercado, os coloque, pelo menos, em nível mais aproximado ao que poderia obter com nova locação” (Zottmann, 1986, p. 152).

Esse mesmo caminho subordinava os espaços da metrópole, posicionando-os em um movimento de valorização/desvalorização. Se o investimento carecia de consumidores que tornassem os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários rentáveis, alguns fatores, necessariamente, deveriam se combinar, por exemplo, a disponibilidade de terrenos de preço reduzido, a ausência de barreiras legais à construção de novas edificações, a existência de infraestrutura instalada e de oferta de serviços capazes de atrair a demanda, nesse caso, uma dupla demanda: a disposta a comprar UHs para morar ou investir e a de turistas.

Essa condição esclarece a inauguração dos dez *flats* hoteleiros instalados nos distritos de Moema e Itaim entre 1980 e 1989, pois, como lembra Martins (1987), tais distritos já possuíam um intenso movimento comercial e, ao mesmo tempo, potencial de adensamento, sobretudo se levados em conta os terrenos vagos e os lotes ocupados por residências horizontais de baixo padrão, disponíveis em 1980³⁸⁹. A seleção de tais distritos como ponto de instalação para os EHBI se torna mais evidente quando nos lembramos de que, nos demais distritos do mesmo vetor que une o centro-sul, sudoeste e sul do município, apenas três *flats* foram inaugurados entre 1980 e 1989, a saber: o Golden Flat Hotel Residence, aberto em 1984 na rua Baronesa de Bela Vista, ao lado do aeroporto de Congonhas, no distrito do Campo Belo; o Flat Service Morumby, inaugurado em 1984, na rua Min. Nelson Hungria, no distrito do Morumbi; e o Morumbi Business Flat, inaugurado em 1988, na rua Dr. Chibata Miyakoshi, no distrito da Vila Andrade.

Portanto, a maior incidência de *flats* hoteleiros nos distritos de Moema e Itaim evidencia a constituição inicial de uma nova direção para os EHBI até então posicionados nas áreas de expansão do centro e no entorno da avenida Paulista, bem como demonstra que, frente ao amplo ângulo sul do município, em realidade, se formava um eixo restrito, um lineamento contido à direção sudoeste em relação ao centro que, com um traço, marcava o mapa da capital dos negócios. Um risco de seleções e atributos que se iniciava no transitório terreno dos distritos da Consolação e Bela Vista, passava pela extensa área do Jardim Paulista e por parte da Vila Mariana e chegava ao Itaim Bibi e a Moema, de onde seguia, já tendo o leito do rio Pinheiros como referência, até os distritos do Morumbi, da Vila Andrade e de Santo Amaro.

Por essa mesma direção, chegaríamos ao primeiro empreendimento do grupo Novotel, o quatro estrelas que concentrava 192 das 306 UHs então instaladas nos distritos do Morumbi e da Vila Andrade,

³⁸⁹ Tendo como fonte o Cadastro Imobiliário da Secretaria Municipal das Finanças de São Paulo, Martins (1987) apresenta um amplo conjunto de dados e análises referentes à expansão da área construída para fins residenciais e comerciais nos distritos citados entre 1973 e 1980, sobretudo das construções do tipo residencial vertical de alto padrão e vertical comercial. Se verificados os dados relativos ao distrito do Itaim Bibi, onde o aumento da área construída se dava com maior intensidade, pode-se destacar que as construções do tipo residencial vertical de alto padrão passariam de 7,57% da área construída em 1973, para 16,93% em 1980, no mesmo período, as construções do tipo vertical comercial passariam de 1,11% para 7,32%.

fragmentos da metrópole que ainda se encontravam distantes da centralidade dos negócios terciários ocupantes do entorno da avenida Paulista. Posicionados no ponto que dava limites ao quadrante vizinho ao rio Pinheiros, os três empreendimentos hoteleiros localizados nestes distritos pareciam combinar as estratégias antes traçadas pelos executivos do grupo NHT.

Se a proximidade do aeroporto e das principais vias de acesso à metrópole, bem como a concentração industrial deram tons de potencialidade ao investimento dos acionistas da NHT que, em 1977, se iniciava com a inauguração do Novotel São Paulo-Morumbi, a “descoberta da marginal”, como destacou Vucovix (1988) ao relatar que a área entre as pontes Ary Torres e João Dias estava sendo ocupada por grandes centros comerciais e sofisticados edifícios de escritórios, parecia salvaguardar a potencialidade dos EHBI dos anos de 1980.

Tal potencialidade seria ratificada nas palavras de Luiz Antonio Pompéia, diretor da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp), que, na mesma reportagem assinada por Vucovix (1988), comunicou que até 1989 seriam instalados mais de 650 mil m² de área útil comercial em prédios na área antes mencionada, a qual, segundo ele, dispunha de grandes áreas a preços acessíveis e correspondia a quase toda a extensão do centro, que, ao contrário, já estava saturado pela/para reprodução do capital na atividade imobiliária.

Ainda que breves, os dados exibidos na reportagem de Vucovix (1988) apontavam o vetor sudoeste como o caminho que congregava os interesses das corporações à procura de novas instalações e do mercado imobiliário em busca de novos terrenos passíveis de serem incorporados. Caminhos que, conforme nossa compreensão, definiriam o sentido da produção-reprodução do espaço urbano no interior da metrópole.

Frente a esse contexto, não nos parece estranho imaginar a construção de um complexo composto por inúmeros blocos de edifícios com escritórios cuidadosamente planejados para aumentar a produtividade global das empresas, localizado junto à marginal do rio Pinheiros e a alguns minutos da avenida Brig. Faria Lima³⁹⁰, tal como anunciava a Lubeca S.A., em 1975, convidando as grandes empresas para ocupar os muitos andares do Centro Empresarial de São Paulo (Cenesp). O que significa que, antes mesmo do findar dos anos de 1980, as grandes empresas já podiam optar por modernos prédios integrantes do novo eixo empresarial-comercial que ocupava o quadrante sudoeste do município.

Sem esconder o interesse em construir uma sede para centralizar as operações das diferentes empresas brasileiras do Grupo Bunge y Born, dentre as quais a já referida Lubeca S.A. se enfileirava, a

³⁹⁰ Anúncio para as grandes empresas que pretendem mudar seus escritórios no ano que vem. Centro Empresaria de São Paulo (Cenesp). OESP, São Paulo, 24 abr. 1975, p. 17.

Turismo e hotelaria em São Paulo Terceiro quarto do século XX

Seguindo a crescente ocupação residencial e comercial no distrito do Itaim Bibi, o EHBI de 136 UHs incorporado pela Serplan seria inaugurado em 1988. Localizado a menos de 300 metros da avenida Brig. Faria Lima, na esquina das Prof. Carlos de Carvalho e Pedroso Alvarenga.

89

Imagem 89 – Anúncio de venda do Royal Service Victoria Place

Juntamos num único lugar tudo o que o Itaim tem de mais descontraído e sofisticado.
Royal Service Victoria Place.

90

As palavras destacadas da reportagem que trata da “descoberta da marginal” para o mercado imobiliário deixam claro o sentido do mapa apresentado: “Os mais importantes corredores de trânsito da Capital têm um ponto em comum: especializaram-se em algum tipo de atividade. Na avenida Paulista estão os grandes bancos. Na Faria Lima, o setor de prestação de serviços (...) Agora é a vez da Marginal Pinheiros que, aos poucos, adquire um perfil onde se integram grandes centros comerciais planejados e sofisticados edifícios de escritórios”

Imagem 90 – Anúncio de lançamento do The Landmark Residence

Empreendimento lançado pela Gomes Almeida, Fernandes em 1988 tendo como principal fator de atração para os investidores a proximidade aos prédios comerciais e corporativos da avenida Paulista.

91

Imagem 91 – Mapa ilustrativo da marginal Pinheiros

Fontes:

[89] Informe publicitário de lançamento do Royal Service Victoria Place. OESP, São Paulo, 4 maio 1986, p. 97.

[90] Informe para executivos e investidores. Regulamentação da Embratur abre nova alternativa de investimento. OESP, São Paulo, 22 out. 1988, p. 31.

[91] VUCOVIX, I. Empresários descobrem a marginal. OESP, São Paulo, 30 jun. 1988, p. 70.

construção do Cenesp sinalizava o deslocamento da centralidade e os novos caminhos para a reprodução do capital aplicado no mercado imobiliário paulistano que, como já mencionado, se dava frente às progressivas e contínuas oscilações da economia nacional. De modo semelhante, os inúmeros edifícios *Birmanns* construídos entre o fim dos anos de 1970 e o início dos anos de 1980 não só materializavam os variados interesses da Bratke-Collet³⁹¹ como também reforçavam a criação de um novo espaço de uso corporativo no interior da metrópole, fato que uma vez mais justificaria a instalação de novos EHBI nos distritos do Itaim Bibi e de Moema e renovaria a potencialidade dos investimentos da NHT no distrito do Morumbi.

A formação desse um novo eixo comercial-empresarial na metrópole paulistana expressava mais uma etapa do ciclo produtivo do mercado imobiliário, mantendo a produção do espaço urbano de São Paulo sob os desígnios da reprodução do capital. Nesse mesmo movimento, o processo de hierarquização do espaço e das centralidades constituídas na metrópole, por vezes citado na descrição e análise dos fragmentos que concentram a oferta turística-hoteleira paulista, se recobriria como o resultado da busca por novos terrenos que não demandavam o enfrentamento das inerentes barreiras criadas pela pulverização da propriedade privada, tal como se deu no transbordamento da centralidade que ocupou o entorno da avenida Paulista.

Os inovadores exemplos da arquitetura comercial e corporativa nos obrigam a considerar que as antes inigualáveis construções verticais que ocupavam o centro e a avenida Paulista se desgastavam frente ao horizonte da reprodução do capital. No espaço-tempo conduzido pela racionalidade capitalista, o Esplanada Hotel é só uma marca de um tempo ultrapassado. O mesmo pode ser dito dos investimentos e das parcerias feitas pela Horsa, dentre outras, fundantes do Hotel Jaraguá e do Conjunto Nacional; dos círculos de negócios que modularam o Edifício Itália e dos muitos fluxos de capital e renda que se atrelaram ao Supercentro Paulistânia, onde o Hilton São Paulo se posicionava. De modo similar, o espaço-tempo produzido pela racionalidade capitalista desbancou os investimentos aplicados nos quase vizinhos Ca'd'Oro, Caesar Park e Maksoud Plaza, que, com ou sem incentivos da EMBRATUR, se viam diante das contradições resultantes da racionalidade que antes os favorecia.

Diante desse movimento, o potencial turístico-hoteleiro-imobiliário dos distritos do Morumbi e da Vila Andrade se fortalecia. Ainda que a oferta em tais distritos fosse reduzida e se misturasse aos muitos prédios residenciais, que desde o início dos anos de 1980 seriam comuns entre aquelas ruas e avenidas

³⁹¹ Na obra *São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*, Mariana Fix apresenta um conjunto de informações e análises de particular valia para a compreensão da dinâmica imobiliária paulistana na marginal do rio Pinheiros. O capítulo inicial nos serviu de importante referência para compreender o processo de instalação dos primeiros empreendimentos corporativos localizados no eixo das avenidas Eng. Luís Carlos Berrini, Brig. Faria Lima e Nações Unidas (marginal Pinheiros) entre 1973 e 1986, dentre os quais se destacam, além do Cenesp, as torres de escritórios construídas e incorporadas pela organização liderada por Rafael Birmann, que a autora denomina "Braktelândia".

e as muitas construções industriais instaladas nos anos de 1960 e 1970, sua presença é mais um indicativo da constituição do turismo paulistano, isto é, do acompanhamento da centralidade da metrópole. Nesse mesmo processo estavam os negócios hoteleiros instalados no distrito de Santo Amaro, dentre os quais o número total de UHs entre a década de 1970 e 1980 passaria de 63 para 252; destas, 79,3% ou 200 UHs correspondiam ao novo negócio da CHT: o Hotel Transamérica São Paulo³⁹², entregue pela construtora Sobloco em 1984.

Distando aproximadamente 7,5 Km do ponto escolhido para os novos *flats* que ocupavam os distritos do Itaim Bibi e de Moema, 5 km do aeroporto de Congonhas e pouco menos de 1 Km do Cenesp, o investimento de US\$ 15 milhões realizado pelo Banco Real³⁹³ em nome da subsidiária CHT, que, à semelhança de outros empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários paulistanos recebeu recursos do Fiset-Turismo³⁹⁴, marcava o ponto final do percurso de aproximação da centralidade da metrópole realizado pelo turismo na década de 1980.

Neste percurso encontramos o deslocamento da centralidade da metrópole como um movimento resultante das estratégias de reprodução do capital no processo de produção-reprodução do espaço urbano de São Paulo e indicador da especificidade do turismo paulistano que, a nosso ver, se constitui a partir desse mesmo processo.

Como dito em diferentes ocasiões, os anos de 1980 foram marcados por oscilações que deteriorariam as fontes de financiamento da produção imobiliária e as formas de reprodução do capital aplicado em atividades não produtivas. De igual modo, o congelamento dos aluguéis e a queda da demanda por imóveis complementariam esse quadro, no qual também estão os investidores em busca de proteção do patrimônio e rentabilidade. No entanto, é necessário destacar que, entre as desindexações, planos econômicos reeditados, pressões inflacionárias e crescentes débitos nas contas nacionais, nem todos estavam desnorteados.

Não por outra razão, nos anos de 1980, aconteceria o enfrentamento entre diferentes negócios turístico-hoteleiro-imobiliários paulistanos supostamente separados em hotéis e *flats*. Os hotéis, na maioria das vezes representados por vozes de grupos empresariais de associados e federações, se ressentiam da inércia burocrática e do pouco apoio dado pela EMBRATUR, segundo eles, tão somente preocupada em classificar hotéis. No mais, os incentivos financeiros concedidos até os primeiros anos da década de 1980 se tornavam alvo de reclamações e pedidos de revisão. A combinação de altas taxas de juros, inflação crescente e baixa ocupação da oferta instalada onerava os empresários que haviam contraído financiamentos para a construção ou para a modernização dos empreendimentos, obrigando-

³⁹² Vale lembrar que após a realização de reformas nos anos de 1990, o empreendimento passaria a contar com 396 UHs.

³⁹³ Transamérica, outro cinco estrelas. *OESP*, São Paulo, 26 out. 1984, Suplemento de Turismo, p. 14.

³⁹⁴ Ata da Reunião do Conselho Fiscal da Companhia Real de Hotéis, realizada no dia 13 de dezembro de 1982 (JUCESP).

os a constantemente aumentar os preços sem necessariamente alcançar os novos padrões de qualidade impostos pelo mercado.

Por sua vez, os *flats* hoteleiros, definidos por uma confusa estrutura comercial-hoteleira-turística em forma de imóvel residencial, eram apresentados, na voz de seus idealizadores, como uma fonte de renda segura para os investidores imobiliários e como uma solução para os problemas de qualidade e preço que afetavam o turismo paulistano. Para defender esse argumento, assim como feito pela GAF em um dos muitos anúncios de comercialização do Manhattan Residence Service, instalado na Haddock Lobo, as virtudes dos *flats* seriam expostas em comparações que convenientemente os definiam como um excelente negócio imobiliário e como uma oferta turístico-hoteleira mais qualificada do que os hotéis, que, como dito, atravancavam o desenvolvimento do turismo da capital por cobrarem altos preços e estarem ultrapassados.

Para comercializar as 114 UHs do produto imobiliário citado, que, tão logo entregue em 1988, receberia a marca Parthenon, a incorporadora listava 15 razões³⁹⁵, dentre as quais a relação entre a regularidade na renda gerada pelo EHBI e a demanda a ser atendida por ele merecem destaque. Falando diretamente com os investidores – pessoas físicas ou jurídicas – dava-se a seguinte afirmação como parte da décima segunda razão listada pela GAF: “locações de curto período costumam ter remuneração mais alta que aluguéis normais, além de poderem ser corrigidas em espaço de tempo menor”.

Após a indicação da vantagem que separava os *flats* dos imóveis afetados pela Lei do Inquilinato e pelo congelamento dos aluguéis, a GAF listava o rendimento médio da UH do Saint Peter Residence Service, endereçado na alameda Lorena, ressaltando a correção dos valores pagos aos investidores, que, entre janeiro e março de 1985, haviam passado de Cr\$ 1.655.600,00 para Cr\$ 2.652.000,00. Esse dado ganharia ainda mais relevância quando atrelado ao fato de que o proprietário de uma UH de *flat*, se desejável, participaria do *pool* de locação e do resultado global da operação turístico-hoteleira, sem incorrer no risco de não encontrar um locatário. Somado a isso, salientava-se fato de que os *flats* localizados junto aos eixos comerciais e de negócios possuíam uma alta taxa de ocupação, a exemplo do Saint Peter Residence Service, que, nos três primeiros meses de 1985, havia obtido 91,6% de ocupação média, completando assim a indicação de que os *flats* ofereciam “maior regularidade na renda do imóvel”.

Após a demonstração de tais vantagens, a décima terceira razão elencada no anúncio assinado pela GAF perguntava: “Quanto custa hoje uma diária em Residence Service? ”. Como resposta, via-se a lista de preços de seis *flats* construídos pela empresa e gerenciados pela NHT, dentre os quais o Saint

³⁹⁵ Confira todas as razões que fazem do Residence Service um excelente negócio. OESP, São Paulo, 18 maio 1985, p. 12-3.

Peter Residence Service era o mais caro, com diárias de Cr\$ 250 mil. Nas duas razões seguintes, duas ponderações adicionavam sentido a esta informação ao afirmarem que os principais clientes dos *flats* eram os turistas de negócios. Logo, o preço das diárias praticadas por eles era uma de suas maiores vantagens. Bastaria calcular: se um executivo ocupasse uma UH em um hotel cinco estrelas, cujo preço médio da diária, segundo o anúncio, era Cr\$ 500 mil, por 30 dias, a hospedagem lhe custaria Cr\$ 15 milhões, já se optasse por um *flat*, se considerada a diária do Saint Peter (Cr\$ 250 mil), o custo mensal cairia pela metade.

Com efeito, o alto preço das diárias dos hotéis e as barreiras impostas ao mercado residencial locatício qualificavam o produto *flat* e expunham as limitações dos hotéis, sobretudo daqueles que não possuíam recursos para se modernizar e/ou estavam localizados fora dos novos eixos de concentração dos negócios. Deste modo, os incorporadores imobiliários, as construtoras e seus acionistas, os investidores de pequeno ou grande porte e as operadoras hoteleiras, atentos aos fatores que definiam a qualidade do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário iriam se tornar agentes na constituição do turismo paulistano, conduzindo-o junto aos interesses do mercado imobiliário e às frações do capital que o tinham como uma fonte de reprodução.

CAPÍTULO 3. A TRANSFORMAÇÃO E O CONTÍNUO: O TURISMO NO TEMPO/ESPAÇO DA METRÓPOLE PAULISTANA

Diante do conjunto de análises e dados apresentados e dos apontamentos que ainda serão necessários para completarmos a tarefa de expor o papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole paulistana, direcionamo-nos ao tempo-espaço dos anos de 1990, o momento em que a hipótese central deste estudo se anuncia no tempo atual de nosso percurso. Uma vez confrontado, este período permitirá retomar os resultados e as contradições inicialmente apresentados no primeiro momento de nosso percurso, quando descrevemos e examinamos o polo turístico paulistano, isto é, o espaço concebido e produzido a partir da racionalidade da produção capitalista e do Estado.

Acreditamos que, desde os anos recortados pelas mudanças políticas e econômicas do fim do século XX e início do XXI, vai se consolidando o movimento no qual o turismo paulistano acompanha a centralidade da metrópole. Trata-se de um momento especialmente importante por indicar como os agentes promotores do turismo, atuantes na efetivação e exploração dos produtos hoteleiro-imobiliário-financeiros e em articulação com as decisões tomadas pelo Estado, promovem o consumo produtivo do espaço, realizando o turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço na metrópole.

Assim sendo, o terceiro capítulo nos reaproxima dos fundamentos analíticos de nossa tese – da prática socioespacial, da produção dialética do espaço enquanto lugar da vida e da produção econômica, da centralidade da cidade/metrópole, entre outros – e, diante do movimento que nos conduzirá ao presente da metrópole, permitirá que situemos as implicações decorrentes do movimento de constituição do turismo paulistano. Em outras palavras, será o momento de nos acercarmos do tempo atual e enfrentarmos a aparência e a função que lógica do capitalismo dá ao turismo paulistano.

3.1. Passos de um trajeto em aberto

Retomaremos nosso trajeto a partir do cenário econômico vigente no início da década de 1990, nos anos de reestruturação da produção capitalista em escala mundial e de incertos resultados gerados pelos diferentes planos de estabilização econômica gestados na esfera governamental federal desde a segunda metade da década de 1980. Um período que contempla as diferentes tentativas de aceleração da economia e de reversão da inflação, fatores que, dentre outros, motivaram os planos Cruzado I e II e Bresser, promovidos durante o mandato de José Sarney (1985-1990), e os posteriores planos Collor I e II e Verão, decretados por Fernando Collor de Melo (1990-1992). Esse período também aponta para um

contínuo quadro de reveses e avanços da produção capitalista nacional, desde então articulada aos fluxos de liquidez e crédito do capital internacional. Um cenário de derivações e referências à mundialização do capital (Chesnais, 1996).

Sem que seja necessário descrever os atos e decretos que consubstanciavam os planos governamentais antes citados, sabe-se que o cenário econômico nacional dos primeiros anos de 1990 abarcava críticas às insuficientes medidas de combate ao déficit público, ao aumento da carga tributária, à escassez das fontes de financiamento e ao congelamento dos preços. Durante os anos do governo Collor de Melo, as reservas se estendiam ao bloqueio da liquidez dos ativos financeiros, especificamente, do capital empregado no consumo de bens e serviços, no financiamento da produção e nos investimentos não produtivos do mercado financeiro que, em conjunto, mantinham a reprodução do capital.

Embora não fosse sempre unânime, a rejeição às medidas governamentais adquiria maior peso e relevância, sobretudo as manifestadas nos diferentes círculos empresariais, dentre os quais se encontravam as organizações da cadeia produtiva do turismo paulistano. Nesse cenário, as críticas apresentadas em notas aparentemente equânimes e contrárias aos princípios keynesianos argumentariam contra a exacerbada intervenção do Estado na economia, fato que refreava os princípios da livre iniciativa. Não diferentes eram os ataques contra as medidas que comprometiam o sistema produtivo como um todo, com destaque para a ausência de ferramentas efetivas contra a inflação e pelo excesso de trâmites burocráticos que desestimulavam a entrada de capitais no país.

Já nos anos de 1990, o confisco da liquidez dos ativos financeiros anunciado entre as medidas do Plano Brasil Novo, ou Plano Collor, como ficou conhecido, aumentaria o descontentamento, principalmente porque os resultados econômicos do período se sintetizavam em gráficos de ziguezagueantes linhas de PIB e ascendentes setas de inflação que impediam, junto com outros problemas, o desembarque da liquidez dos capitais dispostos no mercado internacional em terras locais. O capital ordenado em linhas de crédito e financiamentos de longo prazo só seria acessível à produção e aos investidores nacionais, muitos dos quais empenhados na tarefa de expandir a reprodução do capital em territórios há muito descobertos se fragilidade fiscal e financeira do setor público fosse revertida.

Para tanto, como lembram Freitas e Schwartz (1992), seria necessário viabilizar novas regras de

securitização³⁹⁶, abrir-se, em definitivo, ao comércio internacional de matérias-primas, bens de consumo e capitais e, por consequência, dar novo dinamismo à economia brasileira. Assim sendo, para além do bloqueio da liquidez dos ativos financeiros, medida maiormente interessada em conter os altos índices de inflação e, portanto, incapaz de resumir o quadro econômico dos anos iniciais de 1990, o governo federal empreenderia outras medidas. Na tentativa de atender aos apelos da produção capitalista, promoveria um novo ciclo de abertura da economia brasileira, em linhas gerais, descrito pela redução das barreiras à importação³⁹⁷ e pela abertura aos investimentos estrangeiros, expondo as organizações nacionais à competição internacional.

Para compreendermos essa lógica, sem pretender apresentar uma discussão profunda, que, enfim, não interessaria ao nosso estudo, deve-se lembrar que, diante de descrições técnicas e propostas reformistas, o discurso comum era o de que a abertura da economia nacional favoreceria a entrada do novos produtos, investimentos e investidores que dariam maior dinamismo à economia do país. No entanto, como sugere Chesnais (1996), a entrada de um país dito periférico no processo de mundialização do capital também constitui o enfrentamento entre as forças produtivas internas e externas, exigindo atenção às adaptações impostas ao conjunto de relações de produção vigentes, bem como aos mecanismos de reprodução do capital requeridos pela nova ordem mundial. Com efeito, o processo de inserção do Brasil na economia mundial então vigente, tal como propunha a própria lógica que o promovia, não prescinde de algo que lhe é constitutivo e que se realiza de modo fundamentalmente ambíguo, a saber: a reprodução das condições necessárias à reprodução do capital ou, se preferirmos, o fato de que as contradições internas do capitalismo, que Marx (2011) tratou no âmbito da circulação e da produção, e que Lefebvre (1973) apontou entre as relações sociais de produção, são, ao mesmo tempo, seus pressupostos e as condições de sua própria reprodução.

Em nosso caso, tal argumentação nos impulsiona a reencontrar o esforço teórico de Marx e de Lefebvre, a respeito da continuidade do processo em que o capitalismo produz, por si mesmo e de modo inerente, os limites à sua expansão, para assim transformá-los em condições necessárias à sua reprodução. Deste modo, a discussão sobre a liquidez do capital no interior da produção capitalista

³⁹⁶ Em linhas gerais, a securitização é o ato de converter uma dívida qualquer, pública ou privada, em uma dívida com compradores de títulos no mesmo valor, portanto, representa o ato de transferir os riscos de uma dívida aos investidores que a compram na forma de títulos mobiliários negociáveis, caracterizados por um compromisso de pagamento (recebimento) futuro. Tal operação suplanta a função intermediária dos bancos públicos ou privados tradicionalmente responsáveis pela oferta de crédito (financiamento) à produção, de modo que sublinha o processo de flexibilização da economia, ampliando, por um lado, as fontes de financiamento para a produção, e por outro, as opções de alocação e reprodução dos capitais, sobretudo estrangeiros, no financiamento da produção de um país, o qual se torna tendencialmente mais vulnerável aos movimentos da economia internacional.

³⁹⁷ Conforme exposto por Horta, Piani e Kume (1991), que detalham as medidas e os regimes especiais de tributação vigentes no período ao tratarem da política cambial e comercial brasileira dos anos de 1990.

mundial e sobre as medidas governamentais que, desde o âmbito nacional, a apoiam com ações favoráveis à securitização e à abertura econômica se dá frente aos movimentos da reprodução crítica do capitalismo. De modo algum, subestima-se o fato de que as transformações ocorridas na economia nacional ao longo dos anos de 1990 possam ser tratadas sem reconhecer que a produção capitalista é um movimento que reproduz suas próprias condições, cujos resultados são os pressupostos de sua continuidade.

Embora possa parecer um despropósito empreender tal debate diante dos objetivos de nosso estudo, é imprescindível compreender que as transformações políticas e econômicas nacionais se tornavam cada vez mais próximas às formas e mecanismos de reprodução do capital em escala mundial. Por consequência, cabem esclarecimentos em relação a dois aspectos. Primeiro, o bloqueio da liquidez dos ativos financeiros efetivado nos anos iniciais de 1990, em absoluto, sintetiza a conjuntura política e econômica nacional, a qual era mediada por outros fatores igualmente relevantes. Segundo, em nosso caso ainda mais importante, a abertura econômica presenciada no começo de 1990, a qual ganharia ainda mais peso em meados da década, quando o então presidente Fernando Henrique Cardoso promulgaria um batalhão de decretos direcionados a este mesmo objetivo, não é um movimento sem precedentes, inerências e contradições, portanto, não se limita ao imediato contexto de sua efetivação ou campo de atuação de um ou outro governo, setor produtivo ou momento histórico.

Se este segundo aspecto for tratado em uma perspectiva mais ampla, por um lado, apontará a continuidade da produção capitalista e das estratégias que a reanimam enquanto reprodução do capital articulada ao conjunto de atividades produtivas e não produtivas locais, desde sempre convertendo as barreiras inerentes à sua reestruturação em pressupostos necessários à sua reprodução. Por outro, exporá o que é descontínuo, isto é, as ações que se articulam a algo que é mais amplo que elas, a exemplo dos planos de estabilização, das medidas de incentivo setoriais, das isenções aderentes ao crescimento econômico, das legislações mediadoras e promotoras de novas relações e fatores de produção, que em conjunto, capacitam as diferentes etapas de desenvolvimento de um modo específico de produção.

Nesse sentido, a abertura econômica iniciada nos anos de 1990 não deixava de demandar a adaptação/reestruturação do conjunto social, econômico, político, empresarial e produtivo local resultante do avanço do capitalismo, ou seja, frente aos limites e às contradições de seus próprios resultados, a reprodução capitalista assinalaria a si mesma como caminho. Deste modo, como destacou Oliveira (2003) ao discutir a economia nacional dos anos posteriores a 1980, as prováveis perdas decorrentes da competição internacional que batia às portas do país ou mesmo aos possíveis prejuízos que essa mesma competição ameaçava deveriam ser compensadas com medidas de reestruturação na

produção, tal como feito nos países ditos avançados. Para tanto, várias alternativas eram postas à mesa: a diminuição da diversificação produtiva, tecnicamente denominada de especialização e concentração da produção em linhas de produtos competitivos; a redução dos custos fixos operacionais das empresas, lançando mão, por exemplo, de estratégias de terceirização; ou ainda, a conversão dos ativos fixos, via de regra, representados por ativos imobilizados que possuem baixa liquidez, em ativos de alta liquidez, à semelhança dos ativos financeiros.

Em outras palavras, a reestruturação anunciada às empresas, que, de certa maneira, sintetizavam os interesses do todo social, apontava para a busca de novas formas de produção e por ativos de liquidez imediata. Qualquer organização que não se precavesse de tal tendência e se afastasse dos preceitos da produção que Harvey (2007) denominou como flexível ao expor as combinações do toyotismo e do posicionamento do capital financeiro na base da economia mundial correria o risco de definhar junto ao próprio processo. A realização de investimentos na capacidade produtiva, na qualidade da produção e na reversão das deseconomias de toda sorte viria a ser preeminente. Quando não, a possibilidade de aplicar tais investimentos em ganhos de capital no mercado financeiro ou de receber inversões provenientes dessa mesma origem parecia se recompor em uma mesma tendência, cujo sentido indicava a conversão dos ativos de baixa de liquidez em ativos de liquidez imediata, a exemplo das muitas organizações industriais paulistanas que transferiram sua produção para locais menos custosos e fragmentaram sua produção em redes de terceiros para assim desembaraçar-se dos imóveis-sede e das plantas industriais ultrapassadas.

Tais movimentos trariam liquidez ao capital antes imobilizado e abririam a possibilidade para ampliar os ganhos e reduzir os custos, quer fosse com a construção de novas edificações preparadas para explorar as virtudes da tecnologia produtiva, envolvendo-se cada vez menos com as penosas relações capital-trabalho e, paralelamente, reinstalando suas sedes em espaços alugados, mais funcionais e menos custosos; quer fosse com a aplicação do capital levantado em fontes financeiras.

A nosso ver, esses movimentos integrariam a base do contínuo/descontínuo processo de produção-reprodução do capitalismo mundializado dos anos de 1990, que, sem se desfazer do produzido no espaço e do espaço produzido, portanto, sem deixar de impor sua lógica a qualquer produção – o que inclui a produção da vida – passaria a se reproduzir realizando uma nova dinâmica espacial. Como lembra Carlos (2012, p. 29), essa nova dinâmica espacial se desdobra em duas escalas: a ocorrida no plano da metrópole, referente ao “modo como as mudanças do setor produtivo se realizam produzindo um ‘novo espaço’”, a exemplo da ascensão das atividades de serviços do terciário avançado e do correlato deslocamento/criação/descarte dos centros de negócios no interior da metrópole; e a observada na escala do território, que redefine a centralidade da metrópole no âmbito da produção capitalista e

frente aos demais territórios que a ela se subordinam, fato também discutido por Robira (2012) ao tratar do território metropolitano como “espaço colonizado”.

Assim, no plano da metrópole e na escala do território, dá-se o conjunto de articulações que nos permitiram apontar a constituição do turismo paulistano no movimento na/da centralidade de São Paulo, um processo mediado pelas intervenções do Estado e pela reprodução do capital aplicado na atividade imobiliária. No desenvolvimento desse mesmo processo, deu-se a concentração dos negócios e dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários da metrópole, bem como a formação de novas centralidades segundo os interesses da reprodução do capital, cujo desenvolvimento hierarquizou o espaço urbano na metrópole, produzindo-o de modo desigual. Nesse mesmo horizonte, como sinalizado no capítulo anterior, o sudoeste paulistano seria anunciado como o lugar das empresas e das torres de escritórios, dos investimentos a que o turismo dava nome em conjunto com o imobiliário-hoteleiro e dos desígnios que o novo capitalismo demandava ao país e à metrópole paulistana.

Dessa maneira, o período de transformação e abertura do país aos avanços já presenciados no mapa pintado com cores de primeiro mundo é o momento de uma particular e não aleatória confluência de interesses, um intervalo da contínua linha da reprodução crítica do capitalismo. No plano da metrópole paulistana, esse momento se expressava pela combinação do movimento de desconcentração da indústria, atenta às oportunidades de redução de custo e à modernização produtiva que se apresentava fora dos limites metropolitanos; pela procura por novas edificações de escritórios com renovados requisitos de qualidade, produtividade e preço; pela ascensão do setor terciário; pela afirmação da metrópole como centro de controle e de localização dos serviços avançados da economia moderna (Araújo, 1992); e, não menos importante, pela consolidação de novos eixos comerciais-empresariais, em grande medida, promovida junto às intervenções do poder público local e aos interesses do mercado imobiliário (Carlos, 2001). Este mercado, por sua vez, se tornava mais vantajoso para os novos investidores e promotores internacionais ao atrair as empresas de serviços que cresciam no compasso da reestruturação produtiva e ao se assentar como uma das fontes de reprodução do capital vindo das corporações que, progressivamente, reconfiguravam seus ativos imobilizados aplicando-os no mercado financeiro.

Não obstante, o cenário econômico que abarcava este processo era ainda oscilante e acompanhado por medidas governamentais que se dividiam entre o protecionismo e a abertura à financeirização. Trata-se de um momento de descompasso entre as possibilidades anunciadas com a abertura econômica e com a entrada maciça de capital pela via financeira e a realidade expressa nos índices que, supostamente, seriam mudados com o novo estágio do capitalismo.

Conforme compreendemos, tendo novamente os apontamentos destacados por Chesnais (1996) como referência, tal quadro sinaliza o momento que antecede a retomada do ciclo de reprodução ampliada do capital em escala mundial. No caso paulistano, especialmente no que tange ao capital empregado na instalação dos EHBI – por nós também tratados como empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que qualificavam a oferta do turismo de negócios –, significa que os anos iniciais de 1990 são um período de retomada da mobilidade dos capitais, dos investimentos financeiros, da formação de conglomerados empresariais integrados por grupos de investidores, da aquisição de fundos de investimentos e cotas de participação em negócios destinados a gerar rentabilidade na/pela centralidade da metrópole.

Por essa razão, posicionamos a discussão do segundo capítulo nas décadas que antecedem a constituição da metrópole, percorrendo-as no espaço-tempo mediado pelos interesses do capital. Esta variável também nos guiou no movimento de conformação do turismo paulistano, mostrando-nos como ele acompanha a centralidade expressa em fragmentos que concentram os negócios e os fluxos de capital e de consumidores. A despeito dos mecanismos e estratégias de acumulação do capital, das marcas deixadas na paisagem, dos apoios requeridos e conquistados junto ao Estado, a constituição do turismo paulistano manifesta a lógica de uma produção específica que, ao longo dos anos de 1990, tal como nos mostra Carlos (2001), reproduz o espaço como condição para sua própria continuidade.

3.2. Os anos de 1990: o turismo entre muitos parceiros

Diante do exposto, poderemos prosseguir na análise do processo de constituição do turismo paulistano. Para tanto, partiremos da verificação de que os 108 meios de hospedagem inaugurados em São Paulo entre 1990 e 1999 estavam distribuídos em 24 distritos da capital, dentre os quais os do Itaim Bibi, com 19 inaugurações, do Jardim Paulista, com 18, e da República, com 16, lideravam o *ranking* de novas aberturas. No entanto, o mesmo dado que nos faz destacá-los também é um indicativo da continuidade do processo de hierarquização das centralidades e do espaço urbano da metrópole.

Aos confrontarmos as características dos 53 empreendimentos inaugurados em tais distritos, não coincidentemente aqueles que acompanham o movimento de deslocamento da centralidade da metrópole, verificaremos que, no distrito da República, no fragmento ocupado por uma rede de prédios comerciais e de escritórios e hotéis de médio porte e categoria, muitos deles antes tratados como símbolos do luxo da hotelaria paulistana, seriam abertos dois grupos de meios de hospedagem. Primeiro, um conjunto de 13 hotéis de pequeno porte e independentes que somavam 378 UHs. Segundo, um

conjunto de três hotéis de médio porte administrados por três diferentes redes hoteleiras nacionais – a San Juan Hotéis, a Rede Buenas e a Hotéis Nacional Inn³⁹⁸ – que somavam um estoque de 260 UHs.

A presença das três redes hoteleiras citadas, todas de pouca expressão entre os negócios que compõem o setor turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano, por um lado, indicava o esvaziamento da centralidade no distrito da República, por outro, sugeria que a atuação de tais redes se vinculava à concentração das atividades comerciais e empresariais instaladas em seus limites, o que justificaria os investimentos realizados na reforma dos empreendimentos turístico-hoteleiros posicionados em uma faixa superior de qualidade e preço em relação aos concorrentes localizados no mesmo distrito. Nesse sentido, se evidencia como o movimento de hierarquização do espaço se desdobra nos lugares que constituem a centralidade da metrópole, inclusive nos de baixo dinamismo para a reprodução do capital, que, a despeito do reduzido investimento recebido e da concentração de negócios distanciados dos novos e principais geradores de demanda, ainda oferecem oportunidades à reprodução do capital, tal como os investimentos realizados pelas redes citadas. No mesmo período que separa os anos de 1990 e 1999, tais redes possuíam 708 UHs distribuídas em seis empreendimentos, dos quais cinco estavam localizados no distrito da República.

Não obstante, mesmo com a instalação de 16 novos empreendimentos, incluindo os realizados com inversões das redes hoteleiras nacionais mencionadas, os números do distrito da República indicam que ele ocupa uma posição inferior na divisão espacial-produtiva da metrópole, tornando-se pouco atrativo para os investimentos aplicados nos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários.

Frente a isso, não nos parecerá estranho constatar que, mesmo depois da abertura de 16 hotéis em um prazo de 10 anos e dos investimentos realizados pelas redes citadas, o número de empreendimentos hoteleiros no distrito da República decresceu de 151 para 143 e o estoque de UHs de 8.461 para 8.264 UHs, uma redução de 5,3% e 2,3%, respectivamente. Se considerada a oferta da capital, os números correspondentes ao distrito mostrariam uma redução ainda mais significativa: enquanto, na década de 1980, o distrito concentrava 41,7% dos empreendimentos hoteleiros paulistanos e 39,6% das UHs, na década de 1990, essas mesmas proporções caíam para 33,1% e 26,4%. Esses números expressam os contraditórios efeitos do deslocamento da centralidade e da constituição de novos eixos de concentração comercial-empresarial formados ao longo das décadas de 1980 e de 1990, anos em que os novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários se avolumavam com importantes aportes de capital financeiro.

³⁹⁸ Respectivamente representadas pelo San Juan São Paulo Hotel, localizado na rua Aurora, com 63 UHs; pelo Real Castilha Hotel, localizado na rua dos Timbiras, com 87 UHs; e pelo São Paulo Inn Hotel, localizado no largo da Santa Efigênia, com 110 UHs.

Diferentemente do ocorrido no distrito da República, no do Jardim Paulista, como já mencionado, observaríamos a abertura de 18 novos empreendimentos entre 1990 e 1999, os quais somavam 2.257 UHs. Tais inaugurações foram decisivas para o aumento da oferta turístico-hoteleira, que, entre 1990 e 1999, passaria de 33 para 51 empreendimentos e de 2.506 para 4.846 UHs, um aumento de 54,5% e de 93,3%, respectivamente. Um acréscimo que expressa a consolidação do distrito como um dos principais pontos de concentração da oferta turístico-hotelaria paulistana, fato que pode ser demonstrado quando nos lembramos que, em 1980, os empreendimentos e UHs ali instalados correspondiam, respectivamente, a 9,1% e 11,7% do total do município, e em 1990, a 11,8% e 15,4%. Contudo, com o emprego desses mesmos, nota-se um certo descompasso entre o expressivo acréscimo de empreendimentos e UHs e a proporção que o distrito passaria a congregar em comparação à oferta total instalada na capital, o que sugere a incidência de dois aspectos relevantes.

Primeiro, a concentração da oferta turístico-hoteleira no distrito se deu junto ao processo de formação do eixo comercial e de negócios da avenida Paulista, portanto, abarcou as diferentes etapas de seu adensamento e verticalização. Tais reconfigurações da paisagem e do uso/consumo do espaço, desde início da década de 1980, também viabilizaram a instalação de inúmeros negócios turístico-hoteleiro-imobiliários no entorno do eixo comercial-empresarial da avenida Paulista, especialmente nos distritos da Consolação e da Bela Vista. Segundo, embora o Jardim Paulista e os demais distritos integrantes desse mesmo eixo concentrassem cada vez mais empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários em decorrência da proximidade dos geradores de demanda e das possibilidades de reprodução do capital neles aplicado, desde os iniciais de 1980, esse mesmo processo também se deu no vetor sudoeste do município, especialmente no distrito do Itaim Bibi, onde 19 inaugurações foram realizadas totalizando 2.336 novas UHs.

Vale lembrar que, na década de 1980, a oferta turístico-hoteleira do distrito do Itaim Bibi era composta por cinco empreendimentos e 430 UHs. No mesmo período, o distrito possuía 1,3% dos meios de hospedagem e 2% das UHs ofertadas em São Paulos, números que, nos anos de 1990, passariam para 5,5% e 8,8%. Como mostra o Mapa 27, que indica os empreendimentos hoteleiros ativos na capital na década de 1990, o deslocamento da centralidade na direção sudoeste do município é um fator central na constituição do turismo paulistano, impedindo-nos de afirmar que sua expansão se deu a partir de uma cronologia composta por sucessivos períodos de crescimento e qualificação de sua oferta, tal como sugerem Asmussen, Rocha e Petrola Júnior (2002) ao traçarem o panorama da hotelaria paulistana entre os anos de 1980 e 1990, ou, como aponta Jacob (2006) ao defender o papel indutor da hotelaria na constituição da centralidade paulistana.

Mapa 27 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (1990)

Novamente, deve-se alertar para o fato de que o processo acima destacado se dava em simultaneidade com os altos e baixos da economia brasileira dos anos de 1980 e 1990, bem como com o deslocamento da centralidade da metrópole. Portanto, trata-se de uma constelação de movimentos, estratégias e ações que planeja os novos centros, organiza os usos/consumos e determina as funções do espaço conforme o potencial de retorno do investimento.

Com base nessa interpretação, as estratégias de reprodução do capital no movimento da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole ganham o sentido do que é múltiplo, inacabado e suscetível às interferências que as cercam, sejam aquelas das mediações decorrentes do cenário político nacional e internacional, a exemplo das interposições criadas pelos planos de estabilização e pelas alternâncias da liquidez do capital disposto ao sistema financeiro; sejam as resultantes de decisões de ordem local, como as intervenções urbanas efetivadas pela administração pública municipal, que, entre os limites jurídicos da propriedade privada e as regras de uso e ocupação, definem onde se pode izar prédios ou construir e demolir casas.

Em tal movimento, a articulação entre a produção-reprodução do espaço e a concretização das estratégias de reprodução do capital não se configura por um encadeamento unilateral e encerrado, cujo desfecho seria semelhante às conclusões elaboradas por um pensamento comprometido em apontar a vinculação imediata entre causas e consequências. Tal tratamento não seria condizente com a amplitude da dinâmica da produção-reprodução do espaço enquanto produção social e dialética, pela qual o homem humaniza a natureza, modificando-a e modificando-se a partir dos resultados de suas ações, que se desdobram em novas contradições incluídas as relações sociais e as relações de produção.

Nesse movimento aberto e contraditório, dá-se a produção-reprodução do espaço como resultado das realizações que expõem os conflitos entre a produção do homem e a produção capitalista. Diante dele, pode-se compreender os fundamentos da produção-reprodução do espaço como condição para a reprodução do capital em nosso tempo. Efetivamente, torna-se possível entender o espaço produzido (Carlos, 1982) ou o espaço social (Lefebvre, 2013) sem se limitar à interpretação que o define como um mero suporte para a consolidação das estratégias de reprodução do capital vigentes em um determinado tempo, frente às quais são concebidas as interpretações que insistem em compreender os sucessivos períodos de crescimento e qualificação da oferta turístico-hoteleira como momentos livres de quaisquer contradições.

Diante de tais palavras, o prosseguimento de nosso percurso se dá no movimento de declínio do centro, de consolidação do entorno da avenida Paulista e de ascensão do vetor sudoeste. Precisamente, trata-se do movimento que se efetiva entre incertezas geradas pelos planos econômicos e decisões políticas que chegam até o primeiro quadriênio de 1990, momento marcado pelo

impeachment de Collor de Mello, pelo mandato de Itamar Franco e pelas medidas de estabilização tomadas entre 1993 e 1994, quando o início do governo de FHC fez o anúncio do Plano Real ser sinônimo de crescimento econômico. O período que, para muitos³⁹⁹, antecede a fase de recuperação e desenvolvimento da oferta turístico-hoteleira paulistana ocorrido na metade da década de 1990, e para nós, caracteriza um ponto de inflexão no contínuo/descontínuo movimento da reprodução crítica do capital que, frente ao cenário econômico e político dos anos de 1990, passa, progressivamente, a demandar a reprodução do espaço urbano como uma condição para sua efetivação (Carlos, 2001; 2011). Nesse sentido, o apontamento dos anos de 1990 se torna central em nosso percurso, pois, nas ações e consciências acumuladas e transpostas nesse espaço-tempo, encontraremos os movimentos que prolongam o turismo no processo de produção-reprodução do espaço na metrópole. Para avançarmos em tal compreensão, apresentaremos os dados correspondentes às inaugurações dos empreendimentos turístico-hoteleiros ocorridas na primeira metade daquela década, tendo o distrito do Jardim Paulista como referência. A partir dele, observaremos os demais distritos que integram a centralidade da metrópole e reencontraremos os traços dos *clusters* descritos nos passos iniciais de nosso estudo no tempo de sua constituição.

Como já citado, na década de 1990, o distrito do Jardim Paulista concentrava 11,63% dos meios de hospedagem e 15,58% das UHs de São Paulo, razão pela qual não parecerá equivocado sugerir que expansão da oferta turístico-hoteleira no distrito se deu junto às transformações econômicas promovidas pelo Plano Real. Entre outros resultados, as medidas governamentais devolveram a estabilidade à economia brasileira e favoreceram a retomada das atividades produtivas, dentre as quais o turismo figurava com ares de indústria moderna. No entanto, se observarmos mais detidamente os dados correspondentes ao distrito veremos dois momentos distintos de um mesmo percurso e evitaremos, assim, concordar com a sugestão antes apresentada.

Entre 1990 e 1994⁴⁰⁰ seriam abertos 13 dos 18 novos meios de hospedagem inaugurados no distrito do Jardim Paulista durante aquela década. Destes, 12 foram entregues até 1992, sendo que 11 eram *flats* hoteleiros⁴⁰¹, precisamente, EHBI ou empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários ofertados aos investidores como um negócio seguro diante das oscilações econômicas e dos altos

³⁹⁹ Asmussen (2001, 2003 e 2004), Carvalho (2011), Carvalho (2009), entre outros.

⁴⁰⁰ Vale mencionar que a definição de tal intervalo acompanha a sequência de fatos e datas correlatas à apresentação e efetiva implantação das medidas vinculadas ao Plano Real.

⁴⁰¹ Cabe notar que, entre estes, seis eram controlados por grupos hoteleiros que já atuavam no mercado brasileiro desde os anos de 1970 e 1980, a saber: a NHT, com 3 *flats* – Parthenon Garden Special, lançado em 1986 pela Pompeu de Toledo e Mitelman Engenharia Empreendimentos Ltda.; Parthenon London, lançado em 1988 pela Sulimob S/A Empreendimentos Imobiliários, do Grupo Itaúsa; Parthenon Les Jardins, lançado em 1988 pela Ceibel Comercial e Incorporadora Ltda. –; a CRH com 2 *flats* – Ninety Convention, lançado em 1990 pela GAF e La Résidence Paulista, lançado em 1988 pela Lubeca Empreendimentos S.A.; e a rede Othon, com o Le Premier, lançado em 1989 pela GAF.

índices inflacionários, uma vez que a proximidade do eixo comercial e empresarial da avenida Paulista e o elevado preço dos hotéis paulistanos, muitos localizados nesse mesmo entorno, facultavam previsões de alta rentabilidade aos investidores.

Portanto, antes mesmo que a estabilidade econômica fosse conquistada, a reprodução do capital seguia seu curso valendo-se da centralidade da metrópole, naquele momento, manifestada principalmente na concentração empresarial que seguia o traçado da avenida Paulista. Ainda que essa mesma centralidade estivesse em movimento no interior da metrópole, abrindo novas frentes e divisões entre a oferta e a demanda de turistas de negócios, o que poderia levar à redução da rentabilidade dos EHBI instalados no eixo formado no entorno da avenida Paulista, o mercado imobiliário não deixaria de empregar as estratégias que desde 1980 já haviam se mostrado eficientes. A despeito da instabilidade política e econômica e das altas taxas de inflação que desgastavam a demanda turística paulistana, a centralidade da capital seguia sendo o principal atrativo do turismo paulistano. Ele mesmo impulsionava a instalação de EHBI nas áreas de concentração dos fluxos de capital, trabalhadores, turistas, participantes de eventos e negócios que expressavam essa mesma centralidade.

Essa condição se manifestava nas estratégias do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário, dentre as quais se pode destacar aquelas vinculadas ao lançamento do Ninety Convention, incorporado pela GAF. Entre os argumentos de venda listados em seu anúncio⁴⁰², posicionavam-se gráficos que ilustravam e relacionavam a rentabilidade do EHBI às vantagens do sistema de *pool* hoteleiro, a instalação de espaços de convenção e a localização, na alameda Lorena junto à rua Pamplona, definida como “*prime-location*” em razão da proximidade do eixo empresarial da avenida Paulista.

Não diferente era o argumento da Lubeca Empreendimentos S.A., responsável incorporação do La Résidence Paulista, cuja administração hoteleira estava a cargo do Transamérica Comercial e Serviços Ltda. (TCS), pertencente ao mesmo grupo que antes controlava a CRT, então incorporada à TCS. Dentre as palavras que qualificavam o La Résidence Paulista, via-se a indicação de que este era ideal para a demanda de turistas de negócios que transitavam na avenida Paulista, já que possuía localização diferenciada, na alameda Jaú, próximo à rua Haddock Lobo, e ofereceria um centro de convenções que, juntamente com a “altíssima afluência de futuros hóspedes”⁴⁰³, daria maior rentabilidade ao negócio.

Por fim, pode-se citar o The Landmark Residence, o empreendimento lançado em 1988 pela GAF, que, por estar a menos de 30 m do La Résidence, também se valia da proximidade dos prédios

⁴⁰² Informe publicitário de pré-lançamento do Ninety Convention & Residence Service. OESP, São Paulo, 14 dez. 1990, p. 24-25.

⁴⁰³ Conforme anúncio divulgado no jornal OESP em 5 de junho de 1988, que comunicava que o empreendimento havia sido totalmente vendido no pré-lançamento realizado semanas antes da data do anúncio.

comerciais e corporativos para destacar o fluxo de demanda, a taxa de ocupação e a rentabilidade que atraía seus investidores. Ademais, manifestava as mudanças que acompanhavam a “nova legislação para classificação de Hotéis-Residência” (HR)⁴⁰⁴, tendo-as como um novo fator de diferenciação.

Em realidade, a GAF se referia a então recém-publicada Resolução Normativa do Conselho Nacional de Turismo (CNTur) n. 9 31, de 19 de março de 1988, que modificava as “disposições pertinentes ao Meio de Hospedagem de Turismo do tipo Hotel-Residência” e, dentre outras alterações, definia a matriz de classificação pertinente ao meio de hospedagem do tipo Hotel (H) aos HR, conforme disposto na Resolução Normativa CNTur n. 9 09, de 15 de dezembro de 1983. Na prática, a referida resolução determinava que os *flats* ou HR, definidos como empreendimentos que possuíam ao menos um terço da UHs “sob a posse ou propriedade de uma única empresa hoteleira, que as explore ou administre, ainda que sob forma condominial, exclusiva e permanentemente na atividade hoteleira”⁴⁰⁵, poderiam se submeter ao sistema de classificação da EMBRATUR, que, após avaliação, concederia até cinco estrelas aos HR. Uma possibilidade assinalada pela GAF como uma vantagem para os investidores, os quais se tornariam sócios de um empreendimento de luxo com 96 UHs localizadas a poucos metros do “maior centro de decisões financeiras do país”⁴⁰⁶.

Como se vê, a lógica que amparava os anúncios antes citados se fixava na esfera da reprodução do capital e ainda que apontasse para novos mecanismos de organização do *pool* de locação que passaria a integrar todas UHs, ou ao menos um terço delas, como definia a resolução do CNTur, não acenava para um horizonte distinto daquele visto nos anos de 1980. De igual modo, não se pode desconsiderar o fato que os EHBI eram uma forma de equilibrar as variações observadas no ciclo de investimentos do setor imobiliário, sobretudo, do segmento residencial, em grande medida afetado pelo decréscimo das fontes de financiamento imobiliário e pelas imposições da Lei do Inquilinato, que dificultavam as operações no mercado locatício. Portanto, desde que a demanda de investidores se mostrasse favorável, e não faltavam fatores para isso nos anos que unem a década de 1980 e 1990⁴⁰⁷, caberia ao setor imobiliário, assim como qualquer outro ramo produtivo, buscar caminhos para realizar suas metas.

A centralidade expressa na concentração empresarial-comercial da avenida Paulista era, portanto, o resultado que motivou a instalação dos EHBI citados e, ao mesmo tempo, o fator que garantiria sua rentabilidade e que atenderia à afluyente demanda de turistas. Em nosso percurso, essa

⁴⁰⁴ Informe para executivos e investidores. Regulamentação da Embratur abre nova alternativa de investimento. OESP, São Paulo, 22 out. 1988, p. 31.

⁴⁰⁵ Conforme Art. 11º, inciso II da Resolução Normativa do Conselho Nacional de Turismo, n. 9 31/88.

⁴⁰⁶ Informe para executivos e investidores. Regulamentação da Embratur abre nova alternativa de investimento. OESP, São Paulo, *op. cit.*

⁴⁰⁷ Baixo rendimento dos ativos financeiros, altas taxas de inflação, insegurança quanto aos inúmeros planos e medidas governamentais, variações no mercado externo etc.

condição é a comprovação de que o deslocamento da centralidade na metrópole é fundamental para a expansão do turismo paulistano, estando este definido como um meio para a reprodução capitalista no movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole.

Tal condição permitiria a qualquer investidor considerar que, ainda que o fluxo de hóspedes não fosse tão alto quanto o anunciado pelos incorporadores imobiliários, esse mesmo fluxo era real e, como tal, um fator preponderante para valorização dos EHBI cuja instalação nitidamente acompanhava a centralidade da/na metrópole. Isso também aconteceu, embora em um contexto distinto, com os investimentos hoteleiros realizados nas áreas de expansão do centro, isto é, no entorno da avenida Ipiranga, no extenso traçado da avenida São João e até mesmo no centro formado no distrito da Sé, que passaram a ser apenas o centro histórico depois de esvaziados dos fluxos que fomentavam e reproduziam o capital.

Por consequência, nossa compreensão aponta para o movimento de deslocamento da centralidade no interior da metrópole enquanto movimento necessário à reprodução do capital. Junto à expansão do turismo, sobretudo nos anos de 1980 e 1990, esta reprodução se realizava nas etapas de incorporação, comercialização, construção e posterior locação de imóveis divididos em UHs, posteriormente recompostas no *pool* gerador de rentabilidade ao negócio turístico-hoteleiro-imobiliário. Um produto que, diferentemente de outros oferecidos no segmento imobiliário residencial, era capaz de capturar a centralidade da metrópole como renda. Um investimento que gerava rentabilidade e valorização da propriedade privada sem submeter as empresas que as vendiam e os investidores que as compravam às normas que dificultavam a relação inquilino-locatário ou aos mandos governamentais que congelavam e reindexavam restrições à realização do capital⁴⁰⁸.

Tal fato também pode ser registrado quando observamos outro ponto de instalação de novos *flats* hoteleiros no distrito do Jardim Paulista, especificamente o entroncamento entre a alameda Jaú e a rua Haddock Lobo, o exato endereço do Fortune Residence & Executive Service, inaugurado em 1991, com incorporação da GAF. A menos de 20 m da lateral do prédio de 18 andares ocupados por 67 UHs estava o Crillon Plaza Flat Service, que integrava o portfólio da Arena Construtora Ltda. desde de 1992, ano de sua entrega.

Por sua vez, nos distritos da Bela Vista e da Consolação – tidos como divisores entre o espaço do presente, integrado ao eixo da avenida Paulista, e o espaço do passado, expressão da metrópole dos

⁴⁰⁸ Conforme as medidas anunciadas em 16 de março de 1990, o Plano Collor I determinou que os saques em caderneta de poupança ou conta corrente ficariam limitados a NCz\$ 50 mil (Cruzado Novo), o restante ficaria retido por um prazo 18 meses. Para os fundos de investimento de curto prazo, a exemplo do *overnight*, os saques ficariam limitados a 20% ou NCZ\$ 25 mil. Caso o valor retirado fosse maior, seria tributado em 8%. Paralelamente, o plano efetivou a substituição do Cruzado Novo por Cruzeiro, os quais foram convertidos de um por um. O chamado confisco teria fim em 30 de julho de 1991, pouco mais de um ano após o anúncio da medida, e, em 15 de agosto do mesmo ano, foi iniciada a devolução do dinheiro em parcelas mensais.

anos de 1970 e 1980 junto às ramificações da avenida Ipiranga, da rua da Consolação, da rua Martins Fontes e da rua Augusta –, seriam inaugurados 11 meios de hospedagem entre 1990 e 1994, dentre os quais o L'Hotel⁴⁰⁹, aberto em 1994, na alameda Campinas, a pouco mais de 50 m do Maksoud Plaza, era o único que atuava no segmento de luxo⁴¹⁰.

No distrito da Bela Vista, foram inaugurados cinco *flats* entre 1990 e 1994. Entre eles se encontrava o Arai Residence, o empreendimento de 72 UHs, localizado na rua Martiniano de Carvalho, que, ainda em 1990, quando suas últimas unidades eram oferecidas ao mercado⁴¹¹, marcava os interesses dos investidores da Arai Shoji Co., a organização japonesa que controlava a Brajan Hotelaria Ltda. e a Brajan Participações e Empreendimentos Ltda., então responsáveis pelo gerenciamento e pela incorporação do empreendimento. Além do Arai Residence, outros EHBI envolviam a reprodução de distintas frações de capital na centralidade que corria sobre o eixo da avenida Paulista: o Paulista Wall Street, o *flat* de 298 UHs localizado na rua Itapeva, esquina com a rua São Carlos do Pinhal, cujo investimento de US\$ 30 milhões⁴¹² correlacionava as atividades da Construtora Munir Abbud Empreendimentos Imobiliários Ltda. e do grupo Sisal (Sisal Imobiliária Santo Afonso S.A.), que desde a década de 1970, dentre outros negócios, possuía o Hotel Méridien Copacabana e, dentre outras parcerias, havia desenvolvido o programa de expansão da rede Brasilton no país com o Hilton Internacional.

De modo semelhante, no distrito da Consolação, também se notava a expansão dos *flats* nos primeiros anos da década de 1990. No bairro de Higienópolis, no entorno do eixo formado pelas avenidas Higienópolis, Angélica e Pacaembu, o The Park Hall Caesar Towers, entregue pela Construtora Kauffmann Ltda., seria inaugurado em 1993 como parte da estratégia de diversificação da rede Caesar Park, pertencente a Aoki Corporation, que dividia a propriedade do Caesar Park Hotel com a Construtora Guarantã S.A. Desde o fim dos anos de 1980, a Aoki Corporation podia ser considerada como uma das principais investidoras do mercado turístico-hoteleiro nacional e internacional, pois, além da expansão da rede Caesar Park no Brasil, em 1988, em conjunto com o investidor norte-americano Robert M. Bass, assumiria o controle da Westin Hotels and Resorts (WHR), então pertencente à United Airlines. Para tanto, realizaria uma transação avaliada em US\$ 1,35 bilhão, ocasião em que a Aoki Corporation

⁴⁰⁹ Originalmente constituído em 1988, quando a construção do imóvel tinha início sob a denominação Gebara – Cury Hotelaria Ltda., a lista de proprietários do empreendimento incluía a Irmãos Cury S.A., a Empage Construções Empreendimentos e Participações Imobiliárias S.A., a Bragança Empreendimentos Imobiliários Ltda. e os empresários Nelson Nemer Gebara, Walter Gebara e Ricardo Afif Cury, também atuantes no varejo de automóveis e na incorporação de empreendimentos imobiliários. Cf. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP).

⁴¹⁰ Cinco estrelas quer relembrar palacetes. *OESP*, São Paulo, Viagem, 12 jul. 1994, p. G21.

⁴¹¹ Informe publicitário de venda Arai Residence. *OESP*, São Paulo, 29 jun. 1990, p. 10.

⁴¹² LEITÃO, M. Novo negócio. *OESP*, São Paulo, Negócios, 3 out. 1991, p. 2.

sinalizaria suas intenções em relação ao ramo turístico-hoteleiro-financeiro, definindo-o como um meio para obter rendimentos com altos índices de liquidez de capital⁴¹³. Tal fato sugere os motivos que levaram o grupo a investir US\$ 15 milhões para entrar no mercado de *flats* de alto padrão⁴¹⁴, tendo o The Park Hall como um dos primeiros negócios da marca Caesar Towers⁴¹⁵.

Nesse mesmo horizonte, a expansão dos EHBI também seguia a direção do bairro do Paraíso e acompanhava a concentração dos prédios ocupados por corporações do setor de serviços instalados no entorno da avenida 23 de maio e no eixo que ligava a rua Vergueiro à rua Sena Madureira, que, em conjunto, apontavam a direção sudoeste do município, tendo os distritos da Vila Mariana e Moema como principais referências.

O lançamento do Bial First Class Flat Service, o EHBI incorporado pela RHR Empreendimentos, Participações e Administração Ltda. e pela Company Tecnologia de Construções Ltda. evidencia esse movimento, pois reitera que a localização da oferta turístico-hoteleira em São Paulo não ocorre sem que a reprodução do capital realizada no setor imobiliário se valha do constante deslocamento da centralidade na metrópole, a qual designava a porção sul do distrito da Vila Mariana, contígua ao distrito de Moema, como um ponto de interesse para os investidores⁴¹⁶ naquele momento.

Como sugere a localização do Bial First Class, a centralidade dos negócios na metrópole apontava a direção do sudoeste paulistano, onde, ao longo da década de 1990, formou-se uma oferta turístico-hoteleira de 53 empreendimentos e 5.988 UHs⁴¹⁷. Se comparada à oferta instalada nos anos de 1980, os números antes indicados correspondem a um aumento de 140,9% e 238,8%, respectivamente. Ainda que tais dados pareçam suficientes para falarmos do expressivo crescimento da oferta turístico-hoteleira nos distritos que compunham o vetor sudoeste, é importante detalhar como essa mesma expansão se realiza nos primeiros anos da década de 1990.

⁴¹³ Conforme cita Cole (1988), imediatamente após a compra, os recém proprietários da Westin venderiam duas de suas principais propriedades – o The Plaza Hotel New York, localizado na 5ª avenida, e o prédio de apartamentos a ele contíguo – ao investidor Donald Trump por US\$ 390 milhões.

⁴¹⁴ Grupo Westin entra no mercado dos quatro estrelas. *OESP*, São Paulo, Viagem, 3 ago. 1993, p. 2. Cabe mencionar que no Brasil a Aoki Corporation e a Westin Hotel & Resorts eram liderada pelo *chairman*, John Aoki, enquanto a rede Caesar Park era presidida por Chieko Aoki, que também acumulava a função de vice *chairman* da Westin Hotel & Resorts.

⁴¹⁵ A bandeira Caesar Towers estava vinculada à Caesar Towers Administração e Comércio Ltda., constituída em janeiro de 1991 e sob o controle da Durham Investments, empresa com sede nas Ilhas Virgens, e da Novos Hotéis de São Paulo S.A., então sócia, em conjunto com a Aoki Corporation e a Construtora Guarantã S.A., do Caesar Park Hotel. Cf. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP).

⁴¹⁶ Vale lembrar que nos anúncios de vendas da UHs do Bial First Class, a exemplo dos veiculados nas edições de 10 e 22 de julho de 1990 do jornal *OESP*, é comum encontrar referências ao diferencial que a localização do empreendimento geraria para a rentabilidade do capital nele aplicado. No caso do EHBI, este diferencial se dava pela proximidade dos eixos empresariais existentes nos distritos do Jardim Paulista, Moema e Itaim Bibi, bem como do aeroporto de Congonhas, o que, segundo divulgado nos anúncios, garantiria alta taxa de ocupação ao EHBI.

⁴¹⁷ Considerando os distritos de Moema, Campo Belo, Itaim Bibi, Santo Amaro, Vila Andrade e Morumbi.

Como já mencionado, o distrito do Itaim Bibi recebeu o maior número de inaugurações nos anos de 1990 dentre todos os distritos da capital, precisamente, 19 meios de hospedagem, um a mais do que o total de inaugurações realizadas no Jardim Paulista. Entretanto, se no distrito do Jardim Paulista o intervalo entre 1990 e 1994 indicou a abertura de 13 meios de hospedagem, o que corresponde a 72,2% das inaugurações realizadas no distrito na década de 1990, no do Itaim Bibi, deu-se o inverso, já que apenas 6 das 19 inaugurações, isto é, 31,5%, se deram nos primeiros anos da década de 1990. Esse dado se torna mais expressivo se considerarmos que das 2.336 UHs instaladas ao longo da década de 1990, apenas 615 ou 27,6% pertenciam aos empreendimentos que iniciaram seu funcionamento até 1994.

Frente a isso, é necessário salientar que as inaugurações realizadas entre 1990 e 1994 seguiam um padrão similar aos empreendimentos posicionados no entorno da avenida Paulista, incluindo o fato de que todos os seis novos negócios hoteleiros instalados no Itaim Bibi eram EHBI localizados em áreas próximas aos eixos de concentração comercial e empresarial. Dentre estes, o The Time tem primeiro destaque: um EBHI com 173 UHs, dentre as quais as denominadas *corporate suite*, acrescidas de um escritório com entrada independente, se integravam ao empreendimento *mixed use* composto por um centro de convenções, lojas e restaurantes. Conforme anunciado pela GAF e pela Desim – Desenvolvimento Imobiliário Ltda⁴¹⁸, empresas responsáveis pela incorporação e construção do negócio, essas características o tornavam o primeiro *flat* de 4ª geração⁴¹⁹ do eixo Marginal/Berrini, localizado precisamente na rua Hans Oersted, entre a avenida Eng. Luís Carlos Berrini e a avenida Nações Unidas, onde, segundo os mesmos desenvolvedores, a falta de empreendimentos hoteleiros e de espaços para eventos era notável⁴²⁰.

Semelhante quadro parece ter motivado o grupo JHS, que detinha a JHS J Construtora Ltda. além de outras empresas do ramo de construção civil e incorporação imobiliária, a unir-se com a TCS para o lançamento do Expert Home Service. Em 1993, não sem antes ter atraído os investidores com números que relacionavam a expectativa de rentabilidade às altas taxa de ocupação atingidas pelos outros três *flats* que a TCS administrava do distrito do Itaim desde 1989⁴²¹, este abria suas portas e suas 90 UHs na rua Pedroso Alvarenga, a menos de 200 m do eixo empresarial e comercial da avenida Brig. Faria Lima.

Na mesma rua, 650 m a oeste do Expert Home Service, o Newciti Flat, lançado em 1989 e entregue nos últimos meses de 1991, marcava mais um dos empreendimentos da GAF e somava outras

⁴¹⁸ Então pertencente a Francisco Lopes Neto, proprietário da Lopes Consultoria de Imóveis S/A, cuja presença na comercialização dos *flats* paulistanos é marcante desde os anos de 1980.

⁴¹⁹ Informe publicitário de lançamento do The Time. OESP, São Paulo. 8 out. 1989, p. 38.

⁴²⁰ Informe publicitário de pré-lançamento do The Time. OESP, São Paulo. 5 out. 1989, p. 14-15.

⁴²¹ Informe publicitário de pré-lançamento do Expert Home Service. OESP, São Paulo, 15 jul. 1989, p. 9.

128 UHs para os investidores atentos à combinação que ela denominou de “localização & lucro”⁴²². Próximos a estes, no ponto em que as avenidas Cidades Jardim e 9 de julho se convertem em um emaranhado de faixas e prédios de formas modernas e funções empresariais, o Golden Tower International Apart Service, concluído em 1992, oferecia rentabilidade aos investidores que haviam comprado uma das 112 UHs construídas pela Jafet Tommasi Sayeg Engenharia e Empreendimentos Imobiliários Ltda.

Assim sendo, as conexões entre a atividade imobiliária e as possibilidades de rendimento decorrente do consumo das UHs pelos turistas de negócios que transitavam entre as ruas e avenidas dos eixos empresariais formados no entorno das avenidas Brig. Faria Lima e Eng. Luís Carlos Berrini, ambas posicionadas em dois fragmentos distintos do distrito do Itaim Bibi, impulsionavam a construção de EHBI na metrópole.

Embora em menor proporção, esse processo também tinha expressão em outros fragmentos dos demais distritos do vetor sudoeste da capital, onde encontramos a instalação de quatro *flats* e três hotéis assim distribuídos: no distrito de Moema, na avenida Ibjau, ao lado da avenida Ibirapuera, a Método Engenharia S.A. entregaria em 1994 o QI – Quadra Ibirapuera, com 220 UHs, tendo, a menos de 350 m, as 307 UHs do Prime Boulevard Home Plus Service, incorporado e entregue pela Schahin Cury em 1991; no distrito do Campo Belo, a EPP Engenharia Ltda. finalizaria o Baden Baden Flat Service em 1990 e, a pouco menos de 1 km de seu endereço, na mesma rua Vieira de Moraes, os hotéis Congonhas e Brooklin, respectivamente inaugurados em 1990 e 1993, iniciariam suas atividades ao lado do aeroporto, totalizando 104 novas UHs; no distrito da Vila Andrade, a Jafet Tommasi Sayeg Engenharia e Empreendimentos Imobiliários Ltda. voltaria a aparecer na lista de construtoras atuantes no mercado de turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano com a entrega das 59 UHs do Morumbi Business, na rua Dr. Chibata Miyakoshi; não distante deste, o The Hill Residence Flat, finalizado em 1990 pela Cerfix Construtora Ltda. oferecia 144 UHs à demanda de empresários e executivos que, como declarado por Raul Almeida, gerente geral do empreendimento, preferiam ficar no contra fluxo do trânsito evitando os congestionamentos e neuroses enfrentados em outras regiões da cidade⁴²³.

Convém notar que nos mesmos anos iniciais de 1990, o estoque de escritórios instalados no vetor sudoeste já era bastante significativo, a ponto de assegurar a indicação de um novo deslocamento da centralidade no interior da metrópole. Este movimento se expressa na concentração dos negócios nesse mesmo vetor, onde 156 edifícios de escritórios de médio e alto padrão já haviam sido lançados

⁴²² Informe publicitário de lançamento do New City Flat. OESP, São Paulo, 19 ago. 1989, p. 11.

⁴²³ MENDES, R. Flats são nova opção de hospedagem. OESP, São Paulo, Economia, 27 dez. 1990, p. 2.

entre os anos das décadas de 1970 e 1980 conforme os dados oferecidos por Chicca (2007) ⁴²⁴, um número significativamente maior do que os 76 lançados no entorno da avenida Paulista e que os 2 lançamentos ocorridos no centro.

Se complementarmos tais dados com a indicação pormenorizada oferecida por Fialho (2007), verificaremos que o deslocamento da centralidade no sentido Paulista-Marginal Pinheiros seria ainda mais intenso nos primeiros anos de 1990, quando 34 novos edifícios de escritórios de médio e alto padrão seriam entregues entre os distritos do quadrante sudoeste. Nesse processo, como destaca Fix (2007), a construção desses edifícios comerciais marcava a constituição de um novo ciclo para o mercado imobiliário corporativo. Em seu transcurso, este ciclo envolvia a progressiva atuação de empresas de consultoria imobiliária que, a exemplo da Richard Ellis, mediavam o planejamento dos empreendimentos estabelecendo negociações entre possíveis investidores, dentre eles, os fundos de pensão.

Por um lado, a presença das empresas de consultoria imobiliária refletia o crescente dinamismo do mercado corporativo, pois tinham seus interesses alicerçados na aproximação entre os investidores e os incorporadores, que vislumbrariam, por meio de apontamentos técnicos e aconselhamentos de investimentos, oportunidades em comum para reproduzir o capital com o consumo correlato às novas construções, as quais lhes devolveriam a rentabilidade desejada quando ocupadas. Por outro, os fundos de pensão, as entidades fechadas de previdência complementar, organizadas com o objetivo de gerir o patrimônio de contribuições dos participantes e garantir renda extra a partir de investimentos em fontes diversas, acenariam com montantes de capital capazes de gerar novas ondas de crescimento produtivo, promovendo assim, novos ciclos de reprodução do capital no mercado imobiliário e de construção civil. Evidentemente, esse novo cenário não se estenderia a todos os segmentos desses mercados, tampouco a todos fragmentos da metrópole, pois, diante do quadro econômico ainda recessivo, corroído pela inflação, com baixa liquidez de capital para investimentos e permeado por oscilações políticas, e da característica especulativa que molda a união entre investidores e incorporadores, não se pode desconsiderar que o quadro exposto por Fix (2007) deixasse de suscitar o cuidadoso estudo de fatores como demanda, localização e custo de produção do negócio imobiliário, sem os quais, os ganhos visados ficariam comprometidos. Fato que em nossa interpretação também se aplicada aos EHBI.

Neste cenário, os distritos do vetor sudoeste reuniam vantagens à reprodução do capital quando comparados aos do entorno da avenida Paulista e do centro, dentre as quais se pode citar: a disponibilidade de terrenos incorporáveis e passíveis de valorização por parte do mercado imobiliário,

⁴²⁴ Para tanto, o autor considera os lançamentos nos principais centros de negócios do vetor sudoeste, assim denominados por ele: Região Faria Lima, Região do Rio Pinheiros, Região Itaim/Vila Olímpia, Região Berrini e Região Chácara Santo Antônio. Vale destacar que, segundo os dados apontados na mesma pesquisa, as regiões Faria Lima e Itaim/Vila Olímpia concentraram o maior número de lançamentos no período: 47 e 42 edifícios, respectivamente.

bem como os impulsos cedidos pelas intervenções e regulamentações governamentais favoráveis à instalação de recursos capazes de dotar tais fragmentos de qualidades de circulação, valorização etc.

Diante desse quadro, conforme demonstra Carlos (2001) ao analisar as relações estabelecidas entre a expansão da produção de escritórios no interior da macha terciária em São Paulo e o papel exercido pelo governo municipal na validação e realização de diferentes instrumentos de intervenção que qualificavam o espaço a favor da reprodução econômica, a indústria imobiliária não se furtaria à tarefa de envolver-se diretamente na reprodução do espaço, estabelecendo assim os caminhos e os projetos para o desenvolvimento de São Paulo, os quais, dialeticamente, definiam a direção que esse mesmo desenvolvimento não tomaria.

Tal movimento ganharia contornos mais claros a partir de 1993, quando o então recém-empossado prefeito Paulo Maluf abria a licitação para construção da nova Faria Lima e anunciaria a demolição de 239 imóveis nos distritos do Itaim Bibi e Pinheiros⁴²⁵, precisamente aqueles localizados no entorno da via a ser ampliada. Vale lembrar que a criação da nova avenida não se dava como um fato isolado e desprovido de um conjunto de intenções, pois o movimento de deslocamento da centralidade na direção sudoeste não só já estava em andamento, como alguns dos dados antes indicados esclarecem, como também reiterava a ideia de que o crescimento da economia capitalista demandava do Estado a realização de benefícios urbanísticos amparados por intervenções. Ao menos no discurso, tais operações favoreceriam o desenvolvimento da sociedade, valorizariam o patrimônio público e ordenariam o espaço da metrópole, dotando-o, na realidade, de qualidades necessárias à reprodução do capital. Logo, a intenção de promover uma nova centralidade capaz de atender aos interesses que não podiam mais se realizar no centro e que encontravam limites no entorno da avenida Paulista já se dava entre os anos iniciais de 1990.

Nesse contexto, a proposta construção da nova Faria Lima se concretizava como finalidade da lógica que reafirma os interesses da reprodução do capital aplicado nas atividades imobiliárias, cuja produção e consequente consumo só poderia ocorrer se o Estado interviesse na produção do espaço, qualificando-o com recursos e infraestruturas e dotando-o dos preceitos legais necessários à continuidade desses mesmos interesses. Com efeito, o vetor sudoeste parecia indicar um caminho natural para os novos investimentos em imóveis corporativos, validando as concepções que discursavam a favor da modernização da metrópole e da irrevogável aproximação dos preceitos da mundialização do capital. Nesse quadro de afirmações declaradas e intenções nem sempre reveladas, o imobiliário corporativo teria a direção de seu avanço, renovaria o uso/consumo do espaço que traria os turistas cada vez mais apressados e menos interessados por qualquer luxo desnecessário às viagens de negócios.

⁴²⁵ AMARAL, L. H. Maluf abre licitação para nova Faria Lima. *FSP*, São Paulo, 10 jun. 1994, Cotidiano, p. 7.

A instalação dos *flats* nos distritos do vetor sudoeste seguia a mencionada expansão do mercado imobiliário corporativo, e, portanto, não era exatamente o começo de um novo ciclo de expansão do turismo paulistano, mas sim a continuidade do movimento de reprodução do capital que, em união com o mercado imobiliário corporativo, abria novas frentes para se efetivar no espaço produzido-reproduzido da metrópole. Mesmo que o quadro econômico não fosse favorável e que as fontes de financiamento não fossem abundantes para a instalação de novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, era preciso acompanhar o deslocamento da centralidade, nesse caso, seguir os serviços avançados e os investimentos que a ele se associavam.

Para tanto, caberia ao governo do município, promotor do desenvolvimento local – que, segundo Borja e Castells (1996), deveria se integrar na economia mundial –, redefinir e preparar leis capazes de gerar mudanças no uso e na função do espaço, permitir obras e interações que se verticalizavam em relação ao solo e se empilhavam em possíveis rendas decorrentes do consumo do espaço a ser reproduzido sob a lógica e a finalidade da produção capitalista.

É importante notar que os EHBI situados nos distritos do vetor sudoeste, semelhante aos construídos no entorno da avenida Paulista, tinham como principal objetivo reproduzir o capital a partir da renda gerada com o consumo do EHBI instalado no espaço que expressa a centralidade da metrópole. Nesse sentido, como propôs Marx (2011) ao explorar a relação geral entre produção, distribuição, troca e consumo nos *Manuscritos econômicos de 1857-1858*, a produção e o consumo se assumem como mediação um do outro, exprimindo uma dependência recíproca. Ainda que permaneçam separados, a constituição de um se realiza no outro, determinando suas finalidades. No processo aqui discutido, expõem como a produção e o consumo do espaço da/na metrópole expressam e permitem a realização da reprodução do capital, distanciando-se de qualquer outro conteúdo que os possa conduzir. Logo, os negócios que compõem a oferta turístico-hoteleira paulistana se limitam à tarefa de reproduzir o capital no processo de produção-reprodução do espaço na metrópole, o qual se efetiva, dentre outros modos, no movimento de deslocamento da centralidade da metrópole.

Embora alguns integrantes do setor hoteleiro paulistano do início dos anos de 1990 reclamassem a perda de faturamento, a falta de incentivos governamentais ou o excesso de UHs ofertadas pelos *flats*⁴²⁶, o fluxo de turistas atraídos pela centralidade da metrópole e os objetivos que medeiam seu

⁴²⁶ Conforme destacou Fernanda Domingues na reportagem intitulada “Hotelaria terá queda de 10% este ano”, os dados referentes ao primeiro semestre de 1989 indicavam uma possível relação entre a redução no faturamento dos hotéis paulistanos, o aumento no valor das diárias e a queda no número de hóspedes. Entretanto, segundo os dados apresentados na reportagem, a perda de faturamento não ilustrava o caso dos hotéis paulistanos, que, diferentemente dos chamados hotéis de turismo situados em destinos turísticos de lazer, não teriam sofrido igual redução no faturamento. Considerando que a hotelaria instalada na capital tinha sua principal demanda formada por executivos, a crise, como sugeriu Domingues, resultava das dificuldades que atingiam todos os setores produtivos, bem como da sazonalidade do turismo paulistano. Esta era ilustrada com o caso do Hotel Ca’d’Oro, que estaria totalmente ocupado com os participantes da Feira Nacional de Informática

deslocamento respaldam a instalação de novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários e definem o papel do turismo no consumo produtivo do espaço urbano de São Paulo.

Para o imobiliário residencial, o turismo iria se tornar uma atividade necessária à reprodução do capital, pois atraía investimentos em tempos de pouca rentabilidade no mercado de locação, ou ainda, de desequilíbrio entre oferta e demanda para o mercado de vendas⁴²⁷. Em contrapartida, para o imobiliário comercial, seria central para a realização de investimentos em *flats* de nova geração, isto é, imóveis de muitas UHs com metragem reduzida e instalações para realização de eventos, então constituídos como um produto definitivamente direcionado aos investidores. Tal combinação não somente validaria os *flats* como um recurso necessário ao atendimento do contínuo movimento de turistas de negócios, o qual já era tratado como o principal segmento do turismo paulistano desde o último quarto do século XX⁴²⁸, mas também atenderia as características da demanda de investidores.

É importante ressaltar que em nossa interpretação a condição acima exposta está diretamente vinculada às mudanças ocorridas no mercado imobiliário entre os anos da última metade da década de 1980 e os primeiros anos de 1990. Dentre tais mudanças, merecem destaque inicial a redução dos financiamentos concedidos a partir do Sistema Financeiro da Habitação (SFH)⁴²⁹ e a marcante expansão da construção de edificações residenciais do tipo *flat* na cidade de São Paulo.

Conforme exposto em diferentes estudos, a exemplo das análises realizadas por Azevedo (1988) e Santos (1999), os anos intermediários da década de 1980 seriam marcados pela drástica redução dos financiamentos que alimentavam o mercado habitacional nacional, e, não diferente, o mercado paulistano, em grande medida sustentado pelos financiamentos realizados junto ao SFH⁴³⁰. Tal fato se

no fim de semana em que a reportagem foi veiculada, o que significava a elevação de sua ocupação de 40% para 55%, evitando prejuízos no mês de julho, quando era comum observar a diminuição do fluxo turístico na capital. Da mesma forma, Domingues destacaria o caso do Hotel Eldorado Boulevard, que constantemente oferecia pacotes promocionais para elevar a taxa de ocupação nos fins de semana, o que garantiria um aumento de 10% a 15% na taxa de ocupação. Por fim, como forma de comprovar suas afirmações, a reportagem expunha as palavras do então diretor do Hotel Maksoud Plaza, Michael Asmussen, para quem o aumento no valor das diárias não era consequência da perda de demanda, mas sim da falta de hotéis de quatro e cinco estrelas em São Paulo.

⁴²⁷ Não nos custará lembrar dos investimentos feitos por Othon Bezerra de Mello no Hotel São Paulo, quando os bens imobiliários postos para locação perdiam rentabilidade diante dos movimentos de expansão e urbanização da capital, como também, apresentava claros sinais de retração, frente aos efeitos da Lei do Inquilinato de 1942.

⁴²⁸ Secretaria estuda o interesse dos turistas. *OESP*, São Paulo, 6 out. 1972, p. 16.

⁴²⁹ Cabe mencionar que as considerações apresentadas sobre o SFH não são alvo de análises para este estudo, razão pela qual evitaremos o debate sobre seus propósitos sociais e sobre a eficiência dos mecanismos que integram esse sistema.

⁴³⁰ Convém registrar que, segundo os dados compilados por Santos (1999), o número de financiamentos do SFH no país alcançou o seu auge entre os anos de 1980 e 1982, quando o financiamento de mais de 1,5 milhão de unidades residenciais (aproximadamente 36% do total de unidades financiadas entre 1964 e 1984) proporcionou o amplo crescimento das atividades de construção civil e de incorporação e comercialização imobiliária, em sua maioria, concentradas nos grandes centros urbanos. Paralelamente a esse dado, cabe mencionar que o funcionamento do SFH, conforme explica o mesmo autor (1999, p. 10-11), ao traçar o Desenho do SFH entre 1964, ano de sua criação, e 1989, ano em que o sistema foi institucionalmente alterado, podia ser dividido em dois subsistemas se consideradas as principais fontes de recursos. No primeiro, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE), composto de recursos captados das letras imobiliárias e cadernetas de poupança, era intermediado por associações de poupança e empréstimo (também chamadas de agentes financeiros do SFH). Estes recursos financiavam investimentos habitacionais propostos pelos empreendedores ou construtoras que, depois de

tornaria ainda mais marcante a partir de 1985, quando o governo de José Sarney, como lembra Santos (1999), levaria à frente a ideia de que a política habitacional poderia ser feita mediante um sistema capaz de se autofinanciar e definiria a extinção do BNH, fazendo o número de financiamentos despencar, afetando duramente o mercado de vendas.

Paralelamente, o mercado de locação, também impactado pela aceleração inflacionária que corroía o valor dos aluguéis, enfrentava as determinações impostas pela Lei do Inquilinato, a qual, segundo a interpretação dos empresários do setor, reduzia as possibilidades de atuação e crescimento da produção imobiliária como um todo, pois desestimulava as aplicações de capital em novas construções. Em linhas gerais, o quadro poderia ser assim resumido: poucas fontes de financiamento, diminuição da demanda de interessados em alugar e cerceamento devido às imposições da Lei do Inquilinato, que, para muitos, levava os proprietários a fechar seus imóveis por se verem impedidos de reajustar os valores aos preços de mercado e/ou aos níveis mínimos de reposição da inflação.

Diante disso, os inúmeros edifícios de apartamentos lançados e oferecidos à demanda paulistana ao longo dos anos de 1980, que, em poucas palavras, atestavam o dinamismo desse mercado, seriam voltados à busca de novas estratégias de reprodução que uniam os produtos para moradia e renda. Nesse contexto, a construção de *flats* era uma alternativa para lidar com as necessidades/dificuldades do mercado imobiliário paulistano, que, sem deixar de reproduzir o capital nele aplicado, proclamaria os novos estilos de vida vendendo UHs com metragens variadas e toques construtivos diferenciados e, obviamente, valorizando-as com endereços sempre privilegiados. Não sem razão, o crescimento dos *flats* paulistanos, até então viabilizados por sistemas de financiamento que isentavam seus agentes das dívidas contraídas ou mesmo pelo emprego do capital excedente de outras atividades produtivas, coincide com a queda na produção de imóveis residenciais voltados para venda financiada e para locação regida pela Lei do Inquilinato.

Tal coincidência, se é que podemos chamá-la assim, pode ser demonstrada observando que, em 1986, foram lançadas 2.514 UHs, o maior número entre os anos de 1985 e 1994, conforme os dados da Embraesp (1999) que totalizam o número de UHs lançadas em *apart-hotéis* (*flat-services*) no município de São Paulo. Em contrapartida, no ano de 1992, o número de UHs lançadas não passou de 246. A princípio, tais dados sugerem que o maior número de lançamentos ocorre no ano imediatamente posterior à extinção do BNH e às transformações institucionais que alteram a estrutura do SFH. Por sua

receber o financiamento, se responsabilizavam pela venda das unidades habitacionais aos consumidores finais, os quais, por sua vez, pagavam o empréstimo às instituições financeiras, tornando-se mutuários do sistema. No segundo, o BNH-FGTS, a arrecadação era proveniente do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e era totalmente gerida pelo Banco Nacional de Habitação (BNH), sendo prioritariamente destinado à edificação de conjuntos populares. Nesse caso, as Companhias Estaduais de Habitação (COHAB) obtinham financiamentos junto ao sistema para posteriormente contratar as construtoras e, após a conclusão das obras, repassar as unidades aos consumidores finais que se responsabilizariam pelo pagamento do financiamento junto à COHAB.

vez, o menor número de lançamentos se dá no ano subsequente à promulgação da Lei n. 8.245, de 18 de dezembro de 1991, a então denominada nova Lei do Inquilinato, que alteraria importantes disposições na relação inquilino-proprietário e promoveria, antes mesmo de sua promulgação, a retomada do mercado de locação⁴³¹.

Na prática, a nova lei proporcionaria a dinamização das locações e a reinserção de muitos imóveis ociosos no comércio locatício, sobretudo por alterar, dentre outros aspectos, o prazo de desocupação do imóvel por parte do inquilino e permitir-lhe o uso de diferentes formas de fiança (garantia), além de liberar a correção dos valores de locação. Com efeito, o mercado de locação residencial retomaria parte de seu vigor, mesmo porque os proprietários poderiam decidir o valor, os índices de correção e as épocas de reajustamento dos aluguéis, tal como desejado por aqueles que acreditam em leis como a da oferta e procura, diga-se de passagem, a mesma que servia às inúmeras incorporadoras, construtoras e investidores que haviam lançado mais de 7.900 UHs de *flats* entre 1985 e 1992 (Embraesp, 1999), uma média anual de 1.128 UHs de imóveis residenciais com serviços que podiam ser alugados por curtos períodos e ter preços reajustados.

Neste caso específico, de um lado, estava a oferta: livre das imposições de reajustes, prazos de contrato e regras para retirada de inadimplentes que a lei impunha aos demais produtos do mercado locatício, até porque os dispositivos da nova Lei do Inquilinato ou mesmo das que a antecedem não se aplicavam aos *flats*. De outro, estavam as demandas: primeiro os investidores, os que financiavam as atividades das incorporadoras e construtoras que, salvo a responsabilidade pela entrega do imóvel, estariam livres de qualquer dívida. Com eles, os desejos em conter as perdas geradas pela inflação e obter a renda decorrente da locação das UHs que, ao serem integradas ao *pool*, ganhavam a imagem de um negócio turístico-hoteleiro-imobiliário. Depois se encontravam os inquilinos, a segunda demanda, divididos de acordo com o tempo de permanência. Quer fosse longa ou curta, a permanência no *flat* definia o tipo de consumo que converteria o imóvel construído em produtivo. Não menos importante, é o fato de que a instalação desse mesmo imóvel em um espaço dotado de infraestrutura, oferta de serviços etc. e próximo aos geradores de demanda tornaria o consumo do espaço da metrópole, ou melhor, deste fragmento, igualmente produtivo.

Ao pensarmos de tal modo, pode-se indicar a correlação entre a lei da oferta e a procura e a reprodução do capital, a qual não prescinde de um espaço, tampouco ocorre sem produzir um espaço que lhe sirva de base para que sua produção se realize reciprocamente no consumo. No entanto, por estar articulado aos movimentos que compõem a reprodução do capital, este mesmo espaço não é o resultado acabado da espacialização dos mecanismos e dos equipamentos de reprodução econômica

⁴³¹ CAMPO, S. Mercado está otimista. *OESP*, São Paulo, Economia, 21 set. 1991, p. 7.

do capitalismo. A direção da análise aqui construída concorda com o fato de que o espaço se converteu em um meio e um produto do capitalismo, mas também compreende que a produção-reprodução do espaço está articulada à reprodução do capital, cuja lógica se relaciona aos códigos tácitos e às decisões explícitas da lei da oferta e procura, às regras de ocupação e zoneamento, às intervenções desenhadas pelo Estado e, justamente por isso, entendemos que se trata de um processo que requer a reprodução do espaço como uma condição para a reprodução do capital.

Assim sendo, a expansão do número de *flats*, as mudanças na Lei do Inquilinato, as transformações no SFH e as intervenções urbanas anteriormente mencionadas expressam o domínio da reprodução do capital no processo de produção-reprodução do espaço urbano na metrópole, o qual, uma vez produzido e dotado da capacidade de acumular o capital, passa a ser alvo de novas investidas, seja com a construção de *flats*, que escapam às moderações da norma legal para cumprir sua finalidade produtiva, seja com a construção de edifícios comerciais e residenciais, de igual modo suscetíveis à lei da oferta e procura.

As “pedras no caminho”⁴³² que atravancavam a qualificação do vetor sudoeste como destino para tais investimentos, a escassez de fundos de longo prazo capazes de financiar novos ciclos de produção, que, desde os últimos anos de 1980, já figuravam nas listas de reivindicações da indústria imobiliária⁴³³ e o descompasso causado pela instabilidade econômica impediam que os giros da reprodução capitalista fossem mais frequentes e prolongados e, conforme já mencionado, dificultavam a alavancagem da produção imobiliária.

Nesse cenário, o crescimento da oferta turístico-hoteleira-imobiliária paulistana, em realidade, ocorria em meio aos hiatos dos ciclos produtivos da economia capitalista, mais especificamente, dos diferentes segmentos do mercado imobiliário, os quais seguiam a lógica da reprodução do capital e compunham as contradições que dessa mesma lógica derivam. Como em qualquer outro mercado, os *flats*, efetivamente ampliadores do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário, estavam suscetíveis aos movimentos da economia, aos marcos regulatórios, às decisões governamentais e às mudanças decorrentes de seu próprio avanço. Isso significa, em termos tão abstratos quanto a consciência e a prática daqueles que colocam a especificidade da produção capitalista acima da totalidade da produção do homem, que toda oferta tem seu limite na demanda e, ao mesmo tempo, que toda oferta gera sua própria demanda. Por consequência, para que o mercado turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano

⁴³² Alusão ao termo empregado por Carlos (2001) para elucidar as mudanças efetivadas no âmbito da Operação Urbana Faria Lima (OUFL) que, em palavras diretas, tiraram a pedra em meio ao caminho ao promover o prolongamento da avenida Brig. Faria Lima e ligar os diferentes pontos de concentração já existentes nos bairros atravessados pela mesma avenida.

⁴³³ Dentre os seis principais problemas e soluções apresentados pelos participantes do 1º Congresso Brasileiro da Indústria Imobiliária (COBIM), conforme divulgado em nota na edição de 6 de julho de 1988 do jornal *OESP*, uma merece particular atenção: “Criar fundos lastreados em imóveis, prontos ou em construção, ou alugados, com atrativos ao investidor institucional ou individual; financiar empreendimentos a partir da emissão de debêntures; e imitar Letras Hipotecárias”.

mantivesse sua expansão, seus agentes deveriam adaptar a oferta, repensar a metragem das UHs e as facilidades agregadas aos imóveis, viabilizar financiamentos capazes de manter os interesses da demanda de investidores, que dispunham de baixa liquidez, bem como reforçar a busca por novos espaços capazes de gerar renda para os construtores e incorporadores, sem esquecermos da remuneração das empresas administradoras e da qualidade da oferta para os turistas.

Já nos primeiros anos de 1990, os investidores eram o principal foco dos promotores da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária paulistana, mesmo porque, diante das dificuldades de financiamento para produzir moradias para venda e após as mudanças promovidas pela Lei do Inquilinato, o mercado de residências para locação retomava seu ciclo de crescimento. Assim sendo, não nos parecerá coincidência que o mesmo período seja marcado pelo lançamento de novas gerações de *flats*, pela criação de *corporate* suítes, pelo destaque dispensado aos espaços para *meetings* e eventos e pela ênfase dada aos novos centros. Na direção do sudoeste paulistano, esses locais se tornavam privilegiados por comporem as concentrações do comercial-empresarial, onde os fluxos de capital e de pessoas expressam, em conjunto com outros fatores, a centralidade da metrópole.

“A era do *flat*”, então descrita em 1989 no Suplemento de Turismo do jornal *OESP*⁴³⁴ como uma consequência da crise econômica do início da década e da inserção excessiva de EHBI⁴³⁵, em realidade integrava o contínuo/descontínuo movimento de reprodução do capital no processo de reprodução do espaço urbano da metrópole dos anos de 1990. Este promoveria novas inflexões, coalisões e contradições, dentre as quais se pode citar o simultâneo movimento de declínio dos empreendimentos hoteleiros localizados fora das fronteiras dos novos eixos de concentração comercial-empresarial e a ascensão dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários instalados nos novos eixos de concentração comercial-empresarial, na sua maioria, controlados por grandes grupos empresariais.

Para elucidar tal processo, lembra-se que, em 1989, ano da nota apresentada no Suplemento de Turismo do jornal *OESP* antes destacada, a NHT, que desde 1987 atuava no segmento de *flats* com a marca Parthenon Residence, controlava 17 *flats* e 1.477 UHs na capital; já em 1994, ano final do período por ora analisado, administrava 24 *flats* e 1.924 UHs, indicando um aumento de 41,8% no número de *flats* e 30,2% de UHs em um prazo de cinco anos. Significa dizer que o declínio da hotelaria paulistana não atingia o grupo detentor das marcas Parthenon e, sobretudo, comportava o avanço dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que constantemente acompanhavam a centralidade da metrópole.

⁴³⁴ A era do flat. *OESP*, São Paulo, 14 fev. 1989, Suplemento de Turismo, p. 19.

⁴³⁵ Essa ideia é corroborada por Asmussen (1988) ao destacar a ação predatória dos incorporadores e investidores, muitos iludidos por falsos números e decisões intuitivas que extirpavam o ato de empreender comumente presente na hotelaria e promoviam a expansão irresponsável dos *flats*. Tal visão é compartilhada por Lima (1991) ao mencionar a “febre flatiana” ocorrida nos anos de 1990.

Além das atividades do grupo NHT, esse movimento também incluía os interesses dos grupos TCS, Othon e o Caesar/Westin ligado a Aoki Corporation. Se considerarmos o mesmo intervalo entre 1989 e 1994, antes empregado para ilustrar o crescimento das atividades do NHT, veremos que o TCS passaria de 4 *flats* e 362 UHs controladas em 1989 para 8 e 879 UHs em 1994, um aumento de 100% no número de *flats* e de 142,8% no número de UHs. À semelhança do grupo NHT, cujos 23 *flats* e 2 hotéis administrados em 1994⁴³⁶ se dividiam entre o entorno da avenida Paulista, onde se localizavam 16 *flats* e 1 hotel, e os diferentes distritos localizados no vetor sudoeste, onde 8 *flats* e 1 hotel estavam instalados, os 9 empreendimentos administrados pela TCS igualmente ocupavam os dois principais eixos comerciais da capital.

Embora menos expressivo, o crescimento das atividades dos grupos Othon e Caesar/Westin indicam resultados similares, pois, como primeiro aspecto, nota-se que eles também se voltariam para o mercado de *flats*, tendo-o como um importante impulso para o crescimento de suas atividades, restritas aos hotéis até 1990. No caso do grupo Othon, este controlava 3 *flats* e 393 UHs em 1994, e o Caesar/Westin chegaria ao mesmo ano com 1 *flat* e 48 UHs⁴³⁷. O segundo aspecto diz respeito à localização, já que, tal como os muitos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários controlados pelas redes líderes do mercado paulistano, os pertencentes aos grupos Othon e Caesar/Westin se localizavam no entorno da avenida Paulista ou no vetor sudoeste, exceção feita ao Othon Palace Hotel, situado na rua Líbero Badaró, na fronteira que separa os distritos da Sé e da República, onde já não parecia merecer a posição de o “mais alto grau de hierarquia em hotéis”, tal como se descrevia na ocasião de sua abertura⁴³⁸.

Frente a tais dados, fica explícito que o crescimento da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária entre os anos finais de 1980 e iniciais de 1990 também incluía a expansão das redes hotelarias, que, à semelhança das organizações da indústria imobiliária, elaboravam novas estratégias para expandir e tornar seus negócios competitivos, o que pressupunha, antes de qualquer outra medida, estar bem localizado, isto é, acompanhar o deslocamento da centralidade na metrópole. No entanto, como já exposto, desde primeiros anos da década de 1980, as fontes que antes a impulsionavam os negócios turístico-hoteleiros haviam “secado”. Nem as leis de isenções governamentais, nem as subscrições de ações promovidas pela EMBRATUR estavam na lista de opções de financiamento da indústria turístico-hoteleira. Do mesmo modo, o capital excedente dos grupos empresariais já não era constante. Assim,

⁴³⁶ Além do já citado Novotel São Paulo-Morumbi, em 1989 o grupo NHT inauguraria o Sofitel São Paulo Ibirapuera em parceria com o Grupo Paulo Mauro.

⁴³⁷ Ademais o grupo mantinha o controle do Caesar Park Hotel, inaugurado em 1976 na rua Augusta.

⁴³⁸ Conforme anúncio de inauguração publicado na edição de 30 de dezembro de 1954 do jornal OESP. Vale mencionar que o Hotel São Paulo inaugurado em 1946 pelo mesmo grupo na praça da Bandeira, havia sido fechado em 1977.

sem perder de vista as oportunidades vindas com o deslocamento da centralidade, tais empresas necessitariam buscar novos parceiros para, objetivamente, reproduzir o capital aplicado em seu nome.

Para os agentes envolvidos na construção de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, o caminho era relativamente simples, era uma questão de elencar alternativas no interior do processo desde há muito estabelecido. Se a centralidade da metrópole era o fator de atração da demanda desde os tempos em que os jornais noticiavam o nome de ilustres *industriais* e pessoas de negócios que chegavam a São Paulo, o desafio que se colocava entre os anos finais de 1980 e iniciais de 1990 era como expandir os negócios frente ao impeditivo cenário econômico e ao deslocamento da centralidade no interior da metrópole. Ao que parece, a escolha dos grupos antes citados foi unir-se ao mercado imobiliário. Isso fez o grupo NHT, desde os primeiros anos da década de 1980, ao aproximar-se da GAF para financiar a instalação da oferta que, depois de construída com o capital dos investidores, assumiria a forma de um empreendimento passível de ser administrado por uma empresa que se enquadrava no mercado turístico-hoteleiro.

As estratégias e os interesses que acompanham esse processo eram bastante claras para todos aqueles que se envolviam em sua efetivação. Se retrocedermos aos anos de 1970, veremos que o grupo NHT, desde então controlado pela Accor, então representado pelo Novotel São Paulo-Morumbi e pelos interesses de seus múltiplos investidores, optaria pela construção de um hotel no distante distrito do Morumbi. De igual modo, veremos que o Hilton Internacional decidiu participar dos empreendimentos imobiliários⁴³⁹ que o colocaram na área de expansão do centro, onde, por exemplo, o grupo Othon já havia aplicado seu capital na construção de dois grandes hotéis de luxo construídos nos anos de 1950⁴⁴⁰. Entre eles, na metade do caminho que separava o sudoeste, ainda distante da concentração dos negócios, e o centro, que todavia expressava a centralidade da metrópole, posicionaram-se na rua Augusta, dentre outros, o Caesar Park Hotel e os interesses de suas corporações financiadoras para explorar as virtudes do novo eixo de concentração empresarial-comercial, onde, já na década de 1980, a NHT avançava com os *residence service*. Paralelamente, o TCS, então representado pelos muitos interesses dos investidores da CRT, selecionaria o vetor sudoeste para posicionar o Transamérica São Paulo e, antes mesmo que os anos de 1980 terminassem, passaria a atuar no mercado de *flats*, no qual a Parthenon do grupo NHT já estava em estágio avançado.

Como se vê, as escolhas mudam/permanecem, enfrentam-se, criam parcerias e cisões, modificam modelos, celebram novas estratégias e decretam o fim de outras. Não há expansão e retração,

⁴³⁹ Referimo-nos ao São Paulo Hilton e ao Brasilton São Paulo, que juntos somavam 638 UHs e envolviam investimentos de diferentes grupos como o Consórcio Scuracchio, proprietário do Supercentro Paulistânia, e da Sisal Imobiliária Santo Afonso parceira da Hilton International na rede Brasilton.

⁴⁴⁰ O Hotel São Paulo, inaugurado em 1946, quando a família de Othon controlava a SNHB, então proprietária do empreendimento de 220 UHs, e o Othon Palace Hotel, aberto em 1954, com 267 UHs.

há um processo dialético e intrincado de enfrentamentos e, sobretudo, de continuidade/descontinuidade de uma lógica com diferentes mecanismos.

No caso dos *flats*, por exemplo, o emprego de certos mecanismos jurídicos foi de extrema importância para a constituição e expansão do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário. Não podemos deixar de mencionar que a maioria dos lançamentos de *flats* não tinha o fim único de reproduzir o capital aplicado no setor imobiliário, mas também de possibilitar que investidores e prestadores de serviços se unissem na constituição de um negócio que, simultaneamente, permitiria o financiamento da atividade imobiliária, a expansão dos negócios das redes hoteleiras e a valorização/rentabilidade do bem/capital dos investidores. Deste modo, os *flats* terminariam por formar um tipo de empresa que, a rigor, não era de uma única pessoa física ou jurídica, e, diferentemente do que se observava em muitos dos hotéis da capital, o imóvel no qual se dava a atividade hoteleira não tinha um proprietário.

Na maioria dos casos, os EHBI do tipo *flat* eram constituídos como uma Sociedade em Conta de Participação (SCP), que, conforme detalhado por Scalzilli e Spinelli (2010), teve sua origem em contratos de *comenda*. No Brasil, eles só passaram a ter positividade jurídica a partir de 1850, por meio da aprovação da Lei n. 556, que apresentava o Código Comercial brasileiro⁴⁴¹. Em linhas gerais, esse tipo de constituição se dava quando era formada uma sociedade com dois tipos de sócios, um denominado de sócio ostensivo, responsável pela realização da atividade constitutiva do objeto social, isto é, pela locação e administração do *pool* de UHs integrantes do imóvel, bem como pela prestação dos serviços empreendidos pela empresa hoteleira, e outro, denominado de sócio oculto ou participante, que investe capital no negócio, ficando inerte à sua administração.

Na prática, significava que o sócio oculto nada mais era do que um investidor cujo nome não estava vinculado à empresa alguma, já que não constituiria uma pelo fato de integrar a UH de sua propriedade ao *pool*, mas estaria sim fornecendo um recurso ao sócio ostensivo – a administradora hoteleira – para, a partir da atividade coordenada por este, obter rendimentos futuros. Nesse horizonte, o sócio oculto se tornava a alternativa de captação de recursos de investimento. O sócio ostensivo, por sua vez, assumia a responsabilidade pelos negócios futuros e, por fim, os agentes do mercado imobiliário obteriam o capital para efetivar sua produção.

Assim sendo, a despeito do nome da operadora e dos efeitos gerados sobre os concorrentes, a forma dos *flats*, enquanto materialidade presente na paisagem e enquanto empreendimento e investimento turístico-hoteleiro-imobiliário, era uma associação jurídica que convenientemente

⁴⁴¹ Vale lembrar, conforme mencionado por Scalzilli e Spinelli (2010), que o mesmo código, já alterado por inúmeros decretos promulgados ao longo do século XX, dentre as quais, quando muito, se viam pequenas alterações no estatuto que regia as SCP, foi revogado pela Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, o novo Código Civil, que em sua disposições manteria e enquadraria as SCP entre as sociedade do tipo Não Personificada, conforme disposto nos Art. 991/996.

flexibilizava a atuação de todos os envolvidos, os quais poderiam explorar a atividade turístico-hoteleira sem que fosse necessário celebrar contratos sociais e firmar obrigações de longo prazo. Ademais, o capital aplicado com vistas à exploração do imóvel destinado ao uso/consumo turístico-hoteleiro não necessariamente estava limitado a esse fim, podendo facilmente destinar-se ao residencial.

Não menos importante é o fato de que tal constituição, no âmbito da reprodução espaço, efetivava a reciprocidade da produção-consumo do produto imobiliário em intervalos de tempo muito mais rápidos se comparados aos realizados no mercado de locação residencial. O tempo da diária, entre o *check-in* e o *check-out*, dava novo ritmo ao ciclo de produção e consumo e à finalidade do empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário na centralidade da metrópole. Esse dinamismo favorecia a expansão de toda e qualquer administradora hoteleira, que poderia encontrar investidores, sem que lhe coubesse a tarefa de imobilizar recursos próprios na construção do imóvel. Ainda que uma rede como a NHT se responsabilizasse por manter a rentabilidade de seus muitos sócios ocultos distribuídos em diferentes *pools* hoteleiros, caso não fosse conveniente manter um determinado empreendimento em um espaço da metrópole que, por exemplo, perdesse atividades produtivas e, conseqüentemente, os fluxos de demanda, bastaria a ela esperar o fim do contrato.

Nesse mesmo cenário, os *flats* iriam se tornar um empreendimento capaz de driblar a valorização/desvalorização do espaço gerado no movimento de deslocamento da centralidade no interior da metrópole, bem como poderiam ultrapassar as inúmeras barreiras econômicas impostas ao mercado imobiliário, o qual se ressentia das determinações da Lei do Inquilinato e da baixa liquidez dos ativos financeiros nacionais antes aplicados como fonte de financiamento para a construção de imóveis residenciais. Quanto aos investidores, estes poderiam aplicar o capital em diferentes segmentos conforme os movimentos da demanda, quer fosse a de turistas, que viam os *flats* como meios de hospedagem, ou de residentes em São Paulo, que os viam como um condomínio residencial com serviços. A diferença entre os investidores que compravam cotas de participação das muitas companhias de hotéis instalados nas décadas intermediárias e finais do século XX, os investidores que adquiriram ações do Fiset-Turismo nos anos de 1970 e 1980 e os investidores dos *flats* é a forma de constituição da parceria para reproduzir do capital. Independentemente de seus nuances jurídicos, essa necessidade se fazia cada vez mais dependente da reprodução do espaço, mesmo porque de pouco serviria comprar uma cota, subscrever uma ação ou adquirir uma UH se o empreendimento estivesse endereçado em uma área desvalorizada ou distante dos geradores de demanda e dos demais fluxos e concentrações que expressam a centralidade da metrópole conforme as necessidades de reprodução do capital.

Sem a criação de novos centros dotados de recursos e facilidades, acompanhados por regras de zoneamento e normas de ocupação favoráveis à expansão dos negócios que intercalavam o

imobiliário, o turístico e o hoteleiro, não haveria como avançar diante do movimento de reprodução crítica do capital. De igual modo, sem a constituição de um ambiente econômico, político e jurídico favorável que, nas palavras de Jean Maurice Larcher, diretor superintendente da rede Accor, significava o fim das restrições à entrada de capital estrangeiro⁴⁴², esse mesmo processo encontraria, como já havíamos destacado, seus limites, o que, uma vez mais demandaria inovações.

O caminho traçado pelo turismo paulistano entre o fim dos anos de 1980 e o início dos anos de 1990 acompanha a continuidade/descontinuidade da lógica que outrora apontou para o trecho final da avenida Ipiranga como lugar de concentração dos negócios que o moviam. Desde então, já se viam as íngremes faixas da rua Augusta e a indicação da rota em direção à avenida Paulista. Nesse mesmo traçado, a expansão dos *flats*, que se tornou incômoda aos empreendimentos hoteleiros construídos a partir de outras parcerias e em outros ciclos de reprodução do capital, favoreceu a consolidação do turismo paulistano.

Por essa razão, dedicamos parte importante de nossa análise aos anos que percorrem o primeiro quadriênio da década de 1990, pois nele encontramos os contornos de um desenho que se completaria na segunda metade da década, quando as novas e decisivas medidas de abertura da economia nacional aos fluxos financeiros internacionais e a atuação do governo municipal na criação de novos centros empresariais-comerciais seriam efetivas para a reprodução do capital. Da mesma forma, essa análise é central por entendermos que a década de 1990 não pode ser sintetizada como um simples momento de expansão do turismo e da hotelaria paulistana, tampouco como uma fase de deterioração do centro e dos negócios hoteleiros nele posicionados, mas sim como uma inflexão, um período que novamente nos coloca diante dos conflitos entre a produção-reprodução do homem e a produção-reprodução do capital.

3.3. A realidade do polo turístico paulistano no movimento de reprodução do espaço

Diante da tarefa de caminhar entre os anos que separam a segunda metade da década de 1990 e o atual momento da metrópole turística analisada na primeira etapa de nosso percurso, posicionaremos algumas considerações sobre a pergunta: como o turismo se situa na dinâmica da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole paulistana ao longo da segunda metade da década de 1990?

Para respondermos a essa questão, em um primeiro momento, retrataremos a expansão da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária no período, que, em hipótese, se tornaria ainda mais expressiva junto aos pedidos de integração do mercado nacional de fundos de investimento, títulos de renda, papéis de dívida públicas e privada, câmbio etc. ao fluxo de capital financeiro internacional. Tais pedidos, em

⁴⁴² Planejamento e criatividade, receita da Novotel Brasil. OESP, São Paulo, 8 abr. 1988, Suplemento de Turismo, p. 2.

grande parte já contemplados nas medidas governamentais empreendidas desde o mandato de Collor de Melo, encontrariam definitivo respaldo com o pacote que compunha o Plano Real.

Objetivamente, a liberalização do sistema financeiro brasileiro indicava a contínua adesão do país aos princípios da livre mobilidade dos capitais e aos cânones do Estado Mínimo⁴⁴³. Desde os anos de 1980, essas balizas moldavam o processo de mundialização do capital correlacionando à rentabilidade do capital estrangeiro, dotado de ampla liquidez e, portanto, de capacidade de renovação, a aquisição do controle acionário de empresas locais e/ou a realização de diferentes atividades ligadas ao mercado de capitais dos países emergentes e a criação de alternativas de financiamento para a produção nacional, que, após os longos anos de instabilidade econômica e baixo crescimento produtivo, se ressentia de novos canais de financiamento.

Nesse contexto, o lançamento de uma nova moeda, o Real (R\$), a desindexação da economia, o programa de privatizações, os cortes de despesas direcionados ao equilíbrio fiscal, a diminuição de tarifas de importação e de prestação de serviços internacionais etc. somaram-se às demais medidas de liberalização do sistema financeiro, posicionando a economia nacional diante de um novo ciclo de investimentos e produtividade. O ano de 1994 marcaria a continuidade de um caminho já traçado e, ao mesmo tempo, sinalizaria o início de um ciclo de longo alcance para a economia brasileira. Após anos de intranquilidades políticas e planos econômicos que não lograram a estabilidade necessária aos setores produtivos e à demanda de consumidores, a economia nacional avisaria aos fluxos financeiros que a inflação estava contida, que o Estado se empenharia em sanear os gastos com custeio e reduzir o peso de sua “mão” em setores até então controlados pela burocracia pública e, não sem tempo, como diriam alguns empresários e profissionais atuantes no mercado turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano⁴⁴⁴, apontaria um novo cenário de potencialidades.

⁴⁴³ Conforme destaca Anderson (1995) ao se referir à ideologia política neoliberal. Vale lembrar que, para o mesmo autor, tal ideologia teria se fortalecido no pós-segunda guerra mundial, quando uma série de adversários do Estado de bem-estar europeu (Hayek, Friedman, Popper, Polanyi, entre outros), os quais, Anderson denomina Sociedade de Mont Pèlerin, questionariam o keynesianismo e indicariam as bases de um capitalismo livre de regras para o futuro. No entanto, a validação de tal ideário somente aconteceria com mais ênfase após a sucessão de crises econômicas ocorridas ao longo dos anos de 1970, que, para os adversários do Estado de bem-estar, ocorriam em consequência da corrosão das bases de acumulação capitalista frente aos elevados custos da produção e da dependência das relações trabalho-capital. Frente a isso, como lembra o mesmo autor, seria fortalecida a reação contra o Estado intervencionista e promovido um ataque teórico e político contra qualquer limitação que o Estado promovesse ao mercado.

⁴⁴⁴ Aqui nos referimos a diferentes reportagens e artigos publicados nos primeiros anos da década de 1990 que de modo direto e irrestrito listavam as reivindicações dos empresários do setor turístico frente às restrições impostas aos investidores internacionais. Além da já mencionada fala do diretor superintendente do Grupo NHT, Jean Maurice Larcher, que, em 1988, afirmou que o governo deveria facilitar a entrada de investimentos estrangeiros para financiar o crescimento do turismo nacional e paulistano, pode-se citar os debates e propostas apresentadas durante 1º Seminário sobre Contratos de Administração e Franchising na hotelaria, promovido pela Associação Brasileira da Indústria Hoteleira (ABIH-SP), que, em 1991, juntamente com a Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência Privada (Abrapp) anunciaria possíveis aplicações dos fundos de pensão na construção de hotéis e, paralelamente, reforçaria os pedidos de abertura ao capital financeiro internacional, destacando-os como uma importante fonte de financiamento para o setor hoteleiro. No mesmo ano, na cidade do Rio de Janeiro, onde o mesmo seminário seria promovido pela ABIH-RJ, Abrapp e EMBRATUR, semelhante

Na capital paulista, a estabilidade econômica e a entrada de novos investimentos motivados pelo potencial crescimento da produção e do consumo, pela abertura de novas frentes de atuação em setores antes controlados pelo Estado – a exemplo da telefonia, da geração de energia elétrica e dos bancos –, e pela chegada de novas empresas, sobretudo, aquelas enquadradas no terciário avançado, que demandavam novos prédios de alto padrão não encontrados no mercado paulistano, induziriam novos investimentos na indústria imobiliária. Como lembra Fix (2007), esse processo promoveria a criação de inúmeras *joint ventures* para a realização de novos empreendimentos corporativos de alto padrão, na maioria dos casos, endereçados no vetor sudoeste da metrópole. Nesse caminho, o setor imobiliário iria se aproximar do mercado de capitais e, em associação com a financeirização da economia, abriria novas vias para a reprodução do capital. Deste modo, a necessária construção de imóveis corporativos de alto padrão para atender a demanda das modernas organizações seria oferecida à liquidez do capital financeiro.

Nesse contexto, como descreve Botelho (2005, p. 151), seria possível intercalar a materialidade construída com instrumentos de securitização imobiliária, isto é, transformar “bens imóveis em títulos mobiliários, como os Fundos de Investimento Imobiliários (FII’s) e os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI’s)”. Tais inovações trariam maior dinamismo à indústria imobiliária, que, ao unir-se ao capital financeiro, poderia financiar sua produção sem envolver-se com o sistema bancário e/ou com um sem número de compradores potenciais. Ademais, a formação de um FII, por exemplo, possibilitava rentabilidade aos investidores que negociariam suas cotas no mercado financeiro, ou seja, venderiam e comprariam parcelas do ativo imobiliário de pouca liquidez – uma edificação construída com o fim último de gerar renda – convertidas em títulos mobiliários de alta liquidez, os quais, não se pode esquecer, tinham o imóvel instalado como lastro. Isso nos permite dizer que somente os imóveis localizados nas áreas concebidas e preparadas para receber e dar sustentação à centralidade da metrópole teriam verdadeiro potencial para reproduzir o capital nele empregado.

O crescimento econômico anunciado e presenciado a partir de 1994 significava que o ciclo de investimentos no mercado imobiliário poderia ser retomado com novas fontes de financiamento nomeadas em fundos de investimento, com novos mecanismos de securitização⁴⁴⁵ e com novas

fala viria pela voz do presidente da EMBRATUR, Ronaldo do Monte Rosa, que reiteraria a entrada dos fundos de pensão como um importante impulso para o setor, o qual demandava, além dos capitais aportados pelos fundos de pensão nacionais, outras fontes de financiamento, dentre as quais o capital estrangeiro era citado.

⁴⁴⁵ É importante lembrar que a securitização se define pela conversão de recebíveis imobiliários (venda ou locação futura, por exemplo) em valores mobiliários destinados ao mercado de capitais. Assim, constitui-se como um mecanismo que transforma o consumo futuro do produto imobiliário em um título ou *securities* (valor mobiliário), permitindo que a empresa detentora de um produto imobiliário e/ou de contratos de pagamento futuro faça uso do mecanismo para antecipá-lo, caso, por exemplo, de uma incorporadora responsável pelo lançamento de um EMBI composto por inúmeras UHs que serão comercializadas à prazo ou gerarão fluxo de renda com a locação diária, e que caracterizam o conjunto de recebíveis a serem negociados em operações de securitização que geraram os recursos à vista para a incorporadora, definindo assim uma alternativa de

previsões de demanda, superando, inclusive, o universo dos investidores que financiavam a produção de imóveis com vistas à proteção do patrimônio e à rentabilidade captada com a locação de escritórios, de unidades residenciais e UHs⁴⁴⁶. No entanto, a instauração deste novo ciclo de investimentos no mercado imobiliário não é exclusivamente determinada pelas medidas de liberalização da capital, pois também pressupõe a criação de um novo espaço dotado de facilidades à reprodução do capital empregado no mercado imobiliário, muitas das quais, como lembra Carlos (2001), somente poderiam ser promovidas pelo governo municipal, quais sejam: a alteração na legislação concernente a regras de uso e ocupação do solo, a criação e/ou remodelação do sistema viário, a “comercialização do ar” pós-moderno, a remoção de favelas, a canalização de córregos etc.

Dessa maneira, torna-se relevante relembrar as intervenções promovidas no ano de 1993, quando a prefeitura municipal iniciaria a ampliação da avenida Brig. Faria Lima visando a criação de um novo eixo de expansão do centro empresarial e corporativo paulistano. Esse processo ganharia mais força a partir da OUFL⁴⁴⁷, que estabelecia uma série de melhorias para a área de influência definida em função da interligação das avenidas Brig. Faria Lima e Pedroso de Moraes, nos distritos de Pinheiros e do Itaim Bibi, com o eixo das avenidas Pres. Juscelino Kubitschek, Hélio Pellegrino, dos Bandeirantes, Eng. Luis Carlos Berrini e Cidade Jardim, intercalando diferentes porções do distrito do Itaim Bibi entre si e aos demais distritos do vetor sudoeste, principalmente dos distritos de Moema, Campo Belo e Santo Amaro, onde já se dava a intensa ocupação do setor de serviços.

Pela mesma lei, seriam criados incentivos e instrumentos igualmente decisivos para o deslocamento da centralidade no interior da metrópole e para expansão da atividade imobiliária. Dentre eles, a outorga onerosa de potencial adicional de construção merece menção, pois, conforme definido no Art. 6º da mesma lei, tal meio permitiria ao poder executivo do município “efetuar, de forma onerosa, a outorga de potencial adicional de construção e alteração dos parâmetros urbanísticos estabelecidos na legislação vigente de uso e ocupação do solo” no perímetro de realização da OUFL a fim de obter os recursos necessários à execução das obras viárias previstas. Com efeito, a intervenção do Estado na área de 650 hectares do sudoeste paulistano reorganizaria os fluxos viários ao prolongar e interligar a avenida Brig. Faria Lima e abria espaço com desapropriações e alterações na legislação de uso e

captação de recursos junto ao mercado financeiro. Nesse mesmo exemplo, a figura do investidor, o adquirente do recebível imobiliário convertido em título mobiliário, torna-se central, uma vez que ele somente investirá quando visualizar índices de rentabilidade satisfatórios.

⁴⁴⁶ Ainda que tais ponderações nesse momento sejam apresentadas como exemplos hipotéticos de um processo concreto, vale observar que elas se assemelham às análises oferecidas em estudos especialmente interessados no mercado que articula o financeiro, o turístico-hoteleiro e o imobiliário atuantes na metrópole paulistana, a exemplo dos trabalhos de Jacob (2006), Asmussen e Lima Júnior (2007) e Silva, Monetti e Lima Júnior (2014).

⁴⁴⁷ Definida na Lei 11.732, de 14 de março de 1995.

ocupação do solo que, embora interessassem ao mercado imobiliário, não podiam ser efetuadas pelos agentes privados.

Essa singular união de interesses e capacidades definia a atuação do poder público a favor do mercado imobiliário. Diante das novas fontes de financiamento, parcerias e previsões de demanda geradas pela estabilidade econômica e pela abertura do mercado nacional ao capital financeiro internacional, ele ocuparia o espaço concedido para abarcar a centralidade da metrópole. Deste modo, a reprodução do capital aplicado no imobiliário, que já não tinha o excedente do capital industrial ou os investidores de médio e pequeno porte como única fonte de alavancagem, posicionaria a reprodução do espaço da metrópole como um requisito.

Nesse sentido, como lembra Carlos (2001, p. 159), a OUFL se concretiza como “necessidade econômico-financeira, como condição da reprodução econômica, na medida em que aparece como instrumento necessário capaz de permitir mudanças radicais no uso e função da área no conjunto da metrópole”. Embora não nos caiba aprofundar o debate sobre as especificidades e resultados decorrentes da OUFL, parece-nos essencial destacar que o deslocamento da centralidade no interior da metrópole estava diretamente vinculado a tal intervenção, pois as mudanças no uso, função e ocupação do solo, a instauração de contrapartidas que negociavam o direito de construir em proporções e coeficientes rentáveis, a criação de melhorias viárias que qualificavam os bairros de sua área de intervenção acompanhavam as necessidades da reprodução do capital na atividade imobiliária. Tal fato explica o expressivo crescimento da atividade imobiliária nos diferentes distritos que compõem o vetor sudoeste da capital, nos quais se observou a instalação de um sem número de novos edifícios corporativos com lajes planejadas para servir aos padrões e desejos de produtividade das modernas empresas do setor de serviços avançados, em grande medida, atraídas após as medidas de liberalização econômica. Os dados compilados em diferentes estudos⁴⁴⁸ evidenciam esse processo e, ainda que empreguem caminhos diferentes, apontam para configuração da metrópole atual.

Diante desse contexto, retomaremos os dados que indicam a instalação da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária na capital e novamente nos perguntaremos sobre o papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole paulistana ao longo da segunda metade da década de 1990. Para tanto, partiremos do período em que se observa a inversão no quadro de inaugurações presenciado entre 1990 e 1994⁴⁴⁹.

⁴⁴⁸ Carlos (2001), Fix (2001, 2007), Fialho (2007), Chicca (2007), entre outros.

⁴⁴⁹ Entre 1990 e 1994, 27 dos 51 empreendimentos hoteleiros instalados na capital se localizavam entre o eixo da avenida Paulista (Jardim Paulista, Consolação, Bela Vista, Vila Mariana e Liberdade), com destaque para o Jardim Paulista, onde 13 novos negócios haviam sido inaugurados, e o quadrante sudoeste (Campo Belo, Itaim Bibi, Pinheiros, Santo Amaro, Vila Andrade), onde 15 empreendimentos seriam abertos, dentre as quais 6 no Itaim Bibi.

Entre 1995 e 2000, seriam inaugurados 55 meios de hospedagem em São Paulo, 14 se localizavam no entorno da avenida Paulista, sendo 5 no distrito do Jardim Paulista e 17 no quadrante sudoeste, dos quais 12 estavam posicionados no distrito do Itaim Bibi, onde o perímetro de intervenções da OUFL tinha maior extensão. Em um primeiro momento, tal quadro pode ser analisado pela abertura do Gran Meliá WTC São Paulo, que compunha o complexo World Trade Center São Paulo (WTC-SP), instalado na avenida Nações Unidas, junto ao trecho final da avenida Eng. Luís Carlos Berrini.

Inaugurado em 1995, o empreendimento hoteleiro integra uma longa linha de interesses que, como já destacado, envolve a Servlease Empreendimentos Imobiliários, proprietária do terreno, e o capital investido por inúmeros fundos de previdência privada que vislumbravam a rentabilidade gerada na exploração turístico-hoteleira do imóvel. Não diferentes eram os interesses do grupo espanhol Sol Meliá, cuja atuação no Brasil⁴⁵⁰ incluía a operação de cinco hotéis localizados em destinos turísticos de lazer e a meta de conclusão de outros 15 empreendimentos em fase de implantação e negociação, dentre os quais o Gran Meliá WTC São Paulo, com suas 296 UHs, mereceria destaque por representar a aliança da rede ao potencial investimento imobiliário financiado por fundos de previdência e por permitir sua entrada no mercado paulistano, o qual, apesar de não ser um destino de lazer, oferecia possibilidades por ser o principal centro econômico do país⁴⁵¹.

No mesmo ano de conclusão das obras do Meliá WTC, outros dois empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários seriam inaugurados no distrito do Itaim Bibi. Na rua Guararapes, a 1 km de distância do Meliá WTC e a 50 m da avenida Eng. Luís Carlos Berrini, a logomarca do Nações Unidas Plaza anunciava o edifício de 112 UHs entregue pela Concivil, Construtora e Incorporadora Ltda. Tendo vínculos diretos com a Lucius Empreendimentos Imobiliários Ltda., empresa igualmente controlada pela família de Lúcio Suriani, a Concivil já atuava no mercado imobiliário paulistano residencial de alto padrão desde os anos de 1980, sendo o Nações Unidas Plaza o primeiro empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário do grupo. Embora não tenha sido abertamente oferecido aos investidores de médio e pequeno porte, a entrada da incorporadora e construtora no mercado de turístico-hoteleiro paulistano não parecia ser uma mera tentativa de diversificar suas atividades, mas sim de compor uma linha específica de atuação, tendo, para tanto, a centralidade da metrópole como principal alicerce.

A nosso ver, tal fato se explicita a partir de 1997, quando, depois de passados dois anos da entrega do Nações Unidas Plaza, seria fundada a Estanplaza Administradora Hotelaria e Comercial

⁴⁵⁰ Em 1990, a rede espanhola estabeleceu a *holding* denominada Meliá Brasil Administração Hoteleira e Comercial Ltda., cujos sócios listados eram a SOL Maninvest BV e a Markserv BV, ambas sediadas em Amsterdã (Holanda), ligadas ao grupo espanhol Meliá Hotels International S.A.

⁴⁵¹ Conforme destacou Gustavo Lianes Caballero, então diretor do Grupo Sol Meliá no Brasil, ao publicar o artigo “É hora de investir em hotelaria no Brasil”, que junto ao Caderno Viagem do Jornal OESP, de 19 de julho de 1994, destacava o “lucro certo para quem percebe as oportunidades disponíveis nos centros industrializados”.

Ltda.⁴⁵², que assumiria a administração do então recém-lançado Funchal Plaza & Auditorium, localizado na rua Funchal, cujo entorno, segundo o anúncio lançado pela Concivil⁴⁵³, seria amplamente valorizado com a obras de extensão da Nova Faria Lima e com a instalação de inúmeros imóveis comerciais e corporativos.

As palavras empregadas pela Concivil/Estanplaza esclarecem o caminho que unia investidores e empreendedores atuantes nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários à criação/expansão do eixo corporativo tornado fonte para a reprodução do capital ao expressar a centralidade da metrópole financeira e dos serviços avançados. À margem de qualquer outro aspecto, a finalidade da produção-reprodução do espaço da metrópole redonda na criação de novos espaços que se tornam produtivos para o capital. Em outras palavras, para serem consumidos produtivamente pelo capital, tais espaços devem abarcar diferentes formas de uso/consumo, e, deste modo, renovar as possibilidades de reprodução do capital.

Esse mesmo horizonte integra a comercialização do Address Executive & Residence Flat, que, conforme destacado no anúncio de venda apresentado em 1993⁴⁵⁴, concederia rentabilidade aos investidores devido ao crescente fluxo de turistas atraídos pela consolidação do eixo empresarial-comercial disposto no quadrante sudoeste da metrópole. Nesse sentido, os investidores se interessavam pelo consumo produtivo do espaço transformado pelos novos usos/consumos impostos no movimento de reprodução do capital. No caso dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários paulistanos, tal movimento se realiza quando os investidores enxergam uma espécie de taxa de ganho sobre o fluxo futuro de consumidores, de modo que os turistas se tornam os recebíveis a longo prazo negociados em títulos de propriedade vendidas no presente.

Desde a nossa perspectiva, essa breve reflexão encontra fundamento na análise dos movimentos que acompanham a instalação dos dois primeiros empreendimentos da marca Caesar Towers no distrito do Itaim Bibi, ambos lançados em 1993, quando também se concluiu o primeiro Caesar Towers instalado na capital, no bairro de Higienópolis. Nesse mesmo ano, a rede Caesar Park, que, como já citado, detinha a marca Caesar Towers e integrava com a WHR o braço hoteleiro-financeiro da Aoki Corporation, anunciaria a construção de dois EHBI no distrito do Itaim para ampliar os negócios já oferecidos a seus investidores institucionais e privados.

⁴⁵² Cf. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP).

⁴⁵³ Informe publicitário de lançamento do Funchal Plaza & Auditorium. *OESP*, São Paulo, 20 nov. 1997, p. A12. Vale mencionar que no mesmo anúncio o empreendimento era apresentado como parte dos negócios da Estanplaza, uma empresa parceira que vinha obtendo resultados excelentes com o Nações Unidas Plaza.

⁴⁵⁴ Informe publicitário de venda do Address Executive & Residence Flat. *OESP*, São Paulo, 15 abr. 1993, p. 3.

Conforme destacado pela rede⁴⁵⁵, os dois lançamentos integravam a contínua busca do grupo por locais com grande potencial de valorização, precisamente, de áreas capazes de gerar alta rentabilidade para seus investidores. Para tanto, a união com o setor imobiliário, nesse caso com a Gulf e com RFM no edifício do Caesar Towers Vila Olímpia, inaugurado em 1996, e com a Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo no edifício do Caesar Towers Berrini, aberto em 1997, definiria as estratégias de produção dos novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que, junto aos fluxos de turistas de negócios, permitiriam o consumo produtivo do espaço por parte do capital financeiro aplicado pelos investidores da Aoki Corporation na marca Caesar Towers.

Assim sendo, os incorporadores imobiliários (a Gulf, a RFM e a Bolsa de Imóveis) eram os agentes que articulavam os interesses dos demais envolvidos. Sua função era captar os investidores que auxiliariam a transformação do terreno em imóvel, isto é, permitiriam que fosse adicionado valor ao terreno que se possuía em papel ou em acordos. No entanto, a efetiva transformação do terreno em imóvel demandava recursos que seriam captados junto aos investidores, que, por vez, somente aplicariam o capital se a exploração vindoura do imóvel lhes oferecesse a possibilidade real de rentabilidade, de modo que eram decisivos o tipo de consumo a ser explorado e a empresa promotora.

Nesse sentido, tanto os investidores da Aoki Corporation diretamente envolvidos nas atividades da rede hoteleira que comandaria a exploração do imóvel, quanto os investidores – da Gulf, que correlacionava os negócios imobiliários às atividades do Banco Gulfinvest S.A., de notada atuação no mercado de capitais⁴⁵⁶; da RFM⁴⁵⁷ e da Bolsa de Imóveis⁴⁵⁸, que mantinham as atividades de incorporação imobiliária nos distritos do vetor sudoeste da capital – estavam interessados em consumir produtivamente o espaço a partir da constituição e exploração de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários integrados à centralidade da metrópole.

Assim sendo, a inauguração do Caesar Towers Vila Olímpia, na rua Pequetita, a poucos metros da rua Funchal, onde o Funchal Plaza & Auditorium, da Estanplaza/Concivil, havia sido instalado, e a abertura do Caesar Towers Berrini, que, desde a Quintana, se integrava ao corpo de torres de escritórios,

⁴⁵⁵ Informe publicitário de venda do Caesar Towers Berrini e do Caesar Towers Vila Olímpia. OESP, São Paulo, 20 jun. 1993, p. 14-15.

⁴⁵⁶ O referido banco tem origem em 1989 a partir da transformação da Gulfinvest S.A. Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários (DTVM) iniciada em 1983 por Ney Prado Junior, fundador e sócio de José Carlos Oliveira, ex-diretor financeiro e conselheiro da Emurb (Empresa Municipal de Urbanização), na qual atuou entre janeiro a abril de 1993, sem se licenciar do banco.

⁴⁵⁷ Vale lembrar que dentre os sócios fundadores da referida empresa lista-se o nome de Joaquim Romeu Espinheira Teixeira Ferraz, que a exemplo de José Carlos Oliveira, sócio do Banco Gulfinvest S.A., exerceu a função de conselheiro da Emurb entre janeiro de 1993.

⁴⁵⁸ A atuação da Bolsa de Imóveis de São Paulo Ltda. tem destaque em diversos empreendimentos imobiliários paulistanos, dentre os quais, além do CBI-Esplanada (1951), localizado na praça Ramos de Azevedo, do Grande Avenida (1966), Eluma (1975), localizados na avenida Paulista, merecem destaque os edifícios localizados em diferentes pontos do quadrante sudoeste, a saber: o edifício WMC – Wilson Mendes Caldeira (1973), o Brasilinterpart na avenida Nações (1987) e o Bolsa de Imóveis de São Paulo (1997), todos localizados na avenidas das Nações Unidas.

consumos turístico-hoteleiros e interesses de rentabilidade do fundo de pensão dos funcionários da Caixa Econômica Federal (Funcef), um dos investidores institucionais da rede Caesar Park, não parece ter outro motivo a não ser a realização do ciclo de investimentos e retornos calculados por seus agentes e investidores, os quais somente empregariam recursos em um produto com alto potencial de retorno, isto é, um negócio que permitiria o consumo produtivo do espaço.

É neste sentido que o deslocamento da centralidade, a criação de novos espaços capazes de suportar as funções e os usos/consumos necessários ao desenvolvimento dos diferentes estágios capitalismo e a construção/exploração de novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários na metrópole se integram e seguem a lógica da produção econômica. Conforme as estratégias desta lógica, invariavelmente ligadas às possibilidades e às necessidades de reprodução do capital, selecionam-se/hierarquizam-se os espaços da metrópole e concentram-se investimentos/promovem-se desinvestimentos, aspectos que revelam as contradições geradas por/em seu próprio movimento.

Se nos mantivermos nos limites dessa produção, não será difícil ponderar sobre as consequências de uma possível intervenção governamental capaz de frear a aproximação entre os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários e a centralidade da metrópole paulistana, ou de impedir a fluidez dos fluxos financeiros aplicados no consumo produtivo do espaço e nas correlatas atividades de incorporação e construção dos imóveis que compõem a oferta turístico-hoteleira da capital. Se assim fosse, provavelmente não veríamos a Aoki Corporation atuar em São Paulo com a marca Caesar Park e não leríamos que os novos negócios da rede teriam valorização junto ao crescimento da metrópole planejada para o futuro, particularmente, junto à ampliação da avenida Brig. Faria Lima e construção da avenida Águas Espraiadas. Tais obras, como afirmou o vice-presidente de operações da rede Caesar Park Rui Manuel de Oliveira na ocasião da abertura do Caesar Towers Vila Olímpia tendiam a incrementar os fluxos do turismo de negócios nos arredores da avenida Eng. Luís Carlos Berrini⁴⁵⁹. Tampouco poderíamos tratar da atuação da Estanplaza/Concivil ou dos interesses que levaram a rede Sol Meliá aos antes encharcados terrenos da marginal do rio Pinheiros que o complexo WTC havia transformado em torres de onde, hoje, quase só se pode ver o espaço produzido e consumido pela/para acumulação capitalista.

A lógica que ampara a produção-reprodução desse espaço está presente nas decisões dos gestores que coordenam as atividades das empresas citadas e constituem a expansão que continuamente move a articulação entre o turístico-hoteleiro-imobiliário e o financeiro, a saber: a instauração de estratégias de consumo produtivo do espaço; a busca pelos melhores locais e negócios; e a constituição/aproveitamento de vantagens capazes de aumentar o portfólio de conquistas que cada

⁴⁵⁹ CASTILHO, A. L. Caesar abre quatro-estrelas na região da JK. *OESP*, São Paulo, Seu Bairro, 23 fev. 1996, p. Z3.

um de seus administradores e investidores desejam. Entre os agentes citados, não há compromissos inalteráveis e incontestáveis, mas sim um mesmo objetivo perene, a otimização de seus negócios formados por ciclos de investimentos que se reproduzem ao longo do tempo. As redes hoteleiras se aproximam do mercado financeiro, mas, em nenhum momento, este será seu único alvo. Igualmente se associam às incorporadoras e construtoras, as quais também têm outros parceiros e atuam em outros segmentos.

Nesses movimentos, não se estabelece uma rotina única ou forma singular de reproduzir o capital e o espaço. Os recursos são sempre administrados e planejados para serem reanimados em virtude da rentabilidade e do risco. Sempre que o primeiro estiver elevado, o segundo decairá, pois, se a relação oferta e demanda é favorável, se a relação disponibilidade e os custos de instalação, comercialização e construção são compatíveis com o lucro esperado, se a legislação vigente possibilita a constituição de vantagens duradouras, a rentabilidade posterior estará assegurada e o risco em investir e consumir produtivamente o espaço será proporcionalmente menor. Dito de outra forma, enquanto um determinado fragmento congrega tais atributos, preferencialmente vinculados à centralidade da metrópole, a rentabilidade do investimento será maior e o risco será menor, e quando o segundo se tornar proeminente, o primeiro será revisto ou o ciclo reiniciado em outro espaço-tempo. Uma vez mais, esse processo nos permite mencionar a hierarquização espacial a partir dos interesses da reprodução do capital, que se expressa na hierarquização dos lugares descritos e analisados no primeiro movimento de nosso percurso, isto é, nos *clusters* e fragmentos que contêm mais ou menos EHBI, mais ou menos empreendimentos hoteleiros capazes de compor a oferta listada pela SPCVB.

Talvez isso explique o fato de que o distrito do Itaim Bibi tenha recebido 13 novos empreendimentos hoteleiros e 1.721 UHs entre 1995 e 1999, o que representa 68,4% dos meios de hospedagem e 73,6% das UHs aí instaladas ao longo da década de 1990. Esses números se tornam ainda mais relevantes se comparados aos dados do município, pois 22,8% das inaugurações e 28,6% do novo estoque de UHs da capital foram instalados no distrito do Itaim Bibi, que, no mesmo período, atraiu mais investimentos do que o Jardim Paulista, onde estavam 8,7% dos novos meios de hospedagem e 19,1% das UHs estabelecidas na metrópole paulista. Embora o distrito do Jardim Paulista ainda figurasse na cena da centralidade da metrópole e da concentração da oferta turístico-hoteleira-imobiliária, é inegável reconhecer seu declínio diante da consolidação do eixo empresarial-corporativo no vetor sudoeste.

O deslocamento dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários para distritos como o Itaim Bibi não era uma mera corrida expansionista e sim um movimento que a própria lógica do capital explica: as áreas da metrópole que melhor atendiam aos interesses daqueles que se articulavam à instalação e

à exploração desses empreendimentos são as mesmas que ofereciam maior rentabilidade e menor risco ao capital, que, para se realizar, as reproduz e cria novos usos/consumo até esgotá-las. A expansão do grupo Meliá seguia essa lógica e, sem se preocupar com a concorrência e com a demanda que se mantinha no entorno da avenida Paulista, promovia a instalação de outros dois empreendimentos no distrito do Itaim Bibi, onde já administrava o Gran Meliá São Paulo. Referimo-nos ao Meliá Confort WTC, posicionado na rua Heinrich Hertz, com 214 UHs, e ao Meliá Confort Itaim Interative Flat, localizado na rua Manoel Guedes, com 142 UHs. Dois EHBI inaugurados em 1999 e classificados com quatro estrelas; dois negócios turístico-hoteleiro-imobiliários que marcariam as novas parceiras e estratégias da rede Meliá no distrito do Itaim Bibi.

No caso do Meliá Confort WTC, desde seu lançamento, não parecia haver qualquer dúvida de que se tratava de um empreendimento vinculado ao complexo WTC e à exploração do EHBI contíguo a um dos principais pontos de concentração do corporativo na metrópole. Embora não tenham sido essas as exatas palavras escolhidas para legendar a imagem dos representantes da Gafisa⁴⁶⁰, da WTC⁴⁶¹, da Desim e da Meliá sentados à mesa e diante dos contratos que formalizaram o lançamento do primeiro Meliá Confort em São Paulo, o texto que a seguia no anúncio⁴⁶² não deixava de afirmar que novo EHBI era uma extensão do sucesso obtido com o Gran Meliá São Paulo instalado a menos de 180 m.

Tal aval se dava pois o Meliá Confort WTC era tido como uma ampliação do complexo WTC, de modo que o novo empreendimento poderia atender às mais de 1 milhão de pessoas que, segundo a previsão dos administradores, circulariam pelo complexo no ano de 1997, tendo, portanto, demanda e renda garantidas para aqueles que comprassem UHs do *flat*. A partir dessa união, a metamorfoseada GAF, então convertida em Gafisa/GP Investments, retomaria o percurso de lançamentos de *flats* em São Paulo tendo como parceiros a rede espanhola Sol Meliá e seus inúmeros cotistas, que já negociavam suas ações desde 1996, ano de entrada da rede na bolsa de valores⁴⁶³.

⁴⁶⁰ Vale mencionar que, desde 1988, a Gomes de Almeida Fernandes Imobiliária S.A. (GAF), originalmente constituída na cidade do Rio de Janeiro, estaria incorporada à Gafisa Imobiliária S.A., a qual manteria uma estrutura societária similar à GAF. No entanto, até meados da década de 1990, os empreendimentos imobiliários realizados pela nova corporação manteriam a marca GAF, sendo definitivamente substituída no ano de 1997, quando a Gafisa Imobiliária S.A. estabeleceu uma parceria com a GP Investments Ltd., empresa sediada nas Ilhas Bermudas com atuação em gestão de ativos financeiros, principalmente em fundos de *private equity*. Na ocasião da parceria, se consolida a Gafisa S.A. e por meio do capital aplicado pela GP Investments, então gestora do fundo GP Capital Partners II, de US\$ 800 milhões, a empresa ampliaria sua atuação no mercado imobiliário. Em 2004, como resultado de uma reestruturação societária da Gafisa S.A., a GP Investments S.A. assumiria o controle da empresa brasileira mantendo-a sob a mesma denominação.

⁴⁶¹ Representado pelo presidente do Conselho Administrativo da WTC-SP, Gilberto Bomeny.

⁴⁶² Assinado o contrato para o lançamento do Meliá Confort WTC. OESP, São Paulo, 26 abr. 1997, p. C4.

⁴⁶³ Conforme destaca Guitart Pascual (1999), para a entrada na Bolsa de Madri, a empresa seria dividida em duas: Inmotel S.A., definida como a proprietária dos imóveis que serviam às marcas da rede; e Sol Meliá S.A., definida como a organização responsável pela gestão hoteleira dos negócios controlados pela rede. Deste modo, o grupo Sol Meliá poderia expandir seus negócios sem necessariamente vincular a gestão e a propriedade do imóvel, podendo se instalar em qualquer ponto do planeta sem estabelecer a propriedade dos imóveis que explorava como gestora.

Essa mesma união ganharia novos contornos com o Meliá Confort Itaim Interactive Flat, o empreendimento de 142 UHs situado a pouco mais de 500 m da avenida Brig. Faria Lima. Apesar das diferenças na localização, a característica mais importante do Meliá Confort Itaim era o fato de ser um negócio turístico-imobiliário-hoteleiro realizado no mercado financeiro, uma vez que, desde a fase inicial do projeto em 1997, havia sido incorporado pelo Fundo de Investimento Imobiliário Gafisa Bco BBM Interactive Flat Itaim (FII Interactive Flat Itaim), com títulos mobiliários-financeiros negociados na BM&FBOVESPA. Na ocasião, conforme destaca o relatório do administrador do fundo, o Banco BBM⁴⁶⁴, a “decisão pelo investimento estava balizada na política de queda das taxas de juros nominais adotada pelo governo”, o que significava que a aquisição de imóveis “com características residenciais para renda” era, naquele contexto, mais atrativa que outros investimentos do mercado financeiro. Deste modo, o FII lastreado por um *flat* que geraria renda futura por estar próximo a um dos principais polos geradores de demanda do turismo de negócios paulistano era uma opção de baixo risco e alto potencial de rentabilidade para aqueles que decidissem adquirir uma cota de participação.

Tal expectativa seria notada no mesmo relatório: o administrador do fundo daria destaque ao fato de que parte das UHs do imóvel que lastreava o fundo havia sido vendida em menos de uma semana, com captação de cerca de R\$ 2,95 milhões. Esse montante se somava aos cerca de R\$ 5 milhões adquiridos com a venda de 500 cotas do FII Interactive Flat Itaim, as quais foram negociadas por R\$ 10 mil cada em julho de 1997, e em dezembro, quando os tapumes da obra sequer estavam postos, o valor patrimonial de cada cota chegava a R\$ 10.700,00 mil, perfazendo uma rentabilidade de 7,75% em 4 meses.

Para que possamos entender tal procedimento, é importante lembrar que a Gafisa/Banco BBM havia comercializado algumas das UHs que o fundo controlava, portanto, outras UHs do futuro Meliá Confort Itaim Interactive Flat⁴⁶⁵ continuavam sob controle dos investidores do FII Interactive Flat Itaim, os quais pagaram R\$ 10 mil por cota do fundo e não por UHs – frações ideais do imóvel. Nesse momento, a forma dada ao negócio turístico-imobiliário-hoteleiro era a de uma cota ou título de participação que, tal como analisado por Botelho (2007), definiam o momento de desabsolutização da propriedade privada, já que esta estava transmutada em ativo financeiro.

Entretanto, ao constituir esse processo, os administradores do FII Interactive Flat Itaim poderiam vender algumas das UHs que possuíam no empreendimento no mercado imobiliário, mantendo aquelas que julgavam suficientes para gerar a rentabilidade do capital empregado no fundo. Por essa razão, foi possível captar cerca de R\$ 2,95 milhões com a venda de UHs, a denominada receita líquida de vendas,

⁴⁶⁴ FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO GAFISA BCO BBM INTERACTIVE FLAT ITAIM (FII Interactive Flat Itaim). Relatório do Administrador. Banco BBM Investimentos S/A., OESP, São Paulo, Empresas, 20 fev. 1998, p. L5.

⁴⁶⁵ Exceto as UHs permutadas no momento da aquisição do terreno, conforme descrito no relatório citado.

que, somada à captação obtida na emissão das cotas do fundo, seria suficiente para construir o imóvel, entregá-lo ao grupo Sol Meliá, que o administraria e, depois de subtrair os ganhos correspondentes a sua operação, repassar a renda aos proprietários de UHs e aos cotistas do FII Interative Flat Itaim⁴⁶⁶.

Diante desse horizonte, a constituição do FII Interative Flat Itaim explicita o momento em que a produção capitalista ganha o espectro fluído das transações financeiras, desabsolutiza a propriedade privada, conduzindo-a a um novo plano, o que não significa destituí-la ou extirpá-la do movimento da produção-reprodução do espaço, mas sim alargá-la em novas qualidades e possibilidades de reprodução do capital, que se efetivam no consumo produtivo do espaço.

É então que se pode diferenciar com mais clareza o momento em que a produção do espaço da metrópole passa a ser uma atividade reprodutora do capital em si mesma e, provavelmente, mais lucrativa do que outras formas de produção. Essa situação nos permite elucidar o estabelecimento da produção do espaço como uma atividade econômica crucial para a reprodução do capital, o momento em que os promotores imobiliários se articulam à primazia do capital financeiro e aos interesses que emanam entre as decisões do Estado, tornando-se agentes decisivos na criação de novas áreas valorizadas. Nestas áreas, constitutivas da centralidade da metrópole, os agentes da produção-reprodução do espaço urbano operam e reabrem os ciclos de acumulação do capital sem que isso os impeça de desvalorizar as áreas antes criadas, quiçá, até o façam premeditadamente, como parte do processo de valorização/desvalorização.

Nesse sentido, o próprio processo de produção-reprodução do espaço coordenado pelos interesses do capital se realiza como em um ciclo de valorização/desvalorização do espaço e, portanto, dos próprios empreendimentos turístico-imobiliário-hoteleiros. As novas ondas de valorização decorrentes da criação de novos espaços produtivos no interior da metrópole levariam a novos investimentos ou, ao menos, à redução dos investimentos em áreas já saturadas, onde, via de regra, existem menos terrenos disponíveis para a incorporação imobiliária, os coeficientes de ocupação são desfavoráveis à instalação de empreendimentos de maior porte, ou mesmo, observa-se o esvaziamento de uma determinada atividade econômica e da demanda que a ela se une.

Nesse processo, o espaço produzido, a “produção social peculiar e coerente ao desenvolvimento das forças produtivas e, conseqüentemente, uma produção espacial determinada” (Carlos, 1982, p. 106), é reproduzido enquanto condição para a realização de novas estratégias e nem tão novas intenções. Um processo que faz coexistir o avanço dos novos modelos e formas de captação de recursos com os

⁴⁶⁶ Vale destacar que, no caso dos cotistas do fundo, além da renda obtida com a atividade hoteleira, era possível negociar suas cotas no mercado financeiro, estabelecendo o que se denomina de mercado secundário, isto é, comercializando-as como um título mobiliário lastreado por um bem imobiliário a ser construído com o objetivo de reproduzir o capital a partir da renda com a locação de UHs integradas ao turismo de negócios promovido na metrópole.

mecanismos outrora vigentes e, igualmente, faz o turismo e a hotelaria, constituídos em diferentes espaços-tempo da metrópole, serem tautócronos. Nesse movimento, os concorrentes rivalizam, pleiteiam a obtenção das vantagens dadas pela reprodução do espaço e promovem a seleção/descarte do espaço e das centralidades que nele se constituem.

Se, para a rede Sol Meliá, as parcerias com a WTC, com a Gafisa e com os cotistas do FII Interative Flat Itaim definiam o enredo para ampliar seus domínios no promissor mercado turístico paulistano dos anos finais do século XX, para a rede Parthenon/Accor⁴⁶⁷, a refuncionalização e a qualificação promovidas nos fragmentos do vetor sudoeste, na nova centralidade, eram uma oportunidade para dar continuidade ao processo iniciado na década de 1980, quando outro cenário vigorava. Portanto, após a expansão observada entre os anos de 1980 e 1994, quando a NHT participaria ativamente da instalação de 16 *flats* que agregaram 1.161 UHs à oferta posicionada no entorno da avenida Paulista⁴⁶⁸, os quais contribuíram para a manutenção do ciclo de produção do mercado imobiliário residencial e para a ampliação da rede, dava-se o momento de efetivar essa mesma estratégia em outras direções. Isso significava buscar novos negócios cada vez mais próximos ao primeiro empreendimento do grupo na capital paulista, isto é, seguir na direção sudoeste, aproximando-se do Novotel Morumbi.

Tal movimento seria definido no último ano da década de 1990, quando a rede de *flats* comandada pelo grupo franco-brasileiro colocaria o letreiro com a logomarca Parthenon em três imóveis inaugurados em 1999, os quais elevariam os números da marca Parthenon no distrito do Itaim Bibi. Assim, intercalando as possibilidades dadas pelos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários às vantagens do novo centro de negócios de São Paulo, a rede estaria posicionada para enfrentar a concorrência da Sol Meliá, da Caesar Towers e da recém-criada Estanplaza, que em igual processo de expansão, inauguraria o Estanplaza Berrini no mesmo ano de 1999⁴⁶⁹.

O primeiro passo seria a abertura do Parthenon The Must, o *flat service* localizado na Rua Funchal que fora comercializado e vendido nos moldes habituais dos *flats* Parthenon, ou seja, as 144 UHs integrantes do imóvel construído e incorporado pela Cyrela Construtora Ltda. foram ofertadas aos investidores. Como já comentado, estes poderiam se tornar sócios ocultos do empreendimento

⁴⁶⁷ Vale recordar que, desde 1997, a então denominada Novotel Hotelaria e Turismo S.A. (NHT) teria o nome empresarial alterado para Hotelaria Accor Brasil S.A., a qual estaria sob controle da Accor Brasil S.A., a *holding* que controlava a participação do grupo francês Accor, que, desde de 1983, como citado, integrava as atividades turístico-hoteleiras, originalmente lideradas pela Societe d'investissements et d'exploitation Hoteliers "S.I.E.H." S.A., às atividades de *catering*, restauração e comercialização de *tickets* de refeição, adquiridas após a fusão da S.I.E.H. com a Jacques Borel International em 1982. No ano seguinte a fusão, o grupo Accor S.A iniciaria suas operações na Bolsa de Paris.

⁴⁶⁸ Especificamente nos distritos do Jardim Paulista, Consolação e Bela Vista. No mesmo período (1980-1994), a rede participou da instalação de três *flats* que somavam 139 UHs aos distritos do vetor sudoeste de São Paulo, dentre eles o Itaim Bibi, a Vila Andrade e Campo Belo.

⁴⁶⁹ Localizado em frente à praça Gen. Gentil Falcão na avenida Eng. Luís Carlos Berrini.

comandado pela rede hoteleira. O Parthenon Royal Brooklin, localizado na rua Sansão Alves dos Santos, entre as faixas da marginal Pinheiros e da avenida Eng. Luís Carlos Berrini, mantinha este mesmo princípio, já que, dentre as 172 UHs de 43 a 57 m² e de um ou dois dormitórios, o adquirente poderia escolher se participaria do *pool* hoteleiro que, como destacado no anúncio da Galli CGN Construtora e Incorporadora Ltda.⁴⁷⁰, lhe traria alta rentabilidade devido ao aumento do número de empresas instaladas no entorno da avenida Eng. Luís Carlos Berrini. Por fim, a estratégia da Accor seria completada nas 64 UHs do Parthenon The Town entregues pela Company S.A. em 1999. Localizado na rua Prof. Carlos de Carvalho, a pouco mais de 300 m da avenida Brig. Faria Lima, o EHBI também era apresentado como uma excelente escolha para os investidores⁴⁷¹.

Juntamente com a inauguração dos novos *flats* que traziam as marcas das redes hoteleiras, os anúncios de oferta de novos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários proliferavam nas páginas de jornais divididas por notícias que ressaltavam o bom desempenho da economia nacional e o crescimento do turismo paulistano, cada vez mais próximo aos prédios corporativos de alto padrão construídos em diferentes pontos do vetor sudoeste. Entre 1995 e 1999, além dos 13 meios de hospedagem abertos e das 1.721 UHs agregadas ao estoque do distrito do Itaim Bibi, das incontáveis intervenções urbanas que circundavam a nova centralidade criada pelo Estado e pelos interesses que uniam os setores da construção civil, do imobiliário e do financeiro, também seriam inaugurados outros cinco empreendimentos hoteleiros nos distritos de Santo Amaro, Campo Belo e Pinheiros, os quais agregariam outras 417 UHs à crescente oferta turístico-hoteleira do quadrante sudoeste.

Frente a isso, cabe indagar: o direcionamento dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários para a nova centralidade constituída junto ao novo eixo empresarial-corporativo do sudoeste paulistano levaria ao declínio da oferta turístico-hoteleira instalada no entorno da avenida Paulista? A resposta a essa pergunta parece envolver duas considerações.

Primeiro, o crescimento dos investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no vetor sudoeste não se dava na mesma proporção nos distritos contíguos ao eixo empresarial e comercial da avenida Paulista. Isso ficará claro se considerarmos o total de empreendimentos hoteleiros inaugurados e UHs instaladas nos distritos do Jardim Paulista, Bela Vista e Consolação entre os períodos de 1990 a 1994, quando foram abertos 24 empreendimentos com 2.439 UHs; e 1995 e 1999, quando sete novos estabelecimentos com 1.389 UHs foram criados. Segundo, embora o número de inaugurações realizadas e de UHs instaladas tenha sofrido redução, os novos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários

⁴⁷⁰ Informe publicitário de venda do Parthenon Royal Brooklin e do Parthenon Royal Park. OESP, São Paulo, 17 maio 1995, p. A5

⁴⁷¹ Informe publicitário de pré-lançamento do Parthenon The Town. OESP, São Paulo, 29 ago. 1996, p. A7.

posicionados em tais distritos serviam aos mesmos interesses e articulações entre o imobiliário e o financeiro, que, naquele momento, se verificavam em maior proporção no vetor sudoeste.

Tal fato se esclarece quando damos atenção às características da oferta situada no entorno da avenida Paulista entre os anos de 1995 e 1999 e, em um primeiro momento, nos atemos ao fato de que, dentre as sete inaugurações e 1.389 UHs, estavam os investimentos realizados no Renaissance São Paulo e no InterContinental São Paulo, dois hotéis de alto padrão localizados na alameda Santos que concentravam 639 UHs ou 46% das novas UHs ofertadas nos distritos citados. Não menos importante é saber que essas inaugurações respondiam por investimentos que, por diferentes motivos, somente seriam efetivados na segunda metade da década de 1990.

No caso do InterContinental São Paulo, inaugurado em 1996, deve-se considerar que sua abertura seguia uma linha de descontínuas estratégias de expansão e rearranjos acionários e institucionais da InterContinental Hotels Corporation (IHC), que, especialmente no Brasil, havia realizado dois grandes investimentos separados por muitos anos⁴⁷². Já no início dos anos de 1990, quando a atuação da IHC respondia às estratégias de expansão traçadas pelo grupo japonês Seibu-Saison-Seiyo (Seibu)⁴⁷³, seu proprietário desde dezembro de 1988, e pela Scandinavian Airlines System (SAS), que havia adquirido 40% da IHC junto a Seibu em 1989, veríamos a constituição de uma *joint venture* entre a Brascan Participações Ltda., a IHC e a InterContinental Hotelaria Ltda.⁴⁷⁴ visando a construção do luxuoso empreendimento paulistano então orçado em US\$ 55 milhões⁴⁷⁵.

Nesse sentido, julgamos válido considerar que a construção do InterContinental São Paulo não se separa da ampla rede de interesses dos investidores e negociações que cercavam a expansão internacional da marca, o que, em certa medida, parece ter dificultado a definição de uma estratégia de atuação específica para sua ampliação no país⁴⁷⁶. Essa situação se torna ainda mais complexa quando nos lembramos que, do montante de US\$ 55 milhões investidos no empreendimento controlado pela *joint venture* antes citada, US\$ 16,7 milhões eram provenientes da International Finance Corporation (IFC)⁴⁷⁷, capital que seria liberado somente em fevereiro de 1994⁴⁷⁸.

⁴⁷² Em 1949, foi inaugurado em Belém o primeiro hotel internacional de luxo da rede no Brasil, e em 1972, o InterContinental Rio de Janeiro, na praia de São Conrado. Vale mencionar que em 1981, a IHC, então pertencente à Pan American World Airways (PanAm), seria vendida para a Grand Metropolitan PLC, um grupo de investimentos britânico especializado no mercado de bebidas e restaurantes.

⁴⁷³ Uma rede de negócios pertencente a Tsutsumi Yoshiaki com ramificações em diferentes setores da economia, como atividades de transporte, atacado e varejo de alimentos, serviços financeiros, construção civil, mercado imobiliário e seguradoras.

⁴⁷⁴ Vinculada à Gávea Hotelaria e Turismo S.A., proprietária do hotel InterContinental Rio de Janeiro.

⁴⁷⁵ InterContinental investe US\$ 55 milhões em mais um hotel no país. *OESP*, São Paulo, Viagem, 30 maio 1995, p. G2.

⁴⁷⁶ Conforme citado na reportagem apresentada no jornal *OESP* intitulada "Intercontinental terá primeiro hotel em São Paulo" (1996).

⁴⁷⁷ Uma instituição global vinculada ao Banco Mundial, cujo principal objetivo é promover o avanço econômico dos países em desenvolvimento através da concessão de empréstimos de longo prazo a empresas privadas.

⁴⁷⁸ Joseph (1994).

Portanto, diferentemente de outros EHBI construídos na capital ao longo dos anos de 1990, cuja constituição estava principalmente atrelada aos negócios de incorporação imobiliária que davam maior dinamismo e fluidez à alavancagem do capital que financiava tais negócios, o InterContinental estava mediado por uma trama de negociações e financiamentos, que, *grosso modo*, intercalavam diferentes interesses, decisões e garantias aos investidores. A nosso ver, tal condição sinaliza que o empreendimento de 195 UHs que ocupa a porção central do eixo de negócios da avenida Paulista corresponde à conclusão tardia de um ciclo de investimentos atravessado por muitas etapas e estratégias, o qual, em outro contexto, a exemplo das escolhas da rede Sol Meliá, iria se realizar nos distritos do vetor sudoeste.

A partir desses mesmos argumentos, pode-se destacar o Renaissance São Paulo, o segundo hotel de alto padrão inaugurado no entorno do eixo comercial-empresarial da avenida Paulista entre os anos de 1995 e 1999. Como já mencionado, a construção do Renaissance também atravessaria diferentes etapas, tais como os problemas jurídicos e financeiros enfrentados pela Encol, proprietária inicial do negócio e responsável por sua construção, e os rearranjos na proporção do capital aplicado por seus principais investidores, a exemplo do Funcef, que, em 1995, assumiria 60% do controle do inconcluso imóvel. De igual modo, é válido registrar que, à semelhança da IHC, a Renaissance Hotels (RH) também havia passado por trocas de proprietários, em síntese, retratadas pelas negociações ocorridas no ano de abertura do empreendimento, em 1997, quando a Marriott International Inc. adquiriu a RH pagando US\$ 1 bilhão aos grupos que detinham a marca.

Além da indicação dos movimentos que acompanham a abertura dos empreendimentos de luxo acima citados, a nosso ver esclarecedoras para verificarmos a nova posição do eixo da avenida Paulista no movimento de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole dos anos finais de 1990, deve-se destacar que, entre os demais empreendimentos hoteleiros inaugurados no entorno desse mesmo eixo, contava-se a inauguração de quatro *flats*, que somavam 714 UHs. Em um primeiro momento, tais dados apontam a redução expressiva no número de inaugurações de *flats* nos distritos do Jardim Paulista, Bela Vista e Consolação⁴⁷⁹. No entanto, essa redução não corresponde à ausência de articulações entre o imobiliário, o financeiro e o hoteleiro-turístico. No caso dos *flats*, embora em menor proporção, elas se mantinham presentes. Para demonstrar essa condição, pode-se citar os negócios capitaneados pela Cyrela/Brazil Realty e pela Gafisa, respectivamente, o Universe Executive Flat, localizado na rua Pamplona, próximo à rua Itapeva, e o Interative Flat Jardins, localizado na rua José Maria Lisboa, entre a rua Pamplona e a alameda Campinas.

⁴⁷⁹ Precisamente, a diminuição de 83,3% no número de *flats* inaugurados, de 24 para 4 empreendimentos, e de 70,7% no número de UHs instaladas, de 2.439 para 714, entre os intervalos de 1990-1994 e 1995-1999.

Lançado em 1996, o Universe Executive Flat concederia um novo ponto de exploração para as atividades da Accor no distrito da Bela Vista e ocuparia a lacuna que, segundo a Cyrela/Brazil Realty⁴⁸⁰, seria aberta com a grandiosa obra de reciclagem arquitetônica em andamento no terreno ocupado pelas antigas instalações do Hospital e Maternidade Umberto I (ex-Hospital Matarazzo⁴⁸¹). Ao ser finalizada, tal construção traria um novo potencial de valorização e rentabilidade ao EHBI⁴⁸², cujas 200 UHs foram vendidas em menos de 15 dias⁴⁸³.

Seguindo um caminho distinto, o Interactive Flat Jardins, empreendimento apresentado pela Gafisa, apontava para a renovação da oferta de empreendimentos turístico-hoteleiros de três a quatro estrelas situados no já consolidado eixo de concentração empresarial da avenida Paulista como principal argumento para atrair investidores interessados em compor as cotas do Fundo de Investimento Imobiliário Gafisa Bco BBM Interactive Flat Itaim (FII Interactive Flat Itaim), lançado em 1997 pela Gafisa e pelo Banco BBM para a instalação do Interactive Flat Itaim. Logo, assim como o EHBI localizado no distrito Itaim Bibi, o Interactive Flat Jardins, inaugurado em 1999 e denominado Tulip Inn Interactive, teria parte das UHs controladas pelo fundo negociada no mercado imobiliário com o objetivo de captar os recursos necessários à construção e valorização de seu patrimônio.

Diante desses fatos, nota-se como os interesses do capital não cessavam de reabrir caminhos e buscar meios para sua reprodução com novos investimentos e estratégias de consumo produtivo do espaço, o que nos recoloca diante do papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço, frente ao qual o uso/consumo do espaço é constantemente validado conforme as possibilidades de reprodução do capital. Nesse processo aberto e contraditório, o espaço da metrópole se torna um negócio capaz de abarcar e promover diferentes ciclos de reprodução do capital que, constantemente, recriam oportunidades de investimento no interior da metrópole.

Esse mesmo movimento também aconteceria no bairro do Paraíso, área de expansão do eixo dos negócios na direção a sudeste da avenida Paulista, onde importantes vias de circulação e diferentes áreas de concentração comercial e empresarial possibilitariam a instalação de novos EHBI, dentre eles, o Capital Plaza - The Flat⁴⁸⁴. Nesse mesmo eixo, entre os distritos da Vila Mariana, de Moema e do Jardim Paulista, o Grand Mercure São Paulo Ibirapuera seria instalado em 1999, marcando a parceria

⁴⁸⁰ Informe publicitário de lançamento do Universe Executive Flat. OESP, São Paulo, 10 dez. 1996, p. A27-29.

⁴⁸¹ As construções do antigo Hospital Matarazzo foram tombadas pelo Conselho de Defesa do Patrimônio Histórico, Arqueológico, Artístico e Turístico (CONDEPHAAT) em 1996.

⁴⁸² Convém destacar que o anúncio veiculado pela Cyrela/Brazil Realty não esclarecia que obra em andamento no terreno que fazia frente para o futuro *flat*, em realidade, era um projeto para a construção de um complexo multiuso a ser instalado entre os mais de 27 mil m² do terreno de propriedade da Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil (Previ).

⁴⁸³ Cyrela Brazil/Realty (1999).

⁴⁸⁴ Inaugurado em 1999, com 378 UHs, foi incorporado pela Munir Abud Empreendimentos Imobiliários Ltda. e tem endereço nos primeiros números da alameda Santos, junto à rua Dr. Rafael de Barros, a cerca de 200 m da avenida Paulista e 600 m da avenida 23 de maio.

entre a Accor e a Setin, então direcionada à abertura de um empreendimento de alto padrão que atendesse o público de negócios no prolongamento da avenida Paulista, onde havia poucos hotéis de alto e médio padrão. Na rua Tutóia, junto à avenida Brig. Luis Antônio, a rede Best Western iria se unir à Porto do Sol Hotéis e Turismo Ltda. e à Ação Construtora Ltda. para inaugurar o Best Western Porto do Sol em 1998. Com 198 UHs, seria o primeiro empreendimento assumido pela rede na capital paulista, tendo a proposta de atender os executivos que buscavam serviços de alto padrão, à semelhança do Grand Mercure São Paulo Ibirapuera

Vale destacar que a entrada da Best Western no mercado paulistano e a inauguração do empreendimento das parceiras Accor e Setin ocorriam no momento em que os empresários, executivos e dirigentes públicos envolvidos com o turismo pareciam estar novamente divididos ao analisarem os efeitos do crescimento da oferta turístico-hoteleira da capital, tal como ocorrido no início da década de 1990, período de maior expansão dos *flats*. Por um lado, a maciça instalação de novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no vetor sudoeste e a complementar presença de novos EHBI, muitos de alto padrão, nos distritos próximos a avenida Paulista sugeriam, tal como destacou Emerick (1997), que o crescimento do turismo de negócios sustentaria o aumento da demanda visada pelos hotéis paulistanos. Isso porque, desde 1996, este segmento havia transformado a cidade no principal portão de entrada de turistas estrangeiros do país. Por outro lado, empresários como Roberto Maksoud, diretor do Maksoud Plaza e, na ocasião, presidente da ABIH-SP, entendiam que a instalação dos novos empreendimentos faria o preço das diárias dos hotéis paulistanos cair⁴⁸⁵, um cenário que para ele decorria do excesso na oferta de *flats*.

Sem aceitar ou rejeitar por completo tais opiniões, os agentes do mercado turístico-hoteleiro-imobiliário continuariam a promover o lançamento de novos EHBI, empreendendo-os a partir de outras estratégias. A princípio, trata-se do reconhecimento de que a oferta de *flats* na capital se tornava cada vez mais numerosa e, tendencialmente, menos rentável. Frente a isso, os novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, conforme sugeria o anúncio de pré-lançamento do The World Executive Flat⁴⁸⁶, que ocuparia a esquina das ruas Gomes de Carvalho e Alvorada, com 324 UHs de 30,2 m², deveriam combinar baixo custo de investimento por UH com alto potencial de ocupação hoteleira.

Em realidade, a combinação mencionada no anúncio de pré-lançamento deste negócio que unia os interesses da rede Accor, como administradora hoteleira, e da Cyrela/Brazil Realty, como incorporadora, sinalizava o redimensionamento do custo de produção do empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário, já que a crescente dinâmica imobiliária nas principais áreas de concentração

⁴⁸⁵ BARELLI, S. Não há mercado, diz Maksoud. *FSP*, São Paulo, Negócios. 3 mar. 1997, p. 10.

⁴⁸⁶ Informe publicitário de pré-lançamento do The World Executive Flat. *OESP*, São Paulo, 28 nov. 1996, p. A19.

comercial e empresarial de São Paulo havia se tornado uma barreira à expansão dos novos EHBI. Portanto, a busca por terrenos incorporáveis nas áreas que compunham os eixos de concentração comercial e empresarial ficaria mais difícil e mais cara, afetando a qualidade do retorno sobre o investimento. Assim, para reproduzir o capital no movimento de reprodução do espaço era preciso inovar e criar novos negócios que atraíssem os investidores, permitindo então o consumo produtivo do espaço que, reciprocamente, justificava a sua produção. Da mesma forma, era necessário estabelecer novos limites para a centralidade da metrópole, criar/recriar usos/consumos e inserir novos investimentos.

Essa mesma busca estava presente nas estratégias que cercavam o lançamento do Meliá Confort ITC Nova Faria Lima, que integrava o complexo International Trade Center (ITC). Lançado em 1997 pela Brazil Realty⁴⁸⁷, o EHBI era considerado como um empreendimento imobiliário diferenciado por estar localizado no mais novo eixo de valorização de São Paulo e por oferecer produtos com o menor custo proporcional por área útil construída⁴⁸⁸. Não distinto parece ter sido o diagnóstico que levou a Brazil Realty a escolher o entorno da avenida Ibirapuera, ao lado do Shopping Ibirapuera e próximo ao aeroporto de Congonhas, como local de instalação do Caesar Tower Ibirapuera, o EHBI que, mesmo antes de ser construído, já havia gerado, entre março de 1998 e abril de 1998, respectivamente a data de seu lançamento e a data em que a última das 206 unidades de 26,6 m² foi vendida, cerca de R\$ 16 milhões de receita líquida de vendas⁴⁸⁹. Essa mesma combinação também serviu ao Comfort Suites Oscar Freire, o empreendimento de 149 UHs de metragem reduzida (30 m²) que poderiam ser negociadas a um menor preço e atingir maior rentabilidade, sobretudo se comparadas aos *flats* residenciais do entorno avenida Paulista.

Esse mesmo percurso nos leva a quase uma centena de outros empreendimentos hoteleiros lançados e construídos nos últimos anos da década de 1990, dentre os quais podem ser mencionados os novos negócios da marca Quality e Comfort que acenavam a expansão da Atlantica Hotels entre os distritos do Jardim Paulista, da Vila Mariana e, sobretudo do Itaim Bibi. De modo similar, os novos empreendimentos da rede Blue Tree, marca originada entre as divisões e negociações da Aoki Corporation e da rede Caesar Towers, teriam expansão nos principais eixos de concentração de negócios, a exemplo dos distritos do Itaim Bibi, Moema e Jardim Paulista. Paralelamente, a rede Blue Tree iria se fixar no distrito do Tatuapé, onde exploraria, em união com a Goldfarb, as possibilidades dadas a partir da criação de uma nova centralidade parcial na Zona Leste paulistana. Neste ponto da metrópole, em que o espaço era reproduzido para receber novas funções e usos/consumos, a

⁴⁸⁷ Convém mencionar que a Brazil Realty foi constituída em 1994 a partir da *joint venture* entre a Inversiones y Representaciones S.A. (IRSA), uma das principais empresas imobiliárias da Argentina, e a Cyrela.

⁴⁸⁸ Informe publicitário de lançamento do International Trade Center. OESP, São Paulo, 15 ago. 1997, p. B4-7.

⁴⁸⁹ Cyrela Brazil/Realty (1999).

reprodução do capital se efetivava nas atividades de incorporação, construção e exploração de produtos imobiliários, dentre os quais também estava o *flat* controlado pela rede Sol Meliá, inaugurado meses depois do Caesar Towers.

A TCS igualmente ampliaria sua atuação na capital a partir da instalação de nove EHBI que combinavam a proximidade aos centros comerciais e corporativos e a oferta de UHs de menor metragem. Entre eles, encontramos o Perdizes Tower Flat, incorporado pela Gafisa, que sinalizava a intenção de instalar negócios turístico-hoteleiro-imobiliários no novo eixo gerador de demanda formado entre os distritos de Perdizes e da Barra Funda. Paralelamente, a rede iria se fixar nos distritos do Itaim Bibi, Moema e Campo Belo, acompanhando os fluxos de negócios, capital e turistas que efetivavam a centralidade da metrópole no eixo da avenida Brig. Faria Lima.

Nessa mesma direção, os lançamentos de *flats* que tinham a marca da TCS como um de seus atributos seriam posicionados no distrito de Santo Amaro, especificamente na Chácara Santo Antônio, onde a demanda que transitava e trabalhava nos milhares de m² de escritórios instalados entre as pontes João Dias e Morumbi seria fator de valorização e rentabilidade para os investidores. Em conjunto com a Camargo Correia Desenvolvimento Imobiliário Ltda., com a Sulimob S.A. Empreendimentos Imobiliários, do grupo Itaúsa, e com a Vera Cruz Empreendimentos Imobiliários, que, como a TCS, pertencia ao grupo proprietário do Banco Real, a rede chegaria próximo dos limites até então conhecidos pelo turismo de negócios promovido no vetor sudoeste. Separado por pouco mais de 3 km do Transamérica São Paulo, faria a localização do empreendimento inaugurado em 1984 parecer uma estratégia visionária.

Pouco depois do lançamento dos *flats* que ocupariam o eixo corporativo instalado entre as pontes João Dias e Morumbi, viria a notícia de que a Hyatt Hotels Corporation (HHC) já havia escolhido um terreno nas proximidades das avenidas Nações Unidas, Eng. Luís Carlos Berrini e Dr. Chucri Zaidan para construir um novo hotel cinco estrelas em São Paulo⁴⁹⁰. Seguindo uma estratégia mais diversificada e atenta à demanda não visada pela HHC e por muitos dos *flats* inaugurados e lançados nos anos finais da década de 1990, a Accor anunciaria o lançamento do Ibis São Paulo Congonhas em 1999⁴⁹¹ e, na Zona Norte, onde se uniria aos negócios da família Baumgart, promoveria o lançamento do Parthenon Nortel e divulgaria a futura instalação do Novotel São Paulo Center Norte.

A escolha por tais públicos e a realização dessas parcerias não impediriam que a Accor mantivesse sua expansão nos distritos que concentravam os negócios corporativos e financeiros em São Paulo. Em meio às declarações de investimentos que totalizavam R\$ 200 milhões destinados à abertura de 16 novos empreendimentos no país até 2001⁴⁹², o grupo inseriria suas marcas em outros 12

⁴⁹⁰ O Hyatt, chegando. *OESP*, São Paulo, Caderno 2, 18 nov. 1999, p. D5.

⁴⁹¹ Informe publicitário de lançamento do Ibis Congonhas. *OESP*, São Paulo, 6 nov. 1999, p. B8-9.

⁴⁹² CRUZ, A. C. Accor vai investir R\$ 200 milhões no Brasil. *OESP*, São Paulo, Empresas, 28 abr. 1999, p. L1.

lançamentos, em sua maioria, endereçados nos distritos do Itaim Bibi, Moema e Jardim Paulista. Em 1999, a rede abriria as portas do Ibis São Paulo Expo, localizado na rua Eduardo Viana, no distrito da Barra Funda, o primeiro da marca na capital e o primeiro de muitos outros empreendimentos direcionados à demanda que estava fora do alvo dos hotéis cinco estrelas e dos *flats* três e quatro estrelas, em sua grande maioria, posicionados no entorno da Paulista e no vetor sudoeste, quando não, no centro da capital.

Entendemos que a instalação do Ibis São Paulo Expo expressava um momento futuro e, tal como o anúncio de lançamento do Ibis São Paulo Congonhas, antecipava a posição da Accor diante dos limites do ciclo produtivo que havia permitido o crescimento do turismo paulistano nos anos da década de 1990. Dito de outra forma, diante da expansão da oferta turístico-hoteleira-imobiliária, em grande medida, articulada ao processo de reprodução do capital que fluía no mercado financeiro mundializado, a Accor encontraria cada vez mais dificuldades para manter a rentabilidade de seus negócios, bem como para expandir sua oferta participando da incorporação de imóveis construídos nos principais eixos de concentração comercial e empresarial. Logo, buscaria outras opções de demanda e novos espaços para compor a oferta.

Nesse sentido, as inaugurações e lançamentos que quantificavam a expansão da oferta turístico-hoteleira-imobiliária começada nos anos de 1990 e aquelas que davam início a um novo ciclo de expansão aconteceriam simultaneamente no espaço-tempo da metrópole. Um espaço-tempo calculado e medido por estratégias de reprodução do capital, por medidas concebidas pelo Estado e por centralidades criadas/recriadas/esvaziadas no movimento de reprodução do espaço da metrópole. Assim, em um só tempo e em muitos ritmos, em um só espaço e em muitos fragmentos, estavam os *flats*, os hotéis e os novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários concluídos e lançados com finalidades iguais e necessidades originadas em distintos momentos da realização do capital.

O que estava por vir também se anunciava no tempo presente sem deixar de se valer dos muitos resultados do passado. Frente a este movimento, a lógica abstrata do capital não poderia prescindir da tentativa da antecipação, da confiança em liderar a produção e concorrer pelas vantagens que se apresentavam no movimento do consumo produtivo do espaço. Nesse contexto, o turismo reiteraria seu papel no processo de reprodução do espaço urbano da metrópole. Embora articulados a diferentes frações do capital, cada investidor, incorporador e rede hoteleira buscaria seus próprios mecanismos e artifícios de reprodução. Os que incorporavam, construíam ou administravam os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários continuariam a ter os investidores como elementos de sustentação, e estes não deixariam de usufruir da valorização e da rentabilidade que o turismo proporcionava.

Turismo e hotelaria em São Paulo Os anos de 1990 e o início do século XXI

Imagem 92 – Anúncio de *flats* em construção Imobiliária Over Flats

NAO DEIXE DE NOS CONSULTAR, RENDA GARANTIDA
DE 1,2% NOS MELHORES EMPREENDIMENTOS DE
SÃO PAULO ATÉ A ENTREGA DO HABITE-SE.

FLATS EM CONSTRUÇÃO

Caesar Tower Nações Unidas	Caesar Tower Ibirapuera
21st Century Flat	Caesar Tower Jardins
American Loft Perdizes	Caesar Tower Paulista
Berrini Plaza	Interactive Flat
Best Western Porto do Sol	International Plaza Flat
Brazilian Small Town 2	Meliá Confort Cumbica
Caesar Tower André Franco	Meliá Confort Faria Lima
Caesar Tower Berrini	Meliá Confort W.T.C.
International Business Center	The Palace
Funchal Plaza & Auditorium	The Tiffang
Caesar Tower Campinas	Mercure São Paulo
Caesar Tower Corporate Plaza	Paulista Classic Flat
Caesar Tower Double Space	Paulista Metropolitan
Paradise Garden Residence	Perdizes Tower Flat
Central Towers Paulista	Plaza Revolution Flat
The Special Residence & Flat	Royal Brooklyn
The Advance Flat Service	Studio Itaim
Century Plaza	The Big Apple
Cidade Jardim Flat	Meliá Confort Higienópolis
Confort Hotel Anhembi	Meliá Confort Itaim
Confort Suites Oscar Freire	The Capital Flat
Duplex Life Moema	The Excellence
Executive Flat One	The Town
Faria Lima Century Flat	Meliá Confort Jd. Europa
First Office Flat	Meliá Confort Moema
Gree Plaza	Meliá Confort Tatuapé
Ibis Casa Verde	

Conforme destacava o anúncio da imobiliária Over Flats, em 1999 havia mais de 50 *flats* em construção na capital, muitos dos quais EHBI em instalação nos diferentes eixos comerciais-empresariais da metrópole, principalmente, no vetor sudoeste, na avenida Paulista e nos novos eixos de Santana, Barra Funda e Tatuapé.

Imagem 94 – Renaissance São Paulo

Empreendimento do segmento *top* com 444 UHs, aberto em 1997 na alameda Santos. A construção do mesmo envolve inúmeros investidores, dentre os quais, destaca-se o fundo de pensão Funcef e a Marriott International Inc.

Imagem 93 – Ibis São Paulo Expo

Seguindo a estratégia de expansão da marca Ibis em diferentes pontos de concentração comercial e empresarial da metrópole, a Accor, em parceria com a Setin, inauguraria o EBHI de 286 UHs em 1999.

Fontes:

[92] Informe publicitário de venda de *flats* apresentado pela imobiliária Over Flats. OESP, São Paulo, Classificado de Imóveis, 18 maio 1999, p. C11.

[93] Accor Hotels. Divulgação Ibis São Paulo Expo (2016).

[94] Marriott International. Divulgação Renaissance São Paulo (2016).

Não podemos nos esquecer que a Accor, a Sol Meliá, a TCS, a Blue Tree e a Atlantica Hotels, dentre outras corporações que administram e exploram os EHBI paulistanos, mantinham relação direta com incontáveis investidores financeiros. O capital reproduzido nas atividades realizadas por elas tinha seu próprio movimento e, embora relacionado à atividade imobiliária, em nenhum momento se limitava a ela. Nesse movimento de simultaneidades, de lançamentos e inaugurações, de cisões e parcerias, a reprodução do capital aplicado no mercado turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano assumiria a forma mais fluída possível, mobilizando novos investimentos em mecanismos de vendas e captação de clientes, em propaganda e *marketing* e em pesquisas de mercado. Dessa forma, as redes hoteleiras poderiam transitar entre marcas e modelos de negócios que, objetiva e contraditoriamente, demandavam a constante refuncionalização/descarte das centralidades constituídas na metrópole, pois, do contrário, os resultados da lógica que os guiava seriam convertidos em uma barreira à reprodução do capital.

Se o Estado não suprisse certas funções, não haveria como criar novos centros passíveis de receber investimentos e reproduzir o capital. Se o Estado não abrisse o mercado para os capitais flutuantes do financeiro internacional, não seria possível financiar a produção da oferta turística que, ao compor o consumo produtivo do espaço, efetiva a reprodução do capital. Nesse horizonte, o turismo paulistano da virada do século XX para o XXI não era mais um desafio para a cidade que não possuía hotéis de padrão internacional e não lograva ser moderna como as grandes metrópoles europeias ou turística como as cidades dotadas de paisagens naturais. Também não era mais uma mera forma de consumo no espaço da metrópole que atraía turistas por concentrar a produção industrial. Junto aos interesses e aos movimentos do mercado financeiro-imobiliário, o turismo paulistano extrapolaria a culpa por mercantilizar a paisagem ou o lugar da experiência vivida e viria a se consolidar como um atributo necessário à reprodução do capital. Uma atividade produtiva que, sem deixar de resultar da centralidade da metrópole, promovia o consumo produtivo do espaço que, por sua vez, era reproduzido como condição para a reprodução do capital.

3.4. Os negócios turísticos no espaço-tempo da metrópole do século XXI

Diante das análises que conformam a passagem dos anos de 1990 para os 2000 e dos muitos dados que ratificam a posição dada ao turismo paulistano no processo de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole, poderemos retomar as descrições apresentadas no trecho inicial de nosso percurso, quando nos questionamos sobre o significado de São Paulo ser um polo de turismo de negócios, entretenimento e lazer.

Em nosso percurso, a transição para os anos 2000 significa o momento de reencontrarmos os *clusters* desenhados pela SPCVB, os quais, a nosso ver, já estavam configurados desde os anos

posteriores a 1995, quando as mudanças na política econômica nacional e as intervenções promovidas no plano local dariam sustentação a um novo ciclo de expansão econômica que coincide com o momento em que o capital financeiro passa a preponderante na atividade imobiliária e, ao mesmo tempo, a reprodução do espaço passa a ser decisiva para a reprodução do capital articulado a essa mesma atividade. Neste horizonte, o polo de turismo paulistano chegaria aos 2000 com um total 548 meios de hospedagem e 54.580 UHs instaladas, um aumento de 27,1% no número de empreendimentos e de 74,4% no estoque de UHs em relação à década de 1990. Em números absolutos, esse aumento corresponde à inauguração de 146 meios de hospedagem e à inserção de 24.578 UHs no estoque paulistano.

Com relação à distribuição espacial, os novos empreendimentos hoteleiros reforçariam a presença nos eixos comerciais e empresariais paulistanos, sobretudo nos distritos que integram o vetor sudoeste e, paralelamente, alcançariam aqueles antes pouco expressivos na lista de endereços turístico-hoteleiros da capital, a exemplo dos já citados distritos de Santana, Perdizes e Tatuapé, tal como sintetiza o Mapa 28.

De modo mais detido, pode-se afirmar que os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários inaugurados entre 2000 e 2009 reforçavam os caminhos traçados na década anterior, pois sua concentração nos eixos comerciais e empresariais se mantinha, ainda que a nova oferta turístico-hoteleira se localizasse em 23 distritos da capital e marcasse novos pontos no mapa da metrópole. Isso fica claro quando nos lembramos que os distritos posicionados no vetor sudoeste e no entorno da avenida Paulista, duas das principais áreas de concentração comercial-empresarial de São Paulo, continuavam a liderar o quadro dos novos negócios turístico-hoteleiros instalados nos anos 2000.

Nos distritos do vetor sudoeste⁴⁹³, seriam criados 62 meios de hospedagem que somavam 12.905 UHs, 42,4% e 52,5% do total de inaugurações ocorridas em São Paulo entre 2000 e 2009, respectivamente. À semelhança do observado na década anterior, a instalação de tais empreendimentos se manteve próxima aos principais eixos de concentração do corporativo de alto padrão, sobretudo aqueles formados ao longo do eixo das avenidas Brig. Faria Lima e Hélio Pellegrino, da marginal do rio Pinheiros, das avenidas Eng. Luis Carlos Berrini e Dr. Chucri Zaidan e das ruas Alexandre Dumas, Verbo Divino e Américo Brasiliense.

Por sua vez, nos distritos do entorno da avenida Paulista⁴⁹⁴, outros 43 novos empreendimentos hoteleiros e 7.088 UHs seriam abertos, o equivalente a 29,4% e 28,8% da nova oferta, que, em sua

⁴⁹³ Itaim Bibi, Moema, Pinheiros, Campo Belo, Santo Amaro, Campo Grande e Vila Andrade.

⁴⁹⁴ Jardim Paulista, Bela Vista, Consolação, Vila Mariana e Liberdade.

Mapa 28 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (2000)

maioria, ocupavam os eixos da rua da Consolação/avenida Rebouças e o vértice da avenida 23 de maio e rua Vergueiro, estendendo-se à avenida Sena Madureira.

Significa dizer que 71,8% dos negócios e 81,3% das UHs estabelecidas entre 2000 e 2009 ocupavam as áreas que, desde de meados dos anos de 1980, expressavam a centralidade da metrópole e ofereciam o maior potencial de retorno para o capital empregado em empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, caracterizando a continuidade do movimento de reprodução do capital no processo de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole. Nesse sentido, tornar-se importante enfatizar tal resultado como um traço característico do turismo paulistano observado na atualidade, especialmente, para a demonstração dos interesses que medeiam a constituição dos *clusters* que, conforme a SPTuris e a SPCVB defendem, concentram as qualidades do turismo paulistano.

A primeira ponderação necessária para detalharmos e compreendermos esse quadro elucida que a consolidação do vetor sudoeste como principal ponto de instalação da oferta turístico-hoteleira e o consequente posicionamento do entorno da avenida Paulista como o segundo ponto na escala do turismo paulistano não são movimentos desconexos. Isso porque ambos estão atrelados ao movimento de deslocamento da centralidade no interior da metrópole e, de certa forma, correspondem a um mesmo ciclo de reprodução do capital iniciado nos anos de 1995, quando as vantagens geradas pela OUFL à reprodução do capital, a abertura ao financeiro mundial e o adensamento do entorno da avenida Paulista se tornaram decisivos para a consolidação da centralidade na porção sudoeste e para a correlata revisão das estratégias de posicionamento das marcas controladas pelas principais redes hoteleiras.

Como já havíamos apontado, a redução do número de inaugurações no eixo comercial e empresarial da avenida Paulista não significava que ele havia deixado de atrair investimentos. Prova disso é que 33 dos 43 empreendimentos abertos na década de 1990 nos distritos que o integram envolviam a atuação das principais redes hoteleiras atuantes no mercado paulistano. Tal fato ganha relevância quando se lembra que muitas inaugurações realizadas nesse mesmo entorno, sobretudo as empreendidas nos anos finais da década de 1990, resultavam de diferentes estratégias de posicionamento das marcas controladas pelas redes hoteleiras, enfatizando os interesses que mediavam a seleção e uso/consumo do espaço da metrópole conforme as possibilidades de reprodução do capital aplicado nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

No mesmo período, seguindo estratégias de incorporação que envolviam a venda direta aos investidores interessados na rentabilidade gerada pela locação de UHs, a Cyrela/Brazil Realty e a Choice Hotels International reeditariam a parceria no lançamento do Quality Suítes Long Stay Bela Cintra, aberto em 2002 na rua de mesmo nome, e do Quality Suítes Long Stay Vila Olímpia, localizado na rua Alvorada. A lista de parcerias e escolhas que definia o posicionamento de cada marca nos diferentes eixos de

concentração empresarial e comercial ainda incluía outros negócios, a exemplo do Caesar Business São Paulo Paulista.

Inaugurado em 2004, no regime de *soft opening*, quando disponibilizaria metade das 398 UHs instaladas no edifício localizado na avenida Paulista, entre as ruas Augusta e Haddock Lobo, o Caesar Business era mais do que um meio de hospedagem situado no eixo empresarial da avenida Paulista, era o primeiro resultado de inúmeras negociações entre a rede Posadas e a Inpar, as quais se sustentavam em três metas conjugadas. Primeiro, a expansão do grupo Posadas no mercado brasileiro e, em especial, a entrada no mercado paulistano com o objetivo de controlar meios de hospedagem em áreas capazes de atrair a demanda necessária para gerar o retorno dos investidores do grupo⁴⁹⁵. Segundo, a venda do Caesar Park Hotel à Inpar, pois, desde de 1998, ano em que o grupo Posadas adquiriu o hotel da rede Caesar Park, controlada pela Aoki Corporation, o mesmo empreendimento já apresentava baixas taxas de ocupação, sendo, portanto, pouco produtivo como hotel cinco estrelas, fato que motivaria a Inpar a propor o *retrofit* do imóvel. Terceiro, a parceria com a Inpar para a construção de três novos empreendimentos da marca Caesar Business, especificamente criada para atender aos turistas de negócios.

Frente a tais objetivos, o Caesar Park Hotel seria fechado em setembro de 2003 e meses depois, já no ano de 2004, o Caesar Business São Paulo Paulista seria inaugurado na avenida Paulista, a menos de 200 metros do antigo hotel de luxo da rede. No mesmo ano, dando prosseguimento ao primeiro objetivo do grupo Posadas, o Caesar Business Faria Lima e o Caesar Park Vila Olímpia seriam implantados no complexo Continental Square Faria Lima (CSFL), na rua das Olimpíadas, que, como já comentado, integrava os interesses da Inpar e dos acionistas do FII Continental Square Faria Lima.

Nesse contexto, o processo de expansão do grupo Posadas na capital paulista se associava à busca de melhores negócios e locais para suas marcas, o que significava que tanto o entorno da avenida Paulista como o vetor sudoeste serviriam a esses objetivos, desde que se estabelecesse uma sintonia entre as características da marca, o tipo de cliente presente em cada área e as possibilidades de rentabilidade do negócio. Assim, a materialidade do espaço e a localização enquanto manifestação concreta de estar em um determinado lugar não interessavam, o mais importante era converter a concentração de empresas, prédios corporativos e turistas em um ativo produtivo atrelado à marca e ao tipo de serviço prestado. Se tais quesitos fossem equacionados, o negócio turístico-hoteleiro-imobiliário seria rentável e os investidores que o financiavam com a finalidade de reproduzir o capital seriam atendidos.

⁴⁹⁵ Conforme entrevista da gerente de marketing do grupo Posadas, Mirian Torres, concedida a Peter Kutuchian do portal *Hôtelier News* em 7 de agosto de 2006.

As palavras falam por si: a reprodução do capital é o fim último da construção do imóvel que receberá o negócio turístico-hoteleiro, tornado rentável no movimento de deslocamento da centralidade da metrópole que se expressa na forma da concentração. Qualquer outro aspecto que não fosse a reprodução desse ciclo, flexibilizado em marcas específicas e capitais que se moviam em fluxos financeiros, estava fora dos objetivos traçados pelo grupo Posadas. Nesse processo, os espaços que integram o eixo da avenida Paulista deveriam ser readaptados para os investimentos concebidos pela estratégia global/local da rede hoteleira.

Por essa razão, o fechamento do Caesar Park Hotel não se separa da abertura dos novos empreendimentos localizados na Vila Olímpia, já que ambos correspondem à mesma estratégia de reprodução do capital a partir do consumo produtivo do espaço da metrópole. Enquanto o fechamento do Caesar Park Hotel expressa o término do ciclo dos investimentos realizados para reproduzir o capital excedente da indústria no movimento de produção do espaço da metrópole, a abertura do Caesar Business São Paulo Paulista, do Caesar Business Faria Lima e do Caesar Park Vila Olímpia compunha as estratégias do novo ciclo de produção e consumo dos empreendimentos construídos para reproduzir o capital financeiro convertido em cotas de participação de um FII, um ciclo que se realiza a partir da reprodução do espaço da metrópole.

Nesse caminho, a criação da marca Caesar Business preencheria a linha intermediária dos negócios paulistanos e teria posição garantida nos eixos que atraíam o fluxo de turistas e tornavam a operação e o investimento em uma UH rentável. Se antes o entorno da avenida Paulista estava tomado por *flats* construídos nos anos finais de 1980 e iniciais de 1990, nos anos 2000, o mesmo entorno ofereceria a oportunidade de descartar os empreendimentos deficitários e, paralelamente, inserir novas marcas, modelos de negócios e formas de uso/consumo. Mais importante do que construir um EHBI era adaptá-lo a cada espaço-tempo da metrópole, de modo que a concentração e a centralidade na/da metrópole – que o turismo perfaz enquanto força produtiva – iriam se manter condicionados ao processo de reprodução do capital.

Esse mesmo processo elucida os motivos que levariam a Accor a considerar que os contratos firmados para administrar os imóveis eram, na realidade, uma atividade de gestão do investimento⁴⁹⁶, sugerindo que seus investidores deveriam estar definitivamente voltados à qualificação do negócio turístico-hoteleiro-imobiliário. Por esse e outros motivos, as redes hoteleiras traçavam estratégias com o objetivo de manter os empreendimentos próximos aos centros de convenções, complexos de compras e prédios de escritórios, locais caracterizados pela grande circulação de pessoas, sobretudo de turistas de negócios ou de eventos.

⁴⁹⁶ Abreu (2002).

Embora tal busca não fosse uma exclusividade da Accor, para ela, esta estratégia ganharia maior destaque, pois, dentre as principais gestoras hoteleiras, era a que detinha mais negócios na capital e caberia a ela selecionar os EHBI de melhor desempenho diante da expressiva expansão observada nos anos de 1990 e 2000. A partir dessa seleção, a Accor definiria os investimentos a serem aplicados nos negócios mais competitivos, o que pressupunha torná-los mais rentáveis aumentando a produtividade por UH com reformas e mudanças organizacionais. No entanto, tais ações nem sempre eram possíveis por exigirem a anuência dos proprietários das UHs integradas ao *pool*.

Este fato seria ainda mais preocupante frente à expansão da oferta que, tendencialmente, provocava a queda no preço médio das diárias e afetava o rendimento dos investidores⁴⁹⁷. Portanto, para o gestor hoteleiro, em muitos casos, seria mais seguro retirar a marca do imóvel ou renovar os contratos inserindo cláusulas que lhes dariam maior liberdade de atuação. Por mais contraditório que pareça, a continuidade das atividades da Accor, fato que se estende às demais redes hoteleiras, dependeria da superação das barreiras geradas com a expansão observada ao longo dos anos de 1980 e 1990, quando, por exemplo, a NHT/Parthenon instalou inúmeros *flats* no entorno da avenida Paulista e no eixo sudoeste, em especial nos distritos do Jardim Paulista e Itaim Bibi.

Desse modo, explicita-se a reprodução do capital no movimento de reprodução do espaço e no estreito horizonte dos EHBI paulistanos, enfatizando o processo de seleção/descarte dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários como um dos pressupostos do desenvolvimento do turismo paulistano que, com outros nomes e maior amplitude, se instaura como finalidade da reprodução do capital.

Dentre outros fatores, a perda de rentabilidade de alguns empreendimentos parece explicar os motivos que levariam a Accor a descontinuar suas atividades em pelo menos 24 meios de hospedagem entre o fim dos anos de 1990 e os primeiros anos de 2000, 16 deles localizados no entorno da avenida Paulista, onde se concentrava a maioria dos *flats* inaugurados até os primeiros anos da década de 1990. Esse quadro se completa quando nos lembramos que ao menos outros 14 EHBI que funcionavam com a marca Parthenon passariam, a partir dos anos 2000, a operar com marca Mercure, mudança que permitiria à rede sanear e direcionar sua atividade. Em um único movimento, a marca atrelada aos EHBI,

⁴⁹⁷ Conforme citado por Acayaba e Cunha (2007), em 2002, a taxa de ocupação dos hotéis paulistanos estava abaixo de 45%, o preço médio das diárias era de R\$ 106,10 e a receita média por apartamento alugado (RevPar) era de R\$ 47,48. Em 2006, a taxa de ocupação chegaria a 58%, a diária média a R\$ 127,26 e o RevPar a R\$ 73,73, sinalizando a retomada do ciclo de rentabilidade que em 2002 havia tido início.

que no contexto então vigente eram pouco rentáveis⁴⁹⁸, seria retirada do mercado dando lugar à Mercure, que ocuparia o segmento de médio padrão e reposicionaria os interesses da rede no competitivo mercado paulistano dos *flats* três e quatro estrelas.

A partir de tais intenções, a Accor poderia dar continuidade à sua atividade esquadriando a metrópole conforme os cálculos que consideravam o potencial de demanda, de ocupação e de rentabilidade, ou, se preferirmos, o potencial dos fragmentos da metrópole em relação às características de cada uma de suas marcas. Na prática, a rede seletiva/desvalorizava cada fragmento da metrópole conforme as possibilidades de reprodução do capital, isto é, consideraria as possibilidades de consumo produtivo do espaço urbano, transformando a centralidade da metrópole em um ativo produtivo a ser explorado por meio de diferentes combinações de imóveis, marcas e fluxos de turistas.

Se os imóveis não eram de sua propriedade, as marcas sim. Por isso, movê-las entre os diferentes fragmentos da cidade com o intuito de reproduzir o capital de terceiros e explorar a centralidade da metrópole como um recurso produtivo, viria a ser a estratégia mais efetiva para uma organização preocupada com a gestão do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário. Nesse sentido, a reprodução do espaço urbano permitiria a instalação de novos negócios, bem como possibilitaria a abertura de novos ciclos de reprodução do capital. Paralelamente, o espaço, enquanto materialidade destinada à produção e ao consumo que lhe consubstancia no movimento de reprodução do capital, ganharia a propriedade do que é intermitente, do que se constitui como uma materialidade contraditória e de existência descontínua no interior do movimento de reprodução do capital.

Se o entorno da avenida Paulista oferecia limites à reprodução do capital em razão da saturação da relação oferta e demanda e do próprio avanço dos EHBI, que se tornavam entraves a essa mesma reprodução depois de pulverizar o controle das propriedades, bastaria reinserir os negócios ou introduzir novos modelos. Nesse caso, a reanimação do processo de acumulação seria realizada a partir das estratégias das redes hoteleiras na reprodução do espaço da/na metrópole.

Especificamente no caso da Accor, esse movimento era acompanhado pela expansão dos negócios da marca Ibis e Formule 1, respectivamente posicionadas no segmento *economy* e *budget*, duas faixas de mercado que eram pouco presentes na oferta turístico-hoteleira da capital até o início dos anos 2000, quando era majoritariamente ocupada por *flats* três e quatro estrelas e hotéis de alto padrão. Entre 1999 e 2007, seriam instalados seis empreendimentos com a marca Formule 1 em cinco distritos de São

⁴⁹⁸ Em linhas gerais, a baixa rentabilidade se dava por fatores ligados à metragem das UHs, que, no caso dos imóveis construídos até o início dos anos de 1990, eram maiores em razão dos interesses que intercalavam o morar e o investir amplamente discutidos em nosso percurso, bem como a obsolescência dos imóveis, via regra, instalados nos anos de 1980 e 1990, os quais demandavam constantes reformas elevando o custo da produção. Frente a maior disputa pelo consumo, esses aspectos ganhavam tons de inviabilidade.

Paulo⁴⁹⁹. No que tange à marca Ibis, cujo primeiro negócio foi instalado em 1999, quando a já comentada parceria entre a Accor e a Setin resultaria na abertura do Ibis São Paulo Expo no distrito da Barra Funda, a lista de inaugurações incluía o citado Ibis São Paulo Congonhas, aberto em 2002, com 391 UHs; o Ibis São Paulo Interlagos, inaugurado em 2004, com 144 UHs; e o Ibis São Paulo Morumbi, instalado em 2007, com 376 UHs no mesmo complexo onde o Formule 1 São Paulo Morumbi se localiza.

Como se vê, as escolhas da Accor envolviam os espaços que concentravam os geradores de demanda e os recursos capazes de animar os negócios posicionados nas faixas inferiores do mercado. Assim, a rede poderia reposicionar seus interesses no interior da metrópole, escolhendo as peças que colocaria sobre o mapa da capital. Nesse horizonte, a escolha dos distritos do entorno da avenida Paulista para instalar quatro dos seis Formule 1 apontava a reposição dos interesses da rede no fragmento que ela mesma ocupou e saturou com centenas de UHs de *flats* construídos e incorporados pela GAF. Da mesma forma, fazia sentido instalar-se junto ao aeroporto de Congonhas, nas proximidades do Anhembi, no entroncamento das avenidas Roque Petroni Jr. e Chucri Zaidan ou no centro. Em qualquer um desses fragmentos, ainda que em diferentes proporções, a centralidade da metrópole se expressava.

Esse caminho era seguido pelos investidores da Blue Tree Hotels & Resorts do Brasil S.A. (BTHR), responsável pelo gerenciamento de sete novos investimentos que, ao longo da década de 2000, agregariam 2.200 UHs ao estoque paulistano. À semelhança das estratégias seletivas da Accor, a BTHR posicionaria sua atividade em distintos fragmentos da metrópole conforme as possibilidades de reprodução do capital. No entorno das avenidas Brig. Faria Lima e Pres. Juscelino Kubitschek, instalaria as 338 UHs do Blue Tree Towers Faria Lima, lançado em 1997 pela Inpar, unindo a centralidade ascendente da nova avenida àquela que já se expressava nas inúmeras torres de negócios que despontavam na Vila Olímpia e na Vila Nova Conceição. No entorno da avenida Paulista, no fragmento que concentrava incontáveis prédios tomados por andares de negócios e hospedagem, a rede lançaria, em 1997, o Blue Tree Towers Jardins, localizado na alameda Campinas, com 228 UHs. Por fim, no bairro da Anália Franco, abria as portas e as 134 UHs do Blue Tree Towers Anália Franco tendo a concentração de prédios comerciais e corporativos como principal argumento.

⁴⁹⁹ Na rua Vergueiro, junto à intersecção com a rua Bernardino de Campos, a Accor instalaria o primeiro empreendimento da marca, o Formule 1 São Paulo Paraíso, com 300 UHs. A menos de 3,5 Km desse ponto, no trecho final da avenida Paulista, anunciavam-se o Formule 1 São Paulo Paulista e o Formule 1 São Paulo Consolação, posicionados nas vias que lhes dão nome e distantes 350 metros entre si. Em conjunto, desde de 2003, esses empreendimentos somavam outras 635 UHs. Ainda nos domínios do eixo da avenida Paulista, o Formule 1 São Paulo Jardins seria inaugurado em 2003, oferecendo 399 UHs aos turistas que transitavam entre a avenida 9 de julho e a rua Estados Unidos, a exata metade do caminho que separava a avenida Paulista da avenida Brig. Faria Lima. Por fim, no trecho final da avenida São João, onde o centro paulistano ganhava acesso às Zona Oeste e Norte, o Formule 1 São Paulo Centro seria inaugurado em 2006, com 260 UHs, e no vetor sudoeste, próximo ao cruzamento das avenidas Roque Petroni Jr. e Chucri Zaidan, o Formule 1 São Paulo Morumbi seria inaugurado em 2007, com 376 UHs.

Para a BTHR, esse trajeto não se limitava aos distritos antes citados e também incluía a direção dada pelos novos prédios de vidro e terrenos já ocupados pelo imobiliário corporativo. Depois de instalar diferentes empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no distrito do Itaim Bibi, a BTHR levaria seus investimentos para o distrito de Santo Amaro, especialmente nos fragmentos atravessados pela avenida Chucri Zaidan, pela marginal Pinheiros e pelas vias de menor fluxo que iam da Vila Gertrudes à Chácara Santo Antônio. Nesse ponto da metrópole corporativa e financeira, a BTHR instalaria, em 2000, o Blue Tree Towers Morumbi, com 400 UHs, e selaria uma nova parceria com a Inpar, responsável pela incorporação e construção do Convention Center Berrini, lançado em 1997. Não diferentes foram os objetivos que levaram o grupo ao distrito de Moema, especificamente à avenida Ibirapuera, onde, a poucos metros do *shopping* homônimo, em nova parceria com a Inpar e com a AK Realty Incorporação Ltda.⁵⁰⁰, construiria o Blue Tree Convention Ibirapuera, com 656 UHs.

As escolhas da Concivil/Estanplaza, do conglomerado de empresas de construção, incorporação e gerenciamento hoteleiro do grupo Estancorp, não eram diferentes e apontavam para oito novos negócios distribuídos entre os distritos do Itaim Bibi, Moema, Santo Amaro e Jardim Paulista. A TCS, já convertida em Transamérica Hospitality Group (THG), braço administrativo da rede de EHBI do Grupo Alfa, cujas relações com os investidores do setor bancário e financeiro já foram expostas, inauguraria dez novos negócios hoteleiros entre 2000 e 2009. Tal como seus concorrentes, posicionaria novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários junto aos fluxos de negócios, demandas e capitais, dentre os quais os quatro empreendimentos incorporados pela Inpar: o Transamérica Flat Perdizes, inaugurado em 2002, com 144 UHs; o Transamérica Flat 21st Century, com 200 UHs, aberto em 2000 e localizado na alameda Lorena; o Transamérica Flat Congonhas, com 173 UHs, instalado em 2002 na rua Vieira de Moraes; e o Transamérica Paradise Garden, que mantinha 174 UHs na rua Sampaio Viana, no bairro do Paraíso, desde de 2000.

A Holiday Inn, subsidiária da IHG, que controlava o InterContinental São Paulo, também ampliaria sua presença na capital a partir de parceiras que permitiriam a inserção de suas marcas voltadas para diferentes demandas. Em 2003, inauguraria as 356 UHs do Staybridge Suítes São Paulo, o primeiro EHBI da marca voltado para o segmento de longa permanência⁵⁰¹, localizado na esquina das ruas Bandeira Paulista e Joaquim Floriano, no Itaim Bibi, especificamente, no complexo multiuso Brascan

⁵⁰⁰ Subsidiária e braço imobiliário do Grupo Induscred, cuja atividade se liga ao Banco Induscred de Investimento S/A, fundado em 1959 pela família Kissajikian, a organização que congrega inúmeras instituições financeiras ligadas ao mesmo grupo e especializadas em administração de *private equity*, investimentos em participações e operações de recebíveis.

⁵⁰¹ Conforme declarado pelo diretor do Grupo Bass para o Brasil, Antonio Torres, a inserção da marca Staybridge no Brascan Century Plaza estava diretamente ligada à estratégia de expansão dos negócios da rede IHG/Bass no país, as quais se direcionariam à construção de empreendimentos financiados por investidores interessados na expansão da demanda para hotéis instalados em grandes centros urbanos. Staybridge chega ao país e atrai investidores. OESP, São Paulo, 18 dez. 1999, Política, p. A8.

Century Plaza, que, segundo o anúncio de lançamento, era “o melhor lugar do melhor lugar de São Paulo”⁵⁰².

Em 2004, o nome da IHG apareceria nos noticiários dedicados ao turismo e à hotelaria de São Paulo com a indicação de duas inaugurações que, à semelhança do Staybridge Suítes, inseririam as novas marcas da rede no mercado paulistano. No distrito de Santana, o Holiday Inn Parque Anhembi preencheria o esqueleto do prédio pertencente a Alcântara Machado Feiras e Negócios Ltda. e daria cores de rentabilidade às 780 UHs que receberiam as centenas de milhares de participantes de eventos. No centro da capital, antes mesmo da abertura do Holiday Inn Parque Anhembi, a IHG inauguraria Holiday Inn Select Jaraguá⁵⁰³, tendo como expectativa a consolidação da marca Select no Brasil e, em especial, sua inserção no centro paulistano. Como dissera Ronald Arteaga, diretor de Desenvolvimento e Serviços da IGH para América Latina, a reforma, revitalização e reabertura do antigo Hotel Jaraguá atrairia a demanda necessária para tornar o empreendimento lucrativo (Schapochnik, 2004).

Por fim, em 2005, a IHG inseriria o primeiro empreendimento da marca Express em São Paulo ao assinar um contrato de franquia com os proprietários do edifício San Marco, um *flat* de 65 UHs, instalado na confluência da rua Dr. Homem de Melo com a avenida Sumaré, no distrito de Perdizes. Nesse caso, a rede apostaria na crescente demanda de executivos que, depois de realizarem suas atividades nos muitos prédios comerciais localizados nos distritos de Perdizes e da Barra Funda, poderiam se hospedar nas proximidades sem realizar gastos excessivos.

Juntamente com o InterContinental São Paulo, posicionado no entorno da avenida Paulista, e com os demais negócios inaugurados no vetor sudoeste, no eixo da Zona Norte e no centro de São Paulo, o Holiday Inn Express parecia antecipadamente selar o destino do antigo Hotel Crowne Plaza, outra marca controlada pelo grupo IHG. Em 2008, esse empreendimento de luxo, construído em 1985, localizado na rua Frei Caneca e estabelecido a partir da parceria entre a construtora Sobloco, a EMBRATUR e os sócios industriais da Capital Empreendimentos e Participações, seria desativado, pois já não oferecia a mesma rentabilidade.

Frente aos inúmeros movimentos citados, o uso/consumo do espaço aparece subordinado às possibilidades e metas orientadas pela troca, uma subordinação sagaz que não destitui o uso, mas sim o coloca como um valor necessário para a ampliação da troca que, no consumo produtivo do espaço, se realiza como rendimento. Assim, a reprodução do espaço, *pari passu* ao deslocamento da centralidade da metrópole, reestabelece-se como um movimento decisivo para a seleção/descarte realizada pelos

⁵⁰² Inauguração do Staybridge Suítes. OESP, São Paulo, 21 out. 2003, p. A9.

⁵⁰³ Oficialmente denominado Sol Invest Hotel Jaraguá Ltda., de propriedade da Sol Invest Empreendimentos e Participações Ltda., o braço imobiliário-hoteleiro do grupo SolPanamby, do ex-governador Orestes Quércia. Vale lembrar que o contrato assinado entre a IHG e o grupo SolPanamby seria descontinuado no ano de 2005, quando o mesmo grupo proprietário do imóvel assinaria um novo contrato com a rede Accor, substituindo a marca da IHG pela Novotel.

empreendedores, investidores e gestores hoteleiros, cabendo-lhes, desde que amparados pelo Estado, definir o uso/consumo do espaço conforme as possibilidades de reprodução do capital.

Nesse sentido, podemos entender que a oferta turístico-hoteleira instalada nos anos 2000 expressa a especificidade do turismo paulistano, pois assinala o papel do turismo no movimento contínuo/descontínuo da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole. Um processo guiado pelos interesses da reprodução do capital, especificamente, por diferentes estratégias, cálculos e racionais medidas de planejamento para inserção de novas marcas, para a construção de novos imóveis e UHs, inseridos e construídos com o objetivo de reproduzir o capital que entra e sai do circuito da produção e do consumo produto do espaço, sem que, para isso, tenha que se fixar nele. É justamente neste mesmo movimento que os *clusters* e os fragmentos que aglutinam a oferta turística-hoteleira paulistana são constituídos. Lugares que expressam a seleção/desvalorização do espaço produzido-reproduzido nos diferentes ciclos de reprodução do capital, mas que, para a SPCVB, não são mais do que “porções” que concentram a oferta da metrópole turística.

Neste movimento, o turismo se efetiva como um componente necessário à realização do consumo produtivo do espaço. Areladas aos interesses do mercado imobiliário e dos investidores atuantes no mercado financeiro, as escolhas que o cercam são avaliadas em função do quão produtivo será o consumo produtivo do espaço. Entre tais cálculos, o que define o turismo paulistano é a possibilidade de ampliar os resultados da troca a partir de sua realização ou da qualificação dos investimentos imobiliários que compõem sua oferta. Um movimento que atribui/destitui o valor econômico dos fragmentos que possuem a capacidade de ser atrativos para os investidores. A inauguração do Hotel Mega Polo, em 2005, elucida o resultado desse processo, uma vez que a instalação de 184 UHs no Shopping Mega Polo Modas, localizado na rua Barão de Ladário, no Brás, somente se concretizou por permitir que os investidores ligados à família Kamel Ayache, conforme já mencionado, consumissem produtivamente o espaço onde se concentram as centenas de pontos comerciais e de turistas no Brás.

De modo semelhante, a escolha da rua Prates, junto a um dos maiores polos têxteis do país e ao fluxo de consumidores e trabalhadores da cadeia industrial da moda, expressava os interesses da rede Chambertin e de seus investidores, sócios da J.S.C. Empreendimentos e Participações Ltda.⁵⁰⁴ Sem esconder tal interesse, a Chambertin, que, desde 1999, era responsável por cinco franquias do grupo holandês Golden Tulip no Brasil, sendo duas em São Paulo⁵⁰⁵, assumiria o gerenciamento das

⁵⁰⁴ De propriedade dos empresários coreanos Hyun Kyun Choi, Ricardo Young Soo Jikal e Yong Sup Song. Originalmente fundada em maio de 2000, tendo a prestação de serviços de alojamentos (hotéis) como atividade econômica principal, atuava desde de 2010, ano em que o grupo Chambertin seria comprado pela BHG, no ramo de incorporação de empreendimentos imobiliários.

⁵⁰⁵ O Golden Tulip Belas Artes (antes Della Volpe Garden Hotel e NH Garden Hotel), localizado na rua Frei Caneca e o Tulip Inn Paulista Convention, localizado na rua Apeninos.

102 UHs do Luz Plaza São Paulo e comandaria o empreendimento de R\$ 6,5 milhões localizado em uma área que, nas palavras de Reginaldo Olivi, diretor geral da Chambertin, estava se revitalizando, de modo que a construção e exploração do empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário se dava com o objetivo de consumir produtivamente o espaço, tendo a fundamental ajuda do poder público⁵⁰⁶.

Na visão do diretor da Chambertin, o empreendimento estava em uma localização privilegiada, mas a produtividade dessa mesma área poderia crescer quando os bairros do entorno, por ele tratados como decadentes, fossem reabilitados. Se assim fosse, como queria o executivo da rede hoteleira, o Bom Retiro iria se tornar um fragmento ainda mais atrativo para os interesses de seus investidores. Ainda que tais fatos não tenham ocorrido conforme o desejo do diretor, está claro que a aposta dos investidores do Luz Plaza São Paulo era recuperar e reproduzir o capital investido no imóvel de uso turístico-hoteleiro instalado junto à concentração comercial existente no bairro da Luz. Caso o papel do Estado se cumprisse, a recuperação e reprodução do capital investido seria mais rápida, mesmo porque a pesquisa de viabilidade da Chambertin já havia apontado que a demanda que transitava no Bom Retiro ficava, em média, quatro dias na capital e preferia se hospedar em hotéis próximos à concentração dos negócios que os motivava viajar. Este fator indicava que a viabilidade do negócio também dependia da recuperação do entorno decadente que afugentava os potenciais hóspedes do empreendimento.

Portanto, se os fragmentos do centro têm potencial para reproduzir o capital aplicado nos empreendimentos turístico-hoteleiros-imobiliários, se os do vetor sudoeste exigem investimentos muito elevados e se os do entorno da avenida Paulista já não oferecem um mesmo cenário favorável à instalação de novos empreendimentos, bastará trocar a marca, reformar ou simplesmente dar outro uso/consumo, bem como bastará selecionar um novo fragmento, descartando o anterior. Tal como ocorreu com o fechamento do Hilton São Paulo. Neste caso, o fim da parceria entre o Consórcio Scuracchio e o Hilton International é o início da parceria firmada entre a Hilton do Brasil Ltda., a subsidiária da Holding LLC. e a HTL Brazil LLC., e os investidores da Torre Leste do CENU, onde, desde de 2002, as 485 UHs do Hilton São Paulo Morumbi estavam acessíveis aos executivos atraídos pela centralidade que corre entre os fragmentos do vetor sudoeste.

A justificativa para a troca de endereço do hotel do grupo Hilton não é outra senão a rentabilidade que o negócio e a marca podem atingir quando corretamente posicionados no interior da metrópole. Até porque não se pode imaginar que os R\$ 7,00 pagos a cada cota na 61ª distribuição de rendimentos do Condomínio Supercentro Paulistânia⁵⁰⁷, ocorrida em agosto de 2002, quando o São Paulo Hilton ainda

⁵⁰⁶ Conforme noticiado no portal *Hôtelier News* de 28 outubro de 2004.

⁵⁰⁷ Condomínio Supercentro Paulistânia (2002).

remunerava o imóvel do Consórcio Scuracchio, corresponda à expectativa dos acionistas que aprovaram o investimento de US\$ 90 milhões para que o Hilton ocupasse a Torre Leste do CENU.

Junto a tais movimentos, o turismo se assoma e prolonga as possibilidades de reprodução capital no movimento de reprodução do espaço da metrópole, torna-se participe das contradições decorrentes da lógica que o promove nesse mesmo movimento. Os motivos que levaram o Supercentro Paulistânia a obter tão pouca lucratividade no centro refletem o espaço-tempo que os interesses e ações mediadoras e constituintes da centralidade no vetor sudoeste segregam. Tal fato nos permite compreender que o movimento do turismo no processo de produção-reprodução do espaço urbano da metrópole se alicerça no consumo produtivo do espaço, e este mesmo, reciprocamente, justifica e prolonga as contradições da produção capitalista.

Não seria demais dizer que o turismo paulistano está manifestado e promove, na medida em que se torna decisivo para a reprodução do capital empregado nos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários, o aprofundamento das contradições pela extensão do valor de troca, interferindo no processo de produção-reprodução do espaço não apenas por criar/redefinir seus usos/consumos e funções no movimento de reprodução do capital, mas também por subordinar a prática socioespacial. Desta forma, o turismo complementa o movimento que desvia/recompõe a centralidade da metrópole como prática necessária à manutenção da lógica da produção capitalista. Ao acompanhar a constituição de novos centros de negócios no interior da metrópole, que dão dinamismo ao mercado imobiliário, compreendido como extensão do capitalismo financeiro, o turismo se efetiva como uma condição para a reprodução do capital, o qual, em conjunto com o Estado, desloca/cria os espaços que atenderão as novas demandas do capital, anteriormente realizado em outros espaços da metrópole, agora desvalorizados.

Nesse movimento, os interesses que definem a função dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários no processo de reprodução do capital selecionam/descartam os espaços da metrópole e hierarquizam as centralidades constituídas. Assim, não deixam outro caminho senão o que reitera a produção e o consumo, descartando o que não é rentável, desmobilizando o que por um tempo ficou imobilizado nos fragmentos do centro da metrópole industrial.

Antes que as frases a favor da intervenção do Estado possam se manifestar e atacar as afirmações aqui apresentadas, é importante lembrar que esse mesmo processo de seleção/descarte está nas políticas públicas comprometidas com a constituição/reprodução de espaços produtivos no interior da metrópole, já que elas promovem o confronto entre o uso produtivo e o uso improdutivo do espaço, isto é, entre os fragmentos, que em nosso percurso, elucidaram a seleção da oferta que hoje é turística, e, portanto, produtiva. A nosso ver, este é o exato movimento realizado pela SPCVB e pela SPTuris. Ao formar os *clusters* que concentram a oferta turística e contabilizar a oferta produtiva por integrar os

fragmentos da metrópole igualmente produtivos, as entidades não deixam de descartar a oferta e os fragmentos anteriormente necessários à reprodução do capital, ou ainda, como aponta Carlos (2006, p. 79), os lugares onde se realiza a vida cotidiana, “não submetida às leis de mercado, nem tampouco permitindo a realização do valor” (Carlos, 2006). Frente a isso, em nossa compreensão, é essencial destacar que esses mesmos fragmentos são necessariamente desiguais e coexistentes, uma vez que estão inseridos no movimento que dialeticamente seleciona/descarta os espaços da metrópole conforme as necessidades da reprodução do capital. Mesmo porque o Hilton São Paulo Morumbi, instalado na Torre Leste do CENU, não apaga a existência do Condomínio Supercentro Paulistânia, tampouco, como já dito, deixa de expor os resultados que elucidam as contradições manifestadas nessa mesma coexistência.

3.5. O papel do turismo paulistano na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole

Diante do extenso percurso realizado e, desde as primeiras palavras que comporão a análise da especificidade do turismo, partiremos da afirmação de que a constituição do turismo paulistano se apresenta no interior de um movimento mais amplo e explicita os antagonismos entre a produção humana e social e a produção capitalista que a sobrepõe e a conduz.

Esse movimento não se conclui na denúncia das relações de dominação e dos processos de mercantilização e standardização do espaço que servem à expansão do capitalismo e à tarefa de apontar soluções reformistas. Se nos detivermos nesse ponto, vamos nos afastar da prática socioespacial (Carlos, 2011) e da tríade dialética que, como propôs Lefebvre (2013), não pode ser captada por oposições excludentes que tão somente servem à elaboração de modelos. Nesse sentido, o espaço do homem e da sociedade produz-reproduz o espaço concreto e real, o percebido na realidade da vida é uma materialidade que não se separa do espaço concebido pelas abstrações da produção econômica – pelos fragmentos e lugares produzidos-reproduzidos a partir da racionalidade da produção e do consumo que as seleciona/descarta. Da mesma forma, é o espaço vivido, constantemente reaberto pelo confronto das necessidades e das práticas que renovam o uso e a troca no espaço-tempo da metrópole, onde as qualidades necessárias à acumulação capitalista se efetivam conduzindo o percebido e o vivido conforme o concebido (Lefebvre, 2013).

Com efeito, o olhar que nos permite apreender a especificidade do turismo paulistano e indicar seu papel na dinâmica da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole está atento à dinâmica da produção do espaço social. Ao longo do movimento de transformação da cidade de São Paulo em uma metrópole, tal dinâmica passa a se realizar enquanto reprodução do espaço na/da metrópole, acompanhando as necessidades da reprodução capitalista que, em seu movimento de realização,

subordina a prática socioespacial e expõe a contradição valor de uso/valor de troca (Carlos, 2011), o momento em que o homem e a sociedade se condicionam/enfrentam à lógica da produção da mercadoria.

Por esse caminho, a contradição valor de uso/valor de troca não poderá ser desconsiderada, pois, como lembra Lefebvre (2006), não se pode pensar que o valor de troca, a expressão comumente vinculada à mercantilização de tudo o que se materializa no espaço-tempo, existe separado do valor de uso, das práticas e das relações sociais que igualmente se concretizam no espaço-tempo da metrópole. Tendo essa noção em nosso horizonte de análise, constataremos que a realização da prática socioespacial se opõe e está em conflito com a reprodução do espaço enquanto condição para reprodução do capital. É este o momento em que o turismo, preso no interior da cotidianidade da sociedade do consumo dirigido (Lefebvre, 1991), e já distanciado de qualquer discussão que o enfrente sem tratá-lo como uma conquista social e como um setor econômico, torna-se produtivo por promover o consumo produtivo do espaço. O resultado que acompanha a conformação da centralidade e de seu transbordamento como momento diferenciado de urbanização, primeiro, com o domínio da indústria, depois, com a primazia do capital financeiro. Assim, tendo a constituição do turismo paulistano como elemento central de nossa análise, especialmente, lida a partir da formação da oferta turística-hoteleira na metrópole, vê-se como o uso, dado pelas ações do homem e pelas relações sociais que se concretizam no espaço-tempo da produção da vida e igualmente ganham materialidade no espaço-tempo da metrópole, se conduz à troca no/do espaço reproduzido.

Diante disso, para que o valor de troca se efetive nos negócios que o turismo contempla e integra, particularmente nos inúmeros empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que balizaram nosso percurso, o valor de uso também deve ser reproduzido, nesse caso, mantendo a centralidade da metrópole que o salvaguarda com a atração dos fluxos de turistas, com a realização de eventos e feiras, com a oferta de centros de compras e entretenimento, com a concentração de prédios corporativos, de recursos e infraestruturas que, como descrito no início de nosso percurso, interessam e justificam as ações promovidas pela SPCVB e pela SPTuris.

Nesse horizonte, os *flats* já denominados de condo-hotéis ou de H.I.I.P.⁵⁰⁸ e, de qualquer modo, definidos como EHBI ou empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, são os negócios inaugurados e reinstalados para atender às demandas que vão do *budget* ao *luxury*, são os empreendimentos que ocupam o interior dos fragmentos produtivos e valorizados, que concentram vantagens à troca e não

⁵⁰⁸ Como proposto pelo Sindicato da Habitação (Secovi-SP) no Manual de Melhores Práticas de Hotéis para Investidores Imobiliários Pulverizados, lançado em janeiro de 2012 com colaboração da ABIH, do FOBH, da Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil (Adit Brasil), da Federação de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares do Estado de São Paulo (Fhoresp) e de consultores como Diogo Canteras, diretor da asset management Hotel Invest/Canteras & Associados, especializada em investimentos hoteleiros e desenvolvedora do FII Hotel Maxinvest.

dispensam o uso que promove a reprodução do capital. É neste movimento que está o jogo racional da escolha das marcas, das novas parcerias entre o imobiliário, o financeiro e o turístico-hoteleiro. Nele, estão as rentabilidades pensadas a partir do consumo produtivo do espaço, as disputas pela apreensão do uso conduzido pela/para a troca, algo que envolve os novos e os nem tão recentes investidores que atuam no turismo paulistano. No mesmo movimento, os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários abertos anos 2000 se unem/separam daqueles que deram início ao avanço dos anos pós-Real.

Não longe deles, às vezes separados por poucas quadras ou por apenas uma esquina, também estão os empreendimentos construídos entre os anos dos trepidantes ciclos de milagre e chumbo, de impulso à economia e dos excedentes de capital vindos da indústria que refez o tempo agroexportador. Não nos esqueçamos dos negócios turístico-hoteleiros incentivados com os capitais vindos do Fiset-Embratur. Assim como os demais empreendimentos antes mencionados, estes, ainda existentes no espaço-tempo da metrópole, também olham o deslocamento da centralidade sem se mover em sua direção. Nesse processo, o descarte/inserção/reinserção do turismo no espaço da capital é a rotina do que reproduz o uso/consumo produtivo do espaço em função da reprodução do capital.

Nos anos da década de 2000, estes movimentos também são acompanhados pelo Estatuto da Cidade e pelas regras que reencaminham a reprodução do espaço como uma legalidade negociada em concessão de benefícios e contrapartidas financeiras. Embora não seja esse o foco de nossa análise, não podemos nos esquecer que, após a aprovação do Estatuto da Cidade em 2001, o Certificado de Potencial Adicional de Construção (CEPAC)⁵⁰⁹, instrumento já previsto na OUFL em 1995, iria se tornar lícito e real por meio da Operação Urbana Água Espreada (OUAE)⁵¹⁰ e da revisão da OUFL em 2004⁵¹¹, o que distanciou ainda mais os novos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários dos hotéis antes mencionados. A instauração dos novos mecanismos afiançados pelo Estatuto da Cidade renovou as possibilidades de expansão da atividade imobiliária no vetor sudoeste da capital, que, *grosso modo*, tendo a marginal do rio Pinheiros como referência, seria realizada desde o distrito de Pinheiros até o entroncamento dos distritos de Santo Amaro e da Vila Andrade, junto à avenida João Dias, ocupando

⁵⁰⁹ Conforme define a SP-Urbanismo (2016b), CEPAC é um valor mobiliário emitido pela prefeitura para ser utilizado como meio de pagamento de Contrapartida para a outorga de Direito Urbanístico Adicional dentro do perímetro de uma Operação Urbana Consorciada. Cada CEPAC equivale a determinado valor de m² para utilização em área adicional de construção ou em modificação de usos e parâmetros de um terreno ou projeto.

⁵¹⁰ Inicialmente regulada pela Lei nº 13.260/2001 e posteriormente revista pela Lei 15.416/2011, a OUAE, dentre outras diretrizes, visa a revitalização da região que envolve os seis setores – Jabaquara, Brooklin, Berrini, Marginal Pinheiros, Chucuri Zaidan e Americanópolis – e a realização de intervenções nos sistemas de transporte coletivo, de habitação social e de espaços públicos de lazer e esportes. Da mesma forma, dá-se destaque às intervenções realizadas no sistema viário, sobretudo o prolongamento das avenidas Jorn. Roberto Marinho e Chucuri Zaidan, dois dos principais pontos de concentração do imobiliário corporativo instalado em São Paulo a partir dos anos 2000.

⁵¹¹ Conforme a Lei 13.769/2004 que a definiu como Operação Urbana Faria Lima (OUFL).

também, a partir da avenida Jorn. Roberto Marinho, parte dos distritos do Itaim Bibi, Campo Belo e Jabaquara.

Assim, o poder público municipal renovaria seu papel de agente no processo de reprodução do espaço da metrópole e concederia novas possibilidades à reprodução do capital, nesse caso, ofertando novos estoques de área construída ou inserindo novos atributos nas áreas das operações urbanas citadas⁵¹². Paralelamente, o Estado não se furtaria à tarefa de sanar os efeitos que a criação de novas vantagens gerava sobre os demais espaços da metrópole. Para tanto, promoveria novas medidas e planos de requalificação do centro, em certa medida, já traçadas na Operação Urbana Centro (OUC), bem como realizaria intervenções que objetivavam a reinserção de diferentes áreas da metrópole na dinâmica produtiva do capital. Em seguida, com este fim, concederia isenções fiscais para incentivar a instalação de empresas, realizaria reformas pontuais em avenidas e mudanças na legislação urbanística, então integradas a um plano diretor estratégico.

Esse caminho também encontraria suporte nas medidas específicas para o desenvolvimento do turismo paulistano, que também seria estratégico para o poder público municipal. Tal como um produto esboçado em um plano de marketing capaz de conceber a mercadoria sob o enfoque sistêmico, os planejadores municipais traçariam metas de expansão para o turismo, conforme sintetiza Carvalho (2006), ao defender as políticas promovidas pela SPTuris como mecanismos decisivos para o desenvolvimento social e econômico promovido pela atividade turística. Assim, os ciclos de investimento poderiam se realizar intercalando a vontade social aos mecanismos práticos da reprodução do capital. Se a demanda se estabilizasse, como parece ter ocorrido a partir dos anos finais da década de 2000, a oferta e/ou o mercado buscariam novos parceiros e projetos para atrair turistas para a capital. Isso fizeram os executivos das principais redes hoteleiras que têm negócios em São Paulo que, depois de unidos à SPCVB e à SPTuris, traçariam as primeiras ações do projeto “Destinos São Paulo”⁵¹³. Como já citado, esse projeto entende a segmentação da oferta turística paulistana como uma oportunidade para a delimitação de *clusters* que, por concentrarem os recursos necessários à realização do turismo, permitem a captação de novos fluxos de turistas e de negócios para a capital.

Nesse mesmo movimento, o uso da centralidade se renova por possibilitar novas trocas ao capital, bem como por mimetizar as formas de ocupação, as funções, os usos/consumos no/do espaço conforme os investidores. Assim, o espaço do centro e das novas centralidades dispersas nas porções que a oeste e a leste do centro paulistano se formam são reinseridos na dinâmica produtiva e na lista de

⁵¹² Vale mencionar que a partir da promulgação da Lei n.º 15.893/2013, a Operação Urbana Água Branca (OUAB) também seria revisada e adequada ao Estatuto da Cidade, trazendo em seu texto as regras que definem o CEPAC como instrumento de captação de recursos e viabilização do plano de melhorias para o sistema de ruas e avenidas, de áreas verdes e de transportes para área que abrange parte dos bairros da Água Branca, Perdizes e Barra Funda.

⁵¹³ SILVA, A. L. SPCVB lança Destino Berrini em parceria com cinco hotéis. *Hôtelier News*, São Paulo, 15 jul. 2009.

inaugurações de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários. O espaço do entorno da Paulista se mantém como um centro produzido-reproduzido a partir das metas dos agentes que o consomem produtivamente com novas estratégias e marcas controladas por redes hoteleiras e investidores financeiros. Por sua vez, os espaços que dão forma-conteúdo de centralidade ao vetor sudoeste recebem os novos, maiores e mais luxuosos empreendimentos turístico-hoteleiros-imobiliários, todos construídos para reproduzir os fluxos do capital financeiro. A cada novo *skyline* corporativo entregue se realimenta a necessidade de novos *flats* e hotéis, cuja produtividade depende da demanda que a metrópole atrai.

Frente a isso, a articulação entre a atividade imobiliária, os investidores financeiros e os negócios turísticos-hoteleiros se realiza abarcando o discurso do desenvolvimento equilibrado do turismo na metrópole, isto é, do desenvolvimento que ajusta a oferta existente aos fluxos de demanda, promovendo igual valorização dos espaços da metrópole. Entretanto, nem por isso se pode considerar, sob qualquer hipótese, que esta mesma articulação se guie pela tentativa de equilibrar a oferta de UHs e a demanda de turistas ou por manter a igual valorização dos espaços da metrópole, já que essa escolha conduziria a reprodução do capital aos limites de sua própria realização.

Por essa razão, não é um processo a ser exposto para listar os nomes das vítimas e dos malfetores, até porque eles se confundiriam entre aqueles que propõem soluções e rearranjos a esse mesmo processo. Essa articulação que dá contorno e move o turismo paulistano se efetiva no movimento de produção-reprodução do espaço, no contínuo deslocamento da centralidade da metrópole, bem como na reconstituição/reconstituição/descarte do uso/consumo do/no espaço urbano. O papel do turismo se realiza nesse movimento e, ao expô-lo, elucidam-se as contradições da produção mediada pela lógica do capital, a produção que reproduz o espaço urbano como condição para sua continuidade.

É nesse movimento que a racionalidade da produção capitalista passa a definir qual fragmento é passível de receber e reproduzir os investimentos a que o turismo dá nome. Para tanto, a lógica do capital não deixa de requerer a participação do Estado, tampouco pode distanciar-se do discurso que a reitera com projetos de valorização e revalorização dos espaços da metrópole. Decorre dessa análise a verificação de que o papel do turismo no processo de produção-reprodução do espaço da metrópole não está restrito ao ciclo que se inicia na construção de um imóvel destinado ao uso e ao consumo turístico-hoteleiro-imobiliário, se intermedia pela incorporação e pela troca e se finaliza no consumo posterior do que foi produzido – o resultado que remunera os investidores e os gestores do investimento. Sem separar-se de tal ciclo, o papel do turismo se estabelece nos vários momentos da produção e consumo produtivo do espaço, prolongando as contradições entre o que a sociedade produz-reproduz no movimento de realização do homem e o que a economia capitalista produz-reproduz no movimento de realização do capital.

Considerando tais apontamentos e em direção ao presente, retornaremos ao traçado de nossa análise tendo o fim dos anos 2000 e os primeiros anos de 2010 como referência, o momento da metrópole que recebe 13 milhões de turistas. Diante do espaço-tempo da segunda década do século XXI, a diferença entre o “como era” e o “como é” se embaça a ponto de entorpecer o olhar que se esforça para ver mais do que a forma dos hotéis e prédios de escritórios e dos reflexos dos turistas que deslizam sobre as construções envidraçadas. Nesse espaço-tempo, no qual o turismo e os investimentos hoteleiros, imobiliários e financeiros não se separam e traz em si os interesses do capital, já não sabemos se um hotel é um *flat*, se a marca que seu letreiro expõe é nova ou antiga, se lá estará quando alguém nos pedir uma referência sobre um lugar, tampouco poderemos nos arriscar em dizer quem é o proprietário. A metrópole vista no espaço-tempo fluído e tomado por interesses específicos que, como fluxos, aliam o global e o local (o próximo e o distante)⁵¹⁴, está cindida em rentabilidades e ocupações planejadas por incorporadores, investidores e gestores de investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

Na capital que também é turística – por concentrar negócios e eventos gerados na/pela centralidade –, as formas de financiar, captar e lucrar se escondem nas formas materiais dos prédios com *porte-cochères* desenhados por arquitetos renomados e na altura da sombra que se propaga sobre a cidade transformada em metrópole. A produção abstrata e específica se espacializa, prolonga a lógica que a sustém e tem a reprodução do espaço como condição para captar e transformar a centralidade em ganhos futuros. A valorização que tais mecanismos e intenções busca é a negação da práxis, da prática socioespacial, do trabalho enquanto força produtiva para a realização do homem. Assim, sem ser vista, mas sendo reproduzida, a lógica naturaliza os números que a expõem como conquistas (mais empregos, mais impostos coletados, mais negócios realizados, tal como faz a SPTuris ao descrever o turismo paulistano) e nos faz acreditar que não há possível diante da realidade que a expressa.

Nesse horizonte, os anos de 2010 se anunciavam em formas e cifras que posicionavam o turismo em uma simultaneidade de simultaneidades, o que faz o encontro da produção do homem e de tudo o que o homem produz (Lefebvre, 2013) se enlaçar aos muitos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários produzidos, às diferentes estratégias que os medeiam e aos interesses que amparam a reprodução de capital. Frente a isso, cabe indagar: qual é o papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço urbano da metrópole paulistana atual?

Essa pergunta pode ser inicialmente respondida em números bastante claros: atualmente, a oferta turística paulistana é composta por 481 empreendimentos hoteleiros⁵¹⁵, dentre os quais se pode

⁵¹⁴ Conforme Lefebvre (2004).

⁵¹⁵ Cabe mencionar que em comparação ao total de empreendimentos hoteleiros que compunham a oferta paulistana na década de 2000, este número representa o fechamento de 67 meios de hospedagem, uma redução de 12,6%. Na maioria dos casos, o fechamento de tais empreendimento é explicada por dois fatores. Primeiro, pelo número de *flats* reconvertidos em condomínios exclusivamente residenciais, muitos deles, localizados nos distritos do Jardim Paulista, Consolação e Bela

observar a existência de 191 EHBI ativos, significa dizer que 39,7% imóveis usados como meios de hospedagem foram construídos com o objetivo de gerar renda para os investidores que, a princípio, aplicaram seu capital em um produto imobiliário e financeiro que os remunera a partir da atividade turístico-hoteleira. Não nos esqueçamos dos investidores das redes hoteleiras que invertem na atuação destas, cuja valorização no mercado de capitais depende de que elas mesmas posicionem seus serviços frente às possibilidades de consumo produtivo do espaço. Esse dado reforça a indicação da posição assumida pelo turismo no processo de produção-reprodução do espaço da metrópole, pois a principal razão para a construção destes 191 imóveis está diretamente vinculada à reprodução do capital aplicado. Para serem rentáveis, esses imóveis demandam a concentração dos negócios, dos fluxos de capital e de turistas, aliando-os ao constante deslocamento da centralidade no interior da metrópole.

Um processo que se efetiva em diferentes momentos. Primeiro, realizando-se em um ciclo iniciado como um investimento imobiliário, isto é, com a obtenção de recursos para incorporação do produto imobiliário a ser elaborado⁵¹⁶. Neste se realiza o segundo momento do ciclo, quando o capital, enquanto capital produtivo – necessário à reposição das condições de acumulação – produz o imóvel com capital obtido nos movimentos que integram a operação inicial e se reproduz com a valorização do investimento em construção, tal como os incontáveis empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários analisados em nosso percurso.

Paralelamente a esse movimento de produção e consumo que pouco aparece no processo geral, dá-se o terceiro e correlato momento de acumulação, quando se realiza o consumo produtivo do espaço a partir da exploração da mercadoria construída, momento em que se dá a remuneração aos investidores e às redes hoteleiras. No que tange aos investidores, além remuneração proporcional ao número de UHs que possuem no empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário, como normalmente se caracteriza nas SCP e nas formas societárias que constituem cotas ou ações de participação formalizadas em empresas específicas, a remuneração também pode ocorrer quando eles são cotistas de FII's voltados para investimentos imobiliários, como no FII Maxinvest. Nesse caso, a reprodução do capital se realiza de

Vista, onde o número de EHBI instalados ao longo dos anos de 1990 e 2000, pressionou a redução das taxas de ocupação e rentabilidade, caso amplamente discutido por Asmussen (2003). Dentre estes pode-se citar, por exemplo, o Riema Mont Hermon Flat Service, localizado na rua Fernando de Albuquerque, o The Royal Life Flat Service Bela Vista, localizado na rua Herculano de Freitas, e o St. Paul Residence Service, localizado na rua Batataes. O segundo, pelo número de hotéis de pequeno e médio, sobretudo os instalados nos anos de 1970, no centro da capital, com destaque para os distritos da Santa Cecília e República. Fato que a nosso ver, reitera o conjunto de análises sobre as estratégias de seleção/descarte empreendidas pelos agentes do turismo paulistano no movimento da produção-reprodução do espaço na metrópole.

⁵¹⁶ Tal caracterização se sustenta na observação das diferentes fontes de investimento e financiamento empregadas na construção de *flats* e hotéis que, como já discutido, incluem os financiamentos oriundos de bancos e entidades públicas e privados, do capital privado empresarial ou individual e, como se verificou a partir da década de 1990, de fundos de pensão e de mecanismos do mercado financeiro. A exemplo dos FII's e de outros fundos de investimento de *private equity* que possibilitaram a transformação de bens imóveis em títulos mobiliários e ampliaram a relação direta entre os setores imobiliário, hoteleiro e financeiro, quando se dá a já mencionada "desabsolutização da propriedade imobiliária" (Botelho, 2007).

duas formas, quais sejam: com a composição do fundo, com a paralela negociação das cotas do FII no mercado de capitais e com a aquisição de uma série de UHs em empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliários para obter rentabilidade com sua operação. Posteriormente, depois da valorização imobiliária dessas UHs, realiza-se o desinvestimento obtendo novos ganhos com sua venda⁵¹⁷.

No caso das redes hoteleiras, a remuneração se dá com a exploração do imóvel, associado à marca que a rede hoteleira detém ou representa, no mercado turístico-hoteleiro. Com essa combinação, que em nenhum momento pressupõe a propriedade do imóvel, abre-se um novo ciclo de reprodução do capital, sobretudo para o capital financeiro, quando a atividade da rede ou grupo gestor do EHBI está vinculada às operações realizadas no mercado de capitais, como as redes nacionais Hotéis Othon S.A. e da BHG S.A., e internacionais, dentre as quais se pode citar a Marriott International, Inc., cujas ações estão listadas entre a S&P 500⁵¹⁸ da Bolsa de Valores de Nova Iorque (NYSE); a Hilton Worldwide Holdings Inc.; a Hyatt Hotels Corporation; a InterContinental Hotels Group PLC; Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc. e Wyndham Worldwide Corporation, igualmente listadas na NYSE; ou ainda a Accor S.A., listada na Bolsa de Paris, e a Meliá Hotels International, na Bolsa de Madri.

Desta forma, a rentabilidade obtida com a exploração da atividade turístico-hoteleira na metrópole, sobretudo nos fragmentos detentores de qualidades capazes de mover o consumo produtivo do espaço com grandes fluxos de demanda, adquire a feição dos títulos e as ações negociadas no mercado primário e secundário de capitais, o que, a nosso ver, leva à desabsolutização da prestação dos serviços turístico-hoteleiros.

Significa dizer que, no movimento da reprodução do capital e da correlata mundialização das finanças, a atividade de turístico-hoteleira local se reporta aos interesses, fluxos e intenções que transitam no mercado financeiro global. Isso nos permite afirmar que o papel do turismo no processo de produção-reprodução do espaço da metrópole também se realiza na esfera da reprodução do capital financeiro global, pois, como já sinalizado, a reprodução do espaço da metrópole paulistana ocorre como condição para a reprodução do capital, permitindo a criação de novas frentes de acumulação a partir dos ciclos de reprodução que integram a incorporação, construção e comercialização de novos empreendimentos imobiliários, tal como antes descrito.

Assim sendo, a rentabilidade das redes hoteleiras e de seus investidores está vinculada às qualidades do espaço e do empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário nele instalado, de modo que

⁵¹⁷ Vale lembrar, conforme o Informativo Mensal de dezembro 2016 divulgado pelo administrador do fundo, a BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM, o FII Maxinvest possui 4.409 cotistas e detém um patrimônio líquido de pouco mais de R\$ 158 milhões, decorrente do controle de 388 UHs distribuídas em 23 diferentes EHBI paulistanos, das quais 72% se localizam nas sub-regiões da Vila Olímpia, Itaim Bibi e Berrini, 21% nas sub-regiões Paulista e Jardins e outros 7% distribuídos entre as sub-regiões Moema-Congonhas e Chácara Santo Antônio (FII Maxinvest, 2016).

⁵¹⁸ Índice de mercado de ações americano baseado nas capitalizações de mercado de 500 grandes empresas com ações ordinárias listadas na NYSE ou NASDAQ

essa mesma rentabilidade não se estabelece unicamente a partir das transações financeiras, mas, sobretudo, no lugar onde a rede atua, tornando imprescindível para os interesses que cercam a atuação das redes hoteleiras se seus negócios estão posicionados ao lado da avenida Brig. Faria Lima, da avenida Paulista ou em uma das ruas e avenidas do centro.

Nesse sentido, o negócio turístico-hoteleiro-imobiliário controlado por uma rede hoteleira se reveste dos interesses externos à produção do espaço enquanto lugar da vida. Portanto, apenas responde aos interesses daqueles que investem nas ações de uma empresa de capital aberto, cuja valorização vincula as negociações realizadas no mercado de capitais aos índices de desempenho das operações hoteleiras no local, o que novamente nos coloca diante do intenso movimento das marcas, da busca por novas localizações privilegiadas, do acompanhamento da centralidade da metrópole, ou, se considerarmos as ações específicas das redes hoteleiras, do saneamento do número de negócios pertencentes ao seu portfólio, redundando na seleção/descarte dos negócios e dos fragmentos da metrópole.

Assim, o espaço da metrópole é colocado em um nível ainda mais amplo de subordinação quando articulado à reprodução do capital financeiro, uma vez que o capital investido e negociado como papel de valor fictício e especulativo entra e sai dos fragmentos da metrópole paulistana, exigindo daqueles que detêm as marcas e que gerenciam os investimentos igual capacidade de mobilidade, cobrando que a fluidez no espaço se reflita na liquidez das ações que possui. Nesse contexto, o espaço é reproduzido em escalas privadas que colhem as vantagens sociais, configurando um movimento que o reproduz como algo externo ao homem que o habita e que o tem como lugar. Com efeito, o reposicionamento das marcas, ou mesmo a retirada dos investimentos aplicados em um empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário localizado em um fragmento que não responda aos interesses da reprodução do capital, reitera a reprodução do espaço como um movimento de negação da produção do homem e da identidade do lugar, fazendo-o assumir novas referências, funções e formas ou receber novos usos/consumos conforme as necessidades da reprodução do capital.

Esse movimento tem paralelo na intensa atividade de venda do patrimônio imobiliário realizada pelas principais redes hoteleiras desde de meados dos anos 2000⁵¹⁹, indicando que atuação dessas mesmas empresas tem se tornado cada vez mais fluida, livre de embaraços e de imobilizações de capital em bens imóveis que as prendiam a um determinado ponto da metrópole, bem como as limitavam no

⁵¹⁹ No caso da Accor, esse movimento parece ter início quando, conforme a reportagem de Sara Seddon Kilbinger, apresentada no caderno *The Wall Street Journal Americas*, da edição de 14 de março de 2007 do jornal *OESP*, a rede vendeu “72 hotéis na Alemanha e 19 na Holanda, incluindo um projeto de reforma orçado em € 43 milhões, para o grupo imobiliário londrino Moor Park Capital Partners LLP por € 863 milhões (US\$ 1,14 bilhão)”. Segundo Kilbinger, esse movimento tinha como objetivo a captação de recursos para financiar a expansão da rede em mercados emergentes, bem como denotava a percepção de que o principal negócio das redes era a operação de hotéis, não a propriedade de bens imobiliários.

momento de negociar a aquisição de marcas concorrentes, operação de novos contratos de gestão etc. Assim sendo, a rede hoteleira ganha a capacidade de valorizar seu portfólio de hotéis e *flats* gerenciados vinculando-os à valorização das ações que são negociadas no mercado de capitais.

É preciso lembrar que o que determina o preço da ação de uma rede hoteleira, assim como de qualquer outra organização de capital aberto, é, na maioria dos casos, o interesse pelas ações que ela oferece nos balcões de compra e venda das bolsas de valores. Portanto, sempre e quando a organização tenha perspectivas de aumentar seu portfólio com negócios turístico-hoteleiro-imobiliários localizados em centros geradores de demanda e, se possível, com baixo número de UHs presentes no *set* competitivo, maior será o interesse nos papéis da empresa, o que significa sua valorização e, uma vez mais, elucida como o turismo se posiciona na dinâmica da reprodução do espaço como condição para a reprodução do capital.

Por essa razão, não haverá qualquer receio por parte da rede hoteleira e de seus investidores em retirar-se de um imóvel e descontinuar a exploração de sua atividade em um espaço da metrópole quando o consumo deles já não ofereça a rentabilidade desejada. Novamente, a reprodução do espaço estará suscetível às estratégias de reprodução do capital, dentre as quais não está apenas o lucro operacional do negócio turístico-hoteleiro-imobiliário, mas também o êxito da organização em selecionar/descartar os espaços que concentrem vantagens à reprodução do capital, isto é, aqueles classificados como potencialmente capazes de gerar rentabilidade aos investidores.

Diante desse horizonte, podemos retomar os números que descrevem o atual quadro turístico-hoteleiro-imobiliário paulistano, pois, em relação a eles, entendemos estar a comprovação das afirmações antes realizadas, as quais, em nosso percurso, confirmam nossas hipóteses. Diante dos números que caracterizam o referido quadro, verificaremos que 35.298 das 48.302 UHs ofertadas na metrópole estão instaladas nos 191 EHBI antes mencionados. Portanto, 73,1% da oferta de UHs disponíveis na capital integram a carteira dos investidores e corporações que controlam 191 empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliário paulistanos, o correspondente a 39,7% do número total de meios de hospedagem instalados na capital.

Ademais, deve-se ter atenção ao fato de que 157 ou 79,1% dos 191 EHBI paulistanos e 31.980 ou 90,6% das 35.298 UHs que compõem tal oferta são controladas por grupos hoteleiros nacionais ou internacionais, indicando a correlação entre os interesses que medeiam a construção e exploração dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários da metrópole paulistana. Se considerados apenas os EHBI gerenciados por tais grupos verificaremos que estes correspondem a um tipo específico de negócio que, como destacado ao longo de nosso percurso, tornou-se predominante na passagem dos anos de

Turismo e hotelaria em São Paulo As décadas do século XXI

Imagem 97 – Intercity
Premium Berrini

EHBI *economy* com 136 UHs. Localizado na rua Alcides Lourenço da Rocha, na Cidade Monções e inaugurado em 2004.

Imagem 95 – Unique Hotel

Hotel *top* com 94 UHs. Localizado no trecho final da avenida Brig. Luís Antônio e inaugurado em 2002.

Imagem 96 – Meliá Paulista

EHBI *upper-midscale* com 398 UHs. Localizado avenida Paulista e inaugurado em 2004.

Imagem 96 – Meliá Jardim Europa

99

98

Imagem 99 – Investimentos FII Hotel
Maxinvest por regiões

Regiões	Montante Investido	Participação	n° unidades	Preço Médio Unitário
Vila Olímpia-Itaim	R\$ 18.216.628	32%	180	R\$ 101.203
Paulista	R\$ 10.735.500	19%	135	R\$ 79.522
Moema-Congonhas	R\$ 4.044.000	7%	33	R\$ 122.545
Jardins	R\$ 14.930.301	26%	116	R\$ 128.709
Berrini	R\$ 4.097.500	7%	36	R\$ 113.819
Chácara Santo Antônio	R\$ 1.814.000	3%	15	R\$ 120.933
Outras regiões	R\$ 3.892.520	7%	45	R\$ 86.500
Total:	R\$ 57.730.448		560	

Investimento em UHs do FII Hotel Maxinvest conforme regiões da cidade de São Paulo e variação de preço médio unitário por UH.

EHBI *upscale* com 276 UHs. Localizado na rua João Cachoeira, na Chácara Itaim e inaugurado em 2001.

Fontes:

[95] Unique Hotel. Divulgação (2016).

[96] Meliá Hotels. Divulgação Meliá Paulista (2016).

[97] Intercity Hotels. Divulgação Intercity Premium Berrini (2016).

[98] Meliá Hotels. Divulgação Meliá Jardim Europa (2016).

[99] FII MAXINVEST. Prospecto de Oferta Pública Primária de Cotas do Fundo de Investimento Imobiliário Hotel Maxinvest - 12ª Emissão de cotas. BTG Pactual/Banco Ourinvest S/A., agosto de 2010, p. 18.

1990 para os anos 2000, quando o vínculo entre as atividades turístico-hoteleiro-imobiliárias, já distanciada dos excedentes de capital do setor industrial paulistano, dos objetivos governamentais de incentivo ao turismo e da tentativa de equilibrar as inerentes barreiras do mercado imobiliário residencial de venda e locação, revigorou-se com a abertura e a estabilidade econômica, articulando-se ao novo ciclo de reprodução do capital financeiro.

Tal fato, igualmente nos coloca diante da inquietante concentração espacial dos EHBI paulistanos e, conseqüentemente, reitera o conjunto de observações antes realizadas, incluindo os desdobramentos desse mesmo processo sobre o movimento de produção da vida, cuja realização, diante da produção capitalista, se efetiva como uma produção residual, deslocada à esfera do improdutivo. Para demonstrar tal fato, pode-se levar em conta a proporção de empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários instalados nos diferentes *clusters* turísticos da metrópole que, como já detalhado, acompanham a formação dos diferentes eixos comerciais-empresariais-corporativos constituídos no movimento de expansão e deslocamento de sua centralidade.

Se retomarmos as divisões propostas pela SPCVB e definirmos os *clusters* “Faria Lima & Itaim”, “Berrini” e “Ibirapuera & Moema” como primeira referência, cujos perímetros acompanham os principais eixos de concentração dos edifícios corporativos de alto e médio padrão instalados em São Paulo⁵²⁰, verificaremos, como mostra o Mapa 29, que 68,1% da oferta de 138 empreendimentos hoteleiros são EHBI e 93,3% do total de 20.398 UHs instaladas nestes *clusters* estão nestes mesmos empreendimentos. No *cluster* “Paulista & Jardins”, cujo traçado se integra ao eixo empresarial formado no entorno da avenida Paulista⁵²¹, os EHBI representam 63,7% da oferta de 116 empreendimentos hoteleiros e controlam 80,3% das 13.956 UHs instaladas no polo. No *cluster* “Centro & Zona Norte”, onde a concentração de edifícios tem o centro e o eixo empresarial da Barra Funda como destaque⁵²², os EHBI representam 9,5% do total de 198 empreendimentos hoteleiros do polo e 34,9% do estoque de 12.530 UHs.

Frente a tais números e ao conjunto de análises realizadas em nosso percurso, está explícito o

⁵²⁰ Segundo os dados apresentados pela *Buildings*, referentes aos 1º semestre de 2016, os subsetores Berrini, Chácara Santo Antônio, Faria Lima/Itaim Bibi, Marginal Pinheiros, Moema, Morumbi/Jardim São Luis, Santo Amaro e Vila Olímpia concentram 1.102 edifícios corporativos e de escritórios de alto e médio padrão, isto é, 42,1% dos 2.619 edifícios cadastrados e pesquisados pela empresa. Se considerado o estoque total em m², os mesmos edifícios concentram 47,3% do estoque paulistano.

⁵²¹ Conforme os dados apresentados pela *Buildings*, referentes aos 1º semestre de 2016, o subsetor Paulista concentra 473 edifícios ou 18% edifícios corporativos e de escritórios de alto e médio padrão cadastrados e pesquisados pela empresa. Se considerado o estoque total em m² que estes mesmos edifícios concentram tem-se 17% do estoque paulistano.

⁵²² Segundo os dados apresentados pela *Buildings*, referentes aos 1º semestre de 2016, os subsetores Centro e Barra Funda concentram 641 edifícios ou 24,4% edifícios corporativos e de escritórios de alto e médio padrão cadastrados e pesquisados pela empresa. Se considerado o estoque total em m² que estes mesmos edifícios concentram tem-se 22,4 % do estoque paulistano.

Mapa 29 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (2010), conforme classificação de natureza imobiliária

fato de que os negócios que intercalam os interesses do imobiliário, do financeiro e do turístico-hoteleiro estão maiormente concentrados e predominam nas áreas onde igualmente se observa a concentração das atividades comerciais e empresariais da metrópole, sendo proporcionalmente mais presentes naquelas que, no atual momento, oferecem mais vantagens à reprodução do capital empregado em tais negócios.

Se novamente tomarmos os *clusters* antes citados como referência, verificaremos a correlação entre a predominância dos EHBI, a presença das redes e grupos hoteleiros como gestores de tais empreendimentos e outros fatores associados à qualidade do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário, a exemplo do porte do empreendimento, do preço médio da diária praticada e, não menos importante, embora mais especificamente relacionado ao mercado imobiliário, ao preço médio do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis*.

Levando em conta a correlação entre tais fatores, notaremos que nos *clusters* onde há maior incidência de EHBI, há também uma maior participação das redes e grupos hoteleiros que gerem os empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários com vistas à valorização de suas marcas e à rentabilidade gerada com a exploração do imóvel, o que, não coincidentemente, pode ser demonstrado, por exemplo, a partir da combinação entre o preço médio da diária praticada e o porte do negócio.

No *cluster* “Faria Lima e Itaim”, onde os EHBI instalados e controlados por redes hoteleiras representam 75% (30 dos 40) do total de empreendimentos hoteleiros e 92,3% (5.704 das 6.176) do total de UHs instaladas, o preço médio da diária praticada entre todos os 40 negócios é de R\$ 321,23, o que, em um primeiro momento, significa que os empreendimentos localizados nos fragmentos que formam o *cluster* praticam preços cerca de 51% acima da média paulistana (R\$ 212,39). No entanto, se considerados apenas os 30 EHBI controlados por redes, o preço médio da diária praticada chega a R\$ 362,50, isto é, 70,6% acima da média do município. No que diz respeito ao porte, tem-se semelhante proporção, já que empreendimentos instalados no *cluster* possuem em média 154 UHs (54% acima da média da capital) e, entre os EBHI controlados por redes, a média alcança 190 UHs, ou seja, um porte médio 90% acima da média encontrada entre os empreendimentos paulistanos.

Conforme entendemos, a combinação entre empreendimentos de grande porte e elevados preços de diária indica um alto potencial de rentabilidade para os investidores de tais negócios, sobretudo, se lembrarmos dos efeitos gerados pela concentração de geradores de demanda e das vantagens concedidas pelas medidas e intervenções realizadas no âmbito das operações urbanas. Assim sendo, não nos parecerá sem propósito o fato de que 92,3% das UHs do *cluster* “Faria Lima e Itaim” estejam integradas aos negócios que combinam a natureza imobiliária do negócio hoteleiro (EHBI ou empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários) com os serviços e marcas controladas pelas

principais redes hoteleiras atuantes no mercado paulistano. Negócios localizados em áreas de concentração comercial e empresarial atuando, portanto, junto à centralidade da metrópole que atrai os fluxos do principal segmento do turismo paulistano, o de negócios. De igual modo, cabe recordar que a presença de tais grupos nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários do *cluster* não somente se deve às possibilidades de rentabilidade com a exploração do imóvel, mas também àquelas de constante valorização do patrimônio imobiliário que gerenciam, dentre os quais se encontram os *flats*, cujo preço médio do m² para venda é de R\$ 12.031,80⁵²³, um valor 23,3% acima do preço médio correspondente ao município⁵²⁴.

Nesse sentido, os interesses dos investidores, que concomitante se ligam à valorização e a rentabilidade do imóvel, aproximam-se dos interesses dos grupos hoteleiros, que, para garantir a presença de suas marcas nas áreas que expressam a centralidade da metrópole, dispõem-se a realizar investimentos próprios nos imóveis e investimentos que gerenciam. No movimento da reprodução do espaço, isso significa prolongar as contradições decorrentes do processo de seleção/descarte promovido pelas redes hoteleiras a partir da revalorização do produto imobiliário, cujo reflexo se dá, dentre outros aspectos, no preço de venda do m² das UHs que integram o *pool*.

Para que possamos aprofundar tal análise, pode-se estabelecer a mesma combinação entre o preço médio da diária praticada e o porte do negócio encontrados nos demais *clusters* paulistanos. No *cluster* “Berrini”, que, semelhante ao “Faria Lima & Itaim”, tem seu perímetro integrado aos eixos empresariais e corporativos localizados no quadrante sudoeste da capital, os EHBI controlados por redes hoteleiras representam 86,6% (26 dos 30) do total de empreendimentos hoteleiros e 98,8% (6.398 das 6.473) do total de UHs instaladas. Tal concentração – que nitidamente separa os quatro empreendimentos independentes e de pequeno porte localizados na área central do distrito de Santo Amaro dos 26 EHBI controlados por redes maiormente posicionados no eixo das avenidas Eng. Luís Carlos Berrini, Chucri Zaidan e Nações Unidas – tem correspondência no preço médio da diária praticada no polo, já que neste se observa o preço médio de R\$ 327,50, o mais alto da capital, um valor 52,4% acima do praticado no município. Entre os 26 EHBI gerenciados por redes, o preço médio da diária praticada chega a R\$ 357,50, ultrapassando em 54,2% os preços médios observados em São Paulo.

Esse mesmo quadro é complementado pelo porte dos empreendimentos hoteleiros posicionados no *cluster* “Berini”: entre os 30 negócios ativos, tem-se a média de 216 UHs, a maior da capital, estando 116% acima da média do município. Tal diferença se torna ainda maior quando considerado o porte

⁵²³ Considerando a média apontada no índice Zap Imóveis (out. de 2016) para o valor do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* nos bairros Chácara Itaim, Itaim Bibi, Jardim Europa, Vila Olímpia e Pinheiros.

⁵²⁴ Considerando a média apontada no índice Zap Imóveis (out. de 2016) para o valor do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* em 43 bairros do município de São Paulo.

médio de 246 UHs dos EBHI controlados por redes, o que significa que tais empreendimentos possuem um porte médio 146% acima da média da capital. Frente a isso, novamente se verifica a presença de negócios que combinam o porte elevado com altos preços de diárias, reiterando os interesses que cercam a qualidade do retorno do investimento turístico-hoteleiro-imobiliário na capital paulista.

Por fim, no que diz respeito ao preço médio do m² para venda entre os *flats* e *apart-hotéis*, verifica-se que os imóveis localizados no polo “Berrini” têm valorização semelhante àqueles posicionados no *cluster* “Faria Lima & Itaim”, alcançando a média de R\$ 10.946,60 o m²⁵²⁵, o que representa 12,2% acima da média paulistana. Cabe notar que, se considerado o preço médio do m² para venda de *flats* no bairro Cidade Monções, isto é, no eixo de maior valorização e concentração de UHs de *flats* no interior do polo “Berrini”, o valor médio alcançará R\$ 12.171,50 (24,8% acima da média do município), ultrapassando os preços médios encontrados entre os *flats* do polo “Faria Lima & Itaim”. Nesse sentido, pode-se apontar a notável concentração de negócios turísticos-imobiliários-hoteleiros de elevada valorização imobiliária ao longo da faixa que acompanha o traçado das avenidas Brig. Faria Lima e Eng. Luís Carlos Berrini, cujo entorno formado pelos bairros do Jardim Europa, Vila Nova Conceição, Vila Olímpia, Chácara Itaim e Cidade Monções concentra os *flats* com o preço médio do m² para venda mais elevado do município, precisamente, R\$ 12.179,83.

A apresentação de tais dados ganha mais relevância quando a confrontamos com os valores correspondentes aos *clusters* “Paulista & Jardins” e “Ibirapuera & Moema”. Como já destacado, estes possuem em sua oferta uma série de negócios constituídos nos anos de 1980 e 1990, bem como compõem os distritos que direta ou indiretamente se ligam a um momento passado do movimento de deslocamento da centralidade na metrópole, o qual vincula a consolidação do eixo comercial e empresarial da avenida Paulista ao declínio do centro como eixo de concentração empresarial e valorização imobiliária. Assim, notaremos que em tais polos não só há uma menor incidência de EBHI controlados por redes, como também preço de diárias, porte e preço médio do m² para venda de *flats* proporcionalmente menores àqueles correspondentes aos *clusters* posicionados no vetor sudoeste. Fato que, a nosso ver, coloca os polos “Paulista & Jardins” e “Ibirapuera & Moema” em uma posição intermediária na hierarquia espacial que o turismo paulistano reflete.

No polo “Paulista & Jardins”, verifica-se que 44,8% dos empreendimentos (52 de 116) e 66,5% das UHs (9.302 de 13.956) correspondem à oferta de EBHI controlados por rede, caracterizando um menor interesse, possibilidade de instalação ou de manutenção de negócios que congreguem oportunidades aos inúmeros investidores envolvidos nos negócios turísticos-imobiliários-hoteleiros. Tal

⁵²⁵ Considerando a média apontada no Índice Zap Imóveis (out. de 2016) para o valor do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* nos bairros Brooklin Novo, Cidade Monções, Chácara Santo Antônio, Vila Gertrudes e Santo Amaro.

condição parece se revelar quando nos lembramos que preço médio da diária praticada pelos EBHI controlados por redes no polo é de R\$ 322,70, o que representa 51,9% acima da média paulistana. Ainda que tal número seja expressivo e enfatize as possibilidades de rentabilidade decorrentes da exploração de negócios instalados no polo, deve-se ressaltar que no *cluster* “Paulista & Jardins” estão concentrados alguns dos principais empreendimentos *upscale* e *top* da capital, portanto, mesmo com a presença de negócios que exibem diárias acima de R\$ 900,00, o preço médio praticado pelos EBHI controlados por redes é menor do que os encontrados nos *clusters* “Faria Lima & Itaim” e “Berrini”.

Outro importante indicador, o porte médio dos empreendimentos, oferece análise semelhante, pois, em média, os EBHI controlados por redes situados no polo “Paulista & Jardins” são 79% maiores do que os empreendimentos paulistanos. No entanto, embora possuam um porte médio superior à média paulistana, têm menos UHs quando comparados aos empreendimentos posicionados no vetor sudoeste. Finalmente, se verificados os R\$ 10.345,50⁵²⁶ cobrados em média para o m² para venda de *flats* e *apart-hotéis*, novamente será constatada a posição intermediária do *cluster*, dado que o preço do m² nos bairros que o integram está 6,1% acima da média do município, portanto, abaixo dos valores alcançados nos empreendimentos localizados vetor sudoeste.

No *cluster* “Ibirapuera & Moema”, cujo perímetro abarca os distritos da Liberdade, Vila Mariana, Moema e Campo Belo, além de parte do Jardim Paulista na porção do bairro do Paraíso, observa-se claramente o que aqui denominamos de posição intermediária, isto é, dos fragmentos da metrópole que, apesar de ostentarem indicadores positivos para os investidores, não oferecem resultados equivalentes àqueles posicionados no vetor sudoeste. Objetivamente, no polo em questão, 31 dos 68 negócios instalados (45,5%) são EBHI em mãos de redes hoteleiras que concentram 6.239 das 7.749 UHs (80,5%), caracterizando a marcante presença dos grupos que controlam, sobretudo, os empreendimentos de maior porte.

Nesse caso, encontra-se a expressiva diferença no porte dos EBHI presididos por redes localizados nesse *cluster*, os quais são 101% maiores aos empreendimentos hoteleiros da metrópole. A despeito desse resultado, em grande medida definido pela presença de empreendimentos como o Bourbon Convention Ibirapuera, que possui 656 UHs, os negócios do polo não praticam diárias a preços tão elevados e alcançam valores 28,1% acima da média da capital. O mesmo parece valer para o preço médio do m² para venda entre os *flats* e *apart-hotéis* que, entre os bairros componentes do *cluster*, não ultrapassa os R\$ 9.964,86 estando, portanto, próximo à média paulistana de R\$ 9.751,43.

⁵²⁶ Considerando a média apontada no índice Zap Imóveis (out. de 2016) para o valor do m² para venda de *flats* e *apart-hotéis* nos bairros Bela Vista, Consolação, Higienópolis, Cerqueira Cesar, Jardim Paulista e Jardins.

É justamente a partir da exposição de tais valores que se tornam nítidas as diferenças entre os fragmentos existentes no interior do polo, as quais explicitam a hierarquia espacial em suas diferentes escalas. Referimo-nos ao fato de que, dentre os quatros fragmentos do *cluster* “Ibirapuera & Moema”, aquele formado na intersecção entre o distrito da Liberdade e da Vila Mariana é o que concentra os EBHI controlados por redes de menor porte, menor preço de diária média praticada e menor preço do m² para venda de *flats* e apart-hotéis, o oposto dos dados relacionados ao fragmento formado junto ao distrito do Itaim Bibi.

Por essa razão, os distritos da Liberdade e da Vila Mariana, mais próximos ao centro e ao eixo da avenida Paulista, não deixam de integrar os movimentos de reprodução do capital no processo de reprodução do espaço, mas as condições que os cercam – ausência de terrenos incorporáveis e menor número de geradores de demanda – tornando-os menos permeáveis à lógica que efetiva o consumo produtivo do espaço na metrópole.

Esse mesmo quadro se completa no *cluster* “Centro & Zona Norte”, na ampla extensão da metrópole que abarca os distritos do Tatuapé, Santana, Barra Funda, Perdizes, República, Santa Cecília, Brás e Bom Retiro, onde se presencia a menor proporção de EBHI controlados por redes, já que apenas 8,1% dos 198 estabelecimentos de hospedagem são assim classificados, os quais controlam 27,1% das 12.530 UHs do *cluster*.

Nesse horizonte, intercalados a fragmentos que concentram vantagens à reprodução do capital e vazios de nenhum valor para esse mesmo interesse, onde centenas de hotéis são mantidos com UHs que atraem poucos turistas e muitas promessas de requalificação e reinserção na dinâmica produtiva da metrópole, os poucos EBHI controlados por redes reiteram os resultados do deslocamento da centralidade. Entre tais empreendimentos, pratica-se o preço médio de diária de R\$ 244,06, que, apesar de ser cerca de 15% acima da média do município, está abaixo dos valores praticados pelos negócios instalados nos demais *clusters* do turismo paulistano. No entanto, o preço médio de diária exibido entre os EBHI controlados por redes localizados no *cluster* “Centro & Zona Norte” está 77,3% acima dos R\$ 137,64 correspondente ao preço médio da diária praticado entre todos os meios de hospedagem do *cluster*, demonstrando, em certa medida, a especificidade do turismo paulistano.

É nesse momento que se completa e se inverte o percurso que iniciamos com a descrição e a análise do mesmo *cluster* “Centro & Zona Norte”. No centro, que já não expressa a centralidade da metrópole atual, mas que já expressou a expansão incessante da produção industrial e o desejo de ter hotéis modernos, temos a visão inteira do movimento da centralidade em São Paulo. Sob os desígnios da reprodução do capital, ela se expandiu em novas áreas, se deslocou com a formação de novos centros e, simultaneamente, se formou em novos pontos de centralidade parcial. Diante da visão inteira do

movimento da centralidade em São Paulo, o papel do turismo se elucida, e no espaço-tempo atual da metrópole expõe a nova centralidade do sudoeste paulistano como condição da reprodução do capital. Um movimento que se realiza como uma das muitas metas do desenvolvimento proposto nos gabinetes governamentais e nos escritórios dos investidores, muitos deles *joint ventures* e *holdings* empresariais de nomes financeiros, e dos gestores que controlam os investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários.

No momento em que o mapa por nós percorrido se inverte, que retornamos ao *cluster* “Centro & Zona Norte” e aos passos iniciais de nosso percurso, o centro e as áreas que o expandem expressam, tanto quanto o eixo da avenida Paulista ou o vetor sudoeste, as diferentes mediações, estratégias e agentes que promovem a reprodução do espaço da metrópole e expõem o papel do turismo nessa mesma dinâmica, cuja realização se tornou uma condição para reprodução do capital sob a primazia do financeiro. Neste ponto nosso percurso, os números que indicam a quantidade, o porte, o preço médio da diária praticada pelos hotéis e *flats* administrados como investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários e guiados por fluxos de liquidez do capital financeiro apresentam-se como dominantes e esclarecedores, e, de forma contraditória, aparentemente desnecessários, pois já estão postos e deles já não poderemos extrair mais do que a lógica abstrata e específica que a produção capitalista pode oferecer.

As formas produzidas e os conteúdos que as medeiam engendram os fios que nos conduziram. Um trajeto que acompanhou os movimentos de expansão e estilização da cidade e de constituição da metrópole que a produção industrial dominou, bem como de produção-reprodução do espaço que contém os sentidos da prática socioespacial de diferentes grupos, da projeção das relações entre as instituições e os indivíduos e dos conflitos entre as ordens e lógicas que reproduzem o espaço urbano como produto, meio e condição para a constituição de novos ciclos de acumulação do capital.

Os critérios e as ações que incidem na decisão pela melhor localização e pelo o melhor investimento também compõem esse trajeto. A propósito, ambos nem sempre estiveram unidos no espaço-tempo da metrópole que percorrermos, daí a formação de diferentes fragmentos e a insistência em apontar a hierarquia espacial que decorre da constituição de novos centros. Em nossos passos, a conformação dessa hierarquia expressou a escala de vantagens que determina a concentração dos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários, os *clusters* em cujo interior se expõe o choque entre o que é e o que não capaz de reproduzir o capital, o que, em seu próprio movimento, justifica a competição e a constante readequação da oferta a demanda, seja ela de turistas ou de investidores.

Frente a esses movimentos, a formação de novos centros formados pela concentração dos recursos e da oferta turístico-hoteleira que serve à reprodução do capital se dá em simultaneidade com o esvaziamento do velho. É nesse sentido que se estabelece a interação dialética da seleção e do descarte promovido pela lógica do capital, na simultaneidade do novo e do velho que expõem o sentido

do termo valorização, sem que desconsideremos que nele se realiza a segregação espacial. Conforme esclarece Carlos (2006) ao expor e discutir os resultados da imposição de novas centralidades, ao se efetivar, tal segregação colapsa a sociabilidade, retira os habitantes ou os destitui de tal condição extraíndo-lhes o sentido do lugar que se converteu em fragmento da metrópole no movimento de valorização/desvalorização dos bairros da cidade, prolongando a desigualdade.

No entanto, não se trata de uma concentração e de uma simultaneidade quaisquer, de uma simples aglomeração de recursos e de uma mera coincidência de fatos, objetos e situações em um espaço-tempo abstrato. Trata-se de uma estratégia que reproduz o espaço-tempo da metrópole para reproduzir o capital, de uma lógica que cria fronteiras recalculáveis que se dilatam/retraem em nome das oportunidades geradas com o consumo produtivo do espaço, com a inserção de novos negócios e marcas. Uma unidade fragmentada e constituída entre os tempos da incorporação imobiliária – das vendas realizadas em *stands* pré-moldados e contratos que dividem interesses – e os tempos de realização da vida, os quais, paulatinamente, nos levam a não saber o que está no lugar em que vivemos ou o que estava no espaço que hoje não convida ninguém, salvo se esse convite estiver vinculado à possibilidade de reproduzir o negócio – a própria metrópole – que atrai 13 milhões de turistas.

Nesse espaço-tempo, o uso é transformado com a velocidade da troca. “Em um único dia”, como destaca a reportagem alusiva ao *boom* imobiliário de 2001⁵²⁷, as 260 UHs do Formule 1 São Paulo Centro, na avenida São João, foram vendidas. Nada além de um negócio que naquele momento era impulsionado pelos baixos rendimentos das aplicações financeiras, nada além de uma troca que definiria, a despeito de qualquer outro aspecto, um novo uso/consumo para o espaço comercializado aos investidores que buscavam a “segurança do concreto”, tal como dito na mesma reportagem ao referir-se à rentabilidade do investimento imobiliário.

Embora em um contexto distinto, quando não mais do que 12 projetos de novos hotéis circulavam entre as notícias do mercado turístico paulistano e a expansão observada nos anos 2000 já se mostrava distante, a venda do Ibis Budget São Paulo Frei Caneca, realizada em 2013, poderia ser descrita em três números imediatos e muitas cifras de futuros rendimentos: as duas horas de duração da venda das 166 UHs e os R\$ 55 milhões⁵²⁸ gerados pelo negócio que a You, Inc. e a Accor definiram como o provável último empreendimento turístico-hoteleiro-imobiliário a ser lançado no eixo da avenida Paulista, onde o fim do estoque de outorga onerosa e os fluxos de demanda gerados pela concentração comercial e empresarial definiram o valor do espaço e a rapidez com que ele seria modificado para responder aos interesses da reprodução do capital.

⁵²⁷ SIQUEIRA, A. Onde não há crise/Economia. OESP, São Paulo, Economia, 24 jun. 2001, p. B16.

⁵²⁸ COLTRI, G. Hotel resiste duas horas à procura de investidores. OESP, São Paulo, Imóveis, 14 set. 2013, p. C12.

Não dizemos isso por saudosismo, por vontade de manter o espaço-tempo em inércia, mas sim para novamente demonstrar que o uso do espaço se converte em um atributo da troca que, em um piscar de olhos, redefine a função do espaço que será ocupado. A centralidade da metrópole é a virtude a ser vendida nos fragmentos que, em maior ou menor proporção, a mantêm na forma dada pela concentração. Assim, a reprodução do espaço produzido enquanto materialidade que dá sentido à vida e ao lugar é a virtude a ser incorporada nas trocas futuras, que somente ocorrerão como consequência da venda de 166 UHs em duas horas, do consumo produtivo do espaço que, posteriormente, vai se prolongar quando o imóvel estiver finalizado, quando o hotel estiver em operação ou quando as transações financeiras, cujo lastro são os investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários instalados no espaço a ser continuamente reproduzido, serão realizados com igual objetivo de reproduzir o capital.

Não longe da rua Frei Caneca e das UHs econômicas do Ibis Styles, o hotel Ca'd'Oro São Paulo se reergue e reabre suas portas como parte de um complexo *mixed-use* que reúne escritórios, hospedagem e imóveis residenciais. No tempo mediado pelas planilhas de vendas e orçamentos da Brookfield Incorporações, a esquina da rua Augusta com a rua Caio Prado se redefine em formas de vidro e UHs ladeadas por escritórios e residências versáteis localizadas na área de revitalização do centro de São Paulo. Como se vê, trata-se de um processo em aberto, de resultados parciais e de um conjunto de estratégias e metas de rentabilidade que, em maior amplitude, reiteram a reprodução do espaço urbano como condição para a reprodução do capital.

Diante dos interesses e dos limites da acumulação do capital, torna-se necessário abrir novos ciclos de reprodução e promover estratégias que permitam aos investidores obter taxas satisfatórias de retorno sobre o investimento realizado no espaço. No caso dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários paulistanos, este investimento está diretamente vinculado à centralidade da metrópole e à forma como essa mesma centralidade cria valor e se torna produtiva para os investidores. Acaso não seria esse o motivo que levou a BHG a anunciar, em conjunto com os seus acionistas, os fundos de investimento privado geridos pela GP Investments e pela GTIS Partners, a comercialização da gestão de 26 hotéis que somam 4.400 quartos para a Accor⁵²⁹, dentre os quais constam os nove empreendimentos e as 1.635 UHs controladas e gerenciadas pela BHG na capital paulista. Vale lembrar que a negociação, avaliada em R\$ 200 milhões, envolve a transferência da gestão dos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários para a Accor, o que significa que eles continuam a ter a BHG e seus acionistas como proprietários ou controladores.

⁵²⁹ BRAZIL HOSPITALITY GROUP. BHG e AccorHotels celebram parceria para gestão de 26 hotéis no Brasil. Notícias (02 de março de 2017).

Deste modo, trata-se da negociação que permitirá a Accor aumentar a oferta de UHs vinculadas a suas marcas, e que, em linhas gerais, vai lhe possibilitar ampliar a renda obtida com a prestação de serviços de gestão de empreendimentos, frente aos quais obterá a rentabilidade proporcional ao movimento operacional do empreendimento e valorizará suas ações no mercado. Simultaneamente, os R\$ 200 milhões que a BHG receberá na transação vão lhe propiciar que alavanque o processo de criação de valor para seus acionistas. *Grosso modo*, isso significa que a BHG obterá um retorno de capital sobre os investimentos turístico-hoteleiro-imobiliários que possui ou controla sem tê-los vendido ou sem ter transferido o controle. Portanto, a BHG deixará de ser a administradora hoteleira de seus empreendimentos e ampliará seu valor de mercado como gestora de ativos imobiliários hoteleiros, consequentemente, apontará a seus investidores que a taxa de retorno sobre os investimentos que integram seu portfólio é maior ou mais seguro do que aquelas que eles obteriam ao aplicar o capital em outros negócios.

Frente a tal negociação, o espaço da metrópole, neste caso o espaço que serve ao consumo produtivo gerado nos empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, torna-se um ativo para a criação de valor no âmbito do capital financeiro. Em seu tempo, este tomará as decisões que melhor respondam a suas expectativas. Justamente o que fará a BHG, que, com os recursos obtidos na transação com a Accor, renovará e modernizará alguns dos empreendimentos que controla, definirá, conforme as estimativas de rentabilidade, os imóveis que receberão tais recursos, demonstrando, uma vez mais, o papel do turismo no movimento de seleção/descarte dos espaços da metrópole.

É justamente nesse momento que compreendemos a reprodução do espaço como o resultado aberto dos conflitos que emanam da produção do espaço social (Lefebvre, 2013). Ao nos reaproximarmos das palavras que, neste momento, intercalam as primeiras e as últimas ponderações de nosso percurso, pode-se esclarecer como o movimento de constituição dos *clusters* desenhados pela SPCVB sobre o mapa do polo de turismo de negócios, entretenimento e lazer descrito pela SPTuris se realiza no interior de um movimento mais amplo e explicita os antagonismos entre a produção humana e social e a produção capitalista que a sobrepõe e a conduz.

Sem nos rendermos à ideia de que a metrópole é um mero resultado da reprodução do capital em seus diferentes estágios, posicionamo-nos no espaço-tempo da produção social em formação/superação, no movimento dialético da produção-reprodução das formas, das relações, dos conteúdos e das contradições que a medeiam e movem enquanto produção da vida. A compreensão do papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole se dá diante desse mesmo horizonte, entre a paisagem que ficou e que foi modificada em nome de uma lógica semelhante

constituída em diferentes tempos e produtora de diferentes espaços, forças produtivas e relações sociais e de produção.

O papel do turismo na dinâmica da produção-reprodução do espaço da metrópole paulistana se realiza no interior do processo de produção do espaço social, um espaço que se torna o limite à reprodução do capital no próprio movimento de sua realização, que o suplanta diante da necessidade de reproduzir-se. Para tanto, cria novos espaços, desloca e subordina o centro e a centralidade que, como exposto por Lefebvre (2004; 2008), atrai as criações, as obras e as relações, os objetos e os produtores. No movimento de produção-reprodução do espaço da metrópole, o turismo se liga às diferentes estratégias e mecanismos de reprodução do capital, submetendo a centralidade, a simultaneidade, o encontro, a convergência e a reunião, os quais Lefebvre (2004) expôs ao tratar da forma urbana em interação dialética com o conteúdo, a atributos para sua renovação. Assim sendo, o papel do turismo não se constitui apenas como parte da reprodução do espaço enquanto suporte e condição para a reprodução do capital, mas também enquanto conflito entre práxis humana e social e a reprodução do capital na dinâmica da produção-reprodução do espaço. O exato momento em que seu papel ganha outro sentido em nosso pensamento, pois passamos a vê-lo na realidade em formação, no espaço-tempo em que o real e o possível se dialetizam.

Considerações Finais

Sem desconstruir criticamente o movimento do turismo paulistano, que, como exposto, tende a abonar a dinâmica da economia capitalista como fundamento para a produção do espaço, faremos nosso pensamento perdurar na especificidade da lógica abstrata do capitalismo, cujo sentido tenta aperfeiçoar os espaços da metrópole conforme as regras da produtividade e da competitividade. Sem a desconstrução crítica deste movimento contínuo/descontínuo, deixaremos de lado o lugar da vida e o urbano enquanto possibilidade e, com palavras devidamente amparadas em conceitos precisos, negaremos a realização do percurso aqui exposto, bem como a possibilidade de pensar a prática concreta da produção humana e social.

Estas palavras indicam o momento de fechamento/abertura de nosso percurso. O momento de reposicionarmos o pensamento no espaço da metrópole atual e na paisagem – na materialidade do que se vê – como resultado contraditório do desenvolvimento do capitalismo, que, embora não elimine, se sobrepõe ao espaço decorrente/produtor da realização do homem. Por essa razão, o percurso realizado não se conclui. Portanto, recolocaremos o pensamento no espaço produzido pela lógica que esvazia qualquer produção que não seja aquela interessada em reproduzir o capital.

Frente a isso, pode-se pensar a produção do espaço na/da metrópole a partir da lógica da reprodução do capital e compreender como o movimento do turismo promove e prolonga as contradições decorrentes da valorização/esvaziamento dos espaços produzidos-reproduzidos conforme os interesses e necessidades da produção capitalista. Ou ainda, como o movimento do turismo se efetiva nas estratégias que redistribuem os investimentos na metrópole, onde, como dito, qualquer produção que não seja aquela interessada em reproduzir o capital é esvaziada.

O esvaziamento a que nos referimos assinala o momento em que o espaço passa à condição de uma exterioridade para aqueles que nele transitam, vivem, trabalham ou visitam. Este espaço está separado do cotidiano e das contradições que movem a *práxis* humana e social. O espaço que está vazio diante da plenitude daqueles que recebem os investimentos, os fluxos de capital, os consumidores dos novos usos e funções que alavancam a reprodução capitalista.

Nesse caso, se nos detivermos no horizonte de nossa análise para compreender como o movimento do turismo paulistano se realiza na expansão da oferta turístico-hoteleiro-imobiliária e diante dela, não será equivocado considerar que ele é um resultado contraditório da reprodução do capital na produção do espaço de São Paulo. Se, por um lado, a constituição da metrópole e de sua centralidade promoveu o turismo e o transformou em um setor econômico rentável para o capital aplicado no setor imobiliário, por outro, esse mesmo avanço justifica a seleção/descarte dos fragmentos ocupados pelos

empreendimentos turístico-hoteleiros segundo uma lógica comprometida com a qualidade do retorno do investimento e dos ciclos de rentabilidade.

A capital que atrai os eventos, os fluxos de negócios globais e os 13 milhões de turistas que geram a demanda dos empreendimentos construídos com o fim último de remunerar os investidores imobiliário-financeiros é também a capital que demanda requalificações, operações urbanas, legislações urbanísticas e incentivos do Estado. Trata-se da cidade que se transformou em metrópole e do urbano plasmados em um plano físico e social, onde o cotidiano e as contradições da vida se instauram e se chocam com as imposições da produção capitalista⁵³⁰. É justamente esse o uso de que a troca não pode prescindir, pois nele está a demanda e a vida refeita em valores e descartada em cifras. Nele está o desafio em pensar para além do horizonte estrito da produção capitalista.

Na metrópole paulistana reside a simultaneidade da razão abstrata do capital, que, em nenhum momento, compõe isoladamente a simultaneidade que Lefebvre (2004) destacou como a forma do urbano. A simultaneidade da razão abstrata do capital está na coexistência das divisões espaciais-produtivas ocupadas por empreendimentos que servem ao turismo, no embate competitivo entre os estabelecimentos turístico-hoteleiro-imobiliários e na racionalidade que relaciona a oferta e a demanda com o fim último de reproduzir a troca.

Diante desse espaço-tempo, a vida se comprime e se reabre em reproduções e enfrentamentos, o cotidiano vivido no urbano e o poder econômico que a metrópole centraliza são transformados em diferenciais de atratividade ou, quando divididos em *clusters*, em vantagens competitivas que reanimam o turismo como um negócio. Mesmo porque não podemos nos esquecer de que o turismo paulistano é dependente de outros negócios atraídos pela metrópole, que, em realidade, ao possibilitar o consumo produtivo do espaço, tornou-se um negócio.

Tudo se coloca como alvo da racionalidade do capital, o princípio norteador da produtividade enquanto finalidade da produção. Os hotéis de outros tempos, agora localizados em lugares improdutivos para essa finalidade, devem se adaptar, do contrário devem operar as vendas de suas acanhadas UHs como resquícios de uma cidade que não existe mais diante da concretude e da lógica que rege a metrópole. No entanto, é preciso lembrar que muitos desses hotéis, ainda que não ocupem o mesmo espaço e não empreguem as mesmas estratégias dos atuais empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, também se valeram da centralidade da metrópole paulistana e, em certo momento, da centralidade na metrópole, isto é, nos diferentes centros que concentram os negócios, os fluxos de capital e as pessoas. Portanto, a mesma lógica que no passado os colocou no alto da lista de "recomendáveis" ou nas primeiras páginas dos guias de viagens do século XX agora os define como ultrapassados.

⁵³⁰ Conforme Lefebvre (2013).

Nesse sentido, pode-se entender por que o período de maior expansão dos negócios hoteleiros na capital paulista coincide com os anos em que as operações urbanas promovidas no sudoeste paulistano reabriram as oportunidades de reprodução capital e igualmente motivaram o reposicionamento de uma série de marcas e negócios turístico-hoteleiro endereçados em outros fragmentos da metrópole. Não custará lembrar dos movimentos empreendidos pela Accor com a inserção de empreendimentos do segmento *economy* e com a redução da rede de *flats* da Parthenon, em sua maioria, construídos com a GAF nos anos de 1980 e 1990. Tampouco será demais destacar os diferentes EHBI lançados e construídos pela Inpar em distintos fragmentos da metrópole que, depois de entregues, se tornaram alvo de diferentes redes hoteleiras e investidores imobiliário-financeiros.

Um ciclo recriado por facilidades legais, contrapartidas preocupadas com o desenvolvimento socioeconômico de São Paulo, novos posicionamentos mercadológicos e contradições decorrentes da lógica produtiva que se sobrepõe ao espaço produzido/produzido da sociedade. Portanto, não será preciso esmiuçar os pormenores dos termos que dão corpo aos instrumentos indutores da política urbana ou turística, vasculhar as folhas cheias de palavras e planos de desenvolvimento que preenchem a ideia do turismo urbano com pedidos de experiência e organização sistêmica de áreas urbano-turísticas ou propor a readequação dos descompassos mercadológicos entre oferta e procura. Tampouco será necessário delinear uma possível revisão das falhas observadas nas estratégias de mercado promovidas pelos incorporadores, investidores e gestores hoteleiros que, desde os anos de 1970, já atuavam para superar os hotéis instalados nos anos de 1940 e 1950, quando a combinação entre os incentivos governamentais, o capital excedente da indústria e a explosão-implosão da cidade fariam a metrópole ser central na expansão do capitalismo e no desejo de ser turística.

Sem dispensar a discussão de tais movimentos, não se pode confundir o urbano e a cidade convertida em metrópole, tampouco se pode separá-los, pois uma “morfologia social” não pode ocorrer sem uma “morfologia material” que a expresse e por ela seja atingida. Mesmo porque, como lembra Lefebvre (2013), as práticas vigentes em uma dada sociedade não “flutuam no ar”, não ocorrem fora do espaço. Isso implica a verificação de uma interação dialética entre a cidade e o urbano: deste enquanto forma da simultaneidade, da convergência, da reunião de tudo e de todos, e daquela enquanto forma material que faculta a forma do urbano.

Se seguirmos pelo caminho da produção-reprodução da forma física e social da metrópole paulistana, onde o turismo se articula à reprodução do capital e se efetiva em empreendimentos turístico-hoteleiro-imobiliários, as contradições decorrentes da lógica abstrata do capitalismo serão mantidas. Quando muito, essas contradições aparecerão como um problema de ordem técnica que pede o reordenamento do chão produtivo da capital. Logo, a cidade, o urbano e o turismo enquanto expressões

da produção humana não serão mais do que resultados derivados da produção capitalista, decorrências do modo de produzir e pensar, que se desdobram, anunciam e solidificam o sentido específico dado pela produção capitalista.

A escolha por essa direção ocultará o sentido da produção da sociedade como um todo, da realização do homem e da prática socioespacial em nosso espaço-tempo. Portanto, obscurecerá as noções que fundamentam nosso pensamento e os objetivos de nosso percurso, dentre os quais tem lugar central a tentativa de revelar as contradições constitutivas do atual processo de produção-reprodução do espaço da metrópole a partir do movimento do turismo. Assim sendo, não tratamos de um problema a ser corrigido, mas sim de uma lógica e de uma produção a ser compreendida e enfrentada a partir de sua própria realização.

Conforme concebemos, qualquer escolha que nos afaste desse percurso fará posicionar o turismo paulistano no estrito universo da produção capitalista. No caminho que despedaça a produção da vida e a consciência das contradições a serem superadas, mais precisamente, mascara as contradições com falsas soluções amparadas por técnicas confiantes, tal como os discursos que proclamam o turismo como um setor produtivo gerador de desenvolvimento socioeconômico para a metrópole paulistana e seus moradores. Discursos que, a despeito de suas intenções, se ligam ao mesmo corpo de conflitos que pretensamente negam.

Tal observação nos permite reiterar que a posição crítica a respeito da reprodução do espaço urbano da metrópole paulistana, conseqüentemente, nos possibilita enfrentar o movimento do turismo paulistano nos limites da produção que impõe uma nova ordem à centralidade do urbano e à produção da vida na metrópole, a qual não pode ser efetivada para além da produção que concebe, reproduz, valoriza e descarta o espaço em seu movimento de realização. Ainda que a propósito de outro objetivo, Pádua (2011, p. 40) nos auxilia a explicar o sentido da posição crítica a que nos referimos, pois, ao analisarmos a reprodução do espaço urbano da metrópole paulistana, elucidamos o choque “entre os lugares de referência como conteúdo concreto da vida” e “o processo de abstração da vida urbana”. Com efeito, no horizonte de nossa análise, é ela mesma – a vida cotidiana – que se vê invadida pela lógica que define o investidor e o turista como demandas a serem atendidas. Aqueles que, por integrarem a dinâmica da reprodução do capital, estão acima de quem habita e produz o espaço enquanto parte de sua própria realização.

A falta de tal pensamento conduziria à aceitação/aperfeiçoamento do turismo como uma alternativa de desenvolvimento atrelado às mesmas intervenções e interesses que expusemos em nosso percurso. Faríamos o vivido e o percebido se autonomizar do concebido⁵³¹, imaginando ser razoável

⁵³¹ Conforme Lefebvre (2013).

legitimar um para organizar os outros. Assim, esvaziariamos as contradições e os conflitos entre a produção da vida e a produção econômica, deixando de enfrentar as mediações e ações que levaram São Paulo a se tornar uma metrópole dos negócios turísticos sem deixar de ser a metrópole que promove o turismo de negócios.

Diante das hipóteses assumidas e enfrentadas em nosso percurso, compreendemos que a constituição e o transbordamento da centralidade de São Paulo converteram-se em fatores produtivos capazes de abarcar e conduzir o turismo no movimento de deslocamento da centralidade na metrópole, portanto, no movimento de reprodução do espaço urbano da capital paulistana. Desse modo, o turismo deixou de ser um negócio na metrópole e se tornou um negócio da metrópole, precisamente, um negócio turístico-hoteleiro-imobiliário mediado pelos interesses do capital financeiro e efetivado no consumo produtivo do espaço. Portanto, subordinado às necessidades da reprodução do capital e às contradições inerentes ao desenvolvimento da produção capitalista.

Este processo faz com que a concretude da produção do homem e a dialética espaço-sociedade se compartimentem e se efetuem a partir das externalidades que lhes imputa um desígnio econômico – a valorização e a rentabilidade de que tanto falamos. Uma finalidade que abarca a cisão entre o produtivo e o improdutivo, o válido e o inválido, o que “serve” neste momento, o “que já serviu” em outro e o que até o momento “não serve”. Neste processo, o turismo se converte em um mecanismo para animar/reativar a produção econômica, uma ação que se desvincula da realização do homem e, portanto, das possibilidades que lhe são inerentes.

Sem dialetizar o tempo-espaço do turismo na metrópole, vamos repô-lo em uma falsa linearidade sem historicidade, sem conteúdo e mediações que, quando muito, aparecem em análises causais preocupadas com as formas e/ou com regulamentos do espaço concebido pelo Estado e pelo capital. Igualmente deixaremos de dar atenção à produção do espaço social e à sua articulação com a reprodução do capital e do capitalismo, seja na criação de espaços de consumo onde se realiza o turismo, seja enquanto consumo do espaço ocupado por negócios turístico-hoteleiro-imobiliários. Este último fato parece-nos predominar em São Paulo, onde a mancha de prédios e edificações que conforma a oferta turístico-hoteleira, tal como demonstrado no Mapa 30, indica 481 empreendimentos hoteleiros, 48.302 UHs e mais de 80 mil m² de espaços para eventos instalados nesses mesmos empreendimentos.

No espaço convertido em externalidade ao homem, a reprodução do capital se efetiva ao articular o turismo e os interesses dos investidores, das construtoras, das incorporadoras e das redes hoteleiras, que, como já mencionado, gerenciam investimentos, içam bandeiras e marcas nas fachadas edificadas com o capital de terceiros e controlam a maior parte dos EHBI localizados naqueles que, até o momento, são os principais eixos de valorização imobiliária da metrópole.

Mapa 30 – Meios de Hospedagem instalados no município de São Paulo (2010)

Com efeito, a simultaneidade que dá forma ao urbano se curva à simultaneidade dos negócios turístico-hoteleiro-imobiliários que competem no/pelo espaço em busca de resultados somente compreendidos pela produção econômica. Uma simultaneidade que se cruza e se imbrica àquela que dá forma ao urbano, subordinando-a. O momento em que São Paulo se torna um negócio que também é turístico. O momento que prolonga o percurso de nossas análises, levando-nos à paisagem que foi nosso ponto de partida.

Diante dessa mesma paisagem, a noção de produção da vida se restabelece em nosso pensamento como a totalidade da práxis e dos conflitos produzidos em seu movimento dialético. Nossas palavras expressam o longo percurso que aponta a possibilidade de realizar novos passos para alcançar outros debates que não se limitem ao chão onde o possível se perde e se transforma na “impossibilidade de realizar uma possibilidade, como virtualidade bloqueada” (Lefebvre, 1971, p. 248). Tais palavras sublinham uma tendência e sem eliminar os confrontos dialetizam o espaço-tempo do turismo e encontram-no como um espaço-tempo da produção do homem. Sem apontar um desfecho ou uma solução, instigam-nos a pensar a dialética do possível-impossível.

Bibliografia

Livros, trabalhos e publicações acadêmicas

ALLIS, T. *Projetos urbanos e turismo em grandes cidades: o caso de São Paulo*. 2012. 269 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2012.

ÁLVAREZ, J; CARDOZA, G; DÍAZ, R. Estrategia de internacionalización de Sol Meliá en América Latina Academia. *Revista Latinoamericana de Administración*, Bogotá, Colômbia, n. 35, pp. 107-134. 2005. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71603507>>. Acesso em: jan. 2016.

ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E; GENTILI, P. *Pós-neoliberalismo – As políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995, p. 09 – 23.

ANDRADE, N; BRITO, P. Lucio de; JORGE, W. E. *Hotel, planejamento e projeto*. 2. ed. São Paulo: Senac, 2003.

ARANHA, V. e TORRES. H. da G. Lançamentos imobiliários e dinâmica demográfica recentes no município de São Paulo. *1ª Análise Seade*, n. 15, jun. 2014, 26 p.

ARAÚJO FILHO, J. R. de. A população paulistana. In: AZEVEDO, A. de. *A cidade de S. Paulo, Estudos de Geografia Urbana*, Vol. II A evolução Urbana. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1958, pp. 167-247.

ARAÚJO, M. de F. Uma Nova Centralidade da Região Metropolitana de São Paulo. *São Paulo em Perspectiva*, ano 6, n. 3, julho/setembro de 1992, pp. 55-59.

ASHWORTH, G.; PAGE, S. J. Urban tourism research: Recent progress and current paradoxes. *Tourism Management*, n. 32, pp. 1–15, 2011.

ASMUSSEN, M. W.; LIMA JÚNIOR, J. da R. Ciclos de oferta de hospedagem comercial transeunte: impacto na rentabilidade dos investimentos em empreendimentos hoteleiros. *Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP*. BT/PCC/471. Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007. 24 p.

_____. *Ciclos de oferta de hospedagem comercial transeunte: impacto na rentabilidade dos investimentos em empreendimentos hoteleiros*. 92 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia). Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

_____; ROCHA, R. M. e PETROLA JÚNIOR, Y. *O Setor Hoteleiro em São Paulo: Origem, Panorama Atual e Perspectivas de Comportamento*. 104 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Pós-Graduação em Engenharia da Construção Civil), Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

_____. A farra dos flats: quem pagará a conta? *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 20 mar. 1998, p. A2.

AVERBUG, M. Plano Cruzado: crônica de uma experiência. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, dez. 2005, pp. 211-240.

AZEVEDO, A. de. São Paulo, cidade trilionária. In: AZEVEDO, A. de. *A cidade de S. Paulo, Estudos de Geografia Urbana*. Vol. I A evolução Urbana. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1958, pp. 5-44.

AZEVEDO, S. de. Vinte e dois anos de política de habitação popular (1964-86): criação, trajetória e extinção do BNH. *Revista de Administração Pública*, vol. 22, no 4. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas (FGV), out./dez. 1988, p. 107-120

BARBUY, Heloisa. *A cidade-exposição: comércio e cosmopolitismo em São Paulo, 1860-1914*. São Paulo: Edusp, 2006

BELLI, A. Considerações Gerais sobre a Viabilidade de Empreendimentos Hoteleiros. *Turismo em Análise*. São Paulo. Vol. 9, n. 2, 1998, pp. 62-69.

BESSA, V. de C. O setor de serviços às empresas. In: EMPRESA MUNICIPAL DE URBANIZAÇÃO (EMURB). *Caminhos para o centro: estratégias de desenvolvimento para a região central de São Paulo*. São Paulo, 2004, pp. 236-270.

BORJA, J.; CASTELLS, M. As cidades como atores políticos. *Novos Estudos*. São Paulo: CEBRAP, n.45, jul. 1996, p.152-166.

BOTELHO, Adriano. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: FAPESP/Annablume, 2007.

BRAGA, D. C. *À margem das feiras de negócios: o uso do tempo livre do turista em São Paulo*. 233 f. Tese (Doutorado em Ciências da Comunicação). Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

BRESSER-PEREIRA, L. C. *Desenvolvimento e crise no Brasil*. 4 ed. São Paulo: Brasiliense, 1984.

_____. e NAKANO, Y. *Inflação e Recessão*. São Paulo: Brasiliense, 1984.

BRUNO, E. S. *História e tradições da Cidade de São Paulo*. V. III - Metrópole do Café (1872-1918) e São Paulo de Agora (1918-1954). 2 ed. (Edição especial sob o patrocínio da Comissão do IV Centenário da cidade de São Paulo, Serviço de Comemorações Culturais). Rio de Janeiro: Livraria José Olympio Editora, 1954.

CAMPOS, E. Os primeiros hotéis da cidade de São Paulo - Século XIX: Império e República. *Informativo Arquivo Histórico Municipal*, v. 4, n. 24, maio/jun. 2009. Disponível em: <http://www.arquiamigos.org.br/info/info24/i-estudos.htm>. Acesso: ago. 2015.

CAMPOS, E. A cidade de São Paulo e a era dos melhoramentos materiais: Obras públicas e arquitetura vistas por meio de fotografias de autoria de Militão Augusto de Azevedo, datadas do período 1862-1863. *Anais do Museu Paulista*. São Paulo, v.15, n.1. p. 11-114. jan./jun. 2007, pp. 11-114.

CARLOS, A. F. A. São Paulo: do capital industrial ao capital financeiro. In: CARLOS, A. F. A; OLIVEIRA, A. U. (org.). *Geografias de São Paulo: a metrópole no Século XXI*. 1 ed. 1 reimp. São Paulo: Contexto, 2015a, pp. 51-84.

_____. Metageografia: Ato de conhecer a partir da Geografia. In: _____. (org.). *Crise Urbana*. São Paulo: Contexto, 2015b, pp. 9-23.

_____. A reprodução da cidade como “negócio”. In: CARLOS, A. F. A. e CARRERAS, C. *Urbanização e mundialização: estudos sobre a metrópole*. Vol. 4. Novas Abordagens/GEOUSP. 2 ed. 1 reimp. São Paulo: Contexto, 2012, pp. 29-37.

_____. *A condição espacial*. São Paulo: Contexto, 2011

_____. Diferenciação Socioespacial. *Cidades*, Presidente Prudente, v. 4, n. 6, 2007. pp. 45-60.

_____. Dinâmicas urbanas na metrópole de São Paulo. In: LEMOS, A. I. G. de; ARROYO, M; SILVEIRA, M. L. (org.). *América Latina: cidade, campo e turismo*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales; São Paulo: USP, 2006, pp. 75-88.

_____. *Espaço-tempo na metrópole: a fragmentação da vida cotidiana*. São Paulo: Contexto, 2001.

_____. *Espaço e Indústria*. 5 ed. São Paulo: Contexto, 1992.

_____. A cidade e a organização do espaço. *Revista do Departamento de Geografia*, São Paulo, n. 1, 1982. pp. 105-111.

CARVALHO, C. L. de. *Políticas públicas no turismo brasileiro: a cidade de São Paulo e a construção de sua identidade turística*. 2009. 232 f. Tese (Doutorado em Ciências da Comunicação). Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

_____. Desafios para consolidar um destino turístico: estudo preliminar do caso cidade de São Paulo. *Turismo em Análise*, São Paulo, v. 17, n. especial, pp. 24-35, jan. 2006.

CARVALHO, M. A. *Cidade Global, Destino Mundial: turismo urbano em São Paulo*. 2011. 200 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

CAVENAGHI, A. J. Hotéis Paulistanos: das razões da hospedagem urbana na cidade de São Paulo e as notícias em almanaques e memoriais do século XIX. *Turismo em Análise*. Vol. 22, n. 1, abril 2011, pp. 119-145.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo, Xamã, 1996.

CHICCA, F. R. *Caracterização da dinâmica locacional e da classificação comercial dos edifícios de escritório na cidade de São Paulo de 1940 a 2008*. 257 f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2007.

CORDEIRO, H. K. Setorização e estrutura interna do atual centro metropolitano de São Paulo. *Revista Brasileira de História*, São Paulo, vol. 1, no. 1, 1981, p. 59-79.

CORDEIRO, S. L. Os cortiços no distrito de Santa Efigênia (1893). In: CORDEIRO, S. L. (org.). *Os cortiços de Santa Efigênia: sanitismo e urbanização (1893)*. São Paulo: Imprensa Oficial, 2010.

DERUDDER, B. et al. Geographies of business air travel in Europe. In: BEAVERSTOCK, J.; DERUDDER, B.; FAULCONBRIDGE, J. & WITLOX, F. (Ed). *International Business Travel in the Global Economy*. Farnham (UK): Ashgate Publishing, 2010, pp. 31-56.

DIAS, C. M. de M. (org.). *Hospitalidade: reflexões e perspectivas*. São Paulo: Manole, 2006.

ENDRIGUE, T. da C. *Tatuapé: A valorização imobiliária e a verticalização residencial no processo de diferenciação sócio-espacial*. 230 f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

FALBEL, Anat. *Lucjan Korngold: a trajetória de um arquiteto imigrante*. 2003. 323 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

FIALHO, R. N. *Edifícios de escritórios na cidade de São Paulo*. 2007. 385 p.: il. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

FILGUEIRAS, L. *História do Plano Real*. São Paulo: Boitempo, 2000.

FIORI, J. L. *Os moedeiros falsos*. 3 ed. Petrópolis: Vozes, 1997

FIX, M. *Parceiros da Exclusão*. São Paulo: Boitempo, 2001.

_____. *São Paulo cidade global: Fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo, 2007.

FREITAS, M. C. P. de; e SCHWARTZ, G. Serviços financeiros, rumo à re-regulamentação. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 6, n.3, 1992, p. 78-84.

FRÚGOLLI JR., H. *Centralidades em São Paulo: trajetórias, conflitos e negociações na metrópole*. São Paulo: Cortez/Edusp, 2000.

FUNDAÇÃO SISTEMA ESTADUAL DE ANÁLISE DE DADOS (SEADE). *Características gerais do processo da industrialização paulista, 1970-1985*. São Paulo: SEADE, 1988. 67 p.

FURTADO, C. *Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural*. 3 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

_____. *Um projeto para o Brasil*. 4 ed. Rio de Janeiro: Saga, 1968

GUITART PASCUAL, C. Cadenas hoteleras nacionales e internacionales. In: BAYÓN MARINÉ, F. (coord.). *50 años del turismo español: un análisis histórico y estructural*. Madri: Centro de Estudios Ramón Areces, 1999, pp. 899-926.

HEPNER, A. *Desenho urbano, capital e ideologia em São Paulo: centralidade e forma urbana na Marginal do Rio Pinheiros*. 334 p.: il. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

HORTA, M. H., PIANI, G., KUME, H. A política cambial e comercial. In: IPEA. *Perspectiva da Economia Brasileira - 1992*. Rio de Janeiro: IPEA. 1993, p. 59-79.

JACOB, C. S. C. *Hotel como agente indutor de expansão urbana e desenvolvimento imobiliário*. Anais em CD-ROM. VI Conferência Internacional da LARES - Latin American Real Estate Society. 14 p. São Paulo, Brasil, 16 a 17 de novembro, 2006.

KELLY, I. Áreas funcionais turísticas dentro da forma urbana: relações com a cidade. In: HAYLLAR, B.; EDWARDS, D.; GRIFFIN, T. e ALDRIGUI, M. Turismo em cidades: espaços urbanos, lugares turísticos. Rio de Janeiro: Elsevier, pp. 49-63.

KINGSTON, J. A Lei do Inquilinato, um caso de patologia econômica. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, jun. 1960, p. 23-31

KOSIK, K. *Dialética do Concreto*. 7 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

LEFEBVRE, H. *La producción del espacio*. Madrid: Capitán Swing, 2013.

_____. *Espaço e Política*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2008.

_____. *O direito à cidade*. 4 ed. São Paulo: Centauro, 2006.

_____. *A Revolução Urbana*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2004.

_____. *A cidade do capital*. São Paulo: DP&A, 1999.

_____. *A Vida Cotidiana no Mundo Moderno*. São Paulo: Ática, 1991.

_____. *A Re-produção das Relações de Produção*. Porto: Publicações Escorpião, 1973.

_____. *O Fim da História*. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1971.

_____. *Sociologia de Marx*. São Paulo: Editora Forense, 1968.

LIMA JR., J. da R. Política empresarial e diretrizes de ação. *Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP*. BT/PCC/126. Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1994. 38 p.

_____. Arbitragem de valor de portfólios de base imobiliária. *Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP*. BT/PCC/132. Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1994, 58 p.

LIMA, A. C. de. “Flats” e apart-hotéis em São Paulo. *Turismo em Análise*, São Paulo, v. 2, n. 2, pp. 65-71, jan. 2006.

MARINO NETO, José Ernesto. Condo-hotel hoje: responsabilidades, riscos e consequências. *Revista Hotéis*, São Paulo, ano 12, ed. 127, nov. 2013. pp. 90-91.

MARTINS, H. H. de M. *Renovação urbana: o caso do Itaim Bibi*. 1987, 129 f. Dissertação (Mestrado em Administração e Planejamento Urbano). Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Faculdade Getúlio Vargas (FGV), São Paulo, 1987.

MARTINS, J. de S. As temporalidades da História na dialética de Lefebvre. In: MARTINS, J. de S. (Org.). *Henri Lefebvre e o retorno à dialética*. São Paulo: Hucitec, 1996, pp. 13-24.

MARX, K. e ENGELS, F. *A ideologia alemã*. 2 ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

MARX, K. *Grundrisse: manuscritos econômicos de 1857-1858*. São Paulo: Boitempo, 2011.

MATOS, D. L. de. O parque industrial paulistano. In: AZEVEDO, A. de. *A cidade de S. Paulo, Estudos de Geografia Urbana*. Vol. III Aspectos da metrópole paulista. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1958, pp. 5-98.

MENDES, R. Hotel Esplanada: a política de fomento para os Grandes Hotéis paulistanos da década de 1920. *Informativo Arquivo Histórico Municipal*, v. 8, n. 33, jun. 2013. Disponível em <http://www.arquiamigos.org.br/info/info33/i-ensaio3.htm>. Acesso: ago. 2015

MONBEIG, P. Aspectos geográficos do crescimento de São Paulo. *Boletim Geográfico*, São Paulo, (Transcrições), ano XII, n. 119, março-abril de 1954, pp. 139-153.

MONTEIRO, A. C. de C. A. *Hotéis da Metrópole - O contexto histórico e urbano da Cidade de São Paulo através da produção arquitetônica hoteleira (1940-1960)*. 250 p.: il. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006.

MÜLLER, N. L. A área central da cidade. In: AZEVEDO, A. de. *A cidade de S. Paulo, Estudos de Geografia Urbana*. Vol. III Aspectos da metrópole paulista. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1958, p. 169-180.

OLIVEIRA, F. de. *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*. São Paulo, Boitempo, 2003.

OSELLO, M. A. *Planejamento Urbano em São Paulo (1899-1961)*, introdução ao estudo dos planos e realizações. 1983, 289 p. Dissertação (Mestrado em Administração e Planejamento Urbano). Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Faculdade Getúlio Vargas (FGV), São Paulo, 1983.

PEARCE, D. *Geografia do turismo: fluxos e regiões no mercado de viagens*. São Paulo: Aleph, 2003.

_____. An integrative framework for urban tourism research. *Annals of Tourism Research*, v. 28, n. 4, pp. 926-946, 2001.

PETRONE, P. A cidade de São Paulo no século XX. *Revista de História*, São Paulo. Ano VI. n. 21, 1955, pp. 127-170.

PIRES, R. D. *Hotéis da cidade de São Paulo: história e trajetória (1889-1971)*. 2001, 167 p. Dissertação (Mestrado em Turismo). Centro Universitário Ibero-Americano. São Paulo, 2001.

PROSERPIO, R. *O avanço das Redes Hoteleiras Internacionais no Brasil*. São Paulo: Aleph, 2007.

ROBIRA, R. T. Áreas metropolitanas, espaços colonizados. In: CARLOS, A. F. A. e CARRERAS, C. *Urbanização e mundialização: estudos sobre a metrópole*. Vol. 4. Novas Abordagens/GEOUSP. 2ª ed. 1ª reimp. São Paulo: Contexto, 2012, pp. 9-20.

ROGERS, T. *Conferences and Conventions: A Global Industry*. 3th ed. Routledge: New York, 2013.

ROLNIK, R. *Reestruturação Urbana da Metrópole Paulistana: Análise de Territórios em Transição*. Relatório Final de Pesquisa. São Paulo: PUCCAMP/FAPESP, 2000, 129 p.

SAAB, W. G. L; GIMENEZ, L. C. Flats, apart-Hotéis ou hotéis-residência: caracterização e desempenho no Brasil e no município de São Paulo. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 14, p. 137-157, set. 2001.

SANTOS, C. H. M. Políticas Federais de Habitação no Brasil: 1964/1998. *Textos para Discussão*, n. 654. Brasília: IPEA, jul. 1999, 32 p.

SASSEN, S. *As cidades na economia mundial*. São Paulo, Studio Nobel, 1991.

SCALZILLI, J. P e SPINELLI, L. F. Reflexões sobre a Sociedade em Conta de Participação no direito brasileiro. *Revista Jurídica Empresarial*, Porto Alegre. Ano 3, n. 12, jan. /fev. 2010, pp. 7-105.

SEABRA, O. C. L. De cidade à Metrópole. *Revista Geografares*, Vitória (ES), n. 9, jul. /dez., 2011. pp.49-79.

SERENI, E. La categoría de 'formación económico-social'. *Cuadernos de Pasado y Presente*, Córdoba (Argentina), n. 39, pp. 55-95, abr. 1973.

SHIBAKI, V. V. Planejamento e gestão da mobilidade em grandes metrópoles: reflexões acerca das estratégias do São Paulo Convention & Visitors Bureau para o turismo de negócios e eventos em São Paulo. *Turismo Visão e Ação*, São Paulo, v. 15, n. 1, jan-abr. 2013, pp. 84-94.

SILVA, C. H. C. *A reprodução do espaço urbano na cidade de São Paulo na perspectiva da hotelaria de alto padrão*. 244 f. Tese (Doutorado em Geografia). Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro (SP), 2008.

SILVA, R. P. da; MONETTI, E. e LIMA JÚNIOR, J. da R. *Estruturação de Fundos de Investimento Imobiliários (FII) para o desenvolvimento de hotéis de negócio no Brasil: vantagens e desvantagens*. Anais em CD-ROM. XIV Conferência Internacional da LARES - Latin American Real Estate Society. 16 p. Rio de Janeiro, Brasil, 17 a 20 de setembro, 2014.

SIMONSEN, M. H. e CAMPOS, R. O. *A Nova Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1974.

SINGER, P. *Economia política da urbanização*. 11 ed. São Paulo: Brasiliense, 1987

SIQUERA, L. Os hotéis na cidade de São Paulo na primeira década do século XX: diversidade no tamanho, na localização e nos serviços. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, v. 32, n. 63, p. 341-360, 2012.

SOMEKH, N. *A cidade vertical e o urbanismo modernizador – São Paulo 1920-1939*. São Paulo: Studio Nobel/EDUSP/FAPESP, 1997.

SOLON, A. P. G. *Chão de estrelas: hotelaria e produção imobiliária em São Paulo, 1995-2005*. 149 f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

_____. *Hotelaria, cidade e capital: o edifício hoteleiro e a reestruturação dos espaços urbanos contemporâneos*. 245 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

SUCUPIRA, T. *Uma Análise do mercado hoteleiro para o turismo na cidade de São Paulo*. 1976, 102 p. Dissertação (Mestrado em Administração). Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Faculdade Getúlio Vargas (FGV), São Paulo, 1976.

TAUNAY, A. de E. *História da cidade de São Paulo*. Brasília: Senado Federal/Conselho Editorial, 2004.

TOLEDO, B. L. de. *São Paulo: três cidades em um século*. São Paulo: Duas Cidades, 1983.

VALENZUELA, S. T. *Imagem da hotelaria na cidade de São Paulo: panorama dos estabelecimentos até os anos 1980*. São Paulo: Senac, 2013.

VELOSO, F. A.; VILLELA, A.; GIAMBIAGI, F. Determinantes do “milagre” econômico brasileiro (1968-1973): uma análise empírica. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 62, n. 2, p. 221-246, jun. 2008.

XAVIER, D. Arquitetura metropolitana. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2007.

ZOTTMANN, L. Problemas e soluções do Plano Cruzado como processo. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 40, n. 2, p. 145-162, abr./jun. 1986.

Reportagens, notícias e informes publicitários

A era do flat. *OESP*, São Paulo, 14 fev. 1989, Suplemento de Turismo, p. 19.

A flora pittoresca de nossa terra. *Correio Paulistano*, São Paulo, 21 fev. 1929, p. 1.

A Sociedade. *OESP*, São Paulo, 2 ago. 1928, p. 5.

A Sociedade. *OESP*, São Paulo, 31 jul. 1928, p. 7.

A volta ao mundo nos hotéis Hilton. *OESP*, São Paulo, 21 dez. 1965, p. 2.

Abre hoje as suas portas ao público o Hotel Barabay. *OESP*, São Paulo, 23 fev. 1951, p. 10.

ABREU, K. Promessa do setor é expansão. *OESP*, São Paulo, Viagem, 12 fev. 2002, p. V7.

ABREU, P. Tempos difíceis, mas com espaço para novidades. *OESP*, São Paulo, Viagem, 13 ago. 2002, p. V13.

ACAYABA, C. e CUNHA, J. Excesso de vagas no setor hoteleiro afasta investidores de SP. *FSP*, São Paulo, 1 dez. 2007, Dinheiro, p. B8.

Accor anuncia abertura do primeiro hotel Pullman no Brasil. *Hôtelier News*, São Paulo, 14 jun. 2011. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

Accor e Odebrecht selam parceria e anunciam hotéis em SP. *Hôtelier News*, São Paulo, 7 ago. 2012. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

ACCOR GROUP. Accor e You, Inc. assinam contrato para lançar hotel Ibis em São Paulo. *Press Release*, 13 nov. 2012. Disponível em: <<http://pressroom.accorhotels-group.com/all-press-releases/>>. Acesso em: out. 2016. maio 2016.

Accor Hotels abre a quarta unidade Ibis em São Paulo. *Hôtelier News*, São Paulo, 29 set. 2004. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

AGUIAR, M. O grande hotel Baumgart. *Isto É Dinheiro*, São Paulo, n.159, 6 set. 2000, Negócios. Disponível em: <<http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/negocios/20000908/grande-hotel-baumgart/24795>>. Acesso em: out. 2016.

AMARAL, L. H. Maluf abre licitação para nova Faria Lima. *FSP*, São Paulo, 10 jun. 1994, Cotidiano, p. 7.

Anúncio para as grandes empresas que pretendem mudar seus escritórios no ano que vem. Centro Empresaria de São Paulo (Cenesp). *OESP*, São Paulo, 24 abr. 1975, p. 17.

Aplique seu incentivo fiscal no Hotel Eldorado. *OESP*, São Paulo, 14 nov. 1972, p. 26.

Após assumir empreendimento em Congonhas, Nobile anuncia reformas com aporte de R\$ 2,7 Milhões. *Hôtelier News*, São Paulo, 6 jun. 2016. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

Assinado o contrato de construção do Supercentro Paulistânia. *OESP*, São Paulo, 30 nov. 1965, p. 10.

Assinado o contrato para o lançamento do Meliá Confort WTC. *OESP*, São Paulo, 26 abr. 1997, p. C4.

ASSUNÇÃO, M. Após 15 anos, centro festeja prédio novo. *OESP*, São Paulo, Cidade, 25 nov. 2004, p. C8.

Avenida Ibirapuera é alvo de lançamentos. *FSP*, São Paulo, 20 de set. 1998. Imóveis 1, p. 4.

BARBIERI, C. Accor investe R\$ 80 milhões em hotéis. *FSP*, São Paulo, 29 jun. 2007, Dinheiro, p. B7.

BARELLI, S. Não há mercado, diz Maksoud. *FSP*, São Paulo, Negócios. 3 mar. 1997, p. 10.

BELLEARD, J. Accor estreia Grand Mercure com unidade em São Paulo. *Hôtelier News*, São Paulo, 24 out. 2013. Disponível em: <<http://hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

Boletim de lançamentos da Gomes de Almeida, Fernandes. *OESP*, São Paulo, 8 maio 1983, p. 4.

Boletim de lançamentos da Gomes de Almeida, Fernandes. *OESP*, São Paulo, 30 jun. 1984, p. 21.

Brasil precisa arrumar a casa. *OESP*, São Paulo, 29 set. 1968, p. 20.

Brasilton, nova opção ao turismo. *OESP*, São Paulo, 14 abr. 1973, p. 60.

BRAZIL HOSPITALITY GROUP. BHG e AccorHotels celebram parceria para gestão de 26 hotéis no Brasil. Notícias (02 de março de 2017). Disponível em: <<http://www.bhghoteis.com.br/noticias>>. Acesso: mar. 2017.

Bureau Central de Informações. Coordenação de Hospedagem. *OESP*, São Paulo, 7 abr. 1940, p. 13.

CABALLERO, G. L. É hora de investir em hotelaria no Brasil. *OESP*, São Paulo, Viagem, 19 jul. 1994, p. G2.

Caesar Park: para executivos e empresários. *OESP*, São Paulo, 23 maio 1976. Suplemento de Turismo, p. 13.

CALIXTO, F. Accor anuncia aquisição de portfólio sul-americano do grupo Posadas. *Hôtelier News*, São Paulo, 16 jul. 2012. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/especiais>>. Acesso em: out. 2016.

CAMPO, S. Mercado está otimista. *OESP*, São Paulo, Economia, 21 set. 1991, p. 7.

CANÇADO, P. Construtora JHSF compra parte do Fasano e quer montar hotel em NY. *OESP*, São Paulo, Negócios, 1 dez. 2006, p. B19.

Cariocas ignoram a campanha. *OESP*, São Paulo, 11 set. 1974, p. 19.

CARRANCA, A. (2004). O coração de São Paulo já bate mais forte. *OESP*, São Paulo, Cidade, 8 fev. 2004, p. C8-9.

CASTILHO, A. L. Caesar abre quatro-estrelas na região da JK. *OESP*, São Paulo, Seu Bairro, 23 fev. 1996, p. Z3.

CASWEL, M. Accor to add Pullman and All Seasons brands. *Business Traveller*. 3 de set. 2007. Disponível em: <https://www.businesstraveller.com/news/2007/09/03/accor-to-add-pullman-and-all-seasons-brands/>. Acesso em: out. 2016.

CAVALCANTI, G. Atlantica Hotels é vendida a investidores estrangeiros. *Jornal O Globo*, Rio de Janeiro, 22 out. 2014. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/atlantica-hotels-vendida-investidores-estrangeiros-14327258>. Acesso em: mar. 2016.

CAVERSAN, L. Hotel Fasano reforma a sua rua. *FSP*, São Paulo, 30 ago. 2003, Cotidiano, p. C6.

Chega ao Brasil o grupo hoteleiro norte-americano Cendant. *FSP*, São Paulo, 9 de jul. 2001, Painei FolhaInvest. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/invest/in0907200101.htm>. Acesso em: maio 2016.

Cinco estrelas quer relembrar palacetes. *OESP*, São Paulo, Viagem, 12 jul. 1994, p. G21.

COLE, R. J. Plaza Hotel Is Sold To Donald Trump For \$390 Million. *The New York Times*, Nova Iorque, 27 mar. 1988. Disponível em: <http://www.nytimes.com>. Acesso em: out. 2016.

COLTRI, G. Hotel resiste duas horas à procura de investidores. *OESP*, São Paulo, Imóveis, 14 set. 2013, p. C12.

Compra e incorporação do Grande Hotel Paulista ao Hotel Bella Vista. *OESP*, São Paulo, 11 nov. 1902, p. 4.

Comunicado de abertura da Cia. dos Grandes Hotéis e apresentação do Capital social. *OESP*, São Paulo, 12 out. 1911, p. 11-12.

Comunicado de venda do Grand Hôtel de la Rotisserie Sportman. *OESP*, São Paulo, 22 de ago. 1912, p. 8.

Conclusões do 1º Congresso Brasileiro da Indústria Imobiliária. *OESP*, São Paulo, Política, 6 jul. 1988, p. 4.

Conferimos o novo visual do Tryp Iguatemi by Sol Meliá. *Hôtelier News*, São Paulo, Royal Service Victoria. 2005. Disponível em: <http://www.hoteliernews.com.br/noticias>. Acesso em: out. 2016.

Confira todas as razões que fazem do Residence Service um excelente negócio. *OESP*, São Paulo, 18 maio 1985, p. 12-3.

Cousas da Rua. *Jornal da Tarde*, São Paulo, 16 nov. 1878, p. 3.

Cronologia da crise na Encol. *FSP*, São Paulo, 28 ago. 1997. Mercado. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/1997/8/28/dinheiro/16.html>. Acesso em: maio 2016.

CRUZ, A. C. Accor vai investir R\$ 200 milhões no Brasil. *OESP*, São Paulo, Empresas, 28 abr. 1999, p. L1.

_____. Mercado de flats já se recupera. *OESP*, São Paulo, Economia, 8 jul. 1990, p. 13.

_____. Zona Sul de São Paulo concentra novos projetos. *OESP*, São Paulo, Imóveis, 5 jul. 1998, p. Ci2.

CRUZ, C. Por que chora Baumgart? *Isto É Dinheiro*, São Paulo, n.186, 17 abr. 2002, Negócios. Disponível em: <<http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/negocios/20020417/por-que-chora-baumgart/20642>>. Acesso em: out. 2016.

DANTAS, V. Shoppings expandem atividades além do varejo. *OESP*, São Paulo, Economia, 29 dez. 2003, p. B1.

Desenvolvimento do turismo. *OESP*, São Paulo, 27 dez. 1949, p. 7.

DOMINGUES, F. Hotelaria terá queda de 10% este ano. *OESP*, São Paulo, 20 set. 1989, Economia, p. 14.

EMERICK, S. Negócio atrai mais turistas ao Brasil. *FSP*, São Paulo, 24 maio 1997, Dinheiro, p. 4.

Então, porque aplicar seu incentivo na avenida São Luís? *OESP*, São Paulo, 20 mar. 1973, p. 31.

Ficha técnica do Centro Empresarial Água Branca. *Acesse Buildings*. Disponível em: <<https://acesse.buildings.com.br/edificios-comerciais>>. Acesso em: nov. 2016

FOGAÇA, E. Hotel Anhembi poderá ter vários investidores. *OESP*, São Paulo, Imóveis, 27 jan. 2001, p. Ci1.

_____. Investidor hoteleiro terá rentabilidade de 1%. *OESP*, São Paulo, Economia, 17 set. 2001a, p. B7.

FOX, J. Who the Hell Is Henry Silverman? *Fortune Magazine*, Nova Iorque, 27 out. 1997. Disponível em: <<http://archive.fortune.com>>. Acesso em: out. 2016.

Grande Hotel da Paz. *Revista O Cruzeiro*, Rio de Janeiro, Ano 1, n. 10, 1 dez. 1929, p. 54.

Grande Hotel Paulista. *OESP*, São Paulo, 29 dez. 1899, p. 3.

Grupo Westin entra no mercado dos quatro estrelas. *OESP*, São Paulo, Viagem, 3 ago. 1993, p. 2.

Guarantã entra no turismo com o Caesar Park. *OESP*, São Paulo, 9 maio 1976, Suplemento de Turismo, p. 5.

Hilton anuncia primeiro Brasilton para setembro de 1976. *OESP*, São Paulo, 10 ago. 1975, Suplemento de Turismo, p. 15.

Hospitalidade e Turismo. Necessidade de hotéis em São Paulo – Auxílio municipal a novas alternativas. *OESP*, São Paulo, 31 ago. 1951, Suplemento Comercial e Industrial, p. 7.

Hotel de França. *Diário de São Paulo*, São Paulo, 8 jun. 1873, p. 4.

Hotel do Norte. *OESP*, São Paulo, 16 out. 1877, p. 3.

Hotel Londres. *El Diário Español*, São Paulo, 15 jan. 1922, p. 1.

Hotel Marabá. *Acrópole*, São Paulo, Ano 9, n. 99, jul. 1946, p. 89.

Hotel Nikkey Palace deverá abrir já no próximo mês. *OESP*, São Paulo, 16 jan. 1981. Suplemento de Turismo, p. 8.

Hotel São Paulo. *Acrópole*, São Paulo, Ano 9, n. 99, jul. 1946, p. 67.

Hotel Terminus. *Revista A vida Moderna*, São Paulo, Anno XVIII, n. 441, jul. 1922, p. 31.

Ibirapuera Park Hotel. *OESP*, São Paulo, 25 out. 1985, Suplemento de Turismo, p. 10.

Inauguração do Esplanada Hotel. *OESP*, São Paulo, 27 fev. 1923, p. 1.

Inauguração do Grande Hotel S. Paulo. *A Província de São Paulo*, São Paulo, 15 jun. 1878, p. 3.

Inauguração do Hotel Comodoro. *Correio da Manhã*, Rio de Janeiro, 1º Caderno, 3 de fev. 1952, p. 7.

Inauguração do Staybridge Suítes. *OESP*, São Paulo, 21 out. 2003, p. A9.

Inca Hotel. *Acrópole*, São Paulo, Ano 5, n. 58, fev. 1943, p. 355.

Informe para executivos e investidores. Regulamentação da Embratur abre nova alternativa de investimento. *OESP*, São Paulo, 22 out. 1988, p. 31.

Informe publicitário de inauguração do Lord Hotel. *OESP*, São Paulo, 27 nov. 1949, p. 11.

Informe publicitário de inauguração do Metropolitan Plaza Hotel. *OESP*, São Paulo, 11 jun. 1981, p. 19.

Informe publicitário de inauguração do Othon Palace Hotel. *OESP*, São Paulo, 30 dez. 1949, p. 11.

Informe publicitário de lançamento do Address Cidade Jardim, Executive & Residence. *OESP*, São Paulo, 30 jun. 1990, p. 16.

Informe publicitário de lançamento do Airport Hotel & Suítes. *OESP*, São Paulo, 23 nov. 1999, p. A5.

Informe publicitário de lançamento do Ambassador Flat Service. *OESP*, São Paulo, 13 mar. 1986, p. 13.

Informe publicitário de lançamento do Brascan Century Staybridge Suítes. *OESP*, São Paulo, 4 dez. 1999, p. A6-7.

Informe publicitário de lançamento do Caesar Tower Convention Center Berrini. *OESP*, São Paulo, 16 nov. 1997, p. B7-9.

Informe publicitário de lançamento do Caesar Towers Ibirapuera. *OESP*, São Paulo, 4 dez. 1998, p. A16-17.

Informe publicitário de lançamento do Collonnade Flat integrado ao Times Square Cosmopolitan Mix. *OESP*, São Paulo, 7 set. 1997, p. A9.

- Informe publicitário de lançamento do Edifício Mara. *OESP*, São Paulo, 26 jun. 1949, p. 25.
- Informe publicitário de lançamento do Edifício Residence. *OESP*, São Paulo, 22 out. 1977, p. 15.
- Informe publicitário de lançamento do Formule 1 - Jardins. *OESP*, São Paulo, 10 out. 2001, p. A14.
- Informe publicitário de lançamento do Funchal Plaza & Auditorium. *OESP*, São Paulo, 20 nov. 1997, p. A12.
- Informe publicitário de lançamento do Ginza Flat Service. *OESP*, São Paulo, 27 set. 1986, p. 17.
- Informe publicitário de lançamento do Howard Johnson Faria Lima. *OESP*, São Paulo, 10 set. 2001, p. A14.
- Informe publicitário de lançamento do Ibis Congonhas. *OESP*, São Paulo, 29 out. 1999, p. B8-9.
- Informe publicitário de lançamento do Ibis Congonhas. *OESP*, São Paulo, 6 nov. 1999, p. B8-9.
- Informe publicitário de lançamento do International Trade Center. *OESP*, São Paulo, 15 ago. 1997, p. A22-25.
- Informe publicitário de lançamento do International Trade Center. *OESP*, São Paulo, 15 ago. 1997, p. B4-7.
- Informe publicitário de lançamento do La Résidence Paulista. *OESP*, São Paulo, 5 jul. 1988, p. 28.
- Informe publicitário de lançamento do Mercure Hotel Downtown São Paulo. *OESP*, São Paulo, 1 fev. 2000, p. B5-8.
- Informe publicitário de lançamento do New City Flat. *OESP*, São Paulo, 19 ago. 1989, p. 11.
- Informe publicitário de lançamento do Perdizes Tower Flat. *OESP*, São Paulo, 17 out. 1998, p. C12.
- Informe publicitário de lançamento do Royal Service Victoria Place. *OESP*, São Paulo, 10 maio 1986, p. 37.
- Informe publicitário de lançamento do Royal Service Victoria Place. *OESP*, São Paulo, 4 maio 1986, p. 97.
- Informe publicitário de lançamento do Saint Exupery Residence Service. *OESP*, São Paulo, 26 mar. 1985, p. 6.
- Informe publicitário de lançamento do Saint James Residence Service. *OESP*, São Paulo, 6 jun. 1981, p. 11.
- Informe publicitário de lançamento do Supercentro Paulistânia. *OESP*, São Paulo, 26 set. 1965, p. 6.
- Informe publicitário de lançamento do The Must. *OESP*, São Paulo, 25 jun. 1995, p. C3.
- Informe publicitário de lançamento do The Time. *OESP*, São Paulo, 8 out. 1989, p. 38.
- Informe publicitário de lançamento do Transamérica Towers Nações Unidas. *OESP*, São Paulo, 21 ago. 1997, p. A15-16.

Informe publicitário de lançamento do Universe Executive Flat. *OESP*, São Paulo, 10 dez. 1996, p. A27-29.

Informe publicitário de lançamento do World Trade Center São Paulo. *OESP*, São Paulo, 1 mar. 1994, p. A22-23.

Informe publicitário de pré-lançamento do Caesar Towers Double Space. *OESP*, São Paulo, 23 ago. 1997, p. A7-10.

Informe publicitário de pré-lançamento do Caesar Towers Nações Unidas. *OESP*, São Paulo, p. A9-12, 21 jun. 1997.

Informe publicitário de pré-lançamento do Edifício COPAN. *OESP*, São Paulo, 24 maio 1952, p. 16.

Informe publicitário de pré-lançamento do Expert Home Service. *OESP*, São Paulo, 15 jul. 1989, p. 9.

Informe publicitário de pré-lançamento do Faria Lima Century Flat. *OESP*, São Paulo, p. A7-10, 12 out. 1996.

Informe publicitário de pré-lançamento do La Résidence Jardim Europa. *OESP*, São Paulo, 10 out. 1985, p. 13.

Informe publicitário de pré-lançamento do Massis Five Stars. *OESP*, São Paulo, 15 ago. 1986, p. 10-11.

Informe publicitário de pré-lançamento do Meliá Confort Jardim Europa. *OESP*, São Paulo, 12 maio 1998, p. A10-11.

Informe publicitário de pré-lançamento do Mercure Hotel Downtown São Paulo. *OESP*, São Paulo, 15 mar. 2000, p. B8.

Informe publicitário de pré-lançamento do Ninety Convention & Residence Service. *OESP*, São Paulo, 14 dez. 1990, p. 24-25.

Informe publicitário de pré-lançamento do Parthenon The Town. *OESP*, São Paulo, 29 ago. 1996, p. A7.

Informe publicitário de pré-lançamento do Royal Service Victoria Place. *OESP*, São Paulo, 20 abr. 1986, p. 12-13.

Informe publicitário de pré-lançamento do The Time. *OESP*, São Paulo. 5 out. 1989, p. 14-15.

Informe publicitário de pré-lançamento do The World Executive Flat. *OESP*, São Paulo, 28 nov. 1996, p. A19.

Informe publicitário de pré-lançamento do Transamérica Towers Nações Unidas. *OESP*, São Paulo, 14 ago. 1997, p. A16.

Informe publicitário de venda Arai Residence. *OESP*, São Paulo, 29 jun. 1990, p. 10.

Informe publicitário de venda de ações do Centro Interamericano de Feiras e Salões S.A. *OESP*, São Paulo, 19 mar. 1968, p. 11.

Informe publicitário de venda de ações do Centro Interamericano de Feiras e Salões S.A. *OESP*, São Paulo, 29 out. 1970, p. 11.

Informe publicitário de venda de apartamento do Hotel Comodoro. *OESP*, São Paulo, 3 fev. 1957, p. 10.

Informe publicitário de venda de Cotas do Supercentro Paulistânia-São Paulo Hilton. *OESP*, São Paulo, 26 out. 1967, p. 6.

Informe publicitário de venda de *flats* apresentado pela imobiliária Over Flats. *OESP*, São Paulo, Classificado de Imóveis. 18 maio 1999, p. C11.

Informe publicitário de venda de unidades de escritórios no edifício Itália. *OESP*, São Paulo, 5 set. 1965, p. 75.

Informe publicitário de venda do Address Executive & Residence Flat. *OESP*, São Paulo, 15 abr. 1993, p. 3.

Informe publicitário de venda do Biental First Class. *OESP*, São Paulo, 10 jul. 1990, p. 6.

Informe publicitário de venda do Biental First Class. *OESP*, São Paulo. 22 jul. 1990, p. 36.

Informe publicitário de venda do Blue Tree Premium Morumbi. *OESP*, São Paulo, 5 set. 2002, p. C10.

Informe publicitário de venda do Caesar Towers Berrini e do Caesar Towers Vila Olímpia. *OESP*, São Paulo, 20 jun. 1993, p. 14-15.

Informe publicitário de venda do Formule 1 - Jardins. *OESP*, São Paulo, 24 out. 2001 p. B18.

Informe publicitário de venda do Grande Hotel Interlagos. *OESP*, São Paulo, 25 fev. 1953, p. 1.

Informe publicitário de venda do La Résidence Jardim Europa. *OESP*, São Paulo, 1 dez. 1987, p. 33.

Informe publicitário de venda do Parthenon Royal Brooklin e do Parthenon Royal Park. *OESP*, São Paulo, 17 maio 1995, p. A5.

Informe publicitário de venda do Parthenon Royal Brooklin. *OESP*, São Paulo, 18 jun. 1998, p. A12.

Informe publicitário de venda do Perdizes Tower Flat. *OESP*, São Paulo, 27 fev. 2000, p. A14.

Informe publicitário de venda do Service Flat Roma Palace. *OESP*, São Paulo, 11 mar. 1983, p. 32.

Informe publicitário de venda do Service Flat Saint Regis. *OESP*, São Paulo, 25 ago. 1974, p. 43.

InterContinental investe US\$ 55 milhões em mais um hotel no país. *OESP*, São Paulo, Viagem, 30 maio 1995, p. G2.

Interlagos, Centro Turístico de Santo Amaro. *OESP*, São Paulo, 14 nov. 1952, p. 8.

JOSEPH, L. IFC approves US\$ 99,05 million financing for five projects in Latin America. International Finance Corporation (IFC). *Press Release*, Washington (DC), 24 fev. 1994. Disponível em: <<http://ifcext.ifc.org/ifcext/pressroom/ifcpressroom.nsf>>. Acesso em: out. 2016.

Júlio Prestes fica abandonada. *OESP*, São Paulo, 26 jun. 1983, p. 24.

KILBINGER, S. S. Hotéis vendem imóveis na Europa para investir no Brasil e em outros emergentes. *OESP*, São Paulo, Economia (The Wall Street Journal Americas), 14 mar. 2007, p. B6.

KUTUCHIAN, P. Blue Tree Faria Lima (SP): confira o que faz deste hotel um dos melhores da região. *Hôtelier News*, São Paulo, 25 nov. 2014. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/especiais>>. Acesso em: out. 2016.

_____. Wyndham SP Berrini será reformado para adequar-se a nova marca. *Hôtelier News*, São Paulo, 28 jun. 2016. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/especiais>>. Acesso em: out. 2016.

Lançamento da pedra fundamental do “S. Paulo Palace”. *Revista A vida Moderna*, São Paulo, Anno XVI, n. 410, 13 jul. 1921, p. 29.

LEITÃO, M. Novo negócio. *OESP*, São Paulo, Negócios, 3 out. 1991, p. 2.

LÉLIO, L. Conhecendo o estrangeiro através de São Paulo. *Revista O Cruzeiro*, Rio de Janeiro, Ano I, n. 16, 23 fev. 1929, p. 24.

LESCA, C. Brasil visto por um jornalista francez. *Correio Paulistano*, São Paulo, 25 dez. 1936, p. 52.

LOES, J. A. Um novo tema para diálogo: a realidade do turismo brasileiro. *OESP*, São Paulo, Suplemento Turismo, 27 mar. 1977, p. 2.

Lux Hotel. *OESP*, São Paulo, 28 maio 1939, p. 22.

Mais um grande hotel para a cidade. *Diário da Noite*, Rio de Janeiro, 11 mar. 1948, p. 3.

MCQUAID, K. L. Marriott purchases Renaissance \$1 billion deal outbids Doubletree Corp. for Asia-based Company. *The Baltimore Sun*, Baltimore, 19 fev. 1997. Disponível em: <http://articles.baltimoresun.com/1997-02-19/business/1997050001_1_renaissance-marriott-international-hotel-chain>. Acesso em: out. 2016.

MELO, L. O novo império que o bilionário fundador da CVC quer erguer. *Exame.com*. 2 set. 2016. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/o-novo-imperio-que-o-bilionario-fundador-da-cvc-quer-erguer/>>. Acesso em: out. 2016.

MENDES, R. Flats são nova opção de hospedagem. *OESP*, São Paulo, Economia, 27 dez. 1990, p. 2.

Merak Hotel. *OESP*, São Paulo, 18 dez. 1976, p. 24.

Movimento em Congonhas. *Jornal A Noite*, Rio de Janeiro, 21 set. 1950. Comércio e Finanças, p. 1.

NET HOSPITALITY. Accor Unveils Global Repositioning Strategy For Pullman Hotels & Resorts. 28 maio de 2013. Disponível em: <<http://www.hospitalitynet.org/news/4060855.html>>. Acesso em: out. 2016.

Novo e grande Hotel no Bráz. *A Província de São Paulo*, São Paulo, 18 set. 1878, p. 3.

Novotel Morumbi. *OESP*, São Paulo, 22 dez. 1978, Suplemento de Turismo, p. 4.

O Brasil precisa arrumar a casa. *OESP*, São Paulo, 29 set. 1968, p. 30.

O Hyatt, chegando. *OESP*, São Paulo, Caderno 2, 18 nov. 1999, p. D5.

ODEBRECHT REALIZAÇÕES IMOBILIÁRIAS. *Anúncio de venda de unidades de escritórios do LED Barra Funda Comercial*, 2012. Disponível em: <<http://www.orealizacoes.com.br/comerciais/led-barra-funda-comercial/>>. Acesso: jan. 2016.

Othon Palace Hotel. *Acrópole*, São Paulo, Ano 17, n. 198, mar. 1955, p. 270.

OTTO, G. Park Suites ITC inicia operação como Radisson neste sábado. *Hôtelier News*, São Paulo, 30 jan. 2014. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/especiais>>. Acesso em: out. 2016.

PACHECO, O. Recessão chega à indústria hoteleira. *OESP*, São Paulo, Economia, 12 jan. 1991, p. 12.

Panamby inaugura segunda unidade do grupo em São Paulo. *Hôtelier News*, São Paulo, 23 set. 2013. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

PAULIQUEVIS, M. Expansão de hotéis continua, apesar da crise. *OESP*, São Paulo, Economia, 2 set. 2002, p. B3.

Planejamento e criatividade, receita da Novotel Brasil. *OESP*, São Paulo, 8 abr. 1988, Suplemento de Turismo, p. 2.

Plaza Hotel. *Jornal A Noite*, Rio de Janeiro, 21 set. 1950, p. 1.

Primeiro da marca no Brasil, Hotel Radisson Faria Lima é convertido em Radisson BLU. *Hôtelier News*, São Paulo, 17 fev. 2016. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

Quality Faria Lima (SP) finaliza obras no lobby. *Hôtelier News*, São Paulo, 3 dez. 2012. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

Quality Faria Lima (SP) inicia reformas de apartamentos. *Hôtelier News*, São Paulo, 4 dez. 2012. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

Quality Faria Lima (SP) investe R\$ 100 mil em reformas. *Hôtelier News*, São Paulo, 31 mar. 2011. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

RODELO, D. O. O problema do turismo em São Paulo. *OESP*, São Paulo, 14 nov. 1941, p. 3.

ROQUE, O. Um dos desbravadores da Accor. [5 de junho, 2013]. São Paulo: *Revista Hotéis*. Entrevista concedida a Revista Hotéis. Disponível em: <<http://www.revistahoteis.com.br/>>. Acesso em: out. 2016.

S. Paulo completa 411 anos amanhã. *OESP*, São Paulo, 24 jan. 1965, p. 16.

S. Paulo no roteiro turístico. *OESP*, São Paulo, 22 mar. 1966, p. 12.

SAMPAIO, L. Grupo Accor lança marca com foco em estadias longas. *FSP*, São Paulo, 5 dez. 2013. Mercado. Disponível em: <<http://folha.com/no1380908>>. Acesso em: nov. 2016

SANDRINI, J. 8 imóveis para o morador ir trabalhar de elevador. *Exame.com*. 31 dez. 2013. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/8-imoveis-para-o-morador-ir-trabalhar-de-elevador/>>. Acesso em: out. 2016.

São Paulo dotado de luxuoso hotel. *Revista da Semana*, Rio de Janeiro. Ano II, n. 12, 24 mar. 1951, p. 41.

São Paulo Hilton captará incentivos fiscais da Embratur. *OESP*, São Paulo, 21 set. 1969, p. 3.

SCHAPOCHNIK, C. Chambertin inaugura hotel de R\$ 6,5 mi no centro de São Paulo. *Hôtelier News*, São Paulo, 28 out. 2004. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

_____. Holiday Inn Jaraguá inaugura oficialmente neste sábado. *Hôtelier News*, São Paulo, 21 jan. 2004. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/especiais>>. Acesso em: out. 2016.

Secretaria estuda o interesse dos turistas. *OESP*, São Paulo, 6 out. 1972, p. 16.

SILVA, A. L. SPCVB lança Destino Berrini em parceria com cinco hotéis. *Hôtelier News*, São Paulo, 15 jul. 2009. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

SIQUEIRA, A. Centros de exposições atraem hotéis. *OESP*, São Paulo, Negócios, 28 maio 2000, p. Co1.

_____. Onde não há crise/Economia. *OESP*, São Paulo, Economia, 24 jun. 2001, p. B16.

Slaviero Slim Congonhas (SP) já opera após retrofit de R\$ 5 milhões. *Revista Hotel News*, 20 set. 2011. Disponível em: <http://www.revistahotelnews.com.br/portal/noticia>. Acesso em: out. 2016.

Só hotéis populares receberão incentivos. *OESP*, São Paulo, 19 abr. 1977, p. 28.

Staybridge chega ao país e atrai investidores. *OESP*, São Paulo, 18 dez. 1999, Política, p. A8.

Suplantando todas as iniciativas no genero, o Hotel São Paulo abre novas perspectivas para o turismo em nossa capital. *Jornal de Notícias*, São Paulo, 16 maio 1946, p. 3.

The Capital (SP) é adquirido pelo BHG por R\$ 39,1 milhões. *Hôtelier News*, São Paulo, 17 abr. 2014. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/noticias>>. Acesso em: out. 2016.

TORRES, M. O melhor mercado é o Rio de Janeiro. [7 de agosto, 2006]. São Paulo: *Hôtelier News*. Entrevista concedida a Peter Kutuchian. Disponível em: <<http://www.hoteliernews.com.br/especiais>>. Acesso em: out. 2016.

Transamérica, outro cinco estrelas. *OESP*, São Paulo, 26 out. 1984, Suplemento de Turismo, p. 14.

VAISMAN, M. Ibis inaugura conceito de polo hoteleiro. *OESP*, São Paulo, Seu Bairro, 31 maio 1999, p. Z8.

VERDELHO, V. Maksoud: o melhor de todos? *Jornal da República*, Rio de Janeiro, 3 jan. 1980, p. 13.

VUCOVIX, I. Empresários descobrem a marginal. *OESP*, São Paulo, 30 jun. 1988, p. 70.

Vultuoso empreendimento imobiliário. *OESP*, São Paulo, 17 maio 1952, p. 8.

WYNDHAM WORLDWIDE. Wyndham Hotel Group to Acquire Tryp Hotel Brand from Sol Meliá. *Press Release*, 7 jun. 2010. Disponível em: <<http://www.wyndhamworldwide.com/news-media/press-releases>>. Acesso em: abr. 2016.

Documentos jurídicos

BRASIL. Decreto-Lei federal n. 4.598, 20 de agosto de 1942. Dispõe sobre aluguéis de residências e dá outras providências. *DOU*, Seção 1, 21/8/1942, p. 12897.

BRASIL. Decreto-lei n. 1.191, de 27 de outubro de 1971. Dispõe sobre os incentivos fiscais ao turismo e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

BRASIL. Decreto-lei n. 55, de 18 de novembro de 1966. Define a política nacional de turismo, cria o Conselho Nacional de Turismo e a Empresa Brasileira de Turismo, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

BRASIL. Decreto-lei n. 6.761, de 31 de julho de 1944. Concede favores fiscais aos hotéis que se estabelecerem no território nacional e fixa as condições para essa concessão. *DOU*, Seção 1, 2/8/1944, p. 13612.

BRASIL. Decreto-Lei n. 9.289, de 24 de maio de 1946. Altera o Decreto-lei nº 6.761, de 31 de julho de 1944, que dispõe sobre favores fiscais a hotéis. *DOU*, Seção 1, 27/5/1946, p. 7823.

BRASIL. Decreto-Lei n. 9.669, de 29 de agosto de 1946. Regula a locação de prédios urbanos. *DOU*, Seção 1, 31/8/1946, p. 12229.

BRASIL. Lei federal n. 2.210, de 28 de dezembro de 1909. Orça a receita geral da Republica dos Estados Unidos do Brazil para o exercício de 1910, e dá outras providencias. *DOU*, Seção 1, 29/12/1909, p. 9875.

BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de dezembro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (Estado). Decreto n. 2.120, de 13 de outubro de 1911. Modifica a cláusula X do termo de aditamento ao contrato celebrado com Souquières A. Daniel, para a construção, instalação e funcionamento de um grande hotel moderno, nesta capital. *DOSP*, 15/10/1911, p. 3929.

SÃO PAULO (Estado). Decreto 2.132, de 24 de outubro de 1911. Autoriza a transferência à Companhia dos Grandes Hotéis de São Paulo, do contrato celebrado com Souquières A. Daniel, para construção, instalação e funcionamento de um grande hotel moderno nesta capital, e do aditamento do mesmo contrato. *DOSP*, 08/11/1911, p. 4255.

SÃO PAULO (Estado). Decreto n. 2.161, de 21 de novembro de 1911. Approva os estatutos da Companhia dos Grandes Hoteis de São Paulo. Disponível em: <<http://www.al.sp.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

SÃO PAULO (Estado). Decreto n. 1.869, de 10 de maio de 1910. Approva as cláusulas do contracto com Souquières A. Daniel, para a construcção, installação e funccionamento de um grande hotel moderno nesta Capital. Disponível em: <<http://www.al.sp.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

SÃO PAULO (Estado). Decreto n. 49.461, de 15 de abril de 1968. Dá nova redação ao Decreto n. 48.281, de 25 de julho de 1967, que estabelece requisitos mínimos para a classificação de Hotéis e Pensões no Estado de São Paulo. Disponível em: <<http://www.al.sp.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

SÃO PAULO (Estado). Decreto-lei n. 16.510, de 19 de dezembro de 1946. Dá nova redação ao artigo 3.º, do Decreto-lei n. 14.652, de 11 de abril de 1945. *DOSP*, 20/12/1946, p. 3

SÃO PAULO (Estado). Decreto-lei n.14.652, de 11 de abril de 1945. Dispõe sobre concessão de favores e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.al.sp.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

SÃO PAULO (Estado). Lei n. 1.193-A, de 23 de dezembro de 1909. Concede auxílio para que sejam instalados e funcionem até três hotéis modernos, sendo dois na Capital e um no município de Santos. Disponível em: <<http://www.al.sp.gov.br>>. Acesso em: jan. 2016.

SÃO PAULO (Estado). Lei n. 1.245, de 30 de dezembro de 1910. Orça a receita e fixa a despesa para o exercício financeiro de 1911. Disponível em: <<http://www.al.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Decreto-lei n. 277, de 24 de fevereiro de 1945. Dispõe sobre isenção de impostos e dá outras providências. Disponível em: <<http://legislacao.prefeitura.sp.gov.br/>>. Acesso em: jan. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 11.732, de 14 de março de 1995. Regulamenta dispositivos da Lei nº 11.732, de 14 de março de 1995, que aprova a Operação Urbana Faria Lima. Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 13.769, de 26 de janeiro de 2004. Altera a Lei nº 11.732, de 14 de março de 1995, que estabelece programa de melhorias para a área de influência definida em função da interligação da Avenida Brigadeiro Faria Lima com a Avenida Pedroso de Moraes e com as Avenidas Presidente Juscelino Kubitschek, Hélio Pellegrino, dos Bandeirantes, Eng. Luis Carlos Berrini e Cidade Jardim, adequando-a à Lei Federal nº 10.257, de 10 de julho de 2001 (Estatuto da Cidade). Altera a redação de disposições da Lei nº 13.769, de 26 de janeiro de 2004. Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 15.416, de 22 de julho de 2011. Altera os arts. 3º, 22, 25 e 28 da Lei nº 13.260, de 28 de dezembro de 2001, que aprovou a Operação Urbana Consorciada Água Espraiada. Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 2.262, de 7 de fevereiro de 1920. Concede diversos favores ao particular, empresa ou companhia que construir e fizer funcionar, nesta Capital, os três primeiros grandes hotéis, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 16.050 de 31 de julho de 2014. Aprova a Política de Desenvolvimento Urbano e o Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo e revoga a Lei n. 13.430/2002. São Paulo: DOM-SP, 1 de ago. 2014.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 1.079, de 1 de abril de 1908. Isenta de imposto o primeiro grande hotel que fôr montado de acordo com a presente lei. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 1.353, de 13 de setembro de 1910. Concede isenção dos emolumentos de construção e de imposto ao primeiro grande hotel que se construir nesta capital. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 1011, de 6 de julho de 1907. Estabelece diversos favores aos proprietários que construírem prédios com mais de dois pavimentos sobre sólo, adotando fachadas aprovadas pela prefeitura, em determinadas ruas. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 11.774, de 18 de maio de 1995. Estabelece diretrizes e mecanismos para a implantação da Operação Urbana Água Branca. Define programa de melhorias previsto para a área objeto da Operação, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 12.349, de 6 de junho de 1997. Estabelece programa de melhorias para a área central da cidade, cria incentivos e formas para sua implantação, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 13.260 de 28 de dezembro de 2001. Estabelece diretrizes urbanísticas para a área de influência da atual Avenida Água Espraiada, de interligação entre a Avenida Nações Unidas (Marginal do Rio Pinheiros) e a Rodovia dos Imigrantes, cria incentivos por meio de instrumentos de política urbana para sua implantação, institui o Grupo de Gestão, e dá outras providências. Disponível em: <<http://legislacao.prefeitura.sp.gov.br/>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 13.769, de 26 de janeiro de 2004. Altera a Lei nº 11.732, de 14 de março de 1995, que estabelece programa de melhorias para a área de influência definida em função da interligação da Avenida Brigadeiro Faria Lima com a Avenida Pedroso de Moraes e com as Avenidas Presidente Juscelino Kubitschek, Hélio Pellegrino, dos Bandeirantes, Eng. Luis Carlos Berrini e Cidade Jardim, adequando-a à Lei Federal nº 10.257, de 10 de julho de 2001 (Estatuto da Cidade). Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 15.893, de 07 de novembro de 2013. Estabelece novas diretrizes gerais, específicas e mecanismos para a implantação da Operação Urbana Consorciada Água Branca e define programa de intervenções para a área da Operação; revoga a Lei nº 11.774, de 18 de maio de 1995, e altera a redação do § 2º do art. 3º da Lei nº 15.056, de 8 de dezembro de 2009. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 15.893, de 07 de novembro de 2013. Estabelece novas diretrizes gerais, específicas e mecanismos para a implantação da Operação Urbana Consorciada Água Branca e define programa de intervenções para a área da Operação; revoga a Lei nº 11.774, de 18 de maio de 1995, e altera a redação do § 2º do art. 3º da Lei nº 15.056, de 8 de dezembro de 2009. Disponível em: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 15.931, de 20 de dezembro de 2013. Dispõe sobre a criação do Programa de Incentivos Fiscais para prestadores de serviços em região da Zona Leste do Município de São Paulo, nos termos que especifica. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 2.324, de 9 de outubro de 1920. Autoriza o prefeito a firmar contrato com particulares ou empresa que se organizar, para o fim de construir e fazer funcionar um grande hotel, nesta capital, mediante a concessão de certos favores. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 2463, de 31 de março 1922. Concede o empréstimo de 3.000:000\$000, em letras da Câmara, à Companhia dos Grandes Hotéis de São Paulo. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 3.684, de 3 de janeiro de 1948. Dá nova redação ao artigo 2º do Decreto-Lei nº 277/1945. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 4.281, de 3 de setembro de 1952. Dispõe sobre isenção de impostos. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 7.805 de 01 de novembro de 1972. Dispõe sobre o parcelamento, uso e ocupação do solo do Município, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

SÃO PAULO (SP). Lei n. 761, de 20 de julho de 1904. Estabelece favores para os proprietários de terrenos que forem edificados nas ruas Barão de Itapetininga e Conselheiro Crispiniano. Disponível em: <<http://www.radarmunicipal.com.br>>. Acesso em: set. 2016.

Relatórios setoriais e projetos institucionais

ASMUSSEN & ASSOCIADOS. *Survey São Paulo 2000*. São Paulo: Asmussen & Associados, 2001. Disponível em: <<http://www.asmussenassociados.com.br/paginas/publicacoes/index.html>>. Acesso em: out. 2016.

ASMUSSEN & ASSOCIADOS. *Survey São Paulo 2002*. São Paulo: Asmussen & Associados, 2003. Disponível em: <<http://www.asmussenassociados.com.br/paginas/publicacoes/index.html>>. Acesso em: out. 2016.

EMBRAESP. *Informativo Imobiliário Embraesp: Relatório Anual de 1998*. São Paulo; 25 p. mar. 1999.

Estatísticas Escritórios *Corporate e Office* em São Paulo (Terceiro trimestre de 2016). *Revista Buildings*. Ano 9, n. 35, quarto semestre, São Paulo, 2016.

FÓRUM DE OPERADORES HOTELEIROS DO BRASIL (FOHB). *Perspectivas de Desempenho da Hotelaria*. Out 2014, FOHB. Disponível em: <<http://fohb.com.br/pesquisas-estudos/>>. Acesso em: jul. 2016.

FUNDAÇÃO SISTEMA ESTADUAL DE ANÁLISE DE DADOS (SEADE). *Pesquisa de Investimentos Anunciados no Estado de São Paulo (Piesp) 1998-2011*, São Paulo, 2013.

HORWATH HTL. *Global Hotel Market Sentiment Survey 2015*. Horwath HTL. Disponível em: <<http://horwathhtl.com/category/publications/global-hotel-market-sentiment-surveys/>>. Acesso em: set. 2016.

HVS INTERNATIONAL GLOBAL HOSPITALITY SERVICES (HVS). Laudo de Avaliação do Imóvel Howard Johnson Faria Lima e Estudo de Viabilidade do Fundo de Investimento Imobiliário Hotel Maxinvest. HVS – São Paulo, 2010, 14 p.

HVS INTERNATIONAL GLOBAL HOSPITALITY SERVICES (HVS)/HOTELINVEST. *Panorama da Hotelaria Brasileira 2013-2014*. São Paulo: HVS/ HotellInvest, 2014.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Pesquisa de Serviços de Hospedagem (PSH-2011)*. Municípios das Capitais, Regiões Metropolitanas das Capitais e Regiões Integradas de Desenvolvimento. Rio de Janeiro: IBGE/MTur, 2012, 125 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Histórico São Paulo*. 2016. Disponível em: <http://ibge.gov.br/cidades>. Acesso em: fev. 2016.

JLL'S HOTELS & HOSPITALITY GROUP. *Hotelaria em Números*, Brasil 2014. JLL'S Hotels. Disponível em: http://www.jll.com.br/brazil/en-us/Research/Brazil_in_Numbers_2014.pdf. Acesso em: set. 2016.

PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO (PMSP), SECRETARIA MUNICIPAL DO PLANEJAMENTO (SEMPA). *Certidão/Sempla/002/90* de 15/05/1990. São Paulo, 1990.

SÃO PAULO CONVENTION & VISITORS BUREAU (SPCVB). *Projeto Destinos São Paulo*. São Paulo: Fundação 25 de Janeiro, 2016. Disponível em: <http://destinosp.com.br/>. Acesso em: abr. 2016.

SÃO PAULO TURISMO (SPTuris). *Anuário Estatístico*. Turismo 2015. Ano Base 2014. São Paulo: Observatório do Turismo da cidade de São Paulo, 2015b.

SÃO PAULO TURISMO (SPTuris). *Desempenho dos Meios de Hospedagem Paulistanos – 2016*. São Paulo: SPTuris/ Observatório de Turismo e Eventos da Cidade de São Paulo, 2016. Disponível em: <http://www.observatoriodoturismo.com.br/desempenho-dos-meios-de-hospedagem-paulistanos-2016/>. Acesso em: dez. 2016.

SÃO PAULO TURISMO (SPTuris). *MICE – São Paulo (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions)*. Disponível em: http://www.spturis.com/mice/novo/index_pt.php. Acesso em: dez. 2016.

SÃO PAULO TURISMO (SPTuris). *Plano de Turismo Municipal (PLATUM) – Cidade de São Paulo 2007-2010*. São Paulo: SPTURIS, 2007.

SÃO PAULO TURISMO (SPTuris). *Plano de Turismo Municipal (PLATUM) – Cidade de São Paulo 2015-2018*. São Paulo: SPTURIS, 2015a.

SÃO PAULO URBANISMO (SP-Urbanismo). *Ata da 41ª Reunião Ordinária do Grupo de Gestão da Operação Urbana Consorciada Água Espraiada (OUCAE)*, 30 ago. 2016a. Disponível em: http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/urbanismo/sp_urbanismo/operacoes_urbanas/agua_espraiada/index.php?p=19600. Acesso em: out. 2016.

SÃO PAULO URBANISMO (SP-Urbanismo). *Certificado de Potencial Adicional de Construção*. CEPAC, 2016b. Disponível em: <http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/urbanismo>. Acesso em: out. 2016.

SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO URBANO (SMDU)/ DEPARTAMENTO DE PRODUÇÃO E ANÁLISE DE INFORMAÇÃO (Deinfo) (2015). *Infocidade*. Disponível em: <http://infocidade.prefeitura.sp.gov.br/index.php>. Acesso em: nov. 2016.

Documentos empresariais

ADMINISTRADORA HOTELARIA E COMERCIAL LTDA. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <https://www.jucesponline.sp.gov.br/>. Acesso em: maio 2016.

BRAZIL HOSPITALITY GROUP. *Quem Somos*. Disponível em: <http://www.bhghoteis.com.br/quem-somos/sobre-a-bhg/>. Acesso: set. 2016.

BRAZIL HOSPITALITY GROUP. *Relatório semestral: Resultados 3º Trimestre de 2014*. Disponível em: <http://ri.bhg.net/divulgacao-demonstracoes_financeiras_2014.html>. Acesso em: out. 2016.

BSH INTERNATIONAL. *Estudos de caso: Gran Meliá WTC (atual Sheraton SP WTC Hotel)*, 2016. Disponível em: <http://www.bshinternational.com/EstudosDeCaso>. Acesso em: jun. 2016.

CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING. *Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira* – IBIS Tatuapé -SP Setin. São Paulo, ago. 2014, 88 p.

CAPITAL EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES S/A. Ata da Assembleia Geral de Constituição da Capital Empreendimentos e Participações S/A., realizada em 08 de dezembro de 1981. Documentos arquivados da empresa na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: jun. 2016.

CAPITAL EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES S/A. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: maio 2016.

COMPANHIA BRASILEIRA DE NOVOS HOTÉIS S.A. Escritura de alteração do contrato social da sociedade por cotas de responsabilidade limitada Sociedade Novos Hotéis Brasileiros e de transformação da mesma sociedade em Companhia Brasileira de Novos Hotéis S.A. *DOU*, Brasília, Seção I, p. 58-59, 30 abr. de 1948.

COMPANHIA DOS GRANDES HOTÉIS DE SÃO PAULO. Manifesto para pública emissão de um empréstimo de mil contos de réis (Rs, 5.000:000\$000) em cinquenta mil (50.000) obrigações ao portador (debentures) de valor nominal de cem mil réis (Rs, 100\$000), cada uma, nos termos do Dec. n. 177 -A, de 15 de setembro de 1893. *DOSP*, São Paulo, p. 5.248, 8 ago. 1922.

COMPANHIA DOS GRANDES HOTÉIS DE SÃO PAULO. Relatório da Companhia dos Grandes Hotéis de São Paulo. *DOSP*, São Paulo, p. 1.410, 22 fev. 1923.

COMPANHIA PAN-AMÉRICA-HOTÉIS E TURISMO (COPAN). Comunicado de aumento de capital social da Companhia Pan-América-Hotéis e Turismo (COPAN). *OESP*, São Paulo, 9 jul. 1953, p. 3.

COMPANHIA PAN-AMÉRICA-HOTÉIS E TURISMO (COPAN). Escritura pública de constituição da Companhia Pan-América-Hotéis e Turismo (COPAN). *OESP*, São Paulo, 6 jan. 1952, p. 11.

COMPANHIA REAL DE HOTÉIS. Ata da Reunião do Conselho Fiscal da Companhia Real de Hotéis, realizada no dia 13 de dezembro de 1982. Documentos arquivados da empresa na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: jun. 2016.

CONDOMÍNIO SUPERCENTRO PAULISTÂNIA. Relatório da diretoria e Balanço Patrimonial levantado em 31 de agosto de 2002. *OESP*, São Paulo, Economia, 10 out. 2002, p. B10.

CONSTRUTORA GUARANTÃ S.A. Relatório da diretoria e Balanço Geral encerrado em 31 de dezembro de 1973. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 1º Caderno, 16 abr. 1974, p. 11.

CYRELA/BRAZIL REALTY S.A. EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES. *Informações Trimestrais (ITR)*, Data-Base 30/09/1998, 1998. Disponível em: <<http://bvmf.bmfbovespa.com.br>>. Acesso em: out. 2016.

CYRELA/BRAZIL REALTY S.A. EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES. *Informações Trimestrais (ITR)*, Data-Base 31/03/1999, 1999. Disponível em: <<http://bvmf.bmfbovespa.com.br>>. Acesso em: out. 2016.

DIÁRIO OFICIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO (DOSP). *Processo N. 3255-74*. Expedição do Dr. João Lenzi Fonseca, Juiz de Direito da 11ª Vara Cível desta Comarca da capital do Estado de São Paulo, p. 39, 9 nov. 1952.

ESTANPLAZA ADMINISTRADORA HOTELARIA E COMERCIAL LTDA. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: maio 2016.

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO CONTINENTAL SQUARE FARIA LIMA (FII Continental Square Faria Lima). *Informe Semestral e Relatório do Administrador*. BR-Capital DTVM S/A., julho de 2016, 6 p.

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO GAFISA BCO BBM INTERACTIVE FLAT ITAIM (FII Interactive Flat Itaim). *Relatório do Administrador*. Banco BBM Investimentos S/A., OESP, São Paulo, Empresas, 20 fev. 1998, p. L5.

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO HOTEL MAXINVEST (FII Maxinvest). *Prospecto de Oferta Pública Primária de Cotas do Fundo de Investimento Imobiliário Hotel Maxinvest - 12ª Emissão de cotas*. BTG Pactual/Banco Ourinvest S/A., agosto de 2010, 156 p.

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO HOTEL MAXINVEST (FII Maxinvest). *Informativo Mensal* – dezembro de 2016. BTG Pactual/Banco Ourinvest S/A., dezembro de 2010, 6 p.

GEBARA – CURY HOTELARIA LTDA. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: maio 2016.

GP INVESTMENTS. *Linhas de Negócios*. Disponível em <http://www.gp.com.br/conteudo_pt.asp?tipo=43462&id=160153&idioma=0&conta=28>. Acesso: setembro de 2016.

IBIRAPUERA PARK HOTEL LTDA. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: maio 2016.

LORD HOTEL S.A. Escritura de alteração do contrato social da sociedade por cotas de responsabilidade limitada Lord Hotel e de transformação da mesma sociedade em Lord Hotel S.A. *DOSP*, São Paulo, Poder Executivo, p. 50, 29 jan. 1952.

NOVOTEL HOTELARIA E TURISMO LTDA. Contrato social constituído em 12 de agosto de 1975 e protocolado na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: abr. 2016.

PALÁCIO TANGARÁ PARTICIPAÇÕES LTDA. 6ª Alteração do Contrato Social e Reunião de Sócios de Transformação da GTIS XXX Brasil Participações Ltda. em Palácio Tangará Participações Ltda. *DOSP*, São Paulo, Empresarial, p. 51, 12 mar. 2015.

SÃO PAULO NIKKEY PALACE HOTEL S.A. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: maio 2016.

SETIN INCORPORADORA. *Divulgação Ibis Tatuapé*. Disponível em: <<http://www.setin.com.br/imoveis-a-venda/hotel>>. Acesso: setembro de 2016.

SLAVIERO HOTÉIS. *Institucional*. Disponível em: <<http://www.slavierohoteis.com.br/institucional/>>. Acesso: fev. 2016

SOBLOCO CONSTRUTORA S/A. Relatório da diretoria e Balanço Patrimonial Geral encerrado em 31 de dezembro de 1981. OESP, São Paulo, 13 abr. 1982, p. 17.

TOWERS ADMINISTRAÇÃO E COMÉRCIO LTDA. Ficha cadastral completa contendo extrato dos arquivamentos da empresa registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Disponível em: <<https://www.jucesponline.sp.gov.br/>>. Acesso em: maio 2016.

TRANSAMÉRICA HOSPITALITY GROUP. *Portfólio online*. Disponível em: <<http://www.transamericagroup.com.br/hotsite/portfolio/index.html>>. Acesso em: out. 2016.

Almanaques, Imagens, Mapas e materiais especiais

ALBUQUERQUE, F. de; MARTIN, J. Mappa da Capital da P.cia de S. Paulo seos Edifícios publicos, Hoteis, Linhas ferreas, Igrejas Bonds Passeios, etc. 1877. In: CAMPOS, E. São Paulo antigo: plantas da cidade. Informativo Arquivo Histórico Municipal, v. 4, n. 20, set/out. 2008. Disponível em: <http://www.arquiamigos.org.br/info/info20/index.html>. Acesso: ago. 2015.

ALMANACH D' O ESTADO SE SÃO PAULO PARA 1916. OESP, São Paulo, 4 de jan. 1916.

ALMEIDA, G. de. A côr de São Paulo. *Revista O Cruzeiro*, Rio de Janeiro, Ano I, n. 1, 10 nov. 1928, p. 35.

CARDIM, G. Planta Geral da Capital de São Paulo de 1897. In: CAMPOS, E. São Paulo antigo: plantas da cidade. Informativo Arquivo Histórico Municipal, v. 4, n. 20, set/out. 2008. Disponível em: <http://www.arquiamigos.org.br/info/info20/index.html>. Acesso: ago. 2015.

COCOSI, A. M. e COSTA; L. F. F. Planta da Cidade de São Paulo de 1913. In: CAMPOS, E. São Paulo antigo: plantas da cidade. Informativo Arquivo Histórico Municipal, v. 4, n. 20, set/out. 2008. Disponível em: <http://www.arquiamigos.org.br/info/info20/index.html>. Acesso: ago. 2015.

CORDEIRO, J. *Pavilhão de Exposições*. 2012. 1 fotografia, color. Divulgação Anhembi Eventos. Espaços locáveis. Disponível em: <<http://www.anhembi.com.br/espaco/pavilhao-de-exposicoes/>>. Acesso em: fev. 2017.

FARKAS, T. *Vista do centro da cidade, com destaque para os edifícios Altino Arantes e Martinelli*. 1940. 1 fotografia, p/b. Acervo Fotográfico, Instituto Moreira Sales, Rio de Janeiro.

FERREIRA, S. de A. *Hotel Esplanada*. 1934. 1 fotografia, p/b. Coleção Vistas da Cidade de São Paulo entre as décadas de 1930 e 1960. Biblioteca Mario de Andrade, São Paulo.

LEMOS, C. A. C. Vista geral do Edifício-sede do jornal "O Estado de São Paulo". 1976. 1 fotografia, color. Catálogo Geral, Acervo da Biblioteca da FAUUSP, São Paulo.

MARQUES, A. & IRMÃO (org.). *Almanak Administrativo, Mercantil e Industrial da Província de S. Paulo para o Anno de 1958*. 2º Anno. São Paulo: Typographia Imparcial, de J. R. de Azevedo Marques, 1957.

MARQUES, A. A. S. *Indicador de São Paulo*. Administrativo, Judicial, Industrial, Profissional e Comercial para o Ano de 1878. Edição Fac-Similar. São Paulo: IMESP/DAESP, 1983.

NASCIMENTO, D. *Hotel Danúbio*. 2000. 1 fotografia, color. Imóveis antigos. São Paulo Antiga, São Paulo. Disponível em: <<http://www.saopauloantiga.com.br/hotel-danubio/>>. Acesso em: jan. 2016.

NASCIMENTO, D. *Sobrado – Rua Helvetia, 112*. 2012. 1 fotografia, color. Imóveis antigos. São Paulo Antiga, São Paulo. Disponível em: <<http://www.saopauloantiga.com.br/sobrado-rua-helvetia-112/>>. Acesso em: jan. 2016.

SECKLER, Jorge. (Org.) *Almanach da Provincia de São Paulo. Administrativo, commercial e industrial*. Ano 6. São Paulo: Typographia Jorge Seckler & Comp., 1888.

SECKLER, Jorge. (Org.) *Almanach da Provincia de São Paulo. Administrativo, commercial e industrial*. Ano 2. São Paulo: Typographia Jorge Seckler & Comp., 1884.

SILVA, J. *Guia Ilustrado do Viajante*. São Paulo: Monteiro Lobato, 1924

TOM ZÉ. A briga do Edifício Itália e do Hilton Hotel. In: TOM ZÉ. *Se o Caso é Chorar*. Continental, 1972. 1 Vinil, Faixa 7.