

João Sette
Whitaker Ferreira

João Sette Whitaker Ferreira

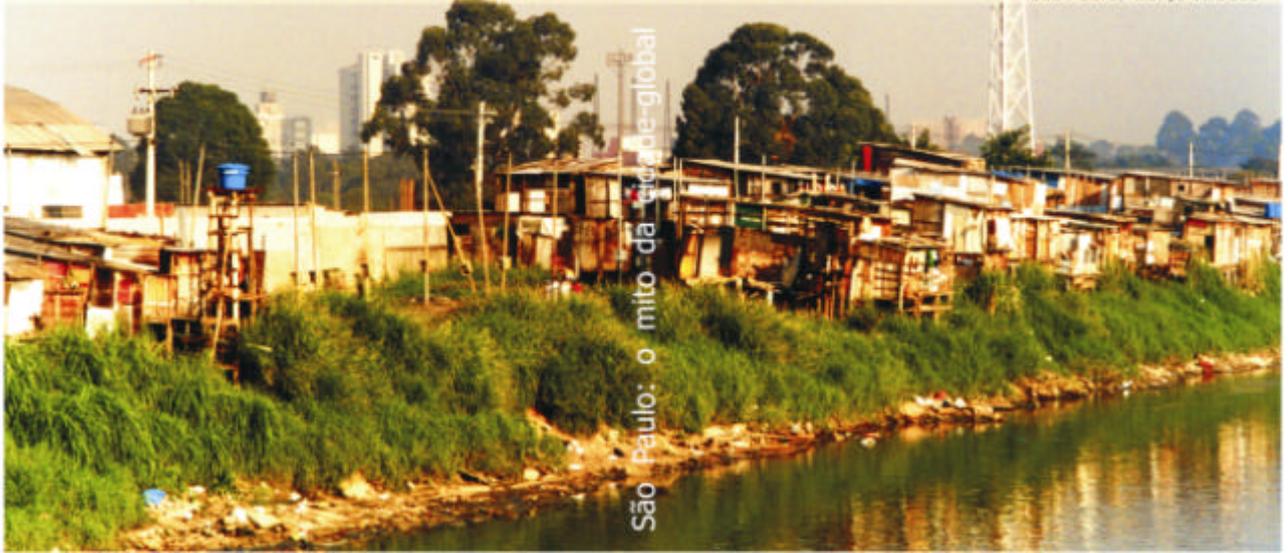

Universidade de São Paulo
Faculdade de Arquitetura e Urbanismo

São Paulo

O mito da cidade-global

Tese de Doutorado


Universidade de São Paulo
Faculdade de Arquitetura e Urbanismo
Orientadora: Profa. Dra. Emília Malcova
São Paulo, março de 2003



São Paulo: o mito da cidade-global



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO

SÃO PAULO: O MITO DA CIDADE-GLOBAL

João Sette Whitaker Ferreira

Tese apresentada à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutor em Estruturas Ambientais Urbanas.

Orientadora: Profa. Dra. Ermínia Terezinha Menon Maricato.

São Paulo, março de 2003.

São Paulo: o mito da cidade-global.

**Capa: antena de telefonia celular na Favela do Gato, São Paulo.
Arte: Paulo Emílio Ferreira Buarque sobre foto de Wagner Germano.**

São Paulo: o mito da cidade-global.

à minha Helena querida.

"Se é importante, senão necessário, que um certo número de pesquisadores independentes se associem aos movimentos sociais, é porque nós estamos confrontados a uma política de mundialização (eu digo "política de mundialização", e não falo somente em "mundialização", como se se tratasse de um fenômeno natural). Essa política é em grande parte mantida secreta na sua produção e na sua difusão. E é necessário todo um trabalho de pesquisa para desvendá-la antes que ela seja posta em prática. Essa política tem também efeitos que podem ser previstos graças aos recursos das ciências sociais, mas que a curto prazo ainda são invisíveis para a maioria das pessoas.(...) A questão é saber se aqueles que antecipam, graças a seu saber científico, os efeitos funestos dessa política, podem e devem manter-se em silêncio. Ou se não haveria aí uma espécie de não-assistência à pessoas em perigo. Se é verdade que o planeta está ameaçado por calamidades graves, aqueles que acreditam conhecer de antemão essas calamidades não teriam o dever de sair da reserva a que se auto-impõem tradicionalmente os sábios?"

(...) Em outras palavras, deve-se romper algumas oposições (...), a começar por aquela do sábio que se fecha em sua torre de marfim.(...) É como se os sábios se achassem duplamente sábios por não fazerem nada de sua ciência. (...) Essa reserva, essa fuga na pureza, tem conseqüências sociais muito graves. (...) Parece-me que o pesquisador não tem escolha: se ele tem a convicção que existe uma correlação entre as políticas neoliberais e as taxas de delinqüência, uma correlação entre as políticas neoliberais e as taxas de criminalidade, uma correlação entre as políticas neoliberais e todos os sinais do que Durkheim teria chamado de anomia, como poderia ele não dizê-lo? Não somente não podemos repreendê-lo por isso, mas deveríamos felicitá-lo".

Pierre Bourdieu, "Pour un savoir engagé"
LE MONDE DIPLOMATIQUE, FEVEREIRO DE 2000.

São Paulo: o mito da cidade-global.

RESUMO

A "cidade-global" vem sendo difundida pelo mundo como o único modelo urbano capaz de garantir a sobrevivência das cidades no "novo" contexto da "globalização da economia". Se esse modelo pode até mostrar-se de alguma eficácia no contexto das grandes cidades desenvolvidas, isso não ocorre entretanto nas grandes metrópoles periféricas, como no caso de São Paulo.

A observação de dados empíricos da cidade mostra que ela não apresenta nenhum dos atributos típicos da "cidade-global": ela não se situa na rota dos grandes fluxos da economia global, não sofre de um processo de desindustrialização estrutural nas mesmas proporções do que as cidades desenvolvidas, não vê o "terciário avançado" se sobrepor aos outros setores da economia, etc. Entretanto, o discurso dominante do pensamento único neoliberal, que tem como paralelos urbanos as teorias da "Cidade-Global", do "Planejamento Estratégico" e do "Marketing de cidades", impõe um discurso ideológico pelo qual esses modelos seriam as únicas opções de urbanização aceitáveis para São Paulo.

Apoiando-se nessa falsa realidade, os empreendedores urbanos da cidade conseguem canalizar os recursos públicos de forma a sustentar a construção, na região da Marginal do Rio Pinheiros, uma "centralidade global de negócios", desviando assim as políticas públicas das prioridades prementes ligadas à uma fratura sócio-espacial que não pára de crescer. Assim, em uma cidade em que quase 50% da população é privada dos direitos de cidadania mais básicos e não consegue sequer a incluir-se na dinâmica urbana da cidade formal, alguns grupos de empreendedores, associados ao Poder Público, conseguem criar uma "cidade dentro da cidade", verdadeira ilha de Primeiro-Mundo, pousada sobre uma matriz urbana na qual sobrevivem ainda as relações sociais arcaicas típicas do sub-desenvolvimento urbano de um país que ainda nem conseguiu vencer as dificuldades impostas por sua herança colonial.

Uma análise mais pormenorizada mostrará que se trata de uma dinâmica de produção do espaço urbano – muito próxima do modelo da "máquina de crescimento urbano" – baseada em coalizões entre as elites urbanas locais e o Poder Público, e que não tem nada de "moderno", e muito menos de "global". São na verdade as tradicionais e arcaicas relações sociais típicas do "patrimonialismo" brasileiro que se reproduzem na escala urbana para garantir a hegemonia das elites sobre o processo de produção da cidade.

São Paulo: o mito da cidade-global.

ABSTRACT

The global-city is considered throughout the world as the only urban model able to guarantee the survival of the city within the new context of economic globalisation. If this model has perhaps been proven effective in the context of large cities in developed countries, it is not the same for their counterparts in under-developed countries, as in the case of Sao Paulo.

Studying empirical data on the city shows that none of the attributes of the typical "global-city" is present in Sao Paulo: the city does not participate in world economic flows; does not suffer from a structural de-industrialisation; does not have an advanced tertiary sector leading other economic activities and so forth. However, the dialogue dominating single neo-liberal thought which finds its urban equivalence in the theories of the Global City, in Strategic Planning and Urban Marketing, imposes an ideological discourse according to which these models would be the only acceptable options for the urbanisation of Sao Paulo.

By being based in this false reality, urban entrepreneurs successfully channel public investments to support construction, for example, of a "total business district" in the area of the Pinheiros River, thus diverting urgent public priority policies related to deepening serious social inequalities. In a city where nearly 50% of the population is deprived of the basic rights of citizenship and are not even able to participate in formal urban dynamics, some groups of entrepreneurs associated with the public authority, are able to create a "city within the city": a veritable island of the "First World" built upon an urban matrix comprised of the traditional, archaic social relations of the urban under-development of a country which has still to overcome the difficulties of its colonial heritage.

A more thorough analysis demonstrates that it is about the dynamics of production of urban spaces - very close to the model of the "urban growth machine" - based on coalitions between local urban elites and public authorities. This has nothing to do with "modern", much less with "global". In fact, the traditional and archaic social relations typical of Brazilian "patronism" are reproduced on an urban scale to guarantee the hegemony of the elites in the production process of a city.

São Paulo: o mito da cidade-global.

RESUME

La ville-globale est diffusée à travers le monde comme le seul modèle urbain capable de garantir la survie des villes dans le nouveau contexte de la mondialisation de l'économie. Si ce modèle s'est peut-être avéré efficace dans le contexte des grandes villes développées, il n'en est pas de même pour les grandes métropoles sous-développées, comme c'est le cas de São Paulo.

L'observation des données empiriques sur la ville montre qu'aucun des attributs de la "ville-globale" typique n'est observable à São Paulo: la ville n'est pas incluse dans le trajet des principaux flux économiques mondiaux, ne souffre pas d'une désindustrialisation structurelle, ne voit pas le secteur tertiaire "avancé" prendre le dessus sur les autres activités économiques, etc. Cependant, le discours dominant de la pensée unique néolibérale, qui trouve son parallèle urbain dans les théories de la ville-globale, de la planification stratégique et du marketing urbain, impose un discours idéologique selon lequel ces modèles seraient les seules options d'urbanisation acceptables à São Paulo.

En s'appuyant sur cette fausse réalité, les entrepreneurs urbains de la ville réussissent à canaliser les investissements publics pour soutenir la construction, dans la région du fleuve Pinheiros, d'un "centre d'affaires global", détournant ainsi les politiques publiques des priorités urgentes liées à la grave fracture sociale qui ne cesse de s'agrandir. Ainsi, dans une ville où près de 50% de la population est privée des droits les plus basiques de citoyenneté et ne réussit même pas à s'inclure dans les dynamiques urbaines formelles, quelques groupes d'entrepreneurs, associés au pouvoir public, réussissent à créer une "ville dans la ville", véritable île de Premier-Monde posée sur une matrice urbaine où survivent encore les relations sociales archaïques typiques du sous-développement urbain d'un pays qui n'a même pas encore vaincu les difficultés de son héritage colonial.

Une analyse plus poussée montre qu'il s'agit d'une dynamique de production de l'espace urbain – très proche du modèle de la "machine de croissance urbaine" – basée sur des coalitions entre les élites urbaines locales et le pouvoir public, qui n'a rien de "moderne", et encore moins de "global". Ce sont en fait les traditionnelles et archaïques relations sociales typiques du "patrimonialisme" brésilien qui se reproduisent à l'échelle urbaine pour garantir l'hégémonie des élites sur le processus de production de la ville.

São Paulo: o mito da cidade-global.

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	16
APRESENTAÇÃO	18
CAPÍTULO 1: SÃO PAULO CIDADE GLOBAL: APRESENTAÇÃO DE UM MITO	24
1.1 São Paulo: "Cidade-global"	24
1.2 A "centralidade globalizada" da região da Marginal Pinheiros	34
1.3 A teoria das Cidades globais	45
CAPÍTULO 2: SÃO PAULO, CIDADE GLOBAL?	57
2.1 As idéias fora do lugar	57
2.2 Revisando os "atributos" da "cidade-global" São Paulo	59
2.2.1 Os atributos tradicionais: fluxos econômicos e sedes de empresas	59
2.2.2 O declínio do emprego industrial e o fortalecimento dos empregos nos serviços	61
2.2.3 A desindustrialização	72
2.2.4 O novo "terciário avançado"	83
2.2.5 A concentração do "terciário avançado" na região da Marginal Pinheiros	91
2.3 O que há de novo nas cidades-globais?	108
2.4 Conclusões	118
CAPÍTULO 3: GLOBALIZAÇÃO, IDEOLOGIA E PLANEJAMENTO URBANO	124
3.1 A "globalização" segundo os teóricos da "cidade-global".	124
3.2 A "globalização".	128
3.2.1 A crise do capitalismo após a reconstrução do pós-guerra	129
3.2.2 A reestruturação produtiva	131
3.2.3 A financeirização da economia global	136
3.2.4 A "aliança" entre as elites periféricas e as forças expansionistas do capitalismo global	137
3.2.5 O que há de novo na globalização?	147
3.3 Da "globalização" à "cidade-global"	155
3.3.1 Planejamento Estratégico e Marketing Urbano	157
3.3.2 O Marketing Urbano de São Paulo	167
3.4 Conclusões	171
CAPÍTULO 4: REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO: A TEORIA DA MÁQUINA DE CRESCIMENTO	175
4.1 Reestruturação produtiva e produção do espaço urbano e regional nos países desenvolvidos: o <i>boom</i> imobiliário dos anos 80 e algumas explicações possíveis	176

4.1.1 As explicações pelo viés da terceirização da economia e das políticas de marketing urbano.	176
4.1.2 As explicações pelo viés da liberalização, desregulação e financeirização da economia global.	182
4.1.3 A explicação pelo viés dos "circuitos do capital"	185
4.1.4 A abordagem da "cidade-global": uma explicação de perfil liberal que não atinge a questão da produção do espaço urbano.	188
4.2 Alguns exemplos empíricos.	194
4.2.1 Londres	194
4.2.2 Houston, EUA.	197
4.2.3 O caso japonês	198
4.2.4 O sudeste asiático	200
4.3 E o Brasil?	205
4.4 Uma visão das dinâmicas da produção do espaço intra-urbano: a teoria da "Máquina de Crescimento Urbano"	206
4.4.1 A teoria da "Máquina de Crescimento Urbano"	208
4.5 Conclusões	226
CAPÍTULO 5 - AS DINÂMICAS, MUITO LOCAIS, POUCO GLOBAIS, DA PRODUÇÃO DO ESPAÇO TERCIÁRIO EM SÃO PAULO: A MÁQUINA DE CRESCIMENTO PAULISTANA	230
5.1 O mito da internacionalização do setor imobiliário terciário.	231
5.1.1 Os fundos de pensão	231
5.1.2 Incorporadoras, construtoras e consultoras.	236
5.1.3 Shopping-centers e o setor hoteleiro	240
5.2 O perigo das "idéias fora do lugar" e as especificidades da "máquina de crescimento" paulistana.	246
5.3 O consenso dos empreendedores pela verticalização da cidade.	250
5.4 A "quebra do consenso": conflitos entre Z1 e empreendedores, e frentes imobiliárias na cidade de São Paulo.	256
5.4 A "máquina de crescimento" paulistana	266
5.4.1 O Centro	269
5.4.2 A Paulista e as outras "frentes"	272
5.5 A "máquina de crescimento" e a "centralidade terciária" da Marginal Pinheiros.	276
5.5.1 Os investimentos públicos na região da "centralidade terciária" da Marginal Pinheiros.	282
5.5.2 No que resultam esses investimentos?	295
5.6 O jogo acabou?	299
6 - CONSIDERAÇÕES FINAIS	307
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	313
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	321
ANEXOS	336

AGRADECIMENTOS

Esta tese não teria sido realizada sem o apoio financeiro do **Lincoln Institute of Land Policy**, de quem fui bolsista nos anos 2001-2002. Devo ao LILP, e ao Prof. Dr. Martim Smolka, um agradecimento especial pelo apoio e a confiança depositados em mim.

Como em qualquer tese acadêmica, o esforço que este trabalho exigiu tornou-se possível graças à compreensão e ajuda de muitas pessoas queridas, que listo a seguir, sempre correndo o grande risco de esquecer de algumas. "Esquecidos" ou não, que todos meus amigos e amigas, de modo geral, se sintam agradecidos, pela amizade cultivada apesar do meu "sumiço" nestes anos de tese.

Não tenho palavras para agradecer à Ermínia, orientadora, mas acima de tudo amiga, pelo apoio e o incentivo que tenho recebido dela em todas as minhas atividades, assim como pela sua postura exemplar, desprendida e solidária na academia. Eu a tenho como o exemplo a seguir na minha carreira docente e no relacionamento com meus orientandos.

Devo um agradecimento especial ao Prof. Dr. Leonel Itaussu de Almeida Melo, com quem iniciei a orientação do Doutorado, ainda no Departamento de Ciência Política da FFLCH-USP, por ter entendido e incentivado – o que nem sempre é comum no meio acadêmico – minha transferência para a FAUUSP.

Agradeço aos professores Flávio Villaça e Phillip Gunn pelos preciosos comentários na banca de qualificação, e aos professores da banca examinadora final.

Agradeço a todos meus colegas – na maioria, meus ex-professores – do Grupo de Disciplinas de Planejamento Urbano da FAU, pela simpatia com que me acolheram e me apoiaram no meu início de carreira na USP. Em especial, devo agradecer ao Csaba pela leitura crítica do capítulo 3 e pelas contribuições que podem ser lidas ao longo deste trabalho, ao Eduardo por compartilhar as reflexões sobre sua tese, tão próxima à minha, à Maria Cristina, por sempre me trazer informações novas e pertinentes, ao Antonio Cláudio por compartilhar o tema de pesquisa. Agradeço ao Tomás, ao Ronca, ao Zahn, ao Nuno, à Heliana, ao Cândido, ao Costa, pelas freqüentes discussões e o constante apoio.

Algumas pessoas foram essenciais para a obtenção de informações fundamentais para minha pesquisa: Helena Mena Barreto, pela indicação de artigo essencial sobre Bangkok, Alfredo Calcanho, da Cepal, pelos dados e textos daquela instituição, José Roberto Sampaio, pelas informações sobre o mercado imobiliário e pela leitura de um trecho do trabalho, Eliane Pimenta, pelo esforço para conseguir dados sobre os gastos públicos municipais, Lagonegro, pelas informações sobre o cabeamento em São Paulo, Daniel, pelas aulas de Excel, Flávio Khoury, pelas informações geo-referenciadas, Ênio Moro pelas informações sobre Santo André, Stamatia (e Maria Ruth), pelas informações da sua tese, Maria Emília Veras e Daniel Rocha e Silva, do Cegtip/MTE/Datamec, pelos preciosos dados disponibilizados, Silvana e Vicente, da CET, Plininho pelas explicações freqüentes, Christian Andrei da Fundap, pelas explicações sobre atualização monetária, Wagner pela foto da capa, meus alunos Vagner Soaias, pela participação na pesquisa, e Rodrigo Izcson, pelo entusiasmo em obter informações e fotos que gentilmente me disponibilizou.

Agradeço à Malú e demais colegas e estagiários do LabHab, pelo ambiente de reflexão sempre frutífero, e em especial ao Paulo "Duda" Emílio, pela capa.

Agradeço ao Tadeu, à Regina e à Dina, pela força na impressão e a flexibilidade com os prazos na correria final, e aos funcionários da FAU.

Agradeço parentes e amigos que em algum momento se empenharam em me ajudar, e às minhas irmãs, meus cunhados e meus pais, pelo exemplo. Em especial, obrigado ao Danilo por colocar-me em contato com o Ministério do Trabalho (MTE), à Lynn pela tradução para o inglês, ao Olivier pela revisão do francês, à Stella pela revisão atenta de vários capítulos da tese e à ela e ao Chico pelo esforço para tirar as fotos e fazer contatos em Bangkok.

Ao Alex, Celso, César, Chiquinho, Joel, João Carlos, Paulo e Wagner, porque o que construímos e compartilhamos em Taubaté é hoje um parâmetro na minha vida acadêmica e profissional.

Agradeço a todos meus alunos e orientandos da FAU, cujo entusiasmo e interesse foram – e sempre serão – minha motivação.

E, evidentemente, agradeço à minha querida Lu, por "agüentar" este período de tantos sacrifícios familiares, com o compromisso de que, agora que ela também se lançou no doutorado, devolverei em dobro.

Embora não pudesse ter feito esta tese sem a contribuição dessas pessoas, reservo-me toda a responsabilidade por seus erros e imperfeições.

APRESENTAÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo contribuir para a desmistificação de um conceito amplamente divulgado no meio urbanístico brasileiro e internacional: o de que as cidades de hoje, para conseguirem sobreviver ao ambiente competitivo e globalizado da economia atual, devem seguir um receituário específico, de forte perfil neoliberal, cuja implementação deve ser feita através de "novas" técnicas de urbanismo como o Planejamento Estratégico. A esse padrão urbano foi dado o nome de "cidade-global". Tratando-se de um modelo único, assim como é o "pensamento único" atualmente hegemônico, não é de se estranhar que se tente, automaticamente, incluir a metrópole de São Paulo na lista das cidades que pretendem ser "globais".

Meu interesse pelas aproximações possíveis entre o urbanismo e a economia iniciou-se ainda na graduação, quando ficou claro para mim que as dificuldades vividas pelas cidades brasileiras, no que tange ao altíssimo grau de exclusão sócio-espacial, estavam intrinsecamente ligadas ao padrão histórico de estruturação da sociedade e da economia brasileiras. Um padrão de submissão consciente por parte das burguesias nacionais às dinâmicas do capitalismo internacional, que gerou, nos moldes do desenvolvimento desigual e combinado, a renúncia pela formação da nação em troca da generalização de sua hegemonia interna (Sampaio Jr., 1999, Deák, 1991). Como estudante de arquitetura e urbanismo e, ao mesmo tempo, de economia, começava a se tornar claro para mim que as relações diretas entre esse cenário sócio-econômico e a matriz urbana sobre a qual ele se aplicava deviam ser estudadas mais à fundo. Se no meu Trabalho de Graduação Interdisciplinar¹, em Arquitetura e Urbanismo, ainda me mantive na área do planejamento, tentando entender os desafios da atuação do arquiteto e urbanista nesse difícil contexto sócio-econômico e espacial, na Monografia de Graduação em economia já procurei estabelecer alguns vínculos – na medida em que minha formação o permitia – entre economia e urbanismo².

¹ “Uma tentativa de ligação entre a teoria e a prática: O Pátio da União em Vila Nova Cachoeirinha”, Trabalho de Graduação Interdisciplinar, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP para conclusão do curso, 1990.

² “Uma tentativa de atualização do Planejamento Urbano em São Paulo: uma abordagem urbano-econômica”, Monografia de graduação, Faculdade de Economia e Administração da PUC-SP, 1993.

Naquela época – no início dos anos 90 – se delineavam mais claramente os traços daquilo que viria a se consolidar, alguns anos depois, como uma das mais impressionantes formas de dominação ideológica e econômica da história do capitalismo mundial, e portanto dos países hegemônicos sobre a periferia do sistema, a chamada "globalização". Consciente de que não seria mais possível entender corretamente as cidades brasileiras em seu contexto contemporâneo sem decifrar mais detalhadamente os mecanismos desse fenômeno, transfir-me para o Departamento de Ciência Política da FFLCH-USP, para realizar meu mestrado sobre o tema. Com a dissertação "*Os contrastes da mundialização: a economia como instrumento de poder em um sistema internacional excludente*"³, procurei entender as dinâmicas dessa tão falada "globalização", em uma abordagem crítica que já vinha sendo apontada por importantes intelectuais brasileiros como, entre outros, José Luis Fiori, Maria da Conceição Tavares e Paulo Nogueira Batista Jr. Tornava-se claro para mim que o fenômeno da "globalização", embora designasse processos reais de ajustes e transformações da economia capitalista, vinha sendo utilizado como um instrumento ideológico tanto para a consolidação da dominação internacional do centro sobre a periferia através da imposição do modelo do "Consenso de Washington", como para a reafirmação da onipotência interna das elites brasileiras sobre a maioria da nossa sociedade.

Findo o mestrado, tive a oportunidade de fazer, já como aluno de doutorado da FFLCH-USP, uma disciplina optativa na FAU, com a professora Ermínia Maricato. A identificação imediata com os conteúdos ali estudados, todos voltados para a questão urbana brasileira, mas não desprendidos de uma acepção mais ampla das suas relações com o contexto econômico nacional e global, me fizeram perceber a necessidade de voltar à minha preocupação de origem, que era a de entender mais profundamente as correlações entre economia – e agora, mais especificamente, "globalização" – e urbanismo. Assim, com o incentivo do professor Leonel Itaussu, meu orientador na Ciência Política, transfir-me para a FAUUSP com o objetivo de lá concluir meu doutorado, agora sob a orientação da profa. Ermínia Maricato.

Nessa mesma época, minha aproximação com o mundo acadêmico, no qual iniciava minha carreira docente em Arquitetura e Urbanismo, me faziam perceber o quanto os conceitos da "globalização", e sua correspondente urbana, da

³ Dissertação de Mestrado apresentada junto ao Departamento de Ciência Política da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, fevereiro de 1998.

"cidade-global", vinham firmando-se sorratamente no meio universitário como um padrão de entendimento do mundo e da cidade, sem que se atentasse para a forte carga ideológica que a elas se atrelava. Minha entrada como docente da FAUUSP, o convívio com os pesquisadores da FAU e mais especificamente do Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos – LabHab, me permitiram aprofundar essa reflexão, aprimorando as observações críticas e aproximando-as da realidade urbana brasileira e sobretudo paulistana. Sem dúvida nenhuma, o lançamento em 2000, por parte de Otília Arantes, Carlos Vainer e Ermínia Maricato, do livro "A cidade do pensamento único" (Vozes) provocou uma clara inflexão no cenário de relativa apatia acadêmica no qual o "pensamento único" liberal das "cidades-globais" vinha se firmando. A partir desse ponto, a visão crítica da apropriação automática dos conceitos da "globalização" e da "cidade-global" como se fossem fenômenos inexoráveis, a consciência do papel ideológico – e bastante nocivo para as cidades latino-americanas – de abordagens como a do "planejamento estratégico", fortaleceram-se no meio acadêmico brasileiro, dando um grande fôlego à produção de conhecimento crítico acerca desses fenômenos. A essas alturas, minha tese de doutorado já estava encaminhada, e toda essa movimentação intelectual só veio fortalecer minha convicção sobre a pertinência do meu tema, assim como subsidiar de forma significativa o meu trabalho.

Esta tese é, portanto, o resultado dessa trajetória. No primeiro capítulo, procurei apresentar o mito da "São Paulo cidade-global", na forma como ele vem sendo construído e consolidado tanto em alguns setores da academia quanto nos meios profissionais da área de urbanismo e, em especial, na grande mídia. Mostro também como o conceito vem sendo relacionado, na cidade de São Paulo, com o surgimento de uma "centralidade terciária", ao longo do Rio Pinheiros, que vem merecendo – por tratar-se, aparentemente, da materialização na nossa metrópole da "cidade-global" – significativa atenção na produção acadêmica na área do urbanismo. Sendo uma construção ideológica, a idéia da "cidade-global" teve, a partir dos anos 90, uma força de proliferação significativa, sendo encampada até pelo então Presidente da República. Por trás desse festejado conceito, porém, existiam e existem teóricos a formulá-lo (geralmente fora do país) e outros a difundi-lo (tanto fora como dentro do Brasil). Nesse capítulo, procurei estabelecer, até para criar uma referência para o resto do trabalho, qual é a origem teórica da "cidade-global".

No segundo capítulo, procurei desmontar o argumento amplamente difundido, até pelos teóricos da "cidade-global" acima citados, de que a cidade de São Paulo estaria capacitada a alcançar essa condição "global", como pareceria indicar o surgimento da "centralidade terciária" da região do vale do rio Pinheiros. Verificando, em um primeiro momento, os critérios necessários para essa qualificação, mostro como eles não se verificam, pelo menos de forma sistemática, na metrópole paulistana. Em um segundo momento, procurei pormenorizar os argumentos dos "pais" teóricos da "cidade-global", como Saskia Sassen ou Manuel Castells, para poder cotejá-los com alguns dados empíricos da cidade de São Paulo, em questões como as tendências da produção econômica da cidade, de sua dinâmica de emprego, etc. Por fim, o capítulo se encerra com um questionamento acerca do que realmente poderia haver de novidade na teoria da "cidade-global", uma vez que ela parece indicar, pelo menos no caso de São Paulo, tendências já há muito conhecidas e observadas.

No capítulo 3, procurei mostrar como a teoria da "cidade-global" não tem como ser tratada sem que se apreenda o fato de que ela traz em si uma visão muito definida de "globalização". Por isso, nesse capítulo procuro fazer uma revisão desse fenômeno, retomando e atualizando alguns conceitos já discutidos em meu mestrado. Se por um lado, procuro mostrar que ele designa transformações no capitalismo e em especial no sistema produtivo, decorrentes da chamada "revolução da informática", que não podem ser desprezados, por outro tento mostrar como a esse fato real se associa todo um discurso ideológico que tem por objetivo simplesmente promover o "ajuste" do capitalismo global face à exaustão do modelo de *Bretton Woods* e permitir a continuidade de sua expansão e mais uma re-imposição de sua hegemonia no desigual sistema econômico mundial. Além disso, procuro mostrar como, assim como ocorre com a teoria da "cidade-global", o fenômeno da "globalização" não é assim tão novo quanto o discurso que o acompanha faz crer. Por fim, procurei deixar clara a transposição – que as vezes fica escamoteada sob o discurso ideológico – entre o conceito de "globalização" e o de "cidade-global", sendo também este último utilizado como instrumento da hegemonização da economia liberal através do mundo, agora em sua faceta urbanística. Nesse processo de imposição da ideologia global liberal, que ficou sendo conhecida como a do "pensamento único", a vertente urbana da "cidade-global" se apóia em teorias "auxiliares" de perfil menos teórico e mais pragmático e instrumental: o Planejamento Estratégico e o Marketing Urbano, que assim como ocorreu com o "Consenso de Washington", constituem-se em verdadeiras cartilhas de procedimentos

supostamente "imprescindíveis" à sobrevivência da cidade no contexto da economia "globalizada".

No quarto capítulo, tentei verificar em que medida um fenômeno urbano mundial bastante expressivo na década de 80, o *boom* imobiliário de edifícios de escritórios para servir o crescente setor terciário, poderia ter relação com os conceitos de "globalização" e de "cidade-global" estudados no capítulo anterior. Verifiquei como a abordagem da "cidade-global" não oferece uma explicação muito consistente para o fenômeno, restringindo-se a observar – e dela tomar partido – o suposto aumento de demanda por atividades urbanas terciárias que ele representou. Assim, pude mostrar como explicações que não se atêm à questão da demanda, mas aprofundam os aspectos da produção do espaço urbano, relacionando-os com a própria estrutura do sistema capitalista, são mais consistentes na explicação do *boom* imobiliário terciário da década de 80 e, vale notar, de sua interrupção na década seguinte. A partir daí, procurei selecionar alguns exemplos no mundo de cidades cuja produção de seus espaços sofreu efetivamente influência das dinâmicas da economia globalizada. Porém, verificando que esses exemplos não tinham correlação possível com a realidade brasileira, procurei alguma outra matriz teórica explicativa que permitisse um melhor entendimento da produção contemporânea das "centralidades terciárias" em São Paulo. Por proporcionar uma abordagem que partia, muito mais do que das influências externas, da análise das dinâmicas internas entre os agentes locais de produção da cidade, a teoria da "*Urban Growth Machine*", proposta ainda na década de 80 pelos urbanistas norte-americanos John Logan e Harvey Molotch, parecia responder com muito mais precisão ao entendimento da nossa realidade, embora demandasse as necessárias adaptações e ponderações para não se cair na armadilha das "idéias fora do lugar" (Maricato, 1996, 2000, 2001).

No quinto e último capítulo, me propus então a fazer as ponderações necessárias para a utilização da matriz teórica da "máquina de crescimento" como abordagem explicativa para as reais dinâmicas internas de produção do espaço terciário da cidade. Em primeiro lugar, procurei mostrar como o mercado imobiliário de escritórios em São Paulo não passa por nenhum processo significativo de internacionalização, assim como deixaria crer o discurso ideológico dominante. Em segundo lugar, mostro como, para além do direcionamento do crescimento da cidade por parte das classes dominantes em um vetor específico da cidade (Villaça, 2001), no caso de São Paulo o sudoeste, existe uma intensa disputa dentro dessas classes dominantes em torno do

direcionamento da cidade terciária para uma ou outra área interna a esse vetor, que chamei de "frentes imobiliárias". Até aí, não seria essa competição entre empreendedores urbanos um fenômeno propriamente surpreendente dentro de uma cidade capitalista, que reproduz espacialmente as disputas por lucratividade típicas desse sistema econômico. O elemento central – embora também não seja novo, mas que vem se exacerbando de forma significativa – na verdade é o enorme esforço desses empreendedores em canalizar, através de bem-costuradas coalizões com o Poder Público, investimentos públicos extraordinários destinados a diferenciar e valorizar suas "frentes" de atuação, em relação à outras. Por causa disso, a cidade sofre com a inversão total de suas prioridades urbanísticas, concentrando recursos públicos em áreas nobres já valorizadas, e abandonando ainda mais a já abandonada cidade informal, que hoje compreende cerca de 50% da população. Essa é, em suma, o que chamamos de "máquina de crescimento paulistana". Um modelo de produção da cidade totalmente dominado pelos interesses do capital local, e que procura se legitimizar através da imposição de uma suposta matriz "moderna e global" por sobre a cidade arcaica e desigual. Na verdade, um modelo que exacerba o patrimonialismo do Estado e da sociedade brasileiros, intensificando a imiscuição entre o público e o privado com o único fim de beneficiar a rentabilidade do capital. O discurso segundo o qual essa forma de produção da cidade iria supostamente deflagrar seu verdadeiro desenvolvimento (rumo à justiça social), graças ao "efeito sinérgico" das "ilhas de Primeiro Mundo" criadas nas suas "centralidades terciárias", é ideologicamente tão forte que até governos de perfil progressista se deixaram levar por essa crença, perpetuando-a sabe-se lá até quando. Essa é portanto, como tentarei mostrar no trabalho que segue, a verdadeira e escamoteada característica dessa "cidade-global" paulistana, de que tanto se fala.



SÃO PAULO CIDADE GLOBAL: APRESENTAÇÃO DE UM MITO

1.1 São Paulo: “Cidade-global”⁴

“São Paulo será, talvez, no Brasil, a principal candidata a cidade mundial”⁵. Com essas palavras, durante um encontro internacional em 1995 promovido pela Associação Viva o Centro, Fernando Henrique Cardoso selava com a autoridade do sociólogo-presidente, uma interpretação que iria rapidamente tornar-se uma unanimidade nos meios empresariais, governamentais e acadêmicos: a de que a cidade de São Paulo, mediante alguns esforços nesse sentido, estaria em breve se consolidando como a grande “cidade-mundial” brasileira.

A verdade é que desde que o termo foi retomado⁶ com certa popularidade nos meios acadêmicos internacionais, em especial com a publicação do trabalho de Saskia Sassen “*The Global City*”, em 1991⁷, a cidade de São Paulo passou a aparecer constantemente em diferentes relações e classificações – inclusive na obra de Sassen –, sempre com o rótulo de “cidade-global”, embora em hierarquizações variadas.

Para a autora,

“as transformações ocorridas durante as duas últimas décadas na composição da economia mundial, acompanhando a mudança na direção de prestação de serviços e das finanças, suscitam a renovada importância das grandes cidades como locais destinados a certos tipos de atividades e funções” (Sassen, 1998:16).

Antes de detalharmos seus preceitos teóricos, vale observar desde já que a questão central da conceituação de Sassen está na afirmação de uma relação

⁴ Como veremos adiante, ambas as nomenclaturas “cidade-mundial” ou “cidade-global” foram adotadas na teorização sobre o “novo” papel das metrópoles na economia globalizada. A adoção de um ou outro termo se deve ou a diferenciações específicas feitas por cada autor, ou mesmo por diferenças de tradução. No nosso ponto de vista, ambas designam um mesmo conceito, inserido em uma mesma corrente teórica, sujeita evidentemente a pequenas variações. Utilizaremos portanto ambas as formas, respeitando a formulação original do autor citado.

⁵ Fernando Henrique Cardoso, Seminário Internacional Centro XXI, São Paulo, 1995, reproduzido in ALMEIDA, Marco Antonio R. de (apresentação), “O centro das Metrópoles: reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI”, Terceiro Nome/Viva o Centro/Imprensa oficial do Estado, São Paulo, 2001.

⁶ Inicialmente proposto por Hall, em 1966, e retomado no trabalho de Friedmann e Wolff em 1982, quando se estabeleceu efetivamente um vínculo conceitual entre esse modelo de cidade e o processo de globalização econômica (Nobre, 2000). Discutiremos a concepção teórica da “cidade-global” logo adiante.

⁷ Data da publicação original em inglês, pela Princeton University Press.

concreta entre as dinâmicas da tão propalada “globalização da economia” e o papel exercido pelos grandes centros urbanos nesse processo.

Por isso, os exemplos mais eloqüentes dessas “*novas geografias da centralidade*” seriam os “*grandes centros financeiros e comerciais internacionais: Nova York, Londres, Tóquio*”, primeiramente, mas também Paris, Frankfurt, Zurique, Amsterdã, Sydney e Hong-Kong, e outros mais (Sassen, 1998:77). O que caracterizaria, em uma primeira abordagem, essa nova geografia urbana seria a intensificação das “*transações entre as cidades citadas, sobretudo através dos mercados financeiros, investimentos e fluxos dos serviços*”. Para a autora, a “*desigualdade na concentração dos recursos e atividades estratégicas, entre cada uma dessas cidades e outras cidades do mesmo país*” ajudou a estruturar uma rede de nós urbanos responsáveis pelos principais fluxos da economia e do comércio mundiais, em níveis hierárquicos de intensidade. (Sassen, 1998:17)

Embora sem a mesma intensidade das paradigmáticas Nova York, Londres ou Tóquio, São Paulo estaria vendo conformar-se, em um nível semelhante ao de cidades como Buenos Aires, Bangkok, Taipé, e Cidade do México, um “*novο centro urbano ... alimentado pela desregulamentação dos mercados financeiros, a ascendência das finanças e dos serviços especializados e a integração aos mercados mundiais*” (Sassen, 1998:17). Vale notar, desde já, que se por um lado as afirmações de Sassen sobre as novas características das três grandes cidades globais, Nova York, Londres e Tóquio, se apóiam em uma consistente pesquisa empírica, a maneira como a autora transfere o conceito da “cidade global” para outras metrópoles do planeta parece, pelo menos no caso de São Paulo, um pouco superficial⁸. Para Sassen,

“...São Paulo ganhou imensa força como centro financeiro e comercial em detrimento do Rio de Janeiro, antiga capital e cidade mais importante do país, sobrepujando o antigamente poderoso eixo representado por Rio e Brasília. Esse é um dos significados ou conseqüências da formação de um sistema econômico globalmente integrado”. (Sassen, 1998:17)

O que incomoda na análise acima não é o processo descrito em si, mas a imprecisão histórica. Note-se que, como foi citado, os conceitos apresentados pela autora dizem respeito às “*transformações ocorridas durante as duas últimas*

⁸ A própria autora admite que essa transferência carece de um maior cuidado científico, como se vê na primeira referência à cidade de São Paulo, na obra originalmente publicada em 1991: “**Sem que a tenha examinado a fundo no meu estudo**, mas tão importante quanto [as outras cidades estudadas] pelo seu quadro teórico, a transformação vivida por cidades como Paris, Frankfurt, Hong-Kong ou **São Paulo**, corresponde à mesma evolução dinâmica” (Sassen, 1996:33; tradução e grifos meus).

décadas na composição da economia mundial'. Que São Paulo, no século XX, se sobrepôs definitivamente ao Rio de Janeiro – que, note-se, deixou de ser a capital do país em 21 de Abril de 1960 – quanto à sua importância econômica, estabelecendo um eixo de poder significativo com a capital federal, isso é inegável. Errado é imaginar que esse processo só ocorreu a partir de 1974⁹, quando a capital paulista já se consolidara como o principal centro industrial do país. Mais incorreto ainda é pretender que essa sobreposição hierárquica entre as duas maiores cidades brasileiras tenha sido uma consequência mais da “formação de um sistema econômico globalmente integrado”¹⁰ do que do processo próprio de industrialização do país, iniciado ainda na década de 50.

Vale notar que antes mesmo de Sassen, outros estudos acadêmicos internacionais sobre as "cidades-globais", como o clássico trabalho de Friedmann & Wolff (1982) já incluíam São Paulo, na listagem das cidades-mundiais mais significativas. Mas a capital paulista nunca aparece, nesses estudos, em situação de destaque, sendo sempre considerada, assim como o faz Sassen, "na esteira" de uma teorização de tendência universalizante. Nesse sentido, as classificações de cada autor¹¹ variam, São Paulo podendo aparecer como uma cidade-global "de segunda ordem", "secundária", "relevante", "primária no sub-grupo das cidades semi-periféricas", e assim por diante.

O fato é que, não obstante tais classificações, o modelo teórico da "cidade global" e a idéia de que estaríamos nos deparando, no caso paulistano, com a formação de uma delas, proliferou rapidamente no país. Nesse sentido, os dados estatísticos verificados na cidade de São Paulo parecem, como veremos, corroborar a tese de que, apesar do pequeno desvio temporal da análise de Sassen, a “formação de um sistema econômico globalmente integrado” estaria sim, no bojo das grandes e paradigmáticas transformações na economia mundial, moldando a capital paulista à sua nova e imponente condição de “cidade global”. Assim, verificou-se na última década a hegemonização, pela mídia, pela academia, pelo mercado e no poder público, de análises interpretativas que consolidaram essa idéia.

⁹ Cita-se o ano de 1974 pois a autora fala em "duas décadas". Tomou-se como referência então a data da publicação original da obra, 1994 e não a data da edição utilizada neste trabalho (1998). Trata-se da edição: "Cities in a World Economy", EUA/Londres/Nova Dheli: Pine Forge Press, 1994.

¹⁰ Evidentemente, pode-se justificar a afirmação de Sassen argumentando-se que a fase imperialista do capitalismo, responsável pela chegada ao Brasil, nas décadas de 50 e 60, das multinacionais responsáveis pelo seu maior surto industrializante, representou o início da "formação de um sistema econômico globalmente integrado", e que seria a isso que a autora estaria se referindo. Entretanto, essa visão, mais próxima do conceito de "economia mundo capitalista" proposto por autores como Braudel ou Wallerstein, não parece ser a da autora, que está claramente se referindo apenas aos processos recentes de transformações econômicas, comumente identificados por "globalização".

¹¹ Cf. Friedmann & Wolff, 1982; Feagin & Smith, 1987; entre outros.

É verdade que tal interpretação foi insuflada não só pela declaração do próprio presidente, mas também pela presença decisiva dos urbanistas catalães¹², consultores de uma diversidade de cidades em toda a América Latina, e liderados por Jordi Borja e Manuel Castells, elevados – junto com Sassen – à condição de máximas autoridades sobre o assunto, após a paradigmática e festejada intervenção de renovação urbana promovida em Barcelona, em 1992. A influência desses autores pode ser corroborada pelo teor de uma reportagem da revista Exame, de abril de 1998:

*"Se perderam a força de suas chaminés, as metrópoles do Primeiro Mundo passaram a ser o que o sociólogo espanhol Manuel Castells chama de 'pontos nodais' da economia global. São centros de poder político, sedes de corporações transnacionais e de grandes empresas de comunicações, além de circuitos para a difusão de cultura É ali que estão os bancos, os advogados, os consultores, os técnicos em informática, os designers, os teatros, os bons hospitais e os melhores restaurantes. Enfim, tudo aquilo que permite às cidades atender bem à sua população e prover o bom funcionamento das grandes empresas ali instaladas. Essa é a visão contida nos livros *The Global City* e *Cities in a World Economy*, da americana Saskia Sassen, professora da Universidade de Columbia e uma das maiores autoridades em planejamento urbano do mundo"*¹³

Tanto Borja quanto Castells estiveram por diversas vezes na cidade, oferecendo assessoria às mais diversas instâncias, governamentais ou não¹⁴, participando inclusive, no caso de Borja, do mesmo seminário em que o presidente Fernando Henrique Cardoso proferiu as palavras acima citadas. Em uma de suas primeiras visitas como consultor de "cidades globais em potencial", em 1994, Borja já dera uma entrevista ao jornal *O Estado de S.Paulo*, com o título "São Paulo tem vocação para ser cidade mundial"¹⁵, bastante semelhante ao do artigo que o mesmo Estadão publicaria, em 1995, após o discurso do presidente FHC: "FH diz que São Paulo será 'cidade mundial'"¹⁶. Já Castells, em visita bem mais recente à cidade, deu entrevista à revista *Urbs*, da já citada Associação Viva o

¹² Carlos Vainer se refere ao grupo da seguinte forma: "No grupo que neste trabalho designamos *catalães* destacam-se Manuel de Forn e, sobretudo, Jordi Borja, seja no exercício de consultoria, seja na produção de textos em que se difundem, junto com a experiência de Barcelona, as virtudes do novo modelo. Em certa medida, também integra o grupo Manuel Castells, que tem produzido vários trabalhos, inclusive um livro, em co-autoria com Jordi Borja" (Vainer, 2000:75).

¹³ Nely Caixeta, "Cadê a fábrica que estava aqui?", *Exame* edição 661, 06/04/1998.

¹⁴ Desde o Ministério da Cultura (para o Projeto Monumental), até associações como a Viva o Centro, sobre a qual falaremos bastante neste trabalho, interessada em promover a "requalificação" do centro da cidade.

¹⁵ *O Estado de S.Paulo*, 24 de outubro de 1994, cf. Fix, 2001.

¹⁶ *O Estado de S. Paulo*, 31/10/1995, pg. C1. O "empurrão" de FHC, com a força das palavras de um Presidente da República de "linhagem acadêmica", para a consolidação, em todo o Brasil, da idéia de que São Paulo é uma cidade global pôde ser medido pelo imediato efeito sinérgico de suas declarações na imprensa: "FH prevê futuro global para SP" (*O Estado de S.Paulo*, 31/10/95, primeira página); "FH dá 'aula inaugural' sobre megalópoles" (*Jornal do Brasil*, RJ, 31/10/95, C5); "Cardoso conta história das cidades ao abrir seminário" (*A Tarde*, Salvador – BA, 31/10/95, pg.11); "Cardoso dá 'aula' sobre cidades" (*Gazeta do Povo*, Curitiba-PR, 31/10/95, pg.33); "O futuro das cidades, na visão presidencial" (*Jornal do Comércio*, RJ, 31/10/95, A130); "Tucano dá aula a arquitetos" (*Diário Popular*, SP, 31/10/95, pg.5); "FHC fala de cidade a urbanistas" (*Diário do Grande ABC*; 31/10/95, pg.2); "FHC abre seminário sobre cidades em SP" (*Jornal Indústria e Comércio*, Curitiba – PR, 31/10/95, B5).

Centro, na qual confirmou o papel estratégico de São Paulo na teia de cidades globais: “O que caracteriza nosso mundo é uma geografia de redes, em que cada nó não pode ser entendido sem sua conexão à rede. ...Nesse sentido, **São Paulo está na rede**”¹⁷. A atuação dos urbanistas catalães na cidade já foi, aliás, constatada em trabalhos acadêmicos anteriores, como mostra Frúgoli Jr. (2000), comentando o fortalecimento da temática da "cidade-global" para o caso de São Paulo:

“Um forte sinal da incorporação dessa temática deu-se a partir de contatos com Jordi Borja, sociólogo, urbanista e um dos responsáveis pela grande reforma urbana de Barcelona, que proferiu duas palestras sobre “A cidade mundial”, em dezembro de 1994, para a Viva o Centro” (Frúgoli Jr., 2000:75)

A consolidação da idéia da “cidade-global” tornou-se tão hegemônica no Brasil, na esteira desses especialistas internacionais, que uma considerável produção acadêmica passou a ser realizada, incorporando quase que por automatismo a idéia de que São Paulo estaria tomando posição de destaque como “nó” de conexão com a economia global. O mais interessante é que tal avaliação é emanada indiferentemente por intelectuais de orientações ideológicas diversas, reforçando a impressão de que se trata de um conceito (o da “cidade-global”), assimilado *per se*, mesmo se alguns autores o abordam de forma mais crítica. Maura Veras, por exemplo, inicia um de seus textos com a afirmação de que “São Paulo é hoje considerada uma das cidades mundiais do planeta” (Véras, 1999:197), argumentação retomada em outro texto na forma que segue:

“São Paulo constitui hoje, o mais importante pólo de conexão da economia brasileira com fluxos globalizados de capital, desempenhando funções de centro financeiro, sede de grandes corporações transnacionais e base de complexas redes de serviços modernos de alta especialização nas quais se apóiam as transações globais”. (Veras, 2000, *apud Sempla, 2002:14*, grifos meus)

Da mesma forma, Ana Fani Carlos (2002) argumenta que:

“Uma das características da chamada “cidade mundial” é a emergência do setor de serviços altamente especializados, articulando espaços com uma racionalidade e eficiência assentada na competitividade e estabelecida em padrões impostos internacionalmente. É esse comportamento que se vislumbra em São Paulo” (Carlos, 2002:139, grifos meus)

Já em seu trabalho “Democracias nas cidades globais: um estudo sobre Londres e São Paulo”, em que o próprio título pressupõe a condição global da cidade de

¹⁷ *Urbs*, revista da Associação Viva o Centro, São Paulo, setembro./outubro de 1999, grifos meus.

São Paulo, Evelyn Levy (1997) retoma a classificação hierarquizada elaborada por alguns autores internacionais, pela qual a capital paulista seria uma “cidade mundial primária” do grupo de países “semiperiféricos”. A autora propõe que a cidade de São Paulo “*vem, inegavelmente, preenchendo o papel de articuladora da economia nacional, servindo de vínculo entre a economia brasileira e o mercado internacional, **convertendo-se em um ponto nodal, atributo das cidades mundiais***” (Levy, 1997:161, grifos meus). Para corroborar sua tese, Levy mostra como primeiro indicativo da “condição global” da cidade, em que pese a fragilidade do argumento, “*o estabelecimento de novas relações com a economia mundial a partir das chamadas telefônicas internacionais*”, que teriam aumentado no Brasil em cerca de seis vezes entre 1980 e 1991, a cidade São Paulo concentrado cerca de 40% dessas ligações (Levy, 1997:161). Outros elementos de comprovação seriam, na visão da autora, o fato de São Paulo ser o segundo maior centro bancário da América Latina (perdendo apenas para a Cidade do México), e nela abrigar – presume-se que em 1997 – 60% das sedes de empresas multinacionais atuantes no Brasil. Levy também ressalta o crescimento dos setores de serviços ao consumidor, a concentração de atividades culturais, científicas e tecnológicas, e a extensão da rede hoteleira paulistana.

Na mesma lógica analítica de Levy, de verificação dos elementos indicativos de uma caracterização da cidade como “global”, Marques e Torres (1997) apresentam estudo visando determinar qual a possível posição hierárquica de São Paulo no arquipélago mundial das cidades-globais. Os autores partem das seguintes perguntas motivadoras: seria São Paulo uma cidade-global? De primeira ou segunda ordem? Quais as potencialidades de inserção na economia mundial ou regional, ou ainda sub-regional, que essa eventual condição traria à cidade?. É interessante observar que Marques e Torres divergem do entendimento comum, já que defendem que “*ao contrário do defendido pela literatura internacional ... a cidade não poderia ser considerada uma cidade global, mesmo de ordem inferior como sustentado por diversos autores*”. Tal negação entretanto, não se deve a um questionamento dos princípios estruturadores do conceito, mas sim à sua suposta inaplicabilidade à realidade paulistana. O que, em essência, não difere muito das outras reflexões, já que as bases para a condição “global” não são negadas pelos autores, faltando apenas, na sua visão, que elas se materializem efetivamente. Assim, embora a idéia da “São Paulo cidade-global” esteja, no seu trabalho, provisoriamente afastada, encaminhamentos político-econômicos específicos, notadamente uma eventual

"consolidação do Mercosul", seriam suficientes, na visão dos autores, para elevar a cidade à sua condição global, em função dela ser "*a melhor candidata ao papel de metrópole regional do Mercosul*" (Marques e Torres, 1997:18).

Vale ressaltar que muitos dos trabalhos acadêmicos que de alguma maneira tratam da condição global da metrópole paulistana assumem uma abordagem crítica quanto ao fenômeno, e nem sempre adotam propriamente o "rótulo" de "cidade-global". Muitos deles argumentam que essa globalidade é parcial, aplicável somente à uma parte da cidade, e inconseqüente no que diz respeito à diminuição das significativas desigualdades sociais e espaciais. Nesse sentido, Vêras (1999), que como vimos acima acredita no perfil global da cidade, ressalta por outro lado que essa potencialidade se vê constringida pela significativa exclusão e desigualdade sociais que se verificam em São Paulo. No mesmo sentido, Ablas (1993), para quem a cidade de São Paulo se "*enquadra em grande medida nessa caracterização de cidade-mundial*", não deixa de ressaltar que ela se situa na semiperiferia do sistema capitalista mundial, concentrando, por isso mesmo, "*b que existe de melhor e de pior na sociedade brasileira*" (Ablas, 1993:47/49). Na mesma linha de raciocínio, de aceitar parcialmente a rotulação "global" da cidade, Koulioumba (2002) observa que se por um lado a metrópole paulistana poderia ser "*equiparada aos centros urbanos mundiais de excelência*", por outro lado o crescimento das desigualdades sociais a faz exercer esse papel "*apenas parcialmente*", em áreas concentradas da metrópole que a autora chama de "*ilhas de excelência globalizadas*". Esse raciocínio de uma metrópole híbrida se apóia na constatação da dualidade entre "cidade formal e informal", já trabalhada por vários autores, que destacam o fato de que cerca de 50% da população paulistana vive na informalidade (Ferreira, 2000). A observação crítica dessa realidade dual foi claramente externada por Maricato (2000:141 e 2001:65) e Fix (2001:109), tratando respectivamente das "ilhas de primeiro mundo" e dos "enclaves globais" criados no meio à arcaica cidade de São Paulo, apesar de que, vale notar, inexistisse neste caso qualquer preocupação de vínculo com a teoria da "cidade global".

Em outra direção, a da defesa incondicional da condição global da cidade, até como meio de superação dessas dicotomias, alguns acadêmicos, como Tadeu Masano, da FGV de São Paulo, defendem que as áreas degradadas da cidade sejam justamente transformadas em lugares "*de conexão da maioria dos paulistanos, hoje à margem das redes mundiais, com a economia e a cultura globalizadas*", através da implantação de "*pólos empresariais, de comércio e*

serviços, pavilhões de exposições e eventos, setores residenciais mistos, núcleos de profissionalização, escolas, centros de tecnologias e áreas de lazer, articulados por trem, metrô e ônibus a todos os cantos da região metropolitana e ao aeroporto internacional". Questionado sobre os recursos necessários para tal intervenção, o professor recorre justamente à nova condição da cidade: "São Paulo é uma das 50 cidades globais que existem no mundo e tem uma grande capacidade de atrair recursos"¹⁸.

Indiferente às relativizações acima comentadas, a mídia, apoiando-se às vezes na própria produção acadêmica, também vem reforçando a vocação global da cidade de São Paulo. Em dois de maio de 1999, o jornal *Folha de S. Paulo* publicou um caderno especial sobre as "cidades globais", em que, evidentemente, São Paulo aparece como uma delas. O jornal cita dois estudos acadêmicos sobre o tema. O primeiro, realizado pelo Grupo de Pesquisa em Globalização e Cidades Mundiais (GaWc), da Universidade de Loughborough, na Inglaterra, aponta um grupo de 55 cidades, no qual São Paulo aparece – em hierarquização semelhante às já comentadas acima – como "cidade global de nível 2". O segundo estudo, "Caracterização e tendências da rede urbana no Brasil" foi desenvolvido pelo IPEA, e talvez se trate do mais completo levantamento sobre as características "globais" das grandes cidades brasileiras. Com uma metodologia muito próxima das propostas pelos ideólogos das cidades-globais, como Sassen, sobre as quais falaremos logo adiante, o estudo classifica e hierarquiza 111 cidades do país responsáveis pela "rede" urbana nacional. Os critérios de classificação consideram a diversidade da economia, a concentração de centros decisórios e sedes de grandes empresas, e principalmente os fluxos econômicos originados em cada cidades estudada. Corroborando o consenso geral, São Paulo aparece, indubitavelmente, como a "campeã dos fluxos urbanos no país" (*Folha de S. Paulo*, 2/5/99, especial-5), o que a credenciaria para suas funções de "cidade global".

O estudo da Universidade de Loughborough, por sua vez, reaparece em texto de Jule Barreto, um dos principais quadros técnicos da Associação Viva o Centro, novamente em artigo da revista *Urbs*:

"A Região Metropolitana de São Paulo é classificada pelo GaWC, um instituto de estudos sobre globalização com sede em Londres, na categoria Beta World Cities, uma cidade mundial do mesmo peso de

¹⁸ in Jule Barreto, "Pronta para a largada", revista *Urbs*, outubro/novembro de 2001, São Paulo: Associação Viva o Centro.

*Toronto, Bruxelas, Madri, Seul, Moscou, San Francisco, Zurich, Cidade do México e Sidney*¹⁹.

Quando a incorporadora Birmann, associada à norte-americana Turner, lançou seu prédio de número 21, hoje conhecido como o edifício da Abril, a revista *Arquitetura e Urbanismo*²⁰ fez uma reportagem a respeito. A "inteligência" do edifício, associada à participação de uma construtora estrangeira, e ao fato do projeto ser de autoria do renomado escritório norte-americano SOM, rapidamente transformaram a empreitada em um símbolo da nova condição da cidade. A capa da *AU* não deixava dúvidas: "*Birmann 21: Ícone da globalização*".



AU, nº 73, ago/set. 1997.

Embora a *AU* não seja explicitamente uma porta-voz do mercado imobiliário, é inegável que a sua capa, que assimila a noção da cidade-global sem nenhuma outra explicação mais consistente no seu texto interno, representa uma clara adoção dessa "vocalização" da cidade por parte da mídia e do setor imobiliário. De um modo geral, percebe-se um certo interesse em "confirmar" a condição global, apropriando-a para diferentes regiões da cidade, conforme a área de atuação do agente. Ao longo deste trabalho, não serão poucos os exemplos de declarações e publicações por parte do empresariado do mercado imobiliário acerca da condição global da metrópole. Em certa medida, as associações de empresários criadas para revalorizar uma ou outra parte da cidade também se apóiam no mesmo preceito.

Na atuação, por exemplo, da já comentada Associação Viva o Centro – criada por empresários interessados em "requalificar"²¹ o centro de São Paulo, a idéia da cidade-global aparece claramente, como relata com precisão Frúgoli Jr.,

“Um dado central que ... se articulou com grande significado no resgate do centro tradicional como espaço estratégico da vida metropolitana, é o

¹⁹ Jule Barreto, "Pronta para a largada", *Revista Urbs*, São Paulo: Associação Viva o Centro, out./nov. de 2001.

²⁰ *AU*, nº 73, de agosto/setembro de 1997.

²¹ Há críticas contundentes quanto ao uso – ideológico – desse termo para indicar áreas sujeitas à intervenções urbanas na cidade, que comentaremos mais adiante. Por ora, mantemos o termo entre aspas, apenas reproduzindo a nomenclatura utilizada pela Associação Viva o Centro.

argumento de que, num momento em que é decisiva a transformação de São Paulo numa “cidade mundial”, um dos imperativos seria a existência de um centro decisório forte e articulado....”
(Frúgoli Jr., 2000:75, grifos meus)

O comentário de Frúgoli Jr. se refere, por exemplo, a afirmações como a que segue, feita ainda em 1995 no boletim *A Imprensa*, publicado pela Associação: *“... o processo que levará São Paulo à condição de cidade mundial – ao lado de Nova York, Tóquio, Cidade do México e outras megalópoles, só se completará, de fato, se a nossa cidade requalificar verdadeiramente o seu centro metropolitano”*²². Já em 1999, o mesmo boletim não falava mais em um processo a ser completado, mas sim a ser consolidado: *“São Paulo exige estratégia para consolidar-se como metrópole mundial”*²³.

Também no caso dos esforços para “manter” não mais o centro velho, mas a avenida Paulista, como o “centro” empresarial da capital, as palavras de Alex Thiele, diretor superintendente da Associação Paulista Viva, também revelam a mesma concepção do papel de São Paulo como “cidade global”:

“São Paulo é grande demais, então deverão existir pólos, que têm condições ... de hotelaria, de infra-estrutura, de segurança e tudo mais, que dêem a São Paulo as condições de cidade mundial. A Paulista é um desses pólos...”. (entrevista à Frúgoli Jr., 2000:167, grifos meus).

²² *Na Imprensa*, Associação Viva o Centro, ano IV, nº8, março de 1995, "opinião".

²³ *Na Imprensa*, Associação Viva o Centro, ano VIII, nº16, fevereiro de 1999, capa.

1.2 A "centralidade globalizada" da região da Marginal Pinheiros



Vista da centralidade terciária da mg. Pinheiros – Fotomontagem: Eduardo C. Nobre, gentilmente cedida.

Os exemplos introdutórios acima citados permitem que se perceba, desde já, que a caracterização da metrópole paulistana como uma cidade-global se apóia na constatação cada vez mais comum – embora a questionemos mais adiante – de que ela estaria se transformando de um “pólo industrial” para um “pólo terciário” mais voltado para as atividades financeiras e a gestão de fluxos econômicos supostamente característicos da globalização. Nas palavras de Emerson Kapaz, ex-secretário de Ciência e Tecnologia de São Paulo, “a vocação de São Paulo mudou definitivamente para a área de serviços”²⁴.

Todos os autores nacionais acima citados que tratam da vocação global da cidade, se detém demoradamente na análise do desempenho do setor terciário na metrópole, e dos fluxos econômicos por ele criados, como elemento essencial para a definição da “cidade-global”. Como constatado pela Secretaria Municipal de Planejamento,

“Hoje a cidade já conta com um terciário forte, polariza as negociações do Mercosul, explora como poucas metrópoles o mercado das mega-exposições comerciais. Sedia empreendimentos de ponta no campo tecnológico e de ensino, apresenta uma vida cultural intensa e o turismo cultural e de negócios reúne grandes perspectivas de crescimento. (Sempla, 2002:64)

Isso leva o Poder Público a afirmar, através da mesma secretaria, e institucionalizando de vez a vocação da cidade, que a “condição de pólo econômico direcional **e cidade mundial** permite extrair a conclusão de que, por tais características, aqui se travam disputas cujo desfecho tem importantes conseqüências num contexto muito mais amplo, para não dizer “global” (Sempla, 2002:69).

²⁴ Nely Caixeta, “Cadê a fábrica que estava aqui?”, *Exame* edição 661, 06/04/1998.

Embora tenhamos visto os esforços de alguns setores para definir tanto a Paulista como o Centro da cidade como as áreas mais adequadas à "conexão" com a globalidade, o que se vê é uma forte tendência em identificar a "nova centralidade" paulistana da região da Marginal Pinheiros como o verdadeiro cenário dessa transformação. Segundo a revista *Exame*

"Nenhuma região retrata melhor a metamorfose por que vem passando São Paulo do que uma extensa área situada na Zona Sul junto a uma das margens do Rio Pinheiros. Ali, onde até alguns anos atrás havia terrenos vazios e galpões industriais desativados, surgem agora hotéis, centros de convenção, supermercados, shopping centers e até um parque de diversão. Prédios comerciais de vidro e aço sucedem-se pelas avenidas Luiz Carlos Berrini e das Nações Unidas (a Marginal do Rio Pinheiros) e por outras partes da cidade, como a Avenida Faria Lima e a Avenida Paulista. Em muitas dessas torres de escritórios, instalaram-se nos últimos anos bancos de investimento de peso das finanças internacionais, como o Merrill Lynch, o Salomon Smith Barney, o Morgan Stanley, o Goldman Sachs e o Crédit Suisse First Boston, entre outros."²⁵

Essa tendência ocorre, justamente, porque é naquela região que hoje parece se concentrar a maior parte das atividades terciárias da capital, supostamente "conectadas" às atividades econômicas globais. É o que se conclui da legenda de Frúgoli Jr. (2000) para uma fotografia representando os novos edifícios daquela região, fotografia esta que, aliás, se tornou o cartão-postal "oficial" da São Paulo cidade-global":

*"Megaprojetos construídos ao longo da Marginal Pinheiros: **pólo terciário moderno mais conectado a um mercado globalizado**, com grande concentração de multinacionais." (Frúgoli Jr., 2000: última página, s/n, grifo meus)*



"São Paulo"- Cartão postal encontrado nas bancas da cidade

Para Frúgoli Jr, "*tal área [da Marginal Pinheiros] como um todo, com a presença condensada de multinacionais, configura um território conectado a um mercado mais globalizado, típico de uma nova fase de acumulação do capitalismo –*

²⁵ Nely Caixeta, "Cadê a fábrica que estava aqui?", *Exame* edição 661, 06/04/1998.

identificado como pós-fordista" (Frúgoli Jr., 2000:218). Ainda segundo o autor, "os processos de expansão desse pólo terciário moderno indicam claros sinais de uma forte internacionalização do mercado, ou então de sua globalização" (Frúgoli Jr., 2000:195). Além de Frúgoli Jr., ao menos outros quatro trabalhos acadêmicos apontam a região como o principal pólo terciário da cidade (Wilderode, 2000; Nobre, 2000; Carlos, 2002; Koulioumba, 2002), além de inúmeros artigos e do próprio mercado imobiliário, para quem os novos edifícios da região "terão o mesmo conceito dos grandes complexos empresariais encontrados nas principais capitais do mundo"²⁶.

A identificação da região da Marginal Pinheiros como foco da globalidade paulistana repousa, como dissemos, na constatação empírica de que surgiu de fato na região, nos últimos 20 anos, uma quantidade impressionante de edifícios de escritórios, levando ao que Mariana Fix chamou, criticamente, de "um enclave 'global' numa metrópole periférica" (Fix, 2001:109). Uma região que, segundo a autora, passou a abrigar um grande número de "torres de escritórios ou complexos de edifícios que conjugam atividades voltadas aos negócios 'transnacionais'".

Segundo Wilderode (2000:6), mais de 300 edifícios comerciais, entre escritórios, centros empresariais, hotéis, *shopping-centers*, foram construídos na região da Marginal Pinheiros, entre 1984 e 1999. Enquanto na primeira fase de ocupação da região, ocorrida ainda na década de 70 ao longo da avenida Luis Carlos Berrini, o padrão proposto pelos incorporadores (a empresa Bratke-Collet), era de edifícios com planta livre com no máximo 500 m² de laje, que atendeu a grandes empresas mas também a um grande número de escritórios e consultórios de profissionais liberais e pequenas empresas (Fujimoto,1992), na segunda fase o que se viu foi o surgimento, em uma área ampliada que passou a compreender a avenida Nações Unidas (a própria marginal) e se estendeu até a Chácara Sto. Antônio, dos chamados "edifícios inteligentes", simbólicos da nova era "global", cujas características são as lajes livres de 1000 m² ou mais, para permitir a organização dos modernos lay-outs das grandes empresas, sistemas de ar-condicionado central, pisos elevados para permitir a passagens dos fios das instalações de telemática, e conexão às redes de comunicação através dos chamados *backbones*, ou cabos de fibra ótica de alta performance. Na opinião da maioria dos especialistas, do mercado ou da academia, formou-se

²⁶ Boletim DataBolsa nº 25 / 2001, Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, www.bolsaimoveis.com.br

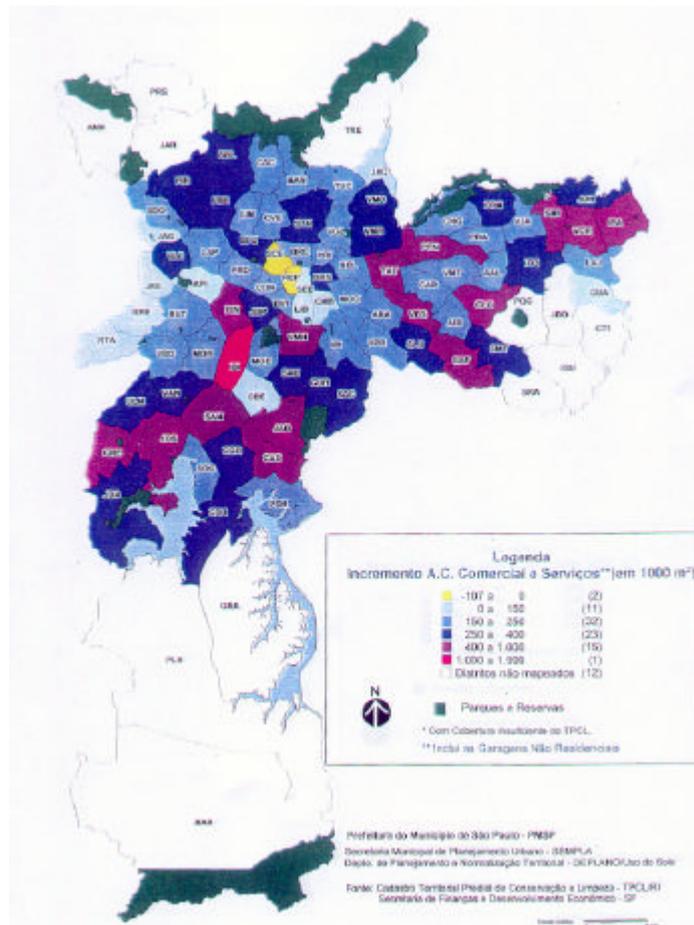
na região o que os americanos chamam de *Central Business District*, ou "distrito de negócios", aparentemente deixando para trás a avenida paulista como grande centro terciário da cidade²⁷.

A maioria dos dados disponíveis, já amplamente comentados em outros trabalhos acadêmicos (ver nota 18) mostra que de fato, numericamente, a região ganhou um incremento significativo de m² construídos, se comparada à outras regiões da cidade. O **mapa 1**, elaborado pela Secretaria Municipal de Planejamento, mostra como o distrito do Itaim Bibi, que compreende a região da Marginal Pinheiros, foi o que mais recebeu incremento de área construída no período 1991-2000. O distrito em questão – o único em vermelho na legenda – teve um acréscimo, segundo a SEMPLA, de praticamente 2 milhões de m².

Segundo Adriano Sartori²⁸, *manager* da empresa CB Richard Ellis, os novos lançamentos vendidos na região passaram de cerca de 150.000 m² em 1995 para mais de 600.000 m² em 2001. Segundo Nobre (2000), citando dados da Bolsa de Imóveis de São Paulo – Biesp, em 1970 o estoque edifícios de escritório na cidade era de 2,1 milhões de m², pulando, em 1998, para 6,3 milhões de m².

²⁷ Retomaremos, mais adiante, a história da ocupação da Berrini, ao analisar as práticas de incorporação da empresa Bratke-Collet. Entretanto, excelentes e detalhadas descrições sobre a "história" da Berrini podem ser encontradas em Fujimoto (1992), Fix (2001), Nobre (2000), Frúgoli Jr. (2000), Carlos (2002) e Wilderode (2000).

²⁸ Em entrevista ao autor.



mapa 1: incremento de área construída de uso comercial e serviços, 1991-2000
Fonte: PMSP/SEMPA, "O uso do solo segundo o cadastro territorial e predial", 2000.

A região da Marginal Pinheiros, como mostrou o Mapa 1, foi certamente responsável por grande parte dessa variação. Só a avenida Luiz Carlos Berrini, por exemplo, teve no único ano de 1995, segundo Ana Fani Carlos (2002:155), "um aumento de área construída de 256%, superior à média anual desde o início da década". Em 1996, o estoque entregue na avenida superou em 40% o do ano anterior, ainda segundo a autora. Dados coletados por Wilderode junto à empresa Mackenzie Hill, confirmam essa tendência, mostrando que, a partir de 1987, a região do vale do rio Pinheiros (excetuando a avenida Faria Lima) teve em todos os anos, até 1999, um crescimento bem superior às outras regiões da cidade, com picos em 1990 (cerca de 115.000 m² a mais), 1995 e 1998 (mais de 100.000 m² lançados) (Wilderode, 2000:210). É importante mencionar que o crescimento da região contrastou com uma relativa estagnação da produção na avenida Paulista no mesmo período (entre 1987 e 2000), fortalecendo a impressão – amplamente divulgada e aceita – de que o novo *Central Business District* da cidade teria efetivamente se deslocado para a região.

Cabe observar, entretanto, que os dados para a medição da real intensidade da produção imobiliária na cidade não são muito precisos, uma vez que há pouca sistematização independente de informações, seja pelo Poder Público, seja por instituições de pesquisa, a maioria delas sendo disponibilizadas pelo mercado. Ainda assim, a quase totalidade dos trabalhos acadêmicos que tratam da questão se baseiam sobretudo nos números fornecidos – a maioria pela internet – por empresas como a Bolsa de Imóveis de São Paulo – BIESP, a Embraesp, ou ainda, em menor medida, a CB Richard Ellis. Evidentemente, as dificuldades dizem respeito à variação dos limites geográficos adotados²⁹, à falta de informações sobre os métodos de compilação e sistematização e, sobretudo, à vulnerabilidade da credibilidade face a eventuais esforços de marketing de alguma empresa para promover uma região de seu interesse. Assim, segundo especialista do mercado, entrevistado pelo autor, os dados fornecidos pelas empresas não são confiáveis para análises estatísticas científicas, ao contrário de outros países, como os EUA, onde a organização e a regulação do mercado imobiliário permitem acesso a dados confiáveis e públicos.

Isto faz com que haja discrepâncias razoavelmente significativas nos dados acima comentados, dificultando sua adoção em análises científicas. Enquanto os dados já citados da Mackenzie Hill, apresentados por Wilderode (2000:211) apontam um acréscimo de escritórios construídos que não passa de 125.000 m² (em 1998) na região do "Vale do Rio Pinheiros", os números citados pelo *manager* da Richard Ellis chegam a 600.000 m² apenas três anos depois, o que indicaria uma inflexão importante no ritmo de crescimento entre 1998 e 2001. Entretanto, folhetos da própria Richard Ellis³⁰ apontam como estoque total na região "Marginal", cerca de 1.430.000 m² em 1998, e de 1.470.000 em 2001, um acréscimo muito menor, em três anos, do que o sugerido pelo *manager*, e do que os 78.000 m² a mais apontados pela Mackenzie Hill somente para 1998, no trabalho de Wilderode. Ainda quanto ao estoque da região, dados da Biesp citados por Nobre (2000:196) mostram um estoque total de 1.550.000 m² em 1998, um valor próximo ao da Richard Ellis, mas ainda assim com uma diferença

²⁹ o que uma empresa entende por "região da Marginal" pode não ser a mesma coisa do que o entendido por outra empresa do setor

³⁰ CB Richard Ellis; "Market Survey – Brasil, 1998" e "Market Index Brief – São Paulo e Rio de Janeiro, 2º trimestre de 2001". As discrepâncias aqui comentadas – de cunho metodológico – apenas ressaltam a dificuldade científica de adotar as estatísticas apresentadas pelas empresas, e não pretendem denunciar erros específicos ou má-fé, nem por parte da Richard Ellis nem das outras empresas citadas. A Richard Ellis deixa claro em seu folheto que: "Todas as projeções, opiniões, suposições ou estimativas usadas são somente para exemplo e não representam o desempenho atual ou futuro do mercado. As informações foram projetadas exclusivamente para uso de clientes da CB Richard Ellis, e não podem ser produzidas sem prévia permissão escrita". A utilização dos dados neste trabalho se deram por seu caráter acadêmico, não podendo ser usadas como referência para o mercado, e foram obtidas diretamente do sr. Sartori.

não desprezível estatisticamente, de 120.000 m². Também quanto ao estoque total de escritórios na cidade, há diferenças razoáveis nos dados obtidos: a mesma Richard Ellis fala em 7 milhões de m² de escritórios em seu folheto de 1998, número que cai para 4.090.000 m² no folheto de 2001. Já os dados da Mackenzie Hill citados por Wilderode mostram um estoque menor, de 3.250.000 m² em 1999.

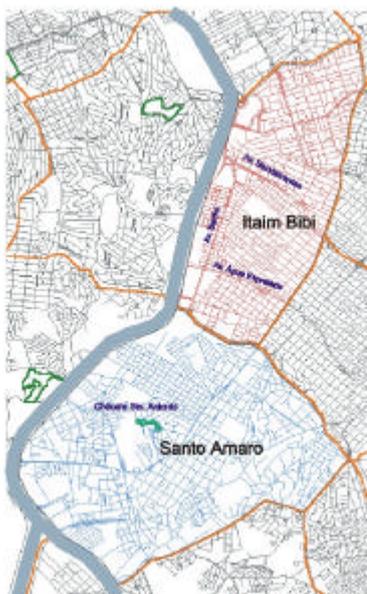
Tais números não são metodologicamente comparáveis aos dados oficiais, já que a Prefeitura trabalha apenas com uma categoria que congrega comércio, serviços e garagens, tanto verticais como horizontais, totalizando um estoque de mais de 87 milhões de m² em 2000, sendo difícil saber qual parte desse total corresponderia especificamente a edifícios de escritórios. Não obstante, o fato é que os dados da PMSP – estes sim ancorados na fonte mais segura do cadastro territorial e predial – corroboram a impressão apontada pelo mercado de que o aumento das atividades comerciais e de serviços, em especial na área da marginal Pinheiros, credenciam os argumentos da "São Paulo cidade-global". De fato, entre 1991 e 2000, foi esse setor o que mais teve acréscimo de área construída, variando 40,22%, mais até do que a área de uso residencial, que variou 31,99%. Como ressaltam todos os autores que trabalham com a condição global da capital paulista, tais dados contrastam com o setor industrial, que variou apenas 12,47%³¹, indicando uma hegemonia das atividades comerciais e terciárias, supostamente típica das "cidades globais"³².

Voltando à nossa área de estudo, o distrito do Itaim Bibi, que como dissemos compreende a região da marginal Pinheiros (ver Mapa 2), teve a variação mais significativa em números absolutos de 90,74% no período, que *não é*, note-se, a mais alta da cidade em termos percentuais, sendo entretanto a mais significativa em números absolutos de área construída, passando de 2.203.000 m² em 1991 para 4.202.000 m² em 2000³³.

³¹ Observe-se, ainda assim, que a área útil de indústrias não deixou de aumentar. Retomaremos este ponto adiante.

³² São Paulo (Cidade) - SEMPLA, "O uso do solo segundo o cadastro territorial e predial", São Paulo: Sempla, 2002.

³³ Idem.



Mapa 2: distritos do Itaim Bibi e Santo Amaro

O fortalecimento da região da Marginal Pinheiros como pólo terciário e símbolo da concentração terciária típica de uma cidade global, que parece se comprovar pelos dados acima analisados, também foi decorrência do processo apontado por Villaça (1999 e 2001), que discutiremos mais à frente, de deslocamento deliberado das classes dominantes ao longo do eixo sudoeste, que gerou, após processo semelhante na Av. Paulista, uma concentração de empreendimentos terciários na Av. Brig. Faria Lima, e posteriormente nas avenidas Luiz Carlos Berrini e Nações Unidas, assim como para a Chácara Santo Antônio. Já em meados da década de 70, no que Nobre (2000:167) chama de "*os primórdios do desenvolvimento terciário*" na cidade, haviam sido construídos na região, em uma "aposta" imobiliária bem-sucedida³⁴, o pioneiro complexo de negócios "Centro Empresarial São Paulo" (1975), com 290.000 m² de área (Nobre, 2000:168) e os edifícios incorporados pela Bratke-Collet ao longo da Berrini, em sua primeira fase de ocupação. No início dos anos 80, um outro empreendimento, um pouco mais adiante rumo ao sul, na Chácara Santo Antônio, ao longo das ruas Verbo Divino e Alexandre Dumas, e que iria se consumir apenas em meados da década de 90, foi responsável pela intensificação da região como pólo terciário: o *São Paulo Office Park*³⁵, com

³⁴ Cabe notar que o sucesso do empreendimento tardou a se consumir, segundo depoimentos de especialistas do mercado, sendo que a "aposta" contava com a eventual continuação do deslocamento das classes dominantes para o outro lado do rio Pinheiros, em direção ao Morumbi. A viabilização do empreendimento só veio a confirmar-se quando da consolidação da região como foco dos novos empreendimentos terciários da cidade, não exatamente na área onde se encontra, mas muito perto, ainda no outro lado do rio, ao longo da av. Berrini e da própria marginal.

³⁵ Um excelente histórico do empreendimento pode ser encontrado em Nobre, 2000: 177.

quatorze edifícios construídos entre 1984 e 1996, em uma área total de 177.000 m² (Nobre, 2000:179). Os dados da SEMPLA corroboram o impacto desse empreendimento sobre o estoque construído na região, já que o distrito de Santo Amaro, que o compreende, apresentou um crescimento de área construída para comércio e serviços de 62,56%, passando de 1.533.000 m² em 1991 para 2.492.000 m² em 2000³⁶.

Já na década de 90, o processo de ocupação da região por empreendimentos verticais de escritórios se intensificou, consolidando-a como o "cartão postal" terciário da cidade. A segunda fase de ocupação da Berrini foi inaugurada com a construção do primeiro "edifício-inteligente" da região, o *Centro Administrativo Phillips*, projetado por Gian Carlo Gasperini e construído ainda em meados da década de 80, e que hoje abriga a sede da Nestlé. Já na década seguinte, os edifícios *Plaza Centenário* – cuja "agradável" arquitetura pós-moderna lhe rendeu o apelido de "Robocop" – e *Bolsa de Imóveis de São Paulo*, com sua altura inusitada para os padrões da cidade até então (mais de 30 andares) consolidaram o *sky-line* da marginal. Entretanto, foram os "mega-projetos", os moderníssimos complexos multifuncionais do World Trade Center e do Centro Empresarial Nações Unidas que consolidaram definitivamente a fama "terciária" da região. O primeiro, com uma área de cerca de 180.000 m², foi construído entre 1992 e 1995 junto à marginal Pinheiros (av. Nações Unidas), e compreende uma torre de escritórios de quase 30 andares, o Shopping D&D, especializado em decoração, e um hotel, o Meliá Confort, com cerca de 300 apartamentos. O segundo é certamente o maior empreendimento imobiliário da região, comportando três grandes torres de escritórios (duas já construídas), uma delas, a Torre Norte, com 36 andares e "apenas 10 m a menos do que o edifício *Itália*" (Nobre, 2000:191), interligadas por galerias no térreo, totalizando 305 mil m² de área construída (Nobre, idem).

³⁶ São Paulo (Cidade) - SEMPLA, "O uso do solo segundo o cadastro territorial e predial", São Paulo:Sempla, 2002.



"Robocop" – Foto: Eduardo C. Nobre

Bem mais recentemente, o BankBoston, tradicional defensor da "requalificação" da área central de São Paulo e principal mentor da Associação Viva o Centro, pareceu render-se ao apelo do novo *Business District* paulistano, construindo na avenida Chukri Zaidan, que prolonga a Berrini, o mais alto edifício da região para abrigar sua sede, com projeto do festejado escritório norte-americano SOM.



Nova sede do BankBoston, São Paulo, 2002 – portal ArcoWeb - revista Projeto.

É evidente que esses empreendimentos competem, em seu momento de auge mercadológico, para ser o mais "inteligente" da cidade. Conforme seus empreendedores, cada um deles recebeu "o que há de mais moderno" em construção civil, tudo para responder à demanda por modernidade das empresas "globalizadas": elevadores computadorizados e automatizados, redes de conectividade, helipontos, materiais termo-econômicos, sistemas de iluminação e de aclimatação computadorizados, gerenciamento automatizado do edifício, praças de alimentação, etc.

Assim, em mais uma "prova", pelo viés internacional, da qualidade "global" do pólo terciário da região, a Torre Norte do Centro Empresarial Nações Unidas,

“um dos maiores e mais modernos edifícios de escritórios da América Latina”³⁷, conquistou em junho de 2002 o Prix d’Excellence, o “maior prêmio concedido na área imobiliária em âmbito global”³⁸, em uma premiação realizada em Kuala Lumpur, outro ícone das cidades-globais.

Evidentemente, tal acréscimo de edifícios de escritórios em uma mesma região da cidade não poderia se dar sem a incorporação de empreendimentos de apoio para a hospedagem do grande contingente de “turistas de negócios”, como são chamados os *businessmen* de passagem pela cidade. Assim, como aponta Carlos, *“em 1995, a região já apresentava cinco hotéis, somando 760 quartos, 6,8% do número total da cidade”, número que teria duplicado já em 1998, com dez hotéis e mais de 2000 quartos (Carlos, 2001:156). O mais imponente deles é certamente o recém-construído Hyatt, situado exatamente ao lado do BankBoston, com o qual tem convênio de cooperação. Isso fez com que a revista Veja de 4 de julho de 2001 comentasse que “grupos estrangeiros investem bilhões de dólares e melhoram a qualidade da hotelaria no Brasil”, ressaltando que “boa parte dos novos investimentos concentra-se em São Paulo, na tentativa de abocanhar a fatia crescente do chamado turismo de negócios”.*

* * *

Mostramos até aqui como a idéia da cidade global vem se consolidando em São Paulo, e é adotada com certa consistência por um número significativo de agentes, seja do mercado, da academia e do Poder Público. Nesse sentido, mostramos também como a região da Marginal Pinheiros passou a ser considerada, em razão da intensa produção de escritórios de alto padrão, como “o” pólo mais característico e significativo dessa nova condição de “cidade mundial”. Uma situação muito bem expressa pela revista *Exame*, em dezembro de 1998, comparando a capital paulista às três paradigmáticas “cidades-mundiais” propostas por Saskia Sassen:

“Basta...contemplar a fileira de prédios inteligentes nas margens do Rio Pinheiros para verificar a metamorfose por que passa a cidade. São Paulo firma-se cada vez mais como um centro financeiro e prestador de serviços, a exemplo do que ocorreu com outras metrópoles mundiais, como Nova York, Londres ou Tóquio”³⁹.

³⁷ “Torre Norte vence prêmio mundial do setor imobiliário”, Tecto Jornal Eletrônico (www.tecto.com.br), 13 de julho de 2002.

³⁸ *Idem*.

³⁹ Revista *Exame*, Reportagem de capa, 15/12/1998, “Adivinhe quem ganhou”.

Resta que, embora tenhamos rapidamente comentado em alguns momentos, pouco falou-se até aqui das matrizes teóricas que sistematizaram, nas últimas décadas, o pensamento acadêmico sobre as "cidades-mundiais". É o que faremos, ainda que de forma concisa, a seguir.

1.3 A teoria das Cidades globais

Um intenso esforço teórico foi e vem sendo produzido, em nível internacional, para parametrizar os elementos conformadores do que seria exatamente esta nova categoria de análise urbana denominada "cidade-mundial", ou "cidade-global", conforme as abordagens⁴⁰. Também no Brasil, já há uma extensa produção acadêmica sistematizando a literatura internacional e apresentando uma revisão histórica dessa teoria e suas diferentes correntes⁴¹. Por isso, não iremos aqui refazer o mesmo esforço, e trataremos apenas de apresentar os elementos mais significativos da questão, a fim de parametrizar a reflexão crítica que proporemos a seguir.

O termo "cidade-mundial", utilizado pela primeira vez por Patrick Gueddes em 1915, foi retomado com certo destaque por Peter Hall em 1966, com sua obra "*World Cities*". A idéia básica sempre foi a de que, na organização econômica mundial, certas cidades, mais do que outras, teriam maior domínio estratégico por sua posição geográfica, seu potencial de comércio, seu desempenho econômico, sua influência política, e assim por diante. Na visão de Hall, das sessenta maiores aglomerações urbanas do mundo, sete delas⁴² se destacavam por concentrar atividades econômicas mundiais importantes (Nobre, 2000:47). Em suma, uma dinâmica observável desde que as cidades existem, e que poderia ser aplicada entre tantos exemplos ao acaso, às cidades-estado da Grécia antiga, às poderosas cidades comerciais do mediterrâneo, ainda na antiguidade, ou às metrópoles produtivas da era pós-industrial. Os trabalhos de Friedmann, de 1982⁴³ e 1986⁴⁴, deram novo fôlego à discussão ao relacioná-la

⁴⁰ Friedmann (1982 e 1986); Smith & Feagin (1987), Knox & Taylor (1997); Timberlake (1985); Sassen (todas as datas); Castells (todas as datas); Veltz (1996), entre outros.

⁴¹ Ver a respeito, entre outros: Marques & Torres (1997); Lopes (1998); Compans (1999); São Paulo (Cidade) – Sempla (2000a); Nobre (2000); Wilderode (2000); Vainer (2000); Maricato (2001); Koulioumba (2002).

⁴² Evidentemente, São Paulo não era uma delas.

⁴³ "World City Formation: an agenda for research and action", in *Journal of Urban and Regional Research*, nº6 (3), setembro de 1982.

⁴⁴ "The World Cities hipotesys", in *Development and Change*, nº 17 (1), 1986.

de forma direta com as transformações econômicas globais decorrentes da revolução da informática e da reestruturação produtiva, que viriam a ser genericamente conhecidas por "globalização".

Como já dissemos, há uma extensa produção bibliográfica internacional sobre o conceito da cidade-global. Com variações mais ou menos significativas, pode-se dizer que todos os trabalhos partem de princípios semelhantes, e à medida que foram sendo publicados, incorporaram muitas das conclusões dos estudos anteriores. Assim sendo, vale notar que os trabalhos de Sassen talvez sejam as sistematizações mais recentes a respeito, embora também Hall e Friedmann tenham retomado a discussão após o primeiro trabalho da autora. Assim, trataremos de comentar a seguir, de forma genérica, mas baseando-nos essencialmente na obra de Sassen, os elementos norteadores mais importantes dessa corrente teórica.

O principal pressuposto das teorias contemporâneas da cidade-global é o de que as transformações da economia mundial ocorridas a partir dos anos 70, e que chamaremos por hora de "globalização"⁴⁵, alteraram o papel e as formas de organização e estruturação das principais cidades mundiais, em especial àquelas com papel mais significativo no sistema econômico global.

Sassen resume com precisão o ponto de partida da teoria:

"A partir dos anos 60, a organização da atividade econômica entrou em um período de transformações marcantes: ...desmantelamento dos antigos centros industriais nos EUA, na Grã Bretanha e, mais recentemente, no Japão; a industrialização acelerada de vários países do Terceiro Mundo; internacionalização rápida da indústria financeira através de uma rede de transações em escala mundial. Cada uma dessas mudanças modificou a relação entre as cidades e a economia internacional" (Sassen, 1996:31)⁴⁶

Para a autora, a crise do sistema de Bretton Woods e as novas configurações da economia mundial pós-anos 70 provocaram não uma desintegração do sistema, mas sua reestruturação geográfica e temporal, criando uma "dualidade complexa": enquanto a economia se dispersa no espaço, ela consolida sua integração na escala planetária. Assim, para Sassen, "essa combinação de

⁴⁵ Uma análise crítica do fenômeno será feita no cap.3. Vale por hora adotar a prática recomendada por Batista Jr.: "O próprio termo é enganoso, e só deveria ser utilizado entre aspas, para marcar distanciamento e ironia" (Batista Jr., 2000:39)

⁴⁶ Tradução do autor.

dispersão geográfica e de integração mundial criou um novo papel estratégico para as grandes cidades" (Sassen, 1996:32, grifos meus).

"Ao invés de se tornarem obsoletas com a dispersão propiciada pelas tecnologias da informação, as cidades passaram a concentrar funções de comando, se tornarem locais de produção pós-industrial para as empresas de ponta, sejam financeiras e de serviços especializados, e mercados transnacionais onde empresas e governos podem se utilizar dos produtos e serviços do mercado financeiro e contratar serviços especializados". (Sassen, 1999:08)

Ou seja, contrariando as previsões segundo as quais o potencial de dispersão da "globalização e da telemática", como o deslocamento de fábricas, a expansão de filiais e subsidiárias, a mudança de empresas para subúrbios ou o interior, a proliferação – ainda insignificante – de "trabalhadores em casa" conectados às suas firmas pela telemática, estaria tornando as cidades obsoletas⁴⁷, a autora observa que concomitantemente ao declínio de alguns grandes centros industriais da era fordista, verificou-se que *"um número significativo de grandes cidades também viu elevar-se a concentração de seu poder econômico"* (Sassen, 1999:07).

A lógica desse processo é a de que, como explica Cano, as implantações da "Terceira Revolução Industrial" (que é como o autor identifica as transformações na área da informática, de que falamos) *"se manifestarão preferencialmente, em um reduzido número de áreas urbanas mais desenvolvidas", que disponham de "redes de serviços modernos complementares à nova indústria, centros de pesquisa, centros formadores de educação e maior dotação de infra-estrutura urbana moderna, viária e de telecomunicações compatíveis com os requisitos dessa terceira revolução industrial". (Cano, 1995:128).*

Ou seja, a globalização **demand**a por novos espaços especializados, e as cidades são o *locus* mais eficaz para oferecer tais espaços. Assim, cria-se uma "rede" mundial de cidades capazes de estabelecer as conexões econômicas demandadas pelos "novos" fluxos globais. *"Esse enfoque nos permite conceber a globalização como constituída por uma rede global de lugares estratégicos que emergem como uma nova geografia de centralidade"* (Sassen, 1999:08). Para Sassen, esses novos centros estratégicos se caracterizam por seu perfil essencialmente terciário, que lhes daria uma "nova" importância, em detrimento

⁴⁷ A idéia a que Sassen se contrapõe é a de que, não precisando mais do contato físico direto por causa dos avanços da telemática, as aglomerações espaciais, a longo prazo, acabariam perdendo seu sentido.

daquela que tinham as metrópoles industriais fordistas do passado. Como resume Koulioumba (2002),

"apesar da grande parcela dos serviços terem se dispersado ao longo do território, graças aos avanços tecnológicos e aos transportes, nota-se que, tanto as atividades terciárias quanto as quaternárias [de produção do conhecimento], têm se concentrado espacialmente em específicos centros urbanos".

Assim, ao concentrar a ampla gama de serviços necessários à nova economia globalizada – que os autores dessa linha teórica chamam de "terciário de ponta", ou "terciário de comando" –, é natural que essas cidades tenham ganho uma importância significativa na condução da dinâmica econômica. E como essa dinâmica, graças à citada "dispersão", é uma dinâmica globalizada, é natural também que essas cidades tenham passado a desempenhar um papel essencialmente global, de onde seu papel na "rede" imaginada por Sassen. Restaria verificar empiricamente tais hipóteses, o que a autora faz com eficiência para as cidades de seus estudos: Nova York, Londres e Tóquio, consideradas – desde os escritos de Hall – as cidades-globais por excelência. Para as outras, cada autor citado anteriormente – incluindo-se os brasileiros – irá adotar uma matriz analítica para definir se determinada cidade é ou não uma cidade-global, chegando às diferentes hierarquizações, já comentadas anteriormente, de "cidades de primeira ou segunda ordem", etc. No caso de São Paulo, como já vimos, a verificação de significativa e concentrada atividade terciária na cidade, e mais especialmente na região da calha do Rio Pinheiros, tem se mostrado um "atributo" aparentemente suficiente para que os arautos da cidade-global elevem a metrópole a essa quase mítica condição.

É importante observar que a conceituação das "cidades-globais" se desenvolve em um período histórico (a partir da década de 70) em que os impactos espaciais da "revolução da informática" e da reestruturação produtiva – que Harvey (1992) apresenta como a passagem do sistema de *acumulação rígida* do fordismo para um modelo de *acumulação flexível* do pós-modernismo – nos países industrializados são bastante significativos. Parte-se do diagnóstico de que as cidades do Norte passaram, com o desmonte das estruturas tradicionais e rígidas do espaço da produção fordista, e com a dispersão espacial permitida pelas tecnologias de comunicação, por um forte processo de desconcentração industrial, exemplarmente verificado na acelerada degradação e abandono de outrora poderosíssimos centros industriais fordistas, como por exemplo a cidade norte-americana de Detroit. Apenas alguns antigos centros industriais com know-

how acumulado da mão-de-obra e possuidores de centros de pesquisa e desenvolvimento e universidades conseguem reciclar-se para o uso de novas tecnologias de produção (Lipietz). No mais, a crise de consumo e o alto grau de desemprego levaram muitos centros urbanos europeus e norte-americanos à situação de estagnação e rápida degradação. Assim, a matriz teórica da "cidade-global" aparece como para evidenciar um modelo "que deu certo", usando o caso das cidades mais poderosas na liderança desse capitalismo "pós-reestruturação produtiva". O discurso é o de que são as "cidades-globais" aquelas que serão capazes de superar o processo de desindustrialização e degradação comentado acima⁴⁸, o que explica o esforço verificado para rotular toda grande cidade de "global". Afinal, como para um bom vinho, o selo "global" representaria uma garantia de sobrevivência em um cenário econômico incerto.

A busca por uma categorização das cidades levou os autores dessa linha teórica a estabelecer um conjunto de "atributos" necessários à cidade-global, que variam muito pouco de autor a autor. Em uma abordagem crítica, Carvalho resume com clareza esse raciocínio:

*"O tipo ideal que se construiu para definir a cidade global partiu das características comuns observadas nas metrópoles que sofreram o impacto da globalização da economia. O que foi a princípio compreendido como especificidade histórica vivida por algumas metrópoles passou a se constituir em **atributo** a partir do qual se poderia designar como "global" determinadas cidades. Seria, portanto, "global" a cidade que se configurasse como "nó" ou "ponto nodal" entre a economia nacional e o mercado mundial, congregando em seu território um grande número das principais empresas transnacionais; cujas atividades econômicas se concentrassem no setor de serviços especializados e de alta tecnologia, em detrimento das industriais..." (Carvalho, 2000:72)*

De maneira geral, a palavra-chave dessa interpretação é **fluxo**, para denominar as diferentes dinâmicas de deslocamentos espaço-temporais da economia global: fluxos comerciais, de passageiros, de produtos, de dinheiro, de informações, de conhecimento, etc. Poderemos resumir da forma que segue o conjunto de atributos das cidades-globais⁴⁹, segundo a visão dos teóricos da questão⁵⁰:

⁴⁸ A partir disso, a necessidade de se encontrar "receitas" para que uma cidade se torne "global" gerou teorias como do planejamento Estratégico e do Marketing Urbano, sobre as quais falaremos adiante.

⁴⁹ Há autores que consideram apenas alguns dos aspectos que iremos listar, outros que os hierarquizam, outros que detalham ainda mais esses atributos. A lista que segue é indicativa do que se configurou como uma linha de pensamento, sem pretender ser absolutamente fiel à um ou outro autor citado, e baseia-se especificamente em "listagens" de atributos propostas por Sassen (1996 e 1999); Lopes (1998); Levy (1997); e Koulioumba (2002).

⁵⁰ Vale notar que trata-se de um comentário crítico: a apresentação dessa sistematização nos servirá de base de referência para, mais adiante, fazer as considerações críticas que nos parecem necessárias.

- As cidades-globais são "pontos nodais" de relação entre a economia global e a nacional;
- São o palco de grande volume de negócios transnacionais e recebem intenso fluxo de homens de negócios ("turismo de negócios");
- Abrigam número significativo de sedes de grandes empresas, em especial de empresas de atuação transnacional, com ênfase nos setores financeiro, bancário, mas também "produtivo de ponta" e inovadores (telecomunicações, informática, etc.);
- Abrigam bolsas de valores importantes para as transações regionais e/ou globais, recebendo importante fluxo de capitais financeiros;
- Apresentam uma supremacia econômica – às vezes quantitativa, às vezes quanto ao valor adicionado, das atividades terciárias, em especial aquelas do setor de serviço, "de apoio" às empresas de atuação globalizada: serviços financeiros, de contabilidade, publicidade, consultoria de negócios, serviços jurídicos internacionais, outros serviços empresariais, telecomunicações, apoio em informática, produção de softwares, etc.; e declínio das atividades industriais "fordistas";
- Apresentam alto grau de especialização do emprego, em negócios e serviços financeiros e nas atividades de serviços acima citadas. Concomitantemente, concentram atividades de baixa remuneração relativas a serviços de apoio logístico, como limpeza e segurança de edifícios, etc.;
- Têm disponibilidade de infra-estrutura de telecomunicação e informática, tendendo a concentrar-se em "distritos" que concentram grande número de edifícios de alta tecnologia, e apresentam significativa atividade hoteleira voltada ao "turismo de negócios";
- Concentram sedes de empresas com significativa parte de sua receita oriunda de exportações;
- Oferecem infra-estrutura para a recepção de grandes eventos do circuito cultural e esportivo "global": espetáculos da Broadway, grandes exposições, olimpíadas, feiras universais, etc...
- Ou seja, na visão de Friedmann, as cidades globais seriam o *locus* privilegiado para a acumulação e a concentração do capital transnacional.

Voltando ao caso de São Paulo, a visão de que a cidade possui boa parte desses atributos e encontra por isso um nicho na rede das cidades-globais vem se consolidando em todos os setores. Embora não negue as dificuldades inerentes à condição de subdesenvolvimento, o documento da Sempla, já citado, mostra claramente essa tendência:

"A concentração das investigações científicas, puras e aplicadas, em São Paulo impressiona e segue a tendência da cidade global e seus processos de terciarização ... (Sempla, 2002:31).

A responsabilidade dos setores de serviços é lembrada no mesmo documento, citando Infante Araújo:

"São as atividades mais modernas do setor de serviços que possuem a capacidade de integrar a rede de fluxos para além das realidades locais. A organização desses circuitos condiciona a tipologia dos lugares, qualificando sua Inserção no movimento geral da economias" (Infante Araújo: 2001, apud Sempla, 2002:32)

O que é importante, e preocupante, é que a força dessas idéias acaba criando um caminho "de sentido único", segundo o qual o fortalecimento da "vocaçãõ" terciária da cidade acaba sendo a única saída possível para se enfrentar o futuro, como comenta, por exemplo, o ex-secretário de Ciência e Tecnologia de São Paulo, Emerson Kapaz, em entrevista à revista Exame: *"falta agora mapear e definir uma estratégia para consolidar esse seu novo perfil. São Paulo só tem essa chance. Não há outra"*⁵¹. Um raciocínio que leva a revista à conclusão inevitável quanto à vocação terciária a consolidar:

*"É justamente na intermediação financeira, nos serviços de consultoria, pesquisa, planejamento, marketing, engenharia ou assistência legal, nas áreas de importação e exportação, na produção e oferta de bens culturais, na construção civil, nas viagens de negócios, na promoção de feiras, seminários e conferências, no comércio diferenciado, entre um sem-número de atividades que compõem o perfil econômico das metrópoles modernas, que a capital paulista deve focar a atenção para poder reencontrar o seu eixo."*⁵²

Uma lógica que se aproxima, em alguns momentos, de um impulso de "higienização social" que permita à cidade alcançar sua nova e desejada condição:

*"Qual a agenda básica para que São Paulo tenha chances reais como uma metrópole pós-industrial?... Para que São Paulo venha a ser uma cidade mais atraente, capaz de convencer os homens de negócios que ali desembarcam a prolongarem sua estada até o final da semana, é preciso devolver à população as ruas e praças da cidade, hoje entregues soberanamente aos camelôs, flanelinhas, pichadores, mendigos, moradores de rua e delinqüentes de toda ordem."*⁵³

Esse pensamento de "sentido único" acaba naturalmente contaminando também o Poder Público, que passa a defender o direcionamento das políticas públicas para a construção dessa cidade-global. Ainda segundo a Sempla:

⁵¹ Exame edição 661, 06/04/1998, p.39, artigo de Nely Caixeta – grifos meus.

⁵² idem.

⁵³ Idem, p.42 – A associação, natural e quase inconseqüente, entre "mendigos e moradores de rua" com "delinqüentes de toda ordem" dá uma clara idéia do nível de preconceito, intolerância e falta de informação que esse tipo de teoria insufla em seus defensores – como no caso o autor do artigo –, ao pregar uma "cidade moderna" livre de suas "mazelas sociais".

"É inegável que São Paulo precisa, com realismo e lucidez, encarar frontalmente e negociar, de forma madura, com a componente internacionalizada e com os segmentos de ponta de sua economia, na mesma medida em que se impõe considerar as novas realidades abertas pelos mecanismos da globalização (por mais distorções que os mesmos acarretem) e tratar de condicionar-lhes a direção na medida das possibilidades e limitações da municipalidade paulistana (e de qualquer poder local), mas com coragem e ousadia. (Sempla, 2002:67)

Face à tal hegemonia de uma visão da cidade, e sua rápida proliferação, a pergunta que vem à mente é: quais seriam, na prática, as vantagens de São Paulo ser efetivamente uma "cidade-global"? Essa posição daria à metrópole alguma condição privilegiada em relação à sua dinâmica econômica e às possibilidades de intensificar as políticas públicas de que a cidade carece tanto? Permitiria, de alguma forma, que se libertasse das restrições impostas pela camisa-de-força da política econômica nacional e da Lei de Responsabilidade Fiscal? Traria alguma perspectiva positiva quanto aos insustentáveis índices de desigualdade social apresentados pela metrópole?

Pois sempre é bom lembrar que cerca de 50% da população das grandes metrópoles brasileiras, em média, se encontra morando na informalidade, o que só em São Paulo representa cerca de 6 milhões de pessoas. Os moradores de favelas chegam a cerca de 20% da população da metrópole, situação similar, em média, à das grandes cidades do Brasil (Bueno, apud Clichevsky, 2000). Se nos últimos anos houve alguma melhora em índices sociais importantes, como da mortalidade infantil ou da esperança de vida, Maricato mostra que, por outro lado e paradoxalmente, a urbanização desigual provocou também uma piora nos índices sócio-econômicos (crescimento, renda, desemprego e violência) e urbanísticos (crescimento urbano e crescimento de favelas) (Maricato, 2001). A urbanização é concentradora da pobreza, e isso não só no Brasil, mas no mundo todo. Segundo dados da Comissão de Estudos Econômicos para a América Latina da ONU, a CEPAL, 60% dos pobres da América Latina moram em zonas urbanas, *"situação que converte o continente na região em desenvolvimento que melhor exemplifica o processo mundial de 'urbanização da pobreza'"* (Arriagada, 2000:8). Na virada do século, 125,8 milhões de moradores de áreas urbanas do continente são pobres⁵⁴.

Como dissemos, essa situação não é exclusiva da América Latina, mesmo sendo este o continente periférico mais urbanizado. No mundo, o número de

⁵⁴ A ONU define como pobre a pessoa que ganhe menos de 400 dólares/ano.

pessoas vivendo na pobreza se eleva a 1,3 bilhão de pessoas, ou um quinto da população mundial (Ibase, 1997), boa parte concentrada nas grandes metrópoles da periferia. Nessas cidades, os índices são os mesmos daqueles verificados no Brasil e na América Latina. Vejamos levantamento por mim apresentado anteriormente:

"Estimava-se, em 1996, em 50% a porcentagem de população vivendo informalmente em Deli, Índia (Bueno,2000), sendo 25% em favelas (IRD,1998). Em Bombaim, no mesmo país, estima-se em 150.000 o número de moradores de rua, sendo que em 1991, 45% da população vivia em assentamentos ilegais (Bueno, 2000). Chittagong, a segunda maior cidade do Bangladesh, tem uma população estimada entre 1,5 e 2,5 milhões de habitantes, dos quais 1 milhão de favelados (FPH,1997). Nas Filipinas, Manila apresentava, também em 1996, 40% de sua população vivendo na informalidade, porcentagem próxima à de Karachi, no Paquistão (44% em 1996) (Bueno, 2000). Já na Indonésia, essa porcentagem subia, em 1994, a 70%, nas cidades de Surabaya e de Yogyakarta. (Bueno,2000). No Cairo, outra grande metrópole subdesenvolvida, alvo da 'modernização ocidental', também a metade da população vivia, em 96, em condições informais. Evidentemente, os números da África, a extrema periferia esquecida da economia-mundo capitalista, são ainda mais assustadores: Luanda, capital da Angola, tinha em 1996 70% da sua população vivendo na informalidade. Em Adis Abeba, na Etiópia, eram 85% (Bueno, 2000)." (Ferreira, 2000:14)

Esta "globalização" da miséria se deve, sem dúvida, aos processos desiguais de industrialização e urbanização vividos pelos países periféricos a partir da década de 50, quando do movimento de expansão imperialista da economia-mundo capitalista. Sabe-se que os centros urbanos são não só o *locus* preferencial mas também instrumentos da industrialização, tendo sofrido crescimento considerável em função da chamada "industrialização com baixos salários" (Maricato, 1996 e 2000). Daí resulta a semelhança de cenário social entre as grandes cidades da periferia capitalista, das quais São Paulo é um exemplo dos mais representativos.

Apesar da empolgação da festejada corrente em favor da "cidade-global", que parece valer não só para Nova-York, Londres ou Paris, mas também para essas tão desiguais cidades terceiro-mundistas, não podemos nos esquecer que os principais desafios para essas metrópoles periféricas estão muito mais na superação das condições de desigualdade do que na formação de "ilhas globalizadas" supostamente "conectadas" à economia global. Os ideólogos das "cidades-globais" argumentam que essas "ilhas" teriam a capacidade, graças ao que alguns deles chamam de "efeito sinérgico", de difundir seu renovado fôlego econômico para as periferias atrasadas. Voltando às perguntas formuladas

alguns parágrafos atrás, seria tal fenômeno verdadeiro, a tal ponto que se aceitasse que a condição de "cidade-global" seria capaz, por si só, de alavancar um processo de reversão do trágico quadro social de cidades como São Paulo⁵⁵?

Vimos até aqui que existe uma forte tendência a assimilar a cidade de São Paulo como uma típica "cidade-global", embora de categoria inferior às principais cidades do mundo industrializado. Tal constatação repousa num conjunto de condições estabelecidas por uma matriz teórica à qual a cidade de São Paulo parece se conformar, em especial a súbita produção de uma centralidade terciária na região da marginal Pinheiros. Vale notar que muitos dos autores citados⁵⁶ tomam o cuidado, como já dissemos, de ressaltar que apenas esse fenômeno não elimina as condições de desigualdade socioespacial da cidade, e por isso mesmo evitam deliberadamente adotar o conceito de "cidade-global". Entretanto, o que defendemos aqui é que a simples aceitação da inflexão terciária e de sua importância na cidade acaba sendo, se não for acompanhada de um estudo mais cuidadoso das dinâmicas que a geraram, uma concessão a uma matriz teórica que é a base do conceito de "cidade-global", o que faz com que, indiretamente e às vezes involuntariamente, tais trabalhos acadêmicos acabem, de alguma maneira, contribuindo para reforçar o discurso de que São Paulo é uma "cidade-global".

Assim, a corrente teórica que se cria, e passa a ser predominante, supõe que São Paulo deveria agora concentrar esforços para progredir no caminho de sucesso que sua potencial competitividade lhe confere, como um "nó" importante no arquipélago das cidades-globais, resolvendo ao mesmo tempo, evidentemente, os fortes desequilíbrios socioespaciais. Se seguirmos a produção teórica sobre o tema, teríamos que concluir que a previsão do então sociólogo-presidente estava certa.

⁵⁵ A manchete de artigo da Folha de S. Paulo de 20 de outubro de 2002 mostra que esta talvez possa ser uma aposta arriscada: "*Nova York pode falir, adverte o prefeito*". Nem mesmo a mais paradigmática das "cidades globais", "*eleita pela revista Fortune como a melhor cidade do mundo para os negócios*" parece ter encontrado uma receita de sucesso e de sobrevivência infalível. Segundo o artigo, "*Nova York, a cidade mais rica e poderosa do país mais rico e poderoso do mundo, pode quebrar*". Um duro golpe para uma receita, a da "cidade-global", que fora justamente difundida como o antídoto para a crise do modelo industrial fordista da década de 70. Segundo o artigo, o anúncio da situação de falência pelo prefeito "*fez com que os nova-iorquinos mais antigos se lembrassem ... do clima ao final dos anos 70*". Evidentemente, paira no ar o fantasma do fatídico atentado de 11 de setembro de 2001 como grande vilão para a suposta falência da cidade. Entretanto, o fundo do problema não seria exatamente esse, mas o fato do ex-prefeito Giuliani "ter aberto demais a mão" em seus dois mandatos consecutivos inclusive, com "*mais benefícios fiscais do que recomenda a prudência*". Isso que dizer que a busca por um dos atributos da "cidade-global", que é a presença de grandes empresas "de comando", geralmente através do recurso das isenções fiscais, pode ter custado caro à cidade.

⁵⁶ Frúgoli Jr. (2000), Nobre (2000), Wilderode (2000), Koulioumba (2002).

Ocorre que essa conclusão não nos satisfaz, por uma razão bastante simples: porque a matriz teórica da cidade-global, independentemente dos últimos acontecimentos em Nova York, a nosso ver, não se sustenta, pelo menos no que diz respeito ao caso de São Paulo. E isso por quatro razões principais.

Primeiramente, porque mesmo que aceitássemos a validade dos atributos básicos propostos para as cidades-globais, ainda assim uma análise empírica mais profunda sobre São Paulo mostra que a maioria desses atributos não se confirmam.

Em segundo lugar, porque nos parece que a teoria da cidade-global tenta dar uma roupagem nova a fenômenos que, em essência, não têm nada de novo, e são globais e semelhantes desde que se tem notícia da existência do capitalismo.

Em terceiro lugar, porque acreditamos que a teoria da cidade-global parte de um pressuposto discutível do que vem a ser o fenômeno da "globalização", desconsiderando seu aspecto ideológico e por isso mesmo escamoteando a possibilidade de que a teoria da cidade-global, ela também, possa estar revestida de um forte caráter ideológico, ainda mais considerando que, como comentamos acima, os "atributos" a ela relacionados nem sempre são tão absolutos assim.

Enfim, em quarto lugar, porque ao adotar uma leitura simplista do fenômeno da "globalização" e de suas conseqüências, a teoria da cidade-global acaba oferecendo uma explicação para o papel das cidades que se resume à "adaptações" supostamente necessárias frente à "globalização", limitando-se a analisar fenômenos de **demanda**, sem atingir absolutamente os aspectos estruturadores das dinâmicas urbanas, a saber, os da **produção** da cidade. Por isso, a "cidade-global" torna-se um mito, que pouco explica da cidade em si, abrindo espaço para teorias correlatas, como o Planejamento Estratégico e o Marketing Urbano, que na verdade servem apenas para alimentar o mito e os interesses que ele esconde.

Tudo isso nos leva a afirmar que estamos, no caso da "globalidade" paulistana, frente à um mito, cuidadosamente construído. Para os interesses de quem? É desses assuntos que trataremos nos próximos capítulos. Respondendo aos dois primeiros aspectos acima propostos, iremos apresentar no capítulo 2, uma

pesquisa empírica sobre os principais atributos que caracterizariam uma "cidade-global", para o caso específico da cidade de São Paulo. No capítulo 3, iremos desenvolver os dois últimos aspectos da polêmica aqui sugerida.



SÃO PAULO, CIDADE GLOBAL?

2.1 As idéias fora do lugar⁵⁷

Neste capítulo pretende-se apresentar, como foi dito, uma revisão mais detalhada de algumas das principais características normalmente atribuídas às cidades-globais, verificando em que medida elas podem ou não se aplicar à cidade de São Paulo. É importante, entretanto, insistir em um ponto: tratamos aqui da aplicação do conceito de "cidade-global" **especificamente para a cidade de São Paulo**. Embora notícias sobre a crítica situação financeira de Nova York possam ser, como vimos no capítulo anterior, um sinal de que os pilares da conceituação da "cidade-global" como modelo de adaptação às dinâmicas atuais da economia global sejam talvez menos sólidos do que supunham seus teóricos, não nos parece que essa matriz possa ser tão simplesmente questionada para os exemplos paradigmáticos de Nova York, Londres ou Tóquio, assim como para as grandes metrópoles dos países industrializados em geral. Em suma, não nos interessa especialmente entrar nas discussões de hierarquização e verificação da matriz conceitual para as grandes metrópoles desenvolvidas, como tampouco, em última instância, não nos parece relevante para este estudo saber se Londres, Nova York e Tóquio, por exemplo, são ou não cidades-globais. Além do mais porque é inegável a consistência teórica e empírica dos trabalhos que tratam do tema, de tal forma que seu questionamento demandaria um trabalho dedicado somente a isso.

A questão passa a nos interessar, evidentemente, a partir do momento em que tais tipos de matrizes de classificação das metrópoles e de seu papel na sociedade são transferidas com certa precipitação, como vimos no capítulo

⁵⁷ "Para quem não sabe o que é isso, trata-se de uma expressão de um dos maiores estudiosos e teóricos sobre a sociedade brasileira, que é Roberto Schwartz, que se refere exatamente à colonização da reflexão sobre o Brasil, ou à tradição de pensar o Brasil a partir da reflexão desenvolvida no exterior" (Maricato, in Almeida, Marco Antonio R. De (apresentação), "O centro das Metrópoles: reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI", Terceiro Nome/Viva o Centro/Imprensa oficial do Estado, São Paulo, 2001)

anterior, para cidades da periferia do capitalismo mundial, como São Paulo. Pois nesse caso estamos já falando de modelos que passam a ter algum peso no direcionamento das políticas urbanas locais. Se, como verificamos, uma teoria como a das "cidades-globais" – ou, que seja, somente seus fundamentos teóricos – tornam-se hegemônicos na mídia e nos meios acadêmicos, e por isso quase "automáticos" como ponto de partida para qualquer consideração sobre a cidade de São Paulo, então cresce consideravelmente a necessidade de verificar a validade de seus princípios de origem, sem o que estaríamos incorrendo em erro já tradicional nos meios intelectuais brasileiros, o de importar sem o devido cuidado teorias "prontas" do exterior.

O problema maior dessa situação está no fato de que as teorias urbanísticas locais partem de pressupostos baseados em diagnósticos relativos a uma realidade outra que não a nossa, em um descompasso tradicional no urbanismo brasileiro, como apontado por Maricato (1996, 2000 e 2002). Sobre o assunto, vale resgatar trecho de trabalho anterior deste autor, em conjunto com Maricato:

"Nota-se uma atração especial dos urbanistas, em consonância com as elites, pelo "dernier cri" do planejamento europeu ou norte americano. Nos seminários acadêmicos, nas dissertações e teses defendidas nas universidades, as comparações entre São Paulo, Rio de Janeiro, Paris, Barcelona, Londres, Nova Iorque se faz, freqüentemente, sem qualquer advertência. Celso Furtado, um intelectual que se envolveu intensamente com a busca de caminhos para o desenvolvimento sócio-econômico brasileiro, na administração pública, é insistente em apontar o mimetismo cultural que solapa as iniciativas de acúmulo do conhecimento e da construção da nação. Em trabalho anterior Maricato procurou mostrar que a análise do ideário do planejamento urbano no Brasil configura "idéias fora do lugar" (no dizer de Schwarz) enquanto há um "lugar fora das idéias", isto é, uma parte da realidade urbana – ilegal, oculta, ignorada – que não é objeto de teorias, leis, planos e gestão ..., ao passo que a outra – a cidade do mercado hegemônico, a cidade oficial, formal, legal – mimetiza o debate internacional. ... A matriz postiça não dá conta da realidade concreta ou, como escreve Sergio Buarque de Holanda, referindo-se ao intelectual brasileiro, as idéias vindas de fora asfixiam nossa "vida verdadeira". (Holanda, 1971:123). ... A importação de modelos do exterior desconhece a especificidade da sociedade e das cidades brasileiras (e latino-americanas de um modo geral)" (Maricato & Ferreira, 2001:219)

Assim, como coloca Paulo Nogueira Batista Jr., "com poucas exceções, a intelectualidade brasileira se especializa em difundir mitos paralisantes e destrutivos"⁵⁸ (Batista Jr., 2000:69), mesmo que muitas vezes o faça, vale notar, de forma involuntária.

⁵⁸ No campo do urbanismo, o livro "A cidade do pensamento único", publicado em 2000 por Arantes, Maricato e Vainer, se constituiu não só numa exceção mas também, por ser a primeira obra a reagir com ênfase e

O presente capítulo dá início a uma verificação mais detalhada da aplicação dos atributos da cidade mundial para a realidade específica da cidade de São Paulo. A idéia é analisar se, no caso dos "atributos" característicos da teoria das "cidades-globais", a transposição dessas idéias para a realidade paulistana pode ser feita da forma automática pela qual, como já mostramos, ela vem sendo feita atualmente.

2.2 Revisando os "atributos" da "cidade-global" São Paulo

A primeira tarefa a que nos propomos é verificar em que medida São Paulo atende aos "atributos" que a caracterizariam como uma "cidade-mundial". Entretanto, o que pareceria um desafio razoavelmente simples, já que nos bastaria comparar dados estatísticos da cidade segundo a lista dos atributos, é na verdade um processo de alguma complexidade, já que pode conduzir a alguns equívocos metodológicos que falseariam os resultados finais. Tomemos, por exemplo, a "alta concentração de empresas de comando do terciário avançado na cidade", um dos atributos mais lembrados pelos teóricos da "cidade-global". O que exatamente se entende por "empresa de comando"? E por "terciário avançado"? Essas características de uma empresa e de um setor econômico são as mesmas para a realidade de Londres ou de São Paulo, apesar da diferença estrutural de suas economias? Tais "atributos" seriam, portanto, aplicáveis à São Paulo da mesma forma que o são para Frankfurt ou Paris? Pois vemos, nos diferentes trabalhos acima, que a maioria dos autores que se propuseram a hierarquizar as cidades-globais o fizeram a partir de uma matriz analítica indiferentemente aplicada à todas as cidades estudadas. Não seria necessário verificar se essa matriz de "atributos" corresponde a características que podem ser comparadas entre cidades tão diferentes?

2.2.1 Os atributos tradicionais: fluxos econômicos e sedes de empresas

Mesmo que não se queira adotar essa abordagem de reflexão, e que se assuma que os "atributos" podem ser aplicados indiferentemente a qualquer cidade do planeta, ainda assim São Paulo **não** se destaca no cenário mundial como uma

clareza ao *mainstream* intelectual sobre as cidades na era global, em uma referência teórica que produziu certa inflexão no pensamento urbanístico, em direção a um posicionamento mais crítico.

cidade-global de maior evidência, estando invariavelmente fora do rol das 25 metrópoles mais importantes, segundo alguns critérios de comparação baseados nos principais atributos acima comentados. Pode-se argumentar que é justamente por isso que a maioria das classificações se propõe a hierarquizar seus resultados, mostrando que São Paulo, mesmo que não esteja entre as 25 maiores, tem seu papel de destaque em níveis hierárquicos secundários, regionais, e assim por diante. Resta que, entretanto, estamos falando de um país cuja economia está entre as 12 maiores do mundo, e da terceira maior metrópole mundial, com um PIB superior até a de alguns países. Seguindo a visão de que a "economia global" se caracteriza justamente pela dinamização dos fluxos econômicos globais, uma metrópole em tal posição econômica não deveria, já que é tão enfaticamente designada como "cidade-global" (ver cap.1), estar entre as 25 mais importantes do mundo?

Um dos atributos mais destacados das cidades-globais estaria na sua capacidade em absorver a intensificação, nos últimos 20 anos, dos fluxos econômicos, comerciais e de informação, característica da nova economia globalizada, segundo as definições mais comuns. A circulação trans-fronteira de capital na década de 90, por exemplo, superou, para cada país industrializado, o PIB de cada um deles, enquanto que o mercado financeiro movimentou, em 1997, cerca de 1,3 trilhões de dólares por dia (Castells, 1998). As operações trans-fronteiras de ações e obrigações, por exemplo, representavam apenas 1,1% do PIB da Itália em 1980, e passaram para 118,4% em 1992 (Chesnais, 1996). Somente em 1990, 2,1 bilhões de passageiros por quilometro foram transportados por via aérea no mundo (*Groupe de Lisbonne*:1995), e da mesma forma se verificou a intensificação dos fluxos de cargas, de informação, e assim por diante.

Pois bem, seria de se esperar que São Paulo, como terceira maior metrópole no mundo, em um país entre as 12 maiores economias globais, e como líder econômico do continente, tivesse um papel minimamente destacado como "nó" articulador desses fluxos globais. Entretanto, levantamento elaborado por Simmer (1998), e citado por Koulioumba (2002), acerca dos principais fluxos estruturadores da economia mundial, mostra que São Paulo **não** aparece entre as 25 cidades com maiores aeroportos do mundo, tanto quanto ao volume de cargas quanto ao número de passageiros, não está entre os maiores "pares" de cidades em termos de tráfego de passageiros (enquanto metrópoles periféricas menores aparecem, como Kuala Lumpur, Singapura, Bangkok, Manila e Cairo),

nem entre as cidades-destino das maiores rotas internacionais de fluxo de telecomunicações (a cidade do México, por exemplo, aparece nessa listagem). Seu porto, o de Santos (o maior do país em volume de cargas), tampouco é um dos 25 maiores em volume de *containers* (Koulioumba, 2002: 50 a 55, TP1).

No mesmo sentido, Saskia Sassen verificou, em seu estudo sobre as cidades-globais, o número de sedes das 500 maiores empresas "transnacionais" nas 17 maiores cidades mundiais, em 1984, uma das "medidas" mais comuns acerca das "cidades-globais". Enquanto Nova York e Londres abrigavam, respectivamente 59 e 37 empresas, São Paulo não abrigava nenhuma, sendo superada pela Cidade do México (1 sede), por Buenos Aires (1 sede) e pelo Rio de Janeiro (1 sede).

Temos então que São Paulo, embora a pesquisa do IPEA já comentada⁵⁹ tenha mostrado que a cidade é a "campeã dos fluxos urbanos no país", não apresenta o mesmo desempenho – ou ao menos uma posição compatível com a importância econômica do país e com o tamanho da cidade – quanto a alguns atributos relativos aos "fluxos" globais, o que de partida relativiza um pouco o grau de intensidade com que se defende, como visto no capítulo anterior, a condição "global" da cidade.

Assim, e para não descartar tão simplesmente a hipótese de sua condição global, parece-nos importante tentar analisar com mais cautela os argumentos dos teóricos das cidades-globais, verificando em que medida esses argumentos podem ser "transferidos" para o caso brasileiro e paulistano, e conseqüentemente em que grau os "atributos" da cidade-global podem ou não servir de matriz analítica para a nossa realidade. Vale notar que, no próximo capítulo, iremos comentar também a segunda crítica feita à teoria das "cidades-globais", no que se refere à "novidade" que seus argumentos efetivamente representam, para alguns dos "atributos" abordados.

2.2.2 O declínio do emprego industrial e o fortalecimento dos empregos nos serviços

A maioria da bibliografia estudada sobre as cidades-globais se apóia no diagnóstico pelo qual a economia mundial vem sofrendo significativas

⁵⁹ "Caracterização e tendências da rede urbana no Brasil", IPEA (Folha de S. Paulo, 2/5/99, especial-5).

transformações no perfil do emprego, observando-se uma forte queda dos empregos na indústria, em favor de uma ascensão significativa do setor terciário. Esse novo perfil fez com que se fale em um novo modelo econômico "pós-industrial", que Castells chega a denominar de "sociedade informacional", em contraste à "sociedade industrial" do período fordista⁶⁰. Resumindo os pressupostos apresentados por diversos autores, Castells descreve o pós-industrialismo como uma economia de serviços, com três características principais:

"1) A produtividade e o crescimento nascem da criação de saber, estendida a todas as áreas da atividade econômica pelo tratamento da informação;

2) A atividade econômica se desloca da produção de bens para a produção de serviços. A morte do emprego agrícola é seguida do declínio irreversível dos empregos industriais, em favor dos serviços que acabarão assegurando a maior parte dos empregos;

3) A nova economia aumenta a importância das profissões de forte conteúdo de informação e de saber. As profissões de gestão, liberais e tecnológicas se multiplicam mais rapidamente que as outras, constituindo o núcleo da nova estrutura social". (Castells, 1998:242)

Analisando os países do G7, Castells constata que, para todos eles, os empregos industriais aumentaram ou ao menos se mantiveram no período entre 1920 e 1970. Entretanto, de 1970 a 1990, todos esses países apresentam – em maior ou menor intensidade – um declínio dos empregos industriais, a favor de um crescimento dos de serviço. EUA, Grã Bretanha e Itália foram os países em que esse declínio se deu com mais ênfase, a participação da mão de obra industrial sobre o total de empregos passando, respectivamente, de 38,7% a 22,5% (EUA), de 25,9% a 17,5% (GB), e de 27,3% a 21,8%, nesse período (Castells, 1998:248). Entretanto, Castells ressalta o fato de em países como Japão e França essa tendência ter sido menos significativa, fato suficiente para levantar questionamentos sobre sua teoria. Como ressalta Fiori,

"Tampouco se pode falar da existência, mesmo nos países desenvolvidos, de uma transição conjunta e uniforme para uma 'economia de serviços'. Se isso é válido para o caso dos EUA, Inglaterra e Canadá, onde o emprego em serviços cresceu mais rapidamente nestes últimos 25 anos, o mesmo não se pode dizer no caso do Japão, da Alemanha, ou mesmo da França ou da Itália, onde a participação do emprego industrial dentro da estrutura ocupacional mantém-se numa taxa estável" (José Luis Fiori, Folha de S. Paulo, Caderno Mais!, 04/06/00, grifos meus)

⁶⁰ Neste ponto, não há diferenças significativas com a teoria da reestruturação industrial apresentada por Harvey, já que ambas designam alguns rearranjos do capitalismo mundial a partir da década de 70 e da revolução da informática, sobre os quais falaremos mais detalhadamente no próximo capítulo.

Obviamente, cada autor destacará as tendências que melhor se adequem a suas hipóteses. Apesar da observação de Fiori, aceitemos que esse processo foi significativo pelo menos em alguns dos países industrializados, para dar seqüência ao raciocínio das "cidades-globais". Assim, Saskia Sassen, por sua vez, obteve resultados similares aos de Castells. A autora mostra como nos EUA, enquanto o emprego total passava de 1970 a 1991, de 76,8 milhões para 116,9 milhões (um crescimento de 52,21%), os empregos no setor de serviços pularam no mesmo período de 6,3 para 16,35 milhões (uma aumento de 159,52%) (Sassen, 1996:79). Para a autora, o crescimento das empresas multinacionais, especialmente nos EUA, foi um fator determinante para o crescimento do setor de serviços, já que essas empresas passaram a necessitar de um certo número de *inputs* de serviços "avançados" (Sassen, 1996:160). As cidades sendo o *locus* privilegiado para a atuação dessas multinacionais, é natural para a autora que seja nelas que essa tendência seja mais claramente observada, como ela explica:

"O processo básico, visto da perspectiva da economia urbana, é a crescente demanda de serviços por parte das empresas ... e o fato de que as cidades são os locais preferidos de produção para tais serviços.... Como resultado, vemos nas cidades a formação de um novo núcleo econômico urbano de atividades bancárias e ligadas à prestação de serviços que acaba substituindo os núcleos orientados para as manufaturas" (Sassen, 1998:76)

Mas qual seria, exatamente, esse novo "núcleo econômico a que a autora se refere?

"A prestação de serviços engloba questões financeiras, legais e de gerenciamento geral; inovação; desenvolvimento; projetos arquitetônicos; administração; pessoal; tecnologia da produção; manutenção; transporte; comunicações; distribuição das vendas por atacado; publicidade; serviços de limpeza para as empresas; segurança e armazenamento. Os principais componentes da categoria da prestação de serviços são uma cadeia de indústrias que atende ao mesmo tempo um mercado consumidor e empresarial: seguros, atividades bancárias, serviços financeiros, atividades imobiliárias, serviços legais, contabilidade e associações profissionais" (Sassen, 1998:78)

Assim, Sassen mostra como, em Nova York, o emprego no setor de serviços evoluiu 42% entre 1977 e 1985, em detrimento de uma queda de 22% nos empregos industriais (Sassen, 1996:204). Em Londres, entre 1978 e 1985, a fabricação manufatureira decresceu 25%, enquanto os empregos em bancos, seguradoras e instituições financeiras – paradigmáticos do "terciário avançado" - cresceram 32%.

Embora não seja possível estabelecer uma comparação direta, em função das diferenças metodológicas e de períodos históricos, uma primeira análise do caso brasileiro mostra, tanto em nível nacional como para a Grande São Paulo, uma tendência aparentemente similar. Assim, observam-se conclusões acadêmicas que reproduzem, para o caso da cidade de São Paulo, o diagnóstico apontado por Sassen e Castells. Veras, por exemplo, argumenta que

"as escolhas da política econômica e do modelo de desenvolvimento que foram adotados no Brasil, acompanhando as tendências em vigor no capitalismo internacional, transformaram seu perfil de metrópole industrial do Terceiro Mundo no de metrópole de 'serviços' e 'informacional' característico das cidades-pólo das economias de fluxo na rede mundializada contemporânea" (Veras, 2001:4, grifos meus)

Se alguns índices estatísticos parecem dar razão ao diagnóstico proposto por Veras, como veremos a seguir, a análise do comportamento tanto do emprego quanto da atividade econômica na cidade de São Paulo faz com que muitos autores relativizem esse processo de "passagem" de pólo industrial para o de serviços, como veremos nesta e na próxima seção.

Em âmbito nacional, o nível de emprego industrial não caiu significativamente entre dezembro de 84 e janeiro de 2002: apenas 6,3%⁶¹. Entretanto, os empregos em serviços cresceram 23,94% entre janeiro de 1985 e janeiro de 2002⁶², bem acima da evolução do emprego geral, que variou 7,9% no mesmo período⁶³. Já na Região Metropolitana de São Paulo, o nível de emprego na indústria caiu, no mesmo período, significativos 50,68%⁶⁴

Mas o comportamento do emprego no Brasil apresenta traços característicos que o diferenciam muito da situação observada em alguns países industrializados. Embora em uma primeira análise, a tendência de queda do emprego industrial e de crescimento do terciário pareça ser real, notadamente para a cidade de São Paulo, alguns índices, não considerados por Sassen ou Castells, já que certamente não são significativos nos países industrializados, obrigam a conclusões mais cuidadosas.

Trata-se do aumento significativo do trabalho informal, que em muito superou, proporcionalmente, todas as variações em qualquer outro setor. Na grande São

⁶¹ Fonte: Dieese/Sistema SERVE, índice base dez.84=100, jan.2002=93,7.

⁶² Fonte: Dieese/Sistema SERVE, índice base jan.85=100, jan.2002=123,94

⁶³ Fonte: Dieese/Sistema SERVE, índice base jan.85=100, jan.2002=108,13.

⁶⁴ Fonte: Dieese/Sistema SERVE, índice base jan.85=100, jan.2002=49,32.

Paulo, segundo os mesmo dados do Dieese, o número de assalariados sem carteira aumentou, entre 1985 e 2000, cerca de 130%⁶⁵, sendo o segmento que mais cresceu na economia informal (Jakobsen et alii, Singer e Pochmann, 2000). Enquanto, como vimos, o nível de emprego industrial caiu nesse período 50,68%, também na RMSP, é interessante observar que quando o Dieese analisa o nível de *ocupação* na indústria, essa queda é bem menos significativa, de 15,8%. A diferença está no fato de que o *nível de emprego* computa pessoas efetivamente empregadas com carteira, enquanto que o de *ocupação* engloba também pessoas exercendo atividades informais no setor. Isso mostra que o fenômeno mais significativo quanto ao emprego, na RMSP, é muito mais o aumento do setor informal e a precarização do trabalho do que propriamente uma "substituição" de empregos industriais pelos de serviços.

No caso do município de São Paulo, dados da Prefeitura mostram de fato uma diminuição da atividade industrial, de 29,1% para 17,8% entre 1988 e 1998. Isso gerou um aumento significativo do desemprego, que subiu de 8,2% para 17% no mesmo período (São Paulo, 2000/2001)⁶⁶. Isso não impede que, seguindo a tendência apontada por Sassen e Castells, muitos dos empregos industriais tenham se transferido para o setor de serviços, já que os empregos desse setor aumentaram de 41% em 1989 para 54,8% em 1999, na cidade de São Paulo (Veras, 2001:5; São Paulo - Cidade, 2000/2001:23). Porém, é impossível dizer que essa transferência se deu majoritariamente para os setores de "serviços avançados e globalizados"; os dados da precarização do emprego, citados acima, permitem supor que tenha havido uma transferência significativa para serviços de baixa qualificação, ou informais, que não têm nada a ver com os avanços da "globalização". Nesse sentido, comentando como o setor de comércio e serviços ofereceu mais de 400 mil novos empregos nos anos 90 (enquanto na indústria se perderam 730 mil postos de trabalho), Veras observa que

"É bom sublinhar, entretanto, que a maioria dos empregos no setor terciário está nos serviços menos complexos e qualificados, ligados ao consumo, à alimentação e aos serviços pessoais. Também o comércio ambulante [informal] significa parte destacada na absorção de mão de obra expulsa dos setores mais modernos, configurando uma forma de precarização do trabalho" (Veras, 2001:5).

⁶⁵ Dieese/Sistema SERVE, 2002.

⁶⁶ Outra análise relevante, proposta por Pochmann, mostra tendência similar: 3,4% de desemprego aberto em São Paulo em 1979, e 14,9% em 1998. (Pochmann, 2000:22).

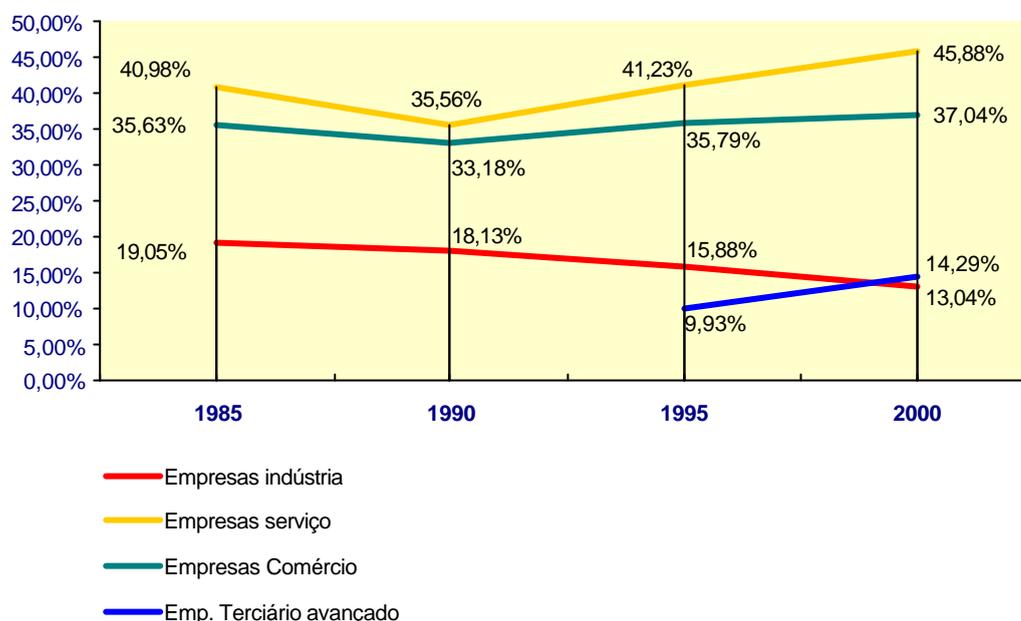
Vale também observar que o aumento do setor de serviços, que foi de 11,1% entre 1988 e 1998, partiu de patamar já bastante alto: de 51,3% para 62,4%. Em compensação, corroborando a análise feita acima para a situação brasileira, a economia informal em São Paulo também cresceu de maneira significativa e representava, segundo os dados da Prefeitura, 40,5% das ocupações na cidade em 1998 (PMSP, 2001). Dada a dificuldades de medição do trabalho informal, especialmente nos seus critérios definidores, há variações nesses indicadores. Ainda assim, dados do Seade-Dieese também apontam para esse crescimento do setor informal, que teria passado, no município de São Paulo, de 36,3% da população ocupada para 48,8% em 2000 (Jakobsen et alii, Singer e Pochmann, 2000), e estaria hoje, em 2002, em torno de 55% na RMSP (Dupas, 1998:73).

A análise dos gráficos abaixo traz mais elementos para esta reflexão. Elaborados a partir dos cadastros empresariais do sistema RAIS do Ministério do Trabalho, eles consideram o número de estabelecimentos e de postos de trabalho situados no município de São Paulo em 1985, 1990, 1995 e 2000⁶⁷. No primeiro gráfico, verifica-se que, de fato, a proporção de estabelecimentos industriais parece ter caído com regularidade, em especial a partir de 1990, ano do início das políticas econômicas neoliberais, de abertura do mercado.

⁶⁷ As declarações da RAIS tiveram taxas de adesão diferenciadas ao longo dos anos, atingindo um patamar confiável para análises estatísticas em 1999, com cerca de 98% de empresas declarantes, do total da cidade. Assim, a comparação quantitativa, feita ano a ano, não pode ser considerada, já que compararia bases com níveis de entrega de declaração diferentes. Entretanto, é possível, como foi feito aqui, estabelecer as proporcionalidades para cada ano, sobre a própria base, tendo uma idéia indicativa da tendência de cada setor de atividade. Assim, verificou-se, para cada ano, a porcentagem de declarações relativas a cada setor, do total entregue naquele ano, comparando-se essa proporção e cada ano na série histórica 1985-2000.

Varição da participação do setor de atividade no município de SP, segundo o número de empresas - 1985-2000

Fonte: RAIS - Ministério do Trabalho - CGETIP, elaboração do autor a partir das classificações CNAE - IBGE



Nesse mesmo período, o número de estabelecimentos de serviços começa a crescer. Mas note-se que não há uma *inversão* de tendências, o setor de serviços tendo sempre estado em um patamar bem mais alto do que o industrial. O aumento a partir de 1990 se dá após uma queda brusca entre 1985 e 1990. Mais do que dizer que o terciário cresceu a partir de 90 em função da globalização ou algo do tipo, cabe dizer que ele caiu fortemente entre 85 e 90, certamente devido à crise hiper-inflacionária do período, retomando patamares mais elevados com a estabilização. Nota-se também que o comércio, que também é parte do terciário, manteve-se de maneira geral em patamares estáveis, sempre muito acima da atividade industrial. Quanto ao "terciário avançado", especificamente, que só pôde ser contado a partir de 1995⁶⁸, observa-se de fato, corroborando Sassen nesse aspecto, que ele cresce com regularidade entre 1995 e 2000, embora não atinja patamares significativos.

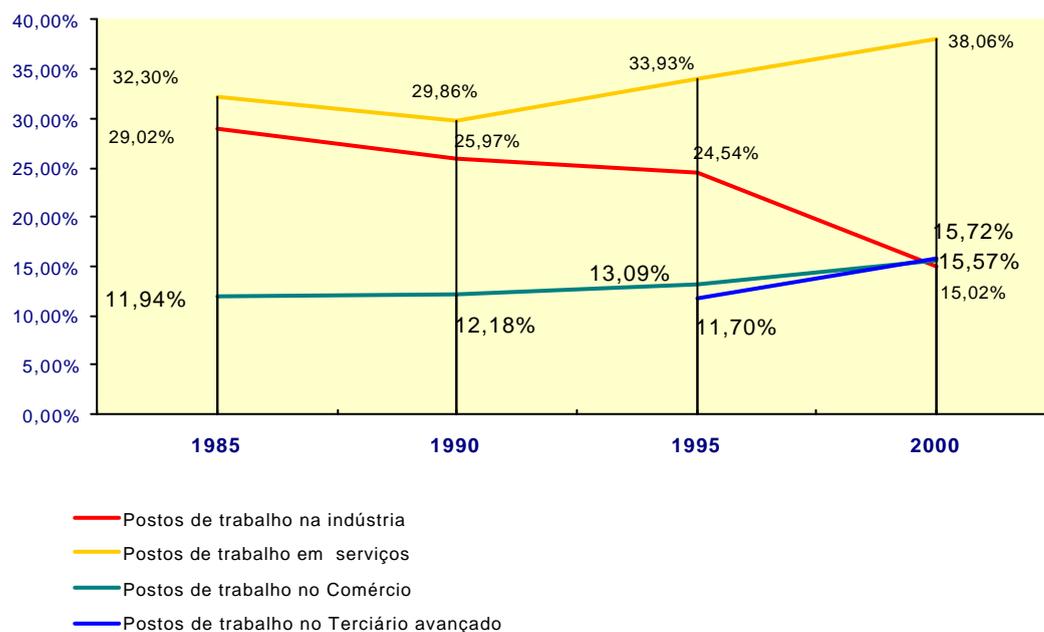
Já a análise dos postos de trabalho, a partir da mesma base, confirma o comportamento de precarização do trabalho industrial. Enquanto o número de empresas caiu 2,84% entre 1995 e 2000 (de 15,88% para em 2000, ver gráfico

⁶⁸ Os perfis do Cadastro Nacional de Atividade Empresarial, do IBGE, foram reformulados e desagregados em categorias mais específicas a partir de 1995 (ver **ANEXO 6**)

anterior), o número de empregos industriais caiu 8,97% no mesmo período. Obviamente, isso pode significar, por um lado, que as indústrias, com a modernização da informática, passaram a empregar menos mão-de-obra viva, por causa da robotização, apesar de continuarem funcionando. Mas por outro lado, ao sobrepormos essa informação com os dados de precarização do emprego na cidade, isso também pode significar, como nos parece, que as indústrias passaram a empregar menos trabalhadores com carteira assinada, embora continuem recorrendo a eles, de maneira informal, através de terceirizações. Essa impressão se justifica pelo fato da *ocupação* industrial ter sofrido uma queda bem menos significativa do que a do *emprego* industrial, como visto logo acima.

Varição da participação do setor de atividade no município de SP, segundo o número de postos de trabalho - 1985-2000

Fonte: *Cadastro de estabelecimento empregador* - Ministério do Trabalho - CGETIP, elaboração do autor



Por fim, verifica-se que o comércio, como se sabe, emprega menos, proporcionalmente ao número de estabelecimentos, do que o setor de serviços. Enquanto os estabelecimentos de comércio representam cerca de 30% do total, os empregos por eles produzidos estão na casa dos 12%, com um leve aumento no último quinquênio. No setor de serviços, a proporção é mais equilibrada, ambos se situando – número de empresas e quantidade de postos de trabalho – na faixa dos 35%. Quanto ao terciário avançado, evidencia-se o fato de ser o

único setor que, mesmo com pequena diferença, emprega mais, proporcionalmente, do que o número de empresas.

Assim, ressalta-se o fato que as realidades quanto ao comportamento do emprego nos estudos empíricos de Sassen e Castells para os países desenvolvidos não pode ser transposto para a realidade de um país onde impera o trabalho precário e informal. À título de comparação, vale notar, por exemplo, que Castells verifica que no Canadá e nos EUA, *"a categoria dos gerentes, especialistas e técnicos, ou seja, as profissões 'informacionais' por excelência, ...representa cerca de um terço da população ativa no início dos anos 90"* (Castells, 1998:256). Em São Paulo, as empresas declararam à RAIS, em dezembro de 1999 (9 anos depois da análise de Castells para a América do Norte), um total de 3.111.585 postos de trabalho. Desse total, apenas 211.883 eram de empregos relacionados às especialidades citadas por Castells⁶⁹ (gerentes, especialistas e técnicos). Isto é, apenas 6,8% do total de postos de trabalho com carteira assinada. Se considerarmos que esses trabalhadores representam apenas uns 50% da população ativa, já que o resto se encontra no trabalho informal, temos que as profissões apontadas por Castells como típicas da sociedade "informacional" representam apenas 3,4% da mão-de-obra ativa na cidade de São Paulo. Por esses parâmetros, não há como falar, no nosso caso, de "sociedade informacional".

Outro dado interessante é fornecido por levantamento feito pela PMSP, também a partir dos dados da RAIS, e raramente observado pelos teóricos da "terceirização" paulistana. Segundo esse estudo, mesmo tendo aumentado sua participação em relação ao total da cidade, como visto nos gráficos acima, os setores de comércio e serviços **perderam** importância, tanto no número de estabelecimentos quanto no de empregos oferecidos, em relação ao total do Estado, entre 1987 e 1997. Segundo o estudo, o município de São Paulo concentrava, em 1987, 37,3% dos estabelecimentos comerciais e 44,4% dos empregos desse setor, em relação ao total do Estado. Em 1997, essa participação caiu para 33,3% e 40,4%, respectivamente, tendo havido, com exceção do município, uma aumento da participação tanto do interior como da região Metropolitana. A mesma tendência se verifica, surpreendentemente, no caso dos estabelecimentos e empregos de serviços: caíram de uma participação

⁶⁹ Foram consideradas as seguintes categorias: Engenheiros, arquitetos e assemelhados; Técnicos, desenhistas técnicos, e assemelhados; Biologistas, engenheiros agrônomo e assemelhados; Economistas e técnicos de administração; Trabalhadores de profissões científicas e assemelhados; Diretores de empresas e Gerentes de empresas – Fonte: RAIS/Mte, 1999.

de 45,1% (estabelecimentos) e 50,1% (empregos) em relação ao total do Estado em 1987, para 40,9% e 46,7% em 1997 (São Paulo (cidade), 2000/2001 (3):45).

Assim, como dissemos, muito mais do que o fortalecimento dos serviços, fenômeno amplamente defendido pelos ideólogos da "cidade-mundial", acreditamos que tenha ocorrido em São Paulo um "*aprofundamento do movimento de desestruturação do mercado de trabalho*", causado

"por força da ampliação do desemprego aberto, do desassalariamento (redução relativa do contingente de assalariados em relação ao total dos ocupados) e da geração de postos de trabalho precários, em sua maior parte" (Pochmann, 2000).

Talvez não seja errôneo dizer que São Paulo estaria vivendo, mesmo que de forma muito concentrada, "*a formação de um novo núcleo econômico urbano de atividades bancárias e ligadas à prestação de serviços que acaba substituindo os núcleos orientados para as manufaturas*" (Sassen, 1998:76). Porém parece-nos mais importante entender que esse processo é pouco significativo se o compararmos ao que os especialistas apontam como o *real* fenômeno contemporâneo na dinâmica do emprego na cidade: a total fragilização das relações de trabalho e o crescimento significativo tanto do desemprego quanto do trabalho informal. Em texto intitulado *O novo paradigma do emprego*, Gilberto Dupas cita a "*forte tendência à informalização*" como um dos fatores essenciais de uma "*profunda alteração do mercado de trabalho brasileiro*", que faz com que, hoje, cerca de 60% do trabalho gerado no Brasil não inclua carteira assinada (Dupas, 1998:73). Essa poderia ser considerada a situação típica de uma economia periférica sob os paradigmas da economia globalizada, e deveria ser o parâmetro norteador na análise da cidade de São Paulo e de sua dinâmica do emprego no período pós-industrial.

O interessante é que, a rigor, a tendência verificada no Brasil e em São Paulo é também uma tendência mundial, exatamente ao contrário do que defendem, entre outros, Castells e Sassen. Segundo Dupas,

"a tendência a flexibilizar o emprego é mundial e tem a ver com a difusão da tecnologia da informação na indústria e nos serviços e a conseqüente radicalização da automação, que gerou amplos mercados de reserva de mão-de-obra disponíveis para trabalhar em condições mais precárias" (Dupas, 1998:69)

Entretanto, Dupas amplia essa constatação para além do setor produtivo, no que se opõe frontalmente às teorias do fortalecimento do terciário como "motor" da economia e gerador de empregos:

*"Embora expandindo sua participação relativa, o setor de serviços foi tomado igualmente por intensa informatização, **evaporando-se a fantasia de que ele absorveria o excedente do pessoal da indústria.** Nas economias que desregulamentaram o mercado de trabalho, como EUA e Inglaterra, esse setor tem gerado empregos, em geral **de qualidade pior.** Já nos bancos, seguradoras e varejo, **a tendência é de radical redução do número de empregos por valor de vendas.**" (Dupas, 1998:74, grifos meus)*

Segundo pesquisa da revista *Fortune*, elaborada pelo autor, os bancos e as instituições de poupança assim com a indústria de computadores, são setores que mais desempregaram nos EUA entre 1990 e 1995, perdendo apenas para as indústrias relacionadas à desmilitarização pós-guerra fria. No que o autor chega à mesma conclusão a que chegamos, para a situação brasileira: "No Brasil, muitas vezes essa tendência surge paralela a um forte deslocamento para o informal" (Dupas, 1998:74).

Tal diagnóstico, que enfatiza o crescimento do setor informal, em detrimento de um suposto papel dinamizador – em termos agregados – do setor terciário "avançado", se contrapõe à lógica de Sassen, para quem,

*"o impacto de vastos fluxos de capital é particularmente sentido nos setores empresariais e financeiros da Cidade do México, Buenos Aires e **São Paulo.** Vemos nessas cidades o surgimento de condições que reúnem padrões evidentes nas grandes cidades ocidentais: mercados financeiros altamente dinâmicos e setores de serviços especializados; supervalorização do produto, das empresas e dos trabalhadores desses setores, e **desvalorização do resto do sistema econômico**" (Sassen, 1998:56, grifos meus).*

O último trecho grifado é revelador de que Sassen tem consciência, ela mesmo, do caráter extremamente concentrador da dinâmica por ela observada. Ainda assim, percebe-se a idéia de que "mercados financeiros altamente dinâmicos e serviços especializados" são elementos-chave de um novo modelo de cidade – o da cidade-global inserida na economia mundial, que aqui aparece sob o eufemismo de "grandes cidades ocidentais". E não resta dúvida quanto ao esforço em inserir as grandes metrópoles das "economias emergentes" nessa mesma matriz comum. Entretanto, parece-nos que é justamente esse caráter excludente e concentrador que nos impede de considerar a matriz teórica do "fortalecimento de um terciário avançado" dinamizador da economia da cidade

como base de qualquer observação crítica acerca da cidade de São Paulo. Não se pretende portanto aqui negar que o crescimento do setor de serviços na cidade seja real (com alguns problemas metodológicos que comentaremos adiante). Trata-se, porém, de observar que esse fenômeno, como matriz analítica, mostra-se frágil, especialmente se aplicada ao caso das metrópoles periféricas, onde a situação do mercado de trabalho está claramente **muito mais relacionada à precariedade e instabilidade das economias de seus países** do que a uma nova e suposta pujança econômica embasada no "novo" setor terciário.

2.2.3 A desindustrialização

Uma outra fonte de controvérsia a respeito da "matriz" teórica da cidade-global e de sua "transferência" para a realidade paulistana está na idéia, claramente vislumbrada nas citações da seção anterior, de que a cidade estaria passando, a exemplo do ocorrido nas grandes cidades desenvolvidas, por um forte declínio de suas atividades industriais, em favor do fortalecimento de sua "vocação" terciária. Nas palavras de Sassen, "*muitos dos antigos grandes centros industriais dos países altamente desenvolvidos sofreram um acentuado declínio*" (Sassen, 1999:7), abrindo espaço para que alguns deles, justamente, se fortalecessem em função de sua capacidade de concentrar novos tipos de serviços voltados a novos tipos de indústrias pós-fordistas. É importante ressaltar que Sassen, assim como Castells e outros autores que tratam do tema, são cuidadosos ao não confundir a diminuição do emprego industrial com um suposto desaparecimento da indústria em si que, ao contrário, vem se mantendo predominante em algumas economias desenvolvidas, como nos EUA, apesar de passar por um significativo processo de reestruturação. Entretanto, a defesa da idéia do "fim" da era fordista e de seus modelos de concentração industrial nas cidades está presente em toda a bibliografia e baseia-se na constatação verdadeira de que essa reestruturação tem provocado realocações industriais e a obsolescência de bairros industriais urbanos, tanto na Europa quanto nos EUA.

Já comentamos no capítulo 1 a força de difusão dessas idéias, de tal forma que não é surpreendente verificar como elas são reproduzidas aqui, para o caso de São Paulo. A própria prefeitura parece assimilar essa versão: em documento da

Secretaria de Planejamento, na seção "Novas centralidades em São Paulo", comenta-se, como um dos "impactos da globalização sobre a economia das cidades", a "fuga de indústrias portadoras de processo produtivos baseados na exploração de mão-de-obra intensiva" (São Paulo (cidade), 2000/2001:18). Na mídia, a mesma versão: "Cadê a fábrica que estava aqui?" era o título de artigo da Revista Exame de 5 de junho de 1998, comentando o "esvaziamento industrial vivido pela capital paulista", um fenômeno, segundo o artigo, implicitamente ligado à "economia globalizada" à qual São Paulo teria de estar se adaptando (para alcançar sua condição de "cidade-global", entenda-se):

*"Mas a partir da abertura econômica, no início da década, que acordou o país para o mundo real da competição globalizada, as ineficiências de São Paulo ficaram irremediavelmente expostas. 'É ali que se localizava a indústria velha, acostumada a todo tipo de proteção", diz o secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda, o paulista José Roberto Mendonça de Barros*⁷⁰.

No mesmo sentido, o caderno especial do Estado de S.Paulo, "Século 21: perspectiva", também comentava: "A cidade que já foi do café e depois, por muitos anos, da indústria chega ao futuro prestadora de serviços e voltada para os negócios"⁷¹. Já o boletim eletrônico nº26 (2001), da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo – BIESP, analisando "O processo de saída das indústrias da capital", fazia o vínculo direto dessa suposta desindustrialização com a nova disponibilidade para os serviços de algumas regiões, entre as quais a do rio Pinheiros, que teriam perdido seu perfil industrial:

*"À medida que os ocupantes de imóveis industriais cada vez mais deixam a Capital e vão em busca de novas opções em outras regiões do Estado, as áreas remanescentes passam por um processo de reurbanização. ... Encontrar a nova vocação para essas áreas é um desafio que, aos poucos, vem sendo superado. Bairros da Zona Leste já apresentam um bom nível de desenvolvimento residencial, enquanto a Zona Oeste vem se consolidando como um dos novos pólos de escritórios da cidade. ... No caso da Zona Oeste, bairros como Água Branca, Barra Funda, Lapa e Pinheiros têm atraído incorporadores que atuam principalmente no segmento de escritórios*⁷².

A associação dessa suposta tendência desindustrializante com o surgimento de um "centro de negócios" voltado para o setor terciário na região da Marginal Pinheiros é ainda mais claramente explorada pela revista *Veja*, em sua edição especial de maio de 2002. Em um artigo intitulado "Os efeitos da concentração", a revista afirma que "mais de 40% das indústrias foram embora" da cidade,

⁷⁰ Revista Exame, "Cadê a fábrica que estava aqui?", 5/6/1998, por Nely Caixeta (grifos meus).

⁷¹ <http://www.estado.estadao.com.br/edicao/especial/perspe/serv.html>, caderno Especial, sem data.

⁷² <http://www.biesp.com.br>, *Boletim DataBolsa* nº26, maio de 2001.

concluindo que "em compensação, o tamanho da economia de serviços triplicou". Para ilustrar tal fenômeno, uma foto que não deixa dúvidas da localização escolhida pela economia de serviços: os modernos edifícios inteligentes do Centro Empresarial Nações Unidas, na Marginal Pinheiros.



Como vimos, a idéia difundida pela mídia se baseia na constatação da diminuição significativa dos empregos industriais não só na cidade, como também na sua região metropolitana, corroborando a tendência apontada por Sassen ou Castells nas grandes metrópoles desenvolvidas. Entretanto, observamos anteriormente que, no caso de São Paulo, o elemento mais importante quanto à questão do emprego é o da sua significativa precarização, mostrando que muito mais do que um fortalecimento do trabalho no setor de serviços em decorrência da queda do emprego industrial, o que se viu foi uma intensificação expressiva do trabalho informal.

Mas além disso, o que se observa é que se abordarmos a questão da desindustrialização não pelo viés do nível de emprego, como o fazem os autores citados, mas pelo da atividade econômica industrial em si, veremos que a tendência de desindustrialização tão naturalmente difundida pela mídia e pelo mercado imobiliário está, ela também, sujeita a alguma controvérsia quanto a sua efetividade.

Isto porque, recentemente, uma série de artigos e pesquisas acadêmicas vêm mostrando que o processo de desindustrialização da cidade não é tão efetivo quanto se pretende. Não se nega, evidentemente, o fato óbvio: o de que a

cidade vem perdendo indústrias em algumas de suas áreas – e os terrenos industriais quase abandonados lindeiros à linha férrea e à Avenida do Estado, na região leste, são uma prova disso. Toda a bibliografia sobre o tema, entretanto, aponta para um fenômeno de realocização dessas indústrias na chamada "macro-metrópole" paulista, uma região incluída num raio de 150 km da capital e que engloba os pólos industriais de Campinas, São José dos Campos, Santos e Sorocaba (Araújo, 1999:40), que vêm vivenciando um crescimento industrial com um grau significativo de inovação⁷³.

Esse deslocamento para a região próxima tem suas origens em fatores de deseconomia da região metropolitana: saturação da infra-estrutura de transporte, valorização fundiária e imobiliária, alto custo de vida, restrições legislativas ambientais e força da organização sindical. Além desses fatores, a falta de disponibilidade de terras, dado o elevadíssimo grau de ocupação urbana da RMSP, que em Diadema, por exemplo, chega a 99% da área urbana, impede qualquer possibilidade de expansão industrial. Tais fatores se associaram aos efeitos de políticas de desenvolvimento industrial para o interior do Estado perpetradas a partir dos anos 70, com investimentos estatais significativos em infra-estruturas energética e de transporte, ao desempenho da agroindústria no interior, e às vantagens oferecidas pelos núcleos urbanos próximos à capital, que não apresentam os fatores limitantes acima citados, ao mesmo tempo que mantêm proximidade estratégica com o pólo de consumo da capital.

Mesmo assim, vale observar que alguns trabalhos empíricos relativizam também o fenômeno de esvaziamento industrial da RMSP. Estudos recentes da Prefeitura de Santo André, apontam para o fato de que a simples alteração, em 2002, de lei estadual que limitava a expansão de indústrias na área metropolitana de São Paulo foi suficiente para provocar um início de inversão desse processo, com a volta para a região de importantes empresas, entre as quais a COSIPA, que decidiu instalar em Santo André – e não mais no litoral - um "porto seco" destinado ao escoamento de sua produção⁷⁴. Segundo Pamplona, da Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, uma vez "*cessado o processo de interiorização da indústria estadual do período 1970/85, após 1985, a indústria do ABC vem mantendo sua participação na indústria estadual*", o que leva o autor a afirmar, baseado em sólida compilação

⁷³ Segundo a SEADE, Campinas tem o maior número de empresas inovadoras no Estado, seguida pela RMSP. *SP em Perspectiva* – Revista da Fundação SEADE, vol.13/ Nº 1, São Paulo, jan-jun. 1999

⁷⁴ Entrevista informal com o arq. Ênio Moro, coordenador do Eixo Tamanduatehy, Prefeitura de Santo André, a quem agradeço a disponibilização das informações que seguem.

de dados estatísticos, que *"desse modo, é falsa a idéia de que teria havido esvaziamento industrial do ABC em favor de outras regiões paulistas nos últimos 15 anos"*, embora reconheça que as indústrias da região passaram por um processo de expansão que as levaram, em muitos casos, a ampliar suas atividades para o interior, outros estados *ou mesmo o Mercosul, mas "sem, abandonar, necessariamente, seu local de origem"*⁷⁵. Confirmando as afirmações do autor, dados da PMSF, retirados da Rais, mostram que enquanto o município teve uma relativa queda, já comentada, na proporção de estabelecimentos industriais, de 45,1% do total do Estado em 1987, para 37,9% em 1997, a Região Metropolitana, excetuando-se o município de São Paulo, viu aumentar essa participação no mesmo período, de 13% para 14,9% (São Paulo (cidade), (3) 2000/2001:45).

Vale notar, portanto, que estamos falando mais de uma "desconcentração industrial" em direção à região próxima à capital – ainda que seja esse um processo polêmico, do que uma "desindustrialização" propriamente dita. Tal fenômeno seria resultante de processos de reestruturação econômica complexos, relacionados não só ao papel da cidade de São Paulo mas também às políticas econômicas de âmbito regional e nacional. Assim,

"Possivelmente esteja em curso uma nova divisão regional do trabalho, em que a capital concentra sobretudo setores caracterizados por padrões de produção ligados à diversidade e variabilidade da demanda, os gêneros dependentes das vantagens da vida urbana como a proximidade ao mercado consumidor, cadeias produtivas parcial ou totalmente aglomeradas em redes flexíveis ou que dependem de oferta de mão-de-obra especializada e serviços avançados ligados à produção como, por exemplo, consultoria empresarial, assessoria jurídica e de imprensa, agências de publicidade etc" (IFF:2000)

Mas o fato mais importante é que, não obstante a desconcentração industrial acima comentada, a RMSF mantém uma posição de liderança industrial significativa, tanto no Estado quanto no país, mesmo que em um processo paulatino de diminuição. Segundo dados do Paep/Seade, em 1996, a indústria da RMSF respondia por 60,4% do valor adicionado do Estado, por 56,8% do pessoal ocupado e 57% das empresas do setor (Araújo, 1999:44), ainda bem à frente do total representado pelo conjunto das cidades da macro-metrópole, com 30% do valor adicionado. A RMSF também lidera as exportações, com mais de 20% do total do estado. No município de São Paulo, se por um lado vimos que

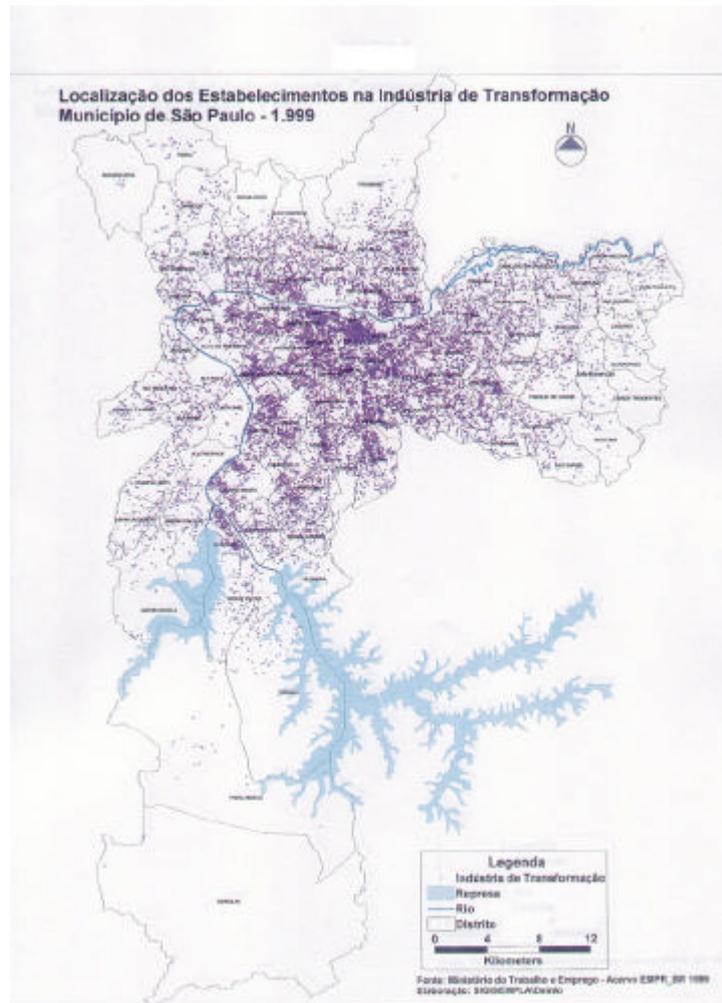
⁷⁵ "A atividade econômica nos anos 90 no grande ABC", *Cadernos de Pesquisa* nº3, Agência de desenvolvimento Econômico do Grande ABC, 2001; e Pamplona, João Batista; "A indústria do ABC", in *Diário do Grande ABC*, 15 de setembro de 2001.

houve – muito em função da precarização das relações trabalhistas – uma diminuição dos empregos industriais entre 1986 e 1997 de cerca de 13% (de 29,1 para 17,8%), vale notar que, por outro lado, a diminuição da atividade industrial foi de apenas 5% (São Paulo (cidade), 2001:27). Além disso, levantamentos cadastrais da prefeitura (Sempla, 2002) mostram que, ao contrário do que se suporia se seguíssemos os pressupostos teóricos da cidade-global, a área total de estabelecimentos industriais **não** decaiu mas, ao contrário, **creceu** 12,47% entre 1991 e 2000. Evidentemente, tal crescimento é muito inferior ao das áreas destinadas à residências (31,99%) ou ao comércio e serviços (40,22%) mas, ainda assim, desmente a idéia de que haja um movimento de *estagnação* ou mesmo de *diminuição* (ou desindustrialização) do setor industrial.

Assim, verifica-se que a cidade conserva "*uma base industrial ampla e diversificada, tradicional e moderna*" (IFF:2000), que no perímetro municipal concentra um número significativo de pequenas indústrias, geograficamente espalhadas por toda a cidade. Segundo o IFF, o cadastro do SENAI

"mostra a presença de várias pequenas indústrias junto às áreas onde predominavam os grandes e médios estabelecimentos, notadamente ao longo da antiga ferrovia Santos-Jundiaí. As áreas junto ao centro histórico onde predominava a pequena indústria continua seguindo com a predominância desse tipo de estabelecimento. A dispersão dos pequenos estabelecimentos é visível em praticamente todas as direções da cidade".(IFF:2000)

O mapa de localização das indústrias no município no ano de 1999, elaborado pela prefeitura (Sempla, 2002), corrobora esse diagnóstico e, contradizendo os dizeres anteriores da mesma secretaria (ver citação acima), deixa patente a significativa dispersão espacial da atividade industrial no município, que não parece, de fato, estar "sumindo". Seria também ousado pretender que a mancha abaixo representada mostre apenas indústrias que não sejam "*baseadas na exploração da mão-de-obra intensiva*" e tenham supostamente "sobrado" na cidade.

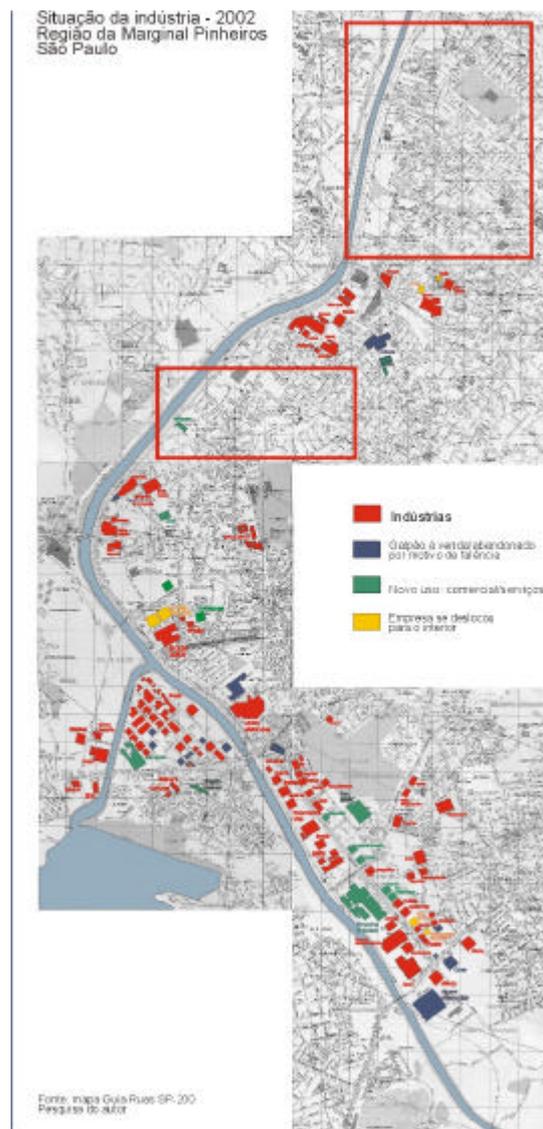
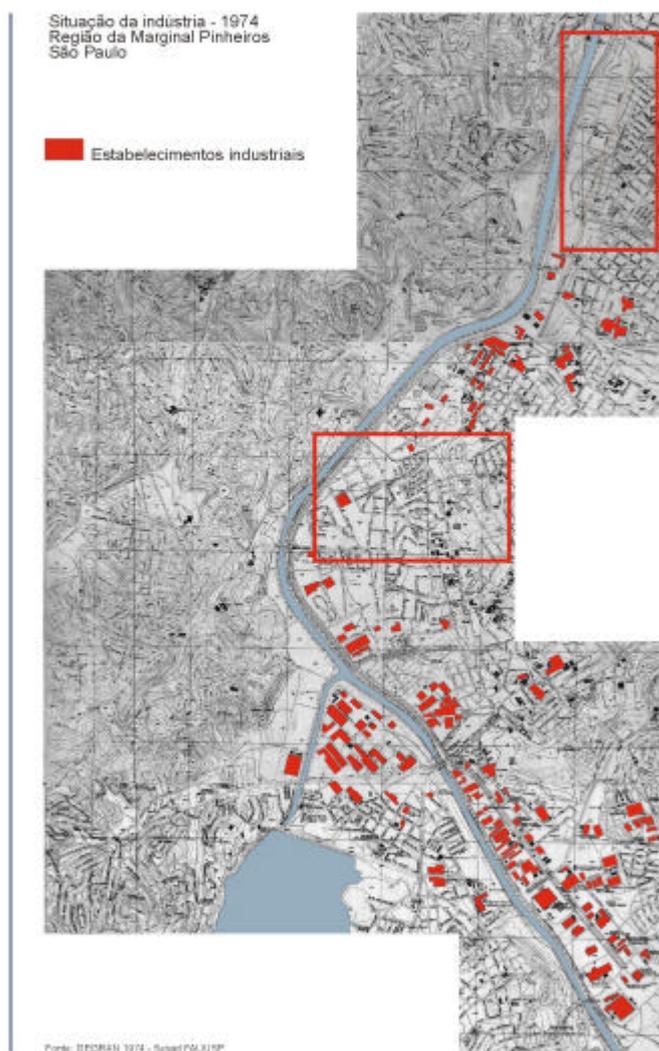


Gaspar, R. C., "A economia da grandes cidade: desafios da política urbana em São Paulo", PMSP /Sempla, 2002.

Outra informação importante diz respeito à localização das "novas" atividades terciárias, freqüentemente associadas, como vimos nos artigos citados no início desta seção, à nova oferta de terrenos disponibilizada pela "saída" das indústrias da cidade. Relembremos, por exemplo, o boletim eletrônico nº26 (2001), da Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo – BIESP, que ao comentar "o processo de saída das indústrias da capital", afirmava, citando entre várias áreas, também a da marginal Pinheiros: *"à medida que os ocupantes de imóveis industriais cada vez mais deixam a Capital e vão em busca de novas opções em outras regiões do Estado, as áreas remanescentes passam por um processo de reurbanização. ... Encontrar a nova vocação para essas áreas é um desafio que, aos poucos, vem sendo superado"*.

Muito embora seja verdade, como veremos mais à frente, que **alguns** dos empreendimentos terciários da região se deram em terrenos deixados por indústrias, em especial na Vila Funchal e, em um ou outro caso, em antigos

terrenos industriais na própria marginal Pinheiros, esse fato não permite que se generalize o fenômeno para a região da marginal Pinheiros como um todo. O fato é que, como mostram os mapas abaixo, a maioria dos empreendimentos terciários daquela região, a começar pelos da avenida Luiz Carlos Berrini, e incluindo a Chácara Sto. Antônio, se situam em áreas que nunca foram majoritariamente industriais (indicadas pelos quadrados vermelhos). As indústrias da região se concentravam e ainda se situam hoje em um trecho bem mais ao sul. A comparação visual da situação de 1974 (sobre base Gegrán) com a de 2002 corrobora (levantamento in loco) a constatação da pequena variação da presença da indústria na região, que continua bastante significativa. Tal observação será retomada mais adiante, quando tratarmos do comportamento do mercado imobiliário em São Paulo e na região. Os mapas abaixo mostram que, neste caso, os fatores que impulsionaram a ocupação terciária na região podem ter sido vários, mas **não foi**, como se quer difundir, o "surgimento" de áreas remanescentes do êxodo industrial.



Vale notar, embora retomemos essa idéia mais detalhadamente no próximo capítulo, que o município de São Paulo, ou mesmo a região metropolitana, sempre tiveram um predomínio das atividades de serviço e de comércio sobre as industriais, em termos absolutos. Assim, a verificação do comportamento específico da indústria – que, como vimos, manteve-se em atividade regular – é mais significativa do que a comparação direta entre setores, que sempre mostrará números desiguais. Ainda apontando nesse mesmo sentido, é importante observar que a RMSP, historicamente, sempre concentrou a quase maioria dos estabelecimentos industriais do estado, sem que tenha havido, no período pós-fordista (após a década de 70), alguma queda significativa nessa participação. Se em 1960, 47,4% dos estabelecimentos industriais do Estado

estavam na RMSP, esse número passou para 51% em 1970, 53,4% em 1980, subindo para 55,7% em 1990, e caindo novamente para 49,7% em 2000⁷⁶.

Em suma, o que temos é que "saída" das indústrias da cidade, tão propalada pela mídia, não resiste a uma análise mais pormenorizada. O fato concreto é que a cidade de São Paulo e sua região metropolitana sofreram os impactos da forte precarização do emprego, verificando uma queda do nível de emprego industrial, e da desconcentração industrial em direção à macro-metrópole, porém continuam mantendo uma posição de liderança industrial significativa, em escala nacional. Nas palavras de Araújo,

"sob a ótica de qualquer dos indicadores trabalhados, é a Região Metropolitana de São Paulo, que reaparece com toda sua força econômica e em pleno processo de reestruturação dos principais segmentos produtivos. Concentra o esforço inovador da indústria e do comércio estadual assim como amplia a heterogeneidade técnica e funcional de sua estrutura de produção" (Araújo, 1999:51)

Essa constatação é surpreendente se cotejada à situação econômica do país, reforçando ainda mais a importância da RMSP no setor industrial. De fato, uma análise objetiva do comportamento da indústria não pode ser descontextualizada da situação econômica geral do país, coisa que a mídia, em sua posição geralmente pouco confrontadora das políticas governamentais oficiais, raramente observa. Nesse sentido, temos que a RMSP logrou manter um papel preponderante na atividade industrial brasileira em um período em que o modelo econômico liberal adotado pelo governo federal nos anos Collor-FHC levou o país a um processo significativo de desmonte industrial e instabilidade econômica, gerando a situação de crise extrema dos últimos meses do governo FHC. Não são poucos os estudos que apresentam o crescimento da vulnerabilidade da indústria nacional ao processo de abertura econômica, gerando um aumento significativo das fusões e aquisições de empresas nacionais por grupos estrangeiros, assim como do número de falências de empresas nacionais (Ferreira, 1998), que cresceram 168% do início do Plano Real até 1999⁷⁷.

⁷⁶ **Para os dados de 1960 e 1970:** Schiffer, Sueli Ramos; "São Paulo: A Descentralização Industrial e a Nova Territorialidade" in FAUUSP - Boletim Técnico: "Questões de gestão do Planejamento Regional no Estado de São Paulo", Volume 08, 1992. **Para os dados de 1990 a 2000:** RAIS Estabelecimentos, Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília, DF.

⁷⁷ Em relação ao período anterior, de 1989 a 1984 - *O Estado de S.Paulo*, "Número de falências cresceu 168% no Plano Real", 30 de junho de 1999. Segundo a Associação Comercial de São Paulo (ACSP), em função da crise de instabilidade dos últimos meses do governo FHC, o número de falências e concordatas em São Paulo aumentou 162,9 % no mês de novembro de 2002, em relação ao mesmo período de 2001.

Segundo artigo da revista *Istoé Dinheiro*,

"A cada ano, o País recebe US\$ 20 bilhões em investimentos diretos e 70% dos recursos são usados para a compra de empresas existentes. Dados da consultoria PriceWaterhouseCoopers revelam que o número de fusões no Brasil saltou de 186, em 1990, para 561, no ano passado"⁷⁸.

Assim, a chamada "transformação" das economias pós-industriais em sistemas predominantemente terciários, descritas por Castells e Sassen, entre outros, se por um lado pode descrever a realidade dos países industrializados, por outro parece ter pouca relação com a situação não de transformação, mas sim de "desmonte" da indústria nacional. Nesse contexto, a propalada "desindustrialização" tem menos a ver com algum "reajuste" da nossa economia com novos ditames de uma economia globalizada – embora ajustes tecnológicos decorrentes da reestruturação produtiva tenham ocorrido –, do que com a intensificação de um quadro econômico de total dependência e enfraquecimento face ao capitalismo global.

* * *

Parece-nos que os argumentos levantados nesta seção permitem concluir que também o processo de "transformação" da economia brasileira em uma economia típica da era informacional, e de um eventual declínio da atividade industrial, em especial na metrópole potencialmente "global" de São Paulo, ainda devem ser considerados com certo cuidado. Isto não quer dizer, obviamente, que a economia paulistana, em especial quanto à suas atividades industriais, não possa, em um futuro próximo, evoluir em direção ao modelo proposto para a "cidade-global". Por ora, parece-nos que a conclusão emanada pelo Instituto Florestan Fernandes: é bem mais realista:

*"A reconversão econômica do Município de São Paulo não pode, entretanto, ser explicada pela transição da metrópole industrial para a de serviços. O município de São Paulo concentra hoje um terço do valor adicionado produzido pela indústria paulista. Isto o coloca em pé de igualdade com a soma das produções industriais dos Estados de Minas Gerais e do Rio de Janeiro. Assim, embora a participação relativa do município na produção industrial do Estado e do país tenha diminuído, **a cidade de São Paulo é ainda hoje, um grande e dinâmico centro industrial, e não a suposta "metrópole terciária" que algumas análises no início dos anos 90 pretendiam antever. Se encontra hoje***

⁷⁸ "Guerra de Titãs", *Istoé Dinheiro*, 27 de março de 2002. Como todas as estatísticas produzidas pelo mercado, os dados são conflitantes. Mesmo assim, todos apontam para um crescimento significativo das fusões e aquisições lideradas pelo capital internacional, a partir da abertura de 1990, incluindo-se aí, evidentemente, o resultado das privatizações. Segundo a KPMG Corporate, as fusões e aquisições de empresas brasileiras por empresas internacionais representaram, de 94 a 2000, 61% do total, e cresceram de 130, no ano de 1994, para 230, em 2000.

no município não apenas a indústria que "sobrou", mas também cadeias que permanecem e se expandem, ou seja, o município recebeu nas últimas décadas novos investimentos industriais". (IFF, 2000, grifos meus)

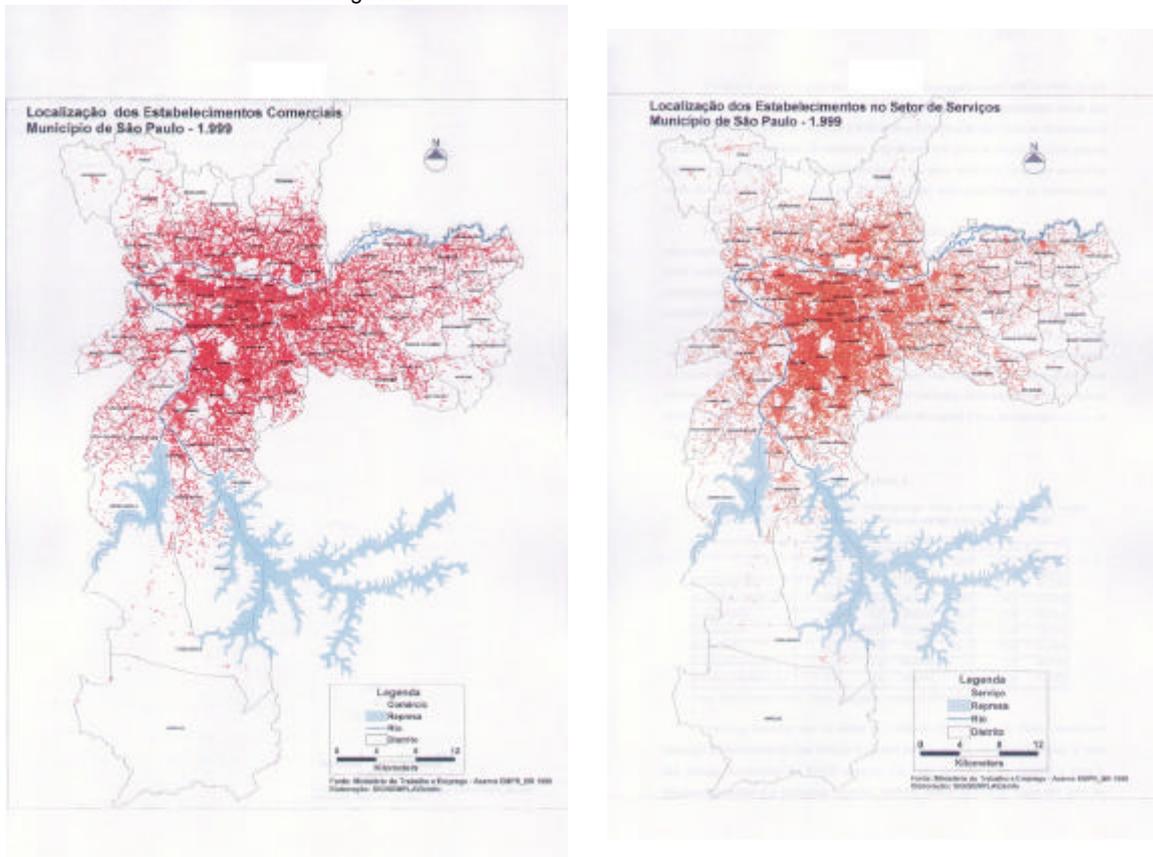
2.2.4 O novo "terciário avançado"

Como vimos na seção anterior, os teóricos da cidade-global enfatizam a diminuição da importância da atividade industrial nas últimas décadas, em favor das atividades de serviços. Vimos também que, para o caso de São Paulo, esse fenômeno, embora não seja inexistente, é menos importante do que se suporia. Ainda assim, é inegável, e os dados até aqui apresentados comprovam isso, que o setor de comércio e serviços mantém uma participação majoritária na economia da metrópole. Assim, embora relativizemos o peso das transformações sugeridas, seria um erro desconsiderá-las. Dentro do universo dessas atividades terciárias de serviços, os autores estudados apontam para uma concentração nas cidades das atividades diretamente ligadas às empresas transnacionais e assim "conectadas à economia global", o que justamente daria, na visão de Sassen, uma nova importância estratégica às metrópoles na economia mundial. Assim, um dos "atributos" das cidades-globais seria a concentração das atividades terciárias "de comando" em uma determinada área da cidade, constituindo o que se costuma chamar de um "novo centro", ou "nova centralidade", conectada aos fluxos e dinâmicas próprias da economia global. No caso de São Paulo, na visão "globalista" já quase oficial, isso não seria diferente. O mesmo documento da Sempla, já citado, apontava, entre os impactos da globalização sobre a cidade, a *"concentração de atividades terciárias, em particular aquelas especializadas em serviços demandados pelas corporações multinacionais"*(PMSP/Sempla, 2000/2001:18).

Mas antes de verificarmos a efetividade desse fenômeno para o caso de São Paulo, faz-se importante analisarmos com mais cuidado o que se entende exatamente por essa nova classificação econômica, cuja denominação pode variar na bibliografia, aparecendo geralmente sob os termos de "terciário de ponta", "terciário avançado" ou "terciário de comando". É o que tentaremos fazer nesta seção.

A definição mais comumente usada, em economia, do chamado setor terciário é bastante simples: refere-se às atividades econômicas que não sejam ligadas à agricultura, pecuária e extração (setor primário), e nem à indústria de transformação (setor secundário). Trata-se, portanto, do setor produtivo de bens não materiais, o que o fez ser também chamado de "setor de serviços". Evidentemente, a literatura econômica mostra-se discrepante quanto aos parâmetros mais precisos dessa classificação, justamente pelo fato do terciário ser um setor de difícil medição: é difícil definir se a atividade de suprimento de energia elétrica, por exemplo, deve ser incluída no setor secundário ou no terciário. O que importa, no âmbito de nossa análise, é que há uma gama muito extensa de atividades econômicas "cobertas" pelo rótulo do terciário, e que incluem por exemplo, conforme Vargas (1985): comércio, educação, profissões liberais, serviços de cultura e lazer, de saúde, atividades governamentais, e assim por diante. Conforme Lipietz, o terciário é o ramo da economia cuja função é valorizar o capital não na produção, mas no comércio, nos serviços financeiros, na administração, no ensino, e nas atividades de gestão das próprias empresas industriais.

As atividades do setor terciário podem estar ligadas, portanto, tanto à produção – através de serviços de apoio à atividade produtiva quanto ao consumo, ou seja, a todas as atividades inerentes à vida em sociedade no sistema capitalista. Por isso mesmo, é normal que as concentrações urbanas, justamente por aglomerarem maior número de pessoas vivendo em sociedade, sejam o local de maior concentração – por uma questão de necessidade – das atividades do setor. Até aí, o fato das "cidades-globais" concentrarem atividades terciárias não é um fato propriamente novo. Os mapas elaborados pela Secretaria de Planejamento da Prefeitura de São Paulo dão uma boa mostra da intensidade e do espalhamento das atividades de comércio e serviços pela cidade.



Localização dos estabelecimentos comerciais (mapa1) e de serviço (mapa2) na cidade de São Paulo – 1999. Fonte: Gaspar, Ricardo C., "A economia da grandes cidade: desafios da política urbana em São Paulo", PMSP/Sempla, 2002.

Com a abertura da economia, a partir da década de 90, e a entrada maciça de capital estrangeiro no país, é normal também que o setor terciário, até pela relativa simplicidade de seus investimentos – se comparados aos caros investimentos produtivos, e pela força dos grandes grupos de varejo internacionais, tenha sofrido um processo de internacionalização que, de modo geral, não poupou quase nenhum dos grandes setores da economia (exceção feita, como veremos adiante, ao setor de construção). Se analisarmos os Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) no Brasil, por setor de destino, vemos que se em 1995, 43,4% desses investimentos já se destinavam ao setor de serviços, em maio de 2001 essa porcentagem havia subido para 79%, dada as facilidades criadas para a entrada e operação de empresas estrangeiras no país, e em função dos processos – nada desprezíveis tendo em vista o tamanho dos mercados em jogo e das empresas concorrentes – de privatização que se generalizaram no país. Por isso, vale observar que desses 79%, a maior parcela se destinou a atividades de telecomunicações (21,9%), mas também a serviços prestados a empresas (16,0%) e a serviços de intermediação financeira (15,5%)⁷⁹.

⁷⁹ Sobeet – IDE no Brasil por setor de destino, 2001

Em relação aos serviços comerciais de varejo, Koulioumba (2002), em detalhado levantamento, mostra a franca entrada de grupos estrangeiros na cidade de São Paulo, como supermercados, locadoras de vídeo, escolas de línguas, lavanderias, alimentação rápida, mostrando como, ao mesmo tempo que se vê uma concentração espacial da maioria deles nos bairros de maior poder aquisitivo, isso não quer dizer que não haja também um espalhamento de sua atuação até em bairros mais periféricos da cidade. Vale notar, entretanto, que a simples presença desses grupos não representa forçosamente uma *internacionalização* do setor, já que a maioria dessas redes funciona pelo sistema de *franchising*, ou seja de empresas sob controle de empresários e de capitais nacionais, que compram – caro – os direitos (e as regras) de uso das referidas marcas. Em outras áreas, menos ligadas ao comércio, a internacionalização do setor, bastante significativa, é decorrente da política econômica neoliberal de abertura do mercado posta em prática pelos governos Collor-FHC.

Vale observar que alguns autores, como Lipietz, diferenciam atividades arcaicas, ligadas às profissões liberais, advocacia, comércio, etc., das "modernas", voltadas ao setor produtivo e à "gestão e coordenação do capital". Tais setores, evidentemente, ganharam importância com a reestruturação produtiva e o papel desempenhado pelo capital financeiro no capitalismo contemporâneo. Daí a inquestionável constatação empírica de Sassen, Castells e outros, a respeito da importância tomada pelo setor de serviços ligados aos fluxos do capital financeiro, em especial (ou somente?) nas economias altamente desenvolvidas.

Resta que, em meio à uma cidade em que se espalha uma densa mancha de estabelecimentos de comércio e de serviços, alguma classificação deve ser feita para compreendermos melhor o que esses autores classificam como um "novo" terciário tão importante na definição das chamadas "cidades globais". Para Sassen,

"a tese fundamental ... é que as transformações ocorridas durante as duas últimas décadas na composição da economia mundial, acompanhando a mudança na direção de prestação de serviços e das finanças, suscita a renovada importância das grandes cidades como locais destinados a certos tipos de atividades e funções" (Sassen, 1998:16).

Evidentemente que a autora não deve estar se referindo às atividades de serviços e comércio típicas das grandes cidades desde que estas existem, e que

se difundem, como vimos no mapa acima, por todos os recantos da cidade de São Paulo. Há de se tratar de um "novo" tipo de atividades, mais ligadas à essa "mudança de direção" da economia global para atividades de serviços específicas.

Devemos imaginar que se trata, pois, de serviços bastante específicos, que de alguma maneira poderiam ser classificados como "característicos da economia globalizada". Sassen propõe que seriam aqueles voltados à atuação específica das grandes empresas transnacionais, que neste "novo" contexto concentram suas sedes, justamente, nas cidades-globais: serviços ligados à produção capitalista *pós-industrial* ou, nas palavras de Castells, *informacional*, quando a produção do saber e o tratamento da informação – em si atividades puramente terciárias, bens não-materiais – tornam-se a chave da produção e do crescimento capitalistas (Castells, 1998:242). Alguns autores que se debruçaram sobre a questão do setor terciário, como Vargas (1985), citando Rochefort, já utilizavam a denominação de "terciário de comando" para designar as atividades vinculadas aos processos decisórios da economia e das empresas. No contexto atual, tanto Sassen como os outros autores tendem a definir as atividades de gestão empresarial, serviços financeiros, contabilidade, publicidade, informática e telecomunicações, auditorias empresariais, serviços gráficos, consultoria de negócios, serviços jurídicos às empresas, e outros serviços empresariais (Sassen, 1999:8), como um grupo específico do setor terciário, mais facilmente "conectado" aos fluxos econômicos globais, a que se convencionou chamar, na literatura consultada, de "*terciário avançado*", termo que utilizaremos daqui para frente. São essas empresas que se beneficiariam preferencialmente dos novos "centros" de negócios identificados pela autora:

"Empresas pertencentes a ramos de atividades altamente competitivos e inovadores e/ou com uma forte orientação para o mercado mundial parecem se beneficiar do fato de estarem localizadas no núcleo dos grandes centros internacionais de negócios..." (Sassen, 1999:09)

Mas por mais que a definição de "terciário avançado" esteja agora um pouco mais clara, é bastante difícil estabelecer formas metodológicas para sua medição e quantificação na metrópole. De fato, os dados estatísticos disponíveis não diferenciam, entre as empresas de advocacia por exemplo, aquelas que servem à grandes transnacionais ou as dedicadas a contendas junto ao departamento de trânsito, assim como não diferenciam uma empresa de fotocópias informatizada altamente capacitada para servir empresas de maior porte da "loja de xerox" de qualquer esquina da cidade. Também não temos como saber, na

significativa mancha de empresas espalhadas pela cidade mostrada no mapa acima, que empresas de informática se dedicam à criação de softwares de última geração para a gestão empresarial, e quais são voltadas para a "nacionalização" de *games* para adolescentes (aliás, devem ser consideradas secundárias ou terciárias?). Em suma, tratar essas atividades, como um todo, de "terciário de comando" seria um erro, ainda mais em uma economia que não prima exatamente por estar na ponta da economia mundial nesses setores. Como levantado por Araújo,

"a indústria de eletroeletrônica e de equipamentos de microinformática [da qual estamos falando, e que aqui aparece como secundária] e automação industrial, embora com altos índices de inovação, está longe do que poderia se supor como competitiva e estratégica, não só pelo tamanho, mas também por ser altamente importadora de peças e componentes e apresentar baixa capacidade exportadora. Deste ponto de vista, o país e o Estado de São Paulo se distanciam dos modernos sistemas industriais, ficando em uma órbita subalterna". (Araújo, 1999:44)

Para tentar minimizar essa dificuldade metodológica, pareceu-nos interessante tentar saber até que ponto, em termos econômicos agregados, empresas do chamado "terciário avançado", ou mesmo do setor secundário "de ponta" (produção industrial de bens ligados a setores de informática e telemática) eventualmente aumentaram sua participação na liderança da economia brasileira "nas últimas duas décadas", período padrão da análise dos autores aqui discutidos. Se, como pretendem Sassen, Castells e outros, o emprego nas economias "pós-industriais" está migrando para os setores de serviços, pode-se supor que as empresas dessa área tenham ganho certa importância na economia, e aumentado sua participação, seu poder e seu tamanho. Por isso, procuramos verificar qual a participação dessas empresas dentre as 1000 maiores atuantes no país. Como as análises de Castells para a economia *informacional* se baseiam em grande parte na observação do comportamento das economias desenvolvidas, nos preocupamos também em tecer uma comparação dessa evolução com a ocorrida na economia "avançada" por excelência, a saber, a norte-americana.

Um primeira dificuldade metodológica, que é sintomática da relativa fragilidade das classificações por setor econômico propostas pelos autores estudados, está em se definir o que pode ser considerado "terciário avançado" dentre as empresas da lista. Tomamos como base de análise os dois mais importantes *rankings* empresariais no país, os da revista *Exame* e do jornal *Valor*. Todas as empresas do setor secundário (setores automotivo, petroquímico, etc.) foram

excluídas, exceto no setor de eletro-eletrônicos. Como o ranking não diferencia com precisão as empresas desse setor, desconsiderou-se aquelas atuando no segmento de eletrodomésticos (Arno, Multibrás, Elgin, etc.). mantendo-se as que atuam em setores eletrônicos de ponta (celulares, cabos óticos, componentes eletrônicos, etc.). Do terciário, foram desconsideradas as empresas ligadas ao comércio varejista, as de serviços diversos como assistência de saúde, transporte, geradoras e distribuidoras de energia, etc. Também se desconsiderou a imprensa escrita, por ser um setor exclusivamente relacionado ao mercado interno e historicamente anterior às transformações da economia "globalizada", mantendo-se entretanto os grandes grupos de comunicação, ou seja, na prática, a Rede Globo.

Desta primeira sistematização, restaram 124 empresas (**ANEXO1**). Ou seja, das 1000 maiores empresas atuando no país, 12,4% apenas são ligadas ao "terciário avançado". Apesar de este não se um valor muito significativo, não se poderia tirar qualquer conclusão sem antes buscar alguma referência comparativa. A melhor comparação é sem dúvida com a economia norte-americana, pelo seu papel hegemônico na economia mundial. Entretanto, surge aqui uma dificuldade metodológica que demandou alguns acertos. De fato, o melhor *ranking* empresarial norte-americano, o da revista *Fortune*, tem uma metodologia de classificação bastante diferente dos *rankings* brasileiros, porque ele inclui na relação bancos e seguradoras que, no único ranking brasileiro que os sistematiza (Valor), são analisados separadamente (sendo listados apenas os 50 maiores bancos). Como estes dois setores têm importante papel no "terciário avançado", foi necessário inclui-los, de alguma maneira, no ranking brasileiro, inclusive para permitir a comparação com os EUA. Assim, incorporamos à classificação das 1000 maiores empresas brasileiras, os 48 maiores bancos atuando no país, e as 28 maiores seguradoras⁸⁰ (**ANEXOS 3 E 4**). Com essas alterações, a participação do "terciário avançado" entre as 1000 maiores

⁸⁰ Para incluir os bancos, considerou-se o ativo total, comparativamente à receita líquida das empresas. O 50º banco (infelizmente, não há rankings que relacionem um número maior de bancos), com ativo de 1.891,4 milhões de Reais, estaria entre as 60 maiores empresas, superando em muito a 1000ª empresa, com ativo de R\$ 98,6 milhões. Entretanto, dois bancos de um mesmo grupo se repetem na lista dos 50 maiores, fazendo com que os considerássemos apenas uma vez, restando 48 bancos na lista. Assim, saíram da lista das 1000 maiores empresas os últimos 48 colocados, substituídos pelos bancos, obtendo-se uma "listagem intermediária", que inclui as 952 maiores empresas e os 48 maiores bancos. No caso das seguradoras, consideraram-se os prêmios ganhos. A 35ª seguradora, CGU Seguros, com R\$108,6 milhões em prêmios, é a última a superar a 1000ª empresa da "listagem intermediária" (com a adição dos bancos), a "antiga" 952ª, Brasidata (RJ), com R\$ 104,3 milhões de receita. Entretanto, do grupo dessas 35 seguradoras, sete pertencem a bancos, e já foram portanto relacionadas na lista. Assim, retirou-se da "listagem intermediária" as 28 (35-7) últimas empresas. Logo, chega-se à uma listagem final, que compreende as primeiras 924 empresas das "1000 maiores", acrescidas dos 48 maiores bancos e das 28 maiores seguradoras (total =1000).

empresas brasileiras subiria para 194 empresas, ou seja 19,4% do total⁸¹. Mesmo com o aumento proporcionado pela "ajuda" da inclusão pouco rigorosa dos bancos e seguradoras (já que os do final da lista provavelmente não estão entre as 1000 maiores empresas do país), é um índice ainda bem mais baixo do que o da economia norte-americana que, segundo o preciso *ranking* da revista *Fortune*, incluía 30,8% de empresas do "terciário avançado" entre as 1000 maiores daquele país, em 2001.

Verifica-se que, portanto, embora seja esta uma análise estatística pouco rigorosa, pela dificuldade de se classificar precisamente o que seria o "terciário avançado", a participação desse setor no conjunto das maiores empresas do país ainda não é tão significativa na economia brasileira quanto se suporia, nestes "novos" tempos *pós-industriais* (ou *informacionais*). A importância da verificação da participação de empresas do "terciário avançado", apesar das dificuldades metodológicas, parece ser um dos poucos caminhos possíveis para se "medir" a influência desse setor na economia, assim como para as cidades. Certamente por essa razão, a Secretaria de Planejamento do Município de São Paulo também se preocupou em fazer uma "medição" dessa natureza. Embora o trabalho "Globalização e desenvolvimento urbano" (PMSP/Sempla, 2000/2001) seja mais um, como já vimos, a consolidar a difusão do pensamento da cidade global, seus autores também se depararam, na hora de tentar transpor a teoria para a realidade da cidade, com as mesmas dificuldades metodológicas em definir exatamente do que se estava falando:

"Uma das grandes dificuldades encontradas no trabalho foi a escolha das atividades características dos segmentos mais próximos à chamada globalização". (PMSP/Sempla, 2000/2001:29)

Assim como fizemos para discernir as empresas do "terciário avançado", os autores optaram por

"selecionar aquelas estreitamente vinculadas à tecnologia avançada, sobretudo ligadas à informática, as que de alguma maneira estivessem ligadas aos diversos fluxos internacionais (financeiros, de passageiros,

⁸¹ Com a inclusão dos bancos e seguradoras, 6 empresas do "terciário avançado" saíram da lista inicial de 124. Assim, temos um total de 118 (124-6) empresas, mais 48 bancos, mais 28 seguradoras, totalizando 195 empresas. Além disso, deve-se observar a grande participação, no levantamento das "1000 maiores", de empresas do setor de telecomunicações, recém privatizado. De fato, das 125 empresas selecionadas, 37 delas – duas delas, Telefônica e Embratel, entre as 20 maiores empresas do país – ou seja 29,6%, são empresas prestadoras de serviço de telecomunicação, seja de telefonia fixa, seja de telefonia celular, o que dá uma idéia da dimensão econômica das privatizações da era Collor-FHC. A inclusão dessas empresas no segmento do "terciário avançado" é delicada. Por um lado, são prestadoras de serviço, e nesse grupo estão operadoras de telefonia convencional de regiões nem sempre tão dinâmicas economicamente. Por outro, os teóricos da chamada "cidade informacional", notadamente Castells, destacam sua importância fundamental para o funcionamento da economia globalizada, já que delas depende boa parte dos sistemas de comunicação modernos, notadamente a internet. De certa forma, a importância por elas tomada dentro do grupo de empresas aqui analisado corrobora tal tese. Por isso, optou-se por sua manutenção em nossa análise.

etc.) e quaisquer outras que tivessem sido indicadas ou mencionadas nos diversos textos e artigos lidos sobre o assunto, em geral, ligados à problemática das 'cidades mundiais'". (PMSP/Sempla, 2000/2001:29)

Para identificar tais empresas, a metodologia adotada foi a dos perfis do Código Nacional de Atividades Econômicas (Cnae), do Ibge, a mesma escolhida no âmbito deste trabalho, como iremos comentar mais à frente. Apesar da perspectiva otimista quanto ao papel dessas empresas na economia paulistana, o resultado obtido pela Sempla corrobora a impressão já sinalizada no levantamento das 1000 maiores empresas do país: a de que a participação do "terciário avançado" ainda é, também no caso da cidade de São Paulo, relativamente tímida, tanto no que diz respeito ao total de empresas quanto ao volume de emprego que elas geram:

"...pode-se apresentar o resultado das informações coletadas, começando pelo fato de estar se classificando como 'globais' cerca de 14.728 estabelecimentos de um universo de 198.366, ou seja, cerca de 7,2% do total". (PMSP/Sempla, 2000/2001:29)

Um número pouco expressivo, que aumenta⁸² para 10,1% quando se consideram os empregos oferecidos por essas empresas, um volume também baixo para uma cidade que se pretende "global".

2.2.5 A concentração do "terciário avançado" na região da Marginal Pinheiros

Como vimos, o pressuposto teórico do crescimento do "terciário avançado" está no fato de que, segundo Sassen, as grandes empresas transnacionais demandam serviços de apoio cada vez mais especializados, assim como atraem, por outro lado, empresas de serviços pouco qualificados destinados à manutenção e segurança dos edifícios. Esse conjunto de atividades, às quais se somam serviços de infra-estrutura hoteleira e de restauração para servir o significativo número de empregados das grandes firmas tendem a concentrar-se geograficamente, no sentido de facilitar o acesso aos serviços e um melhor funcionamento do sistema. Em todas as grandes cidades do mundo, "distritos de negócios" foram criados ou fortalecidos a partir da década de 70, muitas vezes competindo com os centros mais tradicionais, como é o caso dos exemplares setores de negócios de *Wall Street*, em Nova York, *La Défense*, em Paris, ou as *Docklands*, em Londres. Todos são, segundo Sassen (1998:77), "setores

⁸² Esse aumento se justifica pelo fato que a maior participação de empresas "globais" está entre os estabelecimentos maiores, com mais de 1000 empregados.

internacionalizados da economia urbana" que, ao se expandir, teriam provocado significativa valorização fundiária e imobiliária em seu entorno, especulativa em alguns casos, criando "*efeitos devastadores*" sobre a atividade econômica tradicional, impossibilitada de competir com a chegada das empresas de serviços destinadas ao "terciário avançado". Para Sassen, tal fenômeno não se restringiria apenas aos casos paradigmáticos das grandes metrópoles desenvolvidas, e poderia ser verificado em cidades como São Paulo. Nas palavras de Sassen,

"Embora em uma diferente ordem de magnitude, essas tendências também se fizeram evidentes, no final da década de 80, em inúmeras grandes cidades do mundo em desenvolvimento que se integraram a vários mercados mundiais. São Paulo, Buenos Aires, Bangkok, Taipei e Cidade do México são apenas alguns exemplos. Nessas cidades, o novo centro urbano foi alimentado pela desregulamentação dos mercados financeiros, a ascensão das finanças e dos serviços especializados e a integração dos mercados mundiais." (Sassen, 1998:77)

É evidente que qualquer bom observador já pôde verificar que, de fato, surgiram nas últimas décadas nas cidades citadas, ao menos nas grandes capitais latino-americanas, edifícios "inteligentes" de porte nunca antes vistos nestas redondezas, geralmente motivos de cartões-postais em cidades como São Paulo, Buenos Aires ou Santiago do Chile. Seria importante, face à tal constatação, que aparentemente corrobora as colocações de Sassen, adiantarmos aqui uma de nossas hipóteses de trabalho, que iremos tentando comprovar ao longo deste texto: trata-se da idéia de que o surgimento desses bairros se deu muito mais em função da visão de oportunidade dos empresários locais do setor imobiliário face à uma nova demanda surgida graças à abertura neoliberal, do que propriamente um fenômeno quase "natural" de "adaptação necessária" da cidade a novas dinâmicas econômicas que exigiriam, também quase "naturalmente" e parafraseando Sassen, a "integração com os mercados mundiais".

Resta que a força do "pensamento único" é tão significativa que, como vimos no primeiro capítulo, a idéia de que um novo centro de negócios abrigando o "terciário avançado" em "edifícios de última geração" teria "surgido" em São Paulo quase que como uma reação natural à suposta globalização da economia se difundiu de maneira avassaladora tanto na mídia quanto no governo ou nos meios acadêmicos. A quase totalidade dos trabalhos acadêmicos contemporâneos sobre a cidade de São Paulo estudados para esta tese, inclusive aqueles que mantêm uma postura crítica quanto aos fenômenos da

"globalização" e das "cidades-globais", dão como definitivo e indiscutível o fato de que a região da marginal Pinheiros, em que pesem os esforços dos promotores do centro e da avenida Paulista, vem se constituindo indubitavelmente, como já visto no capítulo 1, como o "novo centro" terciário da metrópole, um "*pólo terciário moderno mais conectado a um mercado globalizado, com grande concentração de multinacionais.*" (Frúgoli Jr., 2000: última página, s/n).

Por sua vez, o próprio poder público contribui para a consolidação dessa idéia, reproduzindo *ipsis literis*, no mesmo documento da Sempla já citado, o conceito de Sassen de "novos centros" e super-avaliando seus efeitos sobre a cidade, mesmo se, como vimos logo acima, as evidências empíricas a que o próprio texto chega dão conta de uma participação muito relativa das empresas "globais" no conjunto da economia paulistana. Não obstante tal contradição, ao comentar os "*impactos da globalização sobre a cidade de São Paulo*", afirma-se que,

"verifica-se uma tendência de consolidação de um 3º pólo de concentração de serviços que se desenvolve ao longo das seguintes avenidas: marginal do Pinheiros..., Luis Carlos Berrini e Morumbi. ...Há fortes indícios de que está em gestação nessa área um 'novo centro urbano' que pode alterar a dinâmica e a estruturação do espaço urbano na metrópole" (PMSP/Sempla, 2000/20018)

Para a prefeitura, nesse novo centro estariam se concentrando as "*sedes de grandes firmas, corporações multinacionais, empresas internacionais de consultoria e auditoria*", enfim, as típicas empresas do "terciário avançado" sobre as quais já discorreremos na seção anterior.

Já vimos que a verificação empírica desse processo parece estar sujeita, como já visto, à dificuldade em se determinar exatamente que empresas podem ser consideradas "globais" ou não. A quase totalidade dos trabalhos acadêmicos que tratam a questão utilizam dados publicados pelo mercado, a saber, os números de lançamentos de escritórios por região. Como já comentado no capítulo 1, esses números não são confiáveis do ponto de vista científico. Ainda assim, é inegável, e mostramos que os dados do cadastro territorial corroboram o fato, que a região da Marginal teve o mais significativo aumento de área construída de escritórios nos últimos 15 anos, chegando a dobrar de área⁸³. Para

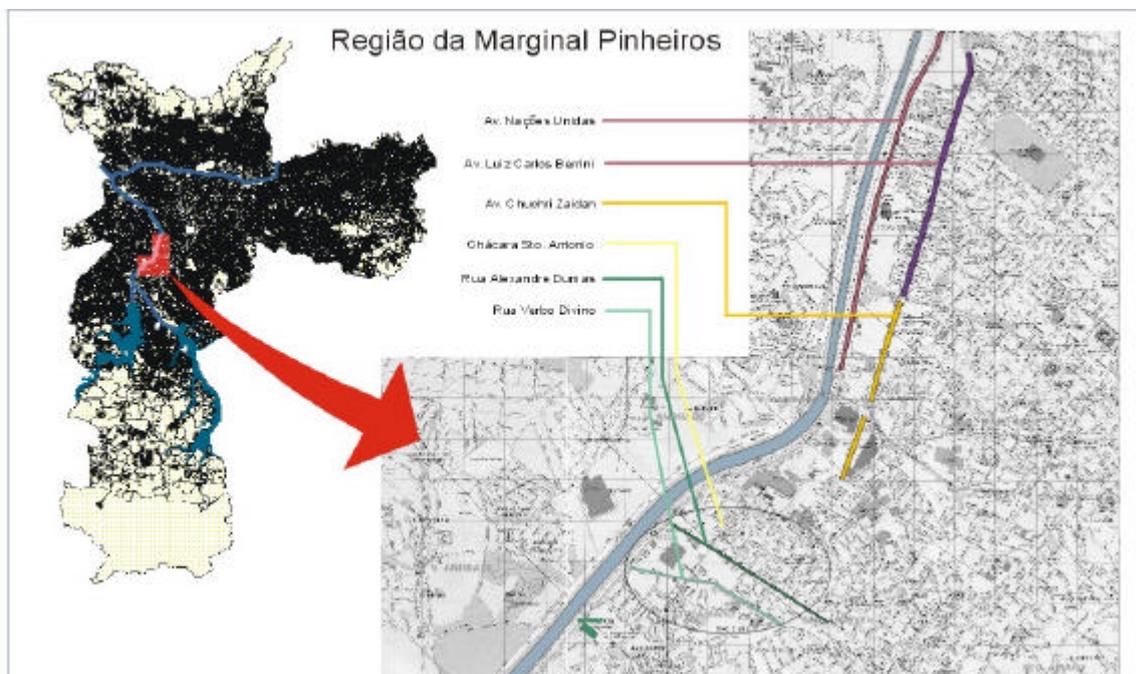
⁸³ Carlos (2002:143) aponta, para as regiões da Vila Olímpia, Berrini, Verbo Divino e Marginal um aumento de 487.000 m² construídos até 1985, para 1.020.000 m² em 1995. Nos dados do Cadastro Municipal, vimos no capítulo 1 que essa área chega a ser, para o distrito do Itaim Bibi, que engloba a maioria dessas regiões, de 4 milhões de m² em 2000.

o mercado, trata-se "da maior concentração de edifícios de primeira linha da capital"⁸⁴.

A "Região de mercado" da Marginal Pinheiros

Desde já, faz-se necessário definir claramente de que região estamos falando. Como colocado no texto da Sempla, o termo "região da marginal Pinheiros", em alguns trabalhos "vale do Rio Pinheiros", engloba especificamente as avenidas Nações Unidas (a própria marginal), Luiz Carlos Berrini, e sua continuação, a Chuchri Zaidan. Alguns autores, como Nobre (2000) e agentes do mercado, como a empresa de consultoria imobiliária *CB Richard Ellis*, incluem na "região Marginal" os quarteirões formados pelas ruas Alexandre Dumas e Verbo Divino. Já os dados do já citado Cadastro Territorial, que computam o incremento de área construída, consideram o distrito do Itaim Bibi, uma região muito maior, que engloba avenidas como a Juscelino Kubitschek e Faria Lima. De certa maneira, o distrito do Itaim, somado ao de Pinheiros, representam bem o chamado quadrante sudoeste da cidade, região concentradora das classes mais privilegiadas.

Neste trabalho, utilizaremos na maior parte das vezes duas classificações: primeiramente, a denominação "região da marginal Pinheiros", que se refere especificamente à área apontada *pelo mercado* e pelos trabalhos acadêmicos como "novo centro terciário", a saber, das avenidas Nações Unidas, Luiz Carlos Berrini, Chuchri Zaidan e agora o trecho sul da nova Av. Água Espraiada, além do bairro da Chácara Sto Antonio, onde se situam as ruas Alexandre Dumas e Verbo Divino. Assim como o faz o mercado, separamos dessa área as avenidas



Faria Lima e Juscelino Kubitschek, que vêm mostrando uma vitalidade imobiliária própria. A segunda região, que classificaremos como "quadrante sudoeste", engloba toda a região da cidade abaixo da avenida Paulista em direção, justamente, à região da marginal Pinheiros, incluindo-a.

O "Terciário Avançado" está na Marginal Pinheiros?

Uma vez definida a área que o mercado denomina de "região da Marginal Pinheiros", parece inegável que, por um lado, lá estejam ocorrendo um grande número de lançamentos de prédios de escritórios, conforme os números fornecidos pelas empresas. Mas, por outro lado, deve-se notar que esse fato, por si só, não significa que esses lançamentos estejam sendo ocupados pelo "terciário avançado". Em outros termos, o aumento da área construída significa que o mercado está produzindo mais ali. E só. Seria superficial dizer, sem alguma metodologia de análise mais precisa, que essa produção está automaticamente relacionada à ocupação das empresas "conectadas ao mercado global". Os números do mercado, quantitativos, são pouco explicativos quanto ao perfil, "global" ou não, dos seus clientes.

Como vimos logo acima, a prefeitura testou outra alternativa metodológica, tentando definir, pelos perfis CNAE/IBGE, quantas seriam as empresas "globalizadas" na cidade. Nessa única tentativa mais criteriosa de avaliação, o resultado foi bem tímido: 7,2% apenas dos estabelecimentos da cidade se enquadrariam na classificação.

Poderíamos então testar outras formas de medição do perfil das empresas que ocupam a região da marginal Pinheiros, ou ao menos da importância dessas empresas do ponto de vista dos "atributos" das cidades-globais. Segundo Sassen, o tamanho da empresa não é um bom critério para identificar aquelas que se enquadram nessa nova categoria de firmas globalizadas, já que "*algumas das maiores empresas do mundo* [e, como vimos, no caso do Brasil, a maior parte das 1000 maiores] *são, ainda, firmas manufatureiras, e muitas delas têm suas sedes nas proximidades de seu complexo manufatureiro principal, improvável de estar localizado numa grande cidade, devido a restrições de*

espaço" (Sassen, 1999:09)⁸⁵. Por isso, a autora propõe que se verifique as empresas cuja receita seja originada da exportação. Segundo ela, em Nova York, por exemplo, estão situadas 40% das empresas norte-americanas com metade de sua receita oriunda das vendas internacionais.

A utilização desse critério para uma análise de São Paulo não é fácil, mas pode ser tentada. Primeiramente, porque não há disponibilidade – ou pelo menos fomos impossíveis obter no âmbito deste trabalho – de uma classificação geral sobre a origem das receitas das empresas atuantes no país. Em segundo lugar, porque nos parece que tal critério torna difícil (mesmo no caso da análise de Nova York) o necessário discernimento entre empresas industriais exportadoras e empresas de serviços que atuem em outros países. Em ambos os casos, as receitas advirão de "vendas internacionais". Em todo caso, foi possível obter uma relação das empresas exportadoras atuantes em São Paulo, registradas pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior. Trata-se, neste caso, essencialmente de empresas industriais, embora de áreas de atuação variadas, incluindo informática e alta tecnologia, como as empresas *Hewlet Packard* ou *Lucent Technologies Network*.

Por esse critério, ao menos se considerarmos os endereços fornecidos ao governo federal pelas empresas, sua concentração na cidade de São Paulo, mas sobretudo na região da marginal Pinheiros, é muito relativa, ainda mais quando se trata de empresas de maior volume de exportações. De um total de 7.981⁸⁶ empresas exportadoras no estado (das quais 36,48% declaram seu endereço na cidade de São Paulo), selecionamos, em um primeiro momento, as 1.270 cujo volume de exportações supera um milhão de dólares/ano. Dessas empresas, 22,12% (ou 281 delas) declaram seu endereço no município de São Paulo, mas somente 30 empresas se localizam em áreas próximas à região da Marginal do Rio Pinheiros. Isto quer dizer que apenas 2,36% das empresas sediadas no Estado de São Paulo, com volume de exportação de mais de US\$ 1 milhão/ano, têm sede no "novo centro global" da marginal Pinheiros. Se considerarmos apenas em relação ao total de empresas desse porte sediadas

⁸⁵ Essa afirmação também é relativa, já que muitas empresas industriais, graças aos recursos da telemática, mantêm suas sedes distantes das plantas industriais, o que ocorre, como veremos mais adiante, em São Paulo. Estranhamente, a própria Sassen defende também esse argumento, contradizendo, em certa medida, a frase aqui citada.

⁸⁶ Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Secex/Deplan – Depto. de planejamento e desenvolvimento de comércio exterior: "Empresas exportadoras por faixa de valor (US\$)".

na cidade (281), essa porcentagem sobe para cerca de 10%, um número um pouco maior, mas ainda muito pouco significativo face à importância dada à região.

Na sua análise, Sassen considerou as empresas com volume de receitas internacionais acima de 50% do seu total. É sem dúvida uma metodologia mais eficaz para cercar pequenas empresas com alto grau de atuação internacional, independentemente de seu tamanho. Evidentemente, a posição de liderança internacional das economias desenvolvidas, e em especial da norte-americana, faz com que seja mais comum encontrar esse tipo de empresas por lá do que aqui. Setores de produção imaterial do terciário, como agências de propaganda ou da área de informática, por exemplo, se internacionalizaram incorporando pequenas empresas nacionais a partir da abertura de 1990. Aqui, estão as filiais, e não as sedes, uma realidade bem diferente da nova-iorquina.

Mesmo assim, ampliamos a pesquisa para o total de empresas exportadoras sediadas na cidade, ou seja, também as que exportam menos de R\$ 1 milhão/ano. Em certa medida, não se trata mais de ver o papel da região da Marginal no que tange somente às empresas "de comando" da economia, mas de englobar na análise pequenas empresas muito internacionalizadas, chegando perto do recorte de Sassen. Temos, neste caso, um total de 2.912 empresas registradas no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Dessas, apenas 84 empresas estão na imediações da Marginal Pinheiros, avenida Berrini e Chácara Santo Antônio, isto é, 2,88% do total. Tratando-se aqui de uma análise espacial mais detalhada⁸⁷, verificamos que dessas 84 empresas, 15 são de maior porte, exportando mais de R\$ 1 milhão/ano, as 69 restantes sendo pequenas empresas, o que confirma a idéia de que não são as empresas "de comando" que se concentram na região. No caso da Paulista e entorno⁸⁸, temos uma situação bastante semelhante. Do total de 2.912 empresas, 67 estão na região, ou 2,30% do total, um número bem pouco significativo, mas que mostra que a avenida compete em importância com a região da marginal. De maneira análoga ao verificado na Marginal, temos que apenas 13 dessas empresas são grandes exportadoras, as 54 restantes sendo de empresas que exportam menos de R\$ 1 milhão por ano.

⁸⁷ No levantamento das empresas que exportam mais de R\$ 1 milhão/ano, consideramos os bairros inteiros (Brooklin, Chácara Itaim, etc.), sem fazer uma verificação rua por rua, como feito agora.

⁸⁸ Considerou-se a área de 5 quarteirões do entorno da avenida.

Em outro exercício analítico, próximo ao acima proposto, podemos também voltar à análise das 194 empresas do "terciário avançado" – incluindo-se aí os maiores bancos e seguradoras – situadas entre as 1000 maiores empresas nacionais, para tentar saber em que medida essas locomotivas econômicas do setor têm suas sedes instaladas no "novo centro" terciário da cidade. A diferença com o procedimento anterior está no fato de que, agora, passamos a considerar apenas as empresas do "terciário avançado" ou de indústrias de alta tecnologia, refinando um pouco o processo. Das 194 maiores empresas do "terciário avançado" no Brasil, 94 delas, ou 48,43% se situam no Estado de São Paulo, uma concentração equivalente à dos estabelecimentos industriais, que é de cerca de 50% (Araújo, 1999:40), corroborando a argumentação já feita da importância econômica que o Estado mantém. Dessas 94 empresas do Estado, 83 estão sediadas na cidade de São Paulo, o que equivale a 42,78% do total brasileiro, mas 88,29% dos estabelecimentos do Estado, uma concentração significativa na cidade, portanto. Isso corrobora a tese de que a cidade de São Paulo, mais do que sua região metropolitana, é o local privilegiado para a instalação dessas empresas. Surpreendentemente, desse total do município, a concentração no "novo centro" da marginal Pinheiros cai, para 27 empresas, ou seja, 32,53% das empresas situadas na cidade. Ainda assim, uma concentração razoável para uma única região da cidade, de fato, porém menos importante do que a concentração verificada no município todo, em relação ao Estado. O que mostra que, se por um lado não se nega que haja um agrupamento de empresas no "novo centro terciário" da marginal, verifica-se também o espalhamento de outras 57 sedes de empresas entre as 1000 maiores do país em outros pontos da cidade. Em termos gerais, a importância relativa do Estado, com 48,45% das sedes das 1000 maiores empresas do Brasil, ou do município, com 42,78% das sedes dessas 1000 maiores, é bem maior do que a da região da marginal Pinheiros, que recebe 13,91% das sedes das 1000 maiores empresas brasileiras.

O mais interessante, entretanto, é observado quando se desagrega cada categoria, a saber as sedes de empresas (originárias do primeiro *ranking* das 1000 maiores), dos bancos e das seguradoras. Verifica-se então que, ao contrário do que se poderia supor, são justamente os dois últimos, os mais representativos do "terciário avançado", os que **menos** se instalaram no "novo centro terciário" da cidade. Se das 37 sedes de empresas, dentre as 1000 maiores do país, situadas na capital, 16 delas estão na região da marginal Pinheiros (43,24%, um número significativo), dos 30 bancos entre os maiores do

país, apenas 7 estão naquela região, e das 16 seguradoras, somente 3. Se compararmos ao total nacional, já que estamos tratando "da" cidade-mundial **brasileira**, temos que somente 7 (14,58%) dos 48 maiores bancos brasileiros e 3 (10,71%) das 28 maiores seguradoras estão sediados na marginal Pinheiros. No caso das empresas, se a concentração das sedes na cidade em relação ao total do Estado é significativa (77,55%), e ainda importante, mesmo que menor, na marginal (34,69%), a porcentagem de sedes na marginal em relação ao total das 118 maiores empresas brasileiras do "terciário avançado" decai para 14,40%, mostrando que ainda há um certo espraiamento, tanto na cidade, quanto no estado e no resto do país. Mas vale notar, assim mesmo, que são paradoxalmente as empresas não financeiras – portanto do setor secundário – que dão alguma razão ao título de "novo centro terciário" à região da marginal Pinheiros.

Esse fenômeno, de uma razoável concentração de sedes de indústrias na cidade de São Paulo, já foi apontado em pesquisa de Sandra Lencioni, que verificou que *"a indústria de São Paulo ... apresenta importantes casos de indústrias com cisão territorial"*. Para a pesquisadora, *"o endereço do topo do gerenciamento é a Avenida Paulista ou a Avenida Luiz Carlos Berrini"*⁸⁹. Seus resultados estimulam várias reflexões: primeiramente corroboram a importância que a cidade de São Paulo mantém quanto à atividade industrial, cuja *"centralidade não se pode negar"*, segundo a autora, já que o *"centro gestor [da unidade fabril] não migrou para o interior"*.

Em segundo lugar, os dados parecem confirmar também a teoria de Sassen, já que as indústrias, segundo a autora, precisam de *"um centro financeiro e de serviços de alto nível, e isso não se encontra em cidades do interior, onde são feitos os produtos e as mercadorias"*⁹⁰. Esta segunda questão, entretanto, pede uma atenção maior. Pois, a acreditar nos dados levantados na pesquisa com as 1000 maiores, no universo das mais importantes empresas do país, a maior concentração na região da marginal Pinheiros é de sedes de empresas industriais, o que se confirma tanto na pesquisa de Lencioni quanto em nossa pesquisa empírica, cujo resultado pode ser visto no **ANEXO 5**⁹¹. Essas empresas

⁸⁹ "Emprego, exclusão social na reestruturação urbano-industrial do Estado de São Paulo", pesquisa Fapesp coordenada por Sandra Lencioni, in *Revista Fapesp*, São Paulo, janeiro/fevereiro de 2001, 72-74.

⁹⁰ Idem, p.73

⁹¹ Evidentemente, até pela numericamente maior participação do terciário na economia da cidade, no levantamento empírico que realizamos, encontramos um número maior de empresas terciárias na região. Entretanto, proporcionalmente, a maior parte das empresas do terciário lá instaladas não estão entre as maiores do país, o contrário do que ocorre com as empresas industriais. De 73 empresas terciárias

devem ser consideradas como terciárias ou secundárias? Pois a rigor, trata-se de empresas industriais, que inclusive se declaram como tal nos cadastros oficiais, como por exemplo no sistema RAIS/CAGED, do Ministério do Trabalho. Há autores que argumentam que esse é o novo perfil "terciário" das indústrias, que criaram, graças as possibilidades da telemática, novas formas de gestão muito flexíveis em suas relações de espaço e tempo. Pela argumentação de Sassen, seriam justamente essas sedes de empresas industriais que exigiriam a seu redor toda uma rede de serviços especializados, fortalecendo a necessidade dos "centros terciários de negócios". Tratava-se, então, de uma espécie de "serviços para a indústria". Ocorre que, por outro lado, não há porque considerar essas atividades de gestão e comando empresarial, inerentes ao funcionamento de qualquer fábrica, como fora do setor secundário somente pelo fato de estarem longe de suas plantas industriais, um fenômeno que aliás, como veremos adiante, nem novo é. O correto seria considerar que o setor industrial se modernizou, e que graças a essa modernização e à telemática pôde lograr uma maior desconcentração espacial.

O que se verifica então é que, embora haja uma concentração importante de empresas na região, muitas delas do terciário, as empresas industriais são mais significativas quanto ao seu perfil de "comando", já que na maior parte pertencentes ao grupo das maiores empresas nacionais. Mais do que um centro do "terciário avançado", parece firmar-se na região um "centro de negócios industriais", um conceito parecido, porém não igual, ao proposto por Sassen.

Logo, a importância dada por Sassen à *"desregulamentação dos mercados financeiros, a ascendência das finanças e dos serviços especializados..."* para a formação do *"novo centro urbano"* (Sassen, 1998:77) parece não ser tão significativa para realidade paulistana, já que a participação dos maiores bancos e seguradoras – tipicamente ligados ao mercado financeiro – na formação do pólo da Marginal Pinheiros é menos relevante do que a presença das firmas industriais pertencentes, a rigor, ao setor secundário tradicional.

Mas o fato é que, se não nos prendermos a tais questões formais, a região da Marginal Pinheiros parece ter uma concentração não desprezível de empresas, sejam elas industriais ou não. Pela lógica de Sassen, tal concentração teria de

relacionadas, 23 são do grupo das 1000 maiores empresas terciárias, enquanto que as outras 50 não pertencem a esse grupo. Já entre as sedes de indústrias, das 41 listadas, 29 eram do grupo das 1000 maiores empresas nacionais, e apenas 12 não eram. O que se ressalta com isso é que, embora fique clara a concentração de empresas terciárias, é relativo seu perfil "de comando".

atrair naturalmente uma série de atividades de serviços especializados, que vão desde atividades de assistência e consultoria empresariais nas mais diversas áreas (publicidade, advocacia, informática, etc.), até grandes hotéis destinados a receber os homens de negócios de passagem para reuniões nessas empresas. Vale lembrar, como já dissemos, que no estudo feito sobre os EUA pela autora, a concentração de empresas multinacionais foi determinante para o crescimento do setor de serviços, já que essas empresas passaram a necessitar de um certo número de *inputs* de serviços "avançados" (Sassen, 1996:160).

Pois bem, se as atividades motivadoras dessa aglomeração podem até ser questionadas quanto à sua característica puramente terciária, esse não seria o caso desses serviços de apoio, agora sim típicos do "terciário avançado". Assim, para sermos precisos no levantamento a que nos propomos, teríamos que verificar de maneira mais ampla em que medida a região concentra atividades do "terciário de ponta" em geral, e não apenas limitando-nos ao caso das empresas entre as mil maiores do país. Há certamente um grande número de pequenas e médias empresas ligadas à áreas do "terciário avançado" que podem estar na região e que não aparecem na pesquisa das 1000 maiores. Ou seja, mesmo que com menor característica "de comando", é possível ainda que a região da Marginal Pinheiros possa ser considerada "o novo centro terciário" da metrópole.

Para verificar essa possibilidade, o simples número de lançamentos comunicados pelo mercado não é, mais uma vez, um bom indicativo. Utilizamos então o mesmo método adotado pela Secretaria Municipal de Planejamento, quando procurou identificar as empresas "globais" da cidade (PMSP/Sempla, 2000/2001:29): a Classificação Nacional da Atividade Empresarial – CNAE, do IBGE. A partir da listagem dos perfis sistematizados pelo IBGE, selecionamos aqueles relacionados com as atividades identificadas por Sassen e outros teóricos das "cidades-globais" como do "terciário avançado" (**ANEXO6**).

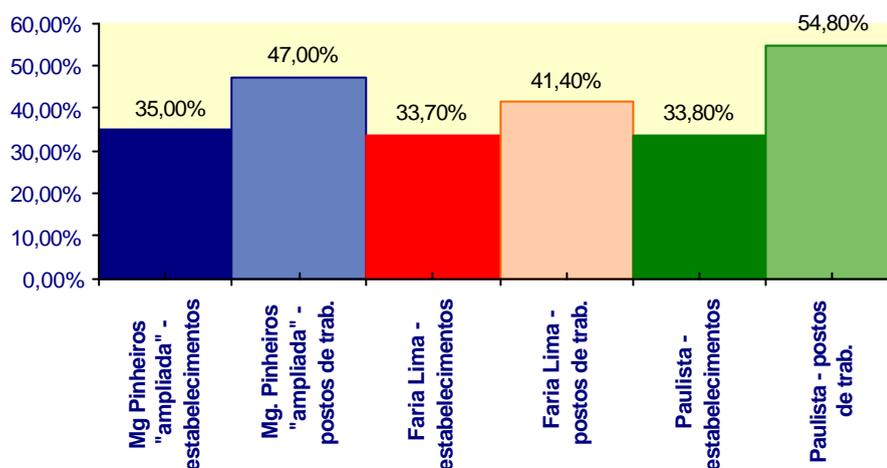
A partir dessa seleção, passamos a utilizar o Cadastro Empregador, relativo a todos os estabelecimentos declarantes situados no município de São Paulo, elaborado pelo Ministério do Trabalho a partir da RAIS – Relação Anual de Informação Social. Vale notar que a declaração da RAIS é obrigatória para qualquer pessoa jurídica, sendo assim uma base bastante confiável quanto à capacidade de englobar a totalidade das empresas estabelecidas na cidade⁹². A

⁹² Conforme o Ministério do Trabalho, a evasão de declarações da RAIS, ainda mais para anos recentes, é pouco significativa, girando entre 2 e 3%.

partir daí selecionamos as vias estruturais da região da "Marginal Pinheiros"⁹³, para verificar o perfil das empresas lá instaladas. Como veremos, os resultados são bastante surpreendentes, quanto ao significativo espraiamento das atividades do "terciário avançado" por toda a cidade de São Paulo.

Participação proporcional de atividades do terciário avançado em relação ao total de atividades na mg. Pinheiros, Paulista e Faria Lima - 1999

Fonte: RAISESTB e Cadastro de Estabelecimento Empregador - Ministério do Trabalho - CGETIP, elaboração do autor.



O primeiro resultado confirma o fato de que, nas regiões consideradas pelo mercado como terciárias, as atividades do "terciário avançado" são de fato majoritárias, em cada área de estudo. Observe-se que, para esta observação, ampliou-se a "região de mercado" restrita da marginal Pinheiros, incluindo-se, além da marginal, da Berrini e da Chácara Santo Antônio, as avenidas Faria Lima, Juscelino Kubitschek e rua Funchal. Assim, seja na região da marginal Pinheiros (ampliada), seja somente na Faria Lima, seja na Paulista, o número de empresas terciárias está sempre na faixa entre 30 e 35% do total das atividades da área (todos os setores). Assim ocorre também quanto à oferta de emprego, que se situa no patamar de 40%. Destaque-se a grande força da avenida Paulista, em detrimento da festejada região da marginal Pinheiros, que alavanca proporcionalmente um número bem maior de empregos terciários, com 54,80% do total. Vale notar que os números abaixo indicados se referem ao "terciário

⁹³ Consideraram-se as avenidas Nações Unidas (numeração de 12000 a 17900), Berrini, Água Espraiada (ainda sem nenhum registro), e as ruas da Chácara Santo Antônio, Alexandre Dumas, Verbo Divino, José Guerra e Luiz Seraphico. No grupo "região Marginal ampliada", adicionou-se as avenidas Faria Lima, Juscelino Kubitschek e rua Funchal.

avançado", setor mais específico e restrito do que o terciário como um todo, que congrega todas as atividades de comércio e de serviços. Assim, é de se supor que, consideradas a totalidade das atividades terciárias, elas representem a quase totalidade das atividades da região, descontando-se apenas as sedes de indústrias que, como vimos, se situam em uma classificação indefinida entre o secundário e o terciário.

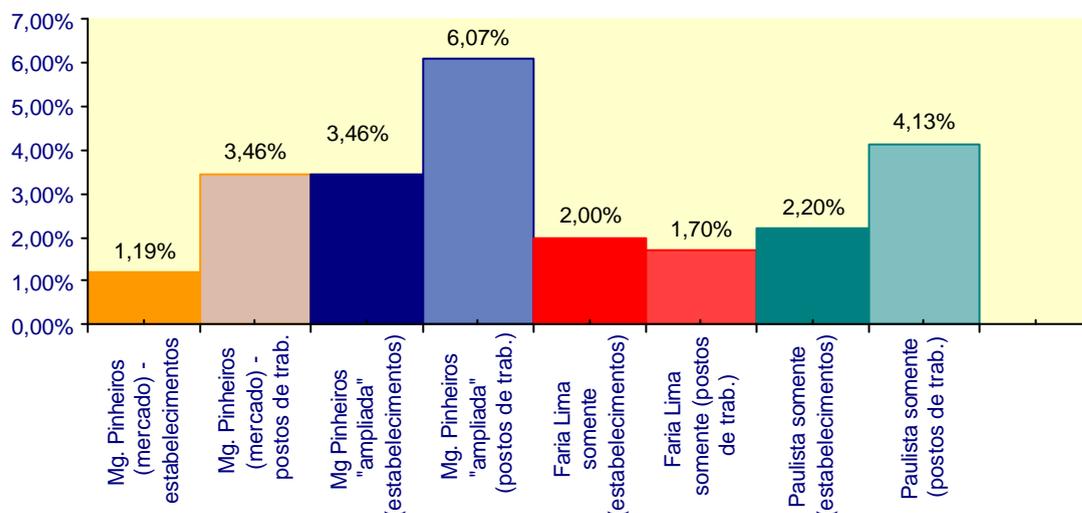
Entretanto, se fica claro que essas regiões correspondem ao seu perfil reconhecidamente "terciário", surpreende o fato de que, de maneira geral, as atividades do "terciário avançado" **não** se concentram majoritariamente nessas regiões. Como se vê no gráfico abaixo, do total de atividades do "terciário avançado" computadas na cidade, a região específica da marginal Pinheiros, aquela aclamada pelo mercado, só concentra 1,19% das empresas desse setor⁹⁴ declarantes da RAIS na cidade. Mesmo se considerarmos a região "expandida" da marginal Pinheiros, incluindo os eixos das avenidas Faria Lima e Juscelino Kubitschek, e a rua Funchal, ainda assim vemos que ela concentra somente 3,46% das empresas do "terciário avançado" da cidade. Ainda assim, desses 3,46%, grande parte corresponde à Av. Faria Lima que, sozinha, concentra 2,00% das empresas. Os dados abaixo ainda mostram que, comparativamente, o festejado "novo centro" da região da marginal Pinheiros, mesmo que considerando sua área "ampliada", ainda perde em importância para a avenida Paulista. Como se vê, enquanto a região da Marginal Pinheiros "ampliada", que engloba um conjunto de ruas e avenidas, a saber, as avenidas Nações Unidas (Marginal), Berrini, Faria Lima, Juscelino Kubitschek, mais as ruas da Chácara Santo Antônio, Alexandre Dumas, Verbo Divino, José Guerra e Luis Seraphico, recebe 3,46% das empresas do setor, a avenida Paulista, sozinha, concentra 2,20% dos estabelecimentos.

⁹⁴ Sempre dentro das classes CNAE definidas no **ANEXO 6**.

A análise dos postos de trabalho, por sua vez, aponta claramente para a presença dos "edifícios inteligentes" da região da Marginal Pinheiros. De fato, esses mega-projetos, de cerca de 30 andares, têm uma capacidade significativa de aglomeração. Para se ter uma idéia, somente a Torre Norte do Centro Empresarial Nações Unidas, na avenida do mesmo nome, nº 12.901, reúne em um só edifício 41 empresas, que declararam 3.547 postos de trabalho⁹⁵ ! Por essa razão, a região da marginal Pinheiros (tanto a específica quanto a "ampliada"), que concentra os prédios mais modernos, apresenta uma diferença significativa entre o volume de empresas e o de postos de trabalho. Já a Faria Lima, que se caracteriza por ter, principalmente em sua parte antiga, edifícios comerciais com pequenas unidades, tem um número de estabelecimentos superior, proporcionalmente, ao número de empregos que esses estabelecimentos oferecem.

Terciário avançado na av. Paulista, Mg. Pinheiros e Faria Lima em relação ao terciário avançado total do município de São Paulo - 1999

Fonte: RAISESTB e Cadastro de Estabelecimento Empregador - Ministério do Trabalho - CGETIP, elaboração do autor.



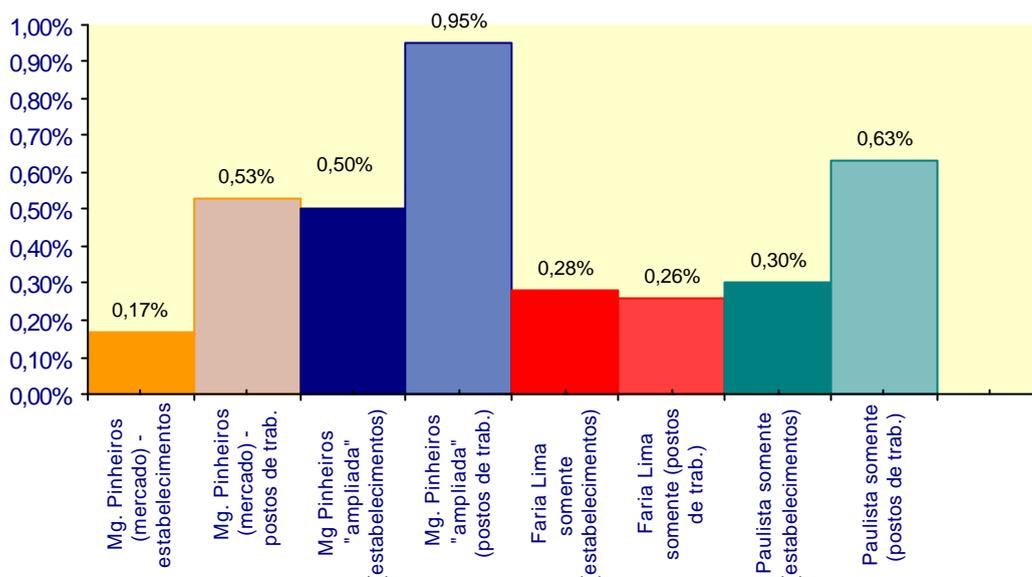
Quando verificamos a importância do "terciário avançado" em relação ao conjunto das atividades econômicas da cidade (todos os setores), a pequena participação da região da marginal Pinheiros, assim como dos outros centros de serviços, fica ainda mais gritante. Nesse cenário, as empresas do "terciário

⁹⁵ Pode haver alguma distorção, em função de empresas que tenham declarado, erroneamente, o conjunto dos funcionários da firma no endereço da Torre Norte. Vale notar, entretanto, que a variação por essa causa há de ser mínima, já que as regras de declaração da RAIS obrigam as empresas a declarar apenas os postos de trabalho situados no endereço declarado.

avançado" situadas na região da Marginal Pinheiros, tão aclamada, representam apenas 0,17% do total das empresas da cidade.

Terciário avançado na av. Paulista, Mg. Pinheiros e Faria Lima em relação ao (todos os setores) do município de São Paulo - 1999

Fonte: RAISESTB e Cadastro de Estabelecimento Empregador - Ministério do Trabalho CGETIP, elaboração do autor.



Mas se considerarmos, então, que as regiões da Paulista e da Marginal Pinheiros (ampliada) reúnem apenas 5,66% (3,46% + 2,20%) das empresas do "terciário avançado" situadas na cidade de São Paulo, cabe então uma pergunta óbvia: onde estão, então, as outras quase 95% dessas empresas, senão nessas regiões "privilegiadas" do terciário? A resposta é surpreendente, se acreditássemos na força da argumentação das cidades-globais e seus "novos centros" de negócios: espalhada por toda a cidade.

Vejamos alguns exemplos: Em 1999, 1.187 empresas declararam a RAIS em São Paulo, sob a classificação "atividades de assessoria em gestão empresarial", um ramo absolutamente típico do que se entende por "terciário avançado". Pois bem, essas 1187 empresas estavam localizadas em 619 endereços diferentes, espalhados pela cidade. A maior concentração verificada foi na Avenida Paulista, que se firma, mais do que a "região da marginal Pinheiros", como o verdadeiro "centro terciário" da cidade. Mesmo assim, as 55 firmas lá sediadas representam apenas 4,63% do total de empresas desse ramo na cidade. Em segundo lugar, aparece a Brigadeiro Faria Lima, próxima a região da marginal

(mas fora dela segundo o mercado), com 51 firmas. A marginal Pinheiros concentra apenas 11 firmas (0,92% do total). Assim, vemos que, mesmo que as avenidas das regiões da marginal Pinheiros, ou mesmo a Paulista, aglutinem empresas do setor, é uma concentração menos significativa do que é o espraiamento das atividades pela cidade. Ruas como a Libero Badaró, no centro, aparecem com 4 registros, o mesmo número do que a avenida Nova Cantareira, na região Norte. A sete de abril, também no centro, tem 4 registros, e a Av. Nove de Julho tem 10 (0,84% do total). A avenida Ipiranga, no bairro do mesmo nome, tem 13 registros, mais até do que a própria Marginal Pinheiros (av. Nações Unidas).

Isso também ocorre quando verificamos outra atividade absolutamente relacionada ao "terciário avançado", no âmbito do que Sassen chama de "serviços às empresas": a "consultoria em sistemas de informática". Temos, neste caso, 323 empresas declarantes, que se distribuem em 236 logradouros diferentes. Ou seja, 73,7% das empresas estão dispersas em ruas diferentes. É verdade que, neste caso, a "região da marginal Pinheiros" lidera a concentração de empresas, com 5 apenas na Berrini, e 3 na Nações Unidas. Entretanto, outras 5 nas ruas Geraldo Flausino Lopes e Alcides Ricardini Neves, na imediações, aumentam esse total para 13. Ainda assim, essas 13 empresas representam apenas 4,02 do total. A Paulista aparece com o maior número de registros em um mesmo logradouro, porém apenas 11, ou seja 3,39% do total. Mais uma vez a Faria Lima vem a seguir, com 9 registros. Depois, tem-se uma relação de vias tão variadas como a Cardoso de Mello (Pinheiros, 4 registros), a rua Bernardino de Campos (Campo Belo, 4 registros) ou mesmo a Berrini, no coração do "novo centro da Marginal Pinheiros", com 5 registros apenas (1,54% do total).

Vejam agora as atividades de "banco de dados", "outras atividades auxiliares da intermediação financeira", e "processamento de dados", todos setores tomados aleatoriamente dentre os considerados do "terciário avançado". No primeiro caso, são apenas 24 empresas declarantes, situadas em 19 logradouros diferentes. Como sempre, a Paulista se destaca, mas com apenas 3 casos (12,5%), um a mais, por exemplo, do que os registros da Rego Freitas (Centro). No caso das "outras atividades auxiliares à intermediação financeira", há 182 registros, em 147 logradouros diferentes (dispersão de 80,7%). A avenida Paulista, junto com a alameda Santos, formam a maior concentração, com 16 empresas, apenas 8,8% do total. Na Nações Unidas, estão situadas somente 3

empresas, uma a mais, por exemplo, do que na Cardoso de Almeida (Perdizes). Por fim, contamos 413 firmas de processamento de dados declarantes da RAIS em 1999, situadas em 353 logradouros. Neste caso, nenhuma via se destaca, a Paulista, como sempre, concentrando o maior número de empresas, com 7 (1,69% do total apenas), e a Nações Unidas, com 2, tendo menor participação do que ruas como a Conselheiro Saraiva (Santana, 3), a av. São João (centro,3), ou a rua General Jardim (centro, 3). Ao continuar a verificação para todos os setores CNAE selecionados, não se obtém resultados muito diferentes.

Vimos então nesta seção que, apesar de ter havido um aumento evidente de lançamentos de edifícios comerciais na região do distrito do Itaim Bibi, a idéia propagada pelos teóricos da "cidade-global", rapidamente retomada por aqui, de que isso seria um indício da formação de um novo "centro de negócios" na região do "cartão postal" da marginal Pinheiros (ver Cap.1), um fenômeno supostamente típico das cidades-globais, se fragiliza quando confrontado a algumas averiguações empíricas mais apuradas. Não se pretende negar aqui que a região das avenidas Berrini e Nações Unidas não esteja recebendo, de fato, uma boa quantidade de "edifícios inteligentes", que abrigam por sua vez importantes empresas do capitalismo global. Entretanto, pretendemos, com os dados ora apresentados, mostrar que a construção da idéia de um espécie de "novo pulmão" econômico na cidade, altamente "conectado aos fluxos da economia global", sequer se sustenta na comparação direta com o historicamente reconhecido centro econômico da cidade, a avenida Paulista. Vimos que a maioria das maiores empresas exportadoras do Estado não têm sede na região da marginal Pinheiros, nem mesmo na cidade. Vimos também que a própria Prefeitura do Município, apesar de contribuir, em seus textos, para o reforço da idéia de que São Paulo é uma cidade-global, não conseguiu na prática distinguir um número muito significativo do que ela chamou de "empresas globais" sediadas na cidade. Na análise das 1000 maiores empresas do "terciário avançado" no país, verificamos que há uma certa concentração de sedes na área, porém em níveis nada extraordinários. Ainda assim, surpreendeu o fato de que se trata sobretudo de sedes de empresas do setor manufatureiro, ao contrário dos grandes bancos e seguradoras, empresas-tipo do setor financeiro, que em compensação quase não estão presentes na região da marginal Pinheiros. Por fim, tentamos averiguar a hipótese de que essas sedes de empresa pudessem estar, como proposto por Sassen, atraindo todo um contingente de empresas de serviços a elas direcionados, típicos do chamado "terciário avançado". Também neste caso, vimos que a hipótese é relativa. Se há

de fato uma presença maior dessas atividades nessas regiões, o que aparece é que, primeiro, a Avenida Paulista parece se manter como grande pólo de atividades do terciário de ponta da cidade, e, em segundo lugar, que mesmo assim nem a Paulista, nem a região da marginal Pinheiros apresentam uma concentração significativa dessas atividades, cuja característica principal talvez seja, corroborando os mapas de comércio e serviços da Prefeitura, já mostrados, uma intensa dispersão por toda a cidade.

2.3 O que há de novo nas cidades-globais?

Chama a atenção, no discurso das cidades-globais, a presença da noção do "novo". Não só as cidades-globais seriam um fenômeno novo, característico das "últimas duas décadas" e decorrente das transformações econômicas do período, como seus principais atributos se vinculam todos à essa idéia: trata-se de uma "nova" tendência da economia (o declínio industrial e o crescimento do terciário), de um "novo" tipo de terciário (o "avançado"), de "novos" centros de negócios, de "novos" edifícios (os inteligentes), e assim por diante. Assim como vimos que as principais características atribuídas às cidades globais se fragilizam quando submetidas a uma verificação empírica mais precisa, pelo menos no caso de São Paulo, nos parece que essa aceitação quase natural e automática da "novidade" deva ser mais cuidadosamente abordada.

É inegável que, na economia global, os setores de serviços e de produção de bens imateriais ligados ao conhecimento, à informação e à imagem, entre outros, vêm ganhando um espaço considerável. Naomi Klein descreve, em seu livro *Sem Logo*⁹⁶, o crescimento astronômico da atividade e dos gastos em publicidade e o poder adquirido por empresas cujo grande capital é nada além do que um conceito: a sua marca. No padrão econômico da chamada "globalização", que substituiu, como veremos, o ideal da *produtividade* pelo da *competitividade*, as atividades de gestão empresarial, ligadas à produção dos meios de convencimento ao necessário consumo de massa, alcançaram um patamar de importância mais elevado, e representam os empregos mais visados no mundo dos negócios. Assim ocorreu também com setores ligados à informática e às redes de comunicação, como a Internet, como com setores de apoio e consultoria nas áreas de tecnologia, dos contratos jurídicos empresariais, e assim por diante. Não se quer aqui negar, portanto, que tais fenômenos não

⁹⁶ Klein, Naomi: "Sem Logo: a tirania das marcas em um planeta vendido", Rio de Janeiro: Record, 2002.

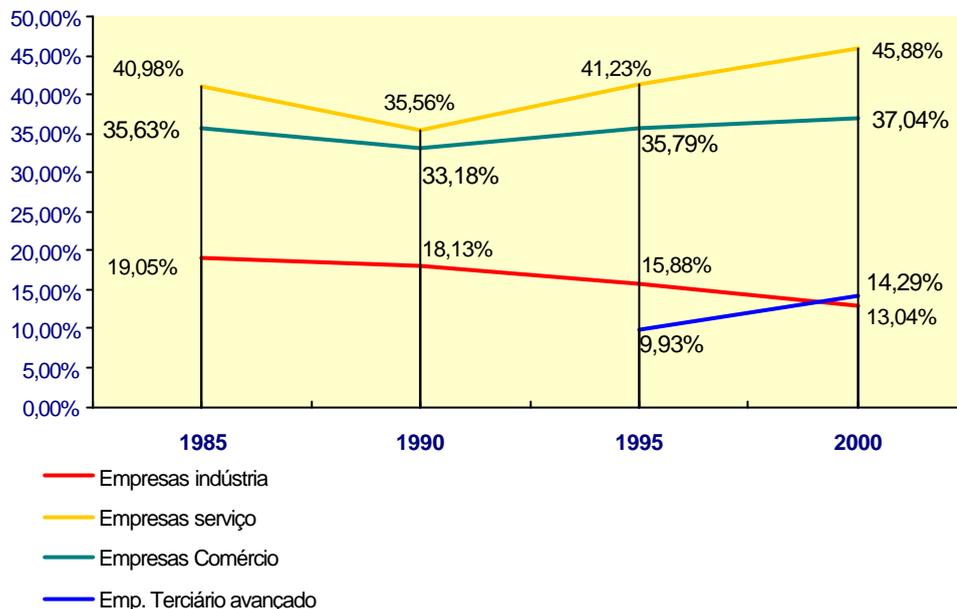
tenham sua devida importância, nem que eles não representem, de fato, alguma novidade. Entretanto, ainda consideramos que muitos dos argumentos que ligam essas tendências do mercado capitalista à questão urbana e ao surgimento de uma "nova" cidade são, na verdade, uma tentativa de dar uma "roupagem nova" à fenômenos já bastante antigos na economia urbana

Vejamos, por exemplo, a questão do setor terciário. Como observa a maioria dos estudiosos do assunto, as atividades de comércio e serviços encontram seu *locus* privilegiado nas grandes aglomerações urbanas, pela simples concentração de pessoas. Isso não é novo. A história das antigas civilizações mediterrâneas é marcada por cidades cuja hegemonia se deu justamente através do comércio, como Atenas, Constantinopla, Cartago, Roma, ou Veneza, esta já no século XIII da era cristã. Nem mesmo o advento da cidade industrial e da urbanização fordista tirou essa característica dos grandes centros urbanos. Assim, nos tempos atuais, não é novidade que as cidades concentrem uma maior parte de atividades de comércio e serviços, mesmo porque a concentração industrial nos pólos urbanos se deu geralmente em suas áreas periféricas, como no caso de São Paulo. Segundo o IBGE, em 1980, ou seja antes das supostas "transformações" da últimas duas décadas, cerca de 60% das atividades de serviços (incluindo o serviços produtivos, que chamamos aqui de "serviços às indústrias") se concentravam nas regiões metropolitanas do país, que abrigavam apenas 24% das indústrias. No caso do município de São Paulo, como mostra o gráfico que segue (já apresentado acima), a predominância das empresas dos setores de comércio e serviços, em torno de 75%, é significativa pelo menos desde 1985, quando se deu início o cadastro Rais/Mte, e não parece que essa tendência tenha sofrido alguma inflexão mais drástica no período, em função dos chamados "fluxos econômicos globais".

Se já em 1970, a participação do comércio e serviços na cidade era majoritária, pretender que haja uma inflexão recente da cidade para uma nova "vocaçãõ" terciária não só é inverídico frente aos dados empíricos comentados nas seções anteriores, como ignora o fato de que a cidade de São Paulo sempre foi, como qualquer metrópole, um centro preferencialmente voltado ao comércio e aos serviços.

Varição da participação do setor de atividade no município de SP, segundo o tipo de empresas - 1985-2000

Fonte: RAIS - Ministério do Trabalho - CGETIP, elaboração do autor a partir das classificações CNAE - IBGE



Outra argumentação recorrente entre os que trabalham com o conceito da cidade-global é a de que esta "nova" configuração urbana estaria produzindo uma polarização social mais acentuada. A lógica de Sassen, ressaltada em todos seus textos, é que as empresas do terciário avançado precisam, para funcionar, de serviços não qualificados. Assim, nas cidades estudadas, isto é, as paradigmáticas cidades-globais do mundo desenvolvido, um contingente não desprezível de trabalhadores com baixa qualificação e baixos salários estaria surgindo nos mesmos centros de negócios em que se concentram as empresas globais. Como coloca a autora,

"A indústria financeira de Manhattan, por exemplo, uma das mais sofisticadas e complexas, precisa de caminhões para entregar não apenas softwares mas também mesas e lâmpadas; e precisa de trabalhadores não qualificados para manutenção e limpeza" (Sassen, 1999:12)

Ainda que aponte para um fenômeno social importante, a autora continua a raciocinar sobre um contexto que se baseia na "nova" configuração do espaço produzida pela "indústria financeira", ou seja, relaciona diretamente uma "nova" divisão social do trabalho ao cenário produzido pela configuração desse espaço terciário particular às "cidades-globais". Taschner e Bógus explicam melhor essa abordagem:

"A hipótese da Global City indica que as transformações do papel das cidades no mundo atual, que mudam a atividade econômica de industrial para serviços, levariam a uma estrutura social bimodal, tanto na estrutura de empregos como na renda. O mercado de trabalho seria caracterizado por uma mistura de empregos com remuneração alta e bem qualificados, ao lado de empregos muito mal remunerados e de muito baixa qualificação". (Taschner e Bógus, 2001:33).

Assim, as autoras comentam que nesse modelo urbano, *"a estrutura socioespacial da cidade estaria sendo substituída pela polarização entre pobres e ricos"*, o que fez Gilbert (1998, apud Taschner e Bógus, 2001:33) afirmar que *"as cidades latino-americanas estão ficando mais desiguais e mais instáveis"*, sendo a razão disso o fato delas estarem *"agora firmemente ligadas a uma economia mundial desigual e volátil"*.

É compreensível o fenômeno apontado por Sassen, para as cidades do mundo desenvolvido. Quem viaja à Nova York, Londres ou outras grande cidade do Hemisfério Norte se espanta com a precarização do ambiente urbano, o empobrecimento da população, a presença de sem-teto nas ruas e o acirramento da violência urbana, quadro pouco comum no auge dos anos fordistas, durante os "trinta gloriosos", nas décadas de 50 a 70.

Entretanto, a transposição desse raciocínio para a realidade brasileira e paulistana soa despropositada. As afirmações acima, e a importância que dão à capacidade das "cidades-globais" estarem substituindo as velhas estruturas socioespaciais por uma "nova" polarização entre pobres e ricos não se encaixam à nossa realidade. Como falar que há uma nova *"polarização entre pobres e ricos"* em um país que há décadas é recordista mundial de concentração da renda, e no qual as estruturas sociais excludentes têm quinhentos anos de história e já foram exaustivamente analisadas há décadas por grandes pensadores como Florestan Fernandes, Caio Prado Jr., Sérgio Buarque de Holanda ou Celso Furtado? Já na década de 60, muito antes de qualquer referência à "globalização" os 10% mais ricos da população se apropriavam de 39,7% da renda, enquanto que os 50% mais pobres, de apenas 17,7% (Mattoso, 1999:11), embora seja fato de que essa situação sempre esteve relacionada à economia mundial, talvez ainda não tão volátil mas com certeza já bastante injusta, em um sistema econômico internacional que Florestan Fernandes chamou de *desigual e combinado*. A desigualdade socioespacial das nossas grandes cidade se exacerbou nas décadas de 60 e 70, em decorrência da chamada "urbanização com baixos salários" (Maricato; 1996, 2000),

característica da industrialização periférica. Assim, como coloca Maricato (2000:77), "*a exclusão social ... não é uma característica que chegou à sociedade brasileira com a chamada 'globalização'*", e querer atribuir, mesmo que parcialmente, a divisão de classes brasileira, extremamente polarizada entre "incluídos" e "excluídos", aos fenômenos da economia contemporânea, seria ignorar solenemente os quinhentos anos de exclusão estrutural que a sociedade brasileira sempre produziu.

Isso não significa negar que esse processo de exclusão social e econômica tenha relação com a política macro-econômica neoliberal, no sentido que esta o tenha exacerbado ainda mais. Entretanto, identificar uma intensificação da pobreza e da polarização social, como parte de um fenômeno capitalista de vários séculos que agora toma feições específicas à nossa época, é diferente de dizer que as dinâmicas contemporâneas de organização urbana supostamente decorrentes da "globalização" estejam tornando as cidades latino-americanas "*mais desiguais e mais instáveis*". Embora isso possa ser verdade, não é suficiente para ser uma matriz explicativa da pobreza urbana brasileira. Em outras palavras, é como dizer, após um exagerado banquete, que o que fez mal foi a última azeitona.

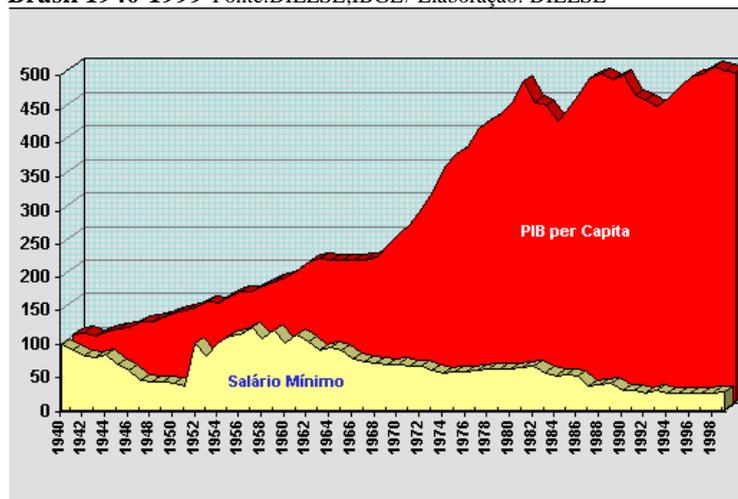
Ou seja, os centros urbanos brasileiros são há décadas desiguais, têm significativa parcela de sua população excluída desde os anos 70, e esse processo é muito mais relacionado à própria formação das cidades industrial periférica do período fordista, marcada pela ausência quase total do Estado no amparo à população mais pobre, na falta de provisão das infra-estruturas urbanas necessárias ao rápido crescimento verificado desde então, na inexistência de políticas redistributivas, de educação e de saúde, na falta de controle do Estado sobre a produção e ocupação das franjas periféricas, do que a alguma inédita influência da "globalização".

O gráfico abaixo, do Dieese, mostra como é justamente a partir da década de 60, com o início da "industrialização com baixos salários", que se deterioram as condições salariais no país, desvinculando-se (ou sendo a razão) do crescimento significativo do PIB nacional. Não há uma queda acentuada, já que se trata de um processo paulatino e estrutural de organização de uma economia que se baseia justamente no "equilíbrio da desigualdade" (Ferreira, 1998). Com a "chegada" ao Brasil das opções econômicas liberais ligadas à chamada

"globalização", não há uma inflexão negativa, mas apenas a continuidade da desigualdade. Como coloca Mattoso,

"O descaso com o salário mínimo foi determinante na conformação do perfil regressivo da distribuição da renda que assola o país desde os anos 60. Com a redução do salário mínimo real promoveu-se um dos mais extraordinários diferenciais entre os maiores salários e os salários de base".⁹⁷

Evolução do salário mínimo e do PIB per capita
Brasil 1940-1999 Fonte:DIEESE;IBGE/ Elaboração: DIEESE



Parece exagero falar, portanto, de uma "nova" polarização entre pobres e ricos no país a partir dos anos 90, ainda mais como consequência de alguma "nova" configuração socioespacial. Alguns autores, como observa Koulioumba, já se pronunciaram nesse sentido:

*"Para Haila e Beauvergard (2000), a cidade pós-moderna não veio a substituir a cidade moderna. Estes autores argumentam que as novas forças urbanas, como por exemplo a globalização das atividades corporativas, representam diminuto ou nenhum impacto sobre as formas físicas das cidades, **intensificando simplesmente**, a concentração das funções de negócios preexistentes em áreas centrais. Segundo eles, as mudanças tecnológicas, a descentralização, e a desconcentração de algumas atividades **fazem parte, em suma, de um longo processo que tem afetado as economias capitalistas, o qual teve início no século XIX**". (Koulioumba, 2002, grifos meus)*

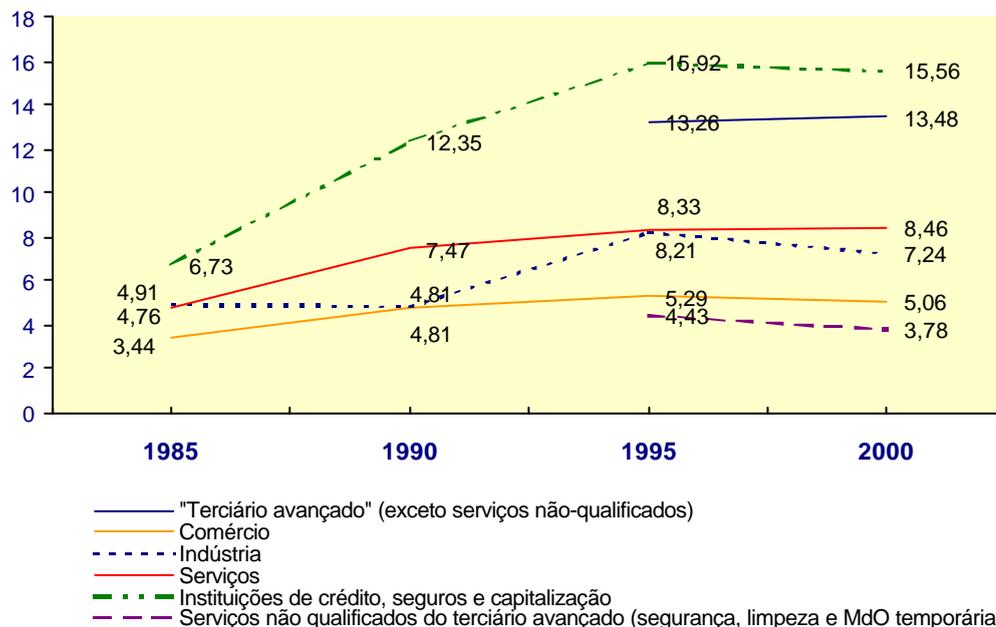
Isto posto, pode-se verificar que de fato, as empresas do terciário contribuem para a exacerbação de uma polarização salarial que já é antiga. O gráfico abaixo mostra como, na estrutura salarial paulistana, os empregos ligados ao "terciário avançado" situam-se de fato em um patamar muito superior aos demais, porém menor do que o dos empregos no setor financeiro em geral. Por outro lado, os

⁹⁷ Jorge Mattoso, "O mínimo salário mínimo", *Jornal do Economista*, São Paulo, nº 133.

serviços não qualificados de limpeza, segurança e mão-de-obra temporária, evidentemente, estão entre os patamares mais baixos, porém, vale lembrar, ainda no conjunto dos empregos formais com carteira, uma situação ainda melhor do que a dos quase 60% de trabalhadores da cidade que estão, como já visto, na informalidade. Entretanto, seria temeroso pretender que essa é uma situação nova. Já nas décadas de 60 ou 70 a diferença entre os salários mais baixos e os mais altos no Brasil era das mais altas do mundo, sendo evidentemente uma minoria os postos de alta remuneração. No caso atual, vimos acima que as empresas do "terciário avançado" representavam, em média, somente 12% das empresas paulistas entre 1995 e 2000, sendo que nem todos os postos de trabalho nessas firmas são de alta remuneração. O "terciário avançado", sem dúvida, mantém uma estrutura salarial desigual e altamente concentrada, sem que isto seja entretanto, ao nosso ver, um fenômeno novo ou suficientemente inédito para ser considerado explicativo da "polarização entre ricos e pobres". Se isso eventualmente tiver ocorrido em Nova York ou Tóquio, como propõem os estudos de Sassen, pode ser de fato uma novidade para essas cidades. O que não o é para nós, evidentemente.

Médias salariais anuais por setor de atividade, em números de salários-míni

Fonte: RAISESTB para cada ano - Ministério do Trabalho - CGETIP, elaboração do autor



Observação: os dados do "terciário avançado" e dos serviços não qualificados do terciário avançado só se tornaram disponíveis a partir de 1995, com a nova classificação Cnae.

Outro argumento muito usado para caracterizar as "novas centralidades terciárias" está na permanente argumentação de sua "modernidade", o que

supostamente as fariam mais próximas à vanguarda da economia global. Assim afirmações como "os modernos serviços conectados à economia global", ou o "surgimento dos modernos prédios que abrigam os setores de serviços" são muito freqüentes, na imprensa, nos materiais de marketing imobiliário, e até nos trabalhos acadêmicos. Ana Carlos, por exemplo, comenta que *"...a Vila Funchal é a que mais apresentou mudanças em relação à implantação do setor de serviços modernos da metrópole"* (Carlos, 2002:164, grifos meus). Em todos os trabalhos acadêmicos (Widderode, Nobre, Frúgoli Jr., Fix, Carlos) que tratam da região da Marginal Pinheiros, a demanda por "lajes de mais de 1000 m²", ou por "edifícios inteligentes que atendam às necessidades das empresas transnacionais" é sempre lembrada como talvez o principal elemento motivador da produção dos "novos centros". O Boletim eletrônico DataBolsa, da BIESP, nº 25, comenta que os novos edifícios da região da Berrini *"terão o mesmo conceito dos grandes complexos empresariais encontrados nas principais capitais do mundo"* (outra alusão à "globalidade"), e destaca *"a implantação de cabeamento de fibra ótica"* como um dos elementos do sucesso imobiliário da região. Frúgoli Jr., por exemplo, descreve a região da marginal do rio Pinheiros como um *"pólo terciário moderno conectado a um mercado globalizado"* (Frúgoli Jr, 2000: última página, legenda da fotos 11 e 12, grifos meus).

Não há do que divergir de constatações empíricas que falam por si: sem dúvida nenhuma, a busca por edificações mais modernas é um fator decisivo na escolha da sede de uma empresa, assim como, por outro lado, é natural que tais edifícios se localizem nas frentes de construção de imóveis de escritórios. Entretanto, esse é um fenômeno absolutamente normal, e antigo, do mercado imobiliário. Supõe-se que o edifício Itália, quando construído, estivesse na vanguarda das técnicas da construção civil, e por isso mesmo tenha gerado interesse imobiliário, assim como os edifícios da Paulista, nas décadas de 70 e 80, eram conectados com modernos sistemas de telex e recebiam o que havia de mais moderno construtivamente. Evidentemente, não eram tão modernos quanto os de hoje na avenida Berrini, assim como os novos "edifícios inteligentes" não serão mais tão inteligentes em alguns anos. Quando os prédios de autoria de Carlos Bratke foram construídos na avenida Berrini, suas lajes livres que separavam a circulação da área funcional foram muito comentadas, merecendo até artigos especializados⁹⁸. Hoje, são chamadas de obsoletas face às necessidades das empresas por áreas ainda maiores. A rigor, isso não tem

⁹⁸ Cf., por exemplo, Revista Projeto, janeiro de 1997: "O estilo dinâmico e mutante do arquiteto que está refazendo parte da cidade de São Paulo".

fim, enquanto as tecnologias de construção e de telemática progredirem. Ao lançar sua sede na região da Marginal, o BankBoston divulgou ser esse o edifício mais moderno da cidade, até mesmo do que Torre Norte, que era a mais moderna até então. Sempre haverá algum prédio mais moderno do que o outro. Essa é a dinâmica de qualquer mercado de consumo: lançam-se a cada mês computadores revolucionariamente mais modernos do que os anteriores, assim como carros, que tornam seus predecessores automaticamente obsoletos. Por que esse clássico fenômeno de mercado subitamente se reveste de uma "aura" de diferenciação, como se isso fosse um passaporte natural para a condição de "globalidade"? Os argumentos da propaganda da "nova" centralidade terciária da cidade dão a entender que seria essa "modernidade" a responsável pela produção desses novos espaços urbanos, e não a mais do que tradicional ação empreendedora dos agentes do mercado em busca de novas frentes de rentabilidade.

Bratke mostra, nos vários depoimentos dados pelo arquiteto, que o interesse empresarial que ele via no "pântano" da Berrini, ainda na década de 70, era a possibilidade de atrair empresas não porque quisessem prédios "mais modernos", mas simplesmente porque lá o preço fundiário era mais barato. Como diz o arquiteto, em seu comentário à Frúgoli Jr. (2000:179), para uma empresa do porte da Nestlé, *"tanto faz estar na avenida paulista ou em Barueri"*, o que determinou a ida da empresa para a região da Berrini foi a *"opção entre se ter um prédio na zona da Paulista e adjacências ... com 200m², ou aqui com 400m², pelo mesmo preço"*. Portanto, a motivação principal, em que pese o argumento da modernização e da conectividade à economia global ainda foi, sim, uma questão de preço fundiário. Nada que justifique, portanto, a idéia que esteja ocorrendo naquela região, por causa da *"grande concentração de multinacionais"* (que como vimos nas seções acima, é relativa) como coloca Frúgoli Jr. (2000;última pg.), um *"novo tipo de urbanização marcado ... pela forte subordinação dos interesses coletivos à hegemonia empresarial"*.

Também não é verdadeira a idéia de que a concentração de empresas "transnacionais" na região seja um fenômeno novo, típico da era global, assim como a crença de que há alguma novidade no fato de empresas manufatureiras estarem se localizando naquela região, a quilômetros de distância de suas plantas fabris. Empresas multinacionais não são bem novidade na economia brasileira, a rigor desde o Plano de Metas de JK. Em um recrudescimento cíclico da dependência externa de nossa economia, empresas "transnacionais", na

nova terminologia globalizada, voltaram a marcar presença mais efetiva no país desde a adoção, no início dos anos 90, do receituário imposto pelo Consenso de Washington. Os dados já apresentados sobre o aumento nos números de fusões e aquisições a partir da década de 90 corroboram o fato. Mas isso não é uma novidade, como já dito, dado o alto grau de internacionalização estrutural da economia brasileira desde os anos 50, como aliás qualquer outras economia periférica equivalente.

Na verdade, o surgimento do "novo centro de negócios" na marginal Pinheiros parece repetir um processo já antes visto, só que na avenida Paulista, também marcado pela forte presença de empresas multinacionais, assim como de sedes de empresas manufatureiras. Exatamente como hoje se comenta para a região da Marginal Pinheiros, os anos 70 viveram a produção de uma "novo centro terciário" naquela avenida, motivada pelas obras de modernização do chamado projeto "Nova Paulista". Como comenta Frúgoli Jr.,

"O anúncio das obras da Nova Paulista subiu sensivelmente o preço do metro quadrado da avenida, com a substituição, durante toda a obra, de 60 mansões por edifícios comerciais, feitos na maioria para construtoras Gomes de Almeida Fernandes e Adolpho Lindenberg. Alguns prédios foram inicialmente destinados a profissionais liberais – médicos, advogados, consultores, assessores, corretores etc. mas logo grandes empresas, boa parte do Centro, passaram a comprar salas avulsas dos mesmos e a unificá-las em grandes escritórios. Foram construídos edifícios para grandes empresas, com a chegada, até o final dos anos 70, da Companhia Energética de São Paulo (CESP), Petroquímica União, Grupo Ultra, Duratex, Cacique Café Solúvel, Tecelagem Parahyba, Goodyear, Union Carbide, Mannesmann, Olivetti e Hoescht" (Frúgoli Jr., 2000:131)

Ainda não se falava, na época, da comunicação à distância entre as sedes dessas empresas industriais e suas fábricas como um fenômeno da telemática. Porém, é inegável que a Paulista passou a concentrar, assim como ocorre hoje na região da marginal Pinheiros, como visto anteriormente, um grande número de sedes de indústrias, algumas delas citadas acima por Frúgoli Jr.. Mais uma vez, cabe a pergunta: porque esse fenômeno hoje é tratado como um acontecimento tão próprio da "globalização", das novas tecnologias de comunicação, e da reestruturação produtiva? Em suma, qual a grande diferença entre uma empresa como a *Ford* ter sede hoje na Chácara Santo Antônio, ou uma como a *Goodyear* ter sede na Paulista em 1975?

O que se viu na Paulista há cerca de 30 anos foi portanto exatamente o que se vê hoje na região da marginal Pinheiros, sem que naquela época se falasse em "centro globalizado": um processo de valorização fundiária e imobiliária que se inicia pela ação de poucas incorporadoras locais, beneficiadas por uma obra pública, a ocupação inicial por pequenos escritórios e consultórios de profissionais liberais e a chegada posterior e como resultado da ação agressiva das incorporadoras (oferecendo edifícios mais modernos e de maior status, porém ainda não chamados de "inteligentes"), de sedes de bancos e empresas de maior porte, que por força da conjuntura econômica eram, no caso da Paulista, e continuam sendo, no caso atual, na maioria multinacionais.

Há portanto que se tomar certo cuidado com o discurso que tenta difundir a idéia de que é a dinâmica da economia global que impõe, quase que de maneira inexorável e inquestionável, a produção do "novo centro terciário" da marginal Pinheiros. A hipótese aqui defendida é a de que a demanda representada pelas atividades de uma economia mais aberta e globalizada cria evidentemente um aquecimento no mercado imobiliário de escritórios, mas que isso não tem uma relação causa-efeito tão clara com as dinâmicas da economia globalizada, e principalmente não é um fenômeno novo que já não tenha acontecido anteriormente na cidade, em especial na avenida Paulista há cerca de 30 anos atrás.

2.4 Conclusões

Vimos no capítulo 1 que uma significativa produção acadêmica internacional na área do urbanismo vem propondo a idéia de que as mudanças na dinâmica da economia mundial, em muito relacionadas aos avanços das tecnologias de computação, informação e telemática, estariam influenciando diretamente a organização das cidades, que acabaram sofrendo transformações para assumir, pelo menos no caso das grandes metrópoles desenvolvidas, um novo papel organizativo de comando dos fluxos essenciais ao funcionamento dessa "nova" economia. Às cidades que conseguiram realizar tal adaptação e assumiram esse novo papel "estratégico" na economia global deu-se o nome de "cidades-globais". Vimos também que existe uma tendência, na bibliografia internacional que trata da questão, em "universalizar" esse processo, incluindo literalmente no rol das cidades potencialmente aptas a assumir esse novo papel algumas

metrópoles periféricas, entre as quais a cidade de São Paulo. A consequência disso é a assimilação quase automática desse conceito teórico nos meios intelectual e do mercado brasileiros, em um exemplo de transferência de "idéias fora do lugar", aceitando-se como por princípio a idéia de que São Paulo estaria se tornando efetivamente uma nova "cidade-global".

Ocorre que ao fazer uma verificação mais atenta em cada um dos princípios que caracterizariam essas cidades, espécies de "atributos" que esse novo tipo de aglomeração urbana teria de ter para "sobreviver" à dinâmica da economia globalizada dos últimos 20 anos, segundo a bibliografia de referência, observamos que eles pouco se aplicam, ao menos de forma determinante, para a realidade urbana paulistana.

Não se quer aqui, evidentemente, negar que possam estar havendo transformações na economia global, que por sua vez influenciaram a brasileira, ainda mais com a adesão irrestrita do Brasil aos preceitos liberais do pensamento único econômico ligado ao chamado "Consenso de Washington". Também não se pretende negar que essas transformações possam ter várias formas de influência na estruturação das cidades e no seu papel, já que as aglomerações urbanas, ainda mais em um país com alta taxa de urbanização como o Brasil, são o próprio *lócus* da atividade capitalista. Entretanto, parece-nos que se uma conceituação teórica como a das "cidades-globais" ganha a força que ganhou no meio urbanístico brasileiro, uma investigação mais precisa passa a ser necessária. E até onde estamos vendo, essa investigação nos leva a relativizar a maneira com que está se difundindo e multiplicando a interpretação de que São Paulo galgou uma condição privilegiada no sistema mundial de cidades.

Tal ceticismo se baseia nas constatações feitas neste capítulo. Vimos, em primeiro lugar, que quanto aos "fluxos" mais tradicionais da economia "global", São Paulo não aparece entre as 25 cidades mais importantes do planeta, em nenhum dos critérios relacionados pelos teóricos do assunto. Uma posição, comparativamente, de menor destaque até do que a economia brasileira como um todo, que vem se mantendo, apesar da crise, no grupo das 12 mais importantes do planeta.

Em segundo lugar, verificamos alguns aspectos relativos à idéia fundamental na teoria das "cidades-globais", de que a economia estaria passando por um

processo de declínio significativo do emprego industrial, dando lugar para o crescimento do setor terciário de serviços. Autores como Sassen e Castells, como vimos, fizeram a verificação empírica desse fenômeno nos países por eles estudados, geralmente as economias industrializadas, e suas principais cidades. Entretanto, embora as cite com muito cuidado, cidades como a de São Paulo parecem não seguir obrigatoriamente a mesma tendência. No nosso caso, se é verdade que há um declínio considerável do emprego industrial, verificamos que há uma diferença fundamental com os processos verificados por aqueles autores: essa queda não parece se relacionar tão estreitamente com um crescimento dos empregos terciários, que no caso de São Paulo sempre foram mais numerosos, mas sim com uma fragilização e deterioração do emprego como um todo e das relações empregatícias, fenômeno apontado por todos os especialistas do tema, e que até reflete uma situação também vivida nas economias industrializadas, embora Sassen e Castells pouco toquem no assunto.

Essa análise do comportamento do emprego vem associada, como vimos, à idéia de que as principais cidades do mundo, antes pólos industriais do fordismo, sofreram um forte processo de desindustrialização, voltando-se agora, ao menos no caso das que buscam a suposta "adaptação" aos "novos tempos" econômicos, para a concentração das atividades de serviços, e mais especificamente das do chamado "terciário avançado".

Vimos que quanto a esse aspecto, a transposição para a realidade paulistana também é relativa. Por um lado porque a cidade parece não ter perdido sua importância industrial, mantendo altos índices de produtividade e de valor agregado, e um conjunto de pólos manufatureiros ainda bastante importantes, inclusive até na região sul da marginal Pinheiros, bem próximo ao suposto "novo centro terciário" da cidade. Por outro porque se é verdade que houve um fenômeno de esvaziamento de algumas indústrias da cidade, análises mais detalhadas, em especial as do Paep/Seade, mostram que se trata mais especificamente de um processo de "desconcentração" industrial, com a realocação dessas empresas em uma área muito próxima à capital, em um raio de 150km, na chamada "macro-metrópole" paulista. Além disso, verifica-se que uma grande parte dessas indústrias ainda mantêm suas sedes administrativas na capital – muitas delas, deve-se dizer, na região da marginal Pinheiros. Mais do que uma "perda" de sua vocação industrial, tal fenômeno parece significar um fortalecimento da metrópole paulistana como o mais

importante centro industrial brasileiro, que agora passa a se ampliar e envolver os pólos urbanos intermediários mais próximos. Além disso, vimos que estudo da Prefeitura de Santo André mostra que a propalada saída das indústrias da região do ABCD também deve ser vista com certo cuidado. Como observaram alguns especialistas na questão, a afirmação de que São Paulo estaria se transformando de um "pólo industrial" para um "pólo terciário" parece ainda ser precipitada.

Além disso, vimos que há uma certa dificuldade em se definir exatamente o que seria, no caso brasileiro, esse novo "terciário avançado". A Prefeitura do Município, ela mesma, explicitou essa dificuldade ao constatar, paradoxalmente ao seu próprio discurso, que a presença de "empresas globais" na cidade é pouco significativa. A análise das maiores empresas atuantes no país mostra que esse setor parece não ter ainda a participação que se quer dar a ele no conjunto da economia. Embora sua importância venha crescendo nos últimos anos, e embora muitas dessas empresas, por viabilizarem serviços de comunicação e gestão de última geração, sejam imprescindíveis ao atual sistema econômico, é verdade que elas ainda não ocupam, pelo menos no quadro das maiores empresas por vendas do país, tanto espaço quanto se deixa crer.

Também verificamos que um dos argumentos mais contundentes na teoria da "cidade-global", é o de que essas cidades viram surgir, no bojo do seu processo de "adaptação" a seu novo papel na economia global, novos centros concentradores da atividade terciária de ponta, os *business districts* norte-americanos, cujas versões européias seriam os *Docklands* londrinos ou o bairro de *La Défense*, em Paris. No caso de São Paulo, o entusiasmo tanto do mercado quanto dos estudos acadêmicos em avaliar, caracterizar e entender a "nova centralidade" da região da Marginal Pinheiros e seus mega-projetos de escritórios "inteligentes", nos força a concluir que lá estaria se consolidando esse aclamado núcleo de negócios. Uma verificação empírica mais cuidadosa nos mostrou que, entretanto, não há uma concentração significativa na região, nem das maiores empresas do setor financeiro, nem das maiores exportadoras, como tampouco das empresas especificamente relacionadas ao chamado "terciário avançado", muito embora não se negue que haja naquela região uma forte atuação do mercado e um número significativo de lançamentos imobiliários no segmento dos escritórios comerciais. Este último aspecto será importante para nossa reflexão, mais adiante, já que mostra que se configura na área uma

atividade imobiliária razoavelmente intensa, e que parece haver um contexto de demanda para isso.

Por fim, vimos que há uma certa imprecisão nos argumentos que sustentam um novo *status* de "cidade-global" para a metrópole paulistana, também no que diz respeito à difusão de uma imagem de "modernidade" para fenômenos da dinâmica imobiliária consolidados há décadas na cidade.

Este capítulo procurou mostrar que, mesmo que aceitássemos os argumentos caracterizadores das "cidades-globais", sua aplicação à cidade de São Paulo não nos permitiria qualificá-la como tal. O que se vê é portanto um *daró* descompasso entre a realidade da cidade e a "roupagem global" que a ela se quer atribuir. Diferenças entre a realidade concreta e versões dela podem resultar de duas coisas: ou de enganos metodológicos que levam a diagnósticos errôneos, ou de construções propositais de uma "nova" realidade que não seja obrigatoriamente condizente com a realidade concreta. Trata-se, nesse caso, de uma construção ideológica.

Nossa hipótese é que o que foi visto neste capítulo não são exemplos de erros metodológicos, ou de interpretações ingênuas da cidade de São Paulo desvirtuadas pela adoção de "idéias fora do lugar". Pelo contrário, entendemos que a proliferação de informações, no mercado, no governo e na academia, que apontam para a "vocação" global da cidade de São Paulo é resultado de um processo ideológico, mesmo se muitas vezes tais argumentos são assim difundidos de forma involuntária⁹⁹.

Entretanto, para entender o sentido dessa construção ideológica, faz-se necessário entender melhor o contexto no qual ela se insere. As teorias associadas às "cidades-globais" se apóiam em grande medida, como visto até aqui, nas "transformações ocorridas na economia nas últimas duas décadas", isto é, no chamado processo de "globalização". Ocorre que, no nosso entender, tais análises partem de pressupostos questionáveis sobre esse fenômeno. Questionáveis porque entendemos que o próprio conceito de "globalização" seja ele mesmo um conceito ideológico. Assim, não se poderá apreender toda a dimensão do mito em torno da "cidade-global paulistana" se não nos

⁹⁹ Afinal, faz parte da ideologia, tornar a versão da realidade a mais verossímil possível. Fazer com que agentes do mercado, intelectuais ou a população em geral difundam essa versão com boa fé é simplesmente a prova de seu sucesso. Comentaremos mais a questão da ideologia um pouco adiante no próximo capítulo.

propusermos a analisar, com mais calma, o que se entende, exatamente, por "globalização", e as construções ideológicas sobre as cidades e seu "papel" que decorrem dela decorrem. É o que faremos no próximo capítulo.



GLOBALIZAÇÃO, IDEOLOGIA E PLANEJAMENTO URBANO

"To imply that the current form of globalization is inevitable is merely to accept the usual invocation of necessity ("there is no alternative") mobilised by those striving to implement their project. Globalization is not a force of nature: it is a social process."

Doreen Massey¹⁰⁰

3.1 A "globalização" segundo os teóricos da "cidade-global".

Ficou claro, nos capítulos anteriores, que a idéia da "cidade-global" está fortemente ligada à noção de "globalização" da economia. Nos textos analisados, o primeiro termo raramente surge sem o outro, ou sem ao menos estar acompanhado de expressões como "as transformações econômicas globais das últimas duas décadas". Para os teóricos do assunto, a posição de "cidade-global", supostamente uma condição privilegiada no contexto econômico atual, é alcançada uma vez que se reúnam em uma metrópole certos atributos que permitam dinamizar os "fluxos" da economia globalizada. Em outras palavras, é a "correta" resposta das cidades às novas formas de organização da economia global que lhes garante seu eventual "sucesso". Isso pressupõe o entendimento de que a dinâmica econômica global contemporânea – isto é, a globalização – é, em essência, um fenômeno **positivo, isto é**, ao qual vale a pena se alinhar. Ou seja, tais teorias são, por sua própria lógica, **acríticas** quanto ao fenômeno da globalização. O aceitam, de partida, como um processo aparentemente **inexorável**, ao qual vale a pena "adaptar-se", já que ele estaria condicionando a organização futura das cidades.

De modo geral, os autores da "cidade-global" difundem uma visão da globalização que se alinha ao "pensamento único" hegemônico, o *mainstream* teórico neoliberal: a de que se trata de um novo patamar de mobilidade internacional do capital, oriundo das transformações do processo de produção e

¹⁰⁰ "The Geography of Power", Soundings 10, in *A Journal of Politics and Culture*, Autumn 1998, Londres, pp. 19-24.

da economia mundial, conseqüência dos chamados "avanços tecnológicos" das últimas três décadas, e que abarcam, em sua essência, as novas tecnologias de informática e de comunicações. Esses novos patamares tecnológicos e a dinamização dos fluxos de capital e de produtos que eles propiciam estariam fortalecendo o advento de um mercado transnacional, enfraquecendo o papel dos Estados nacionais (e fortalecendo o das cidades autônomas), internacionalizando a divisão social do trabalho (ela já não o era?), transformando a gestão industrial. O resultado disso é a economia "pós-industrial" propalada por Sassen, ou ainda a sociedade "informacional" defendida por Castells, para mantermo-nos à análise destes dois autores mais destacados dentre os que tratam das "cidades-globais"¹⁰¹.

Sassen tenta ir além desse diagnóstico mais comum, ao introduzir a preocupação quanto à questão espacial. Ao mesmo tempo que sua visão da "nova" economia global se alinha com a descrição acima, ao caracterizá-la pela dispersão geográfica do capital e das atividades econômicas, assim como pela reorganização da "indústria financeira" (Sassen, 1996:55), por outro lado a autora ressalta que isso gerou novas dinâmicas de concentração espacial – e conseqüentemente novas dinâmicas sociais urbanas – que não podem ser ignoradas. No entender de Sassen, a proliferação das sociedades financeiras em um contexto de grandes facilidades de comunicação deslocou o centro de gravidade das finanças, antes essencialmente concentrados nos grandes bancos norte-americanos, para uma grupo de grandes centros financeiros espalhados pelo mundo. Cada um desses centros, por sua vez, gera concentração espacial, já que as infra-estruturas de comunicação e de apoio que eles exigem são complexas e se aglomeram geograficamente para serem eficazes (Sassen, 1996). Esse ponto é essencial na análise da autora. Contrapondo-se aparentemente à visão mais comum do pensamento hegemônico, a autora sustenta que aquela visão da globalização que "*se resume às imagens da transferência instantânea de dinheiro em todo o globo, a economia da informação, a neutralização da distância através da telemática*" é parcial, pois não incorpora "*os processos, atividades e infra-estrutura material que são fundamentais para a implementação da globalização*" (Sassen, 1999:14).

¹⁰¹ Para uma revisão crítica mais ampla e detalhada da maior parte dos teóricos da "globalização econômica", ver Ferreira, João S. W. ; "Os contrastes da mundialização; a economia como instrumento de poder em um sistema internacional excludente", dissertação de Mestrado, FFLCH, USP, 1998. Além de resumir os argumentos de boa parte das tendências teóricas, a dissertação sobre relações internacionais mostra – na ótica teórica do *realismo* – como esse "fenômeno" representou, na verdade, o acirramento dos desequilíbrios Norte-Sul, e uma intensificação do poder hegemônico dos EUA, tanto econômico quanto militar.

Embora Sassen pareça querer, com essa frase, se distanciar criticamente do *mainstream*, definindo-o como parcial, fica claro entretanto que a autora não propõe uma crítica consistente à globalização em si, mas apenas à falta de consideração de uma variável importante, a espacial. Não só a "globalização" não é questionada, como Sassen não duvida que ela deva ser "implementada". E não há dúvidas que esteja falando da mesma "globalização" do pensamento hegemônico, cuja particularidade seria a da transnacionalização dos fluxos de capital, como se vê na afirmação que segue: "*Existe há vários séculos uma economia mundial, mas ela tem sido repetidamente reconstituída ao longo do tempo. ... Uma das mudanças importantes ocorridas ao longo dos últimos vinte anos foi o aumento da mobilidade do capital, em nível nacional e, sobretudo, transnacional*" (Sassen, 1999:15, grifos meus). Como a maioria dos autores, Sassen identifica a composição de uma nova dinâmica de organização econômica mundial a partir da constatação da perda relativa de hegemonia econômica dos EUA e do novo papel exercido pela economia japonesa, da delocalização da produção, que se tornou mais complexa e estrategicamente dispersa, dos processos de desregulamentação das transações financeiras internacionais, do crescimento significativo do fluxo de Investimentos Diretos no Exterior – IEDs, e das fusões e aquisições entre grupos transnacionais (Sassen, 1996:60). Como dissemos, seu aporte pessoal está somente em ressaltar, nesses processos, o surgimento de novas formas de concentração local oriundas dessa nova mobilidade do capital – e que são a base da "cidade-global" – que geram, por sua vez, novas relações entre capital e trabalho mais polarizadas, pelo menos nas cidades por ela estudadas¹⁰².

Para Castells, a definição do fenômeno da "globalização" é bastante similar ao descrito acima, embora o autor se detenha sobretudo na questão das transformações na relações espaço/tempo propiciadas pelas novas tecnologias:

"O que é a globalização? É um processo segundo o qual as atividades decisivas, num âmbito de ação determinado (a economia, os meios de comunicação, a tecnologia, a gestão do meio ambiente, o crime organizado) funcionam como unidade em tempo real no conjunto do planeta. Trata-se de um processo historicamente novo (distinto da internacionalização e da existência de uma economia mundial) porque somente na última década se constituiu um sistema tecnológico (telecomunicações, sistemas de informação interativos, transporte de alta velocidade em um âmbito mundial para as pessoas e mercadorias) que faz possível esta globalização. A informacionalização da sociedade, a partir da revolução tecnológica que se constituiu como novo paradigma

¹⁰² Como já foi discutido no capítulo anterior.

operante na década de setenta, é a base da globalização da economia"
(Castells, 1998:2)

Para Castells, têm grande peso nesse processo dois aspectos específicos e, como veremos, bastante discutíveis: o enfraquecimento do papel do Estado-nação em detrimento de uma quase autonomia das empresas na sua atuação transfronteiras, e uma suposta "vitória" do capitalismo como sistema hegemônico internacional. Segundo o autor,

"A exitosa perestroïca do capitalismo, junto com a fracassada re-estruturação do Estadismo, conduziram na última década à constituição de um sistema econômico articulado globalmente, funcionando com regras cada vez mais homogêneas entre as empresas e os territórios que as constituem. Com efeito, pela primeira vez na história, a economia de todo o planeta é capitalista"¹⁰³. (Castells, 1998:3)

Evidentemente, e embora isso cause estranheza àqueles que ainda se referem ao autor pela sua produção marxista dos anos 60 e 70, trata-se claramente aqui de uma posição liberal. Castells renunciou à crença no papel do Estado, considerando-o incapaz de fazer frente às a que ele se refere:

"Na medida em que formas estatistas de organização da economia têm sido incapazes de assimilar a revolução tecnológica informacional, e deixaram de representar uma alternativa viável, globalização, desregulação e privatização se tornaram processos estreitamente relacionados..." (Castells, 1998:3)

Esse cenário, em que predomina a competição inter-empresarial e a fluidez dos fluxos de toda sorte, é a base para o que o autor chama de pós-industrialismo, um sistema, assim como coloca Sassen, dominado pela economia de serviços e de característica "informacional". Relembrando o descrito no capítulo anterior, esse modelo, para Castells, se caracteriza da seguinte forma: o crescimento e a produtividade passam a nascer da atividade da "*criação do saber, englobando todas as dimensões da atividade econômica, através do tratamento da informação*"; a atividade econômica se desloca da produção de bens para a de serviços e; esta nova economia aumenta a importância das profissões com forte conteúdo de informação e conhecimento (Castells, 1998:242).

¹⁰³ A afirmação de Castells não deixa de lembrar a hipótese do "fim da história", proposta por Francis Fukuyama. É tão parecida que o próprio Castells se vê obrigado a fazer a ressalva, imediatamente a seguir: "Não se trata evidentemente do fim da história (uma trapalhada intelectual digna de Lysenko), mas é, neste fim de milênio, nossa história". O aviso foi oportuno, pois a diferença, de fato, não fica clara. Entretanto, seria ingênuo aceitar a interpretação tragicômica da idéia de Fukuyama, já que ela serviu a seu propósito ideológico, rodando o mundo na tarefa de difundir a mesma "vitória" do capitalismo à qual Castells agora faz referência. Para uma revisão da teoria de Fukuyama, em sua dimensão ideológica, ver Ferreira, 1998, op.cit.

Como foi dito no início deste capítulo, os autores que trabalham com a idéia de "cidades-globais" – Sassen e Castells estão entre os mais destacados, mas não os únicos, como veremos adiante – difundem uma visão da globalização que se alinha ao "pensamento único" hegemônico, o *mainstream* teórico neoliberal. Muitos dos fenômenos por eles apontados são de fato verdadeiros. Entretanto, existem variáveis, inclusive ideológicas, que estão por detrás desse processo. Por isso iremos agora refletir mais detalhadamente sobre essa tão falada "globalização", já que está claro que é preciso decifrá-la para apreender todas as dimensões do conceito da "cidade global".

3.2 A “globalização”.

“O adjetivo “global” surgiu no começo dos anos 80, nas grandes escolas americanas de administração de empresas, as célebres ‘business management schools’ de Harvard, Columbia, Stanford, etc. Foi popularizado nas obras e artigos dos mais hábeis consultores de estratégia e marketing, formados nessas escolas. ...Fez sua estréia a nível mundial pelo viés da imprensa econômica e financeira de língua inglesa, e em pouquíssimo tempo invadiu o discurso político neoliberal. Em matéria de administração de empresas o termo era matizado tendo como destinatários os grandes grupos, para passar a seguinte mensagem: em todo lugar onde se possa gerar lucros, os obstáculos à expansão das atividades de vocês foram levantados, graças à liberalização e à desregulamentação; a telemática e os satélites de comunicações colocam em suas mãos formidáveis Instrumentos de comunicação e controle; reorganizem-se e reformulem, em conseqüência, suas estratégias internacionais”. (Chesnais, 1996:23)

Assim chegou ao Brasil o termo “globalização”, abundantemente empregado na década de 90 pelas classes dominantes brasileiras e pela grande mídia, e transformado em sinônimo de “modernidade e progresso”. Na verdade, esse fenômeno nada tem de novo, e nem representa modernidade, muito menos para os países do Sul. Por trás desse mito, o que aparece é apenas um termo cunhado para *“manipular o imaginário social e pesar nos debates”* (Chesnais, 1996:24), associando à um processo de hegemonização da ideologia liberal, a idéia de “modernização e integração da economia global”, com o objetivo verdadeiro de escamotear um “ajuste” necessário face à crise estrutural da chamada “economia-mundo capitalista”¹⁰⁴. Trata-se, pois, de um conceito

¹⁰⁴ Nos termos de Braudel, Wallerstein ou Amin.

essencialmente ideológico¹⁰⁵, reproduzido, em seus termos mais significativos, nas interpretações de Sassen e Castells.

3.2.1 A crise do capitalismo após a reconstrução do pós-guerra

Durante duas décadas após a segunda guerra até meados da década de sessenta, as nações capitalistas industrializadas puderam crescer exponencialmente, com base na reconstrução da infraestrutura e do potencial produtivo destruídos durante a guerra, com a implantação do Estado de Bem Estar, e às custas do acirramento do desequilíbrio e das desigualdades entre países ricos e pobres. Entretanto, completada a reconstrução, esse ritmo de crescimento começou a esgotar-se, face às dificuldades de escoamento da produção¹⁰⁶. A saída encontrada, capitaneada pelos EUA, foi a manutenção da demanda para a produção mundial através de um déficit comercial às custas do abandono do acordo *Bretton Woods* (1973) e a paridade dólar-ouro, resultando em seu próprio endividamento hoje impagável, de financeirização da economia, de alívio do Estado através de políticas liberais de desregulação, e com os avanços tecnológicos permitidos pelo que tem sido chamado de "Revolução da Informática", dando um novo fôlego e garantindo uma sobrevida do sistema capitalista. Um ajuste rapidamente festejado como um novo patamar de eficiência do sistema – como mostram as posições de Sassen e Castells – , que parecia se comprovar pelo novo contexto político da "vitória" sobre o mundo "comunista" e a aparente propagação universal do modelo capitalista, assim como pelas fantásticas perspectivas de comunicação global colocadas pelas novas tecnologias da telemática. Iconizando os fetiches dessa "nova era" e seus principais acontecimentos, como a internet, a telefonia celular, a cobertura global da CNN ou a queda do muro de Berlim, o capitalismo rapidamente cunhou esta aparente nova era com o termo de "globalização". Nada indica, entretanto, que este ajuste de sobrevida seja duradouro.

¹⁰⁵ Trataremos, neste trabalho, o conceito da ideologia em sua acepção marxista, à qual Bobbio (1998) dá o nome de "sentido forte da ideologia", e que designa, sem entrar em uma discussão mais detalhada, uma falsa representação da realidade, criando uma consciência social que legitime o poder da classe dominante (embora seja sua definição menos usada, sendo mais comum a noção de ideologia como o conjunto de idéias e crenças que regem uma sociedade - ver Bobbio, 1998). Chauí (1981:21) explica que os seres humanos "*produzem idéias ou representações pelas quais procuram explicar*" a sociedade, e essas representações tendem a "*esconder dos homens o modo real como suas relações sociais foram produzidas e a origem das formas sociais de exploração econômica e de dominação política*". Nesse mesmo sentido, Villaça (1999:231) descreve o sentido do termo de forma bem objetiva: "*ideologia é aquela versão da realidade social desenvolvida pela classe dominante, tendo em vista facilitar a dominação, tornando-a aceitável para os dominados*".

¹⁰⁶ A crise do *Welfare State* é mais complexa, e envolve inclusive a saturação de modelos organizacionais sociais e culturais, que foram duramente abalados por movimentações como a de maio de 68, na Europa, e do surgimento de movimentos contestatários das minorias, dos pacifistas e da contra-cultura, nos EUA, também na mesma época (cf. Harvey, 1992).

A crise de que falamos, que se torna visível na década de 70, é causada por uma tendência inegável: por um lado o surgimento de novos padrões tecnológicos e organizacionais que romperam a lógica de produção fordista-taylorista e exacerbaram os níveis de produtividade, e por outro a desindustrialização que esses mesmos padrões provocaram, gerando a terciarização e, em função da generalização de políticas neoliberais, o desemprego. A informatização elevou a produção a níveis nunca vistos, ao mesmo tempo que instaurou um processo de substituição da mão-de-obra pela máquina, fazendo com que o sistema capitalista mundial estivesse – e ainda esteja – produzindo cada vez mais, empregando cada vez menos e, conseqüentemente não tendo a quem vender, coerentemente, vale notar, com o que Marx previu no seu *Manifesto Comunista*, há mais de um século atrás. A crise do capitalismo contemporâneo é, em essência, a típica crise de superprodução que já assolara o sistema em 1929. Em outras palavras, ela evidencia a exaustão do ajuste anterior, propiciado pela implantação do modelo keynesiano do Bem Estar Social para superar a crise estrutural do fim da década de trinta, que durou exatamente 30 anos a partir do pós-guerra, até a década de 70. Agora, assiste-se, nas palavras de Kurz (1991), ao "colapso da modernização".

Como o capitalismo se baseia justamente na generalização da forma-mercadoria (Deák, 2001), o impasse do sub-consumo e a necessidade de manter o ciclo econômico de escoamento da produção fizeram com que o sistema substituísse o ícone da *produtividade* pelo da *competitividade*¹⁰⁷. Em outras palavras, vender passou a ser mais importante do que produzir. A formação de blocos econômicos foi uma primeira saída para enfrentar a escassez de mercado, protegendo e dinamizando os mercados intra-blocos e aumentando o poder de inserção concorrencial inter-blocos. O rápido esgotamento dessa possibilidade, em função da saturação dos mercados industrializados e da adoção de barreiras tarifárias e alfandegárias por cada um dos blocos levou a contenda pela busca de novos mercados a se generalizar pelo mundo. A busca do "mercado mundial" se tornou tão prioritária quanto a necessidade de competitividade.

Nesse sentido, não há porque achar que se trata de um fenômeno novo na história do capitalismo. A busca pelo "mercado-mundial" é assunto desde que Lênin vislumbrou, ainda no começo do século passado, a conformação do

¹⁰⁷ Cf. Groupe de Lisbonne; "Limites à la compétitivité", Montréal: Boréal, 1995.

estágio imperialista do sistema. Os "ajustes" necessários à expansão da economia-mundo capitalista sempre existiram, e a expansão imperialista dos anos 50 que, entre outros, permitiu a aceleração da industrialização brasileira, é apenas um dos exemplos possíveis. Deák relembra com precisão alguns desses momentos:

"Quando o 'mercado mundial' (vale dizer, a hegemonia da indústria inglesa pós-revolução industrial) se fez sentir na Alemanha, ele provocou uma resposta endógena na forma de uma transformação social no sentido da sociedade burguesa – marcada pela revolução de 1848 – e da formação do Estado nacional a partir da união aduaneira. Quando o mesmo mercado mundial falhou em provocar uma resposta no Japão, ele começou a falar mais alto através da boca dos canhões de navios de guerra americanos, quando então acabou provocando transformações sociais tão profundas –ou mais– quanto aquelas iniciadas na Alemanha uma década antes: a dissolução da sociedade feudal e a introdução do trabalho assalariado (Restauração Meiji).Isto, para mencionar apenas dois casos, marcadamente diferentes entre si, mas é claro que metade da Ásia e toda a África tiveram destino semelhante. O fato é que 'mercado mundial' só não usa força armada quando ele (isto é, o Estado-nação dominante de plantão) consegue se impor sem fazê-lo. É esse fato que levou à gênese da palavra 'imperialismo', mais eloqüente que 'mercado mundial'" (Deák, 2001).

Há hoje uma boa bibliografia crítica, na área das relações internacionais, acerca das verdadeiras motivações de conflitos como o da Guerra do Golfo, indicando que a "boca dos canhões" continua sendo um recurso admissível na defesa dos interesses estratégicos – neste caso, petrolíferos – do "mercado mundial".

Esse é o cenário, o pano de fundo sobre o qual se discute o fenômeno da globalização: a idéia, que deverá permear nossa análise, de que por trás de todas as movimentações da economia global nas últimas décadas está a tentativa de expansão dos mercados para garantir a sobrevivência da economia-mundo capitalista à beira da exaustão. Se nos debruçarmos agora sobre cada um dos aspectos desse processo, veremos que esse cenário faz sentido.

3.2.2 A reestruturação produtiva

Pelo lado da produção, é inegável que o salto no desenvolvimento da informática, a partir da década de 70, permitiu significativas transformações. A robotização e as novas possibilidades de comunicação e transporte fizeram com que o setor produtivo se reordenasse espacialmente, ocupando plantas industriais mais reduzidas e segmentando a produção pelo mundo. As grandes

multinacionais puderam redefinir as relações matriz-filiais típicas do imperialismo do Pós-Guerra, quando se transferia por completo o processo produtivo, uma vez obsoleto no centro, para as periferias do sistema, distribuindo agora a fabricação de um mesmo produto pelo mundo. No âmbito da gestão empresarial, diretores passaram se reunir virtualmente independentemente da distância que os separe, graças à telemática. As tecnologias de produção, comunicação, conservação, transporte permitiram uma organização infinitamente mais precisa, descentralizada e complexa da produção e de seu escoamento pelo mundo¹⁰⁸. Não há dúvidas que essas mudanças desestruturaram, em especial nos países industrializados, as relações fordistas de espaço e tempo, cuja rigidez foi substituída por uma nova ordem flexível de acumulação, processo a que Harvey denominou de "reestruturação produtiva" (Harvey,1992).

Pierre Veltz resume assim a "reestruturação produtiva":

"as grandes firmas têm uma tendência a se fragmentar em unidades de tamanho as vezes muito reduzido, assim como a externalizar uma parte crescente de suas atividades. ... O modelo do 'pipe line' da produção de massa, no qual a firma realizava praticamente tudo ela mesma, desde os estudos até a comercialização, passando pela fabricação do essencial dos componentes – modelo ainda dominante na indústria automobilística, por exemplo, até os anos 1950-1960, recua inexoravelmente. Cede lugar a modelos em rede muito mais diversificados e complexos, nos quais coexistem 'business units' mais ou menos autônomas no plano operacional – mas severamente enquadradas no plano estratégico, financeiro e normativo – e uma miríade de empresas terceirizadas..." (Veltz, 1996:183)¹⁰⁹

Deve-se fazer, desde já, uma observação muito importante, e que vale para todos os aspectos que discutiremos sobre a globalização: o fato de que cada fenômeno observado representa, por um lado, um certo número de transformações concretas, mas por outro é carregado de interpretações de caráter fortemente ideológico. Em essência, há uma diferenciação central: se alguns processos de transformação são inexoráveis e estão ligados ao próprio avanço científico da humanidade, os procedimentos que se adotam a partir daí, isto é, as ações que esses avanços permitem, não são, por sua vez, inexoráveis ou únicos. No caso da reestruturação produtiva, a última frase da citação de Veltz aponta para esse fato. Senão, vejamos.

¹⁰⁸ Incluem-se nesse processo fenômenos como reengenharia, sistemas *just-in-time*, terceirização, etc.

¹⁰⁹ Tradução do autor

Por um lado, as inovações na informática e na telemática permitem uma desconcentração geográfica da produção, uma nova organização fabril, sistemas mais ágeis, complexos e interligados de produção, uma decomposição do processo produtivo em empresas terceirizadas, e assim por diante. Esse é, de certa forma, um processo inexorável, intimamente ligado aos avanços científicos da humanidade, e que permite um aperfeiçoamento do sistema. Por outro lado, as ações impetradas a partir dessas novas possibilidades pelas empresas não passam por causa disso a ser, elas também, um fenômeno inevitável e inexorável. Neste caso, são resultado de decisões estratégicas e políticas. Assim, Veltz, ao lembrar que as unidades fabris hoje distribuídas pelo mundo são "*severamente enquadradas no plano estratégico, financeiro e normativo*", aponta para uma situação que foi criada pelas empresas e que só tem a ver com os avanços tecnológicos porque foram estes que a permitiram, mas não é uma consequência obrigatória desses avanços. A decisão política e estratégica é a de que as empresas, ao se espalharem pelo mundo, não abrem mão de centralizar o comando e o capital em suas sedes.

Assim, o que temos é na verdade a implementação de uma nova forma de divisão internacional do trabalho e de expansão imperialista, com as empresas multinacionais instalando em cada país – graças aos recursos gerenciais acima descritos – o que as vantagens comparativas do lugar puderem oferecer: mão-de-obra barata, ausência de restrições ambientais e/ou trabalhistas, proximidade da matéria-prima e, sobretudo, possibilidade de algum mercado de consumo potencial, o que países com alta concentração de renda e economias bastante dinâmicas, como o Brasil e o México, oferecem em condições privilegiadas. Evidentemente, nesse modelo industrial cujo paradigma mais conhecido é o da norte-americana *Nike*, concentram-se nos países industrializados os serviços gerenciais e de pesquisa e desenvolvimento, mantendo-se nos países periféricos as tarefas de baixa qualificação e remuneração. Não é à toa, por exemplo, que se instalaram-no Brasil, desde o início da década de 90 e graças àquelas novas tecnologias de que falamos acima, uma dezena de novas montadoras automobilísticas, que vêm ao país – trazendo a promessa da modernidade – apenas fazer a montagem "pesada" de seus carros, deixando o desenvolvimento avançado e a fabricação dos componentes tecnológicos de alto valor agregado para as fábricas dos países-sedes, onde as restrições ambientais e trabalhistas são cada vez mais severas. Para se ter uma idéia da centralização do comando da produção, basta lembrar que as 200 maiores empresas do mundo em 1996

eram originárias de apenas 10 países¹¹⁰. Quais as vantagens disso? A resposta só pode ser entendida no âmbito do cenário de expansão da economia-mundo capitalista em busca de novos mercados, que comentamos acima: a decisão estratégica das empresas é concentrar as atividades de maior valor agregado nas fábricas dos países-sede, industrializados, mantendo a oferta de trabalho qualificado e um patamar de emprego aceitável, distribuindo pelo mundo as outras atividades menos qualificadas mas suficientes, por sua vez, para alavancar novos mercados nos países periféricos. A título de exemplo, basta ver o aumento da participação da Renault no Brasil nestes últimos anos, quando com apenas uma fábrica "montadora" de automóveis no país estabeleceu-se como quinta montadora no país, chegando em alguns momentos a ultrapassar a Ford¹¹¹.

Em outras palavras, se por um lado os avanços tecnológicos no setor produtivo geraram uma crise estrutural em função do paradoxo *aumento da produtividade/desemprego*, por outro lado elas também abriram a porta para uma saída, mesmo que provisória, ao permitir novos arranjos espaciais/temporais que sustentaram a expansão do sistema capitalista para a periferia, permitindo um certo fôlego industrial e o acesso à novos mercados. Essas decisões das empresas dão uma primeira amostra do caráter político e ideológico do processo, já que essa expansão exacerbou as relações de dominação/ dependência entre o centro e a periferia do capitalismo mundial.

Um caráter político, porque as decisões de expansão para países periféricos, e as negociações para a instalação nesses países envolvem – desmentindo a idéia de Castells de que o papel do Estado estaria diminuído¹¹² – os governos envolvidos e as decisões estratégicas dos países industrializados em distribuir sua presença e força econômica pelo mundo. Basta ver, como exemplo, a intervenção pessoal do presidente norte-americano Bill Clinton junto ao seu colega Fernando Henrique Cardoso para assegurar a vitória da empresa

¹¹⁰ 62 eram japonesas, 53 norte-americanas, 23 alemãs, 19 francesas, 11 inglesas, 8 suíças, 6 sul-coreanas, 5 italianas e 4 holandesas (Clairmont, 1997, *apud* Ferreira, 1998)

¹¹¹ "A Renault do Brasil fechou o ano 2001 com a comercialização no atacado de 70.347 veículos, o que representou um crescimento de 24,1% em relação a 2000, quando foram vendidas 56.608 unidades. Em termos de participação de mercado, a empresa contabilizou um crescimento de 0,6 ponto percentual em comparação a 2000, ratificando sua posição de quinta maior montadora do mercado brasileiro com 4,6% do mercado total de automóveis e comerciais leves", *press-release* Renault do Brasil, 7 de janeiro de 2002.

¹¹² Comentaremos mais sobre o assunto logo adiante.

Raytheon na construção do sistema SIVAM, em detrimento da francesa *Thomson-CSF*¹¹³. Paulo Nogueira Batista Jr. explicita com clareza essa situação:

“Em geral as empresas internacionais não se desgarram dos Estados nacionais dos países onde têm origem. Constituem, ao contrário, uma questão de política internacional para esses Estados. Quem tiver dúvidas a esse respeito que recorde, por exemplo, a atuação do governo dos EUA no episódio recente do contrato Sivam. Foi um verdadeiro rolo compressor, sucessivas visitas oficiais, telefonemas de Clinton, pressões as mais variadas, tudo para garantir a vitória do consórcio comandado pela empresa americana Raytheon. O governo da França não deixou por menos. Também fez forte campanha em prol da Thompson, empresa francesa concorrente da Raytheon.” (Batista Jr, 1996)

Um caráter ideológico, porque a expansão das empresas multinacionais, sob o novo padrão tecnológico, não é apresentado ao mundo, e muito menos aos países da periferia, como um movimento de "ajuste" global de uma economia em crise, mas sim como um inequívoco sinal de modernização e "integração" das economias periféricas ao "novo" mundo globalizado, que passaram a ter o privilégio de receber as mesmas fábricas e os mesmo produtos dos países industrializados. A Fiat difundiu amplamente seu "orgulho nacional" por ter dado ao Brasil a oportunidade, no final da década de 90, de produzir no país o Pálio, o seu "carro mundial". Não disse, entretanto, que esse "carro mundial" era destinado aos mercados periféricos, tendo tido pouca, ou quase nenhuma, penetração nos mercados europeu e norte-americano. O *press release* da Renault do Brasil, de 17 de junho de 2002, anunciava que a abertura de uma nova concessionária em São Paulo significava *"mais um importante passo na consolidação da Renault como uma marca brasileira, comprometida em oferecer produtos e serviços de qualidade para os seus clientes"*.

Mas a força dessa movimentação política e ideológica em direção ao Sul não seria possível sem uma série de outros fatores, envolvendo, por um lado, a significativa financeirização e desregulação da economia, e, por outro, a adoção, por parte dos países periféricos, de políticas ostensivas de alinhamento ao "ajuste" de que falamos. Vejamos um pouco mais detalhadamente cada um desses dois aspectos.

¹¹³ A francesa Thomson-CSF é inclusive uma empresa estatal, e primeiro grupo europeu em eletrônica para defesa. A Raytheon foi a trigésima empresa com maiores lucros nos EUA em 1994, e fabrica os famosos mísseis anti-mísseis Patriot, amplamente utilizados na Guerra do Golfo (*Folha de S.Paulo*, 14 de março de 1995, caderno Brasil). Ver *Folha de S.Paulo*, mês de fevereiro e março de 1994, mais especificamente 14 de março de 1995, pg 1-9. Ver também Ferreira, João S.W. e outros; *“O que há por trás do Sivam?”*, in *Boletim Rede*, ano III, nº28, Centro Alceu Amoroso Lima para a Liberdade/CAAL, Petrópolis, abril de 1995.

3.2.3 A financeirização da economia global

Além do setor produtivo, as transformações tecnológicas produziram mudanças também na área das finanças, embora neste caso, tenham sido inicialmente estimuladas por decisões estatais específicas. A recessão norte-americana levou o país a abandonar a paridade dólar/ouro em 1971, e a adotar políticas de dinamização econômica de cunho essencialmente financeiro, e não industrial, através da elevação da taxa de juros, da manutenção de um câmbio alto (a política do Dólar Forte, de Voelker, em 1974, e a posterior revalorização de 1979) e de uma política de endividamento acelerado¹¹⁴. Além disso, deve-se ressaltar o fim do controle do movimento de capitais e a liberação da taxa de juros pelo governo inglês no final da década de 70, e já nos anos 80, a liberação generalizada do mercado de ações (Fiori, 1997:91). Como destaca José Luiz Fiori,

“Iniciou-se ali [no final da década de 70] um vasto processo de desregulamentação monetária e financeira que permitiu o surgimento dos mercados de obrigações internacionais interconectados internacionalmente onde os governos passam a financiar os seus déficits colocando títulos da dívida pública nos mercados financeiros globais e transformando-se em reféns da ‘ditadura dos credores’” (Fiori, 1997:91)

Se essas orientações de política econômica favoreceram um cenário de financeirização da economia mundial, não resta dúvida que as novas tecnologias de comunicação e telemática favoreceram essa tendência. O capital passou a poder circular com mais facilidade do que já circulava, de forma ainda mais rápida e instantânea, ajudando na integração mundial do sistema financeiro e das bolsas de valores. Assim, chega-se a uma situação na qual o mercado financeiro movimenta por ano a quantia de 21 trilhões de dólares, o equivalente ao Produto Nacional Bruto (PNB) de todos os países industrializados juntos. Isso significa dizer que, em termos de acumulação, a atividade financeira ultrapassou, em muito, os resultados da economia industrial/comercial tradicional. Enquanto as indústrias manufatureiras precisam de milhares de trabalhadores e de caras instalações físicas para realizar seu faturamento, grandes bancos chegam a resultados várias vezes superiores com algumas dezenas de operadores financeiros. As empresas transnacionais e grandes grupos financeiros (em especial fundos de pensão), viram melhores possibilidades de lucro no mundo das finanças do que na indústria, e passaram a atuar preferencialmente na especulação financeira, levando a uma fragilização do sistema econômico

¹¹⁴ Há extensa bibliografia a respeito: para um revisão, cf. Dowbor, 1995; Tavares e Fiori, 1996 e 1997; Ferreira, 1998, e Deák, 2001.

mundial. Hoje, mínimas decisões de um único investidor podem gerar desastrosas crises em cadeia, como vimos recentemente na Ásia, na Rússia e no Brasil.

Mas esse "ajuste" da economia capitalista em busca de mais extensão para o "mercado mundial" não teria sido possível se não houvesse ocorrido, concomitantemente aos fenômenos relacionados ao sistema produtivo e à financeirização do capital, a adesão substancial das elites dos principais países periféricos a um modelo econômico que permitisse essa expansão, ao mesmo tempo que lhes possibilitava, também a elas, um novo fôlego político face à insustentável e inflacionária crise em que se encontravam no fim da década de 80.

3.2.4 A “aliança” entre as elites periféricas e as forças expansionistas do capitalismo global

Ao final da década de 80, a maioria das chamadas "economias emergentes"¹¹⁵ da América Latina, passava por um fase de forte crise inflacionária e recessão, como resultado da crise dos anos 80, do esgotamento das possibilidades de pagamento de suas dívidas externas, do comprometimento de seus orçamentos com o pagamento dos juros e serviços dessas dívidas, impossibilitando o investimento no desenvolvimento interno, do significativo endividamento interno. Ocorre que tais países, exemplificados por excelência pelo Brasil e o México, também eram – e são – campeões da concentração da renda. Em outras palavras, são países com minorias abastadas de alto nível de capitalização, e portanto de consumo, altamente interessantes para as necessidades de expansão do capitalismo mundial em sua nova fase de extrema competitividade. A possibilidade desses países atraírem a sobra de capital financeiro para estabilizarem suas economias e recuperarem sua capacidade de endividamento através de políticas cambiais e de alta de juros, a exemplo do que haviam feito os EUA na década de 70, foi primeiramente aproveitada pela Argentina, que pôs em prática o Plano Cavallo, em abril de 1991, e posteriormente pelo Brasil, através do Plano Real, em 1994.

A idéia era, em essência, simples. A possibilidade de atração de grandes volume de capital, em moeda forte, através da oferta de taxas de juros muito superiores às praticadas no mercado mundial, permitiria a manutenção de uma âncora

¹¹⁵ na nomenclatura do Banco Mundial

cambial suficiente para estabilizar a moeda – no início, até com câmbio paritário – e assim frear o processo inflacionário. Se inicialmente os resultados dessa política foram aparentemente positivos, gerando uma estabilidade que rendeu frutos políticos a todos os presidentes da região – incluindo-se FHC –, que conseguiram sua reeleição apoiando-se no sucesso da estabilização, a longo prazo ela vem se mostrando desastrosa, levando o país, no caso brasileiro, à trágica instabilidade que assistimos no final da gestão do presidente Fernando Henrique Cardoso. Tais resultados negativos são apenas a consequência dessa política que, como não haveria de deixar de ser, tem seus custos.

Isto porque em troca do alinhamento às dinâmicas do mercado financeiro e do acesso a seus capitais, os países periféricos tiveram que adotar um forte aparato de imposição econômica, cultural e política, posto em prática pelos países industrializados, que garantia a execução da desejada política neoliberal necessária à expansão do “mercado mundial”, através da abertura compulsória de seus mercados (ou de sua parcela com potencial de consumo), a privatização de suas infra-estruturas em concorrências abertas aos grandes grupos do Norte, a desregulação das economias permitindo a aquisição das empresas desses países pelas gigantes transnacionais, etc. A famosa cartilha do “Consenso de Washington”, elaborada num seminário realizado entre 14 e 16 de janeiro de 1993, sob a orientação de Fred Bergsten, em um destacado *think tank* de Washington, o *Institute for International Economics*, estabelece literalmente dez pontos a serem seguidos pelos países interessados nesse “modelo” de adesão ao capitalismo global, que incluem, entre outros, pontos tão didáticos e sintéticos quanto “as empresas estatais deverão ser privatizadas”¹¹⁶.

¹¹⁶ A instituição conta em seu Conselho Executivo nomes de peso do liberalismo hegemônico, como Akio Morita, presidente mundial da Sony, o legendário industrial americano David Rockefeller, o ex-Secretário de Estado do governo Reagan, George Schultz, ou o papa do liberalismo francês e ex-ministro Raymond Barre. O tema do seminário era “*The Political Economy of Policy Reform*”. O seminário gerou um livro escrito em 1994 por John Williamson, economista liberal com passagem pela PUC-RJ, com um programa de estabilização e reformas econômicas que ele havia denominado de “Consenso de Washington”. O que Williamson propunha eram regras para a criação de circunstâncias favoráveis para que, nos países “emergentes”, técnicos altamente qualificados e conhecedores dos meandros técnico-burocráticos de suas respectivas administrações - os “tecnopols” - , pudessem assumir o poder político e implementar as reformas propostas pelo programa. A cartilha teve enorme influência na América Latina e em especial no México, onde presidentes como Salinas de Gortari eram tecnocratas formados nos EUA. Os 10 pontos sugeridos eram: 1) Disciplina Fiscal (“Os déficits orçamentários, mensurados para incluir os déficits dos governos provinciais, das empresas estatais e do Banco Central, devem ser pequenos o suficiente para poderem ser financiados sem o recurso de taxas inflacionárias...”); 2) Contenção das despesas públicas (“A reforma consiste em redirecionar as despesas advindas de áreas sensíveis que tipicamente recebem mais recursos do que seu retorno justificaria, como administração, defesa, subsídios indiscriminados e elefantes brancos...”); 3, 4, 5, e 6) Reforma tributária; Liberalização financeira; Controle cambial; Liberalização do mercado (“restrições quantitativas às importações deverão ser rapidamente substituídas por tarifas, que por sua vez deverão ser reduzidas até um nível uniformemente baixo em torno dos 10%...”); 7) Abertura para investimentos diretos do exterior (“Barreiras impedindo a entrada de firmas estrangeiras deverão ser abolidas...”); 8) Privatização (“Empresas estatais deverão ser privatizadas”); 9) Desregulamentação, (“Governos deverão abolir regulamentações que impeçam a entrada de novas firmas ou que restrinjam a competição...”); e 10) Direitos de Propriedade (“O sistema legal deverá prover direitos de propriedade seguros, sem custos excessivos...”). (Williamson, 1994:26-28). Cf. Ferreira, 1998.

Evidentemente, as orientações da cartilha, que obviamente nunca foram seguidas pelos países industrializados, que ao contrário intensificaram constantemente as barreiras comerciais para os produtos vindos da periferia e mantiveram significativa presença estatal nos setores econômicos estratégicos, só poderiam ser seguidas com a cooperação tácita das elites dos países periféricos. Como já foi dito, a “troca” parecia interessante: a estabilização das economias com o fim da inflação, a “garantia” de captação de importantes fundos do mercado financeiro e os dividendos políticos que isso permitiria – ou em outras palavras, a continuidade da dominação interna – , em troca da abertura do mercado e da adesão incondicional aos preceitos da globalização neoliberal. Mais uma vez na história, promovia-se um entreguismo por parte das nossas elites que, como já apontaram grandes pensadores do desenvolvimento nacional como Caio Prado Jr., Florestan Fernandes e Celso Furtado, fazem a opção da aliança com os interesses do capital internacional, renunciando à possibilidade de construção da nação (Sampaio Jr., 1999). Esses setores vêm aí a oportunidade de participar da moderna economia globalizada, como consumidores privilegiados e, eventualmente, como produtores secundários. Vale notar que a participação dos grandes grupos internacionais nas privatizações brasileiras sempre se deu com a presença de "testas-de-ferro" brasileiros.

Por outro lado, como é típico da estrutura de dominação política das classes hegemônicas, a adesão ao modelo da globalização neoliberal demandava a implementação de um significativo aparato ideológico, para tornar aceitável essa estratégia. Como um de suas conseqüências era, evidentemente, um aumento exponencial das importações, e portanto a entrada de bens de consumo que antes só estavam no imaginário das classes médias, a globalização passou a ser martelada pela grande mídia brasileira que, como sabemos, é dominada por poucas famílias da alta burguesia, como “o” fenômeno milagroso graças ao qual o cidadão comum estaria enfim podendo ter seu celular, seu carro importado¹¹⁷.

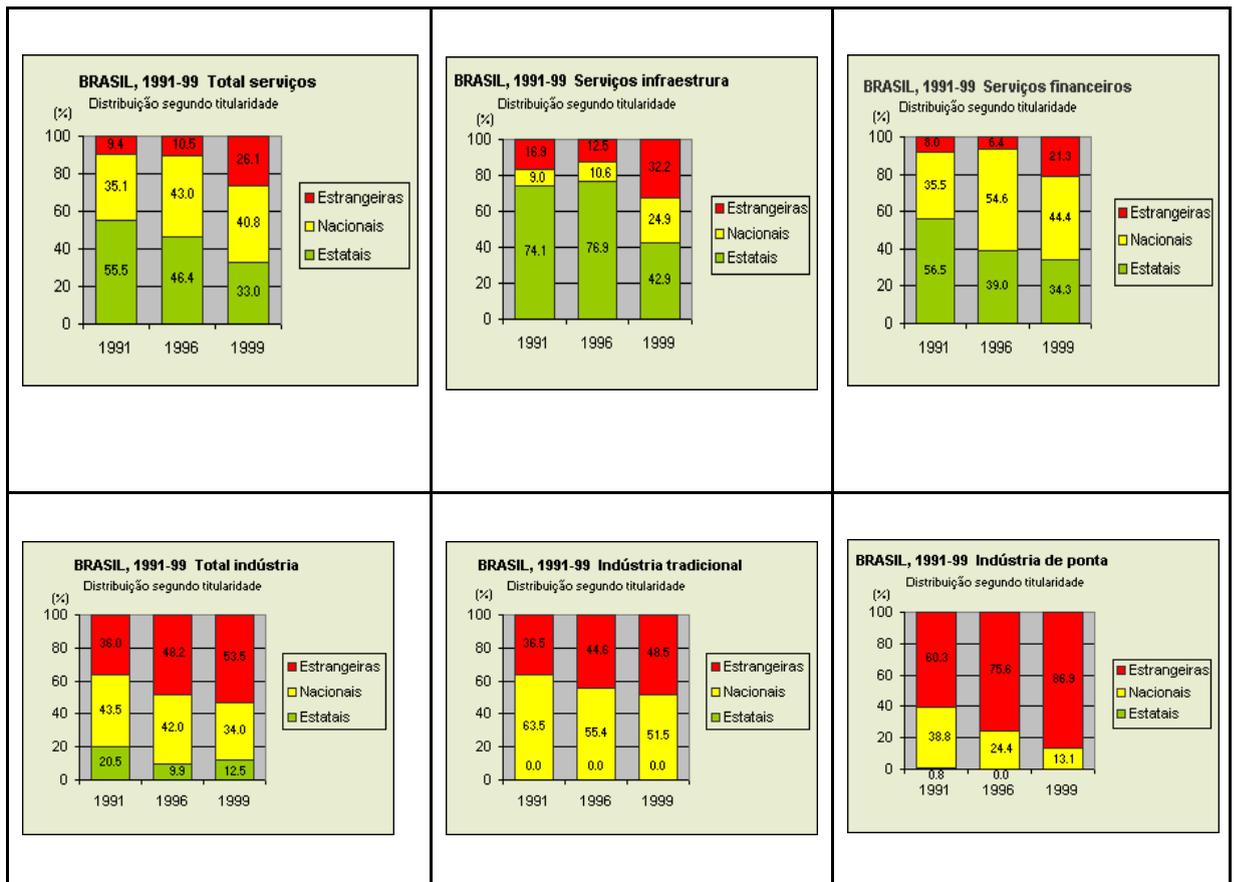
Os custos dessa opção só se faziam sentir anos depois, e quase estouraram de vez no fim do mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso. Sinalizando uma mudança no comportamento da mídia, face à insustentabilidade cada vez mais visível do modelo, a *Folha de S. Paulo* noticiava, em 24 de outubro de

¹¹⁷ Lideram as importações de bens de consumo final, entre 1994 e 2001, os automóveis, com larga vantagem, seguidos das bebidas, brinquedos e jogos, e vestuários. Os gastos com esse tipo de importações cresceram 93,8% de 1994, ano de implementação do Real, para 1995. Fonte: Folha de S.Paulo, 24/10/2002.

2002, em uma retrospectiva do governo FHC, como “a dependência de capital estrangeiro para fechar o buraco nas contas externas criado pelo câmbio sobrevalorizado veio de mãos dadas com juros altos [os mais altos do planeta] que ainda são a causa principal baixo desempenho da economia brasileira”. De fato, os problemas de uma economia artificialmente equilibrada através do câmbio e dos juros altos são diversos: a moeda forte prejudica as exportações, que caíram consideravelmente na década de 90, jogando o país em um déficit histórico da balança comercial que começou apenas a recuperar-se, timidamente, com a moderada desvalorização do Real, no ano 2001. Quebrando um período de quatorze anos de resultados positivos, o déficit na balança comercial foi de U\$ 1,8 bilhão em 1994, aumentando dez vezes em apenas um ano, pulando para U\$18,4 bilhões em 1995¹¹⁸. A consequência disso é, evidentemente, a quebra das indústrias exportadoras, um aumento histórico do desemprego e uma significativa deterioração das relações trabalhistas, como já mostrado no capítulo 2. Além disso, a abertura quase que incondicional da economia a grandes grupos estrangeiros, cujo patamar de competitividade é inviável para as empresas nacionais, provocou uma significativa desindustrialização, que na Argentina chegou ao desmonte quase total do parque produtivo. No Brasil, a força e o tamanho consideráveis de sua economia fizeram com que o grau de internacionalização se mantivesse em patamares mais baixos, porém a análise dos gráficos abaixo¹¹⁹ aponta para uma tendência não menos preocupante. Vê-se que o grau de internacionalização vem crescendo significativamente na década de 90, a partir da adoção das políticas neoliberais, e não se limita à indústria, abrangendo também o setor de serviços. Nesse setor, em razão das privatizações, a participação maior se dá justamente nos serviços de infra-estrutura. Na indústria, mostrando a vulnerabilidade do setor e as graves consequências para sua capacidade de inovação e de inserção competitiva, é na indústria de ponta que a internacionalização se dá de forma mais impressionante, chegando a mais de 85% do total.

¹¹⁸ Folha de S.Paulo, 24/10/2002, Especial 6.

¹¹⁹ Elaborado e gentilmente cedido por Csaba Deák.



Fonte: Deák, 2002 www.usp.br/fau/deprojeto/c_deak/CD/5bd/2br/t-g/entr91-9/index.html

Assim, setores-chave da produção, os de mais alto valor agregado ou mais organizados, foram os que mais sofreram e cederam à concorrência desigual de empresas estrangeiras desfrutando de condições muito mais favoráveis. Um exemplo paradigmático foi a venda da Metal-Leve, maior empresa de autopeças da América Latina, para a alemã Mahle, em meados dos anos 90. Assim, os dados do PAEP mostram como, no Estado de São Paulo, para as empresas chamadas "inovadoras" (que inovam tecnologicamente), "as empresas controladas integral ou parcialmente por capitais estrangeiros têm maior propensão à inovar do que aquelas controladas integralmente por capital nacional" (Quadros et alii, 1999:57). As razões para esse domínio das empresas estrangeiras no grupo das firmas "inovadoras" está justamente no cenário da descontrolada abertura econômica que descrevemos acima, que gera situações de desequilíbrio entre as empresas estrangeiras e suas concorrentes nacionais:

"Este resultado pode ser explicado por vários fatores que favorecem a competitividade das empresas estrangeiras, como o menor custo de produção e facilidades de captação de recursos financeiros no exterior (uma empresa estrangeira no Brasil pode

fazer parte de um grande grupo internacional com grande capacidade de concentração de capital), ... a maior facilidade de acesso das empresas estrangeiras a diversas modalidades de transferência de tecnologia e conhecimento" (Quadros et alii, 1999: 57)

Assim, não é surpreendente que os mesmos dados do PAEP indiquem que as empresas estrangeiras conseguem produzir, apesar de seu pequeno número, a maior parte da receita líquida do setor industrial, além de manterem um nível tecnológico que reduz drasticamente a oferta de empregos. No Estado de São Paulo,

"as empresas de capital estrangeiro, embora representem apenas 1,5% do total pesquisado, foram responsáveis por 29% da receita líquida total (isto é, não só aquela gerada no Estado do de São Paulo). Se somadas aquelas de capital nacional e estrangeiro, a participação na receita ultrapassa os 37%, correspondendo a apenas 2% das empresas. No final das contas, as pouco mais de 900 empresas com origem total ou parcialmente estrangeira geraram uma receita da ordem de R\$ 79 bilhões, que é superior à metade do que produziram as mais de 40 mil empresas industriais nacionais do universo pesquisado. ... no tocante ao emprego (pessoal ocupado total), embora tenham gerado quase 40% das vendas, as poucas e grandes empresas de capital internacionalizado só empregaram um quinto do total de pessoas ocupadas". (Comin, 1995)

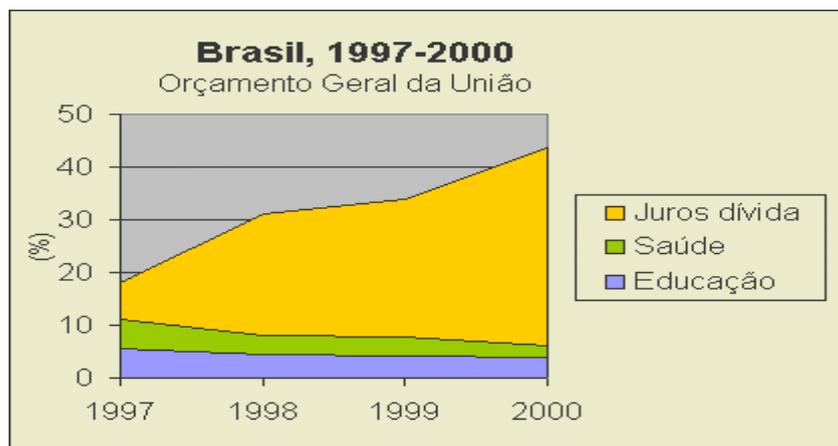
No entanto, a mais grave conseqüência está no fato que a manutenção de juros altos apenas para manter as reservas exigidas para sustentar a política cambial exige a contratação permanente de mais e maiores empréstimos, para pagar os compromissos gerados, e coloca a economia em um patamar insustentável de fragilidade devido à dependência da manutenção dessas reservas. Como os fundos que geram as reservas cambiais advém, como dissemos, do capital financeiro internacional, de caráter extremamente volátil (pois circula pelo mundo sem compromissos maiores do que a busca pelo lucro especulativo), a economia do país passa a depender exclusivamente desse tipos de capital. Assim, ainda segundo a *Folha de S.Paulo*, "a vulnerabilidade gerada por essa política nas contas externas do país criou uma necessidade permanente de atrair capitais de fora". Vale notar que a dívida externa brasileira, que já era o ponto frágil da economia antes da adesão ao "Consenso de Washington", passou de pouco mais de U\$ 150 bilhões no início do governo FHC para cerca de U\$ 250 bilhões em 2003. Cresceu 100 bilhões de dólares em 8 anos, quando havia crescido os mesmos 100 bilhões, aproximadamente, durante os 20 anos de endividamento do governo militar. O comprometimento do Orçamento Geral da União com o

pagamento dos serviços da dívida pública aumentou de 18,1% em 1997 para 43,7 em 2000, como mostra o gráfico abaixo, quase impossibilitando investimentos públicos para o desenvolvimento da nação.

BRASIL, 1997-2000: ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO

Itens selecionados: Educação, saúde e serviço (juros) da dívida pública

Fonte: Benício Schmidt (1999) "A conjuntura e a agenda pública no Brasil" *InformANDES* 95:14, cedido por Csaba Deák, 2000.



Com a mobilidade internacional propiciada pelos avanços da telemática, já comentada, e com a tendência do mercado financeiro em agir pelo “efeito dominó”, a simples falcatura de um operador financeiro de um banco em Hong-Kong foi suficiente para gerar crises nacionais em diversos países. Em 1995, a literal quebra da economia mexicana com a fuga repentina de suas divisas causada pela insegurança dos investidores face às instabilidades políticas do país serviu como alerta para a extrema fragilidade do sistema. Entretanto, não foi suficiente para mudar os rumos da economia brasileira que, presa à uma camisa-de-força, viu por diversas vezes suas reservas chegarem a limites periclitantes por ocasião das crises econômicas Asiática e Russa. Com a falta de recursos próprios para manter o alto patamar de juros e as reservas cambiais, as elites nacionais, pagando o preço de suas opções políticas neoliberais, acabaram tendo que desfazer-se de seu patrimônio estatal, através da privatização das maiores e mais lucrativas de suas empresas. Vale lembrar que o sistema de telefonia do país, por exemplo, foi vendido por uma "entrada" de 8,8 bilhões de Reais¹²⁰, destinados à engrossar a âncora cambial, após o governo ter investido 21 bilhões na modernização do sistema, para torná-lo "privatizável". O detalhe é que, como se não bastasse, parte da venda das estatais brasileiras à grupos estrangeiros foi financiada com recursos públicos –

¹²⁰ Parte dela "financiada" pelo próprio BNDES, em um dos muitos escândalos da gestão FHC.

as chamadas "moedas podres" – tal o desespero para a obtenção de capitais que garantissem a estabilidade monetária. Como coloca Biondi¹²¹,

"A própria Companhia Siderúrgica Nacional foi 'vendida' no leilão por 1,05 bilhão de reais, mas esse valor foi pago em sua quase totalidade, ou 1,01 bilhão de reais, com 'moedas podres', com apenas 38 milhões de reais pagos em dinheiro. Em outras palavras, foi nula a entrada de dinheiro nos cofres do governo, que na prática apenas recebeu de volta uma parcela de sua dívida em títulos" (Biondi, 1999:11)

Durante o *crash global* causado pela crise asiática, em 1997, saíram do país cerca de R\$ 15 bilhões entre começo de outubro e meados de dezembro, quase o dobro do que o arrecadado com aquela privatização¹²², forçado o governo a elevar a taxa de juros a 43% ao ano (quando a taxa média na Europa é de 6%). Ou seja, as estatais telefônicas do país se "volatilizaram" a pretexto de garantir a estabilidade econômica. Quando o recurso das privatizações se esgotou politicamente, em parte por causa dos escândalos ligados ao processo, não restou saída ao governo senão procurar novamente ajuda junto aos organismos multilaterais. Vale a lembrança da "polêmica" da campanha presidencial de 2002, por causa do "temor" do mercado de que Lula, se eleito, não viesse a pagar os compromissos de um empréstimo de U\$ 30 bilhões feito por FHC, no desespero do final da gestão, junto ao FMI, e que por isso aquele órgão parasse de pagar as parcelas de U\$ 3 bi que o acordo previa.

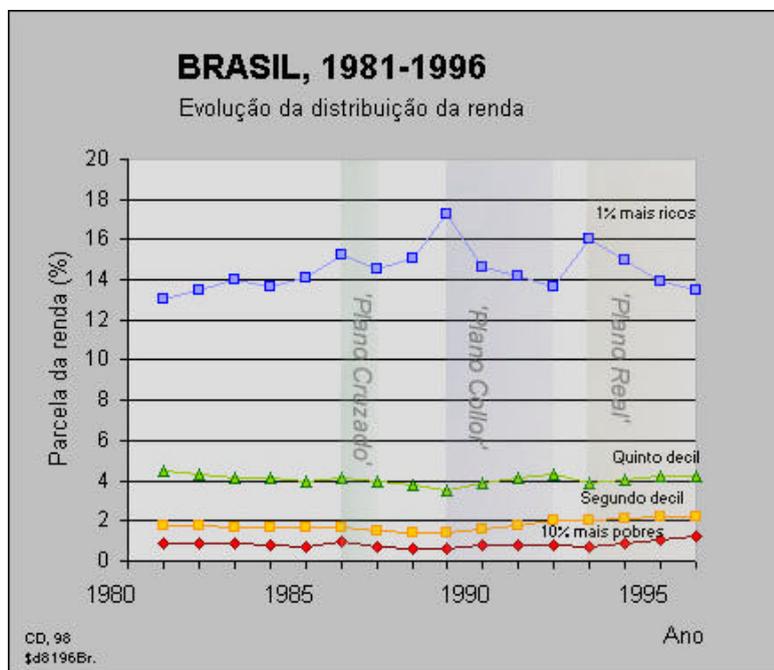
Além de impor a estagnação econômica, a política neoliberal do Consenso de Washington muito menos permitiu melhorar significativamente os índices sociais do país. Não é necessário mais do que dois indicativos para mostrar a trágica situação do país¹²³: o número de indigentes e a concentração da renda. O Brasil tinha, em 2002, cerca de 50 milhões de habitantes vivendo com menos de U\$ 1,00 por dia, o critério do Banco Mundial para medir a pobreza. O que dizer então se considerássemos o teto de 11 dólares/dia, índice adotado pelo governo dos EUA para medir sua pobreza? Quanto à concentração da renda, o Brasil não apresentou nenhuma melhora nos anos das políticas neoliberais, como já visto no capítulo 2. Para se ter uma idéia, segundo dados do Banco Mundial para 2002, o Brasil, nona economia do mundo (pelo PNB), é o 82º colocado no

¹²¹ Sobre o escândalo das privatizações no Brasil, ver os excelentes trabalhos investigativos de Aloysio Biondi, "O Brasil Privatizado", e "O Brasil Privatizado II", Ed. Fundação Perseu Abramo, São Paulo, 1999 e 2000.

¹²² Folha de S.Paulo, 13/12/97, p2-1.

¹²³ em que pese os índices internacionais sobre o assunto, incluindo o IDH, da ONU, que surpreendentemente consideram em seus cálculos a renda *per capita*, que não elimina a distorção da concentração da renda.

ranking da concentração da renda. Apenas três posições à frente de Botswana, a 109ª economia global!



Fonte: Deák, 1998 (www.usp.br/fau/deprojeto/c_deak/CD/5bd/2br/t-g/dr8196/index.html)

Evidentemente, no início da estabilização esses números não vinham à tona, e o poderoso aparato ideológico destacava o processo de “globalização” como responsável pela estabilização monetária e a entrada no país na “modernidade”. A estabilização da inflação, sem que seu custo econômico e social fosse informado, e a oferta bens de consumo "importados" antes inacessíveis deram a popularidade necessária para mais um mandato de FHC, a partir de 1998. Passados mais quatro anos, a insustentabilidade estrutural do modelo – que já vinha sendo alertada por um número significativo de intelectuais¹²⁴ – tornou-se indisfarçável. Tudo indica que a vitória de Lula nas eleições de 2002 possam ser uma amostra de que a fragilidade a que o país se sujeitou com a adoção indiscriminada do modelo da “globalização” – que a essas alturas se verificava no recurso desesperado ao FMI para empréstimos que salvassem a estabilidade e na absoluta dependência da economia aos “humores” do mercado de câmbio – possa ter sido rejeitada pela maior parte da população brasileira.

¹²⁴ Ver, entre outros, José Luiz Fiori, Maria Conceição Tavares, Francisco de Oliveira, Paulo Nogueira Batista Jr., Luiz Schwartz, Ermínia Maricato, Otilia Arantes, Paulo Arantes, Csaba Deák, Plínio Sampaio Jr., e tantos outros autores de peso, cuja notoriedade se deve mais a seu trânsito dentro dos círculos intelectuais críticos à globalização, do que a uma difusão pelos meios midiáticos hegemônicos.

A análise exposta acima mostra os dois lados a se considerar no fenômeno da globalização: por um lado, um conjunto de transformações originadas no avanço do conhecimento tecnológico, que resultaram em alguns rearranjos nas formas de organização da produção e na distribuição, assim como a dinamização dos fluxos financeiros, decorrentes de políticas macroeconômicas específicas. Este é o lado do fenômeno que pode ser considerado, a rigor, como inexorável. A ele se associa uma outra face, entretanto, que resulta exclusivamente da construção de uma matriz ideológica para dar condições ao processo político de expansão do “mercado-mundial” e da economia-mundo capitalista. Alguns autores franceses chegam a diferenciar a “mundialização”, que associam às mudanças tecnológicas que permitiram uma maior interconexão global, da “globalização”, fenômeno ideológico de imposição da expansão do “mercado mundial” através da adoção generalizada de políticas neoliberais alinhadas às diretrizes do Consenso de Washington. Inútil dizer que argumentos como o da “vitória” ou “constatação da generalização” do capitalismo, como o emanado por Castells, se incluem, mesmo que involuntariamente, nesta segunda categoria.

A força do “pensamento único”¹²⁵ é tanta que, evidentemente, associa-se muito mais a globalização à hegemonização – tratada quase que como “natural” pelo *establishment* econômico e mediático – do modelo econômico neoliberal do que apenas às transformações que facilitaram a figura da “aldeia global” cunhada na década de 60 por Marshall Mc Luhan. Em suma, a “globalização” se expandiu pelo mundo como uma “receita” econômica, à qual os países periféricos tinham de “adaptar-se” para lograr vencer suas crises e enfim ascender ao mundo industrializado. Como coloca Chesnais,

“... é preciso que a sociedade se adapte (esta é a nova palavra-chave, que hoje vale como palavra de ordem) às novas exigências e obrigações, e sobretudo que descarte qualquer idéia de procurar orientar, dominar, controlar, canalizar esse novo processo. Com efeito, a globalização é a expressão das forças de mercado, por fim liberadas ... dos entraves nefastos erguidos durante meio século. De resto, para os turiferários da globalização, a necessária adaptação pressupõe que a liberalização e a desregulamentação sejam levadas a cabo, que as empresas tenham absoluta liberdade de movimentos e que todos os campos da vida social,

¹²⁵ Termo cunhado em 1995 pelo jornalista francês Ignácio Ramonet, do jornal *Le Monde Diplomatique*, para designar a “tradução em termos ideológicos com pretensões universais, dos interesses de um conjunto de forças econômicas, e em particular das do capital internacional. O jornalista alertava para a hegemonização – no sentido de que não deixava espaço para contrapontos – de um instrumental ideológico que visava impor universalmente o domínio absoluto da economia e do mercado sobre os rumos políticos, sociais e culturais do mundo globalizado pós derrocada soviética”. (Ferreira, Resenha do livro “A cidade do pensamento único: desmanchando consensos”, de Otília Arantes, Carlos Vainer e Erminia Maricato, in Revista Pós nº8, São Paulo: FAUUSP, dezembro de 2000) .

sem exceção, sejam submetidos à valorização do capital privado”
(Chesnais, 1996:25)

3.2.5 O que há de novo na globalização?

Ocorre que, e esse é um dos aspectos mais interessantes da discussão, a maioria dos fenômenos apontados acima como causadores da “globalização” não são exatamente uma novidade no cenário do capitalismo mundial, e nem sempre são tão significativos, em termos numéricos, quanto se pretende. Sem dúvida nenhuma, a imagem de “novidade” que recebem se deve muito mais à força da ideologia dominante do que às características reais do fenômeno.

Primeiramente, deve-se observar que a diferença entre a matriz econômica imposta pelos países hegemônicos da economia mundial e a realidade dos países periféricos, não é uma novidade própria do atual estágio da globalização, mas sim a lógica de um sistema “desigual e combinado”, que depende da contínua expansão, se necessário à força, do “mercado mundial”. O florescimento das economias industrializadas durante os “trinta gloriosos” anos do Pós-Guerra se deu justamente graças à exploração sistemática e predatória dos países subdesenvolvidos, que sustentaram a *mise en place* do modelo do Estado do Bem Estar Social do período fordista-taylorista. Foi quando se deu no Brasil a chamada “industrialização com baixos salários” (Maricato, 1996), que promoveu no Brasil a “modernização do arcaico ou arcaização do moderno” (Schwartz, *apud* Maricato, 1996)¹²⁶. Em outros termos, a justaposição de um processo industrializante baseado na exploração da mão-de-obra barata e na exportação (em detrimento da formação de um mercado interno com poder aquisitivo para consumir) por sobre uma estrutura social arcaica estruturada em relações de desigualdade e dominação herdadas do Brasil colonial e uma estrutura econômica subalterna no sistema capitalista internacional (Sampaio Jr., 2000), dominada por uma elite nacional interessada apenas na manutenção

¹²⁶ O livro “*Multinationales et travailleurs au Brésil*”, de autoria do Coletivo Paulo Freire e publicado pelo *Centre d’Etudes en Développement en Amérique Latine - CEDAL* (Ed. Maspero, Paris, 1977), é uma excelente referência sobre esse assunto. Numa análise exaustiva sobre a atuação das multinacionais no Brasil, os autores mostram que enquanto a rentabilidade máxima das empresas européias na Europa em 1974 foi de 32% (da empresa Rousselot, na França), no Brasil a Chrysler tinha uma rentabilidade, no mesmo ano, de 375%. Contavam-se em meados daquela década 2730 empresas multinacionais instaladas no Brasil nos mais variados setores. Entre elas havia muitas empresas de porte significativo, como General Electric, Texaco, IBM, Nestlé, Nippon Steel, Phillips, Rhône Poulenc, Mercedes, Du Pont, entre tantas outras. A alemã Volkswagen, por exemplo, concentrava ¾ de sua produção na Alemanha, enquanto o outro quarto se dividia entre Brasil (com aprox. 500.000 unidades produzidas), México (aprox. 85.000 unid.) e África do Sul (aprox. 35.000 unid.). Os resultados obtidos no Brasil eram transferidos à Alemanha seja por via legal, seja através de “pagamento de serviços de assistência técnica à produção e gestão” para a empresa-mãe, seja através dos mais variados artifícios financeiros.

de sua hegemonia através de um mercado – e de uma nação – inacabados (Deák, 1991). Embora seja este um assunto de intensa discussão intelectual entre os grandes pensadores da industrialização brasileira¹²⁷, um grande número de autores, como Chico de Oliveira, Celso Furtado, M.C. Tavares, J. L. Fiori, entre outros, aponta consensualmente para o desequilíbrio desse processo, que associou a condição de dependência externa à forte desigualdade social interna, impedindo a efetiva construção da nação (Sampaio Jr., 1999). Deák (1990) mostra como a sistemática expatriação dos excedentes gerados no país produz um impasse estrutural, pelo qual a economia brasileira, mesmo expandindo minimamente seu mercado interno (de forma a garantir justamente a produção dos excedentes), nunca poderia – na ótica das elites – atingir ainda assim o estágio de acumulação intensiva necessário à construção da nação, já que não produziria mais os excedentes passíveis de expatriação que garantem a dominação dessas elites.

Pois bem, é nesse cenário de antagonismo **nada novo** que se insere o discurso da globalização, que representa na verdade a **continuidade do mesmo processo**, com a re-imposição de uma nova matriz capitalista de incorporação de progressos técnicos sobre uma sociedade que sequer resolveu ainda sua histórica situação de subdesenvolvimento, e que alia a extrema dependência externa à profunda desigualdade interna. Assim, assistimos a um descompasso entre as teorias e práticas políticas, econômicas e urbanas induzidas pela globalização e a realidade brasileira, já que elas não partem da premissa básica de que as condições iniciais para o surgimento de um eventual paradigma pós-fordista de produção e de ocupação do espaço urbano não são as mesmas no centro e na periferia do sistema. Difundem-se modelos de (des)regulação da economia e conseqüentemente da produção do espaço urbano que respondem à realidade de uma pequena minoria, assentando-se em bases de atraso e desigualdade de caráter estrutural, mesmo que o custo a pagar seja a renúncia em resolver tal atraso e a completa desestruturação industrial e econômica do país.

Mas não é só neste aspecto, o da continuidade do cenário de dependência como resultado de uma opção de dominação interna por parte de nossas elites, que o fenômeno da “globalização” não é, na prática, tão novo quanto se pretende. Também no aspecto das “novas descobertas tecnológicas”, a intensa

¹²⁷ Cujo ponto central gira acerca da maior ou menor importância dos aspectos endógenos da industrialização dependente. Ver Sampaio Jr., 1999..

propaganda do potencial de “integração planetária” que elas supostamente representam deve ser analisada com cautela. Trata-se da mesma questão já discutida no capítulo 2, sobre os novos “edifícios inteligentes”. É evidente que as possibilidades de comunicação via satélite ou da telemática são aspectos inovadores que aproximaram as distâncias planetárias, mas seu aspecto “revolucionário” talvez seja menos – ou pelo menos tanto quanto – significativo, em seu tempo, do que descobertas anteriores. Como lembra Deák,

“na verdade, a última grande notícia a respeito de ‘globalização’ é muito anterior ainda: é a descoberta e implantação do telégrafo no início dos anos 1850, que reduziu o tempo de percurso de uma notícia de Londres para, digamos, a recém fundada colônia de Hong-Kong, de 40-50 dias em um barco a vela (o vapor estava só começando) a uma fração de segundo através de um cabo no fundo do mar, informando a cotação da seda, pimenta do reino, açúcar ou das ações na Bolsa de Londres pelo mundo inteiro.” (Deák, 2001)

No mesmo sentido, se definirmos como globalização a ampliação das relações econômicas para além das fronteiras nacionais e até continentais em função de avanços tecnológicos, devemos então admitir que esse processo já tem mais de trezentos anos, quando, a partir do século XVI, os avanços na navegação permitiram o domínio das potências mercantilistas sobre os principais oceanos do globo terrestre e a expansão colonial européia.

Sem voltar tanto no tempo, mas aumentando a semelhança com as transformações de hoje, Batista Jr. argumenta que

“Na realidade, a integração dos mercados mundiais, inclusive no que diz respeito à formação diária dos preços, remonta à segunda metade do século XIX. É evidente que os métodos modernos de comunicação ampliaram dramaticamente o volume e a complexidade das transações, mas não se deve perder de vista que já existiam, nas décadas finais do século XIX, meios de informação e transporte (cabos submarinos telegráficos intercontinentais, navios a vapor e ferrovias) capazes de sustentar um sistema econômico genuinamente internacional” (Batista Jr., 2000:40)

Um outro dado interessante diz respeito à questão dos Investimentos Diretos no Exterior, usado pela totalidade dos analistas como um indiscutível indicador da “novidade” do fenômeno. Sassen, por exemplo, coloca que

“o Investimento Direto no Exterior (IED) é um dos muitos indicadores dos processos de delocalização do capital...É um indicador essencial, porque uma boa parte da dispersão geográfica da produção e da reorganização da indústria financeira é internacional, mais do que doméstica.. O crescimento maciço dos IEDs realizados por todos os países desenvolvidos nos anos sessenta e setenta, foram largamente

ultrapassados pelos IEDs ainda mais importantes efetuados pela grande finança internacional nos anos 80".(Sassen, 1991:77)¹²⁸

Entretanto, a própria autora mostra como os IEDs, ao contrário de promoverem uma expansão internacional dos fluxos de investimentos, ocorreram de forma extremamente concentrada, quase que na sua totalidade entre as maiores economias do mundo. Husson (1996) e Chesnais (1996) atentam para o fato de que "o IED caracteriza-se pelo alto grau de concentração dentro dos países adiantados, especialmente os da tríade" (Chesnais, 1996:33), que faz com que "seria errôneo considerar que a mundialização progride de maneira linear e desemboca em uma real homogeneização do espaço econômico" (Husson, 1996:98). Pelo contrário, como aponta a própria Sassen, os fluxos que se direcionam para os países em desenvolvimento **diminuíram** de 26 para 17% do início ao fim da década de 80. No caso específico do Brasil, o país recebeu, entre 1967 e 1979, um total de investimentos diretos do exterior equivalente a 6,8% do total dos fluxos mundiais de IEDs. Já no período 1980-1998, essa participação caiu, no total acumulado, para apenas 2,6% do total¹²⁹. Para piorar, verificou-se que "a maior parte do que é computado como investimento externo direto no Brasil não se trata de dinheiro enviado ao país", como relatou a Folha de S. Paulo, em 3 de novembro de 2002. Dos U\$10,3 bilhões de IEDs que entraram no país em 2002, 64,4% foram apenas operações de socorro de sedes de multinacionais pagando dívidas de suas subsidiárias no país. "Na maioria das vezes, não passam do perdão da dívida das empresas locais pela matriz. Ou seja, registro contábil de transação intercompanhias"¹³⁰. Assim, espanta a maneira como as cidades do Terceiro Mundo são facilmente inseridas, pela própria Sassen, nas relações das "cidades-globais" em potencial, quando se sabe que tais países, apesar do processo de expansão do "mercado mundial", e por ser este um processo extremamente concentrador e excludente, estão na verdade participando cada vez menos dos "fluxos" que determinam a condição da "cidade-global". O "aumento da mobilidade do capital em nível transnacional", nas palavras de Sassen, "ocorridos nos últimos vinte anos" (Sassen, 1999:15), excetuando-se o volátil capital financeiro atraído pela alta dos juros, não se deu de forma tão "globalizada" quanto se deixa crer, muito pelo contrário. Como lembra Batista Jr., citando relatório do FMI, "os mercados financeiros tornaram-se crescentemente integrados, mas estão longe de formar um único mercado global". (Batista Jr., 2000:48).

¹²⁸ Tradução do autor.

¹²⁹ OCDE – Études Economiques de l'OCDE – Brésil, juin 2001, Paris: OCDE, 2001.

¹³⁰ Folha de S. Paulo, 3/11/2002, primeira página.

Mas o fato mais interessante é o volume de IEDs até mesmo entre os países desenvolvidos não é, na era da "globalização", proporcionalmente maior do que ele já foi há cerca de 100 anos atrás. Para Batista Jr., comentando uma observação feita até mesmo pelo FMI, e contradizendo o "*aumento da mobilidade do capital em nível transnacional*" apontado por Sassen, "*o grau de integração da economia internacional nas décadas recentes é comparável, e em alguns casos até inferior, ao observado no período anterior à Primeira Guerra*" (Batista Jr., 2000:40). Segundo o autor, o total de IEDs de 14,1% do PIB mundial em 1998 não era significativamente superior ao total de 1913, que superava os 9%. Na primeira década do século passado, os IEDs da Grã-Bretanha "*eram maiores do que seu estoque de capital doméstico*", um fato que nunca mais ocorreu na economia mundial, nem mesmo nos atuais anos da "globalização. Quanto ao comércio, Batista Jr. mostra que se a participação das exportações era de 14,3% do PIB dos países desenvolvidos, ela não era muito maior do que os 12,9% de exportações registrados nos países desenvolvidos em 1912-1914, contradizendo Castells, para quem "*os fluxos de comércio e investimentos se internacionalizaram de forma acelerada*" com a globalização (Castells, 1998:4).

Paulo Nogueira Batista Jr. está entre os poucos autores a se empenhar em contradizer, com números, os dados da tão propalada "globalização". Nem por isso, suas análises deixam de ser bastante significativas: o autor mostra que as migrações internacionais, ou seja, a mobilidade das pessoas, eram muito mais significativas em meados do século XIX e início do século XX do que o são atualmente. Os cerca de 36 milhões de europeus que saíram do continente entre 1870 e 1914, mostram que "*à integração do mercado de trabalho era muito maior no início do século XX do que é hoje*" (Batista Jr., 2000:44). Também é significativa a preponderância dos mercados internos, em detrimento do crescimento dos fluxos econômicos internacionais. As exportações equivalem, segundo o autor, a 12% ou menos do PIB em países fortemente exportadores como EUA, Japão, ou a Comunidade Européia, e os mercados internos "*absorvem cerca de 80% da produção e geram 90% dos empregos*" (Batista Jr., 2000: 57). O autor ainda ressalta que os fundos de pensão norte-americanos mantinham somente 6% de seus ativos em títulos estrangeiros, em 1993 (idem,57). Quanto às "empresas multinacionais", embora empregassem, segundo Castells "*70 milhões de trabalhadores em 1993*" e fossem responsáveis por "*um terço da produção global total da empresa privada*" (Castells, 1998:5), o fato é que elas continuam agindo concentradamente em seus países industrializados de origem. Vimos que as 200 maiores empresas

"transnacionais" são originárias de uma dezena de países, como corrobora o autor: *"a maioria das grandes corporações da Europa, dos EUA e do Japão concentram as suas atividades no país de origem"* (idem, 60). Segundo Husson (1996:98), *"o nível de implantação das firmas no estrangeiro se mantém modesto, já que em 1990 ele representa respectivamente 6%, 17% e 20% da produção das firmas industriais japonesas, alemãs e norte-americanas"*. Como já dito anteriormente, a concentração das atividades econômicas de maior valor agregado, assim como dos cargos empresariais de comando dessas "multinacionais" nos países-sede das empresas é outra característica da "não-globalização". Segundo Boyer, *"a maioria dos conselhos de administração só se compõem de quadros nacionais"* (Boyer, 1997b:23), ao que Batista Jr. complementa precisando que em 1991, só *"2% dos membros dos conselhos de administração das grandes empresas americanas eram estrangeiros"* (Batista Jr.;1996)¹³¹. Quanto às atividades de pesquisa, Batista Jr. ressalta que *"as firmas das principais economias do mundo - Alemanha, Japão e EUA - realizam menos de 15% da sua atividade tecnológica fora do país de origem"* (Batista Jr., 1996).

Mas se vimos acima que a internacionalização da atividade econômica que geralmente se associa à "globalização" é menos intensa do que se divulga, há ainda uma última questão que deve ser relativizada no suposto fenômeno da globalização: a de que ela representa um recuo significativo do Estado face ao avanço da economia neoliberal. Pelo contrário, no caso dos países industrializados, que não foram coagidos a adotar a cartilha do "Consenso de Washington", a participação estatal chegou até a se intensificar nas últimas décadas. Contradizendo Castells, para quem *"os mercados globalizados e informatizados já não necessitam do Estado como foi o caso a longo de toda a história da humanidade"* (Castells, 1998:8), os gastos públicos em 2001 nos principais países da social-democracia europeia continuavam a engajar uma quota considerável de seus PIBs em gastos públicos: 46,2% na França, 41,9% na Itália, 36,4% no Reino Unido¹³². Um volume, aliás, muito mais significativo do que os gastos públicos no Brasil, que, como parte dos efeitos dos "ajustes estruturais", tinha despesas públicas equivalentes a 26,8% do PIB naquele ano. Um argumento a se pensar face à apologia sistemática dos "modelos neoliberais" das economias industrializadas, nem tão liberais quanto se pode pensar, para o caso europeu. Segundo Batista Jr., *"a maior parte dos*

¹³¹ Citando pesquisa de Robert Wade, da Universidade de Sussex.

¹³² The World Bank, Public Sector Reform & Governance, Public Expenditures, 2001.

indicadores agregados mostra aumento da participação do Estado na grande maioria das economias desenvolvidas nos últimos quinze ou vinte anos". Corroborando os dados acima citados, do Banco Mundial, o autor cita dados da OCDE que mostram como, nos países do G7, a relação gastos públicos/PIB **aumentou** de 36% para 40% entre os períodos de 1978-1981 e de 1992-1995. Ainda nesse mesmo sentido, Deák observa que o papel do Estado mantém-se fundamental, até mesmo para implementar as orientações impostas pela ideologia neoliberal:

"...o Estado sempre foi, naturalmente, 'necessário' para o capitalismo (desempenhando tarefas tão fundamentais como assegurar a propriedade privada, impor o próprio trabalho assalariado e conduzir guerras). ... A penetração da regulação estatal na economia ... abarca os ramos de produção mais diversos, ... tais como, a proteção de ramos industriais obsoletos (atualmente, siderurgia e indústria pesada em geral), o subsídio aos ramos industriais novos e à indústria de armamentos ('pesquisa', 'defesa') e –last but not least– 'resgate' a bancos falidos e sustentação de toda a estrutura financeira ao nível nacional e até internacional" (Deák, 2001).

Este talvez seja o mais eficaz efeito ideológico da globalização: fazer crer que os novos tempos exigem a renúncia da participação estatal. Pelo contrário, o caso Raytheon/Sivam é apenas um exemplo, os Estados Nacionais mantêm uma forte atuação na disputa pelo poder econômico mundial (Ferreira, 1998). Podemos dizer que, ao invés de um recuo do Estado, a globalização representa uma intensificação de sua participação, agora de forma mais qualificada e especificamente voltada para os interesses do capital, em detrimento da sociedade. Como dito por Boaventura Souza Santos¹³³, o Estado do Bem-Estar Social se tornou o Estado do Bem-Estar Social das empresas, de tanto que o Estado vem trabalhando a favor dos interesses empresariais em todos os países capitalistas. A "globalização neoliberal", em suma, tem pouco de liberal.

* * *

Vemos então que o "fenômeno" da globalização deve ser abordado com certo cuidado, em razão de sua forte carga ideológica. Uma ideologia muito útil para os setores interessados em hegemonizar o modelo econômico neoliberal, tanto por parte dos grandes grupos capitalistas internacionais, como por parte das elites periféricas em busca da manutenção de sua hegemonia. Trata-se, para elas, de *"remover as resistências locais, sindicais e nacionais ao processo de*

¹³³ Em entrevista à Roda Viva, TV Cultura, São Paulo, 2002.

internacionalização" (Batista Jr., 2000:58). John Kenneth Galbraith, experiente economista e diplomata norte-americano, declarou a um jornal italiano que a *"globalização ... não é um conceito sério. Nós, os americanos, o inventamos para dissimular a nossa política de entrada econômica em outros países"* (Batista Jr., 2000:68). Uma dissimulação tão bem feita que leva seus arautos a formularem "receitas" prontamente adotadas por nossas elites, como a de que *"a única forma de prevenir a desestabilidade monetária e financeira é, para os governos, tratar de homogeneizar cada vez mais as economias nacionais com os mercados financeiros globais"*, nas palavras de Castells (1998:4).

Como coloca Batista Jr.,

"a ideologia da globalização ... constitui um reforço considerável e falsamente moderno para a arraigada subserviência de muitos setores das camadas dirigentes do país, sempre prontos a atuar como pressupostos dos interesses internacionais dominantes e a colaborar para uma integração subordinada à economia internacional" (Batista Jr., 2000:51).

Assim, a "globalização" se coloca como um fenômeno essencialmente ideológico, apoiado em algum "substrato de realidade ... que lhe confere certa plausibilidade" (Batista Jr., 2000:38). Trata-se de uma argumentação exaustivamente difundida pela mídia, adotada sem parcimônia pela academia, e que vem sendo aceita sem questionamentos como um fenômeno inexorável, embora ele seja, assim como no caso do conceito das "cidades-globais", empiricamente frágil quanto a seus argumentos centrais.

Resta que, como vimos, os autores mais destacados da teoria das "cidade-globais", como Sassen e, em especial, Castells, não só aderem à essa abordagem como são responsáveis pela sua difusão, assim como pela elaboração de uma teoria urbana ela mesmo assentada nos princípios ideológicos da "globalização". Uma teoria, a da "cidade-global", que tampouco se confirma quando confrontada aos dados da nossa realidade, como observado no capítulo 2. Se a globalização econômica escamoteia a tentativa de imposição – com certo sucesso quanto a esse objetivo, mas não quanto a seus resultados – de um modelo neoliberal de modernização econômica por sobre uma base sócio-econômica que mal superou os desequilíbrios da herança colonial, parece que a "cidade-global", por sua vez, pode ser uma transferência do mesmo processo para o campo do urbanismo, com a tentativa de imposição ideológica de uma matriz urbanística por sobre cidades subdesenvolvidas que não

conseguem sequer dar mínimas condições de vida a mais de 50% de sua população. Parece-nos que pode estar surgindo nesse sentido um discurso ideológico hegemônico quanto à gestão das cidades que preconiza como inexorável – assim como o faz a globalização no âmbito cultural, político e econômico - o papel “modernizante” das “cidades-globais” (Vainer, 2000).

Ocorre que, se no caso da "globalização" da economia os interessados nessa construção ideológica são claramente identificáveis – os grandes grupos econômicos e seus governos, por um lado, e as elites periféricas, por outro – no caso da "cidade-global" não fica tão claro a quem tal fenômeno poderia interessar. Entretanto, veremos que, como para a "globalização", os beneficiados pela rápida difusão da teoria da "cidade-global" são também tanto as forças do capitalismo mundial quanto uma pequena elite interna. No caso das forças capitalistas internacionais, esse padrão urbano é interessante simplesmente porque ajuda fisicamente o processo de expansão da "economia-mundo capitalista". É sobre este aspecto que iremos inicialmente refletir, na próxima seção, antes de adentrar, no próximo capítulo, na análise das forças internas que se beneficiam com o advento da "cidade-global" paulistana.

3.3 Da "globalização" à "cidade-global"

Porque poderíamos dizer que a "cidade-global", concebida segundo os parâmetros analisados nos dois primeiros capítulos, favoreceria as forças interessadas na "globalização"? A resposta é aparentemente simples: porque o modelo das cidades-globais se estrutura justamente em torno da idéia de que cabe às cidades "preparar-se" para as "novas" forças da economia global. Ou seja, a idéia é que possam servir como suporte físico aos fluxos econômicos, à atuação das empresas, etc. Entretanto, se foi visto que os aspectos "inovadores" da "globalização" não são tão novos assim, esse argumento cai por terra. As cidades sempre foram o lócus privilegiado do sistema capitalista, e não há muita novidade em dizer que elas continuam sendo o espaço ideal para a sua expansão. O argumento de Sassen é que as cidades na era da globalização devem ser mais especializadas do que eram, mais preparadas para um "novo tipo" de organização econômica, para uma "nova" economia de serviços. As cidades devem, no novo padrão global, ser **competitivas**. Senão, parece que estariam fadadas a morrer.

Vale lembrar novamente das palavras de Chesnais (1996:25) para quem “... é preciso que a sociedade **se adapte** (esta é a nova palavra-chave, que hoje vale como palavra de ordem) às novas exigências e obrigações” da globalização. Quando Sassen fala que “as transformações ocorridas durante as últimas duas décadas na composição da economia mundial ... têm contribuído para o papel estratégico desempenhado por certas grandes cidades”(Sassen, 1999:16), e elenca os “atributos” necessários à esse papel, ou quando Castells comenta que as grandes metrópoles podem oferecer “aos especialistas de alto nível, ou se necessário ao sistema, as melhores possibilidades de promoção, prestígio social e satisfação pessoal...” (Castells, 1998:434), estão falando, em suma, no mesmo processo de “adaptação”. Adaptação da própria cidade às exigências das “transformações globais” que lhe permitirão um novo papel estratégico, e adaptação dos homens que comandam os negócios mundiais às mesmas exigências, graças à infra-estrutura que essa cidade oferece.

Por isso a tentativa de vários autores em hierarquizar essas cidades, como visto no capítulo 1, dando lhes mais ou menos importância à medida que apresentam uma maior ou menor capacidade de “adaptação”. Por trás dessa lógica, está a de que uma cidade “secundária” ou mesmo excluída da rede de cidades-mundiais ainda poderia ter, se quisesse, a possibilidade de subir um patamar ou mesmo de ingressar nessa rede, cabendo-lhe para isso apenas buscar os atributos que faltassem para essa “adaptação”. A pergunta que se coloca naturalmente a partir desse raciocínio é: se toda cidade pode se tornar uma cidade-mundial, quais os instrumentos efetivos para fazê-lo? Temos aqui a introdução de um elemento novo. Pois enquanto as teorias revisadas no capítulo 1 se propunham sobretudo a diagnosticar os “atributos” da cidade, conferindo-lhe ou não a classificação de “cidade-mundial” de primeiro ou segunda significância, surge agora a necessidade de uma matriz teórica **propositiva**, que possa efetivamente dar a “receita” necessária para essa desejada transformação.

Assim, da mesma forma que surge, com o processo de expansão da “globalização” econômica, um verdadeiro receituário para orientar os países periféricos à seu novo papel no “ajuste” da economia-mundo capitalista, cujo modelo mais conhecido foi o do Consenso de Washington, há certa lógica no fato de surgirem também cartilhas orientadoras das políticas de “gestão urbana” a serem adotadas para “inserir” a cidade ao mundo globalizado. A

"globalização", através da idéia da "cidade-global", adentra em definitivo no mundo do planejamento urbano.

3.3.1 Planejamento Estratégico e Marketing Urbano

Não é surpresa constatar que os teóricos que defendem e difundem a idéia da cidade-global sejam exatamente os mesmos a refletir sobre formas de planejamento urbano que permitam à uma cidade alcançar tão almejado objetivo. Saskia Sassen, Castells, e os urbanistas catalães¹³⁴ – dentre os quais Jordi Borja é o mais destacado – que, como visto no capítulo 1, estiveram em São Paulo promovendo sua condição global, especializam-se em uma nova modalidade de planejamento, largamente inspirada nas teorias de gestão empresarial, como que para fazer jus à vocação liberal e competitiva que as cidades supostamente passaram a ter: o *Planejamento Estratégico*, e sua variante, o *Marketing Urbano*.

A idéia que sustenta o conceito é a de que, no mundo da "acumulação flexível", em que dominam as "novas" dinâmicas econômicas da globalização, as cidades devem ser mais competitivas na sua capacidade de oferecer a base física para esse novo cenário, e para isso devem ser pensadas não mais como cidades, mas sim como empresas. O modelo teórico foi montado a partir da experiência festejada da reurbanização de Barcelona – do que decorre a presença dos urbanistas catalães –, realizada em função da escolha da cidade como sede das olimpíadas de 1992. A canalização de vultosas quantias de capital, tanto públicos como de empresas interessadas em capitalizar com o evento e com a posição de destaque da cidade, permitiram que se realizasse uma profunda reforma nas áreas portuárias decadentes da cidade, renovadas graças aos novos equipamentos esportivos e à construção da vila olímpica, depois incorporada à cidade na forma de provisão habitacional. Evidentemente, a urbanização de Barcelona é o caso mais típico de capitalização de um evento internacional de grande porte, que seria retomado posteriormente por outras cidades, com eventos como a Exposição Universal. Embora seja inegável a mudança de qualidade das áreas renovada, há muita polêmica sobre o fato dessa urbanização não ter sido suficientemente inclusiva, promovendo alterações que beneficiaram muito mais as classes médias e altas do que

¹³⁴ Entre outros exemplos, Sassen e Borja foram consultores para o Plano Estratégico da cidade de Bahia Blanca, na Argentina, Borja para o Eixo Tamnduatehy, de Santo André, SP.

efetivamente a população espacialmente excluída. Ainda assim, e como comentaremos no capítulo 4, a realidade econômica da Europa, e em especial o significativo crescimento da Espanha no bojo da União Européia a partir dos anos 80, faz com que sejam absolutamente impossíveis quaisquer comparações entre o modelo lá adotado e aqueles que podem vir a ser utilizados no Brasil. Em suma, tratam-se de realidades sociais absolutamente diversas, e por mais que existam críticas, o quadro de distribuição da renda na Espanha é incomparavelmente superior ao do Brasil, fazendo com que discussões sobre inclusão/exclusão social não possam ser feitas de forma comparativa. Assim, como ocorre com o conceito da "cidade-global", o problema não está tanto nas suas formulações em si, nem nas bases empíricas originais (Barcelona, para o Planejamento Estratégico, e Nova York, Londres e Tóquio para as cidades-globais), **mas na sua transferência para a realidade urbana de outros países**, no que acaba se tornando um instrumento ideológico de difusão de alguns preceitos urbanísticos de perfil nitidamente liberal. Em outras palavras, são as "idéias fora do lugar".

Um dos poucos textos acadêmicos a fazer a crítica contundente da forma como o Planejamento Estratégico, justamente, vem sendo utilizado por esse viés ideológico, foi certamente *Pátria, empresa e mercadoria*, de autoria de Carlos Vainer, parte do livro em co-autoria com Otilia Arantes e Ermínia Maricato, "A cidade do pensamento único" (Vozes, 2000), que desempenhou na academia um importante papel de desmistificação da matriz urbana da ideologia neoliberal. Nesse texto, o autor demonstra como os principais atores da imposição ideológica da "globalização econômica", a saber as agências multilaterais, são exatamente os mesmos que se esforçam, num *marketing* conjunto com os consultores internacionais (dentre os quais os catalães) para difundir o Planejamento Estratégico, que nada mais é senão a "adaptação" dessa ideologia no âmbito da questão urbana. Não é apenas coincidência que a ONU, através de sua agência Habitat, tenha incumbido justamente Castells e Borja de fazer uma revisão das propostas levadas à conferência Habitat II de Istambul, que gerou um livro (Borja e Castells, 1997) no qual apresentam suas idéias como "*verdadeiras receitas para a aplicação do modelo*" (Vainer, 2000:77). Vainer ainda lembra que foram o Banco Mundial, a ONU e o Pnud que financiaram a publicação de importante volume, organizado também por Borja (1995) destinado a difundir para a América Latina a "bem sucedida" experiência paradigmática de Planejamento Estratégico de Barcelona.

Como ressalta Maricato,

"...as propostas dos 'planos estratégicos' vendidos às municipalidades latino-americanas combinaram-se perfeitamente ao ideário neoliberal que orientou o 'ajuste' das políticas econômicas nacionais por meio do Consenso de Washington ... Uma receita para os países e outra receita para as cidades se adequarem aos novos tempos de reestruturação produtiva no mundo ou, mais exatamente, aos novos tempos de ajuste da relação de subordinação às novas exigências do processo de acumulação capitalista sob o império americano". (Maricato, 2001:58)

Castells não deixa a menor dúvida sobre o sentido com que essa "receita" é literalmente imposta ideologicamente, enfatizando a relação globalização - planejamento estratégico e o conceito da "necessidade de adaptação" das cidades ao mundo globalizado:

*"A flexibilidade, globalização e complexidade da nova economia do mundo **exigem** o desenvolvimento do Planejamento Estratégico, apto a introduzir uma metodologia coerente e adaptativa face à multiplicidade de sentidos e sinais da nova estrutura de produção e administração" (Castells, 1990:14, apud Vainer, 2000:76)*

De certa forma, trata-se de enterrar definitivamente o modelo funcionalista de planejamento do período anterior. Se o fordismo gerou uma matriz funcionalista-modernista-tecnocrática e autoritária, além de rígida, do planejamento urbano, ela agora não tem mais capacidade de responder às exigências de um sistema "flexível". Vainer ainda destaca, citando textos oficiais do Banco Mundial, que *"a nova questão urbana teria, agora, como nexos central a problemática da **competitividade** urbana"* (Vainer, 2000:76, grifo meu). Competir para atrair o capital financeiro abundante que está a circular pelo mundo, competir para atrair os homens de negócios que hoje fazem viver a "nova" economia globalizada, competir para dar melhores condições do que as outras cidades para receber as forças da economia global, capazes de dar-lhes sobrevida e um novo dinamismo "conectado" à "modernidade global". Competir, enfim, para garantir um fôlego político aos prefeitos que tiverem sucesso nessa aventura, ou pelo menos o sucesso fictício que a ideologia possa construir, assim como puderam se reeleger os governantes que levaram seus países nos caminhos da cartilha da globalização.

Essa é a razão pela qual o Planejamento Estratégico vem sendo adotado por um número significativo de cidades na América Latina. Bahia Blanca e Córdoba, na Argentina, Rio de Janeiro e Santo André são alguns exemplos, embora neste último caso o Projeto Eixo Tamanduatehy, mesmo contando com a assessoria

dos catalães Borja e Busquets, não tenha recebido oficialmente essa denominação.

A idéia da competitividade, vendida à esses municípios como a solução para sua "adaptação" ao papel estratégico que a globalização lhes impõe, é a de que as cidades terão que saber, dada a escassez de capitais disponíveis e a tendência de concentração dos órgãos decisórios (ou "de comando"), competir entre si para atrai-los para seus territórios. Uma lógica que até pode funcionar para as grandes metrópoles desenvolvidas, mas que se fragiliza quando transferida para as cidades periféricas, uma vez que sabemos, como visto acima, da crescente concentração das empresas "transnacionais" em uns poucos países-sede. Não é à toa, portanto, que São Paulo não esteja, conforme visto no capítulo 2, em nenhuma das relações das 25 cidades que recebem maior número de sedes ou volume de fluxos transnacionais. Logicamente, esses fluxos se dão prioritariamente, assim como os IEDs, entre os países e as cidades desenvolvidas.

Ainda assim, e como tais fatos são pouco difundidos, as cidades periféricas vêm procurando organizar-se através de Planos Estratégicos, para atrair os fluxos de comando da economia global. Essa competição, que denominam também de *marketing urbano*, estabelece uma série de elementos que podem ser essenciais para o alcance dos objetivos. Trata-se de buscar os *"atributos específicos que constituem [...] insumos valorizados pelo capital transnacional: espaços para convenções e feiras, parques industriais e tecnológicos, oficinas de informação e assessoramento a investidores e empresários, torres de comunicação e comércio, segurança"* (Vainer, 2000:79). Nas palavras de Ascher,

"Consideramos, geralmente, que o processo de internacionalização – de globalização – vai continuar, ampliando, de maneira cada vez mais clara, as economias nacionais e relativizando as potencialidades das políticas puramente nacionais... Neste contexto a concorrência entre cidades e regiões tem muitas possibilidades de crescer. O "marketing urbano" se converte em um elemento chave na definição das políticas locais. As autoridades locais buscam, através de todo tipo de meios, atrair os investidores; isto supõe, especialmente, acessos rápidos e cômodos a todas as redes de transporte e de comunicação (auto-estradas, TGV, aeroportos, portos)" (Ascher, 1993:173, *apud* Wilderode, 2000:260, grifos meus)

Fica claro aqui o porquê da importância dada por Sassen, como vimos no capítulo anterior, aos "novos centros terciários" como um dos elementos característicos e prova incontestável do surgimento de uma cidade-global. Trata-se,

de fato, do principal meio de criar a condição de competitividade que a cidade **precisa** ter para ser "global".

O arcabouço teórico do Planejamento Estratégico parte da transposição das técnicas militares para o campo empresarial, e posteriormente, de sua adaptação para as dinâmicas urbanas, sob a égide da competitividade, do liberalismo, e da onipotência absoluta do capital. Há vários "manuais" sobre o Planejamento Estratégico, alguns deles de autoria de intelectuais brasileiros¹³⁵, todos encontrados em vários exemplares nas bibliotecas das faculdades de urbanismo privadas mais importantes do país. Sem dúvida, os de autoria de intelectuais espanhóis tornaram-se a referência mais festejada a respeito. José Miguel Fernández Güell, em seu livro *"Planificación Estratégica de Ciudades"*, produziu um verdadeiro receituário técnico sobre o Planejamento Estratégico. Referindo-se às teorias da força aérea norte-americana (*US Air Force – USAF*), o autor comenta:

"Os ataques estratégicos devem produzir efeitos muito maiores que a proporção do esforço investido em sua execução, e devem ser desenhados de uma maneira persistente e coordenada para afetar a capacidade inimiga...". Esta frase procedente da doutrina militar contemporânea (USAF, 1992) é perfeitamente transponível para os princípios que regem a prática empresarial atual" (Güell, 1997:16)¹³⁶.

Tal doutrina se transpõe por sua vez, evidentemente, para o campo urbano. A terminologia utilizada inclui termos como "ataques frontais", "ataque de guerrilha", "defesa pelos flancos", e assim por diante (1997:24). O reducionismo teórico e o deslumbramento com o "novo" mundo da economia "global" é total: "a nova ordem econômica", assunto que merece um subtítulo específico à página 35, é analisada tão somente através da descrição de um dia de trabalho de Ulrich Muller, fictício empresário de uma também imaginária firma anglo-suíça de telecomunicações sediada em Zurich, e com "plantas produtivas situadas em três continentes". A prova maior de que *"as mudanças em curso estão questionando a ordem econômica até agora estabelecida"* (Güell, 1997:36), se evidenciaria, para o autor, na descrição do atribulado dia do homem de negócios, que se dirige no jato da empresa à uma reunião em Londres, seguida de outra em Madrid, para a qual ele se preparou, a bordo do avião, ao receber *"via satélite em seu computador pessoal uma apresentação multimídia em*

¹³⁵ Ver por exemplo "A cidade intencional: o planejamento estratégico de cidades", de Rodrigo Lopes, Rio de Janeiro: Mauad, 1998.

¹³⁶ Tradução do autor, assim como as citações dos parágrafos seguintes.

castelhano". A apoteose, quase cômica, da constatação de um "novo mundo globalizado" acaba com a seguinte observação:

Assim, de forma inesperada, o dia de Ulrich Muller, executivo alemão de uma empresa anglo-suíça com fábricas em três continentes, termina em um conhecido restaurante madrileno degustando um excelente linguado do mar de cantábrico" (Güell, 1997:36)

Bem-dita a "cidade-global" capaz de gerar tal conforto a seu ilustre hóspede "globalizado", e portanto ganhar em competitividade, sobre suas rivais. Como coloca Güell, uma cidade, ao produzir um Plano Estratégico, assim como o faz a empresa, *"precisa identificar aqueles outros lugares com os quais mantém uma rivalidade ou complementaridade"* (Güell, 1997:140).

Também não sobram dúvidas quanto à total subserviência do Planejamento Estratégico aos ditames do capital. Para o autor, *"a base econômica é um elemento chave da oferta urbana"*, e para isso deve tratar com especial cuidado de aspectos como, entre outros, a *"adequação da estrutura empresarial ao entorno competitivo"*, a *"competitividade dos custos trabalhistas"* (i.e, baixos salários), a *"flexibilidade e dinamismo do mercado de trabalho"*, a *"acessibilidades às fontes de financiamento"*, e, a *"atitude favorável frente os negócios"*. Por outro lado, como também deve-se atentar, no bojo do Planejamento Estratégico, para um *"bom ambiente sócio-trabalhista"*, os aspectos sociais não podem ser deixados de lado: o plano deve permitir a *"prevenção das possíveis situações de marginalidade social"*. Para quem estiver vendo nessa preocupação algum esforço em refrear os efeitos excludentes da sociedade capitalista, trata-se de uma ilusão. O objetivo é exatamente o oposto, o de favorecer uma ambiente adequado para a livre expansão do capital e para a manutenção da competitividade: *"se a articulação do tecido social" for "sacrificada, é previsível que, em prazos não muito longos, se gerem tensões sociais, com o que a cidade **deixaria de ser atraente aos olhos dos investidores estrangeiros**"* (Güell, 1997:116, assim como as citações anteriores do parágrafo).

Do ponto de vista técnico, esse "novo" planejamento divide as ações de intervenção no espaço urbano em várias escalas, segundo Borja e Castells: na escala mais ampla, *"operações funcionais, especializadas, quase sempre vinculadas às comunicações ou às atividades conectadas à economia globalizada (teleportos, World Trade Centers, espaços para feiras e congressos, parques tecnológicos, zonas de atividades logística, etc.)"* (Borja e Castells,

1997:209). Na escala intermediária, o Planejamento Estratégico reforça a necessidade de operações de recuperação dos espaços urbanos degradados, embora potencialmente aproveitáveis para sua nova função de atratividade, de provisão de infra-estrutura de última geração (infovias, por exemplo). Na escala local, enfim, Borja e Castells ressaltam a necessidade de ações pontuais como a provisão de equipamentos ou locais de negócios, hotéis, centros comerciais, locais de lazer, ou ainda a *“reabilitação de ruas ou de conjuntos de edificações valorizáveis pelo seu simbolismo”* e a *“criação de pontos dotados de forte visibilidade e acessibilidade”*. (Borja e Castells, 1997:210).

Seguindo esse receituário, a maioria das grandes cidades européias e norte-americanas lançaram grandes operações de "revitalização urbana" nas áreas degradadas, geralmente aquelas abandonadas pela saída da atividade industrial. Algumas operações urbanas, como as de Nova York e o empreendimento de *Battery Park*, Baltimore e a *City Fair*, Londres e a reurbanização das docas, ou Paris, com a renovação do bairro dos *Halles*, tornaram-se paradigmáticos desse modelo, não por isso sem problemas, como veremos adiante. Em São Paulo, em outro exemplo que será retomado adiante, a metodologia do Planejamento Estratégico, embora não tenha sido adotada oficialmente pelo Poder Público, gerou a partir da década de 90 mobilizações das elites empresariais para a "revitalização" do centro e de bairros industriais "em declínio", assim como para a construção de "centros multifuncionais" abrigando em um só espaço centros de convenções, hotéis, escritórios, etc. Como já vimos, o maior esforço vem sendo em criar um centro desse tipo, de proporções maiores, na "nova centralidade terciária" da região da Marginal Pinheiros. Trata-se de "renovar" a imagem da cidade, para torná-la "atraente" aos olhos do capital global. Evidentemente, nesses casos, e ainda mais quando se trata de cidades periféricas, em que a matriz da desigualdade não se resolve com a simples superposição das diretrizes do Planejamento Estratégico, essa busca por uma imagem renovada esbarra na *“forte visibilidade da população de rua”*, como se explicita no Plano do Rio de Janeiro, citado por Vainer (2000:82). Como diz o autor, trata-se neste caso da *“miséria estrategicamente redefinida como problema paisagístico (ou ambiental)”*.

Assim, temos que o Planejamento Estratégico cumpre então o papel de promover a infraestrutura e a imagem exigidas para a inserção e competição na rede mundial de cidades, mas também garante as políticas públicas necessárias para, como coloca Maricato, *“desregular, privatizar, fragmentar e dar ao mercado*

um espaço absoluto" (Maricato, 2001:59). Segundo Vainer, o Planejamento Estratégico estabelece as linhas de gestão para uma "cidade empresa", promove a "cidade mercadoria", que deve ser capaz de ser vendida, e sobretudo estabelece a estratégia ideológica para que tais políticas sejam aceitas como inquestionáveis e necessárias pela população. Trata-se de promover o "patriotismo de cidades" (Vainer, 2000).

Essa construção ideológica necessita então de "consensos" entre todos os agentes locais, para legitimar essa nova "vocaçã" da cidade e os investimentos públicos necessários para tornar a cidade atraente para seus potenciais "compradores", os investidores internacionais (Vainer,2000). Neste sentido, os grandes eventos internacionais, como as Olimpíadas ou as Exposições Universais são cobiçadíssimos pelo potencial que representam de dinamização urbana nos novos padrões de competitividade, e pela certa facilidade em serem aceitos como "positivos" pela opinião pública. Quem não iria querer uma olimpíada em sua cidade? Não é à toa que o PE tem como grande paradigma a revitalização urbana de Barcelona ocorrida por ocasião dos Jogos Olímpicos de 1992. Vale lembrar que a prefeitura de São Paulo, aderindo à moda, lançou este ano o nome da cidade como candidata à sede dos jogos olímpicos de 2012, assim como havia feito o Rio de Janeiro alguns anos atrás. Exemplificando a maneira como esses "consensos" se criam, Vainer testemunha, na implantação do *Planejamento Estratégico da Cidade do Rio de Janeiro*, uma "bem orquestrada farsa", com o objetivo de legitimar "projetos caros aos grupos dominantes da cidade", a saber, tudo aquilo que permitiria a produção de uma cidade competitiva e vendável à dinâmica do capital internacional. Vainer desnuda as manobras para colocar em escanteio as reivindicações populares, dando espaço aos interesses dos empreendedores e a um agressivo marketing para criar falsos consensos que legitimassem essa "farsa" (Vainer, 2000b)

Há ainda uma importante observação a fazer sobre o planejamento estratégico e o marketing de cidades, sobre um aspecto que os torna ainda mais eficazes em sua faceta ideológica: é a confusão que geraram entre teóricos de esquerda, por incorporarem alguns dos preceitos mais caros aos setores urbanistas progressistas. Senão, vejamos.

Por precisar "gerar os consensos" necessários à sua própria aceitação, o Planejamento Estratégico insiste fortemente em questões como a gestão participativa e a importância do chamado "terceiro setor". Por outorgar um papel

central e competitivo às cidades, o Planejamento Estratégico dá especial ênfase aos governos locais. Por necessitar criar "pólos geradores" da renovação urbana competitiva, o Planejamento Estratégico se apropria de formas de planejamento que se apóiam na seleção de áreas especialmente representativas das problemáticas existentes, elegendo-as para sofrer uma "intervenção exemplar". Ora, a participação popular, a gestão democrática e descentralizada, a importância dos poderes locais, o papel responsável e cidadão da sociedade civil, a necessidade do planejamento funcional se distanciar da intervenção "de gabinete" em favor de uma abordagem mais próxima das áreas reais que demandam transformações, enfim, são todos procedimentos há muito tempo presentes na pauta dos movimentos urbanos de esquerda. O Planejamento Estratégico se apropria dessas práticas. Só que com o objetivo de torná-las um instrumento ideológico para legitimar a busca pela competitividade, que é, contrariamente a esses procedimentos, elitista e excludente, em especial quando aplicada em cidades periféricas. Vejamos, por exemplo, como Castells incorpora a sociedade civil, a militância política, a cidadania, e a importância de um poder local "honesto e inteligente" (uma nova rotulação para "de esquerda"?), em seu discurso, para, quase sorrateiramente, associá-los à "mobilização patriótica" (Vainer, 2000) pelo objetivo final da competitividade:

*"Há quatro temas essenciais que determinam a resposta local urbana à ação perturbadora¹³⁷ da globalização. O primeiro, e central, é a existência de atores capazes de gerar uma nova política urbana, uma nova gestão municipal. Sem esta **mobilização da sociedade civil, articulada politicamente**, não se vê de onde poderiam surgir as tendências de mudança. O segundo é um **governo municipal inteligente, decidido, honesto, eficaz**...O terceiro ponto é a existência de uma estratégia de desenvolvimento econômico, obviamente centrada na iniciativa empresarial privada, em torno de **projetos que façam da cidade um ente competitivo**...E o quarto ponto é a criação da cidade, a melhora da qualidade de vida, através do desenho urbano, da ação cultural, da criação de centralidade, **segurança cidadã** a partir do **tecido social ativo** e da vida de rua, remodelação urbana, integração do tecido urbano" (Castells, 1999:23, grifos meus).*

Entretanto, o Planejamento Estratégico, ao adotar essas argumentações, somando-se o fato de que muitos de seus ideólogos são oriundos, como o próprio Castells, da intelectualidade de esquerda, conseguiu criar uma confusão suficiente para que fosse aceito com certa legitimidade, daí seu inegável poder ideológico, por muitos intelectuais e prefeituras consideradas de esquerda.

¹³⁷ Não se pode deixar de notar o gritante contra-senso em relação às definições – positivas – da globalização, feitas pelo próprio autor, citadas no início deste capítulo.

Assim, já na conferência Habitat II, em Istambul, em 1996, os organismos multilaterais, em especial o Banco Mundial, promoveram a retomada, pelo viés camuflado do liberalismo, desses conceitos "de esquerda", agora revestidos da importância que a ONU e o Banco Mundial lhe conferiam. Falou-se em na importância do poder local, como uma escala da ação política que permitiria o estímulo às parcerias público-privadas e à "participação", no intuito de fortalecer subliminarmente a idéia da renúncia do Estado e sua retirada de muitas funções essenciais, como por exemplo a gestão dos serviços públicos e de infraestrutura. É nesse sentido também que pôde ser entendida a importância conferida ao "terceiro-setor", agente de uma nova esfera "público-privada", que em alguns casos serve mais como um "guarda-chuva" para a promoção dos interesses privados em funções antes reservadas ao Estado. Comentando o encontro HABITAT de Istambul, Maricato afirma que

"É impossível para qualquer bom observador não desconfiar de tanto empenho no fortalecimento do poder local considerando que as tendências do processo de acumulação já apontam para a desregulamentação de políticas nacionais.... "No que se refere a outros conceitos hegemônicos muito repetidos na Conferência -_parcerias e participação social_- podemos fazer uma leitura semelhante àquela que foi feita para o poder local. Os insistentes elogios à eficácia das parcerias entre poder público e comunidades na gestão de serviços públicos e infraestrutura também dão margem a desconfianças. (...) Impossível não ver nessas ações uma direção bastante funcional com a demissão do Estado em relação aos serviços públicos." (Maricato, 2001:180-181)

Assim, como esclarece ainda Maricato, é preciso não se confundir:

"Apesar da roupagem democrática e participativa, as propostas dos planos estratégicos, vendidos às municipalidades latino-americanas, combinam-se perfeitamente ao ideário neoliberal que orientou o "ajuste" das políticas econômicas nacionais por meio do Consenso de Washington (que, aliás, também vestiu uma roupagem democrática. Uma receita para os países e outra receita para as cidades se adequarem aos novos tempos de reestruturação produtiva no mundo, ou, mais exatamente, novos tempos de ajuste da relação de subordinação às novas exigências do processo de acumulação capitalista sob o império americano" (Maricato, 2001:58)

Por outro lado, o sucesso do discurso ideológico foi tanto que desencadeou reações nos setores progressistas do urbanismo, até exageradamente (o que reforça ainda mais o sucesso da ação ideológica). Assim, é freqüente que algumas ações urbanísticas progressistas, promovidas por governos democráticos e populares, sejam taxadas de "liberais" ou alinhadas ao "planejamento estratégico" pelo simples fato de promoverem a gestão participativa, darem mais força ao poder local, às instâncias do terceiro setor, ou

mesmo promoverem a revitalização (palavra definitivamente comprometida por causa de sua adoção pelo jargão urbanístico liberal) de bairros gravemente excluídos e necessitados da ação urbanística. Muitas vezes, tais políticas, pela sua irrefutável qualidade, são apropriadas pelo Banco Mundial, que as classifica como "*best practices*". Apesar de perderem seu crédito junto aos setores não-liberais, muitas vezes são experiências legítimas e relevantes para a democratização da ação planejadora. Por outro lado, há vezes em que governos progressistas se deslumbram com a proposta estratégica – como foi o caso de Santo André, e promovam, sob uma alcunha "de esquerda", políticas urbanas fortemente liberais.

O mais importante talvez seja saber que o problema do Planejamento Estratégico não é propriamente a metodologia em si, mas o uso que se faz dela. O Planejamento Estratégico pode ter sido bom em Barcelona, mas nem por isso o será em São Paulo. Abordagens participativas de "revitalização" são liberais e despropositadas – no sentido da redemocratização das nossas cidades – quando propõem intervenções nas áreas centrais, em bairros facilmente "re-recuperáveis" pelas classes altas, em beiras de rios ou docas, a exemplo das *ramblas* barcelonenses ou das docas londrinas, e promovem assim apenas mais elitização e exclusão sócio-espacial. Porém, essas mesmas abordagens, embora "se pareçam" com alguns aspectos do Planejamento Estratégico, podem ser altamente transformadoras e redistributivas se aplicadas nos bairros periféricos historicamente excluídos, contribuindo assim para a diminuição da segregação sócio-espacial. Aí está, em suma, a diferença fundamental., sem que se tenha que cair nas rotulações impostas pela nomenclatura antes "progressista", agora devidamente re-apropriada pelo pensamento liberal.

3.3.2 O Marketing Urbano de São Paulo

Quando o Planejamento Estratégico supostamente funciona, o resultado é a "inserção" da cidade no circuito dos negócios globais. Um grande passo para ser considerada, em alguma das escalas hierárquicas possíveis, uma "cidade-global". No caso de São Paulo, em que pese a presença dos consultores catalães por diversas vezes na cidade, ou as declarações do então presidente Fernando Henrique Cardoso (ver cap.1) para insuflar a imagem da "cidade-global", o Planejamento Estratégico nunca foi oficialmente adotado. Como visto

no capítulo 2, também não existem elementos empíricos que apontem efetivamente para a "cidade-global" de que tanto falamos. Ainda assim, o "marketing urbano" da cidade funciona sem parar, parecendo um elemento a mais na difusão da imagem – ideológica – da "cidade global", e da repentina "inserção" da metrópole no circuito do consumo capitalista de elite. Não é mais apenas em Mônaco que se pode comprar uma Ferrari, e nem somente em Nova York que se fazem negócios. No que depender da mídia, bem-vindos à *glamourosa* São Paulo, "cidade-global".

A revista Exame elabora anualmente um ranking das melhores cidades no Brasil para os negócios. Em 1998, em uma espécie de confirmação das previsões do sociólogo-presidente FHC, o estudo apontou São Paulo como “*a melhor cidade brasileira para os negócios*”, com um potencial de consumo estimado em 55 bilhões de dólares por ano. Entre os 101 municípios estudados pela revista, São Paulo apresentou os melhores índices em critérios como a “*disponibilidade de vôos diários, o número de agências bancárias e quartos na rede hoteleira*” – exatamente os requisitos apontados no Planejamento Estratégico –, ou ainda “*indicadores de vida, como o nível educacional da população, leitos hospitalares e saneamento básico*”, e o nível do poder aquisitivo de seus moradores. Não sem um ponta de orgulho, a reportagem ressalta como, por exemplo, na região dos jardins “*espalham-se alguns dos principais símbolos de consumo do mundo*”, como “*revendas de grifes como Vuitton, Cartier, Mont-Blanc, François Lacroix e tantas outras*”. O deslumbramento com a condição especial da cidade se verifica em trechos como o que segue:

“não é à toa que só em São Paulo existem revendas de marcas luxuosas de carros como Jaguar e Ferrari. ... Que outra cidade brasileira poderia abrigar uma casa como a Daslu, um butique surgida há 40 anos na garagem de um sobrado e que hoje concentra, em 4.400 metros de área construída que se estendem por quase um quarteirão inteiro da Vila Nova Conceição –um dos bairros emergentes de São Paulo -, as marcas mais requintadas de vestuário masculino e feminino no mundo?”¹³⁸.

A festejada nova condição é explicada exatamente pelos atributos típicos da cidade-global – a concentração terciária e a infra-estrutura de negócios –, agora elencados sem a cerimônia da abordagem teórica, de uma maneira quase "natural". Para a revista, São Paulo oferece os atrativos do consumo global pois ela concentra “*o aparato necessário para a realização dos negócios. A capital paulista tem mão-de-obra especializada, a maior oferta de executivos, as*

¹³⁸ Assim como as citações anteriores: Revista Exame, Reportagem de capa, 15/12/1998, "Adivinhe quem ganhou".

consultorias, as bancas de advocacia, as agências de publicidade, a maior rede hoteleira, os melhores hospitais e restaurantes do país". Além disso, cumprindo o papel de liderança e de supremacia competitiva (pelo menos no país) que cabe à uma verdadeira "cidade-global", "SP é uma espécie de incubadora de negócios que, se derem certo, se espalham para o resto do país", ainda segundo a *Exame*.

Mesmo que o *ranking* da *Exame* tenha rebaixado a classificação da cidade para o terceiro lugar em 2002 (atrás de Curitiba e Porto Alegre), o *marketing* de São Paulo nem por isso arrefeceu. Em maio de 2002, o *Estadão.com* divulgou pesquisa realizada pela revista *América Economía*, editada no Chile, indicando São Paulo e Miami como "os melhores lugares da América Latina para fazer negócios". A informação, orgulhosamente repassada pelo boletim *Além da Notícia*, da Prefeitura do Município, em 28 de maio do mesmo ano, resultou de entrevistas com 500 executivos latino-americanos, que fizeram a prefeitura afirmar que "o novo comando da Prefeitura foi determinante para a mudança de imagem da cidade no exterior", ao criar "**condições políticas necessárias para conquistar a confiança da maioria dos entrevistados**". O Planejamento Estratégico – enquanto política pública – está aí, embora não seja oficial. Assim como ocorreu quanto ao alinhamento incondicional aos ditames neoliberais da "globalização", o deslumbramento com o suposto potencial oferecido pelo "mercado global" e seus homens de negócios é suficiente para determinar até a orientação das políticas públicas, isso, vale notar, em um governo "de esquerda". Como veremos mais adiante, isso não seria problema, não fosse o fato de que tal mobilização para criar "**condições políticas necessárias para conquistar a confiança**" do mercado implica, evidentemente, na mobilização de dinheiro público para esse fim, em uma cidade que não consegue dar moradia digna para cerca de 6 milhões de pessoas. Embora não escoem seu dinheiro para essas áreas informais, preferenciais e emergenciais, o quase mesmo número de pessoas que visitam a cidade "à negócios" é festejado pelo *marketing urbano*, pois é o símbolo do sucesso da cidade no "novo contexto da globalização". Segundo o São Paulo Conventions & Visitors Bureau, citado na reportagem do *Estadão.com*, a cidade de São Paulo recebe por ano 4 milhões de "turistas de negócios", responsáveis por um faturamento de 1,42 bilhão de dólares por ano.

Seguindo a febre de negócios, surge toda uma leva de cursos e especializações destinadas a formar esse novo perfil de "gerente de cidades". O planejador urbano ficou para trás, e não são mais sequer as instituições de urbanismo as

mais capazes de propiciar esse *up-grade*: cursos de administração de empresas são os mais indicados para formar os dirigentes da cidade "empresa" (Vainer, 2000). A Fundação Getúlio Vargas, por exemplo, entre muitas outras, oferecia em meados de 2000, através de seu Programa de Educação Continuada (Gvpec), o curso de "Gestão de cidades e Administração Estratégica Municipal", com vistas a formar seus alunos para os desafios do município na "*promoção do desenvolvimento econômico e da competitividade*". Sintomaticamente, um dos módulos do curso era "Planejamento Estratégico de Cidades e Marketing Público". Em 2002, a empresa de eventos internacionais HSM promoveu um seminário em São Paulo, Porto Alegre e Curitiba (as "campeãs" da revista *Exame*), sob o tema (em inglês) "*The New Era of Competition: estratégias revolucionárias para dominar seu setor e antecipar as necessidades dos mercados e clientes*", destinados à adequação dos quadros locais, governamentais ou privados, aos desafios do mundo global e das novas imposições de competitividade, insufladas pela consolidação da idéia da cidade-global e da necessidades do Planejamento Estratégico.

3.4 Conclusões

Embora as abordagens dos diferentes teóricos do Planejamento Estratégico e das cidades-globais possam divergir em alguns pontos, na medida em que alguns autores têm uma visão mais científica e acadêmica, como Sassen, e que outros produzem um pensamento mais instrumental e auto-aplicável através de receitas bem definidas, como Borja e Castells, o fato é que fica mais clara agora a percepção de que não se tratam de posições isentas de um forte conteúdo ideológico. Todos partem de um pressuposto da globalização, como base conceitual para a idéia da "cidade-global", fortemente alinhado com o discurso dominante da expansão neoliberal e da ampliação do "mercado mundial".

Por cima desse pressuposto, elaboram o diagnóstico da cidade-global, como um paradigma do que deve ser a cidade nesse cenário próprio da construção ideológica da globalização. E seguindo no mesmo raciocínio, acabam propondo uma "receita" instrumental capaz de permitir que se alcancem os objetivos almejados pela visão neoliberal.

Nesse sentido, a idéia da cidade-global ideal, capaz de atrair grandes negócios e de se inserir competitivamente na economia global, é simplesmente a idéia de um oásis para a moderna aristocracia das finanças globais, ou nas palavras de Maricato, um "espaço absoluto" do mercado. Uma cidade que reúna espaços adequados aos negócios, mas que seja ao mesmo tempo agradável aos olhos desses atores, nem que seja para apenas garantir uma vista sedutora através das janelas das salas de reuniões onde se fecham os grandes negócios mundiais. Ao apresentar-nos a novíssima sede do BankBoston na Av. Chukri Zaidan, na "nova centralidade terciária" da marginal Pinheiros, um diretor do banco desculpou-se pela vista do rio Pinheiros e sua marginal, "ainda muito feias". Logo emendou que o banco tinha projetos de melhorar aquilo, investindo no paisagismo dos canteiros da marginal e plantando árvores.

No documento-cartilha levado à conferência Habitat II de Istambul, Borja e Castells assim definiram a cidade ideal em tempos de globalização:

"...tão logo uma região do mundo se articula à economia global, dinamizando a economia e a sociedade locais, o requisito indispensável é a constituição de um centro urbano de gestão e serviços avançados, organizados, invariavelmente, em torno de um aeroporto internacional; um sistema de telecomunicações por satélite; hotéis de luxo, com segurança adequada;

serviços de assistência secretarial em inglês; empresas financeiras e de consultoria com conhecimento da região; escritórios de governos regionais e locais capazes de proporcionar informação e infra-estrutura de apoio ao investidos internacional; um mercado de trabalho local com pessoal qualificado em serviços avançados e Infra-estrutura tecnológica" (Borja e Castells, 1996:30, apud Wilderode, 2000:261)

A cidade-global ideal e competitiva também deve poder propiciar – e para garantir isso se servirá do Planejamento Estratégico – lazer adequado e de luxo aos altos executivos, monumentos históricos agradáveis de se visitar, ou talvez somente de se passar em frente, restaurantes da mais alta e fina cozinha "internacional", hotéis de alto luxo conectados à todas as formas possíveis de conexão que o mundo informacional nos propicia, proximidade com grandes centros, proximidade com belas praias, proximidade com a montanha, com lagos, com ar puro, e principalmente, acima de tudo, tudo isso com muita, muita segurança.

A cidade-global ideal não seria então Londres, Tóquio ou Nova-York. Seria uma mistura das três, acrescentada com uma pitada de Paris, de Viena e de São Francisco. Uma cidade que pudesse abrigar seus *summits* no Arco da Défense parisiense, ou reuniões em torres como as dos Docklands londrinos, uma cidade lotada de Ritz e Plazas Athenées, cujo percurso entre uma e outra reunião permitisse vislumbrar, pelos vidros de limusines blindadas deslizando por tapetes de asfalto, um Big Ben aqui, um Louvre ali, e que a noite pudesse dar aos seus ricos visitantes a opção entre um concerto de jazz no *Carnegie Hall*, um musical da *Broadway* ou uma Ópera na *Bastille*. Uma cidade que pudesse oferecer, entre um negócio e outro, uma visita rápida ao *Guggenheim*, o de NY ou o de Bilbao, um rápido mergulho em uma praia caribenha, ou uma tarde de deslizos na neve de *Aspen*, Colorado. Isto é o que as "empresas de comando" da economia global, em suma, procuram.

Como citou Jordi Borja, em palestra em São Paulo¹³⁹, a respeito da compra da fábrica de automóveis espanhóis Seat, sediada em Barcelona, pela Volkswagen:

"Primeiro, os senhores da Volkswagen se asseguraram de que havia vôos diretos para Barcelona. Depois disso, passamos a dizer a eles que tínhamos a universidade tal e tal, etc. Eles diziam: 'bem, sim, está bem, mas isso também temos. Vocês têm escolas de alemão? E como está sua oferta de

¹³⁹ Seminário Internacional Centro XXI, São Paulo, 1995, reproduzido em Almeida, Marco Antonio R. de (apresentação), "O centro das Metrôpoles: reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI", Terceiro Nome/Viva o Centro/Imprensa oficial do Estado, São Paulo, 2001)

teatro, de concertos, como é a sua gente? Têm vindo aqui vários alemães e comentam que gostam de passear pelas Ramblas, etc..."

Como a cidade dos sonhos da globalização não existe, cabe aos executivos do espaço, aos mágicos do marketing urbano criá-la, e depois, é claro, vendê-la. Para isso, contam com o apoio entusiasta das autoridades locais, seduzidas pela perspectiva de ver sua cidade tornar-se uma Barcelona ou Londres. Assim como o processo de expansão da economia-mundo capitalista conta com a participação fundamental das elites da periferia, a proliferação do modelo da "cidade-global" conta com sua necessária adesão. Nem que isso cause um acirramento das desigualdades, em detrimento, como veremos adiante, do desenvolvimento socialmente mais justo da cidade.

Pois é impressionante como a abordagem da "cidade-global", e mais ainda o Planejamento Estratégico e o Marketing Urbano, ignoram solenemente a realidade das grandes metrópoles periféricas. A apologia à cidade do consumo e dos negócios é gritantemente cega face à realidade insustentável da fissura social de suas sociedades, e em particular da brasileira. Já vimos no capítulo 1 como as grandes metrópoles subdesenvolvidas, em decorrência da "urbanização com baixos salários" (Maricato, 1996) são hoje a expressão do antagonismo e da desigualdade sociais. Nas grandes metrópoles brasileiras, estima-se que cerca de 50% da população, em média, se encontre morando na informalidade, o que se repete em toda a periferia do sistema capitalista mundial. Na América Latina, há 125,8 milhões de moradores de áreas urbanas vivendo abaixo da linha de pobreza (Arriagada, 2000). Outra característica da urbanização desigual é o exagerado ritmo de crescimento das periferias pobres em relação aos centros urbanizados. Enquanto a taxa média de crescimento anual das cidades brasileiras é de 1,93%, o crescimento na periferia de São Paulo chega a taxas de 4,3% ao ano (Instituto Cidadania, 2000).

É nesse contexto que a globalização e o Planejamento Estratégico tentam imprimir suas características supostamente "modernizadoras", exacerbando o quadro de antagonismo explicitado anteriormente. No contexto urbano, essa contradição estrutural se traduz pela incompatibilidade entre os bairros "globalizados" e os assentamentos ditos "sub-normais", que configuram a tipologia majoritária da cidade real, nas zonas periféricas abandonadas pelo capital e pelo poder público. Há hoje mais pobres do que ricos nas metrópoles do Terceiro-Mundo. Nunca as classes dominantes se sentiram tão ameaçadas.

Sintomaticamente, as elites não só ignoram esse processo, aprofundam as teorias e a ideologia da modernidade excludente, e invertem o diagnóstico: não é a minoria abastada que destoa de um cenário de pobreza cada vez mais generalizado. É a pobreza que desfigura a cidade moderna, a cidade-global. Por isso o uso, por parte das elites, as mesmas que apregoam o modelo da "metrópole terciária global", de termos como "centro invadido", ou "cidade sitiada"¹⁴⁰ para expressar o sentimento de que a verdadeira cidade, a que "vale", é apenas a cidade formal que essas elites ocupam. Mesmo que ela esteja sumindo. Ao invés de perceber no crescimento inexorável da pobreza a preocupante e inaceitável precarização do perfil sócio-econômico geral dos habitantes, as elites apenas se preocupam com uma invasão indesejada da "sua" cidade. Ao invés de ver a fragilização das condições de trabalho no Brasil, a elite "globalizante" prefere estudar o eventual – e relativo – crescimento do "terciário avançado".

A cidade de sociedades capitalistas periféricas reflete a marginalidade e dualidade resultantes do princípio de perpetuar a subordinação do desenvolvimento à manutenção da ordem elitista

vigente, combinando o atraso com o moderno. Seu problema é portanto o mesmo da sociedade subdesenvolvida: a subordinação absoluta à lógica dos negócios, através da histórica super-exploração do trabalho e depredação do meio ambiente, chegou hoje a níveis intoleráveis. As ações de imposição do capitalismo hegemônico, através da nova proposição ideológica – promovida a paradigma – da globalização, e as matrizes de planejamento urbano que as acompanham, apesar de não terem a mesma clareza, tanto ideológica como empiricamente, apenas reforçam essa situação.



¹⁴⁰ Revista Veja, semana de 24 de janeiro de 2001, ano 34, nº3



REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO: A TEORIA DA MÁQUINA DE CRESCIMENTO

Se cidades como Nova York, Londres, Tóquio ou Barcelona serviram de modelo para a construção do paradigma de "cidade-global", isso se deve, certamente, ao fato delas terem sofrido algumas transformações nas últimas décadas, que as deixaram supostamente mais "adaptadas" às dinâmicas do capitalismo contemporâneo. Embora muitas dessas "transformações" talvez sejam mais uma retórica ideológica do que um fato em si, especialmente no caso de metrópoles periféricas como São Paulo, vimos anteriormente que alguns aspectos da reestruturação produtiva não podem ser negados, como a revolução da informática e sua influência no próprio sistema de produção, ou como a necessidade de um "ajuste" da economia global para fazer frente à exaustão do modelo econômico do pós-guerra. Por isso atentamos sempre, até agora, para o fato de que as abordagens de autores como Sassen ou Castells são provavelmente coerentes com a realidade dos países desenvolvidos, transformando-se, no nosso entender, em um instrumento da ideologia sobretudo quando são "generalizadas" para cidades periféricas, como por exemplo São Paulo.

Há portanto uma discussão a ser feita, que é em essência a mesma que aquela proposta pelos pensadores da "cidade-global": de que maneira as transformações reais ocorridas na economia global, as decorrentes da reestruturação produtiva (e não seus desdobramentos ideológicos), estariam influenciando na estruturação do espaço, e mais especialmente do espaço urbano? Inicialmente, retomaremos neste capítulo com mais detalhes os pontos importantes da explicação dada pela teoria da "cidade-global". Em um segundo momento, analisaremos se essas explicações nos parecem suficientes para decifrar as dinâmicas urbanas atuais, e abordaremos outra linha de reflexão, proposta por David Harvey, de cunho bem diferente. Por fim, analisaremos alguns exemplos empíricos de cidades que vêm passando por essas

transformações, verificando, para concluir, em que medida esses exemplos podem ou não ser observados também na cidade de São Paulo. Na última parte deste capítulo, iremos então propor uma nova matriz analítica, a da "máquina de crescimento urbano", que no nosso entender difere radicalmente da abordagem da "cidade-global", e por isso se mostra bem mais eficaz para explicar as verdadeiras dinâmicas de produção do espaço em cidades como São Paulo.

4.1 Reestruturação produtiva e produção do espaço urbano e regional nos países desenvolvidos: o *boom* imobiliário dos anos 80 e algumas explicações possíveis

A década de 80 assistiu a um fenômeno cíclico no mercado imobiliário de escritórios dos países desenvolvidos. Como destaca Wilderode (2000:7), *"na década de 80, foram observados nas maiores cidades do mundo movimentos maciços de expansão imobiliária, sobretudo comercial"*. Segundo o autor, houve

"em primeiro lugar, uma fase de crescimento intenso na construção de escritórios, acompanhada de uma elevação notável dos preços até 1986 nos EUA e até o fim da década de 80 para os outros mercados internacionais ... Em seguida, uma fase de depressão do mercado que ... se traduziu por muitas ofertas de escritórios e por desvalorizações imobiliárias que atingiram entre 30% e 50% dos preços de mercado dos meados dos anos 80". (Wilderode, 2000:99)

Tal *boom* imobiliário é destacado em quase toda a bibliografia especializada, assim como pelos agentes do mercado. Serve, inclusive, como um dos indicadores para o que a teoria da "cidade-global" identificou como um aumento da produção de imóveis do setor de serviços nas grandes cidades do Norte. A que se deveu essa intensificação da atividade imobiliária de escritórios?

4.1.1 As explicações pelo viés da terceirização da economia e das políticas de marketing urbano.

Uma primeira explicação, que se alinha à abordagem da "cidade-global", é que a intensificação da produção de escritórios se deu como uma consequência da mudança no perfil da economia que teria passado a ser, como visto no capítulo 1, essencialmente terciária, em detrimento de um recuo significativo do setor industrial. Comentando essa hipótese, Wilderode argumenta que

"os aumentos de empregos no novo setor de serviços requeriam um lugar

de trabalho adequado, com demandas por área construída e qualidade construtiva freqüentemente muito mais elevadas que na indústria ... Avanços na tecnologia da informação ajudaram a incentivar a transformação dos imóveis requeridos; e as mesmas mudanças tecnológicas tornaram obsoletos os prédios usados previamente nessas atividades de serviços. Assim, houve uma demanda de substituição importante". (Wilderode, 2000:158)

A força ideológica dessa interpretação não é desprezível. Como já dissemos, o surgimento de edifícios "mais modernos" é um fenômeno inerente ao avanço dos tempos, não sendo exatamente uma novidade. Ainda assim, todos os autores que tratam da região da Marginal Pinheiros, embora sejam na maioria críticos às abordagens urbanas liberais, dão especial destaque à demanda por novos "edifícios inteligentes" como o fator motivador da "nova centralidade terciária" e do deslocamento das empresas "globais" para aquela área.

Uma segunda explicação, que também se relaciona com algumas das transformações provocadas pela reestruturação produtiva, pretende que o desmantelamento da indústria fordista, em especial a situada nos centros urbanos, criou áreas "abandonadas e degradadas", que os franceses chamam de "*friches industrielles*", rapidamente sujeitas ao abandono e à depreciação imobiliária. De fato, a realocação das plantas industriais em um processo de descentralização para o interior (Benko & Lipietz, 1992), a reestruturação produtiva em função de modelos de gestão industrial descentralizados e dispersos no espaço/tempo, fizeram com que, **nos países industrializados**, algumas das grandes cidades industriais do período fordista tenham sofrido um significativo processo de abandono e conseqüente deterioração urbana¹⁴¹. Esse

¹⁴¹ Vale notar que, ainda no contexto dos países industrializados, muitos autores (Ascher:1995, Benko e Lipietz:1992, Castells:1998, Lipietz:1994, Roncayolo:1990) também trabalharam a questão da influência da reestruturação produtiva sobre a dinâmica de estruturação do espaço regional. Para esses autores, o desmonte das estruturas industriais tradicionais nas principais cidades dos países industrializados resultou em uma redefinição do papel das regiões no processo produtivo. Para Alain Lipietz, ocorre a partir da década de 1970 uma dispersão do local de produção, desestruturando o papel dos grandes centros produtivos do fordismo, como Turim (Itália) e Detroit (EUA): enquanto que nas cidades ficam os setores de pesquisa e projeto (favorecidos pela presença de centros universitários e de criação), as regiões industriais mais tradicionais tendem a manter a produção qualificada (pois oferecem um saber trabalhista, uma tradição operária que facilita a renovação e a qualificação da mão-de-obra), e as funções mais ligadas à produção não-qualificada se deslocam para o campo, ao encontro de uma mão-de-obra mais barata e pouco qualificada e organizada. Assim, apenas alguns antigos centros industriais com certo *know-how* acumulado e próximos a centros de pesquisa e desenvolvimento e universidades conseguem reciclar-se para o uso de novas tecnologias de produção. Para o autor, dois tipos de solução foram adotados pelos países industrializados para tentar garantir o dinamismo econômico e as novas necessidades concorrenciais, cada qual com seu reflexo específico na conformação do espaço. O primeiro tenta manter a organização taylorista (o "neo-taylorismo"), rompendo entretanto o acordo capital-trabalho e flexibilizando as legislações trabalhistas, compromissos e acordos salariais, e foi adotado pelos países atlânticos, como EUA e Inglaterra, cujos governos liberais marcaram a época do *Reaganismo* (EUA) e do *Tatcherismo* (GB), assim como pela Espanha, Portugal e França. Nesse contexto, as grandes cidades tendem a concentrar as empresas de ponta, enquanto as plantas produtivas de menor qualificação se espalham pelo território. A outra solução foi adotada por países da Europa Continental, como Alemanha, Itália, Escandinávia, assim como pelo Japão. Foi a opção de "sair" do taylorismo, voltando-se para um processo de qualificação da mão-de-obra, fortalecendo os compromissos e acordos, e incorporando-a na luta pela produção qualitativa e competitiva. Essa opção, que Fiori e Tavares (1996) assinalam como

foi o caso, por exemplo, de Detroit, capital da indústria automobilística americana, quase reduzida, nos anos 80, à condição de "cidade fantasma". Assim, Bilbao e Barcelona, na Espanha, Baltimore e Nova York, nos EUA, Paris, na França, Berlim, na Alemanha (neste caso por causa da reestruturação política do país), são alguns dos muitos exemplos de cidades que sofreram – ou ainda sofrem – com os processos acima descritos e, na sua totalidade ou em partes (geralmente nas áreas centrais ou portuárias), apresentaram um quadro de deterioração urbana que levou seus governantes a adotarem a solução da "retomada" econômica em um cenário agora determinado pelo padrão da competitividade.

No caso dos países desenvolvidos, as "soluções" propostas pelo planejamento estratégico e o marketing urbano mostraram-se aparentemente muito adaptadas para resolver essa problemática. Tornar as cidades "competitivas" e aptas a atrair os fluxos de capital e de negócios da economia global e assim reverter o quadro de deterioração urbana que viviam foi, *na realidade dos países industrializados*, uma saída senão aceitável, ao menos compreensível. Como ressalta Nobre, :

"Com a clara intenção de reverter o processo de decadência econômica ocasionado pelo êxodo das atividades industriais e de atrair novos investimentos, num período de grande concorrência, as cidades desenvolveram estratégias políticas, econômicas e culturais, numa tendência que foi denominada por Smyth de "Marketing urbano" (Smyth, 1994)". (Nobre, 2000:92)

Vale notar, nos casos comentados acima, e não obstante a forte inclinação liberal do marketing urbano e do planejamento estratégico, que tais políticas se deram com uma significativa indução do Estado, como ocorreu nos casos de Londres, Barcelona, Paris, etc. Como já dito, as políticas neoliberais não têm se mostrado tão liberais quanto deixam crer. Essa fusão de interesses do poder público com os empreendedores imobiliários no sentido de promover, tanto na Europa quanto nos EUA, as grandes operações de renovação urbana típicas do Planejamento Estratégico, se tornaria rapidamente um modelo, ancorado nas

garantidora de uma posição de força econômica para países como Japão e Alemanha, tenderia a fortalecer um outro tipo de ocupação espacial, que Lipietz chama de "distritos industriais": aglomerações de pequenas empresas que trocam produtos semi-prontos entre elas, geralmente especializando-se em um mesmo setor de alta tecnologia, dominando o know-how para sua produção. Os exemplos mais eloqüentes dessa configuração são o da indústria de informática de Silicon Valley, EUA, ou ainda a dinâmica região da "Terceira Itália". Evidentemente, em ambos os casos, as dinâmicas de realocização espacial das plantas produtivas, seja na dispersão espacial das fábricas com mão de obra não-qualificada, seja na concentração regional de indústrias de um mesmo setor, tornaram-se possíveis tanto pelas novas possibilidades de gestão propiciadas pelos avanços das telecomunicações quanto pela adoção de modernos sistemas de produção (just-in-time, etc), corroborando a hipótese de influência da reestruturação produtiva na estruturação do espaço **regional**.

teorias do Planejamento Estratégico e do Marketing de Cidades. Wilderode comenta nesse sentido que

*"No fim dos anos 70, estimulados pelas alterações na política econômica, os poderes públicos locais apostaram em grande escala no subsídio e no investimento **para projetos imobiliários comerciais privados**. O objetivo declarado desses subsídios públicos nas cidades centrais era de atrair o investimento privado para a reurbanização do centro urbano e converter ambientes de desinvestimento em mercados imobiliários dinâmicos em crescimento. **Em uma tentativa de competir com outras cidades**, os poderes públicos locais gastaram bilhões de dólares para auxiliar projetos imobiliários comerciais privados." (Wilderode,2000:92, grifos meus)*

Evidentemente, justificando os estudos de caso dos ideólogos da "cidade-global" e reforçando a idéia de que a ideologia tem razão de ser, são justamente estas cidades que parecem ter sido mais beneficiadas pela resposta à "necessidade" de "reconstrução" através da oferta de imóveis comerciais. Nelas, como mostra Nobre, o boom imobiliário se fez rapidamente sentir:

"...cidades globais, como Nova York, Tóquio, Chicago e Londres apresentaram um crescimento próximos de 20% do seu estoque de escritórios em apenas cinco anos, entre 1985 e 1990, enquanto novos centros emergentes como Los Angeles chegaram a aumentos de quase 40%" (Nobre, 2000:95).

É importante ressaltar que a adoção das políticas sugeridas pelo marketing de cidades, **no contexto dos países desenvolvidos**, trouxe resultados até certo ponto positivos, embora estejam sujeitos à fortes críticas pelo seu caráter excludente. Bilbao e Barcelona de fato tornaram-se cidades das mais visitadas da Europa, e a segunda passou a ter um papel de liderança no "arquipélago" competitivo das cidades da economia global, tornando-se um importante centro cultural e de negócios do sul europeu, e um modelo de Planejamento Estratégico exportado para o resto do mundo. Se São Paulo não chega a ter sedes de empresas transnacionais de maior porte, é inegável que Nova York, em contrapartida, tem um número significativo dessas sedes, como corroboram os dados empíricos de Sassen. Mas é certo também, como ressalta Otília Arantes (2000), que essas políticas foram geradoras de uma elitização urbana, através da valorização fundiária¹⁴² e da substituição da população original dos bairros "degradados" por outra de maior poder aquisitivo – a chamada *gentrificação*, e portanto de uma segregação sócio-espacial significativa. Mas a realidade

¹⁴² começando pelo exemplo paradigmático do centro cultural *Georges Pompidou*, o *Beaubourg*, e a valorização imobiliária que propiciou em seu entorno, o "*Quartier de l'Horloge*", ainda na década de 70, em operações não muito claras que até hoje envolvem suspeitas.

econômica das cidades do Norte, a magnitude de capital disponível (público e privado) e o elevado grau de distribuição da renda e equilíbrio social – construídos em décadas de políticas de bem-estar social, fazem com que essas políticas públicas tenham tido algum resultado, mesmo que sujeitos, nos contextos políticos locais, a críticas contundentes. Para exemplificar a dimensão do capital envolvido em políticas urbanas e afins, vejamos o caso dos programas destinados à provisão de habitações sociais nos EUA: segundo Bill Goldsmith¹⁴³, da Universidade Cornell, a verba destinada a esses programas é de 30 bilhões de dólares por ano, um volume de capital equivalente a 5% do PIB brasileiro! Ainda assim, no contexto norte-americano, esse valor está sujeito a críticas, já que as verbas destinadas à melhorias habitacionais para a classe média e média alta são quatro vezes mais importantes, chegando a quase U\$ 130 bilhões por ano, e que a produção de habitações de interesse social era de apenas 4% do total do estoque produzido em 1999, contra os 36% produzidos na Holanda, ou os 18% na França. Entretanto, é indiscutível que a magnitude do capital envolvido em políticas sociais nesses países, por mais que sejam excludentes, e o equilíbrio muito maior nas desigualdades sociais faz com que seus resultados sejam bem mais efetivos do que se costuma ver por aqui¹⁴⁴. Como em outros casos, a questão a ser discutida está no fato de que tais políticas, embora possam ter tido algum resultado positivo nas cidades desenvolvidas, tornam-se instrumentos do ajuste global capitalista, na ótica ideológica da globalização, quando importadas automaticamente como solução para os problemas urbanos da nossa realidade.

Embora as argumentações acima, que sugerem a mudança de perfil da economia, a desindustrialização e a adoção de políticas públicas de indução à construção de escritórios sejam interessantes para explicar o *boom* imobiliário dos anos 80, elas nos parecem incompletas. Como já apontado na citação de Wilderode, esse fenômeno teve, em certa medida, vida curta. Todos os autores estudados apontam para o esgotamento desse impulso construtivo ainda no decorrer da década de 80, quando se verificou o "estouro" de várias bolhas especulativas e uma crise no setor em vários países desenvolvidos. Isso enfraquece o argumento de que ele tenha representado uma nova – e definitiva – tendência, ligada à matriz econômica terciária. De fato, apesar do discurso do

¹⁴³ Em palestra proferida em 31/01/2003, na Pós-Graduação da FAU-USP, organizada pelo Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos - LabHab.

¹⁴⁴ Ao nosso ver, entretanto, aquela realidade não se compara à dimensão dos nossos problemas, e por isso a discussão de seu eventual sucesso não nos interessa exatamente, no âmbito deste trabalho. Não é intenção deste texto fazer a análise crítica das políticas urbanas européias ou norte-americanas, embora pudesse ser um assunto interessante.

"aumento da atividade terciária", as taxas de vacância¹⁴⁵ nos edifícios de escritórios em muitas cidades, incluindo-se aí as "cidades-globais" paradigmáticas, se elevaram significativamente no final da década de 80 e no início dos anos 90 (Nobre, 2000), levando à reajustes profundos dos mercados. O caso mais famoso, sem dúvida, é a falência da construtora canadense *Olympia & York*, responsável pelos festejados projetos de *Battery Park*, em Nova York, e de *Canary Wharf*, nas docas londrinas.

Saskia Sassen atenta para esse fato. Entretanto, para a autora, o rompimento generalizado dos mercados imobiliários de escritório nos países desenvolvidos, no início dos anos 90, não coloca em xeque seu modelo analítico sobre a importância da mudança do perfil da economia para o setor de serviços e seu efeito para as cidades. Sassen descarta a hipótese de que a crise possa representar um indicativo de que esse processo não seja definitivo, adotando a explicação de que se trata apenas de um ajuste. Para ela,

"A crise financeira do final [da década de 80] levanta duas possibilidades. Uma delas é que ela representa uma verdadeira crise do sistema econômico. A outra é que se trata de um profundo reajustamento a níveis mais sustentáveis de especulação e de lucratividade". (Sassen, 1998:98)

Evidentemente, a autora opta pela segunda hipótese, que não muda a natureza da organização das cidades em torno das atividades de serviços e que tampouco retira das principais cidades-globais, como Nova York, seu papel de liderança no cenário econômico mundial. *"Mesmo após a crise financeira, Nova York ainda funciona como um importante centro internacional e continua sendo dominada pelas indústrias financeira e correlatas"*. Para isso, vale-se sempre da matriz analítica de hierarquização da cidade: *"Nova York ainda é a capital bancária do país, liderando quanto ao número de bancos ... e superou Londres quanto ao número de escritórios de bancos internacionais"* (Sassen, 1998:98).

Entretanto, a magnitude da crise do final dos anos 80 e início dos 90 tende a mostrar que há fatores a considerar na dinâmica das cidades que vão além da contagem da presença ou não de atividades de serviços. Os altos níveis de especulação e lucratividade que a própria Sassen admite existirem em torno da atividade imobiliária deixam crer que possam haver condicionantes típicas do capitalismo que também influem na decisão de se construir ou não esses edifícios de serviços. Como retomaremos adiante, **trata-se de extrapolar um**

¹⁴⁵ Que mede a porcentagem de imóveis vazios.

pouco a matriz analítica de Sassen, que se restringe sobremaneira à questão da demanda, apenas. Assim, a impressão que fica, pelo contrário, é a de que o *boom* imobiliário dos anos 80 tenha tido mais relação com um movimento cíclico do mercado, que pode estar associado aos movimentos de ajuste do capitalismo e às políticas de liberalização e desregulação a ele associadas, comentadas na seção anterior.

4.1.2 As explicações pelo viés da liberalização, desregulação e financeirização da economia global.

Daniel Wilderode é talvez o autor, na literatura acadêmica brasileira, que mais detalhadamente se debruçou sobre essa matriz explicativa para o fenômeno de expansão da atividade imobiliária de escritórios nos países desenvolvidos no início da década de 80. O autor explica que, como parte do "ajuste" da economia global face à exaustão do capitalismo do pós-guerra,

*"A década de 80 foi caracterizada pela abertura geral das fronteiras aos movimentos internacionais de capitais e pela supressão do controle dos câmbios para as divisas, das medidas de enquadramento do crédito bancário e de controle do volume dos empréstimos. **Essa liberalização dos mercados financeiros estimulou o investimento imobiliário** em um contexto de perspectivas de rendimentos imobiliários elevados e de fiscalização imobiliária vantajosa. Entre 1986 e 1990, são em média 100 bilhões de dólares investidos anualmente no setor imobiliário nos Estados Unidos pelo conjunto dos investidores institucionais, na maioria fundos de pensão e REITS (Real Estate Investment Trusts). Além disso, o investimento imobiliário nos Estados Unidos foi estimulado pela reforma fiscal de 1981, que diminuiu pela metade a duração da amortização dos investimentos no setor imobiliário comercial, permitindo deduções fiscais substanciais. Com a superprodução imobiliária ocasionada por essas medidas, essas vantagens foram suprimidas em 1986. Observou-se então uma diminuição considerável das construções de escritórios a partir de 1987." (Wilderode, 2000:104, grifos meus)*

Vê-se que a intensificação da atividade imobiliária, que se iniciou nos EUA, teve como elemento motivador algumas das políticas decorrentes do "ajuste" neoliberal, específicas àquele país. Ainda assim, essa tendência rapidamente extrapolou as fronteiras norte-americanas, atingindo o Japão, e posteriormente países da Europa, em especial a Grã Bretanha e a França. Para isso contribuiu também, segundo o autor, o "surgimento" dos IEDs – Investimentos Estrangeiros Diretos (enquanto figura burocrático-administrativa) – em 1973, que *"permitiu, na década seguinte, a expansão da oferta de fundos de empréstimo disponíveis e diluiu os riscos quando instituições prestamistas dos EUA se juntaram aos*

investidores estrangeiros" (Wilderode, 2000:9), aumentando assim o volume de negócios imobiliários.

Nesse contexto, a flexibilização e desregulação da economia mundial, sob a liderança liberal do *Tacherismo* e do *Reaganismo*, associadas ao aumento do capital financeiro circulante na economia global, como já comentado no Capítulo 3, fizeram com que o mercado de escritórios nos países industrializados se beneficiasse da maior disponibilidade de capitais para financiamento imobiliário, decorrente justamente do processo de flexibilização. Para Wilderode, *"desde 1979, as instituições [financeiras internacionais] consideraram as ações comuns estrangeiras (e, em uma medida menor, o setor imobiliário estrangeiro) como uma categoria de ativos competitiva que deveria ser incluída em suas carteiras na base do princípio da diversificação internacional"* (Wilderode, 2000:9).

Assim, por um lado as próprias empresas americanas buscaram beneficiar-se da disponibilidade de capital para investimento, e se aproveitaram de *"sua vantagem de dispor de conexões com as maiores instituições financeiras que querem investir no ramo imobiliário, mas também sua capacidade de juntar recursos e o conhecimento necessários para realizar projetos em escala gigante e competir contra os construtores locais menores"*.(Wilderode, 2000:91). Por outro lado, a liberalização econômica propiciou a entrada no mercado americano de importantes companhias imobiliárias estrangeiras – que também se beneficiaram do aumento da disponibilidade de créditos bancários para fins imobiliários – ainda no final da década de 70, em especial das gigantes canadense Oxford Properties e Olympia & York, esta última (que viria a falir posteriormente) tendo sido responsável pela festejada reurbanização de Battery Park, em Nova York, um dos ícones do "marketing urbano". Os créditos imobiliários nos EUA, que haviam sido de U\$ 300 bilhões na década de 70, pularam para cerca de um trilhão de dólares na década seguinte, chegando a representar mais de 40% do total de créditos bancários do país (Wilderode, 2000 :104). Tudo isto teve como conseqüência o fortalecimento das companhias imobiliárias norte-americanas, a ponto delas promoverem sua entrada em bolsa, através da conversão de hipotecas em títulos negociáveis – também conhecida como securitização do setor imobiliário – , e *"introduzindo, portanto, ativos imobiliários no mercado nacional de títulos"* (Wilderode, 2000:90).

Uma conseqüência desse cenário na atividade imobiliária é que, a partir do momento em que ela se incorpora às dinâmicas mais "flutuantes" dos mercados

financeiros, ela também passa a ficar mais sujeita às suas instabilidades. Assim, a especulação sendo uma característica inerente ao funcionamento do sistema capitalista, ainda mais em seu estágio financeiro, é natural que ela tenha se intensificado nas cidades onde se observou o *boom* imobiliário dos anos 80. Sabe-se que a especulação imobiliária ocorre quando os incorporadores agem em função da expectativa de rentabilidade que determinado investimento imobiliário propicia (e o investimento público que geralmente o acompanha), gerando uma sobrevalorização dos preços. O aumento dos agentes e das formas de investimento imobiliário proporcionados pela desregulação e financeirização do setor só poderiam portanto gerar um aumento da atividade especulativa, como ocorre em qualquer setor do capitalismo. Os movimentos especulativos agregados, por parte de um conjunto de agentes imobiliários em algumas grandes cidades do mundo também deve ter contribuído, portanto, para o *boom* imobiliário dos anos 80, e ficou conhecido pelo nome de "bolha especulativa". Estas são uma movimentação de mercado coerente com os "ajustes" expansionistas neoliberais do sistema capitalista como um todo. Se há interesse em aumentar a rentabilidade do capital através da ampliação do mercado-mundial, é natural que o setor imobiliário não fique de fora desse processo.

Como já visto, embora não considere esse um fator capaz de questionar a importância tomada pelas cidades-globais na concentração das atividades terciárias "de comando", Sassen atenta para esse fato, ao observar que "*o alto nível de especulação e de lucratividade que alimentou*" o crescimento imobiliário na década de 80 forçou a um "*ajustamento muito necessário aos excessos dos anos oitenta*" (Sassen, 1998:99).

A explicação de Wilderode apresenta possíveis relações entre as dinâmicas do "ajuste" do capitalismo global face à exaustão do modelo do pós-guerra, e a produção imobiliária de escritórios nas grandes cidades desenvolvidas de forma mais consistente do que as explicações pelo viés da "demanda" gerada pela "nova" economia terciária. Relembrando o descrito no capítulo 3, Fiori resume da seguinte forma as transformações relacionadas ao "ajuste" neoliberal: a) a "*revalorização do dólar decidida pelo governo norte-americano em 1979*"; b) "*o fim do controle do movimento de capitais decidido, quase junto com a liberação das taxas de juros, pelos governos inglês e norte-americano*"; c) o "*vasto processo de desregulamentação monetária e financeira que permitiu o surgimento de mercados de obrigações interconectados internacionalmente*

onde os governos passam a financiar seus déficits colocando títulos da dívida pública nos mercados financeiros globais”; e d) “a liberalização dos mercados de ações (o ‘big bang’) decidida pelo governo inglês em 1986 e seguida imediatamente pelos demais países industrializados” (Tavares & Fiori, 1997:91). Tais fatores, resultantes da movimentação do sistema em busca de sua expansão a partir da década de 70, só poderiam influenciar também o mercado imobiliário, como de fato ocorreu.

4.1.3 A explicação pelo viés dos "circuitos do capital"

Vimos que as explicações propostas por Wilderode, que associam a intensificação da atividade imobiliária nos países desenvolvidos ao processo de desregulação e liberalização da economia são mais consistentes do que aquelas que apenas atentam para um crescimento do setor terciário e a decorrente "demanda" por "centros terciários" de negócios, embora deva ser dito que ambas as abordagens não são excludentes. Indo além na tentativa de entender a dinâmica imobiliária dos anos 80 através das próprias estruturas de funcionamento do sistema capitalista, a teoria dos "circuitos do capital", proposta por David Harvey em 1975, oferece uma explicação bastante consistente.

Na tradição urbanística marxista, de que Harvey é um dos mais destacados expoentes, as cidades são uma conseqüência do sistema de acumulação, reproduzindo espacialmente todas as desigualdades e imperfeições deste. São comandadas, portanto, por uma dinâmica de produção capitalista, e é natural que qualquer tipo de transformações no funcionamento do sistema, mesmo que sejam apenas "ajustes" face à sua crise, produzam interferências nesse conflito, e portanto na cidade. Assim, Harvey busca explicações para as dinâmicas imobiliárias na própria estrutura de funcionamento do capitalismo.

A reflexão de David Harvey inclui o ambiente construído como um dos elementos estruturais do capitalismo, e ganhou mais importância no contexto da exaustão do modelo fordista e da reestruturação produtiva. A idéia central que ele propunha era a de que, no sistema capitalista, o dinheiro fluiria em três circuitos distintos: o primário, diretamente ligado à produção, o secundário, no qual acontecem as atividades ligadas à edificação do ambiente construído e da infraestrutura física destinada à produção e, embora não diretamente ligadas à

produção, necessárias para garantir a reprodução do capital, e enfim um terceiro circuito, ligado à atividades nas áreas sociais e científico-tecnológicas (Harvey, 1982).

A interpretação do autor é a de que em momentos de crise de sobreacumulação no setor produtivo, isto é, no circuito primário, ocorre um processo de transferência de capitais para o circuito secundário. Para ele, o circuito secundário se torna uma espécie de escoadouro, de “tábua de salvação” para os capitalistas, não sem que necessitem, nesse processo, do sistema financeiro e do apoio estatal. Como explica Wilderode,

“Segundo Harvey, a competição entre capitalistas resulta em superacumulação. A solução temporária para esse problema reside na mudança do fluxo de capital para o circuito secundário, para a produção do ambiente construído, ou para o terciário, para a ciência e tecnologia e para as despesas sociais. Como os capitalistas individuais tendem a subinvestir no ambiente construído, há a necessidade de duas ajudas estruturais para garantir o fluxo de capital superacumulado no circuito secundário. De um lado, o capital requer uma rede e um mercado financeiros. De outro, o capital exige do Estado um suporte para projetos de longo prazo”. (Wilderode, 2000:138)

A rigor, a tese de Harvey, apresentada em meados da década de 70, e detalhada em *Limites ao Capital* (1982) retrata um fenômeno já conhecido no meio econômico. Segundo Deák,

*“Quando se inicia uma crise de superprodução (manifesta em queda de taxa de lucro e falta de demanda de investimento em produção e conseqüente abundância capital ocioso) os investimentos fogem para o 'setor' imobiliário dando por algum tempo – o volume a ser absorvido é evidentemente limitado – um escoadouro a esses capitais, num processo que tem sido denominado, na economia vulgar, de 'efeito contracíclico'. Aglietta relata que na época da crise de 1929, esse setor absorvia mais da metade do total de investimentos”.*¹⁴⁶

Um analista de fundos de investimentos norte-americano, Andrew Lawrence, mostrou em 1999 um estudo em que apontava a construção de mega-empresendimentos imobiliários de escritórios como último investimento de porte antes da chegada das principais crises do capitalismo contemporâneo¹⁴⁷. A edificação do *Empire State Building*, em Nova York, iniciou-se poucos meses antes do grande *crack* na bolsa daquela cidade, em 1929, o *World Trade Center*, também em Nova York, e a torre da *Sears*, em Chicago, as mais altas do mundo

¹⁴⁶ Entrevista com o urbanista Csaba Deák, FAUUSP, 2002.

¹⁴⁷ Revista *Veja*, 19 de maior de 1999.

na época, também começaram a ser construídas pouco antes da crise do petróleo, no início da década de 70. O último exemplo é o das *Petronas Towers*, construídas com volumosos investimentos estatais na Malásia, precedendo em um ano a crise econômica de 1997, que ficou conhecida como a "crise asiática". Embora o autor associe esse fenômeno a um "excesso de otimismo" do mercado em momentos de prosperidades, não há como não relacionar o fato aos processos de transferência de capitais acima descritos.

Assim, vê-se que embora a teoria de Harvey se mostre especialmente adequada ao cenário da economia global pós-reestruturação produtiva, em especial no que tange ao papel desempenhado pelo capital financeiro, ela não é exclusivamente explicativa desse momento histórico específico, sendo sim aplicável ao sistema capitalista como um todo. Na visão de Harvey, corroborando os autores acima citados, ambas as crises da economia global de 1930 e 1970 foram precedidas por uma intensificação da atividade imobiliária, o que exemplificaria a tendência do capital em buscar rentabilidade nesse setor (o circuito secundário) como último recurso de uma crise de excedente (Wilderode, 2000:31). Isso reforça a idéia de que, mais uma vez, as transformações da economia global, embora tenham suas especificidades, não criaram fatos tão novos quanto fazem supor os ideólogos das teorias urbanísticas em voga.

Analisando a teoria de Harvey, Wilderode (2000:53) lembra que vários autores aprofundam criticamente sua abordagem, ao defender que a classificação de Harvey não considerava a importância tomada pelas movimentações financeiras em bolsas de valores, independentes do circuito produtivo ou do ambiente construído, e a autonomia galgada pelo circuito secundário como uma alternativa de investimentos diretos. Mas em "A condição pós-moderna" (1992), Harvey incorpora essa visão, passando a considerar o papel importante que a financeirização da economia exerceu sobre sua teoria. De fato, o autor verifica que a disponibilidade de capital financeiro, característica do "modo de acumulação flexível", favoreceu a decisão por transações financeiras autônomas no setor imobiliário, ou seja, no "circuito secundário", independentemente da existência ou não da sobreacumulação no setor produtivo, o que lhe deu muito mais importância na estrutura geral do sistema. Em outras palavras, Harvey aceita que a atividade de produção imobiliária não ocorra somente em consequência da sobreacumulação do setor industrial, tendo uma dinâmica própria.

Apesar disso, a idéia da transferência de fluxos entre os circuitos do capital é uma teoria explicativa interessante para o *boom* imobiliário dos anos 80, assim como para as bolhas especulativas, embora não exclua as interpretações anteriores. Neste caso, Harvey argumenta que o rompimento da "bolha" se deve ao fato de que a transferência entre os circuitos primário e secundário também alcança, em determinado momento, um ponto de saturação, a partir do qual o investimento imobiliário deixa de ser lucrativo (Wilderode, 2000). Veremos que, se não pode ser considerada como única matriz explicativa possível para as dinâmicas imobiliárias das últimas décadas, a abordagem de Harvey dá mais um elemento analítico interessante para os casos empíricos que abordaremos a seguir.

4.1.4 A abordagem da "cidade-global": uma explicação de perfil liberal que não atinge a questão da produção do espaço urbano.

Como vimos no capítulo anterior, a ideologia da globalização construiu, no campo urbano, um paradigma de cidade supostamente capaz de "adaptar-se" à seus efeitos. Trata-se, pois, de uma espécie de modelo ao qual as cidades conseguem ou não se alinhar. Para se chegar a esse modelo, partiu-se da observação das características de cidades proeminentes na dinâmica econômica global, a saber Nova York, Londres e Tóquio, verificando-se então em que medida outras cidades de menor importância se aproximam desse modelo. Trata-se de uma metodologia analítica hierarquizada e competitiva: estabelece-se um paradigma ideal, medido pela presença e influência do "terciário avançado", a partir do qual se constroem padrões comparativos. Esse tipo de análise, como vimos, não se atém muito à questão das dinâmicas do capitalismo que levam ou não ao crescimento da atividade imobiliária, como o faz a análise de Wilderode. Nesta lógica, o setor imobiliário de escritórios cresce quase que como decorrência da necessidade de se alcançar o padrão desejado, e só. As eventuais crises que se verificam nesse processo não revelam alguma fragilidade do método, mas sim a necessidade natural do mercado em "conter" os ímpetus que, justamente, extrapolam – através da "especulação e a busca de lucratividade" – a atividade construtiva que a dinâmica natural da economia de serviços estabelece como necessária para cada cidade. Feito o ajuste, segue-se em frente.

Um dos problemas dessa metodologia, além, é claro, do aspecto ideológico com o qual se reveste quando extrapolada para as cidades periféricas, é que ela estabelece uma ferramenta de análise **exógena** à cidade, ao eleger um paradigma a partir da realidade específica de outras metrópoles. Ou seja, não são exatamente as dinâmicas sócio-históricas próprias de cada cidade que determinam sua condição no "novo" contexto global, mas sim sua "adaptação" ou não às características que são, em essência, independentes dessas dinâmicas. Esse problema já foi observado por outros autores, dentre os quais Mônica de Carvalho:

*"O que foi a princípio compreendido como especificidade histórica vivida por algumas metrópoles passou a se constituir em atributo a partir do qual se poderia designar como 'global' determinadas cidades. Há casos em que importa mais demonstrar que determinadas metrópoles possuem os atributos necessários a alçar à condição de cidade global do que analisar suas especificidades históricas que poderiam até a ela se contrapor. ... A negação definitiva do movimento histórico específico às metrópoles analisadas ocorre com a forma paradigma, **pois toda sua dinâmica passa a ser determinada por fator externo ao seu território** e que rompe com todas determinações históricas anteriores". (Carvalho, 2000:72/74, grifos meus)*

Assim, podemos dizer que a abordagem da cidade-global, ao voltar sua preocupação exclusivamente para o cenário imposto pela globalização, acaba restringindo-se à uma análise da **demanda** pelo espaço urbano. As forças da globalização, ao exigirem hotéis, centros de convenções, edifícios inteligentes, e tudo mais, criam uma nova **demanda**, que deve ser atendida. Em nenhum momento, a abordagem liberal da cidade-global se preocupa em analisar os processos intra-urbanos da **produção** da cidade, e a maneira como se comportam nesse suposto novo cenário globalizado.

Vale observar, entretanto, que as movimentações no setor imobiliário apontadas por Wilderode permitem concluir que elas não são uma **consequência inevitável** das transformações oriundas da reestruturação produtiva – como por exemplo a necessidade imposta pelo mercado e pelos padrões paradigmáticos da cidade-global de se ter empresas do "terciário avançado" –, mas claramente **opções estratégicas** de investidores capitalistas. Ou seja, os agentes que **fazem** a cidade têm um papel mais significativo do que a abordagem da cidade-global, ao praticamente ignorá-los, deixaria crer. As dinâmicas imobiliárias devem ser compreendidas, portanto, como parte da movimentação voluntária do sistema capitalista em torno de novas possibilidades de remuneração do capital, dentro do "ajuste" neoliberal do sistema. Isso enfraquece a idéia embutida no

conceito das "cidades-globais" de que o surgimento dos novos "centros financeiros" seja uma consequência não-provocada das novas dinâmicas econômicas, uma espécie de tendência natural imposta pela "nova economia global", às quais as cidades devam se "adaptar".

Nesse sentido, as explicações apresentadas por Wilderode, ao analisar mais detalhadamente os agentes que produzem a cidade, ou de Harvey, ao propor uma matriz que parte da dinâmica de funcionamento do sistema capitalista, se distanciam em muito da teoria da "cidade-global" ao abordar de forma mais consistente o papel das cidades no cenário econômico contemporâneo pelo lado da **produção** da cidade, e não apenas pelo da **demanda**.

Assim, ressalta-se o perfil essencialmente liberal da abordagem da "cidade-global", o que explica porque ela – e as teorias urbanas dela decorrentes – acabem sendo usadas como instrumentos ideológicos justamente na difusão da expansão neoliberal do sistema capitalista global. Pensadores como Sassen, Castells – que como vimos no capítulo 3 é um firme defensor da "incapacidade" do Estado em enfrentar a sociedade "informacional" – reproduzem, para os tempos modernos, lógicas e raciocínios típicos da matriz liberal mais conhecida do planejamento urbano, a da Escola de Chicago.

Em uma primeira abordagem, há uma aparente contradição nessa afirmação, já que na visão da Escola de Chicago, são as relações espaciais que determinariam todas as outras, inclusive as econômicas, e não o contrário. Como mostram Logan e Molotch (1987:4), para os pensadores da Ecologia Humana, *"as relações espaciais são a base analítica de entendimento dos sistemas urbanos, incluindo-se a forma física das cidades, as relações entre pessoas, as relações sociais e econômicas entre áreas urbanas"*¹⁴⁸. Não há, portanto, nessa ótica, uma relação de subordinação da conformação do espaço urbano às dinâmicas da economia capitalista, exatamente o contrário do que postulam os teóricos da cidade-global, para quem são justamente as dinâmicas econômicas exógenas que estariam moldando a "nova" cidade do século XXI. Paradoxalmente, porém, se por um lado o pensamento da Ecologia Humana subordina as relações econômicas às espaciais, por outro lado ele apreende a cidade a partir de um raciocínio econômico, transpondo para o campo espacial os mais básicos preceitos da micro-economia e do livre-mercado. É nessa

¹⁴⁸ tradução do autor.

abordagem metodológica que as semelhança com a teoria das "cidades-globais" começa a aparecer.

Para a Escola de Chicago, os seres humanos criam uma competição natural pelo melhor espaço na natureza para abrigar-se, firmando-se naquele que lhes for mais adaptado. À medida em que há mais ou menos desejo, por parte de uns e de outros, por uma ou outra localidade, uma espécie de "mão-invisível", assim como no *laissez-faire*, assegura um equilíbrio natural, pelo qual um maior número de pessoas consegue um espaço que lhe seja adaptado (Logan & Molotch, 1987:7). As "mercadorias" desse sistema seriam as terras e os prédios, que os empreendedores colocariam no mercado em função da demanda (Logan & Molotch, 1987:5). Note-se que neste caso também a **demanda** é elemento norteador da produção do espaço urbano. O resultado dessa dinâmica "natural" seria uma otimização harmoniosa do sistema, no qual eventuais desigualdades representam na verdade a tendência natural de cada grupo em instalar-se onde lhe é mais adequado, segundo uma diferenciação funcional. Para Park,

"O processo resulta na regulação dos números, na distribuição das vocações, colocando cada indivíduo e cada raça no seu nicho particular onde ela irá encontrar uma competição mínima e poderá contribuir mais para a vida da comunidade" (Park, 1952, apud Logan e Molotch, 1987:6)

Assim,

"uma hierarquia de relações de poder emerge entre unidades geográficas diferentes...e a desigualdade é o inevitável acompanhamento da diferenciação funcional. Algumas funções são por natureza mais influentes do que outras...." (Hawley, 1950, apud Logan e Molotch, 1987:6)¹⁴⁹

Para a Ecologia Humana, a cidade é, antes de tudo, uma base funcional para o comércio, devendo sua existência ao mercado. Não há portanto uma investigação sobre as dinâmicas determinantes da sua produção, o que faz diferir, na sua essência, tal abordagem da visão marxista. Ao contrário destes últimos, os pensadores da Escola de Chicago recusavam a idéia de que pudesse haver alguma relação entre as estruturas espaciais da cidade e a estrutura de classes, assim como entre o processo de urbanização e o da acumulação capitalista (Logan & Molotch, 1987:7).

¹⁴⁹ Traduções do autor.

Não há como não vislumbrar nessa postura semelhanças claras com a abordagem da "cidade-global". Da mesma forma, esta pouco se preocupa com as dinâmicas de produção do espaço, geradas pelos agentes internos à cidade. Se para a escola de Chicago a cidade era apenas uma base funcional para o comércio, a cidade-global também é antes de tudo uma base operacional para as forças econômicas globais e para o "terciário avançado". Se na Ecologia Humana o fator essencial era a demanda, capaz de estabelecer uma hierarquia funcional entre as "unidades geográficas" da cidade, na "cidade-global" a demanda gerada pelas necessidades de "adaptação" à globalização também resultam em uma hierarquia espacial, na qual se sobressaem os "novos centros terciários". Embora não tão fatalista quanto os pensadores de Chicago em relação à "naturalidade" da desigualdade sócio-espacial – e portanto com uma postura bem mais crítica – , Sassen também acaba tratando-a como uma "inevitável" consequência – mesmo que não desejada – da polarização do emprego gerada pelas "novas" formas de organização capitalista. Por fim, há uma espécie de "laissez-faire" na idéia de que a globalização impõe um paradigma urbano ao qual as cidades vão ou não conseguindo se alinhar, à medida que têm ou não sucesso na sua empreitada rumo à condição global.

Mas é talvez na questão das relações inter-cidades que a teoria da "cidade-global", e mais ainda sua vertente do "marketing urbano", se assemelham a alguns postulados liberais da Escola de Chicago. Para a Escola de Chicago,

*“Assim como as diferenças dentro das cidades, diferenças entre as cidades estão baseadas em uma simbiose funcional que distribui crescimento e desenvolvimento entre as nações e as regiões do mundo. **Cidades irão crescer porque elas estão aptas a dar uma contribuição positiva em um sistema mais amplo de cidades. Cidades de sucesso são as que têm vantagens especiais como um importante porto, ou melhor acesso a mercados ou matérias-primas...**”* (Logan & Molotch, 1987:6-7, grifos meus)¹⁵⁰

A semelhança entre essa concepção e algumas das principais pontuações do Marketing urbano é significativa. A idéia de que as cidades tendem a ter, como consequência da reestruturação produtiva, um papel intensificado como base funcional para as atividades comerciais e financeiras do capitalismo contemporâneo, e a visão de um arquipélago global concorrencial de cidades que ganham mais importância à medida que são capazes de obter vantagens comparativas significativas em relação a outras, vão ao encontro do raciocínio acima citado, reforçando a noção de competitividade que permeia a visão liberal

¹⁵⁰ Tradução do autor.

da globalização econômica. Isso não é surpreendente, como dissemos, pois já comentamos aqui a maneira como as teorias das *ciudades-globais* e do *marketing* urbano se enquadram perfeitamente em um esforço maior de consolidação ideológica de um certo padrão de entendimento – de cunho liberal – das transformações globais.

* * *

O que se viu nesta seção, portanto, é que no âmbito da **produção** de escritórios nas grandes cidades desenvolvidas, um conjunto de acontecimentos, geralmente ligados à decisões nacionais de políticas econômicas, que geraram a desregulamentação, a liberalização e a financeirização do sistema capitalista, permitiram um aumento de capital disponível para investimentos imobiliários, não só pelo crescimento do capital financeiro, mas também por causa das transferências entre circuitos primário e secundário, em função de crises de sobreacumulação de que falamos. Isso permitiu uma rápida intensificação da atividade imobiliária de escritórios nesses países durante os anos 80, e em alguns casos, tal situação pode ter levado a movimentos de grande expectativa de rentabilidade nesse setor, o que gerou em algumas cidades as chamadas "bolhas especulativas". Esses movimentos especulativos podem ter ligação, por sua vez, com a proliferação da visão ideológica de que as cidades teriam que se "adaptar" às exigências de competitividade da economia globalizada e do aumento das atividades terciárias, aumentando a produção imobiliária para responder à essa "nova" demanda. Vimos também que a teoria da "cidade-global", embora seja capaz de verificar alguns fenômenos reais na organização das cidades, é pouco explicativa das dinâmicas estruturais do capitalismo que influem na produção das cidades, em especial quanto ao setor de escritórios¹⁵¹.

Mas poderíamos dizer que os fenômenos acima comentados, baseados sobretudo em observações da realidade dos países desenvolvidos, ocorreram de forma semelhante em todas as grandes cidades do mundo? Em outras palavras, é possível aceitar que, assim como se tenta fazer crer para o conceito da "cidade-global", o *boom* imobiliário relacionado às políticas de liberalização da

¹⁵¹ Evidentemente, por partir de um questionamento do pressuposto da cidade-global, tratamos neste trabalho quase que somente da produção imobiliária comercial. Não queremos, com isso, cair no reducionismo de achar – como tende a fazer a abordagem da "cidade-global", que **apenas** esse setor (ou acrescentado da produção cultural), é suficiente para explicar a produção da cidade.

economia, ocorreu de forma generalizada no mundo, e em consequência das mesmas causas? Seria possível então elencar um conjunto de características que permitam sistematizar uma matriz de "interferência da economia global" sobre a **produção** das cidades? Neste caso, essa matriz teria ocorrido em São Paulo? É o que tentaremos ver nas próximas seções, analisando alguns exemplos empíricos, embora não possamos evidentemente no âmbito deste trabalho, fazer um levantamento exaustivo do comportamento do mercado em todas as grandes cidades do mundo.

4.2 Alguns exemplos empíricos.

4.2.1 Londres

Já comentamos, no capítulo anterior, o caso de Barcelona e o modelo teórico que dele se depreendeu. Iremos agora analisar um outro exemplo de intervenção urbanística, o de Londres, exemplar por se tratar justamente de uma das três cidades-globais paradigmáticas estudadas por Saskia Sassen. É um caso a comentar, pelo uso sintomático das receitas propostas pelo Planejamento Estratégico e o City Marketing, mostrando o quanto o modelo urbanístico delas decorrentes, adotado sistematicamente em várias cidades do mundo, difunde uma experiência urbana que foi, no caso londrino, um estrondoso fracasso.

Interessada em revitalizar uma área típica do abandono decorrente da diminuição da atividade fordista, a das docas da cidade, o governo inglês pôs em prática, no início da década de 80, um ambicioso plano de reurbanização. Com a subida do governo Thatcher, antigas idéias mais alinhadas ao planejamento urbano tradicional, com forte controle estatal foram abandonadas face a intenção de provar a "eficácia" da iniciativa privada na dinamização urbana. Assim, foi criada uma empresa mista, a *London Docklands Development Corporation - LDDC*, com a missão de arrecadar os fundos privados necessários à operacionalização da intervenção. A idéia, como destaca Nobre, era prover a LDDC com "*uma verba anual do governo central a fim de adquirir as terras, demolir construções existentes, instalar infra-estrutura e vendê-las à iniciativa privada pelo valor proposto*" (Nobre, 2000:110).

Entretanto, embora a participação do setor privado tenha sido efetivamente significativa, como investimentos da ordem de 8 bilhões de libras (aprox.U\$12,8) entre 1981 e 1990, há que se destacar que, seguindo a já comentada prática do neoliberalismo, a participação estatal não deixou de ser considerável. Como coloca Vainer,

"O 'market lead city planning', porém, a exemplo do 'neoliberalismo realmente existente', não abre mão de uma clara e decisiva intervenção estatal... desde que voltada para os interesses constituídos e dominantes no mercado" (Vainer, 2000:86).

No caso de Londres, cerca de 800 milhões de libras, ou cerca de 1,3 bilhão de dólares de fundos públicos foram investidos no projeto (Rossiter, 1995)¹⁵².

O empreendimento contou com a participação, nem sempre concretizada nos projetos, de arquitetos de renome internacional, como Richard Rogers e Gordon Cullen. A mais imponente intervenção se deu em parte da chamada Ilha dos Cães, em um empreendimento com projeto do prestigiado escritório norte-americano *Skidmore, Owens & Merrill – SOM*, tocado pela gigante canadense *Olympia & York Properties*, a mesma que já realizara, anos antes, a festejada intervenção em *Battery Park*, Nova York (também com forte investimento público)¹⁵³.

Ao contrário do que se poderia esperar, o resultado do empreendimento foi um retumbante fracasso, decorrente tanto da bolha especulativa gerada pela própria *Olympia & York*, como de erros por parte do poder público. Como destaca Rossiter, a intenção do governo Thatcher em limitar ao mínimo possível os investimentos públicos (que passaram assim mesmo o bilhão de dólares, como visto), fez com que ocorresse um sub-dimensionamento da infra-estrutura de transportes necessária, gerando uma grave situação de inacessibilidade. Com um monotrilho claramente insuficiente, o sistema não pôde absorver a demanda, considerando-se que somente 12% dos habitantes dos modernos e descolados apartamentos dos Docklands trabalhavam no local (Rossiter, 1995:127).

Apesar disso, o "clima de bons negócios" criado nas Docklands provocou uma aumento regular dos preços fundiários, justificando as promessas feitas pelos incorporadores. A vinda de algumas empresas importantes pareceu corroborar

¹⁵² Vale ressaltar, como é comum quando se trata da medição de investimentos, que tais números não são precisos. Outro levantamento, feito por Daniel Ducher, apontava que entre 1981 e 1989, contabilizavam-se "200 milhões de libras de fundos privados e 350 milhões de libras de fundos públicos" (Ducher, 1989:23)

¹⁵³ Para uma boa descrição do projeto dos Docklands londrinos, ver Nobre, 2000.

essa movimentação favorável, em especial com a chegada das sedes de importantes jornais como o *Times*, o *Daily Telegraph* e o *Guardian*. Entretanto, o discurso ideológico da geração de empregos também lá mostrou-se sobretudo ser uma retórica ideológica, já que "os empregos criados nas antigas docas por essas empresas eram sobretudo empregos perdidos em outros locais" (Rossiter, 1995:129)

Além disso, verificou-se, quase de imediato, um importante processo de gentrificação, que resultou na expulsão da população originária. Um processo nem tão isento de estratégias ideológicas pré-estabelecidas, como mostra comentário de Ducher, a respeito do perfil predominantemente proletário da região até o início da intervenção: "*Na verdade, ingênuos são aqueles que acreditaram que as explicações da operação Docklands se resumiam ao aspecto econômico*". Citando um geógrafo londrino, Ducher comenta que o projeto das docas "*foi a ocasião de desestruturar o tecido político da Grande Londres. ... Londres tinha seu 'cinturão vermelho', que era necessário romper*"¹⁵⁴ (Ducher, 1989:25). Se a LDDC afirma ter construído, entre 1981 e 1989, cerca de 11.500 novas habitações, apenas 15% eram destinadas a aluguel, parte delas para setores de alta renda, enquanto que, em 1981, 95% das habitações na zona das Docklands eram de locação de interesse social. Para poder pagar um empréstimo relativo ao preço médio de um imóvel oferecido pela LDDC nos Docklands em meados dos anos 80, que era de 40.000 libras, um londrino teria de ter uma renda anual mínima de 16.000 libras. Entretanto, segundo, um estudo da Câmara de Newham mostrou que nessa época 75% das famílias morando de aluguel em habitações de interesse social na área dispunham de uma renda inferior a 13.000 libras anuais. Além disso, a maioria dessas habitações "acessíveis" era de "*apartamentos de um cômodo, que não correspondiam à demanda das famílias locais*". (Rossiter, 1995:127).

Como resultado da gentrificação, Rossiter explica que

"o desenvolvimento das Docklands provocou um aumento do número de habitantes sem-teto no setor, que já era um dos mais desfavorecidos da cidade. A desestabilização da comunidade local, exacerbada pela proximidade dos novos bairros chiques, manifestou-se por uma intensificação do racismo na área e pela eleição, no outono de 1993, de um vereador de extrema-direita – o primeiro na história da Grã-Bretanha – em Dog Island" (Rossiter, 1995:127).

¹⁵⁴ Traduições do autor.

Com a crise da economia britânica a partir de 1990 e o aumento do desemprego, a região das Docas foi a mais atingida, pois contradizendo Sassen e corroborando a opinião de Dupas (ver cap.2), "*são os setores de serviços e terciários em geral que desempregam mais, acima inclusive das demissões na indústria*" (Rossiter, 1995:129). Assim a crise econômica se reflete no imobiliário, estourando a "bolha especulativa" que havia se criado. A oferta excede a demanda, e em meados de 1992, enquanto 18% dos espaços de escritórios no antigo centro financeiro – a City – estão vazios, em Canary Wharf, esse número se eleva para cerca de 50%. Não foi portanto surpresa quando, em maio de 1992, a gigante imobiliária Olympia & York pede concordata.

4.2.2 Houston, EUA.

O exemplo norte-americano é mais representativo de como têm ocorrido, nos anos recentes, transferências entre os circuitos do capital, bolhas especulativas, crescimento da demanda e interferência de fluxos financeiros típicos do capitalismo global na produção imobiliária intra-urbana de algumas cidades do mundo.

Um bom exemplo é o da cidade norte-americana de Houston, relatado por Wilderode, que mostra como a construção de imóveis de escritórios praticamente quadruplicou entre 1979 e 1982, a tal ponto que em 1985, a área total daquela cidade ultrapassava a de outras metrópoles muito maiores, como por exemplo Los Angeles. Durante a fase de expansão, verificaram-se processos tipicamente decorrentes da desregulação econômica. A política de alta de juros e endividamento adotada pelos EUA, já comentada no capítulo 3, fez com que o Japão direcionasse seus excedentes comerciais para investimentos no país, não só através de títulos negociáveis no mercado financeiro, mas também na aquisição de propriedades fundiárias. Segundo Wilderode, os fluxos de investimentos japoneses nos EUA passaram de cerca de U\$ 5 bilhões em 1970-71, para U\$75 bilhões no período 1980-85. Em 1988, o volume de capital japonês nos EUA chegou, em um só ano, a U\$ 16 bilhões.

Assim, o *boom* imobiliário da cidade foi majoritariamente financiado pela capital financeiro, através de instituições locais mas também internacionais, da Europa, da América Latina e do Oriente Médio, favorecidas pela abertura e

desregulamentação do mercado. Wilderode (2000:36) comenta que "no fim dos anos 70 e início dos 80, Houston ocupava o segundo lugar, depois de Nova York, entre as cidades em que o capital estrangeiro mais investiu em edifícios de escritórios". Assim, pode-se dizer que, neste caso específico, houve influência das políticas liberais de desregulamentação e financeirização da economia no crescimento da produção imobiliária naquela cidade. E justamente por tratar-se de fenômeno ligado às dinâmicas flutuantes do mercado financeiro internacional, esse processo acabou sofrendo com a dinâmica especulativa que se criou:

A expansão rápida do capital fixo excedeu logo a demanda do valor de uso existente e potencial de espaço de escritórios. Conseqüentemente, em 1985, a taxa de vacância em Houston atingiu 24%, ou seja, quadruplicou em relação à taxa considerada normal. (Wilderode, 2000:35)

4.2.3 O caso japonês

O Japão também pode ser elencado como exemplo, mesmo porque já observamos acima sua intensa participação no processo de financeirização da economia global, e da decorrente participação em atividades imobiliárias fora de seu território. Internamente, também, o país vivenciou um forte incremento da atividade imobiliária, devido a fatores que já analisaremos, seguida, como sempre, por uma forte crise. Deák explica que

"A exaustão do 'post-war boom', no Japão, ocorreu um tanto mais tarde que em economias menos jovens e dinâmicas (fim década 1960) por conta, em boa parte, da exportação dos produtos japoneses. ...Ainda assim a expansão da produção esbarrou em uma quase-estagnação nos anos 80 e os investimentos foram canalizados para o setor imobiliário (japonês, por enquanto). Quando esse mercado também se saturou, na virada da década, e os próprios bancos acabaram se tornando donos (contra créditos inadimplentes) de um gigantesco estoque construído, o seu preço caiu (pois estava sem valor de uso) e os bancos quebraram em série. Os capitais – que continuavam sobrando – foram ao exterior procurando desesperadamente novos escoadouros e acabaram reproduzindo um círculo quase idêntico ao japonês no Sudeste asiático, na década de 90".¹⁵⁵

Mais uma vez, Wilderode produz, em sua tese de doutorado, uma revisão detalhada das engrenagens desse processo, em que as transferências entre circuitos do capital aparecem com clareza. Para o autor (2000:108), a economia japonesa se caracterizava, nos anos 70, pela produção significativa de excedentes nas grandes indústrias de aço, petroquímica e petróleo – associada a uma gestão racionalizada e enxuta, e pelo alto patamar de suas exportações,

¹⁵⁵ Entrevista, op.cit.

que diminuía a necessidade de investimentos em capital fixo e bens de produção. Assim, verificou-se uma expansão significativa do mercado financeiro, com o aumento dos investimentos financeiros e imobiliários no exterior (como visto acima). Nesse período, a bolsa de Tóquio ganhou relevância mundial. Por outro lado, o país tinha de enfrentar a forte concorrência internacional às suas exportações e a lentidão no crescimento interno.

Como, por outro lado, e corroborando a análise de Sassen neste caso, as empresas passaram a procurar a área central de Tóquio como lugar estratégico para as sedes das grandes empresas japonesas, pela "*concentração intensa da finança, informação, distribuição e outros serviços empresariais*", o governo viu interesse em incentivar a expansão doméstica através de políticas de desenvolvimento urbano. Como explica Wilderode,

"O Japão era confrontado com o atrito comercial internacional e o crescimento doméstico lento. Era necessário introduzir uma política para a expansão em escala larga da demanda doméstica para superar ambas as dificuldades. A criação da demanda para tal propósito tinha de ter um efeito em cascata significativo na indústria. Por isso, uma demanda adicional precisava ser estimulada nas grandes cidades, onde vários ramos da indústria estavam concentrados e inter-relacionados. Assim, o desenvolvimento urbano constituiu o meio mais efetivo de expandir a demanda doméstica. Mas, com a crise fiscal governamental e municipal, qualquer aumento do investimento público tinha de ser evitado. As empresas privadas foram convidadas a prosseguir com o desenvolvimento urbano. As regulações sobre o planejamento urbano foram abrandadas para promover a participação de tais empresas". (Wilderode, 2000: 109)

No Japão, grandes grupos industriais são também líderes no mercado financeiro. Empresas industriais como a Mitsubishi estão também entre os maiores bancos do mundo. O contexto de "privatização" da urbanização levou portanto à um outro fenômeno particular ao Japão, que é a participação desses grupos também nos setores urbano e imobiliário. Assim, a transferência entre circuitos imaginada por Harvey e descrita por Deák logo acima tornou-se ainda mais ágil, já que "*os grupos econômicos levaram a cabo sua reestruturação pela extensão de sua atividade na construção*" (Wilderode, 2000:115).

Por outro lado, enquanto a década de 80 viu a economia japonesa ganhar algum fôlego, graças ao crescimento das exportações e a re-dinamização do mercado doméstico, com o crescimento do consumo interno, do setor de serviços e das atividades financeiras, "*a demanda acrescida por solo urbano, incluindo uma*

quantidade enorme de demanda especulativa, elevou os preços em um grau extraordinário" (Wilderode, 2000:111).

Assim, insuflada em grande parte por políticas estatais para aumentar a demanda por escritórios, cresceu também no Japão, no final da década, uma bolha especulativa imobiliária de proporções significativas, e que estaria na origem da chamada "crise asiática" que abalou o mundo no ano de 1997. Segundo Wilderode (2000:102), os preços reais em Tóquio, em 1990, chegaram a superar em mais de 40% os preços teóricos. "*O estouro da bolha revelou uma série de escândalos: capital sem compensação, certificados de depósito falsificados, financiamento sem garantia*" e casos de suborno – que levaram à prisão e até ao suicídio, na época, importantes figuras empresariais e políticas –, que ajudaram a aprofundar a crise generalizada que assolou o país em meados da década de 90.

4.2.4 O sudeste asiático

Quando Deák comenta que os capitais japoneses, que continuavam sobrando (evidenciando a crise de sobreacumulação do circuito primário) "*foram ao exterior procurando desesperadamente novos escoadouros e acabaram reproduzindo um círculo quase idêntico ao japonês no Sudeste asiático, na década de 90*", fica claro que o processo que comentamos teve repercussões internacionais significativas, ao menos em nível regional.

De fato, também nos chamados "Tigres Asiáticos" o modelo da cidade-global havia se difundido como um modelo a ser perseguido. Tratando-se de países periféricos, a expansão do modelo e das dinâmicas imobiliárias acima comentadas no contexto dos EUA e do Japão passam a ter, neste caso, um forte viés ideológico. Em outras palavras, a adoção do "modelo" ajudaria o escoamento de excedentes de uma economia central, a japonesa, para países vizinhos em desenvolvimento, caracterizando o que chamamos no capítulo 3 de "expansão da economia-mundo capitalista".

A evidência de que o paradigma da "cidade-global" competitiva estava consolidado nos países do sudeste asiático pode ser percebida no teor de um documento do governo de Kuala Lumpur, capital da Malásia, intitulado "Kuala

Lumpur: competição e a busca pelo Status de Cidade-Global"¹⁵⁶. Nele, repetindo literalmente os preceitos da "receita" da cidade-global e do marketing urbano, destaca-se que *"em um mundo de avanços tecnológicos sem precedentes, e de desenvolvimento de uma amplamente integrada economia global, a competição para atrair a riqueza (e o bem-estar), tanto em termos humanos quanto físicos, tornou-se ainda mais crucial e depende menos da localização e mais da disponibilidade da infra-estrutura apropriada"*¹⁵⁷. Para atingir tais objetivos, colocou-se em prática também os ensinamentos do Planejamento Estratégico, através de um grande projeto de intervenção urbana, o *Kuala Lumpur Linear City*,

*"uma coleção linear de oito programas de desenvolvimento, ocupando as margens e, de forma mais interessante, os direitos aéreos ao longo do Rio Klang. O projeto representa a última evidência dos efeitos da competição global na escala da cidade. A intenção é criar vantagens locais e garantias de que Kuala Lumpur irá buscar uma proeminência mundial, para produzir a sinergia que irá criar riqueza e crescimento"*¹⁵⁸.

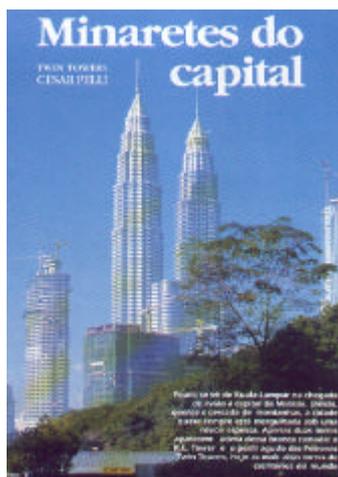
O boom imobiliário vivido pela cidade – que mereceu, em mais um exemplo da força ideológica alcançada pelos modelos marketing urbano, uma reportagem especial na revista *Arquitetura e Urbanismo* – se deu, como em outros casos, através de importantes investimentos estatais. Além da operação urbana ao longo do rio Klang, tornou-se um ícone global o mais alto edifício do planeta, as *Petronas Twin Towers*, projetadas pelo festejado arquiteto César Pelli, financiadas pela estatal de petróleo local, a companhia Petronas, e *"encomendada diretamente pelo Primeiro Ministro Seri M. Mohamad em 1991"*, para ser *"um símbolo de um país em desenvolvimento"*¹⁵⁹.

¹⁵⁶ "Kuala Lumpur: Competition and the quest for World City Status". O documento, obtido nos arquivos do Ministère de l'Équipement français, em janeiro de 2001, na sua base de consulta pública situada no arco da Défense, em Paris, não continha referências bibliográficas mais precisas senão de que se tratava de documento aparentemente publicado em parceria pelo governo local e os promotores – privados – da operação urbana Kuala Lumpur Linear City.

¹⁵⁷ "In a world of unprecedented technological advancement and the development of a fully integrated global economy, the competition to attract wealth, in both physical and human terms, has become even more crucial and depends less on location and more on the availability of the appropriate infrastructure". pp 275

¹⁵⁸ "a linear collection of eight development packages that occupy the banks and more interestingly the air rights over the Klang River. The project represents the ultimate evidence of the effects of global competition at a city scale. The intention is to create synthetically locational advantage and guarantee that Kuala Lumpur will rise to world prominence, to manufacture a synergy that will create wealth". pp 275

¹⁵⁹ AU, ano 12, nº 73, agosto/setembro de 1997, São Paulo: Pini, pp.34.



Petronas Towers, foto d reportagem da revisat AU, nº73, ago/set.97

O esforço desenvolvimentista malaio conta com projetos para Kuala Lumpur, como o já citado KLLC, ou ainda o K.L City Center, parque projetado por Burle Marx para abrigar o "centro de negócios" da cidade, no qual se inclui as torres da Petronas, mas também com projetos de maior fôlego, como o de uma nova capital, Putrajaya, concebida como uma cidade de alta tecnologia, nos moldes da era informacional proposta por Castells. A presença de capital estrangeiro, especialmente o japonês, é evidentemente significativa: Enquanto o volume total de IEDs em 1986 era de 488,9 milhões de dólares, esse montante passou para 5, 1 bilhões de dólares em 1997¹⁶⁰, às vésperas da chamada "crise asiática" (que faria cair o fluxo para menos da metade, no ano seguinte). Destaca-se, ainda, a participação brasileira no processo, através da CBPO, responsável pela construção, a partir de 1997, da maior usina hidroelétrica do país, destinada a suprir a demanda gerada pelo impulso "modernizador" impetrado pelo governo local.

Mas talvez seja o caso de Bangkok o mais sintomático da influência das dinâmicas de liberalização e financeirização da economia, em especial da japonesa, na intensificação e no ocaso da produção do espaço urbano das grandes metrópoles do sudeste asiático. Lancemos mão de texto já publicado anteriormente¹⁶¹:

"[Bangkok, principal cidade da Tailândia, com cerca de 8,5 milhões de habitantes (na região metropolitana, em 1990) e abrigando 55% das riquezas do país] ... foi objeto de um fantástico movimento de investimentos internacionais, que se intensificou a partir da década de 90 graças à liberalização de sua economia. Como resultado, os bairros com

¹⁶⁰ Social Watch 2003.

¹⁶¹ Ferreira, João Sette Whitaker; "Globalização e urbanização subdesenvolvida", in *SP em Perspectiva*, revista da Fundação SEADE, Volume 14, n° 4, São Paulo, outubro/dezembro de 2000.

maior acessibilidade viária viram crescer mais de mil edifícios ultramodernos, torres inteligentes com mais de 50 andares, oferecendo escritórios com toda a infra-estrutura demandada pelas grandes corporações internacionais e pelos serviços ligados ao chamado “terciário avançado”, ou ainda residências com o alto padrão exigido pelos homens de negócios globalizados. ...

Desde 1985, a Tailândia já vinha recebendo, em função de uma conjuntura cambial favorável, da oferta de mão-de-obra barata, e de uma relativa estabilidade política, investimentos japoneses diretos que lhe permitiram lograr um crescimento econômico significativo até o final da década (Charmes, 1998). No início dos anos 90, sob os novos ventos da economia mundial e acuada por fortes pressões internacionais, a Tailândia adotou (assim como o Brasil e muitos outros países subdesenvolvidos) a receita econômica neoliberal, visando atrair pela desregulação financeira, a abertura do mercado e a elevação das taxas de juros, o seu quinhão do enorme volume de capital financeiro internacional que até hoje perambula pelo mundo.

Do ponto de vista urbano, as conseqüências dessa dinamização econômica foram imediatas na cidade de Bangkok. Segundo o pesquisador francês Eric Charmes (1998), a produção anual de escritórios chegou a mais de um milhão de metros quadrados em 1994 e a de apartamentos residenciais a mais de 150 mil unidades¹⁶². Imensos empreendimentos residenciais de alto luxo foram lançados nas cercanias do centro bem servidas pela rede viária (a exemplo do paulistano Village Pananby, às margens do Rio Pinheiros), e em 1995 iniciou-se a construção da mais alta torre em concreto do mundo, a Baiyoke Tower II, com 320 metros de altura e 90 andares. A valorização imobiliária insuflou-se (o preço total das residências à venda na cidade em 1994 chegou a 5



Baiyoke Tower II – Foto: Francisco Whitaker

bilhões de dólares) e o valor da terra multiplicou-se exponencialmente, chegando a 5000 dólares o metro quadrado de terreno nas áreas mais valorizadas. Assim, somente empreendimentos de grande porte poderiam ser rentáveis, o que favoreceu a presença, por detrás dessas operações, dos fundos de pensão internacionais, e de empreiteiras globalizadas como a gigante francesa Bouygues. Em mercados razoavelmente organizados e regrados (o que não ocorre no Brasil, neste setor), os investimentos imobiliários podem ser altamente rentáveis, apesar de serem considerados de alto risco, pela imobilidade do capital investido. Por isso a ocorrência, não só na Tailândia, mas também em Hong-Kong e no Japão, de forte atividade no setor, através de grandes empreendimentos, gerenciados – no caso dos edifícios comerciais – como empresas anônimas com cotas de participação (e não vendendo-se escritórios um a um).

¹⁶² À guisa de comparação, em 1996, um ano em que o mercado esteve especialmente aquecido, a média de lançamentos de habitações no mercado formal na cidade de São Paulo foi de 30.000 unidades (fonte: EMBRAESP).

Mas apesar de toda a euforia econômica e imobiliária, a Tailândia nunca deixou de ser um país subdesenvolvido. E como tal, nunca deixou de ter pobres, aliás em maioria absoluta. Assim, ainda segundo Charmes (1998), somente 10% das famílias de Bangkok tinham condições, em 1995, de aceder a moradias vendidas a preços acima de 48.000 dólares (cerca de 30% da oferta). As estimativas mais otimistas apontavam, no mesmo ano, cerca de 275.000 famílias moradoras de favelas ou habitações informais. Rapidamente, verificou-se que a festejada oferta de habitações e escritórios comerciais estava muito acima da demanda real, o que provocou já em 1995 a vacância de 30% dos imóveis ofertados.

A política econômica baseada na estagnação da indústria e das exportações e na explosão das importações e do consumo, provocou concomitantemente um endividamento que obrigou o governo a tomar atitudes recessivas e restritivas, em especial quanto aos empreendimentos imobiliários. A insatisfação gerada nesse poderoso setor levou à substituição do governo, em 1995, por outro comprometido com os interesses dos grupos financeiros e imobiliários, que acentuou a crise ao reforçar a liberalização econômica, ao investir em mega-obras viárias próximas aos grandes projetos imobiliários e ao pôr em prática programas de salvamento das instituições financeiras e imobiliárias falidas (Charmes, 1998), aliás muito parecidos com o nosso PROER.



Bangkok: vista do "centro terciário" e construções abandonadas de edifícios. Fotos: Francisco Whitaker

Junto a isso, e como último recurso face à crise que se apresentava, para alavancar os fundos necessários a seus empreendimentos, 36 empresas de promoção imobiliária lançaram ações na Bolsa de Valores. Em 1996, 61% da capitalização na bolsa de Bangkok se devia a títulos vendidos por essas empresas e por instituições financeiras ligadas à promoção imobiliária. Assim, as dificuldades vividas por esse setor rapidamente causaram a queda da bolsa de Bangkok, gerando desconfiança internacional. Em 1997, quando a Somprasong Land, uma das maiores empresas imobiliárias do país, anunciou sua incapacidade em pagar obrigações contraídas no mercado internacional, iniciou-se um movimento de fuga maciça de capitais, desestabilizando de vez a economia do país, obrigado a recorrer à ajuda do FMI. A crise asiática estava deflagrada, e seu efeito dominó sobre o mercado financeiro mundial chegaria rapidamente por aqui.

O relato das conseqüências da chamada "bolha especulativa" tailandesa, aqui resumidas a partir do elucidativo artigo de Eric Charmes (1998), serve para mostrar uma situação que encontra similitudes por todos os cantos do Hemisfério Sul: a intrínseca relação causa-efeito estabelecida entre

políticas econômicas de ajuste estrutural de cunho liberal, adotadas por diversas economias dependentes segundo os moldes preconizados pelas agências multilaterais, e a manutenção – quando não o agravamento – da trágica situação sócio-econômica da maior parte da população desses países. No âmbito das grandes metrópoles, isso se traduz por um crescimento da população excluída vivendo em condições de absoluta pobreza. Em outras palavras, o que aconteceu em Bangkok é sintomático e familiar em qualquer país subdesenvolvido: a aguda contradição entre a globalização “modernizadora” empreendida pelas elites dominantes, ideologicamente apresentada como um passaporte de ingresso para o Primeiro Mundo, e as bases sociais miseráveis, oriundas do passado colonial, sobre as quais essa modernização se assenta, de maneira ainda mais acentuada nas grandes metrópoles urbanizadas do Terceiro Mundo (Ferreira, 2000:10-12).

4.3 E o Brasil?

Se os exemplos acima comentados são sintomáticos de algumas formas como a dinâmica da liberalização da economia global e da reestruturação produtiva influenciam a produção do espaço urbano, uma pergunta que se faz evidente é saber se tais processos também ocorreram na cidade de São Paulo, objeto de nosso estudo. Nesse caso, embora tenhamos visto no capítulo 2 que a cidade não é uma "cidade-global" pela abordagem dos "atributos" listados pela teoria do mesmo nome, ou seja, pelo viés da **demanda**, poderíamos eventualmente aceitar que, no âmbito da **produção** do seu espaço, ela venha sofrendo influências parecidas com aquelas vividas, por exemplo, por Bangkok.

Os exemplos acima permitem verificar que são três os fenômenos que poderiam caracterizar uma influência da dinâmica econômica global contemporânea na produção do espaço da cidade: a) a participação significativa de capitais internacionais na promoção, incorporação e construção dos grandes empreendimentos imobiliários; b) o crescimento das empresas de incorporação imobiliária, geralmente resultando na sua entrada em bolsa; e, c) o envolvimento de capitais públicos nesses empreendimentos, geralmente alinhados aos preceitos básicos do planejamento estratégico e do marketing de cidades. Desde já, podemos adiantar que desses três aspectos, os dois primeiros não ocorrem em São Paulo, ou ao menos não ocorreram no período da formação da "centralidade terciária" da região da marginal Pinheiros, o que elimina a hipótese de que tenha sido a influência da "economia global" que desencadeou a produção daquela região. O único aspecto que se verifica é o terceiro, já que a participação de dinheiro público na promoção da "cidade-global" é significativa.

Entretanto, na falta dos dois primeiros condicionantes, só se pode concluir que tal envolvimento de capital público, se não é associado a movimentações de capital internacional, é fruto da construção de um discurso ideológico para legitimá-los, sempre com a meta de garantir à cidade sua posição global.

Entretanto, não aprofundaremos essa questão aqui, já que o próximo capítulo se dedicará justamente a examinar as dinâmicas intra-urbanas de produção da "centralidade" da marginal Pinheiros. Por ora, vale apenas notar que as dinâmicas exemplificadas acima, mesmo aquelas ocorridas em países em desenvolvimento, como a Tailândia, não ocorreram de forma semelhante em São Paulo.

4.4 Uma visão das dinâmicas da produção do espaço intra-urbano: a teoria da "Máquina de Crescimento Urbano"

Voltando ao estudo das influências da economia internacional na produção das cidades, vale observar que as explicações anteriormente apresentadas neste capítulo trazem uma resposta que se limita à compreensão dos processos produtivos da cidade, entendendo-se esta como um conjunto único, um objeto monolítico de estudo. Não alcançam porém, a dinâmica de produção do espaço intra-urbano. Quando falamos em espaço intra-urbano, nos referimos – nos termos conceituais elaborados por Villaça (2001) – às dinâmicas que ocorrem na estruturação do espaço **interno** das cidades, sejam elas globais ou não, através da atuação dos agentes locais. Para o autor, embora possa até haver influência do capitalismo global sobre a cidade (em toda sua dimensão) ou sobre o espaço regional, não há até agora teorias que comprovem essa influência nas dinâmicas intra-urbanas. À pergunta se "*a acumulação flexível, a realidade pós-fordista, a globalização ou a nova sociedade informacional poderiam ser causas das transformações territoriais intra-urbanas?*" Villaça responde que,

“Essas macro-teorias podem explicar porque os serviços produtivos e financeiros vão para Londres, Tóquio o Nova-Iorque [a cidade em toda sua dimensão], podem até explicar porque a indústria de ponta vai para a Terceira Itália [o espaço regional], mas não têm condições de explicar as localizações intra-urbanas daqueles serviços” (Villaça, 2001:30).

Como já vimos, se as cidades-globais são de fato pensadas mais em função da demanda imposta pelos interesses do capital globalizado, isso entretanto não elimina o fato de que essas cidades também **devem ser construídas** por alguém, o que implica em dinâmicas internas em torno do atraente negócio da construção da cidade. A teoria de Harvey e a revisão crítica de Wilderode se aproximam mais dessa dimensão, mas ainda não entram no detalhamento das movimentações das forças e dos agentes internos à cidade.

Uma outra abordagem citada por Wilderode sobre o comportamento do mercado imobiliário, que ele chama de institucionalista, se diferencia das outras justamente por considerar a dinâmica local, entre os agentes e instituições mais influentes, como um elemento central para a correta compreensão da produção do espaço intra-urbano. Desta forma, os institucionalistas relativizam o peso da conjuntura macro-econômica para esse processo, embora não a desconsiderem. Por isso parece-nos uma abordagem especialmente interessante, desde que considerada em conjunto com as linhas explicativas já comentadas. Para os institucionalistas,

“as mudanças observadas no ambiente construído podem ser explicadas como o resultado das atividades de agentes que participaram dos processos históricos e geográficos específicos pelos quais prédios foram produzidos e ocupados em uma dada sociedade. Por meio das estratégias que desenvolveram para interagir com seu contexto, os agentes usam os recursos disponíveis ... para se beneficiar de oportunidades percebidas nos mercados imobiliários” (Wilderode, 2000: 13)

Ou seja, ao considerar que a oferta imobiliária responde sobretudo a um processo social, a teoria institucionalista, que tem em Michael Ball (1985 e 1992) um de seus principais representantes, avança uma hipótese interessante: independentemente do grau de influência que as dinâmicas macroeconômicas, globais ou não, possam ter sobre o processo de produção do ambiente construído, **este responderia antes de tudo à uma dinâmica sócio-econômica e política de âmbito local**. A influência das dinâmicas macroeconômicas globais se daria na medida em que elas possam, de alguma maneira, exacerbar os processos locais. Uma hipótese muito relevante para nossa reflexão, como veremos no próximo capítulo.

4.4.1 A teoria da "Máquina de Crescimento Urbano"

A teoria da "máquina de crescimento" não se enquadra, formalmente, na linha teórica dos institucionalistas, mas dela se aproxima nas suas argumentações. Também não elimina, de maneira alguma, a justeza das abordagens acima comentadas sobre as influências dos processos macroeconômicos globais sobre a produção da cidade. Entretanto, ela os relativiza, ao mostrar a importância das dinâmicas locais. Mais uma vez, veremos que todas as abordagens são complementares. A teoria da "máquina de crescimento", entretanto, é interessante porque além de complementar, se sobrepõe à muitas das situações acima citadas. Ela explica uma dinâmica local, mas também evidencia como, muitas vezes, os fenômenos macroeconômicos comentados acima são apropriados em favor dos atores imobiliários locais mais poderosos.

Para Logan e Molotch (1987:11-12), deve-se entender a cidade, além de um espaço da acumulação do capital, como um *espaço para se viver*, o que cria uma outra dimensão de conflitos sociais, também relacionada com aqueles entre capital/trabalho, mas mais intensamente ligada ao cruzamento dos interesses pelo valor de troca (o espaço como mercadoria capitalista) e o valor de uso (o espaço como lugar de se viver, como um bem consumido) (idem, 1987:12). Logan e Molotch baseiam sua abordagem na constatação de que o ativismo humano é intenso nas cidades – pelo menos nas americanas, foco de suas análises – em torno de questões relativas à preservação de elementos ligados à qualidade de vida e dos espaços para seu uso. Assim, cria-se um campo de conflito entre aqueles que vêem o espaço como uma mercadoria lucrativa (os proprietários), e os que o vêem como um suporte para uma vida de qualidade e de relações sociais humanizadas e mais solidárias. Por isso, os autores dão especial atenção às estratégias e necessidades dos agentes humanos e de suas instituições na defesa de cada um desses interesses, em um conflito definido da seguinte forma:

"Pessoas que sonham, planejam e se organizam para fazer dinheiro a partir da propriedade são agentes através dos quais a acumulação faz seu trabalho no âmbito urbano. Grupos sociais que se mobilizam contra essas manipulações encorpam os esforços humanos pela afeição, comunidade, e subsistência. Os limites de nossa sociologia urbana se desenham em torno do espaço de encontro (geográfico e analítico) entre esses dois campos de confronto" (Logan&Molotch, 1987:12)¹⁶³

Essa disputa é também muito bem resumida por Arantes:

¹⁶³ Tradução do autor.

"A 'tese' em questão nada mas é ... do que uma explicitação da contradição recorrente entre o valor de uso que o lugar representa para os seus habitantes e o valor de troca com que ele se apresenta para aqueles interessados em extrair dele um benefício econômico qualquer, sobretudo na forma de uma renda exclusiva". (Arantes, 2000:25)

Não se trata entretanto de fazer uma análise puramente comportamental, como o fez a Escola de Chicago, a qual Logan e Molotch criticam com ênfase. Mesmo assim, os autores observam, em uma ótica também behaviorista, que na mediação do conflito que apontam, as pessoas tendem a fazer coalizões e a organizar-se, e os lugares são espaços vitais para essas relações, e não somente uma base para um sistema econômico (Logan & Molotch, 1987:9). Ou seja, os autores dão muita importância ao indivíduo, no sentido que este luta seja por suas condições de vida, pelas possibilidades de consumo da cidade, de seus valores de uso, seja pelas possibilidades de ganhos que o espaço propicia, e para alcançar tais objetivos, faz coalizões e acordos, determinando a produção do espaço e sua conformação. À medida que coalizões são mais fortes, conseguem impor seus objetivos e apropriar-se do espaço, que não se conforma portanto naturalmente apenas como uma "lei de mercado".

Segundo Logan e Molotch, como a busca de valores de troca permeia a vida das cidades, ela acaba impondo-se sobre a dimensão do valor de uso. As chamadas "classes rentistas" se organizam em coalizões que envolvem os proprietários fundiários, os políticos locais, a mídia, as agências de serviços públicos, setores sindicais, instituições culturais como museus e universidades, equipes esportivas, comerciantes, enfim, todos aqueles que têm algo a ganhar com o "crescimento" da cidade. O poder político dessas coalizões torna as cidades verdadeiras "*empresas devotadas ao crescimento da renda agregada através da intensificação do uso do solo urbano*". É a "máquina de crescimento urbano", uma abordagem que se atém com muito mais ênfase às dinâmicas intra-urbanas de produção da cidade.

Essa teoria surgiu pela primeira vez em *paper* individual de Harvey Molotch, "*The city as a growth machine*", em 1976, e foi retomada uma década depois com a colaboração de John Logan, no livro "*Urban Fortunes: the political economy of places*" (Arantes, 2000:25; Wilderode, 2000:15). Em essência, os autores fazem duas perguntas que devem ser indissociáveis em sua resposta: "quem governa as cidades", e "para quê" eles o fazem?

"Acreditamos que a questão sobre quem governa, e com que regras, deve ser feita em conjunção à pergunta também central: para que" (Logan & Molotch, 1987;50)

Quem efetivamente detêm o controle da cidade é, portanto, uma questão fundamental, ainda mais se os objetivos fixados por quem governa forem exatamente os de transformá-la em uma máquina de crescimento que pode gerar significativos ganhos agregados.

Otília Arantes resume a idéia da máquina de crescimento da seguinte forma:

"...coalizões de elite centradas na propriedade imobiliária e seus derivados, mais uma legião de profissionais caudatários de um amplo arco de negócios decorrentes das possibilidades econômicas dos lugares, conformam as políticas urbanas à medida em que dão livre curso ao seu propósito de expandir a economia local e aumentar a riqueza. ... No coração dessas coalizões, a classe rentista de sempre, hoje na vanguarda dos 'movimentos urbanos': incorporadores, corretores, banqueiros, etc., escorados por um séquito de coadjuvantes igualmente interessados e poderosos, como a mídia, os políticos, universidades, empresas esportivas, câmaras de comércio e, enfim, nossos dois personagens desse enredo de estratégias: os planejadores urbanos e os promotores culturais" (Arantes, 2000:27).

Iremos falar mais adiante do papel da cultura nesse processo, tema central na análise de Arantes. Por ora, o que se destaca da citação acima é a observação de que existem agentes poderosos na condução dessas coalizões, tendo no papel central as chamadas "classes rentistas", por um lado, e o poder público por outro, para "conformar as políticas urbanas" em torno do crescimento. Logan e Molotch se aproximam do pensador francês Topalov, da escola marxista, que descrevia mais ou menos na mesma época "os interesses objetivos de classe dos promotores imobiliários", mas dando uma atenção especial, como coloca Ana Cristina Fernandes (2001:36), "aos 'interesses velados', aqueles não publicamente defensáveis, dos promotores e outras frações das elites urbanas e do governo da cidade". Para os pensadores norte-americanos, "o ativismo dos 'entrepreneurs' é, e sempre foi, uma força crítica na formação do sistema urbano, incluindo-se a ascensão e a queda de determinados lugares"¹⁶⁴ (Logan & Molotch, 1987;52).

A participação do Estado como um agente central da dinâmica de produção urbana é certamente o elemento mais característico da "máquina de crescimento". Para Logan e Molotch, "estruturas políticas são mobilizadas para

¹⁶⁴ Tradução do autor.

intensificar o uso do solo em benefício do setor privado" (1987:16). Isto porque as intenções das classes rentistas se harmonizam com as necessidades do poder público, ambas interessadas no "crescimento" da cidade¹⁶⁵. Esta é a essência da questão: **a "máquina de crescimento" é, antes de tudo, um fantástico instrumento de canalização dos fundos públicos em favor de uma apropriação privada dos ganhos que o espaço propicia.** Nesse processo, o líder político local, como a personificação possível de uma figura que funde proprietário fundiário, empresário, empreendedor imobiliário e governante, passa a ter um papel de destaque na liderança da "máquina de crescimento". A ele se associam, geralmente, as elites urbanas interessadas nos ganhos que esta irá promover.

Logan e Molotch construíram sua teoria baseados em uma exaustiva observação histórica do processo de formação das grandes cidades norte-americanas, no qual abundam episódios em que tais coalizões, geralmente centralizadas em torno de uma liderança política local forte. Entre os inúmeros exemplos, citam o caso de Chicago, que tinha uma população de menos de 4000 habitantes em 1835, ano em que chega William Ogden, que se tornaria com os anos prefeito, proprietário imobiliário de peso, organizador e primeiro presidente da empresa de trens *Union Pacific*. Como desbravador da linha de ferro, em combinação com seus outros negócios e seus cargos cívicos, Ogden tornou-se capaz de "*fazer de Chicago (como uma 'obrigação pública') a encruzilhada da América*" (Logan & Molotch, 1987:54). Para os autores, a essas elites rentistas era dada a possibilidade de produzir a cidade conforme seus interesses, provocando a valorização fundiária por eles prevista, trazendo enormes lucros pessoais e favorecendo o "crescimento" de suas cidades, para o "bem" de todos.

"Chicago tornou-se um cruzamento não somente por ser 'central' (outros lugares também estavam situados no "meio" americano) mas porque um pequeno grupo de pessoas (lideradas por Ogden) teve o poder para literalmente ter os cruzamentos de estradas nos lugares que eles escolheram. Ogden candidamente lembrou como um de seus negócios imobiliários tornou-se possível: 'eu comprei por U\$ 8000, e oito anos depois, vendi por 3 milhões de dólares (Boorstin, 1965:117). A história de Ogden, diz Boorstin, 'foi re-encenada milhares de vezes em toda a América'" (Logan & Molotch, 1987:54-55)¹⁶⁶

Robert Caro (1974, citado por Wilderode, 2000:239), explica, em outro exemplo, que "*o consultor Robert Moses foi capaz de vencer a oposição a seu projeto*

¹⁶⁵ Veremos logo adiante que há diferenças importantes quanto à conceituação do termo "crescimento", conforme se tente transpor para nossa realidade as reflexões de Logan e Molotch.

¹⁶⁶ Tradução do autor.

grandioso de via expressa e viaduto em Nova York parcialmente porque os próprios políticos da região estavam comprando terrenos nas imediações das saídas da via expressa, preparando-se para ganhos arrendatários colossais". Tais procedimentos especulativos, é verdade, não se diferenciam daqueles já bem conhecidos no Brasil, e descritos por vários autores (Campos Fº, 1989).

A perspectiva da máquina de crescimento é interessante porque introduz a rentabilidade fundiária e imobiliária como elemento essencial para a análise da produção do espaço. Um elemento que pode, eventualmente, somar-se a fatores exógenos de influência ligados à economia global, mas que não pode deixar de ser considerado.

Em outro exemplo, Logan e Molotch narram o crescimento das cidades do extremo oeste americano, ainda no início do século passado. *Los Angeles* não tinha nenhuma das vantagens naturais para favorecer seu desenvolvimento: não era central, não tinha porto, nem estradas, nem mesmo disponibilidade de água. Já *San Diego* tinha um belo porto natural, e *San Francisco* era o ponto final da linha de trem transcontinental, da qual dependiam as grandes fortunas da cidade. Quando iniciou-se a construção de uma segunda via férrea (a *Southern Route*), as elites de *San Francisco* usaram seu poder econômico e político para impedir que sua rival *San Diego* fosse escolhida para o novo ponto final, preferindo indicar *Los Angeles*, cujas desvantagens a condenariam sempre a um papel secundário. Mais tarde, entretanto, as elites de *Los Angeles*, por sua vez, conseguiram mobilizar seu poder e influência para canalizar milhões de dólares federais para a construção de um porto artificial, hoje o maior do mundo. A falta de um porto, que inicialmente seria uma desvantagem, foi convertida pela ótica do "crescimento" em uma significativa vantagem comparativa capaz de mobilizar uma significativa quantia e recursos públicos (Logan e Molotch, 1987:55).

Mas a abordagem de Logan e Molotch torna-se mais interessante ainda quando atualizada para o novo contexto econômico pós-reestruturação produtiva, que encontra como eco urbano a idéia da competitividade entre cidades. Nesse cenário, a "máquina de crescimento" ressurge renovada na década de 80 nos EUA, no que Otilia Arantes chama de "*certidão de nascimento de um terceira geração urbanística*", pela qual "*uma nova e radical elite financeira tomava efetivamente posse da cidade, liderando uma coalizão pró-crescimento que habilmente manipulou o apoio público e combinou fundos federais e privados*

para promover uma urbanização comercial em grande escala" (Hall, 1995: 413, *apud* Arantes, 2000:24).

Ou seja, como já foi dito, as teorias da cidade-global e do *marketing urbano* que tratam as transformações urbanas como "conseqüências naturais" de um novo paradigma econômico, são perigosas no sentido que revestem de certa naturalidade causal as novas dinâmicas urbanas das cidades-globais, como se alinhar-se a esse paradigma urbano fosse quase que uma obrigação sensata de quem queira ver sua cidade sobreviver no mundo da competição global. E escondem o que seria uma nova "geração urbanística" de que fala Arantes, que se apóia justamente em supostos novos paradigmas econômicos para justificar uma intensificação das relações promíscuas entre público e privado para garantir a maior lucratividade privada possível do crescimento urbano. Em outras palavras, trata-se da utilização dos argumentos das "cidade-global" como justificativa para os interesses da "máquina de crescimento".

Ao preocuparem-se com as facetas tomadas pelos agentes de **produção** da cidade, autores como Logan & Molotch (1987), Jonas & Wilson (1999), Hall (1995) ou Arantes (2000) se diferenciam estruturalmente dos pensadores da cidade-global, ao mostrar que as novas características da economia mundial – escassez financeira, competitividade, intensificação dos setores de serviços – podem até conformar uma nova situação de *demanda*, e conseqüentemente um novo perfil de cidades adaptadas a elas – como defendem teóricos da cidade-global como Sasken ou Castells, **mas sobretudo propiciaram um contexto favorável à estruturação de uma "máquina" de produção do espaço controlada por uma coalizão das elites, que se apropria dessas condições para fomentar, com o uso da ideologia e "compassada com o novo espírito gerencial do capitalismo"** (Arantes, 2000:25), **um contexto favorável aos seus negócios urbanos**. Embora estejamos ainda falando de um fenômeno observado em cidades norte-americanas e européias, começa a se vislumbrar o porquê dessa interpretação parecer ser bastante explicativa para a realidade da cidade de São Paulo. Em outras palavras,

"Com a retomada da hegemonia americana, vulgarmente conhecida como 'globalização', o modelo da máquina-de-crescimento generalizou-se sob o pretexto de responder às mesmas pressões competitivas em torno do capital escasso e nômade, na verdade atendendo aos imperativos (políticos) da cultura anglo-saxônica dos negócios." (Arantes, 2000:27)

Isso explica, por uma ótica diferente, o número importante de cidades que adotaram o modelo supostamente de sucesso representado por cidades como Baltimore, Londres, Barcelona, e tantas outras. Para Short (1999), trata-se de uma nova categoria de cidades, as "que-querem-ser-cidades-mundiais" ("*wannabe world cities*"), que se não apresentam o quadro de mudanças funcionais que até pode ser verificado nas paradigmáticas Londres, Nova York ou Tóquio, pelo menos fazem de tudo para adquiri-lo, como no caso comentado de Kuala Lumpur. Como estratégia para esse fim, concorrem para ter o privilégio de receber mega-eventos internacionais que as impulsionaria àquele patamar de verdadeiras "cidades-globais". Na sua metodologia, Short elenca como "*wannabe world cities*" todas as cidades que já pleitearam – conseguindo ou não – ser sede dos jogos olímpicos (Short, 1999:44). Cidades que "*competem por funções e espetáculos globais*" e para as quais a construção dos equipamentos necessários para receber tais eventos envolve esquemas de revitalização urbana nos quais "*empreendedores locais, planejadores e políticos podem fazer fortunas substanciais*" (Short, 1999:45).

Aquilo que na teoria das cidades-globais é um elemento importante de diferenciação de competitividade, e é portanto justificado como um resultado natural de ações de políticos interessados em manter suas cidades em primeiro plano na economia mundial torna-se, na ótica da "máquina de crescimento", **apenas um recurso para alavancar novos negócios imobiliários para os beneficiários da máquina**. Assim, se por um lado autores como Borja ou Castells vêem como natural a disputa das cidades para abrigar grandes eventos internacionais que as impulsionariam a um patamar mais alto de vantagens comparativas [*um grande evento internacional (exposição universal, jogos olímpicos, etc.) ... pode transformar a cidade*] (Borja e Castells, 1997:222), os autores alinhados à teoria da "máquina de crescimento" vêem nesses eventos sobretudo uma disfarçada maneira de impulsionar em níveis nunca antes vistos suas possibilidades de ganhos capitalistas com a produção do espaço urbano. Para Short, "*jogos olímpicos não são apenas uma oportunidade de ser a sede de uma espetáculo global, e conseqüentemente de reconhecimento internacional; eles também proporcionam uma oportunidade para negócios, transações imobiliárias*"¹⁶⁷ (Short, 1999).

¹⁶⁷ Tradução do autor.

Assim, adaptado às circunstâncias atuais, o "crescimento" implica em conseguir vender a cidade, torná-la competitiva, isto é, criar uma *'urbe high-tech que dispõe de aeroportos, TGV, hotéis, centros de convenção, serviços empresariais, universidades, equipamentos culturais, de recreio, esportivos e turísticos, enfim toda a parafernália que faz ... os atributos urbanos valorizados pelo capital transnacional para sua implantação no lugar'* (Wilderode, 2000:17). Estamos falando, aparentemente, das mesmas teorias das "cidades globais" apresentadas no primeiro capítulo. A diferença é que agora percebe-se, na ótica da "máquina de crescimento", que a verdadeira influência do novo cenário econômico sobre as cidades se dá não na sua conformação, mas sim sobre as dinâmicas de sua produção. Trata-se de um processo que lança mão de coalizões por parte das elites fundiárias, imobiliárias e políticas, que possibilitam a apropriação de fundos públicos para alavancar lucros urbanos privados graças à utilização ideológica das supostas imposições de competitividade da economia global. Põe-se assim em cheque a falsa ingenuidade dos ideólogos das cidades-globais, que se apegam apenas à uma relação causa-efeito entre as transformações econômicas e suas supostas conseqüências no urbano e em sua ordenação.

Isto significa dizer que a maioria dos modelos de urbanização mais festejados pela mídia e pela academia como exemplos de sucesso na era da economia global - Barcelona, Baltimore, Bilbao, La Défense, etc. - foram, quase sem exceção, resultados de significativas movimentações dos setores privados interessados no "ressurgimento" desses centros, no sentido de por em prática a "máquina de crescimento" e envolver a participação do Estado e a implicação de somas bastante consideráveis de dinheiro público. Mesmo em casos nem tão bem sucedidos, como as *Docklands* de Londres, a participação de fundos públicos não foi desprezível, como foi visto. Isto sem dúvida coloca um sério contraponto à coerência das teorias acima comentadas das "cidades-globais" e do "city marketing", em função da necessidade de um amparo estatal: **teorias essencialmente liberais e apoiadas na idéia de um papel competitivo entre cidades que disputam vantagens comparativas parecem só serem possíveis, entretanto, com a benevolente - e cara - proteção do Estado.** Mais uma vez, temos que a supostamente necessária retirada do Estado embutida nesse discurso não passa de uma peça de retórica. Tal fato pode nem ser tão importante em países industrializados, beneficiários de um aparato estatal intervencionista - mesmo que em desmanche - que (ainda) apresenta uma considerável disponibilidade de dinheiro. Torna-se extremamente

preocupante, porém, quando essas teorias são transpostas sem mais nem menos para países subdesenvolvidos como o Brasil, além do mais "disfarçadas" em um caldo ideológico que faz supor que tais abordagens do urbanismo "isentam" o Estado de investimentos, graças à "mágica" de "parcerias" entre poderes público e privado (Fix, 2001).

Antes de analisarmos, no próximo capítulo, o caso de São Paulo, vejamos alguns exemplos norte-americanos, desta vez mais contemporâneos. Naquele país, os esforços do poder público não se limitaram ao poder local, envolvendo uma participação significativa (quando não mais importante do que qualquer outra) do Estado Federal no direcionamento de fluxos de capitais públicos para uma determinada cidade. Citando Feagin, Wilderode mostra como em Houston, por exemplo, *"durante oito décadas, um fluxo maciço de fundos federais foi conseguido pela 'elite econômica local' para uma série de projetos de infraestrutura, incluindo a dragagem do porto de Houston, inúmeros prédios públicos, como a prefeitura e escolas públicas, e um sistema viário dos mais extensos no mundo.* (Feagin, *apud* Wilderode, 2000:34). Por seu lado, Otilia Arantes mostra como uma das mais festejadas "requalificações" urbanas nos moldes do competitivo urbanismo pós-moderno, a da *Harbor Place* de Baltimore¹⁶⁸, os investimentos públicos foram desproporcionalmente maiores do que os privados: 180 milhões de dólares do governo federal, 58 milhões do município, e "apenas" 22 milhões do setor privado, o grande beneficiário da intervenção urbana realizada (Arantes, 2000:24, rodapé)¹⁶⁹.

Evidentemente, para lograr canalizar fluxos consideráveis de capital para determinadas obras em torno do "crescimento" (conceito que mais recentemente tomou a forma de operações de promoção competitiva da cidade na economia global), as elites controladoras da máquina de crescimento têm de fazer uso de alguma estratégia de convencimento – *vis-a-vis* da opinião pública e dos setores ligados ao valor de uso dos espaços – para garantir a legitimação de seus empreendimentos. Nesse sentido, o papel da ideologia torna-se primordial.

O uso do conceito de "crescimento" pelas coalizões das elites urbanas implica em um forte trabalho ideológico para legitimá-lo na sociedade e hegemonizar a

¹⁶⁸ Um paradigma do planejamento estratégico e do modelo do "city marketing".

¹⁶⁹ Otilia Arantes faz um esclarecedor histórico das verdadeiras motivações dessa requalificação, que envolvem a "higienização" social do centro, políticas sem nenhum efeito ou quase "sobre a pobreza em demais déficits sociais", e sobretudo a intenção de "neutralizar os efeitos do assassinato de Martin Luther King, em 1968, que ameaçavam a viabilidade dos investimentos" (Arantes, 2000:23).

posição dos capitalistas urbanos sobre os defensores do "valor de uso". Trata-se, nos termos de Logan e Molotch, da criação de um "clima de bons negócios" (1987:57) imprescindível para os objetivos dos capitalistas urbanos. Como afirma Arantes, a máquina de crescimento é, por excelência, *"uma fábrica de ideologias, portanto: do território, da comunidade, do civismo, etc. Mas sobretudo a fabulação de senso comum econômico, segundo o qual o crescimento enquanto tal faz chover empregos"* (Arantes, 2000:27).

Como colocam Logan & Molotch (1987:13), os benefícios do crescimento, assim como suas desvantagens, são desigualmente distribuídos. Mesmo assim, os ativistas da máquina de crescimento afirmam que o crescimento da cidade irá beneficiar a todos os grupos sociais. Assim,

"declaram que o crescimento fortalece a base tributária local, cria empregos, providencia recursos para resolver problemas sociais existentes, soluciona os problemas de moradia causados pelo crescimento demográfico e permite que o mercado responda às preferências públicas na construção residencial, de vizinhança e comercial. De forma semelhante, os objetivos imobiliários aparecem como inerentemente não controversos e 'consensuais' porque são conformes ao 'bem coletivo' e aos 'interesses da comunidade como um todo' (Wilderode, 2000:252)

Logan e Molotch apontam para o fato que o desejo de crescimento cria consensos entre *"um largo leque de grupos de elite, não importando o quanto possam haver cisões entre eles sobre outras questões. Assim, discordâncias sobre algumas ou até uma maioria de questões políticas, nem mesmo mudanças no número ou na variedade dos atores em cena afetam o consenso básico"* (Logan & Molotch, 1987:51). A tarefa para essas elites passa a ser, então, legitimar esse desejo de crescimento junto ao conjunto da sociedade. Para isso, o papel da ideologia é fundamental na tentativa de ampliar o "consenso", impondo-o como o reflexo do pensamento de toda uma sociedade. Vainer (2000) mostra, para o caso do Rio de Janeiro, para onde o modelo do *city marketing* foi importado e implantado na forma de "Planejamento Estratégico", como uma *"bem orquestrada farsa"* foi montada, com o objetivo de legitimar *"projetos caros aos grupos dominantes da cidade"*, colocando em escanteio as reivindicações populares, dando espaço a um agressivo marketing para criar falsos consensos que legitimassem a produção da máquina de crescimento carioca, competitiva e vendável à dinâmica do capital internacional.

Nos EUA, a legitimação ideológica do crescimento como única via possível para as cidades é tão antiga e tornou-se tão significativa que fez Lewis Mumford observar, descrevendo a urbanização americana entre 1850 e 1930 (citado por Molenkopf, *apud* Logan & Molotch, 1987:57) "*que a cidade possa ter outro propósito senão o de atrair negócios, para incrementar os valores fundiários, e simplesmente crescer é uma possibilidade que nunca passou pelas mentes de nossos estadistas*"¹⁷⁰

Explicitando também as relações entre a "máquina de crescimento" e Alguns aspectos da "cidade-global", John Short (1999:51), outro teórico norte-americano, aponta três "gerações" distintas na evolução dos discursos ideológicos adotados pelo *city marketing* com vistas a legitimar socialmente tanto o conceito de "crescimento" como o da inevitabilidade da competição inter-cidades, ambos fundamentais para que a máquina de crescimento possa ser implementada. A primeira é a que buscava legitimar as políticas destinadas a atrair indústrias através de subsídios e promessas de condições tarifárias e de infra-estrutura melhores do que em cidades concorrentes, com o discurso de que essas indústrias propiciariam um aumento na oferta de empregos. Embora o autor mostre que tal artifício hoje seja usado nos EUA apenas em algumas cidades do país, especialmente no sul, vale notar que no Brasil esse ainda é o discurso predominante para justificar a atual "guerra fiscal" entre os municípios brasileiros.

A realidade – e não a sua versão ideológica – é que, em uma análise econômica mais precisa, o crescimento local não cria empregos, mas apenas os distribui, o que dá fôlego curto à tais políticas. Cidades que se empenham neste tipo de competição podem ser capazes de alavancar alguma dinamização no emprego a curto prazo, mas a maior parte da literatura aponta para o fato de que, em termos agregados e a longo prazo, a vinda de fábricas para determinado município poderá eventualmente redistribuir as ofertas empregatícias, prejudicando outras localidades, mas terá efeito limitado já que uma verdadeira melhoria nas taxas de emprego depende da conjuntura econômica nacional e das políticas macro-econômicas adotadas pelo país (Logan & Molotch, 1987:231; Wilderode, 2000:255). Sendo assim, segundo Ana Cristina Fernandes,

¹⁷⁰ Tradução do autor.

"a margem de manobra para a localidade promover alterações significativas no nível de emprego local pode ser considerada desprezível, especialmente diante dos altos custos que estas alterações têm implicado, em termos de retornos fiscais (em vista dos pesados incentivos disponibilizados pelo governo local aos novos investimentos)". (Fernandes, 2001:37)

Ainda assim, visando viabilizar a máquina de crescimento urbano, a alegação de que novas indústrias trazem novos empregos

"... é agressivamente propalada por incorporadores, banqueiros e representantes das associações comerciais.... A ênfase no emprego torna-se parte do discurso tipo-estadistas dos editorialistas da mídia. Desnecessário dizer, os benefícios em rendas e lucros [obtidos pelas coalizões de elite] são raramente trazidos a público". (Logan & Molotch, 1987:231, apud Fernandes, 2001:37, comentários meus)

Naomi Klein, em seu instigante livro *No Logo*¹⁷¹, mostra como essa idéia da imprescindibilidade da presença de indústrias fortes para manter a cidade viva não só se funde com a noção de crescimento (ou com o medo de deixar de crescer), como também é insuflado pelo fortalecimento das marcas, acima do produto em si, como instrumento das empresas para manter sua capacidade competitiva. Tal conjunção de fatores permitiu a construção ideológica de um discurso tão poderoso que gerou situações extremas, como a que a autora relata sobre a cidade de Cashmere, no estado de Washington, sede da fábrica de doces dos mundialmente famosos caramelos *Aplets* e *Cotlets* desde 1918. Em 1997, a empresa ameaçou retirar-se da cidade, a menos que algumas exigências fossem atendidas. A autora cita trecho revelador de artigo publicado pelo *The Wall Street Journal*:

"Eles querem que todas as placas na estrada e a correspondência oficial da cidade digam 'Cashmere, lar dos Aplets e Cotlets'. Pediram que uma das duas principais ruas da cidade fosse mudada para Cotlets Avenue, e a outra fosse rebatizada de Aplets Avenue. A fabricante de doces também quer que o prefeito e a câmara vendam a prefeitura a ela, construa um novos estacionamentos e possivelmente partam para o mercado de títulos para começar uma campanha turística em nome da sede mundial de uma empresa que diz que sua história é um 'resumo da América'" (Klein, 2002:82).

A segunda geração dos discursos ideológicos do *city marketing*, ainda segundo Short, sofisticada um pouco o argumento do estágio anterior. A alegação não se limita mais ao potencial de empregos representado pela atração de novas indústrias para a cidade, e passa a defender a idéia de que as indústrias a serem atraídas – porque representam potencial ainda maior de diferenciação

¹⁷¹ Editado no Brasil sob o título "Sem Logo", Editora Record, São Paulo/Rio, 2002.

para a cidade – devem ser empresas selecionadas, de alto valor agregado, com forte saúde financeira e em pleno crescimento de produtividade. Isso legitimaria a necessidade de qualificar a cidade para exercer essa atração, e o discurso do crescimento passa a defender, além das isenções costumeiras, a necessidade de investimentos em infra-estrutura, de qualificação da mão-de-obra local e de aperfeiçoamento das políticas de parceria entre público e privado (Short, 1999:51).

Na visão de Short, a terceira geração de representações ideológicas da cidade busca legitimar uma necessária vocação para criar "*empregos para o futuro*". Trata-se da defesa da idéia de que as cidades devem ser não só competitivas, mas também fomentadoras de competitividade futura, adiantando-se às novas condicionantes da sociedade globalizada. Essa condição implicaria em ter "competitividade global", capacidade de produção de recursos humanos e intelectuais altamente qualificados, custos operacionais baixos e alta qualidade de vida. Esse é o *menu* necessário para atrair capital, para tornar a cidade competitiva, enfim, para gerar a máquina de crescimento desejada pelas coalizões dos capitalistas urbanos (Short, 1999:51).

Vale notar que essa questão permeia também a reflexão em torno do Planejamento Estratégico. De fato, parte de sua argumentação teórica propõe a idéia de que a "renovação" propiciada pelas ações do Planejamento Estratégico, pela acolhida de grandes eventos internacionais, etc., é capaz de alavancar o crescimento econômico das cidades, graças ao "efeito sinérgico" que tais intervenções propiciam. Tal argumentação recai na mesma crítica feita acima: se é possível que um mega-empreendimento imobiliário, ancorado em algum evento extraordinário, possa gerar uma dinamização local da economia, é relativa a afirmação de que isso tenha um efeito de diferenciação competitiva duradouro e sinérgico, uma vez que se verifica que, da mesma forma, a maioria dos empregos gerados se deslocaram de outros lugares, e quase sempre as ações do Planejamento Estratégico produzem gentrificação e exclusão, remetendo, para áreas mais distantes, os problemas sociais. Como vimos com exemplos numéricos, o caso das docklands londrinas é exemplar nesse sentido.

Quase toda a literatura acerca da máquina de crescimento destaca como, nesta última etapa de representações da "cidade-que-quer-ser-global", ou como as chama Short, das *wannabe world-cities*, a cultura – e os esportes, de carona – ganharam força como uma "*mercadoria vedete*" (Arantes 2000:47), como um

fantástico instrumento a alavancar tanto o clima de bons negócios como a criar os necessários consensos para tal. Como ressalta Arantes, em referência a Debord, nesse processo que coagiu o “*espetáculo como forma de resistência*” para transformá-lo em “*forma de controle social*”, a cultura não é “*a contrapartida, o instrumento neutro de práticas mercadológicas, mas é parte decisiva do mundo dos negócios, e o é como grande negócio*” (Arantes, 2000:48). Se a idéia da máquina de crescimento se origina nos EUA, a inserção da cultura nesse processo tem como berço, como lembra ainda Arantes, as experiências francesas da era Mitterand, em que se uniu o apelo da cultura e da arquitetura-espetáculo para dopar a inclusão de Paris – em detrimento de sua menor participação no circuito financeiro de negócios, em relação às concorrentes Nova York, Londres ou Tóquio – no primeiro time das cidades-globais de referência.

John Short destaca como eventos e investimentos culturais, como shows, exposições óperas, museus, festivais casas de espetáculos tornaram-se parte vital na terceira geração do imaginário ideológico da cidade-global. Tais acontecimentos ou obras “*intimam ao status de cidade-global, de cidade que pode atrair e reter as classes executivas e os hábeis trabalhadores das indústrias high-tech do presente e do futuro. Os atributos culturais são também uma fonte de lucros em si. Cultura é hoje o grande negócio*”¹⁷² (Short, 1999:51). O interesse em torno da questão cultural é proporcionalmente correspondente ao fantástico papel a que ela se presta, na ótica dos capitalistas urbanos: propicia o crescimento propriamente dito, através das grandes obras culturais, isoladas ou como parte de eventos universais, representa possibilidades de ganhos diretos, na bilheteria das grandes exposições ou feiras, serve como instrumento ideal para alavancar a gentrificação urbana e a valorização fundiária em centros “degradados” na mira dos empreendedores imobiliários, e por fim é um instrumento extremamente eficaz para a fabricação dos consensos necessários para a legitimação das políticas urbanas de crescimento. Afinal, quem ousaria ser contra um empreendimento cultural?

Os exemplos mais paradigmáticos já têm mais de três décadas de idade, sendo os mais antigos, salvo engano, a *Opera Hall* de Sidney (que segundo Short foi essencial para a “vitória” da cidade sobre a concorrente Melbourne) e o Centro Cultural *Georges Pompidou, o Beaubourg*, construído em meados da década de

¹⁷² Tradução do autor.

70 em Paris. Segue-se a partir de então um *continuum* de mega-obras culturais, em especial no velho continente¹⁷³, das quais as mais notáveis¹⁷⁴ são sem dúvida as outras obras de Mitterrand em Paris (em especial a pirâmide do *Louvre* e a Ópera da Bastilha), a nova *Tate Gallery* e o Pavilhão do Milênio em Londres, o museu *Guggenheim* de Bilbao, as exposições universais mais recentes, como a de Lisboa, as grandes exposições culturais (os 500 anos do descobrimento, no nosso continente, ou ainda o bicentenário da Revolução Francesa, em Paris), os jogos olímpicos – o de Barcelona sendo o mais paradigmático, e assim por diante¹⁷⁵. Cada uma desses eventos serviu, à sua maneira, para alavancar o renascimento urbano de cidades ou de bairros, além de terem garantido, por si só, fantásticos retornos financeiros¹⁷⁶.

É interessante notar como em todos esse empreendimentos, o evento capaz de promover o ressuscitamento de bairros e cidades para seu novo papel no cenário global tornou-se, na prática, mais importante do que a produção cultural em si, no que parece ser uma espécie de espelhamento para o campo urbanístico daquilo que se tornou o paradigma da economia global: o domínio absoluto da marca, acima até do produto em si. Melanie Klein mostra como o *branding*, fenômeno contemporâneo e ultra-sofisticado do que aqui conhecemos por *merchandising*, levou a integração marca-cultura a tal nível de eficiência que até a turnê mundial dos *Rolling Stones* de 1999 acabou sendo mais uma gigantesco aparato de propaganda de seu patrocinador, a marca *Tommy Hilfiger*, do que uma celebração aos bons e velhos roqueiros. Segundo Klein,

"em alguns desses anúncios, os Stones não estavam em parte alguma, e viam-se os modelos da Tommy sozinhos posando com suas próprias guitarras. ... O mais interessante era 'Tommy Hilfiger apresenta a turnê No Security dos Rollings Stones' – sem mostrar as datas e os locais de nenhum show, apenas os endereços das lojas Tommy. ... Estava claro...que a Hilfiger não estava interessada em comprar parte do show de alguém, mesmo que fosses os Rolling Stones. O show é o cenário, ...apenas uma parte do projeto maior da Hilfiger de cavar um buraco no mundo da música, não como patrocinador, mas como participante – como a Nike conseguiu no mundo dos esportes" (Klein, 2002:71)

¹⁷³ Embora em todos os exemplos norte americanos – Baltimore, Nova York e outros – o elemento cultural esteja também sempre presente, associado ao turismo e aos negócios.

¹⁷⁴ Insere-se entre elas a reconstrução de Berlim, que por sua vez se beneficiou de um inédito "empurrão" histórico-político, com a reunificação alemã e a recondução da cidade ao status de capital (ver Arantes, 2000:64).

¹⁷⁵ Ver Arantes, 2000, para uma análise da maioria desses casos.

¹⁷⁶ Short comenta como a exibição de pinturas de Monte no Instituto de Arte de Chicago, em 1995, como parte do festejado circuito global das grandes exposições culturais, que aportaram também em São Paulo, renderam 389 milhões de dólares de lucros ao município e 5 milhões para o instituto (Short, 1999:51).

O que assistimos é portanto a lógica da competitividade global adaptada às cidades, poderíamos dizer. Assim como a marca de roupas quer um lugar ao sol na competição desenfreada da economia global, relegando o conteúdo ao segundo plano para buscar seu fortalecimento na diversificação de sua presença nos mais amplos setores possíveis, as cidades buscam projetar-se no arquipélago mundial das supostas cidades-globais. E para isso, os mega-eventos e empreendimentos culturais servem como uma luva: alguém já se preocupou em saber exatamente o que há *dentro* do festejado projeto de *Ghery* para o Guggenheim de Bilbao? O que é mais lembrado: os feitos esportivos da olimpíada de Barcelona, quem ganhou os 100 metros rasos, os 50m de nado livre, ou as transformações urbanas que tal evento propiciou? Dados apontam que uma motivação das mais lembradas para as visitas ao Louvre é a própria pirâmide de Pih mais do que o acervo do museu em si. O perfil capitalista de eventos culturais que mais servem a promover a cidade em que estão do que aquilo que apresentam foi pertinentemente observado por Sevcenko:

"O paradoxo perturbador é que, em paralelo a essa tendência ao obscurecimento ou diluição da arte, do artista e das condições concretas que assinalam a criação, ocorre uma dilatação, na mesma escala, do prestígio dos museus e galerias, das grandes exposições e dos curadores. É como se os valores de montagem, da exposição e da promoção prevalecessem sobre os da imaginação, da criação e da expressão artística. Como no mercado, a vitrine, a embalagem e a grife se tornam a chave de um ato que se caracteriza mais como de consumo do que de invenção cultural." (Sevcenko, 2001:127)

Nesse cenário, o papel dessa cultura asséptica como instrumento de "salvação" para o renascimento das cidades – ou inclusive de parte delas – no novo contexto pós-reestruturação produtiva não escapa ao autor:

"De modo que, em meio a um processo de decadência e colapso das cidades, procura-se promover a idéia de sua refundação, não mais em bases históricas, democráticas e participativas, mas a partir de marcos dos novos tempos, representados por grandes museus de arquitetura mirabolante e megacentros culturais". (Sevcenko, 2001:128)

Alguém, portanto, "procura promover" a refundação da cidade. Uma ênfase ao papel empreendedor de quem *produz* a cidade, utilizando-se para isso do ideário ideológico dos "novos tempos", muito mais do que submetendo-se aos supostos efeitos de suas transformações.

Vale notar também o papel desempenhado, nesse cenário, pelos arquitetos-empresendedores, que de certa forma substituem o artista propriamente dito, dando aos empreendimentos citados seu aspecto artístico extremamente eficaz

na construção do consenso. Forma-se nas últimas décadas um círculo restrito de festejados arquitetos internacionalmente reconhecidos, que se revezam para dar forma aos mega-empreendimentos culturais: Frank Gherry, Renzo Piano, Norman Foster, Pih, Dominique Perrault, Jean Nouvel, César Pelli, são alguns dos nomes que mais freqüentemente aparecem, como participantes ativos da coalizão da máquina de crescimento, dando a ela uma imprescindível legitimação artístico-arquitetônica.

Vimos então como, na lógica da máquina de crescimento, a busca ideológica de um consenso que legitime as políticas públicas de urbanismo exclusivamente direcionadas para os ganhos dos capitalistas urbanos é um dos elementos políticos centrais para seu sucesso. Nesse sentido, as teorias das cidades-globais, que defendem a inserção competitiva das cidades na economia globalizada, caem como uma luva para a construção desse consenso. Face à crise estrutural vivida nos países periféricos, vimos no primeiro capítulo que a promessa de "acesso" ao Primeiro Mundo que representa o discurso da globalização é uma das razões da força de sua penetração no imaginário social. A essa idéia atrela-se facilmente uma outra pela qual esse acesso depende de cidades bonitas e à altura dos desafios de competitividade da modernidade global: passa a fazer sentido, quase que como uma condição para o bilhete da modernidade que as cidades se modernizem e tenham seus centros de negócios, seus "Sohos" e centros culturais, e assim por diante. Um cenário de sonho para os empreendedores da máquina de crescimento, que vêem aí uma oportunidade rara de bons negócios. Se a cidade está ou não no roteiro das finanças globais é, em última instância e nesse ponto de vista, uma questão absolutamente menor, o que interessa na verdade sendo os ganhos que a produção da cidade pode propiciar, se possível em decorrência dos efeitos do discurso – apenas – da "inserção global".

É por isso que se verifica um ponto em comum nos procedimentos de consolidação da "máquina de crescimento" e do "planejamento estratégico" que é, como se sabe, o instrumento de planejamento "necessário" à construção da "cidade-global": a necessidade do consenso. Se vimos que, por um lado, na dinâmica da máquina de crescimento, a construção ideológica de consensos que legitimem a participação do poder público nos esforços pelo "crescimento" é fundamental para seu sucesso, por outro, parece que também o Planejamento Estratégico só teria condições de sucesso uma vez que se estabelecesse um amplo consenso em torno de sua necessidade. A tal ponto que, como coloca

Vainer (2000), se constitua um verdadeiro sentimento patriótico em torno da cidade. Vainer aponta como, em todos os textos por ele estudados sobre o planejamento estratégico,

"Talvez nada seja mais consistente e reiteradamente enfatizado ... do que a necessidade de consenso. Sem consenso não há qualquer possibilidade de estratégias vitoriosas. O plano estratégico supõe, exige, depende de que a cidade esteja unificada, toda, sem brechas, em torno ao projeto". (Vainer, 2000:91).

Uma análise incrivelmente próxima das constatações de Logan e Molotch para o cenário da "máquina de crescimento urbano". E enquanto na máquina enfatiza-se o papel da cultura, por exemplo, como elemento aglutinador de um sentimento geral de aceitação (a cultura é um valor inquestionável) dos investimentos, no planejamento estratégico exagera-se o cenário de crise (embora a crise de fato exista, ainda mais nas cidades periféricas), para reforçar a idéia de que a "entrada" na competição global é a única saída possível, e garantir em torno disso o consenso necessário. É o que os teóricos da cidade-global chamam de "consciência de crise", que segundo Vainer (2000:92) tem como efeito útil *"uma trégua nos conflitos internos ou, se se prefere, para a paz social interna"*. Essa idéia fica clara em frase de Forn y Foxà, um dos ideólogos do planejamento estratégico:

"Se não há consciência de crise, dificilmente se pode encontrar um consenso público-privado operativo. Os desacordos sobre o imediato se impõem sobre o acordo de fundo" (Forn y Foxà, 1993:11¹⁷⁷, apud Vainer, 2000:93).

O interesse de fundo está, portanto, na possibilidade do "consenso público-privado operativo". Na visão dos ideólogos catalães, o objetivo do consenso operativo é inserir a cidade competitivamente no arquipélago global. Na visão da máquina de crescimento, o objetivo é beneficiar os interesses de rentabilidade dos capitalistas imobiliários. Na nossa visão, o primeiro argumento pode muito bem servir, dependendo do caso, de justificativa legitimadora da segunda.

Portanto, torna-se claro que a matriz explicativa da "máquina de crescimento" e das dinâmicas locais em torno dos interesses na produção imobiliária perpassa a matriz da "cidade-global", e provoca a necessidade de uma reflexão no sentido oposto. Não é mais necessário, quando se verifica uma dinâmica imobiliária baseada no "terciário avançado", que haja verdadeiramente algum vínculo entre

¹⁷⁷ Forn y Foxà, Manuel de; "Estratégias de transformación urbana y económica". Barcelona: mimeo, 1993, citado por Vainer (2000).

a produção intra-urbana e a macro-economia global, embora seja possível que ela tenha existido nos casos de Barcelona ou outras cidades desenvolvidas. Basta apenas que exista uma estratégia discursiva nesse sentido, o que é bastante provável que ocorra nas cidades periféricas com poucas possibilidades reais de significativo papel "de comando" nos fluxos da economia global. **Ou seja, o estudo da dinâmica dos atores locais torna-se, nesse sentido e em especial nas metrópoles periféricas, mais explicativo dos verdadeiros interesses motores do processo intra-urbano de produção da cidade, do que a eventual condição global alcançada por ela.**

4.5 Conclusões

Vimos neste capítulo que de fato ocorreram, nas últimas décadas, algumas inflexões nas dinâmicas da produção de escritórios ao redor do mundo. Por um lado, verificou-se uma intensificação da atividade imobiliária do setor a partir dos anos 80, e em especial nas grandes cidades desenvolvidas. Por outro, o tempo mostrou que tal crescimento não representava uma mudança estrutural definitiva na conformação da cidade, parecendo-se mais com um fenômeno cíclico do mercado, que tomou proporções mundiais.

Como vimos, várias teorias surgiram para explicar esses fenômenos. No nosso entender, nenhuma delas é completa por si só, porém todas abordam aspectos a se considerar. Parece-nos que uma boa chave de leitura para o comportamento do mercado imobiliário de escritórios só é possível se todas as abordagens forem consideradas, em uma espécie de sobreposição de explicações que parece responder melhor à complexidade das dinâmicas econômicas atuais.

Ainda assim, é importante entender porque cada uma das abordagens propostas não é suficiente para explicar esses fenômenos em toda essa complexidade. Como vimos, a visão da "cidade-global" se ressentiu do fato de reduzir a questão apenas à constatação do fato, explicado por um suposto aumento da demanda, decorrente de uma também suposta "mudança" estrutural da economia rumo ao predomínio do setor terciário de serviços. A quebra generalizada dos mercados de escritórios nos países desenvolvidos durante a década de 90 mostrou que essa era, no entanto, uma explicação frágil.

Vimos que outras abordagens mostram-se mais completas na medida em que se preocupam em entender as dinâmicas mais amplas do capitalismo, verificando de que forma elas agem diretamente sobre o setor específico da produção imobiliária. Nesse grupo, se enquadram as explicações dos circuitos do capital, assim como as constatações das relações intrínsecas entre os processos de desregulação e liberalização da economia mundial a partir dos anos 80. Como vimos, todas estas explicações se sobrepõem: as transferências do capital entre as esferas da produção e das finanças, a mudança para o paradigma produtivo da acumulação "flexível" e o fortalecimento das atividades financeiras, o processo de exaustão do sistema e as políticas postas em prática para realizar os "ajustes" necessários da economia-mundo capitalista, a expansão neoliberal decorrente, fizeram com que a atividade imobiliária se inserisse nas possíveis áreas de atuação do capital, em especial nos processos de transferências de capital entre as economias desenvolvidas. Associado aos movimentos especulativos que naturalmente se criam nessas condições, tais fatores levaram ao *boom* imobiliário que se verificou primeiramente nos EUA, e em seguida na Europa e na Ásia. Em um segundo momento, o "escoadouro" da construção imobiliária fez com que o capital globalizado fosse buscar rentabilidade nesse setor também em mercados periféricos. Nos exemplos estudados, isso ocorreu de forma intensa no sudeste asiático, em cidades como Bangkok ou Kuala-Lumpur. A fragilidade dos investimentos e seu forte caráter especulativo, entretanto, levaram à uma forte crise que acabou atingindo e intensificando a que já vinha ocorrendo no Japão, estendendo-se então para o resto do mundo, no que ficou conhecido como a "crise asiática" de 1997.

Por outro lado, vimos que o segundo grupo de explicações é mais consistente do que a oferecida pela abordagem das "cidades-globais", pois se desloca de uma visão baseada na constatação da demanda para outra fundamentada nas próprias dinâmicas estruturais do capitalismo, entendendo a formação das cidades e de seus bairros "de negócios" como um dos campos de atuação do capital, favorecendo um entendimento das dinâmicas de produção da cidade. Ainda assim, essas abordagens não chegam a discutir as dinâmicas intra-urbanas, a saber, entre os agentes internos à cidade, e na maneira como se organizam para promover a sua produção.

A teoria da "máquina de crescimento" dá esse passo, ao decifrar as ações desses agentes, as suas motivações e seus interesses. Em outras palavras, embora seja possível que algumas tendências econômicas tenham intensificado

a demanda por escritórios nas grandes cidades desenvolvidas, ainda que seja possível que os processos de liberalização da economia tenham gerado uma dinamização da atividade imobiliária enquanto típica área de investimentos e reprodução do capital, não se deve esquecer que sempre haverá quem faz as cidades, e tais agentes têm dinâmicas próprias que não podem deixar de serem analisadas. O interessante é que, uma vez feito isso, os argumentos típicos das explicações pelo viés da demanda, e as dinâmicas liberais do capitalismo globais reaparecem como argumentos ideológicos de justificação para as ações desses atores locais. Não interessa mais se a economia global está ou não aumentando a demanda, ou se sua liberalização aumentou de fato a atividade econômica imobiliária, mas sim o fato de que os fenômenos são devidamente apropriados pelos agentes locais que produzem a cidade, para servir a seus interesses específicos de rentabilidade. Nesse sentido, entender a cidade e os movimentos de produção imobiliária de escritórios "a partir de dentro" torna-se interessante no sentido que permite desvendar as manobras ideológicas e as motivações reais por trás de quem faz a cidade.

Evidentemente, este capítulo restringiu-se à análise de realidades urbanas outras que a nossa. Não podemos esquecer, entretanto, que o intuito deste trabalho é desvendar as dinâmicas por trás da construção da idéia da "São Paulo cidade-global". Podemos então dizer que a cidade de São Paulo sofreu alterações, em seus processos intra-urbanos de produção das "modernas" áreas terciárias, em função das dinâmicas liberalizantes do capitalismo global, da intensificação dos fluxos financeiros globais, da atividade especulativa por parte dos investidores estrangeiros? Essa eventual influência permitiria afirmar que, mesmo não respondendo aos atributos da "cidade-global", como visto no capítulo 2, São Paulo, de alguma maneira, sofreu a influência da "globalização econômica"? Nossa hipótese é a de que embora ela possa ter ocorrido, ela não foi determinante na produção do espaço terciário da cidade. Assim, se todas as abordagens explicativas acima comentadas, exceto a da "máquina de crescimento", podem parecer aceitáveis em outras realidades, elas não o são aqui. Disso resulta que a utilização do discurso da "globalização" como legitimador da produção da cidade, em especial das "novas centralidades de negócios" é apenas um discurso ideológico, que no máximo se baseia em um inteligente aproveitamento – por parte dos agentes da "máquina de crescimento" – de condições diferenciadas da demanda ("prédios inteligentes", comunicabilidade, etc.) inerentes à modernização da sociedade capitalista. Por outro lado, pretender que a matriz da "máquina de crescimento" pode ser

indistintamente aplicada à realidade paulistana seria incorrer no mesmo erro, que tanto criticamos, das "idéias fora do lugar".

Como então explicar a dinâmica de produção dos "modernos" bairros terciários da cidade de São Paulo que, como visto no capítulo 1, são a festejada ponta-de-lança da produção imobiliária na cidade nas últimas décadas? É sobre isso que falaremos no quinto e último capítulo deste trabalho.



AS DINÂMICAS, MUITO LOCAIS, POUCO GLOBAIS, DA PRODUÇÃO DO ESPAÇO TERCIÁRIO EM SÃO PAULO: A MÁQUINA DE CRESCIMENTO PAULISTANA

Embora tenhamos visto, no capítulo 1, que não falta quem defenda a idéia de que a cidade de São Paulo é uma "cidade-global", as considerações do capítulo seguinte mostram que ela está mais para, como disse Short, uma "*wannabe-world-city*". Ainda assim, se não é possível rotular a cidade como "global" a partir dos atributos elencados pelos teóricos da cidade-global, seria possível dizer que ela merece a alcunha, em função de estar inserida nos circuitos do capital global? Em outras palavras, seria possível defender que processos como os ocorridos na Tailândia, no Japão ou na Malásia, também ocorreram aqui? Se a cidade não é uma "cidade-global" pelo viés da demanda, poderíamos eventualmente aceitar que, no âmbito da produção do seu espaço, ela venha sofrendo influências das dinâmicas econômicas globais parecidas com aquelas vividas, por exemplo, por Bangkok?

Os exemplos do capítulo anterior permitem apontar para três fenômenos que poderiam caracterizar uma cidade sob influência da dinâmica econômica global na produção de seu espaço: a) a participação significativa de capitais internacionais na promoção, incorporação e construção dos grandes empreendimentos imobiliários; b) o crescimento expressivo das empresas de incorporação imobiliária, geralmente resultando na sua entrada em bolsa; e, c) o envolvimento de capitais públicos nesses empreendimentos, geralmente seguindo orientações típicas do planejamento estratégico e do marketing de cidades. Tentaremos mostrar neste capítulo que as duas primeiras características não se verificam na cidade de São Paulo, ao menos em proporções suficientemente significativas para dizer que elas estejam influenciando a produção do espaço intra-urbano. Veremos, entretanto, que o envolvimento do capital público nos esforços de construção de uma "cidade-global", em compensação, é considerável, o que nos leva a crer que, muito mais do que fenômenos da economia global, o que realmente determina as dinâmicas de produção de nossas "centralidades terciárias" são fatores locais muito

parecidos com aqueles que Logan e Molotch propõem para a "máquina de crescimento urbano".

5.1 O mito da internacionalização do setor imobiliário terciário.

5.1.1 Os fundos de pensão

O surgimento dos mega-empresendimentos imobiliários da região da avenida Berrini suscitou imediatamente a constatação, até por parte de trabalhos acadêmicos críticos ao processo, de que estaria havendo uma significativa financeirização e internacionalização do agentes financiadores desses projetos emblemáticos de uma suposta "cidade-global". Já vimos no capítulo 3 que, em termos macro-econômicos, a intensificação dos fluxos de IEDs para os países da periferia – e especificamente para o Brasil – é muito relativa, tendo até diminuído nas últimas décadas. Ainda assim, a forte participação de fundos de investimentos, agentes típicos da economia financeira global, no financiamento das grandes torres da Berrini criou uma falsa impressão de que a economia global havia definitivamente posto suas garras sobre a produção da maior cidade brasileira. Embora a participação dos fundos de pensão seja inquestionável, sua associação com a idéia de internacionalização e de um mercado imobiliário mais dinâmico e financeirizado é também um mito: os grandes grupos de pensão atuantes no financiamento daqueles edifícios (e não na sua incorporação, vale notar) na passagem dos anos 80 para os 90, são todos brasileiros e, em grande medida, estatais. Vejamos esta questão mais detalhadamente.

O aumento da importância dos fundos de pensão na economia brasileira está sem dúvida atrelado ao processo geral de financeirização do capitalismo global, embora seja um fenômeno bem anterior à adoção do modelo neoliberal no país. Afonso (*apud* Wilderode, 2000:195) mostra que isso foi resultado de uma política consciente, iniciada no governo Geisel (74-79), que buscou "*fortalecer o mercado de capitais, dirigindo para as companhias de capital aberto um fluxo expressivo de capitais a baixo custo*", através de uma rígida regulamentação, que obrigava os fundos de pensão a constituir pelo menos 50% de suas reservas em obrigações do tesouro nacional, e os impedia de concentrar

investimentos em ações de uma única empresa, forçando-os a diversificar seus investimentos (Wilderode, 2000:195). Como resultado, o patrimônio total dos fundos de pensão, que era de US\$ 4,42 bilhões em 1983, passou para cerca de 21 bilhões (Wilderode, 2000:193) em 1990.

A adoção no Brasil da cartilha liberal do Consenso de Washington, a partir do governo Collor, deu aos fundos de pensão uma nova perspectiva de atuação, com o início das privatizações. De fato, o programa de desestatização autorizou que títulos da dívida pública – as chamadas "moedas podres", que os fundos detinham em grande quantidade, pudessem ser utilizados como forma de pagamento nos leilões da privatização, em mais um dos aspectos escandalosos da privatização brasileira, já que o dinheiro público financiou a venda do próprio patrimônio público¹⁷⁸. Como explica Biondi,

"A própria Companhia Siderúrgica Nacional foi 'vendida' no leilão por 1,05 bilhão de reais, mas esse valor foi pago em sua quase totalidade, ou 1,01 bilhão de reais, com 'moedas podres', com apenas 38 milhões de reais pagos em dinheiro. Em outras palavras, foi nula a entrada de dinheiro nos cofres do governo, que na prática apenas recebeu de volta uma parcela de sua dívida em títulos" (Biondi, 1999:11)

No que diz respeito ao mercado imobiliário, a participação do fundos foi de início muito significativa já que, pelo capital de que dispunham, eles foram imediatamente identificados pelos empreendedores imobiliários – sobretudo no segmento de edifícios comerciais – como uma extraordinária fonte de financiamento para seus projetos. Segundo Nobre, comentando sobre a "centralidade terciária" da marginal Pinheiros,

"os investidores preferidos para cooptação dos promotores foram os fundos de pensão...Entre 1990 e 1998, os investimentos dos fundos de pensão no mercado imobiliário passaram de 2 para aproximadamente US\$ 8 bilhões (...) A associação dos promotores imobiliários com esses investidores possibilitou a construção de uma grande quantidade de edifícios modernos (...) cujos locatários preferidos foram as grandes corporações multinacionais." (Nobre, 2000:144)

Pode-se quase dizer que foram os fundos de pensão que viabilizaram todos os mega-projetos realizados a partir dos anos 80 até meados da década seguinte, na região da Marginal Pinheiros, chegando a responder por cerca de 80% do capital investido no setor imobiliário comercial, na cidade toda. Na carteira dos

¹⁷⁸ Sobre o escândalo das privatizações no Brasil, ver os excelentes trabalhos investigativos de Aloysio Biondi, "O Brasil Privatizado", e "O Brasil Privatizado II", Ed. Fundação Perseu Abramo, São Paulo, 1999 e 2000.

fundos, foi o setor imobiliário que mais recebeu investimentos nesse período, chegando a aumentar cerca de dez vezes (Wilderode, 2000:201).

Neste sentido, poderíamos supor que, mesmo que de forma indireta, a dinâmica de financeirização da economia global – ao impulsionar o papel dos fundos de pensão – teve alguma influência no surgimento da "centralidade global" paulistana que nos propusemos a estudar. Entretanto, tal afirmação é relativizada por vários fatores: por um lado, o recrudescimento da participação dos fundos no setor imobiliário se deu em decorrência de regulamentações estatais que os incentivavam a isso, ou ainda por causa de um cenário econômico **interno** de alta da inflação, já que o setor representava uma opção razoavelmente segura contra a corrosão inflacionária. Por outro, sempre vale ressaltar que se tratava de capital nacional, além do mais originado na maioria dos casos em empresas estatais. Dentre os dez maiores fundos de pensão do país em 2000, apareciam quatro estatais (entre os quais os três maiores), quatro ex-estatais, ligados a empresas recém-privatizadas (final da década de 90), e apenas dois, na sétima e na décima posições, genuinamente e originalmente privados¹⁷⁹.

O forte vínculo dos fundos com o Estado enfraquece a tese de uma "modernização" do financiamento do setor imobiliário rumo a um modelo liberal de mercado, e mais ainda a de sua internacionalização. Pelo contrário, como dito acima, a história dos fundos de pensão no Brasil mostra uma estreita relação com as políticas estatais, e alguns traços do patrimonialismo da sociedade e do Estado brasileiros. Para Wilderode (2000:196), as regulamentações sobre as atividades dos fundos, desde a década de 70, mostraram que *"embora os recursos dos fundos fossem gerados pelo setor privado, houve direcionamento das aplicações pelo governo, como se verifica pelas sucessivas adaptações na legislação"*. Além disso, em função da pouco transparente proximidade entre Estado e os capitais geridos pelos fundos, verifica-se, em testemunhos reservados junto a especialistas do mercado, suspeitas de manipulações das decisões de investimentos em troca de favores ou propinas, embora nunca provadas. Assim, a implantação de alguns mega-empreendimentos imobiliários comerciais com financiamento de fundos estatais, ainda nas décadas de 70 e 80 (bem antes, portanto, de qualquer alusão às "cidades-globais"), em bairros

¹⁷⁹ Previ (Banco do Brasil), Funcef (Caixa Econômica Federal), Petros (Petrobrás), Sistel (sistema Telebrás), Fundação Cesp (Companhia Elétrica de São Paulo), Centrus (Banco Central), Itaubanco (Itaú), Valia (Vale do Rio Doce), Forluz (Companhia de Força do Rio de Janeiro) e Aerus (Varig) (Wilderode, 2000:191).

absolutamente ermos nos anos 70 e 80, como a Barra da Tijuca no Rio ou a Chácara Santo Antônio, em São Paulo, levantaram dúvidas quanto aos fatores que puderam motivar gerentes de fundos a apostar em investimentos no mínimo duvidosos. Como se vê, além de não ser nada "globalizada", a participação dos fundos no setor imobiliário também teve aspectos bastante arcaicos.

Além disso, a atuação direta dos fundos de pensão na produção da cidade "terciária", se por um lado foi muito intensa, por outro durou relativamente pouco, e não representa um padrão histórico do comportamento no setor, mas sim um fenômeno conjuntural específico. Na verdade, a dinâmica dos investimentos imobiliários em São Paulo passou por algumas fases diferenciadas. Até o início dos anos 80 – no que poderíamos chamar de primeira fase de investimentos imobiliários comerciais na cidade – a maioria das incorporações era resultado de empreendimentos de pessoas físicas, ou mesmo empresas geralmente externas à área – sobretudo profissionais liberais e comerciantes – e que resolviam "entrar" no mercado imobiliário para diversificar seus investimentos. A partir de meados da década de 80 inicia-se a segunda fase, com a entrada maciça dos fundos de pensão, em função da crise econômica inflacionária e recessiva, e da conseqüente queda na solvabilidade dos investidores pessoais, aliada ao descobrimento dos fundos como provedores ideais de recursos financeiros elevados devido ao enorme crescimento de seu patrimônio nas duas décadas anteriores¹⁸⁰. Entretanto, já na virada dos 80 para os 90, verifica-se uma paulatina retirada da participação direta dos fundos de pensão em operações de incorporação imobiliária, tanto em São Paulo quanto em outras capitais.

Tal fenômeno se deu em função de mudanças na regulamentação dos fundos, que promoveram uma redução do percentual de investimento autorizado no mercado imobiliário, em torno de 20% (com algumas variações) do total dos investimentos dos fundos. Houve então uma mudança no perfil dos investimentos, iniciando a terceira fase dos investimentos imobiliários comerciais, que passaram a ocorrer através dos Fundos de Investimento Imobiliário e os títulos mobiliários de base imobiliária que eram além de tudo mais discretos (já que não exigiam a presença do nome do investidor na escritura dos imóveis). Nas palavras de Adriano Sartori, consultor imobiliário da

¹⁸⁰ Para os fundos de pensão, era uma boa possibilidade de variar as aplicações, muito embora especialistas do mercado questionem a real vantagem econômica desses investimentos, já que os empreendimentos imobiliários eram muitas vezes lançados sem os devidos estudos de viabilidade financeira, ou com estudos tendenciosos. As decisões eram tomadas baseadas no "feeling" do empreendedor primário ("finger in the wind", no jargão do setor), e a participação dos fundos, como já dito, nem sempre seguia uma lógica financeira muito clara.

*CB Richard Ellis*¹⁸¹, empresa de consultoria imobiliária, eram "fundos de investimento para países emergentes", que podiam captar recursos internacionais para promover operações imobiliárias no país. A idéia do governo, muito ao gosto do receituário neoliberal em voga, era "incentivar" a atividade imobiliária através de um mecanismo de internacionalização. Os fundos imobiliários apresentavam a enorme vantagem de, como forma de se tornarem atrativos ao capital internacional, permitir legalmente a remessa de lucros para o exterior. Evidentemente, os fundos imobiliários se tornaram rapidamente "fachadas" de operações financeiras no país, pelas quais investidores internacionais introduziam e retiravam dinheiro, usando-o entretanto não em empreendimentos imobiliários, mas sim em operações especulativas nas bolsas de valores do país. Essa suposta "internacionalização" dos investimentos imobiliários da década de 90 não correspondia de fato a uma abertura global do setor, e a brecha tornou-se tão acintosa que o governo federal alterou a regulamentação dos fundos imobiliários em 1998, diminuindo significativamente suas atividades. Com essa mudança, o mercado imobiliário brasileiro voltou, nesta virada de século, "às mãos de pessoas físicas ou empresas nacionais", ainda nas palavras do consultor, retornando às origens da primeira fase acima descrita. Vale notar que, ao longo desse processo histórico, nunca ocorreu a participação de agentes do mercado financeiro e bancário, ao contrário do que se viu nos exemplos do Japão e do sudeste asiático, comentados no capítulo anterior. Como destaca Wilderode,

"Vale registrar a ausência de bancos, companhias de seguro e fundos de pensão comerciais como investidores ativos na construção comercial em geral e em escritórios em particular" (Wilderode, 2000:222)

Assim, embora todos os autores que estudaram a dinâmica imobiliária recente em São Paulo (Fix, Nobre, Frúgoli Jr., Wilderode) atentem para a inegável presença dos fundos de pensão como agentes importantes nesse processo, em especial na construção de edifícios de escritórios, shopping-centers e hotéis, de meados da década de 80 em diante, **não se pode apreender a partir disso uma "modernização liberal" do setor, e ainda menos sua internacionalização**, ao menos como "motor" da produção da "centralidade terciária" da região da Marginal Pinheiros. Assim, o que foi geralmente confundido com uma "globalização" do setor a partir da metade da década de 80, com a entrada maciça dos fundos, na verdade representou uma mudança – não muito duradoura – no perfil dos atores envolvidos, pela qual os pequenos

¹⁸¹ Entrevista ao autor.

investidores (pessoas físicas e pequenas empresas) deram lugar aos fundos de pensão, o mercado mantendo-se entretanto, ao contrário do ocorrido no sudeste asiático, eminentemente nacional.

Como destacou ainda Adriano Sartori, "*ainda não ocorre em São Paulo a entrada efetiva de capital internacional no setor imobiliário*"¹⁸². Para ele, a participação "*ainda é tímida*". O uso da palavra "ainda" revela alguma crença de que isso possa vir a mudar, o que é bem possível. Neste caso, estaríamos vislumbrando a "entrada" da cidade no circuito da economia globalizada? Talvez sim. Mas se isso ocorrer, será um fenômeno posterior à produção da "centralidade global" da marginal Pinheiros, e não seu elemento causador. Em outras palavras, se é aceitável prever que a cidade vá eventualmente sucumbir às pressões e abrir-se – nas suas dinâmicas de produção – ao mercado capitalista global, isso não significa dizer que a produção imobiliária de seu "centro terciário" **foi causada** por alguma participação mais significativa do capital internacional, como deixa crer a ideologia dominante. Isso, como visto acima, nunca chegou a ocorrer.

5.1.2 Incorporadoras, construtoras e consultoras.

Segundo um especialista financeiro do mercado imobiliário, executivo de importante banco estrangeiro atuando no país,

"A globalização não entra em setor em que ela não tem experiência. O setor imobiliário requer experiência local. É muito difícil você ser um grande incorporador nos EUA e em São Paulo, porque são coisas completamente diferentes. Você não consegue transferir experiências de sucesso no setor incorporador de um local para o outro. Ele chega a ser regional até. Se você observar as empresas imobiliárias brasileiras, elas atuam em São Paulo, mas não atuam em Porto Alegre. Uma ou outra faz isso. Muitas que fizeram se deram mal, o exemplo maior é o caso da Encol, que tinha uma atuação nacional, e acabou efetivamente quebrando. Você pega a maior incorporadora residencial do Brasil, que é a Gomes de Almeida Fernandes, ela atua só em São Paulo e no Rio. ...A Cyrella também, atua aqui em São Paulo, a Birmann atua em São Paulo....esse mercado tem uma característica, mundialmente, de atuação local, o setor incorporador requer efetivamente uma experiência local, as vezes, até de bairro....Mas quanto à questão efetivamente de empresas internacionais estarem investindo no mercado brasileiro, aí vai uma

¹⁸² Em entrevista ao autor, op.cit.

*posição completamente contrária a qualquer tese de que isto aqui é conduzido por uma engenharia externa. Não é*¹⁸³.

Apesar disso, a idéia de uma "internacionalização" não só das fontes financiadoras, mas também das incorporadoras e construtoras ganhou espaço, até em trabalhos críticos a esse processo. Frúgoli Jr. comenta, citando Fix (2001), como informação caracterizadora dessa "internacionalização", o fato da construtora Birmann ser "*ligada à norte-americana Turner Construction Corporation, uma das maiores do mundo*" (Frúgoli Jr., 2000:190). Fix, por sua vez, observa que "*um segundo fator importante na construção dos megaprojetos é a entrada de novas empresas estrangeiras ligadas ao mercado imobiliário*" (Fix, 2001:112). Entretanto, sinais desse tipo podem ser involuntariamente super-estimados, até como decorrência da força do discurso ideológico da "cidade-global". Neste caso, a *Birmann* de fato se associou-se à *Turner*, mas para a construção de um único edifício, o Birmann 21¹⁸⁴, hoje alugado pela editora Abril, na Marginal Pinheiros. Depois, em função de incompatibilidades na gestão e nas tecnologias da obra, segundo informação de especialista do mercado ao autor, a associação foi desfeita. Entretanto, a força da idéia da "globalização" do setor é tão forte que a aliança entre as duas empresas continua a ser freqüentemente citada. Da mesma forma, a *Compass*, empresa de consultoria que fez uma *joint-venture* com a Birmann também citada por Fix, teve pouco fôlego no mercado, sendo comprada posteriormente pela *JL La Salle*, outra empresa estrangeira de consultoria atuando no país, mas já há muitos anos e sem participação efetiva na produção.

De forma geral, não se configura uma internacionalização entre as empresas de incorporação e construção imobiliária de escritórios. Conforme dados do PAEP,

"[a participação estrangeira] no caso da construção civil, é praticamente inexistente, uma vez as empresas de capital exclusivamente nacional são responsáveis por mais de 97% da receita bruta". (Comin, 1999:72)

Vejamos quem são os principais incorporadores e construtores atuando hoje na cidade, no setor de escritórios. Na região da Marginal Pinheiros, destaca-se a figura do Sr. Rafael Birmann, empresário genuinamente nacional, acionista do banco Crefisul, responsável pela incorporação de dezenas de prédios. Em sua tese de doutorado, Eduardo Nobre (2000) faz um levantamento pormenorizado de cerca de 30 empreendimentos do Sr. Birmann, mostrando como os

¹⁸³ Entrevista pessoal, a fonte tendo preferido manter anonimato.

¹⁸⁴ O edifício "símbolo da globalização" mostrado pela revista *AU* e reproduzido na capítulo 1 desta tese.

investidores de cada um desses prédios são oriundos das fontes tradicionais de financiamento imobiliário, ou seja de pessoas físicas, de uma ou outra empresa nacional, e sobretudo de fundos de pensão estatais nacionais. Em todos os casos, e como veremos adiante, sua pesquisa aponta para a presença de ocupantes internacionais somente através da locação, salvo raras exceções.

Além do Sr. Birmann, o maior incorporador da cidade atualmente é o grupo *Brazil Realty*, que marca forte presença na região da av. Faria Lima, e é uma fusão da empresa *Cyrella*, de propriedade do Sr. Elie Horn, e do *JP Morgan*, que comprou a *IRSA*, de propriedade do Sr. George Soros. A fusão com o *JP Morgan* representa certa internacionalização, pela entrada no negócio de um grupo do setor financeiro, e pela capacidade do Sr. Horn em conseguir investidores internacionais. Entretanto, trata-se de um fenômeno bastante recente, muito posterior, portanto, ao início da formação da "centralidade terciária" da Marginal Pinheiros. Além disso, especialistas do mercado apontam o Sr. Horn, conhecido incorporador paulistano, que atua há muito tempo no mercado, como o homem-forte do grupo, o que lhe dá uma característica mais local do que internacional. Outros nomes de destaque no mercado são: a *Brascan*, empresa canadense, porém atuando há cerca de 100 anos no Brasil, com total autonomia em relação à sua sede. A *Serplan*, de capital 100% nacional, a *Camargo Correia*, também nacional, que só incorpora em terrenos próprios, como no caso do Shopping Villa-Lobos, no outro extremo da marginal Pinheiros. A *AK Realty*, por sua vez, pertence ao *Induscred* e ao *Banco Nacional*, ambos brasileiros. Outro empreendedor individual importante é o Sr. Abud, assim como o Sr. Ricci, responsável pelos empreendimentos de outro "pólo terciário" da cidade, na Barra Funda. Dos estrangeiros, aparece a *Heiness*, que até agora só participou de um empreendimento, da ITAUSA, e a Tishman-Speyer-Método, esta sim uma fusão com uma empresa brasileira, mas com forte participação internacional.

Este último caso talvez seja, portanto, o único mais significativo da entrada de empresas internacionais no setor imobiliário de escritórios: a associação entre a *Tishmann*, uma das maiores incorporadoras de Nova York e a *Speyer*, um dos maiores investidores imobiliários dos EUA. Ambas fizeram uma *joint-venture* no Brasil com a *Construtora Método*, e vêm de fato incorporando obras de grande porte, além de terem sido responsáveis pela Torre Norte do CENU. Entretanto, como coloca o especialista acima citado, trata-se ainda de "um caso completamente isolado, de sucesso, até porque se associou a uma grande

empresa de construção, não de incorporação, que é a Método". Mesmo considerando esse caso específico e mais relevante da *Tishmann-Speyer-Método*, observa-se que o grau de internacionalização do setor de produção de escritórios, assim como o residencial, ainda é extremamente reduzido na maior cidade brasileira. Ao contrário do ocorrido em Bangkok, a participação dessas empresas na bolsa de valores é mínima, senão inexistente.

Vale notar que não se questiona nesta tese a possibilidade de que a produção do espaço terciário paulistano **ainda venha a se internacionalizar**, a associação entre a *Tishmann-Speyer* e a *Método* podendo ser um forte indício nesse sentido. Essa associação representa um fortalecimento considerável da presença da construtora *Método* no mercado, e uma modernização técnica que deverá ter conseqüências em todo o setor. Entretanto, assim como no caso da *Brazil Realty*, tratam-se de associações recentes, muito posteriores ao início da "nova centralidade" globalizada da marginal Pinheiros. Não se poderia, apenas por esse fato, sustentar o argumento de que tenha sido essa ainda limitada "internacionalização" do setor que deslanchou a construção daquela região. Por ora, o que se conclui é que, do ponto de vista dos agentes produtores da cidade, e mais especialmente da construção da sua "centralidade terciária", os indícios efetivos de uma internacionalização são ainda bastante incipientes.

Alguns autores argumentam que, senão na construção dos empreendimentos, a presença de empresas internacionais é significativa na consultoria imobiliária. Entretanto, para os que vêem, por exemplo, na presença da *CB Richard Ellis* – a mais atuante empresa na área da marginal Pinheiros, associando-se à *Birmann* – um sinal de internacionalização da dinâmica imobiliária paulistana, é importante observar que essa empresa atua na cidade há cerca de 20 anos. Além disso, não incorpora, e portanto não produz diretamente espaço urbano. A *CB Richard Ellis*, assim como a *J.L La Salle*, a *Cushman-Whitefill* ou a *Mackenzie Hill*, todas atuantes em São Paulo, são empresas de *Asset Management* e de intermediação imobiliária (compra, venda e locação de imóveis comerciais), ou seja, que se dedicam ao gerenciamento de condomínios empresariais¹⁸⁵, e à consultoria para a busca de negócios imobiliários atraentes a oferecer aos incorporadores individuais.

¹⁸⁵ Cuida de aluguéis, das taxas condominiais, etc., ou seja, exatamente o que fazem as empresas administradoras de condomínios residenciais, só que em edifícios de grande porte, e gerindo volumes de capital bem superiores.

O mesmo especialista citado acima ressalta as limitações da participação das empresas imobiliárias internacionais na cidade. Segundo ele, algumas vieram para prestar serviços aos grandes grupos com quem trabalham nos seus países-sede, outras atraídas pelo grande volume de obras na cidade. Entretanto,

*"As empresas internacionais que estão no Brasil viram o mercado crescendo e pensaram 'vamos para lá'. Mas eles não tinham experiência aqui, e vieram sempre com parcerias. Por exemplo, veio a Cushman Whitefill-Semco, uma empresa americana, que se associou a um empresário local, o Ricardo Semler. Eles fizeram uma parceria, e fazem um trabalho de consultoria imobiliária, mas eles não incorporam, são só consultores. A Richard Ellis, é inglesa, de consultoria internacional, mas tem há muito tempo um escritório no Brasil, de consultoria, eles intermediam a venda de incorporação de outros, quase sempre nacionais. Um trabalho com pouco risco, em que se ganha por comissão na venda. Tem a Mackenzie Hill que também está aqui há muito tempo, seria a concorrente da Richard Ellis, tem o mesmo escopo de trabalho, faz pesquisa de mercado, consultoria, mas **não é significativa em termos de produção**. Outra é a JL La Salle, uma das maiores consultoras internacionais, que hoje está no Brasil, e veio sem parceria. Mas também só presta consultoria, tendo comprado a empresa de asset management do grupo Birmann, a Compass. Existe uma empresa só que é incorporadora, a Heiness, americana, que contratou um executivo brasileiro, o antigo presidente da Richard Ellis, Douglas Monroe, que efetivamente incorpora, incorporou junto com o Itaú, lá perto de Interlagos, prédios de escritórios, mas é uma ou outra coisa, **não tem Bangkok 2 aqui de jeito nenhum**". (entrevista com executivo do setor imobiliário, op. cit., grifos meus)*

Outros dois ramos do mercado imobiliário também são comumente associados ao surto terciário e à suposta "entrada" da cidade no circuito mundial de grandes negócios: o dos shopping-centers e dos Hotéis internacionais. Em ambos os casos, uma análise mais minuciosa também mostra que são brasileiros os maiores controladores desses negócios.

5.1.3 Shopping-centers e o setor hoteleiro

No caso dos shopping-centers de São Paulo, a internacionalização também é praticamente inexistente. A maioria dos empreendimentos partiu de iniciativas de empresários brasileiros, geralmente com o apoio financeiro dos fundos de pensão nacionais. Temos o *Shopping-Center Norte*, de propriedade do Sr. Otto Baumgarten, o *Eldorado*, da família Alves Veríssimo, o *Iguatemi*, da rede do mesmo nome, pertencente ao grupo *La Fonte*, do empresário cearense Carlos

Jereissati. Cabe lembrar que o *Iguatemi* não é do mesmo grupo do *Nacional Iguatemi*, do Rio de Janeiro, que pertence a um empresário paraibano, Ricardo Rique. De volta a São Paulo, o *Shopping Morumbi*, assim como o *Amália Franco* pertencem à *Multiplan*, de José Isaac Perez, também dono do *Barra Shopping*, no Rio de Janeiro. O *Villa-Lobos* foi incorporado pela *Camargo Corrêa*, enquanto o shopping *Tatuapé* por Rafael Birmann, que vendeu as unidades comerciais separadamente.

No ramo hoteleiro, o discurso dominante, evidentemente, se baseia na idéia de que o crescimento significativo do setor seria uma necessária "resposta" às demandas típicas dos "atributos" da cidade-global e da intensificação do chamado "turismo de negócios". Embora tenhamos visto, no primeiro capítulo, que a cidade de São Paulo não se inclui nas 25 maiores do mundo quanto a esse tipo de fluxo, não se pode negar que ela é – e sempre foi, sem que haja aí propriamente uma novidade – o maior centro econômico do país e da América Latina, e por isso mesmo, como argumentam os meios de imprensa interessados em promover o "marketing" da cidade citados no capítulo 3, recebe a negócios cerca de 4 milhões de executivos por ano. Assim, se associarmos esse fato à política neoliberal de abertura do mercado posta em prática a partir da década de 90, é normal que se assista no setor de hotelaria, assim como em qualquer outro setor da economia, um aumento da participação de firmas estrangeiras, atentas ao interessante "filé" mercadológico que o Brasil, e mais especialmente a cidade de São Paulo, representam. Por isso, é significativa a força, por exemplo, do grupo francês *Accor*, o maior do mundo no setor, e proprietário de "bandeiras" conhecidas como *Novotel* e *Íbis*. Entretanto, se analisarmos com mais cuidado essa "internacionalização" pelo lado da incorporação e construção dos novos hotéis, veremos que, mais uma vez, ela é menos significativa do que aparenta.

Como já dito, a situação é emblemática da maneira como se estrutura a ideologia da "cidade global de negócios" para justificar e tornar aceitáveis como sinônimos de modernização empreendimentos que não têm tanta ligação com os "fluxos da economia global". A revista *Ícaro*, distribuída aos passageiros dos vôos Varig, apresentava em seu número de maio de 2001 uma reportagem cujo sub-título afirmava: "*Com novos e magníficos hotéis, São Paulo está honrando cada vez mais sua outra população de cinco milhões de pessoas que, a cada ano, visita a cidade a negócios*"¹⁸⁶.

¹⁸⁶ *Ícaro*, Revista de Bordo Varig, n°201, maio de 2001: "São Paulo Estrelada", por Marina Vidigal

Se São Paulo não honra seus outros 5 milhões (no mínimo), de excluídos, pelo menos parece que o faz – ou a ideologia assim o faz crer – para com seus homens de negócios. A revista *Veja*, cuja participação incisiva na construção de ideologias dominantes não precisa ser mais demonstrada, deu sua contribuição também nesta questão. Seu número de 4 de julho de 2001 trazia um artigo, "*Luxo e variedade*", cujo sub-título também era especialmente elucidativo: "*grupos estrangeiros investem bilhões de dólares e melhoram a qualidade da hotelaria no Brasil*". O texto que seguia era um enaltecimento à abertura liberal, o que por sua vez justifica e torna inquestionáveis os benefícios dessa nova produção urbana, sem que seus eventuais efeitos sobre a cidade, o entorno, as populações mais pobres, sejam de alguma maneira lembrados: "*A abertura do mercado, que operou transformações significativas em vários setores, livrou a hotelaria nacional do cheiro de mofo*". A reportagem segue citando números de novos lançamentos no Brasil, e a presença de grupos internacionais como o francês *Accor* ou o americano *Atlântica Hotels*.

O papel da "cidade-global" São Paulo aparece, naturalmente, logo a seguir: "*Boa parte dos novos investimentos concentra-se em São Paulo, na tentativa de abocanhar a fatia crescente do chamado turismo de negócios*". Na série de exemplos concretos que a reportagem traz, cita a retomada das "*obras de um antigo esqueleto de prédio, que permaneceu abandonado durante trinta anos na beirada da marginal Tietê*". Não fala mais de nenhum exemplo de São Paulo, mas cita um hotel em Brasília da rede *Blue Tree*, que vem fazendo inúmeras incorporações em São Paulo.

Pois bem, quem completa a leitura do artigo fica com a certeza de que os grupos internacionais chegaram para modernizar de vez nossa rede hoteleira. Sua conclusão, aliás, é inequívoca: "*O cheiro de mofo, definitivamente, ficou para trás*". Pela falta de informações mais precisas, conclui-se também que o "esqueleto" de prédio da marginal Tietê e a rede *Blue Tree* são exemplos dessa nova movimentação internacionalizada.

O uso das chamadas "bandeiras", a saber, a autorização do uso do nome de alguma grande rede, em troca de royalties, confere um aspecto global aos empreendimentos, que nem sempre entretanto fazem parte da internacionalização propalada pela *Veja*. O tal esqueleto da marginal Tietê é do prédio do complexo Anhembi. A retomada das obras mereceu até uma fotografia na revista, na qual compara-se a estrutura abandonada a uma vistosa maquete

eletrônica ostentando a "bandeira" em questão: o novo *Holiday Inn* de São Paulo. O empreendimento, lançado conjuntamente a um novo centro de convenções, tem pouca ou nenhuma característica global. É resultado da iniciativa de uma construtora nacional, a São José, associada a agentes tradicionais do mercado paulistano: a Lopes Assessoria Imobiliária e a Alcântara Machado. Trata-se de investimento pulverizado, basicamente composto por pessoas físicas que compraram apartamentos do tipo "flat". A empresa lançou nos principais veículos de imprensa da cidade anúncios para atrair investidores individuais para o fundo imobiliário criado para financiar, da mesma maneira, o centro de convenções: o comprador poderia investir R\$ 50.597,44 divididos em 22 parcelas, para tornar-se acionista desse "empreendimento global".

Essa, aliás, vem sendo uma prática importante para viabilizar o setor hoteleiro, muito mais ancorado em investimentos de pessoas físicas muito brasileiras, atraídas "no varejo", do que em investimentos globais. As próprias redes *Íbis* e *Formule 1*, ambas do grupo francês *Accor*, se valem desse estratagema. A *Veja São Paulo* de 9 de outubro de 2002, por exemplo, trazia anúncio de página inteira com o título "*oportunidade única de investimento*", no qual oferecia a compra de um quarto de hotel da rede em Alphaville por onze parcelas fixas de 4.900 reais. A garantia de retorno, dado ao pequeno investidor individual que se interessasse pelo negócio, era a taxa de ocupação conseguida pelo primeiro hotel da rede no Brasil, de 94%: um exemplo de como uma empresa global é capaz de atuar efetivamente no mercado imobiliário paulistano, servindo-se da alavancagem financeira tradicional dos pequenos investidores locais. Trata-se de um cérebro globalizado (a empresa *Accor*) impulsionando uma estratégia de mercado local bastante tradicional.

Quanto à rede *Blue Tree*, bastante festejada pelo arrojo de seus edifícios, ela resulta não da entrada de grupos internacionais no Brasil, mas justamente de sua saída. Trata-se de "bandeira" de propriedade da Sra. Aoki, ex-presidente do grupo hoteleiro *Caesar* no Brasil. Quando este último encerrou suas atividades no país, deu-lhe a permissão de usar por dois anos o nome *Caesar Towers* para uma rede de flats que a empresária montou, aproveitando-se de sua larga experiência e reconhecida competência no ramo. Findo esse prazo, mudou o nome para *Blue Tree*. Agora, com o sucesso empresarial do empreendimento, e com a confiabilidade que seu nome impõe, a Sra. Aoki arregimenta facilmente investidores individuais – quase sempre nacionais – que alavancam a incorporação de novos estabelecimentos *Blue Tree* pela cidade e pelo país.

Outro hotel encravado na "centralidade global" da Marginal Pinheiros é o *Meliá*, integrante do complexo do *World Trade Center*. Neste caso também, a "internacionalização" não se verifica: veremos mais adiante que se trata, assim como todo o WTC, de propriedade pulverizada entre fundos de pensão nacionais e sob a gerência da empresa brasileira *Servilize*, que comprou o direito de uso da "bandeira" *Meliá*. Por sua vez, o *Renaissance*, festejado empreendimento nos jardins que mereceu citação no mapa elaborado pela revista *Ícaro*, e com projeto do também festejado Ruy Othake, era uma incorporação da falida Encol, com financiamento da Caixa Econômica Federal. Com a quebra da empresa, foi assumido pelo FUNCEF, fundo de pensão da Caixa, para salvar esta última do constrangimento de "sobrar" com empreendimento tão fora de propósito para um banco que deveria, entre outras missões, financiar a habitação de interesse social no Brasil. Temos então que um dos símbolos da "cidade-global", um dos hotéis mais caros e imponentes da região da avenida Paulista, é propriedade de um fundo de pensão de empresa pública, e por pouco não se tornou patrimônio estatal! Evidentemente, alguém ainda poderá argumentar que um ou outro empreendimento, como o caso do moderníssimo hotel *Hyatt*, vizinho da nova sede do *BankBoston*, na região da Berrini, é resultante de investimentos estrangeiros. Mesmo que isso venha a mudar e se intensificar, esse caso apenas não permite, mais uma vez, dizer que o setor hoteleiro, como um todo, esteja sendo objeto de uma internacionalização, e que sua produção seja controlada pelos "fluxos globais" da economia.



Hotel Hyatt: projeto desenvolvido pelo Escritório Técnico Júlio Neves, a partir de conceito da Lohan Architects (EUA) – fonte: *ProjetoDesign* Edição 255 Maio 2001

Poderíamos então dizer que, de alguma forma, as dinâmicas da economia global tiveram uma influência importante na produção imobiliária da cidade de São Paulo, mais especificamente no setor do "terciário avançado" tipicamente ligado à noção de "cidade-global"? Os argumentos acima permitem dizer que não, ou pelo menos não de forma significativa. **Embora seja inegável que, de alguma maneira, a flexibilização e a abertura da economia, a desregulação do mercado, decorrentes da adoção de políticas macro-econômicas liberais, tenham tido reflexos na atividade imobiliária, não se pode dizer que este tenha sido o elemento norteador da produção imobiliária de escritórios.** Em outras palavras, pelo menos quanto aos dois primeiros aspectos relacionados no início deste capítulo, a saber, a presença de capitais internacionais na incorporação e construção das "centralidades terciárias", e o crescimento expressivo e entrada em bolsa das empresas de construção, não é possível dizer que a cidade de São Paulo, pelo viés da **produção**, tenha sofrido uma influência substancial das dinâmicas da economia global. Quanto ao terceiro aspecto, o da participação de fundos públicos na construção da "cidade-global", veremos que este sim, ocorreu. Entretanto, ele sozinho não permite que se rotule a dinâmica de produção do espaço paulistano como "globalizada", mas sim pode dar indícios de que tenha havido na cidade coalizões entre poder público e as elites fundiárias e imobiliárias para promover o "crescimento" segundo seus próprios interesses. Poderíamos então dizer que é a "máquina de crescimento" a matriz explicativa mais adequada para se entender a produção da "centralidade terciária" da região da marginal Pinheiros? É o que discutiremos nas próximas seções deste capítulo.

Entretanto, se os fenômenos acima colocados não comprovam correlações mais significativas entre o mercado de escritórios e os fluxos globalizados de capital, a presença dos fundos de pensão – mesmo que nacionais – e a dinamização que eles proporcionaram no mercado imobiliário de serviços, **favoreceram o surgimento de um grupo de empreendedores "especializados" na incorporação dos chamados "mega-projetos" comerciais**, para quem, embora não fosse obrigatoriamente verdadeira, a argumentação da cidade-global, da terciarização da economia e do surgimento de uma suposta "nova demanda" por edifícios adaptados a tal conjuntura, caía como uma luva. Esses empreendedores, que incluem as construtoras e empresas de *Asset Management* citadas acima, adquiriram um *know-how* específico, a partir da experiência da construção dos mega-projetos comerciais, que se iniciou com os *Shopping Centers*, na década de 80, e continuou com os "edifícios inteligentes"

da Berrini e arredores, na década de 90. Assim, estavam criadas as condições propícias para a estruturação de um grupo de empreendedores, típico da "máquina de crescimento", que passaria a ter um papel fundamental na construção do discurso ideológico da "cidade-global", e a influenciar significativamente nos rumos da produção de escritórios comerciais. Mais do que isso, um grupo que buscava aumentar sua influência nas diretrizes dos investimentos públicos da cidade, em favor de seus interesses, como veremos neste capítulo. Nesse sentido, a "máquina de crescimento" paulistana estaria começando a se configurar mais claramente.

5.2 O perigo das "idéias fora do lugar" e as especificidades da "máquina de crescimento" paulistana.

O fato de que se possa identificar uma elite empreendedora no setor imobiliário, especializada na construção da "cidade terciária", que vem se juntar aos grupos já tradicionais de incorporação imobiliária em geral (inclusive habitacional), é um elemento necessário, mas não suficiente para que se possa, só por isso, identificar uma "máquina de crescimento" em São Paulo, nos moldes do modelo proposto por Logan e Molotch.

Há especificidades a serem observadas na transposição dessa matriz para a realidade paulistana, sem o que correríamos o risco de cair na armadilha das "idéias fora do lugar" (Maricato, 2000). A primeira questão a ser discutida é o conceito de "crescimento": no caso norte-americano, trata-se genuinamente do crescimento físico da cidade, da construção da infra-estrutura urbana, das edificações, do aumento populacional, do adensamento urbano. Logan e Molotch mostram como esse foi, nos EUA, o *leit motiv* da formação de uma dinâmica que envolvia os mais diversos atores, desde os rentistas, proprietários fundiários, até os sindicatos, passando pela imprensa, pelos políticos locais, etc. Todos eles, no contexto histórico norte-americano, tinham algo a ganhar com o simples crescimento de suas cidades, e por isso se organizavam em uma "máquina" capaz de gerar uma pressão política suficiente para desenhar o crescimento urbano. Embora os autores destrinchem as disputas decorrentes desse processo, está claro que apreensão da noção de "crescimento" naquele contexto envolve uma mobilização social significativa, ligada a aspectos culturais típicos do espírito empreendedor norte-americano.

Segundo a teoria de Logan e Molotch, o Poder Público responde a uma dupla pressão: por um lado, os rentistas, i.e, o mercado imobiliário e seus diversos agentes, na busca de seus interesses, e por outro a população, a exigir melhores condições de infra-estrutura e de serviços públicos. A principal disputa se dá portanto em torno dos que buscam rentabilidade com o crescimento urbano, os beneficiários do "valor de troca" da cidade, o que no caso americano engloba um conjunto significativo de atores, dos políticos aos sindicatos, e os beneficiários do "valor de uso" do espaço urbano, isto é, os moradores, inquilinos ou proprietários que não buscam ganhar com a venda de seus imóveis. De um lado, aqueles que não ganham com o crescimento físico da cidade, que querem ao máximo a manutenção de sua qualidade de vida e das características pacatas de seus bairros, e do outro os grupos para quem só interessa a busca da rentabilidade imobiliária, agentes do setor privado como empresas, comércio, universidades, etc., para quem o crescimento ininterrupto da cidade representa novas possibilidades de negócios. Assim como nós, Wilderode destacou esse fato, resumindo-o de forma clara:

"Logan e Molotch (1987) reconhecem que a busca pelo crescimento não se desdobra sempre sem opositores. Às vezes, grupos que não pertencem à classe rentista percebem o crescimento como ameaça a sua qualidade de vida. Por exemplo, moradores de bairros residenciais podem temer a construção de um shopping-center ou condomínios nas imediações. Nesses casos ... a máquina do crescimento pode se encontrar refreada, para não dizer bloqueada, por divergências na cidade sustentadas por grupos opostos ao crescimento". (Wilderode, 2000:16)

Vale observar que, no caso americano, tal conflito se generaliza para toda a cidade, já que, grosso modo, o mercado e a cidade se equivalem, isto é, a cidade formal, na qual atua o mercado, é toda a cidade. Todos seus moradores, de forma geral, são ou inquilinos ou proprietários, e estão envolvidos na dinâmica de crescimento, a favor ou não. Nesse conflito entre valor de uso e valor de troca, não há dúvida que os setores de elite envolvidos com a produção e o "crescimento" da cidade acabam tendo um papel hegemônico. Segundo Logan e Molotch,

"...o ativismo dos 'entrepreneurs' é, e sempre foi, uma força crítica na formação do sistema urbano, incluindo-se a ascensão e a queda de determinados lugares (Logan & Molotch, 1987:52)

É importante ressaltar que o consenso que se cria entre os empreendedores em torno da idéia de "crescimento" é muito forte, o que levou os autores a comentar que

"O desejo de crescimento cria consensos num largo leque de grupos de elite, não importando o quanto possa haver cisões entre eles sobre outras questões. Assim, nem eventuais discordâncias sobre algumas ou a maior parte de questões políticas, nem mesmo mudanças no número ou na variedade dos atores em cena, afetam o consenso básico. (Logan & Molotch, 1987;51)¹⁸⁷

No caso brasileiro, a noção de crescimento parte de uma matriz diametralmente oposta. Aqui, e em especial nos grandes pólos urbanos típicos da industrialização fordista, como São Paulo, o crescimento urbano veio atrelado ao surto industrializante dos anos 50-70, com uma participação mínima do poder público (aliás, proposital) em sua organização e regulação. É o paradigma da "urbanização com baixos salários" (Maricato,2000), pelo qual a urbanização caótica foi a conseqüência de uma industrialização que intensificou a migração rural-urbana e o adensamento urbano, em especial nas franjas periféricas das grandes cidades, sem nenhum (ou quase nenhum) investimento público de infraestrutura urbana. O resultado disso foi um crescimento desordenado e descontrolado e uma ruptura social significativa. Esse crescimento acabou tornando-se, em certa medida, indesejado, ao menos na visão de urbanistas genuinamente preocupados com a conformação de uma cidade cada vez mais incontrolável¹⁸⁸. Quando o prefeito Figueiredo Ferraz declarou, ainda na década de 70, que "São Paulo tinha de parar", ele certamente não se referia à mesma noção de crescimento que aquela motivadora da "máquina" norte-americana. A especificidade brasileira era a de que o modelo de crescimento acima citado levou à formação de cidades divididas entre uma pequena centralidade formal, onde o mercado atuava e atua, e uma enorme parcela urbana sujeita à exclusão sócio-espacial, a chamada cidade informal que comentamos no capítulo 1.

Esse fato, de que cerca de 50% da população vive na informalidade urbana e está alijada do mercado, tem repercussões importantes no entendimento do que seria a "máquina de crescimento" paulistana. Pois aqui o conflito entre os capitalistas urbanos e os usuários da cidade formal não atinge a todos, já que, na prática, cerca de metade da população sequer está "dentro" do mercado, e não participa dessa disputa (Maricato, 1996, 2000 e 2001). Isto quer dizer que, politicamente falando, o conflito da "máquina" norte-americana é, aqui, um conflito menor: a verdadeira disputa urbana se dá, simplesmente, entre os que estão "dentro" da cidade formal e que exercem sua hegemonia política para

¹⁸⁷ Tradução do autor.

¹⁸⁸ Este tipo de crescimento não era indesejado, entretanto, na visão dos políticos, que pouco deram atenção a esse fenômeno. Na verdade, a miséria e a exclusão social no Brasil sempre foi muito bem manipulada pelas elites políticas.

manter o controle sobre a produção do espaço intra-urbano (Villaça, 2001), e os que não "estão", e que lutam pela própria inclusão. Ou seja, o modelo norte-americano não explica a verdadeira fratura social que a cidade enfrenta na disparidade "cidade formal x periferia informal".

Ainda assim, as classes dominantes não medem esforços para manter sua hegemonia no direcionamento do crescimento da "sua" cidade (apenas a cidade formal, a outra é deixada no esquecimento), e nisso há semelhanças com a "máquina" de Logan e Molotch. Flávio Villaça (2001), que vem tratando há algum tempo, assim como alguns outros urbanistas, desse conflito fundamental das cidades brasileiras, mostra como ele repercute na produção do espaço intra-urbano paulistano, através do favorecimento histórico por parte do poder público em investimentos de infra-estrutura urbana para o setor sudoeste da cidade. Para o autor, quando se trata de garantir as melhores terras e os melhores lugares de consumo do espaço urbano, as classes dominantes se unem em torno desse objetivo, e seus estudos empíricos em vários centros metropolitanos do país comprovam isso. É uma dinâmica de estruturação do espaço intra-urbano que se dá como resultado da luta de classes, pela qual as classes dominantes exercem sua hegemonia na apropriação do espaço – em função da acessibilidade e da diferenciação das áreas que lhes interessam, segregando as classes menos favorecidas, e direcionando os investimentos públicos para as regiões para as quais elas se deslocam, já que o Estado sempre representou seus interesses. Assim, elas se utilizam, quando lhes é útil, dos instrumentos urbanísticos de que dispõem (zoneamento, operações urbanas) (Nery Jr., 2002), relegando as leis a um papel inútil quando estas não lhes interessam (Maricato, 1996). Apesar dessas diferenças, é aceitável dizer que também no nosso caso existe um consenso das elites em torno do direcionamento do crescimento da cidade, segundo seus próprios interesses, e de coalizões efetivas com o Poder Público para garantir que os investimentos públicos favoreçam esses mesmos interesses. Trata-se, sem dúvida, de uma lógica muito próxima à da "máquina de crescimento urbano" discutida no capítulo anterior.

5.3 O consenso dos empreendedores pela verticalização da cidade.

Apesar das especificidades, há também em São Paulo um consenso básico entre os empreendedores urbanos, mesmo que este se restrinja às ações que ocorrem no âmbito do mercado, ou seja, da cidade formal (neste caso, para efeito das dinâmicas de produção da cidade, poderíamos comparar a nossa "cidade formal" à "cidade-tout-court" norte-americana). A idéia contida nas formulações de Villaça (2001) é a de que as classes dominantes conseguem exercer sua hegemonia de tal forma que determinam as dinâmicas intra-urbanas de crescimento da cidade e as direcionam para as áreas que lhes interessam, estas sendo evidentemente aquelas que gozam de uma diferenciação e portanto são valorizadas, em função da infra-estrutura e da acessibilidade de que dispõem.

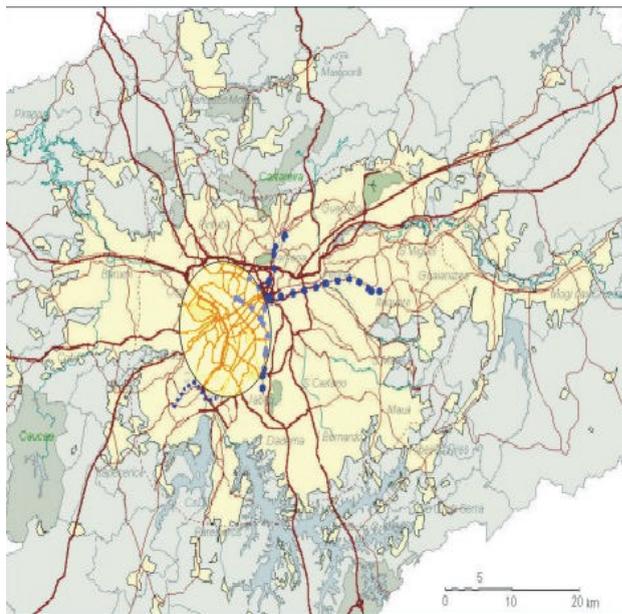
"Entende-se por dominação por meio do espaço urbano o processo segundo o qual a classe dominante comanda a apropriação diferenciada dos frutos, das vantagens e dos recursos do espaço urbano. ...A sua estruturação interna [do espaço intra-urbano]...se processa sob o domínio de forças que representam os interesses de consumo (condições de vida) das camadas de mais alta renda" (Villaça, 2001:328).

No caso de São Paulo, é consensual a idéia de que o quadrante sudoeste vem sendo privilegiado pelas políticas públicas ao longo da história, e é aí que se concentra a enorme maioria da infra-estrutura urbana disponível, aí que se realizaram grande parte das obras viárias de maior importância, aí que se situam os bairros residenciais das classes mais altas, além de ser a área mais regulada da cidade. Não é por acaso, portanto, que a área escolhida para a "nova centralidade do terciário avançado", dinamizadora da tão desejada "cidade-global", se situe exatamente no prolongamento direto do vetor de crescimento sudoeste da cidade. Há aí, certamente, uma movimentação consensual das classes dominantes no direcionamento das dinâmicas de crescimento da cidade.

Já em 1990, em diagnóstico sobre a cidade preparado para a Secretaria de Planejamento Municipal, a constatação era a de que:

"O quadrante Sudoeste de São Paulo, onde se concentra a maioria das classes média e alta, é a região de maior taxa de motorização e também aquela que tem o sistema viário mais desenvolvido da cidade, abrigando a maior concentração de avenidas e vias expressas." (Rolnik, Kowarick e Somekh, 1990:149)

O mapa abaixo mostra bem essa situação:



RMSP: Estrutura Viária Principal - 1999

Fonte: Efeito inserido pelo autor em elaboração de Csaba Deák sobre base Infurb.

De um modo geral, os empreendedores urbanos, sejam eles incorporadores, construtores ou administradores imobiliários, tanto de habitação (para as classes altas e médias) como de escritórios, mostram certa coesão, corroborando a análise de Logan e Molotch, em torno da idéia de que a cidade não deve parar de crescer, ou mais exatamente, de se verticalizar. Quanto a isso, a força política desses empreendedores, reunidos em torno de seus sindicatos, o SECOVI e o SINDUSCON¹⁸⁹, é bastante significativa. Vejamos um exemplo.

No ano de 2002, quando a Secretaria Municipal de Planejamento divulgou os estudos para o Plano Diretor da cidade, em que propunha reduzir as possibilidades de verticalização através de um coeficiente de aproveitamento único e limitado para toda a cidade, a mobilização unificada dos empreendedores urbanos foi imediata. Em artigo na revista da Associação Viva o Centro, em que cita depoimentos do presidente do SECOVI, Romeu Chap-Chap, e do vice do SINDUSCON, Eduardo Zaidan, o articulista Jule Barreto explicita a visão desses setores:

"Em diversas cidades do mundo a redução dos indícios de ocupação do solo e a vigência de leis que limitam a altura dos prédios são compensadas pela verticalização acentuada em zonas especiais...pelo simples motivo de que a economia contemporânea exige edifícios de grande porte e, muitas vezes, altura.... Queira-se ou não, ..eles são

¹⁸⁹ Sindicato das empresas de compra, venda, locação e administração de imóveis – Secovi; e Sindicato da indústria da construção civil do Estado de São Paulo – Sinduscon.

inseparáveis do capitalismo em seu estágio global, como acomodação para os negócios e as empresas ou como produção do espaço para multiplicação do capital".¹⁹⁰

O consenso defendido pelos agentes do mercado imobiliário – a saber, a defesa da verticalização e a produção de espaços adequados à "multiplicação do capital" – fica claro nesta frase, assim como a inteligente apropriação do discurso ideológico da globalização e da "necessidade" da cidade responder obrigatoriamente à "demanda" imposta pela economia global. Transparece aqui a influência dos preceitos da "cidade-global", como uma argumentação legitimadora da verticalização. Evidentemente, a observação de Barreto sobre a realidade de outras cidades serve para lamentar, no texto, o que o Poder Público estaria deixando de propiciar, quebrando, de certa maneira, a coalizão poder público-iniciativa privada da qual depende a "máquina de crescimento". A força de dissuasão política desses setores foi suficientemente forte, nesse caso, para "dobrar" o Poder Público: a proposta do coeficiente 1 para toda a cidade, inicialmente sugerida no Plano Diretor, não foi mantida, tendo sido modificada para "compor" com as pressões – o artigo citado foi apenas um dos meios – dos agentes do mercado imobiliário.

Vale notar que a comparação com "diversas cidades do mundo" é descabida, a defesa da "baixa verticalização" de São Paulo sendo mais um jogo de retórica do que um fato verdadeiro. Barreto argumenta em seu artigo que em São Paulo "*não há, como em outras metrópoles, um ou mais distritos de máxima verticalização contrastando com bairros de tipologias arquitetônicas mais ou menos homogêneas e de baixa altura*". Acrescenta que a cidade teria "*uma paisagem achatada, de verticalização tolhida*"¹⁹¹. Aqui, a comparação com as cidades norte-americanas é interessante¹⁹². Pois o fato é que é justamente lá que as cidades têm uma paisagem "de verticalização tolhida". A quase totalidade das cidades norte-americanas – inclusive a paradigmática "cidade dos arranha-céus" que é Nova York – se caracteriza hoje por um significativo espraiamento horizontal, decorrente do crescimento histórico de periferias residenciais acessíveis por importante infra-estrutura viária, contrastando com pequenos centros de negócios altamente verticalizados, como bem coloca Barreto.

¹⁹⁰ Juel Barreto, Revista *Urbs*, Associação Viva o Centro, março/abril de 2002, p.13.

¹⁹¹ Jule Barreto, op. cit. P.14.

¹⁹² Para não falar nas européias, quase todas com limitações de gabarito em torno de seis pavimentos.

Nova York e Boston – EUA: vê-se o significativo espraiamento horizontal dessas cidades, com um centro verticalizado de algumas quadras (e em toda a ilha de Manhattan, em NY).

Fontes: NY – internet, sem referência; Boston – Alex McLean, Capa da revista *Land Lines*, LILP, julho de 2002.



Em São Paulo, esse contraste também existe. Entretanto, ele ocorre entre a cidade formal e a periferia informal, que é, esta sim, bastante horizontal. Mas na cidade formal, que equivale em tamanho a qualquer cidade norte-americana (incluindo o setor verticalizado e o restante horizontal), o que ocorre, justamente ao contrário do que o artigo argumenta, é uma verticalização significativa em toda sua extensão. As fotos a seguir mostram que há alguma imprecisão na idéia da "*paisagem achatada, de verticalização tolhida*" citada por Jule Barreto.



Na verdade, o temor dos empreendedores com limitações à verticalização se dá por razões bastante pragmáticas. Os setores de ponta do mercado imobiliário, em especial aqueles que atuam com as novas e modernas tecnologias construtivas na edificação de grandes prédios de serviços (escritórios e hotéis, principalmente), conseguiram otimizar seus ganhos construindo edifícios muito mais altos do que a média da cidade em anos passados. São os prédios padrão AAA (na terminologia do mercado), com no mínimo 1000 m² de vão livre por laje, ar-condicionado central, e conectividade de ponta, os chamados "edifícios inteligentes". Hoje, prédios como a Torre Norte, do CENU, ou o novo

BankBoston, dispõem de mais de 25 andares, um padrão mais próximo ao dos modernos edifícios dos distritos de negócios norte-americanos do que, por exemplo, o que se fez na Paulista anteriormente.

Entretanto, não são muitas as áreas em São Paulo que apresentam terrenos suficientemente grandes para permitir esse novo gabarito, seguindo os coeficientes de aproveitamento em uso. A maioria da cidade se caracteriza por pequenos lotes que, geralmente, são lembrados pelos incorporadores. Assim, há dois caminhos possíveis para resolver esse impasse: ou se descobre áreas de pouca urbanização, que ainda disponham de lotes de tamanho significativo, acima dos 10 mil m², ou se criam instrumentos de pressão – nos moldes da "máquina de crescimento" – para que a legislação seja alterada. Isso explica o grande interesse proporcionado por antigas áreas industriais que dispõem de terrenos de grandes proporções, ou ainda o surgimento da "centralidade terciária" da região da marginal Pinheiros. Como veremos adiante, **muito mais do que qualquer tipo de "conexão com a economia global", aquela região se caracteriza pelos seus grandes terrenos vazios, a preços bastante atrativos.** Isso também explica porque as Operações Urbanas, instrumentos urbanísticos que prevêem a flexibilização do coeficiente de aproveitamento em troca de pagamento, passaram a ser vistas com muita simpatia pelo mercado.

Como, no Plano Diretor de 2002, a intenção era limitar o gabarito máximo em toda a cidade com um coeficiente de aproveitamento 4, até mesmo nas áreas de Operações Urbanas, o mercado imediatamente reagiu, gerando o inconformado artigo de Jule Barreto. Por exemplo, na rua do Rocio (Vila Funchal), que concentra vários edifícios da nova geração, abrigando empresas multinacionais relevantes, um prédio equivalente ao *Dornier Merkur*, de 12 andares de 500m² de área (mais o térreo), apresenta uma área construída (contando os pisos de estacionamento) de cerca de 8000 m², em um terreno de aproximadamente 1000m², o que significa um coeficiente de aproveitamento de 8 vezes a área do terreno. Neste caso, portanto, a redução para o coeficiente máximo de 4 significaria, para os incorporadores, a obrigação ou de reduzir o empreendimento para a metade de sua altura, ou de adquirir um lote duas vezes maior. Uma perda considerável, para um exemplo comum, e até acanhado em relação a outros construídos na mesma região, em áreas de alta concentração urbana e pouca disponibilidade de lotes maiores, como no Itaim Bibi: o edifício *Meliá Confort*, por exemplo, na rua João Cachoeira, tem cerca de 30 andares e o empreendimento *Brascan Century Offices* – que se beneficiou de um dos últimos

grandes lotes disponíveis na região, o da fábrica da *Kopenhagen*, na esquina das ruas Bandeira Paulista e Joaquim Floriano – tem, por sua vez, 35 pavimentos.



Edifício *Meliá Confort Itaim*, *Brascan Century Offices*, Edifício comercial em Pinheiros e torre *Laboratórios Ache* (sentido horário) : vê-se, no canto inferior esquerdo da primeira foto, e pelos prédios em primeiro plano nas outras, a diferença de gabarito com o padrão do entorno.

5.4 A "quebra do consenso": conflitos entre Z1 e empreendedores, e frentes imobiliárias na cidade de São Paulo.

A análise de Villaça, acima comentada, mostra como o consenso entre as "classes dominantes" acaba por determinar o crescimento vertical da cidade formal, com maior ênfase, quanto aos investimentos privados e públicos, no vetor sudoeste. Mas se sua análise explica as dinâmicas urbanas relacionadas ao conflito maior de nossas metrópoles – e sem dúvida o mais importante do ponto de vista político –, que é a disputa de classes em torno da apropriação do espaço urbano, ela não detalha, por sua vez, possíveis disputas que possam ocorrer **dentro** das chamadas "classes dominantes". Logan e Molotch também não dão muita ênfase à questão, embora a comentem: citam o exemplo de Chicago onde, se por um lado havia um forte consenso entre as elites sobre os

benefícios da "máquina de crescimento" para a cidade, por outro lado uma grande discordância ocorria em torno da localização de um novo centro de convenções, como parte de uma disputa em torno da questão sobre a forma como o crescimento seria internamente distribuído. (Logan & Molotch, 1987:51). Ou seja, para além da disputa entre "valor de uso" e "valor de troca", é cabível imaginar conflitos entre os próprios defensores do "crescimento".

No caso paulistano, enquanto a teoria de Villaça explica perfeitamente o conflito de classes básico da cidade, que gerou de forma "consensual" entre as classes dominantes, o direcionamento do crescimento da cidade de São Paulo para o vetor sudoeste, ela não pormenoriza as possíveis disputas **internas** a essas classes dominantes, que são tratadas como um agente social monolítico. Ocorre que, ao que parece, há importantes cisões nesse nível (que poderíamos chamar de intra-intra-urbano), cuja análise é importante para entendermos porque a cidade, mesmo que dentro do vetor sudoeste, "vai" para um lado e não para o outro.

Um desses conflitos é o que ocorre freqüentemente entre os moradores das Z1 e os incorporadores de grandes projetos imobiliários, e que mostra o razoável poder de fogo, neste caso, dos defensores do "valor de uso" (os moradores das Z1). Em trecho de seu livro "Parceiros da exclusão", Mariana Fix (2001) descreve em detalhes um caso, ocorrido em 1994, quando da construção da "nova Faria Lima" por sobre bairros residenciais de classe média-alta na Vila Olímpia, no quadrante Sudoeste. Na ótica de Villaça, há uma "soberania do consumidor" (Villaça, 2001:15) na escolha da localização dos bairros de moradia das classes dominantes. Quando tais escolhas são ameaçadas por outros grupos da própria classe dominante, interessada no "valor de troca" do espaço urbano, o conflito se estabelece, neste caso exatamente nos moldes descritos por Logan e Molotch. Como escreveu na ocasião o jornal *O Estado de S.Paulo*, de 9/10/1994 (Fix, 2001:55), trata-se da defesa, pela própria classe dominante, de qualidade do espaço que ela consome para viver: *"Paulistanos de bairros nobres formam movimentos para garantir qualidade de vida"* .

Essas disputas costumam aliás ganhar certa proporção na mídia, já que ambos os lados em contenda pertencem às classes dominantes e têm razoável poder e influência. O urbanista Cândido Malta¹⁹³ classifica esse conflito como aquele

¹⁹³ Em artigo publicado no Estado de S. Paulo em agosto de 2002: "Burguesia (classe média e alta) ambientalista X Burguesia (classe média e alta) predatória".

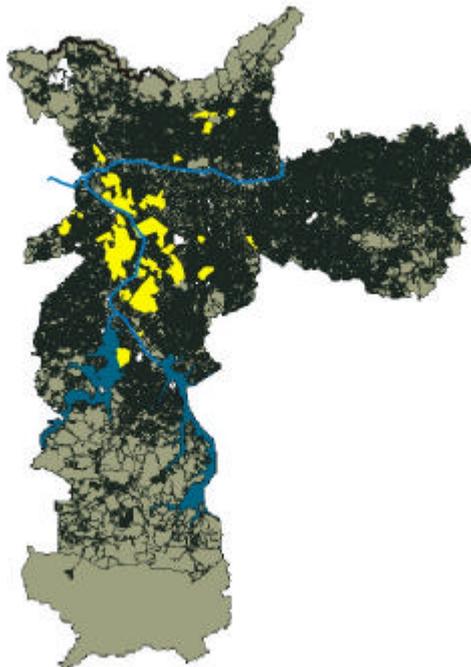
entre a "burguesia ambientalista", preocupada com uma apreensão cidadã do espaço urbano, e a "burguesia predatória", interessada apenas nos lucros dos investimentos fundiários e imobiliários. Em suma, exatamente a oposição discutida por Logan e Molotch: a disputa entre "valor de uso" e "valor de troca", porém, como já foi dito, em um âmbito muito mais limitado do que no caso norte-americano, restrito a apenas alguns setores da cidade.

O episódio da tentativa – frustrada – de "liberação" da loja *Daslu* de sua condição de Z1, durante a tramitação do Plano Diretor de 2002, é outro exemplo revelador da dimensão que essa disputa pode tomar em função do peso político e sócio-econômico dos envolvidos. Em situação irregular há mais de década, a referida loja, talvez a mais cara boutique de moda do país, tendo entre seus clientes a fina nata do *jet set* nacional – se situa no coração de um dos mais valorizados bairros residenciais da cidade, a Vila Nova Conceição. Sua influência no comércio de luxo foi suficiente para atrair para a rua João Lourenço uma dezena de boutiques de *griffes* famosas, o que levou a sua dona a escrever, em provocativo panfleto aos vizinhos, que estaria criando a *Avenue Montaigne* paulistana, uma referência ao templo da moda em Paris. A movimentação decorrente da localização da loja, incompatível com o uso estritamente residencial da região¹⁹⁴ fez com que surgissem tensões entre a comerciante e sua abastada vizinhança. Na tramitação da aprovação do Plano Diretor de 2002, após interferência pessoal de alguns vereadores, o quarteirão da loja – e apenas ele – apareceu com sua legislação alterada, autorizando o uso comercial. A interferência de políticos no processo nos obriga a notar as relações muito pessoais da comerciante e de sua família com um poderoso senador baiano, cliente da loja, e que tem como cardiologista o marido da proprietária. Entretanto, a reação da mídia e da chamada "burguesia ambientalista" foi, neste caso, suficientemente forte para reverter o quadro. Ainda assim, a loja se manteve no mesmo lugar, graças a recursos judiciais. Trata-se de um excelente exemplo de como, por um lado, tais disputas se travam em torno de casos extremamente pontuais e muito pouco abrangentes em relação à cidade, e por outro de como, mesmo sendo pontuais, envolvem relações de promiscuidade com o poder desproporcionais em relação ao peso político da disputa, típicos da marca patrimonialista da nossa sociedade.

¹⁹⁴ Embora a rua João Lourenço tenha perdido sua qualidade por ter se tornado uma ligação viária muito usada entre as avenidas República do Líbano e Santo Amaro, permitindo acesso ao Itaim.

Assim, podemos dizer que o conflito típico que caracteriza a "máquina de crescimento" nos moldes propostos por Logan e Molotch para os EUA, envolve aqui no Brasil apenas uma pequena parcela da cidade, com poder de mobilização para fazer valer seus direitos. Quando se trata do verdadeiro conflito de classes, (aquele entre incluídos e excluídos da cidade formal), o equilíbrio na disputa não é o mesmo. Isso porque, evidentemente, a capacidade de mobilização e o peso político de grupos que se opõem, por exemplo, à mudança de uso residencial para comercial na elegante alameda Gabriel Monteiro da Silva, na região sudoeste, é incomparavelmente maior do que a de grupos de moradores de cortiço que há anos invadiram, em outro exemplo entre tantos, um prédio abandonado – pertencente ao governo estadual – na rua do Ouvidor, reivindicando simplesmente sua transformação em moradia de interesse social. Embora não haja possibilidade de comparação entre a urgência das reivindicações, o fato é que as chances de êxito de um movimento social de excluídos que desejam apenas o cumprimento da função social da propriedade urbana, e políticas públicas que dêem o uso residencial do centro àqueles que verdadeiramente o usam, mas nele não podem morar, têm sido bem menores do que as dos grupos de elite em suas reivindicações pela preservação do "valor de uso". Ainda assim, vale notar que o poder dos empreendedores e de seus *lobbies* frequentemente acaba se sobrepondo até a essas oposições.

O mapa de localização das Z1 na cidade, apresentado abaixo, é revelador da maneira como esses conflitos internos às classes dominantes, em especial quando se tratam de questões relativas ao uso do solo exclusivamente residencial, se restringem quase que exclusivamente ao quadrante sudoeste da cidade.



São Paulo: zonas exclusivamente residenciais – Z1 indicadas no Plano Diretor 2003 (em amarelo).
Fonte: montagem do autor sobre base cartográfica SP Protege e Sempla.

Embora o conflito que caracteriza a "máquina de crescimento" nos EUA se limite, aqui, a uma parcela reduzida dos moradores da cidade, isso não significa, porém, que a idéia da "máquina" perca seu valor para explicar as dinâmicas imobiliárias na cidade de São Paulo. Pois há outros conflitos que opõem as próprias "classes dominantes", e sua observação nos permite verificar que eles têm uma influência significativa sobre a maneira com que a cidade conforma seu crescimento, em especial quanto aos seus lançamentos comerciais. De fato, as disputas em torno do uso do solo residencial não são certamente o conflito maior a dividir as classes dominantes na sua dinâmica de produção do espaço (intra)intra-urbano (dentro da cidade formal e do quadrante sudoeste). Assim como nos EUA, onde nada seria capaz de *"afetar o consenso básico"* em torno do "crescimento" (Logan e Molotch, op.cit.), as elites paulistanas parecem estar unidas, como visto, em torno da verticalização da cidade. Entretanto, o consenso pára por aí, já que parece haver um razoável conflito entre os próprios agentes do mercado, ainda mais no setor imobiliário de escritórios, quando se trata de definir, dentro da cidade formal, e mais exatamente **dentro do próprio vetor sudoeste, quais áreas da cidade serão objeto dos empreendimentos imobiliários mais importantes, e beneficiadas pela coalizão operacional com o Poder Público** no sentido de canalizar para lá os investimentos e

incentivos necessários. Talvez seja quanto a este aspecto, como veremos nos exemplos adiante, que a noção da "máquina de crescimento" paulistana se faça mais clara.

A razão desse conflito é bastante simples. À medida que os empreendedores agem apenas em uma área específica da cidade, que a disponibilidade de terrenos grandes e baratos torna-se cada vez mais escassa, e que a infraestrutura disponível se transforma em um fator de diferenciação urbana, a concorrência entre eles, em torno das melhores oportunidades de negócios, assim como das melhores alianças com o Poder Público, se intensifica. Essa disputa fica clara na argumentação de Ana Fani Carlos:

"São Paulo [poderíamos dizer, a cidade formal] é uma metrópole onde a terra incorporável para determinado tipo de atividade econômica tende à escassez e, como conseqüência, requer estratégias mais sofisticadas por parte dos empreendedores imobiliários, o que envolve articulações e alianças com o poder público. Aqui o espaço revela sua dimensão política como instrumento intencionalmente organizado e manipulado, aparecendo como meio e poder nas mãos de uma classe dominante que diz representar a sociedade, mas não abdica de objetivos próprios".
(Carlos, 2002:69, comentário meu)

Assim, a dinâmica imobiliária em São Paulo se desenvolve em várias "**frentes imobiliárias**". Em cada uma delas, grupos de empreendedores se associam para fazer valer seu poder de influência, criando "máquinas de crescimento" dentro do consenso maior em torno do crescimento da cidade. Embora também ocorra com o setor habitacional (sobretudo nos edifícios de alto padrão), vale notar que essa dinâmica se dá mais intensamente na atividade imobiliária comercial, já que ela envolve empreendimentos de maior vulto, e portanto que exigem uma mobilização de capital mais considerável, terrenos mais amplos e necessariamente mais baratos, e uma clientela – em geral, grandes empresas – mais restrita e portanto mais disputada. Nesses casos, assegurar investimentos públicos de melhoria urbana, acessibilidade e conectividade pode ser o fator diferenciador para o sucesso do negócio, assim como criar, mesmo que através do marketing, um cenário de demanda que justifique esses empreendimentos. Mais uma vez e também neste caso, **o discurso da cidade-global** e da suposta "demanda" que as dinâmicas globais e a "terceirização" estariam criando **cai como uma luva para os interesses do empreendedores imobiliários**. Assim, **o mito da "cidade-global" começa a fazer sentido como uma construção ideológica capaz de impulsionar o crescimento** nos moldes dos interesses do empresariado imobiliário paulistano.

As principais "frentes" de interesse dos empreendedores imobiliários em São Paulo são razoavelmente fáceis de identificar, bastando para isso acompanhar os lançamentos imobiliários de escritórios e os anúncios dos jornais. Evidentemente, todas elas estão associadas a regiões em transformação, que podem se tornar, de uma hora para outra, verdadeiros "filés" de valorização fundiária.

Uma área de interesse do mercado, com muita força de pressão política, embora por parte de um pequeno grupo das elites empresariais que não têm conseguido a dinamização imobiliária desejada, é evidentemente o centro da cidade, sempre sujeito à "requalificações", "reabilitações" ou "reconversões" para que volte a atrair, nos moldes do *marketing urbano*, as classes dominantes que há muito o abandonaram (embora a população de renda mais baixa que lá circula dê à região um enorme dinamismo) (Villaça, 2001). Além delas, outras regiões estão na mira dos empreendedores. Temos a orla da ferrovia ao longo da avenida do Estado, em direção ao ABCD, que se tornou uma típica "*friche industrielle*", bem servida em infra-estrutura, e com todo o potencial para ser "gentrificada" e tornar-se o bairro dos *lofts* da classe alta, assim como a região da Barra Funda, que recebeu até menção, por seu potencial de gentrificação, na descolada e "globalizada" revista londrina *Wall Paper*, em seu número de março de 2001. Sob o título "*Soho Samba*", em uma coluna com o nome sintomático de "*Urban Regeneration/Brazil*", o texto comenta que "*a área em questão ... tem todas as fábricas abandonadas e armazéns desertos necessários para a criação de um 'loft-style' residencial*". Em um arroubo de "cientificidade" urbanística, o artigo prossegue em sua análise da região, percebendo seu potencial de valorização e a exclusividade de seus usuários:

*"Apesar de situada do lado 'errado' da avenida Paulista, que separa a cidade central em bairros 'fashionable' e 'unfashionable', a área é central e dispõe de boa facilidade de transporte público. ... Nenhuma 'Soho' seria completa sem moradores que trabalhem com arte. A área já é o lar de fotógrafos e designers, que ali se instalaram antes que os prédios, e os valores das propriedades, começassem a crescer"*¹⁹⁵

Outra região de grande interesse é a da Vila Leopoldina, em razão da já prevista saída da CEAGESP da região, que abriria uma significativa e cobiçada área para o avanço imobiliário. Nela está previsto o *Helicidade*, maior heliponto do mundo, e um novo teatro, o Teatro de Alumínio, a ser construído no Parque Villa-Lobos, também na região. Por contar com ótima infra-estrutura e acessibilidade, a área

¹⁹⁵ *WallPaper*, março de 2001, tradução do autor. Agradeço ao meu aluno Rafael Suriani por ter-me mostrado o artigo.

proporciona grande diferenciação urbana e, portanto, uma forte valorização. Nas palavras de Fábio Rossi, da imobiliária Itaplan, *"tudo isso, somado às facilidades que a região oferece, como grandes avenidas, terrenos a preços razoáveis e boa infra-estrutura de serviços, resulta no desenvolvimento do distrito"*¹⁹⁶. Um "desenvolvimento" peculiar, que já atraiu para a região o projeto de um indefectível *Centro Empresarial Villa-Lobos*, projeto de R\$ 150 milhões que, somado ao já existente shopping do mesmo nome, não deixa dúvidas quanto à catapultagem da região pelo mercado, em um horizonte próximo, a mais uma candidata ao título de "centralidade global" da cidade. O resultado prático, sem dúvida, mais do que alguma "conectividade" global privilegiada, será o benefício propiciado para *"quem busca valorização do patrimônio"*, segundo outro diretor de imobiliária. Uma "frente" imobiliária que levou a imprensa a falar em "euforia" imobiliária, e o urbanista Luiz Carlos Costa a alertar: *"É preciso contrabalancear interesses imobiliários e sociais, evitando um desequilíbrio urbanístico"*¹⁹⁷.

A região do Carandiru apresenta um cenário conjuntural bastante semelhante ao da Vila Leopoldina. Recém "liberada" com a saída da Casa de Detenção, próxima ao Campo de Marte (também cobiçado pelos empreendedores como possível equipamento para os helicópteros e jatinhos dos homens de negócios da cidade-global), a área pode sofrer uma súbita valorização fundiária, de enorme interesse para o mercado. Nesse mesmo sentido, a região do Aeroporto de Congonhas passou a ser especialmente visada após o anúncio de uma possível expansão do aeroporto e da construção – prevista no PITU 2020¹⁹⁸ – de um trem aéreo ligando-o ao aeroporto de Guarulhos. A avenida Jacú-Pêssego também tem seu potencial, já que está se tornando um importante eixo de ligação entre o ABC e justamente o aeroporto de Guarulhos.

Mas sem dúvida nenhuma, no topo dessa lista e sujeita ao maior esforço de marketing urbano possível está, evidentemente, a "nova centralidade globalizada" da região da Marginal Pinheiros, sobre a qual falaremos com mais detalhes a seguir, por tratar-se do objeto central do nosso estudo. Por ora, vale notar que se trata, neste caso, não apenas de uma "frente" imobiliária, mas de um esforço conjunto de valorização de várias micro-frentes de expansão do mercado, formando uma fantástica área de valorização fundiária e imobiliária: a avenida Faria Lima e sua nova extensão, o "novo" cruzamento com a avenida

¹⁹⁶ In *Folha de S. Paulo*, 28 de abril de 2002; "Vila Leopoldina vira um canteiro de obras", para todas as citações do parágrafo.

¹⁹⁷ Citado do mesmo artigo, op. cit.

¹⁹⁸ Plano Integrado de Transportes Urbanos para 2020 – Governo do Estado.

Juscelino Kubitschek (a "*mais nova concentração de escritórios de alto padrão da cidade*"¹⁹⁹), a Vila Funchal, a própria marginal Pinheiros, as avenidas Águas Espraiadas e Luiz Carlos Berrini e sua extensão, a Chukri Zaidan e toda a área da Chácara Santo Antônio. Já vimos no primeiro capítulo os esforços feitos na mídia e na academia no sentido de qualificar a região como o cartão postal da cidade-global. Em uma precisa descrição estratégica, um artigo do boletim da Bolsa de Imóveis de São Paulo denuncia as perspectivas de rentabilidade que essa "mega-frente" poderá render, em uma "sonhada" unificação de várias das "frentes" acima citadas :

*"A Zona Sul de São Paulo, que formou, nos últimos anos, um grande pólo empresarial concentrando os mais avançados edifícios de escritórios da cidade, passará por novas transformações urbanas. Um grande eixo unindo a Zona Oeste (Alto de Pinheiros [a região da Vila Leopoldina]) à Zona Sul (Sato Amaro [a região da Marginal Pinheiros]) da capital será formado através dos prolongamentos das avenidas Hélio Pelegrino e Doutor Chukri Zaidan as quais, respectivamente, são a continuação das avenidas Brigadeiro Faria Lima e Engenheiro Luiz Carlos Berrini. Enquanto o primeiro fará a ligação da Nova Faria Lima com a Berrini, o segundo interligará as regiões da Berrini e Verbo Divino [a Chácara Santo Antônio], através da continuação da Chukri Zaidan até a Avenida João Dias"*²⁰⁰

O que se destaca nesta citação, e que é de enorme importância para o entendimento da "máquina de crescimento" paulistana, é que **a finalização da mais desejada e importante frente imobiliária de que se tem notícia na cidade depende, como se vê, quase que exclusivamente do trabalho social a ser despendido nessas regiões**, através de melhorias e extensões do sistema viário a serem, supõe-se, implementadas pelo Poder Público – , e que permitirão sua posterior valorização. Ou seja, depende da "proximidade" com o Poder Público, e da força de pressão dos *lobbies* para direcionar os investimentos públicos conforme esses interesses.

Como para corroborar a relação das "frentes" imobiliárias da cidade acima sugeridas, um artigo de Jule Barreto, mais uma vez, da já citada *Associação Viva o Centro*, retoma cada uma delas, associando-as ao suposto potencial de "melhoria urbanística" que elas significariam. Assim, o autor cita como próprias para "*experiências empresariais inovadoras*" todas as áreas já citadas acima: a Faria Lima, a Água Branca, o Centro, a avenida Águas Espraiadas, a Vila Leopoldina, o Carandiru, a Vila Sônia (local de provável valorização imobiliária

¹⁹⁹ Boletim Data Bolsa, Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, nº 28/2002.

²⁰⁰ Boletim Data Bolsa, Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, nº 29/2002.

pela chegada de uma nova extensão do metrô), a Avenida Jacu Pêssego. Somam-se ainda outras áreas, para as quais o autor deixa claras as potencialidades que apresentam para a "dinamização empresarial". Segundo Barreto,

*" Citem-se, como exemplos, áreas ainda não ocupadas lindeiras ao Anhembi – **onde ganha forma um complexo de feiras e exposições**, com vários hotéis em funcionamento ou em construção, o Campo de Marte, **que pode ser um aeroporto para jatos executivos e helicópteros**, e um amplo setor de baixa ocupação entre o Terminal Barra Funda e a Casa Verde, no qual **já despontam alguns empreendimentos hoteleiros e comerciais**, e o trecho da chamada orla ferroviária entre a Lapa e a divisa de São Paulo com São Caetano do Sul, **que se ligaria ao projeto Eixo do Tamanduatehy**, da Prefeitura de Santo André [a já citada tentativa de 'planejamento estratégico' adotada por aquela cidade]".²⁰¹*

É interessante observar que a motivação, por trás da esperada "dinamização empresarial", é a mais nobre: *"integrar a cidade precária e injusta à cidade equipada e próspera"*. Por trás dela, está a visão empresarial e liberal de que tal processo não poderá se dar através *"de uma perspectiva tradicional de gestão e planejamento, começando pelo aumento da carga tributária das empresas mais dinâmicas"*, mas sim **com o apoio do Poder Público** a *"experiências empresariais inovadoras (que muitas vezes incluem melhoramentos urbanos para o entorno)"*²⁰² (grifos meus). Mais uma vez, destaca-se a naturalidade com que se incluem investimentos públicos viários – geralmente bastante vultosos – nos projetos de dinamização "empresarial". Em uma cidade em que quase a metade da população vive em situação de informalidade, em que faltam habitações, transporte e saneamento para uma enorme parcela da população, ganha espaço no meio empresarial – como mostra a frase de Barreto – a idéia urbanística de que as soluções não se dão através da necessária intervenção estatal para prover essas demandas essenciais, mas sim pelo "efeito sinérgico" de geração de riqueza proporcionado pelo apoio à ação empresarial. O planejamento urbano – e as melhorias básicas acima citadas – não aparecem como prioridade absoluta de gestão, e sim como decorrência de *"melhorias urbanas para o entorno"* das *"experiências empresariais inovadoras"*. A idéia que perpassa tal abordagem é a mesma da do "marketing urbano" ou do "planejamento estratégico": deve ser dada prioridade à capacidade empresarial de reverter o quadro urbano através de seu potencial de "dinamização" econômica, pois só assim se conseguiria unir a "cidade precária e injusta à

²⁰¹ Barreto, Jule; "Pronta para a largada", in revista *Urbs*, outubro/novembro de 200, pg.19.

²⁰² Idem, op.cit.

cidade equipada e próspera". As "frentes imobiliárias" se revestem então de um motivo nobre, passam a ser, muito mais do que possibilidades de rentabilidade para o capitalista urbano, verdadeiras "oportunidades" para a cidade recuperar sua qualidade. A mesma lógica que diz que somente a atração dos grandes fluxos de capitais internacionais, somente a transformação da metrópole em uma "cidade-global" seria capaz de alavancar a sua recuperação e sobrevida.

Todas essas "frentes" de movimentação do mercado imobiliário **seriam absolutamente normais – e parte da dinâmica banal do sistema capitalista** no que tange ao setor urbano – **se não ocorresse, e é aí que se reforça a noção da "máquina de crescimento", a implantação de um forte aparato estatal** destinado a canalizar, conforme a força específica de cada um dos grupos de empreendedores, recursos públicos capazes de valorizar e impulsionar seus empreendimentos.

5.4 A "máquina de crescimento" paulistana

Para cada uma das "frentes imobiliárias", coalizões são tentadas, às vezes com sucesso, às vezes não, no sentido de aproximar a iniciativa privada do Poder Público, e assim direcionar para ela os investimentos públicos, promovendo os interesses de rentabilidade dos grupos de investidores envolvidos. O resultado prático desse processo é que em cada uma dessas "frentes", em uma estranha "coincidência", investimentos públicos de peso acabam sendo realizados, em detrimento de intervenções mais urgentes fora da cidade formal, e portanto mais incisivas na solução do verdadeira disputa pela cidade, a da inclusão dos excluídos.

As formas pelas quais se dão esses investimentos são as mais variadas: a mais clássica é, sem dúvida, a modernização ou criação de infra-estrutura urbana – especialmente no sistema viário – com o objetivo de diferenciar, e portanto valorizar, as áreas onde ocorrem. Há também os grandes investimentos em equipamentos culturais que, como vimos no capítulo anterior, possuem o atrativo de serem facilmente legitimáveis, e provocam uma significativa valorização fundiária nas áreas degradadas em que são realizados. A organização de concursos públicos de arquitetura e urbanismo, aproveitando-se da festiva alienação da classe para os eventuais efeitos reais dos projetos solicitados nos

editais, que comentaremos adiante, é geralmente a fórmula encontrada para legitimar as intervenções urbanas mais importantes. Mas é sem dúvida o instrumento das Operações Urbanas – que permite a venda de potencial construtivo além do permitido em troca de pagamento a ser destinado à melhoria da infra-estrutura da própria região da operação – o melhor meio de canalizar investimentos públicos para uma determinada região. Lancemos mão das palavras de Maricato e Ferreira (2002):

"Nas operações urbanas realizadas em São Paulo, a idéia principal era a de parcerias público-privadas que permitissem o pagamento de contrapartidas importantes, do ponto de vista financeiro, capazes de assegurar o custeio de aberturas de avenidas que interessavam sobremaneira ao setor imobiliário. A justificativa política para essas operações é que elas permitiam que 'importantes obras viárias' fossem feitas 'sem custos' para o Poder Público (Fix, 2001). O exemplo paradigmático desse tipo de operação é sem dúvida a Operação Urbana Faria Lima.

Em primeiro lugar, o elemento motivador dessas operações urbanas não é um plano urbanístico mais amplo ... mas simplesmente uma resposta a demandas específicas do setor imobiliário.

Uma segunda questão é que ... ao elevar as trocas da parceria público-privada a altos patamares de lucratividade com a venda de solo-criado em áreas de alta valorização, tais operações urbanas ... acabam restringindo-se à setores em que haja efetivamente interesse da iniciativa privada em investir. Senão, não há como alavancar a operação. Vistas dessa forma, dificilmente se tornarão viáveis operações urbanas em áreas periféricas excluídas do mercado, pois nunca haverá interesse do setor privado em pagar por potencial construtivo adicional. Nesse sentido, operações urbanas como a da Faria Lima acabam por concentrar um alto volume de investimentos, sejam eles públicos ou privados, em áreas já altamente valorizadas e beneficiadas por infra-estrutura abundante, em detrimento das periferias que de fato, deveriam ser prioridade de investimento". (Maricato e Ferreira, 2002:232)

Vale notar que o desvirtuamento do caráter da Operação Urbana Faria Lima, justamente nos arredores da "centralidade terciária" da região da Marginal Pinheiros, tornou-se tão evidente que motivou a criação, em 2003, de uma CPI municipal para averiguá-la. Veremos mais adiante os montantes de investimentos públicos que a operação provocou. Por ora, cabe observar que a CPI atentou para o fato de que os 10% que deveriam ser, pela lei, destinados à construção de habitações de interesse social na área nunca foram utilizados para esse fim, assim como nenhum dos equipamentos previstos na lei da operação, entre os quais um terminal de ônibus, foram construídos. Além disso, a operação foi a tal ponto utilizada apenas como instrumento de favorecimento do mercado imobiliário que a Prefeitura viu-se obrigada a interrompê-la em 2003,

já que verificou-se uma saturação da área e do entorno, antes mesmo do estoque excedente permitido pela lei, de um milhão de m², ter sido atingido²⁰³.

Essa constante disputa pelos recursos públicos por parte dos empreendedores urbanos, valendo-se do poder de seus *lobbies*, é a característica principal da "máquina de crescimento" paulistana: um conjunto de coalizões atuantes dentro do setor de interesses mais amplo das classes dominantes (a cidade formal e sobretudo o quadrante sudoeste), que envolvem os capitalistas urbanos (os empreendedores) e o Poder Público, e que competem entre si quando necessário, embora muitos dos agentes atuem concomitantemente em várias frentes. É uma "máquina de crescimento" canhestra, baseada nos traços patrimonialistas da sociedade e do Estado brasileiros, que geram certa promiscuidade nas relações público-privadas, e que diferentemente do modelo norte-americano não resulta em nenhum tipo de "modernização" agregada da cidade. **Pelo contrário, concentram a ação pública na esfera da cidade formal, contribuindo para o descaso generalizado para com a cidade informal, e aprofundando a fratura social urbana em níveis cada vez mais graves.**

Ao denunciar a ação de um pool de empresários para desalojar, com a anuência e auxílio do poder público municipal, as favelas da Avenida Eng^o Luiz Carlos Berrini que entravavam seus projetos para a área, Mariana Fix foi a primeira, em seu trabalho de graduação²⁰⁴, a mostrar uma dinâmica de produção da cidade baseada em coalizões público-privadas muito próxima daquilo apresentado por Logan e Molotch. Heitor Frúgoli Jr. (2000), por sua vez, chegou praticamente a formular a idéia de uma "máquina de crescimento" paulistana, ao propor uma abordagem centrada nos agentes empreendedores, assim como propõem Logan e Molotch, e que abrangesse a cidade toda. Sua intenção era "*averiguar em que medida a criação de vários centros passa por um processo social de disputa entre grupos e instituições privadas*" (Frúgoli Jr., 2000: 43), pretendendo desvendar assim "*quais são hoje os principais grupos e instituições privados envolvidos na definição do que seja central na metrópole*". Uma abordagem que se torna ainda mais próxima à dos autores norte-americanos quando Frúgoli Jr. propõe que haja uma forte relação de proximidade entre as instituições privadas que ele investiga e o poder público na realização de um objetivo comum de produção da cidade. Frúgoli aponta para a ação organizada de grupos

²⁰³ O Estado de S. Paulo, 16/05/2002; "Prefeitura pode limitar obras na Faria Lima, em SP".

²⁰⁴ De 1996, depois publicado em 2001 (ver Fix, 2001).

empresariais e/ou representantes das classes dominantes na definição das tendências urbanísticas de três regiões centrais para os interesses dos defensores do "crescimento urbano": o Centro, a avenida Paulista e a região do nosso estudo, a da Marginal Pinheiros. A diferença com a abordagem aqui proposta é que Frúgoli Jr. não chega a caracterizar esses três movimentos com uma teoria única sobre a produção da cidade, embora, conceitualmente, chegue muito perto disso.

5.4.1 O Centro

Um dos exemplos mais elucidativos, talvez, das engrenagens da "máquina de crescimento" paulistana está nos esforços impetrados pela iniciativa privada em promover a "requalificação" do centro da cidade. De fato, ouviu-se muito dizer que os centros de nossas cidades se "degradaram". Para as classes dominantes, a massa de população mais pobre, a proliferação de um comércio popular ou informal, a prostituição e o tráfico, são os ingredientes dessa degradação, como se a responsabilidade por isso coubesse à população que dá hoje aos centros sua enorme vitalidade. Na verdade, como coloca Villaça (2001), essas áreas deixaram de interessar às elites, que elegeram "novos" centros da moda – a Barra, no Rio, a Faria Lima, em São Paulo, etc. – para onde o Estado direcionou seus investimentos, “esquecendo-se” dos velhos centros. Com o abandono do Poder Público e sem mercado, os preços caíram e os proprietários deixaram mofo um grande número de imóveis, enquanto que os milhares de trabalhadores que usam e vivem no centro não têm onde morar. Mas na visão das classes dominantes, os centros não podem continuar assim simplesmente porque isso prejudica os negócios. Assim, decidem que é preciso "revitalizá-los", o que para elas significa fazer com que a população pobre saia de lá. Como chegaram a estampar vários jornais paulistanos quando da ocupação de edifícios abandonados pelos movimentos populares de luta por moradia, em 1999, o "centro estaria sendo invadido".

Em decorrência disso, foram investidos milhões na construção de uma das quatro mais modernas salas de concerto do mundo, a Sala São Paulo²⁰⁵, além de projetos de revitalização cultural, como a Broadway Paulista e o Projeto Luz

²⁰⁵ Sobre o significado político desse projeto no contexto ideológico da "requalificação" do centro de São Paulo, ver Guilherme Wisnik e outros, "Civilização na cracolândia: notas sobre a Sala São Paulo", in *Revista Pós*, nº 9, 2001, FAUUSP.

Cultural, a reforma da Pinacoteca do Estado e a do antigo DOPS, todos sob a égide do Governo do Estado. O Governo Federal, ainda no mandato de Fernando Henrique Cardoso, promoveu por sua vez o Concurso dos Correios, visando "requalificar" o prédio daquela instituição em (mais um) centro cultural. A eles vêm se somar a movimentação da prefeitura e do Estado para mudar suas sedes para a região, assim como a construção de um "portal" na praça do Patriarca, projeto do festejado arquiteto Paulo Mendes da Rocha, doado à cidade, "por coincidência", pela *Associação Viva o Centro*. É sem dúvida essa entidade, já citada no capítulo 1 pelo seu discurso de promoção da imagem da "cidade-global", a responsável pela interface entre os interesses empresariais²⁰⁶ e as políticas públicas adotadas na região, conformando o cenário típico da "máquina de crescimento".

Embora o centro da cidade não fosse prioridade inicial da gestão Maluf, o poder de pressão da *Viva o Centro*, que conta entre seus membros mais ativos empresas com o peso do *BankBoston* ou associações como a Febraban (Federação Brasileira das Associações de Bancos), foi suficiente para criar nada mais nada menos que uma instância governamental destinada à região. Assim, nas palavras de Jule Barreto, membro da *Viva o Centro*, em entrevista à Frúgoli Jr.:

"O Pró-Centro foi uma exigência da Viva o Centro. Eles pediram que o prefeito criasse o Pró-Centro ou uma agência, ou um organismo no poder público com quem a sociedade civil, organizada pela Viva o Centro, pudesse interagir....não fazemos as leis, não temos poder de polícia, não somos poder público. Então a gente precisava realmente da parceria da prefeitura...O centro só tinha restrições. Então a primeira coisa que nós tínhamos de pedir para o poder público era para fazer uma revisão dessas restrições, o que acabou gerando a Operação Urbana Centro" (Frúgoli Jr., 2000:81, grifos meus)

A "máquina de crescimento" e a defesa de preceitos urbanísticos liberais não poderiam estar mais explícitos: uma "sociedade civil" organizada em torno de grandes empresas interessadas no "renascimento" do centro (em seu crescimento, portanto), que lamenta apenas não poder fazer leis ou ter o poder de polícia. Se pudesse, supõe-se que não precisaria do poder público, para alcançar seu objetivo claríssimo: a eliminação dos entraves legais que impedem o "crescimento". O resultado disso? Uma Operação Urbana, cujo texto de lei não esconde a que veio: os terrenos originados de remembramento de vários lotes – ou seja, decorrentes da ação empreendedora para o "crescimento" – ganham

²⁰⁶ Observe-se a frequência com que utilizamos, nesta tese, os artigos da revista da associação, a *Urbs*, e de seu principal articulista, Jule Barreto, como indicativo do pensamento dos empreendedores urbanos da cidade.

"de presente" um adicional de 10% de potencial construtivo gratuito. A ação da associação não se restringe, evidentemente, ao poder público municipal. Ainda segundo Frúgoli Jr.:

"De toda forma, as relações da Associação Viva o Centro com o poder público não se esgotam nas diversas interfaces com a prefeitura e o Pró-Centro. Outra mediação, não tão visível ou comentada quanto a anterior, mas com vários níveis de articulação e também com determinados resultados concretos, é aquela estabelecida entre a Viva o Centro e o governo estadual. Isso vem ocorrendo por um lado, através da continuidade aos objetivos do projeto Luz Cultural, ou seja, a requalificação de uma área a partir da recuperação de algumas instituições culturais de peso. Tal projeto, por sua vez, pode vir a se articular com a possível transferência da sede do governo estadual para o Centro, que funcionaria como forte elemento indutor de requalificação. Esse conjunto de intervenções vêm sendo levadas adiante ou propostas sobretudo pela vinculação de todos os envolvidos [da Viva o Centro], direta ou indiretamente, ao PSDB, sigla que comanda tanto o governo do estado como a Presidência da República, desde 1995." (Frúgoli Jr., 2000:104)

A associação dos ingredientes da política, da cultura e da arquitetura (pela presença de festejados arquitetos na condução de vários projetos), não deixa de lembrar o cenário da "máquina de crescimento" discutido no capítulo anterior, ainda mais tendo em vista a súbita valorização fundiária que tais empreendimentos irão promover, gerando provavelmente a expulsão dos atuais moradores mais pobres das redondezas. Entretanto, todos esse esforços vêm se mostrando insuficientes para promover uma "volta" do interesse do capital para a região, o que resulta em uma clara inversão de prioridades nas políticas públicas: milhões são gastos para promover a "revitalização" de uma área que não consegue abrir seu espaço na competição com as outras "frentes imobiliárias" da cidade, em detrimento de investimentos urbanos de ordem social significativamente mais prementes²⁰⁷. Ao mesmo tempo, as políticas públicas destinadas a promover moradias de interesse social na região, voltadas portanto para aqueles que realmente a usam, continuam extremamente tímidas, para não dizer inexistentes, exceção feita de um acanhado – porém louvável – projeto de "arrendamento residencial de interesse social" promovido pela Secretaria de Habitação da cidade. Enquanto o centro se dotou, nos últimos dez anos, de uma meia dúzia de centros culturais de grande porte, muitos deles financiados com recursos públicos, os movimentos de cortiço continuam, em sua quase totalidade, esperando alguma resposta para suas reivindicações.

²⁰⁷ O que não quer dizer que, se fosse conseguida a volta do capital privado no centro, os investimentos públicos passariam a se justificar. Mas, pelo menos, a inversão de prioridades não seria tão evidente.

5.4.2 A Paulista e as outras "frentes"

Da mesma forma que o Centro, as regiões da Água Branca, da Vila Leopoldina, do Carandiru, da Vila Sônia, e do Tamanduatehy (a "orla" ferroviária já comentada) receberam ou receberão também operações urbanas. No caso do Carandiru, um concurso público de arquitetura foi promovido, com o apoio do Governo do Estado. No caso de Congonhas, recursos federais são previstos para a ampliação do aeroporto, e assim por diante. Para cada "frente", um estudo mais detalhado mereceria ser feito, no sentido de mapear essas e outras mobilizações de capital público²⁰⁸.

A "máquina de crescimento" paulistana ganha mais ou menos força na medida em que acessam ao poder políticos com maior ou menor compromisso ético, ou com maior ou menor ligação com os interesses dos grupos empreendedores do setor imobiliário de escritórios²⁰⁹. Tal observação é coerente com a teoria de Logan e Molotch, que mostram muitos casos empíricos em que cidades norte-americanas cresceram como resultado das ações de uma única e forte liderança política, geralmente possuidora de grandes parcelas de terra na cidade. No nosso caso, ficará claro mais adiante que as gestões de Paulo Maluf (1993-1996) e Celso Pitta (1997-2000), em especial a primeira, representaram o maior e mais recente salto observado na estruturação de uma azeitada "máquina de crescimento" na cidade de São Paulo, apesar de que a histórica proximidade das elites fundiárias e dos empreendedores imobiliários com o poder público não foi uma novidade dessas gestões. Mas a partir desses governos, entretanto, a força do discurso ideológico da "cidade-global" mostrou-se tão poderoso que até mesmo a gestão que lhes sucedeu, um governo de perfil "democrático e popular", vem defendendo a idéia do "crescimento" através de uma "inserção" competitiva da cidade no cenário global, mantendo assim o favorecimento aos interesses dos setores empreendedores da cidade. Veremos adiante com mais detalhes algumas políticas que foram mantidas no sentido de garantir a continuidade da "máquina de crescimento" da região da Marginal Pinheiros. Por

²⁰⁸ A argumentação corrente dos defensores das Operações Urbanas é de que estas, justamente, não representam gastos públicos: seriam uma solução para melhorias de infra-estrutura urbana com investimentos privados. Veremos mais adiante, estudando o caso da Operação Urbana Faria Lima, que isso não é verdade. Todas elas acabam sendo objeto de investimentos públicos significativos. Para mais detalhes, ver Fix (2001), e Maricato e Ferreira (2002)

²⁰⁹ Sempre é bom lembrar que tratamos, no âmbito deste trabalho, apenas do setor imobiliário ligado ao "terciário", típico da suposta "cidade-global".

ora, vale observar que, como máxima autoridade de uma "wannabe-world-city" que se preze, a prefeita Marta Suplicy lançou em 2003 o nome da cidade de São Paulo como candidata à sede dos jogos olímpicos.

Mas voltando à gestão Maluf, é interessante notar como às vezes governos mais implicados na promoção dos interesses da "máquina de crescimento" tomam eles mesmos a iniciativa de promover a aproximação com os empreendedores. Embora tenhamos visto no capítulo 2 que a Avenida Paulista sempre se manteve nos mesmos níveis de participação quanto à presença de empresas do setor terciário avançado, o fato é que *'a produção de escritórios ... simplesmente estagnou entre 1987 e 1999'* (Wilderode, 2000:210), criando a necessidade, assim como ocorrera no Centro, de uma "revitalização". Em 1994, respaldando-se em uma exposição conjunta entre o MASP e a FAUUSP, promoveu-se no museu um debate sobre o tema "A degradação ambiental da Paulista" (Frúgoli Jr, 2000:144). Dentre os inúmeros depoimentos que ocorreram, destaca-se a fala do ex-prefeito Figueiredo Ferraz:

"...dentro de pouco tempo a Paulista estará em processo sério de degradação, e é um processo cancerígeno, porque o contato gera a doença que o instaurou. Um edifício mal aproveitado, ele de certa forma compromete o edifício vizinho, automaticamente os preços caem e a degradação prossegue" (citado em Frúgoli Jr., 2000:145, grifos meus)

Como resposta a tal preocupação, a idéia de re-valorizar a avenida, criando uma associação, nos moldes da *Viva o Centro*, para alavancar mais uma "frente" de investimentos, foi inicialmente sugerida pelo próprio Secretário Municipal de Planejamento na gestão Maluf, em 1995, o Sr. Roberto Paulo Richter.

Em um procedimento típico da "máquina de crescimento", Richter conduziu o processo de criação da *Associação Paulista Viva*, com a formação de um grupo financiador formado por membros da iniciativa privada (Frúgoli Jr., 2000:149). Para garantir que a "democrática" associação da sociedade civil não perdesse o rumo, e se apressasse em efetivar os objetivos para os quais ela fora pensada – uma reforma da avenida capaz de alavancar ações de "crescimento" que favorecessem, sempre, a maior rentabilidade possível do espaço urbano – o poder público se apressou em definir também quem iria dirigi-la. Segundo Frúgoli Jr.,

"Em 12.10.1995, após um mês de contatos, Paulo Maluf convidou o ex-prefeito e presidente do grupo Itausa, Olavo Setúbal, para presidir inicialmente a Comissão Paulista Viva – Setúbal foi então chamado de 'prefeito da Paulista' – com a intenção de que um projeto para a Avenida

fosse lançado ainda naquela gestão, que se encerraria no final de 1996 (cf. Folha de S. Paulo, 12.10.1995:3-4...)". (Frúgoli Jr., 2000:149, grifos meus)

Assim, não demorou muito – apenas 4 meses – para que a associação cumprisse o seu papel, criando o "factóide" necessário para alavancar o processo de revalorização da avenida, ou seja, para permitir a construção ideológica de que a Paulista estaria pronta para se "renovar". O processo de legitimação desse discurso passaria pelo indefectível instrumento do concurso público, evidentemente resguardado em sua parcialidade pela presença de arquitetos do Instituto de Arquitetos do Brasil – IAB, e do Instituto de Engenheiros - IE. Diga-se de passagem que, a essa altura, o resultado do concurso pouco importava de fato para os interesses da "máquina de crescimento". Importava sim a sua existência em si, mesmo que, como depois se verificou, o projeto vencedor nunca viesse efetivamente a se realizar.

*"Em 26.2.1996, o Concurso de Propostas para a Valorização Urbana da Avenida Paulista, [note-se o uso do termo 'valorização'] criado a fim de dar condições para que a vocação da Paulista entendida como pólo de atividades econômicas, institucionais e culturais – se realizasse plenamente, foi oficialmente comunicado pela Sempla, **por solicitação da Comissão Paulista Viva**".* (Frúgoli Jr., 2000:149, grifos meus)

O objetivo da Associação Paulista Viva não poderia ser mais claro: construir o consenso necessário para promover as mudanças desejadas pelos agentes da "máquina de crescimento" que a criaram. Nas palavras de Olavo Setúbal: "A Associação Paulista Viva tem como principal objetivo conseguir mobilizar a opinião pública e outras forças sociais para a implementação do projeto aprovado" (entrevista à Frúgoli Jr., 2000: 158).

Assim, face ao previsível esquecimento do concurso, que por ser apenas "de idéias", mais se destinava a propagandear a avenida como uma revigorada "frente" para possíveis investimentos, as duas únicas ações concretas que a associação logrou alcançar foram bastante elucidativas sobre "para que" elas serviriam, parafraseando a pergunta feita por Logan e Molotch (1987): a retirada de circulação pela avenida de 19 linhas e 388 ônibus (50% do total), e a retirada total de todos os camelôs (Frúgoli Jr., 2000:160). Uma clara movimentação de elitização do uso do espaço urbano, com a segregação e expulsão das classes mais pobres. Quanto ao primeiro fato, uma "pérola" urbanística foi a justificativa explanada por Alex Thiele: "Eu acho que [São Paulo] é a única cidade do mundo em que você tem um metrô em baixo e um ônibus em cima, e isso é um

absurdo" (Frúgoli Jr., 2000:161). Uma prova de que Thiele, apesar de ter provavelmente tido a oportunidade de conhecer alguma grande capital no mundo, certamente não se mostrou muito observador. Quanto à segunda ação, *"um grande passo para a revitalização da avenida"*, segundo o mesmo Thiele, deve-se registrar o fato de que ela envolveu a privatização de um poder exclusivo do Estado, o do policiamento do espaço público, em um acordo que permitiu a substituição paulatina dos Guardas Cíveis Metropolitanos por seguranças privados das empresas mantenedoras da associação, para defender-se de um eventual retorno dos camelôs (Frúgoli Jr., 2000:163).

Seguindo os preceitos da "máquina de crescimento", alguns empreendedores específicos logram exercer uma influência mais significativa sobre os rumos da produção da cidade, atuando inclusive, no caso de São Paulo, em várias "frentes imobiliárias". O exemplo mais paradigmático desse tipo de figura talvez seja, na capital paulista, o do arquiteto Júlio Neves, amigo de infância do então prefeito Paulo Maluf. No caso das mobilizações em torno da valorização da avenida Paulista, sua atuação como promotor da "máquina" aparece claramente na história da *Associação Paulista Viva*. O arquiteto obteve menção honrosa no concurso de propostas para a valorização da avenida, sendo importante observar que o edital do concurso não obrigava o poder público a adotar o projeto vencedor (do arquiteto José Magalhães Jr.), podendo até, como depois foi dito pelo então secretário Richter, *"aproveitar as idéias dos demais concorrentes premiados para a confecção de um superprojeto"* (Frúgoli Jr., 2000:155). Júlio Neves não ganhou, mas estava no páreo, no coração da "máquina". Segundo Frúgoli, *"ainda que não seja um consenso, a proposta do projeto vencedor efetivamente dialoga com o projeto de Richter e com muitos aspectos da proposta de Júlio Neves, arquiteto com grande poder na gestão malufista, o que levanta a hipótese de legitimação de algo previamente preparado"* (Frúgoli Jr., 2000:156). Sobre o constrangimento que tamanha permeabilidade entre o público e o privado pudesse gerar, outro trecho do texto de Frúgoli Jr. é bastante esclarecedor:

"Na ata da 7ª reunião da Comissão Paulista Viva, revela-se um aspecto problemático para a premiação de Júlio Neves nesse concurso, já que o mesmo participou de reuniões da comissão: 'O Dr. Júlio Neves pediu a palavra [o que mostra que ele estava, aliás, também nessa reunião] para esclarecer que não faz parte da Comissão Paulista Viva, tendo participado de algumas reuniões na condição de convidado do presidente da Comissão. O dr. Olavo Setúbal confirmou tal condição do arquiteto Júlio Neves nas reuniões, acrescentando não ver nenhum tipo de impedimento na sua participação no Concurso'" (Comissão Paulista Viva,

4.3.1996:1)." (Frúgoli Jr., 2000:155)

Para Logan e Molotch (1987:62), as elites locais, ou seja os agentes mais dinâmicos da "máquina de crescimento" fazem certo esforço para manter proximidade com as engrenagens governamentais locais, "*acompanhando suas atividades, os detalhes administrativos*" já que "*muito do esforço de mobilização para o crescimento envolve o governo*". Veremos adiante a proximidade mantida pelo sr. Júlio Neves no decorrer da gestão Paulo Maluf, em especial em outra "frente" além da Paulista, a da avenida Faria Lima. Mas vale observar como a dinâmica de proximidade apontada por Logan e Molotch parece não se fragilizar sequer com mudanças no rumo ideológico que os governos possam tomar: já no decorrer da atual gestão de Marta Suplicy, o mesmo Júlio Neves vinha atuando como consultor em alguns projetos da EMURB, segundo fontes do próprio órgão. A argumentação é a de que o arquiteto era contratado da empresa desde as gestões anteriores (de Maluf e Pitta), e que portanto seria desperdício não aproveitar sua participação.

5.5 A "máquina de crescimento" e a "centralidade terciária" da Marginal Pinheiros.

Sem dúvida nenhuma, a região da Marginal Pinheiros se constituiu nos últimos anos como a maior frente de investimentos imobiliários de escritórios da cidade. Na concorrência com as outras regiões acima citadas, a região, já delimitada no primeiro capítulo deste trabalho, levou significativa vantagem ao conseguir canalizar uma considerável quantidade de investimentos públicos, através das mais variadas formas de coalizão entre o Poder Público e a iniciativa privada.

A peculiaridade dessa região é que ela se vale para sua dinamização, como visto no capítulo 1, de uma cuidadosa construção ideológica em torno da idéia da "centralidade global". Nesse sentido, as teorias das "cidades globais" e do "marketing urbano" são fundamentais para legitimar o processo de produção imobiliária que lá se verifica, embora sua relação efetiva – em termos de produção daquele espaço – com a dinâmica econômica globalizada não tenha sido comprovada, como visto no início deste capítulo.

Na verdade, o "surgimento" da região como área de interesse do mercado não teve nada a ver, sendo muito anterior, com as dinâmicas "globais". Em 1975, a

construção, do outro lado do rio Pinheiros, do *Centro Empresarial São Paulo*, junto à Ponte João Dias, mostrava um primeira aposta na região como uma área de grande potencialidade imobiliária. Com 290 mil m², tal empreendimento tinha de ser feito em áreas com terrenos grandes e baratos, o que a região oferecia em abundância (Nobre, 2000:168). Pelas mesmas razões, e quase concomitantemente, a ação monopolista de uma única empresa, a Bratke-Collet, de propriedade do arquiteto Carlos Bratke e dois primos, seguiu à risca os procedimentos mais tradicionais do empreendedorismo imobiliário de caráter especulativo, e iniciou o desenvolvimento imobiliário da avenida Eng^o Luiz Carlos Berrini. Quase que por acaso, conforme os inúmeros depoimentos de Bratke a respeito, publicados, entre outros, por Fujimoto (1994), Frúgoli Jr. (2000) e Fix (2001), o arquiteto "descobriu" uma região de topografia adequada, servida por uma avenida recém-construída, com bom potencial de acessibilidade futura, poucos galpões industriais, muitos terrenos de grande porte, pequenos lotes facilmente incorporáveis e, sobretudo, um valor fundiário absolutamente sedutor em relação aos tamanhos dos terrenos., proporcionando uma alta competitividade em relação à então ultra-valorizada Avenida Paulista. Segundo Nobre,

"o potencial de desenvolvimento da região já era grande devido à acessibilidade ocasionada pela proximidade do sistema viário estrutural da cidade que contava com vias expressas e arteriais existentes e propostas do porte da marginal Bandeirantes, Roque Petroni Jr., Vicente Rao/Cupecê, Água Espraiada. Outra questão bastante importante era a proximidade de bairros residenciais de alta renda, tais como Chácara Flora, Alto da Boa Vista e Brooklin. Foram esses mesmos motivos que levaram a Sears, grupo empresarial do comércio varejista, a comprar um grande terreno na região em 1971, portanto antes da atuação da Bratke-Collet, empreendimento que só veio a ser viabilizado em 1982 (Atual Shopping Center Morumbi)."(Nobre, 2000:170)

Como já dito anteriormente, a idéia de Bratke era a de que para uma empresa de grande porte, a localização "nobre" da Paulista não era tão importante, sendo interessante para ela a possibilidade de adquirir um prédio na Berrini com 500m² livres por andar (uma área significativa para os padrões construtivos de então), em vez de um na Paulista, com 200m², pelo mesmo preço. Entretanto, a primeira ocupação foi feita por pequenos investidores particulares, que compravam de Bratke os edifícios de antemão, seja como forma de investimento seguro em um período inflacionário, seja para uso próprio, em um processo que já denominamos anteriormente de "primeira fase" de ocupação da avenida. Lembrando a ação clássica dos *promoteurs immobiliers* descritos já na década de 60 por Topalov, a empresa de Bratke comprava os pequenos lotes da região

sem comunicar a seus proprietários suas intenções, para não "alardear" o potencial de valorização que se vislumbrava. O estrategema incluía seções de compra com vários proprietários reunindo-se na empresa na mesma data e hora, mas em salas separadas, a fim de evitar que se comunicassem e percebessem a movimentação de compra dos incorporadores (Fujimoto, 1992).

Segundo levantamento realizado por Nelson Fujimoto (1992), nas décadas de 50 e 60 a região da av. Berrini tinha cerca de 50% de suas áreas ainda vazias, o restante sendo ocupado por residências, e a partir da década de 60, por algumas indústrias. Com a ação da Bratke-Collet, a partir de meados da década de 70, a região passou por um forte processo de valorização fundiária, o preço da terra saltando, entre 1976 e 1984, cerca de 250 vezes (Fujimoto, 1992). Como resultado, já em 1992, ainda segundo Fujimoto, podia-se perceber, na área da Berrini e seus arredores imediatos, uma mudança bastante drástica no perfil da região: os terrenos industriais ainda representavam 11,4% da área, mas os terrenos vazios haviam diminuído para 14%, e os residenciais para 27,9%. Em compensação, verificava-se um aumento considerável do setor terciário em edifícios, com 21,3%, e do terciário térreo, com 15,6% dos terrenos.

A partir do final da década de 80, com a mudança de perfil dos investidores e a entrada dos fundos de pensão, a região, que ainda apresentava preços fundiários bem abaixo dos da avenida Paulista ou mesmo da Faria Lima, ganhou novo impulso para atrair empresas de maior porte, o que foi rapidamente vislumbrado pelos empreendedores. Em 1985, a *Birmann* e a *CB Richard Ellis* criaram um conjunto terciário no bairro próximo da Chácara Santo Antônio, e no final da década era lançado o edifício da Philips (ocupado hoje pela Nestlé). Posteriormente, esses empreendimentos ganharam a companhia de edifícios significativamente mais imponentes e maiores, como os do *World Trade Center*, do *Centro Empresarial Nações Unidas*, da *Bolsa de Imóveis de SP* (o famigerado "Robocop") e, já em 2002, do *BankBoston*.

Desde o início de sua valorização, a possibilidade de extensão da infra-estrutura viária sempre foi – o que é normal na cidade capitalista – o fator diferenciador da região. Na década de 90, já na gestão Maluf, a "máquina de crescimento" começa a ganhar força, com pesados investimentos na canalização do córrego Águas Espriadas e a construção da avenida do mesmo nome, que permitiria uma confortável – paras os executivos – ligação direta com o aeroporto de Congonhas. Mas a idéia da "máquina" ganharia seu verdadeiro sentido,

entretanto, nos esforços patrocinados pela prefeitura para a formação de um pool de empresários para expulsar, mediante o pagamento de uma "caixinha" patrocinada por eles, os moradores da importante favela de Jardim Edith, (anti)estrategicamente situada no recém-valorizado cruzamento das avenidas Berrini e Águas Espraiadas. Em um processo descrito em detalhes por Fix (2001), os empresários envolvidos se ofereceram para construir, também através de uma "associação" (a Associação de Promoção Habitacional) por eles criada, mil unidades habitacionais para efetivar a remoção dos favelados.

Evidentemente, como coloca Fix (2001:94), "as unidades habitacionais financiadas pelas doações foram suficientes apenas para uma pequena parcela da população removida, cerca de 12% das famílias de Jardim Edith, ou 4% considerando todas as favelas removidas", além de se localizarem no Jardim Educandário, a quilômetros do local de origem, inviabilizando o deslocamento casa-trabalho para os que optaram por se mudar. Como acompanhou pessoalmente Fix, o restante teve de se mudar, com o "apoio" de "assistentes sociais" da prefeitura, devidamente secundadas por tratores para destruir os barracos e caminhões oficiais da Prefeitura para transportar seus móveis, para áreas de proteção de mananciais das represas Guarapiranga e Billings.

Neste caso sim pode-se dizer que as engrenagens da "máquina de crescimento" em torno da disputa entre "valor de uso" e "valor de troca", atingiram a disputa maior em torno da produção do espaço da cidade, a saber, aquela entre incluídos e excluídos da cidade-formal. Para que não se tenha dúvidas sobre a relação direta dos empreendedores com esse processo, atentemos para um trecho do trabalho de Fix:

*"Num depoimento a Heitor Frugoli, Marco Antônio Moura, membro coordenador da Associação de Promoção Habitacional e funcionário do Unibanco, informou fazerem parte do pool entre outros: **Roberto Bratke**, da Bratke-Collet, o **World Trade Center** (incluindo o Shopping D&D e o Hotel Meliá), a **Biesp** (Bolsa de Imóveis de São Paulo), Luiz Eduardo Pinto Lima, do **Unibanco** (representando mais especificamente a Imopar Participações Imobiliárias Ltda., pertencente à holding Moreira Salles), **Alcides Santos Diniz**, representando a ASD Empreendimentos e o **Centro Empresarial Nações Unidas**" (Fix, 2001:93, grifos meus)*

Frente à verificação de práticas tão arcaicas de promiscuidade entre a ação do Poder Público e da iniciativa privada, vale a pena repassar sucintamente as dinâmicas imobiliárias que levaram à construção, naquela região, da tão festejada "centralidade terciária" de São Paulo, a qual, como se verá, a "economia global" nunca esteve tão longe de influenciar

O *World Trade Center* de São Paulo se localiza em um terreno a princípio "problemático", pois pertencente ao quebrado *Banco Econômico*, do baiano Ângelo Calmon de Sá. Gilberto Bomeny, proprietário de uma empresa brasileira chamada *Servlease*, em andanças por Nova York, nos EUA, conheceu os acionistas da *World Trade Center - WTC*, empresa norte-americana especializada em serviços para multinacionais, informações de mercado, e gerenciadora das hoje famosas e desaparecidas *Twin Towers* nova-iorquinas. Convenceu seus colegas americanos a torná-lo "máster franqueado" da "marca" WTC no Brasil. De volta ao país, chamou a OAS, empreiteira também baiana e ligada ao Econômico, propondo realizar no terreno da Marginal Pinheiros um empreendimento com a bandeira WTC em São Paulo. Convenceu os principais fundos de pensão públicos nacionais a entrar no negócio: *Previ*, *Funcef*, *Petros* compraram parte do investimento, ao custo, na época, de 300 milhões de reais. A OAS, por sua vez, ficou com 15% do investimento. Também conseguiu repassar um andar à *Associação Brasileira de Fundos de Pensão – ABRAP*, que congrega também fundos privados, que por sua vez recomendou a seus associados o investimento no WTC, dando mais fôlego ao empreendimento, de perfil absolutamente nacional.

Hoje, a *Servlease*, dona da "marca" WTC no Brasil, administra o conjunto, que compreende o edifício de escritórios, um shopping-center (o D&D) e um hotel, também sob a "bandeira" Meliá. Analistas do mercado concordam que é o edifício de escritórios que viabiliza o empreendimento, graças ao aluguel às corporações que ali se encontram, a maioria delas empresas internacionais de grande porte e atuantes no chamado "terciário avançado", como já mostrado no capítulo 2. Entretanto, nenhuma delas, nem tampouco as empresas WTC ou Meliá, participaram diretamente do empreendimento e da incorporação do edifício, e nem mesmo são donas de alguma parte do imóvel. Todas estão ali como locatárias, em um empreendimento que foi fruto da ação individual de um único incorporador, que soube encontrar parceiros dentro do espectro dos tradicionais investidores – nacionais – do setor.

Um outro exemplo de aclamado empreendimento na região, símbolo da modernidade global, é o *Centro Empresarial Nações Unidas – CENU*, reconhecível pelo seu conjunto de torres, a mais alta sendo a Torre Norte, cuja construção deu em 1996. Foi incorporado por investidores coordenados por Luis Carlos Mendes Caldeira, dono da *Bolsa de Imóveis de São Paulo - BIESP*, e também do edifício do mesmo nome, (também chamado de Robocop2). Ainda

em meados dos anos 80 – o que mostra o caráter especulativo da operação, e sua pouca relação com a "globalização econômica" dos anos 90 – , interessado em realizar mais uma incorporação na região, Caldeira divulgou seu projeto, à procura de possíveis interessados, nos ambientes sociais da alta sociedade paulistana. Entre um tênis e um golfe, conseguiu convencer alguns amigos a entrar na empreitada, entre eles o Sr. Moreira Salles, dono do Unibanco, através da IMOPAR, empresa do grupo. Aproximadamente em 1985 a IMOPAR comprou cerca de um terço do terreno, já com o projeto de incorporação do CENU. A BIESP, do próprio Caldeira, e outros investidores, ficaram também com um terço cada. Posteriormente a IMOPAR aumentou sua participação chegando a praticamente 50% do empreendimento.

Como é comum acontecer em empreendimentos que dependem de investimentos pulverizados entre um grupo de investidores individuais, nem todos especialistas no ramo imobiliário, a injeção de recursos é instável e depende muito da conjuntura econômica. Em momentos difíceis, pessoas físicas que estão no negócio apenas como forma de investimento alternativo (médicos, empresários de outros setores, etc.) tardam a fazer suas contribuições. Se além disso a administração do empreendimento não for eficaz, as obras se tornam lentas, e com isso cada vez mais caras. No caso da Torre Norte, demorou dez anos para ser concluída. Um péssimo investimento. Para agilizar o processo, os incorporadores iniciais contrataram a *Hotchieff*, esta sim empresa internacional, exigindo que ela participasse em cerca de 10% na incorporação – prática normal de mercado para esse tipo de empreendimento (trata-se, na prática, de um "pedágio" a pagar pela oportunidade de ser contratada para a obra). Ainda assim, o empreendimento não decolou. Mais uma vez, a salvação veio dos fundos de pensão públicos nacionais, mais exatamente da FUNCEF, da Caixa Econômica Federal que adquiriu em 1995 parte do projeto, mais precisamente a Torre Norte. Esta por sua vez repassou o gerenciamento da obra (por um novo "pedágio" de 15% em participação no empreendimento) para a já citada *joint-venture Tishmann-Speyer-Método*. Foi ela que, enfim, cerca de dez anos após o início do empreendimento, foi a responsável pela viabilização do negócio.

Ou seja, a única participação internacional no empreendimento se deu através da *Tishmann-Speyer-Método*, que por sua vez não incorporou nada, e portanto não teve participação na produção efetiva daquele espaço urbano. Ganhou na atividade de construção, mesmo assim associada à uma empresa nacional, a Método. No final, quem realmente obteve ganhos na operação foi o incorporador

inicial, o Sr. Mendes Caldeira. Os proprietários, com um aluguel estimado, em 2002, em R\$ 60,00 por m², ainda tardarão bastante para amortizar seu investimento.

Para finalizar esta rápida revisão das dinâmicas de incorporação imobiliária da região, vale observar que o terreno onde está hoje a *Rede Globo*, na valorizada esquina das avenidas Berrini e Águas Espraiadas, pertencia à família Diniz, do grupo Pão de Açúcar, há muito tempo. Com a divisão dos bens do patriarca da família entre seus filhos, o Sr. Alcides Diniz deteve grande parte do patrimônio imobiliário, incluindo a referida área. Inicialmente, associou-se à já citada Sra. Aoki, da rede *Blue Tree* (então *Caesar*) e ao grupo norte-americano *Westin Hotels & Resorts*, para a construção de um hotel, empreendimento que depois fracassou, ceifado pelo Plano Collor em 1990. Depois disso, o escritório Musa de arquitetura, contratado por Diniz, realizou outros estudos, sem que nenhum viesse a prosperar. Em 1994 a *Globo* adquiriu parte da gleba, excluindo a parte onde hoje está situado o *BankBoston* e o hotel *Hyatt*.

Apesar da imagem que se criou – sempre com o intenso uso da ideologia – de que haveria uma presença mais efetiva de empreendedores estrangeiros na produção das áreas competitivas da "São Paulo cidade-global", a verdade é que a incorporação imobiliária de escritórios (assim como a residencial) na cidade está quase totalmente nas mãos de um seleto grupo de empresários, todos eles da tradicional sociedade paulistana.

5.5.1 Os investimentos públicos na região da "centralidade terciária" da Marginal Pinheiros.

Como já foi dito, as dinâmicas acima descritas não trazem nenhuma novidade em relação à já conhecida e fartamente estudada ação dos especuladores imobiliários na cidade, na verdade capitalistas urbanos procurando, como é normal no sistema capitalista, rentabilidade para seus investimentos. Também é consensual – e não é uma exclusividade brasileira – que os procedimentos desses empresários dependem sobremaneira do trabalho social que se efetua na cidade, e devidamente apropriado por seu efeito diferenciador e portanto de valorização fundiária. Entretanto, parece-nos que no caso de São Paulo a associação entre as movimentações desses capitalistas e as possibilidades de investimentos públicos são diretamente proporcionais ao grau de imiscuição

entre o Poder Público e a iniciativa privada, característica do patrimonialismo da sociedade brasileira, o que exacerba ainda mais as feições da nossa "máquina de crescimento".

No caso da região da "centralidade terciária" da Marginal Pinheiros, esse fenômeno chegou a patamares nunca vistos anteriormente na cidade. Na verdade, desde o início da gestão Paulo Maluf (1993), pôs-se em prática uma intensa movimentação de investimentos públicos para prover, das mais variadas formas, as melhorias necessárias à construção da "centralidade terciária" supostamente "demandada" pela "cidade-global".

Em março e junho de 1995, respectivamente, o então prefeito logrou aprovar na Câmara Municipal duas importantes Operações Urbanas, as da Faria Lima e da Águas Espraiadas, ambas "coincidentemente" situadas em pontos estratégicos da "frente imobiliária" da região da marginal Pinheiros. Já comentamos acima como esse instrumento urbanístico se mostrou uma fantástica ferramenta para alavancar negócios imobiliários, tendo gerado até, no caso da Faria Lima, uma Comissão Parlamentar de Inquérito. Um insuspeito artigo do jornalista Adilson Melendez, na revista *Projeto Design* nº 255, de maio de 2001, mostra como o papel das Operações Urbanas e as obras delas decorrentes no favorecimento direto aos empreendedores foi naturalmente assimilado pelos setores ligados à produção da cidade. Comentando os já citados projetos hoteleiros empreendidos pelo Sr. Alcides Diniz no terreno que é hoje da Rede Globo, o articulista afirma que *"o fator fundamental para que construções no terreno se materializassem ... foi a abertura da avenida Águas Espraiadas, vizinha ao lote"*.

A argumentação dos defensores das Operações Urbanas é a de que elas são um instrumento inovador justamente por evitar o dispêndio de dinheiro público em obras que só interessam a alguns. Como, pela lei, elas obrigam que os recursos arrecadados com a venda de solo-criado sejam exclusivamente aplicados na melhoria da infra-estrutura viária da própria área da operação, têm-se a impressão de que tais melhorias saem "de graça" para a cidade, financiadas, através da operação urbana, pela iniciativa privada. Tal argumentação, entretanto, mostrou-se, pelo menos no caso da Operação Urbana Faria Lima, a única efetivamente implementada por um tempo mais significativo na cidade, absolutamente inverídica²¹⁰.

²¹⁰ Ver a respeito Fix (2001) e Maricato e Ferreira (2002).

Isso porque, em primeiro lugar, se a operação urbana se propõe a "vender" solo-criado para arrecadar fundos para a melhoria viária, estima-se que ela só possa ser feita em áreas onde o mercado tenha interesse em comprar, sem o que a operação torna-se, no jargão do mercado, um "mico". Isso significa que não só as Operações Urbanas devem ser feitas em áreas valorizadas pelo mercado, como também que o poder público – na mesma lógica que levou o Estado brasileiro a investir previamente milhões nas estatais para "dar uma ajudinha" no momento de privatizá-las (Biondi, 1999) –, deverá fazer algum "investimento" prévio para "sinalizar" ao mercado que a área valerá o investimento. Isso não foi feito, por exemplo, por ocasião da Operação Urbana Centro que, talvez por isso, tornou-se de fato um "mico". Evidentemente, tais investimentos não são "oficialmente" computados nos custos da Operação, permitindo a argumentação de que as obras dela decorrentes "se pagam" graças ao mercado. Em segundo lugar, para efetuar as melhorias viárias na área da operação, é necessário promover uma série de desapropriações. Embora seus custos sejam oficialmente computados, também não é dito que essas desapropriações geram inúmeros processos contra a prefeitura, e conseqüentemente, um significativo volume de precatórios que, em compensação, não são computados naqueles custos. A Operação Urbana Faria Lima foi, sem dúvida, um exemplo paradigmático desses fenômenos. Primeiro, porque ela sequer conseguiu arrecadar o que precisou gastar, pelo menos se seguirmos a pouca documentação oficial disponível sobre ela. Segundo, porque os precatórios e as obras "paralelas" não computados exacerbam exponencialmente o volume dos investimentos públicos lá realizados. Senão, vejamos.

O custo previsto das obras a realizar na área da operação era, segundo documento da Sempla de dezembro de 2000, de U\$ 150 milhões, incluindo U\$ 120 milhões para as desapropriações (PMSP/Sempla, 2000-2001:7), o que daria, em valores de outubro de 2002, o montante de R\$ 378.116.275,20²¹¹. No final de 2000, a Sempla anunciava ter arrecadado U\$ 42 milhões, ou seja, R\$ 105.872.557, em valores de outubro de 2002, apenas um terço do necessário para cobrir os gastos. Cerca de um ano depois, em setembro de 2001, já na gestão Marta Suplicy, documento do grupo de estudo formado para analisar a operação urbana²¹² dava conta de uma arrecadação de 217.229.987 UFIRs,

²¹¹ Atualização pelo índice IGP-DI, segundo fatores de conversão FUNDAP, Indicadores DIESP, São Paulo, v.11, n.º 92, set/nov. 2002. Válido para todos os cálculos do parágrafo.

²¹² Sempla – Diretoria de Projetos Urbanos; "Estudo para fixação de critérios e procedimentos de referência para propostas interessadas à área indiretamente beneficiada da Operação Urbana Faria Lima", Grupo de Trabalho inter-secretarias, criado pela portaria 131 do Gabinete da Prefeita, Setembro de 2001.

correspondente a R\$ 231.154.429,20 (embora tal unidade já tivesse sido extinta em outubro de 2000). Em valores de outubro de 2002, tem-se o montante arrecadado de R\$ 275.294.020,30. Concluindo, percebe-se uma **diferença a pagar**, entre os gastos com as obras viárias (R\$ 378.116.275,20) e o capital arrecadado com a venda de solo-criado (de R\$ 275.294.020,30), **de mais de cem milhões de reais!** (R\$102.822.254,90, em valores de outubro de 2002).

Quanto aos precatórios, nem mesmo uma Comissão Parlamentar de Inquérito da Câmara Municipal de São Paulo, no ano de 2002, foi capaz de definir o total específico das dívidas relativas às desapropriações na avenida. Em entrevista à Revista Istoé, em 16 de maio de 2001²¹³, o Secretário de Finanças do Município, o sr. João Sayad, declarou que o total de precatórios devidos pelo município estaria em torno de 4,5 bilhões de Reais. Segundo informações reservadas da mesma secretaria, desse total, de 2,5 a 3 bilhões seriam relativos a desapropriações (cerca de 3000 precatórios). Embora o no gabinete do secretário tenha-se emitido reservas quanto a esses valores, que estariam subestimados, podemos nos lançar em algumas hipóteses matemáticas muito pouco precisas, mas que podem dar uma vaga idéia do montante devido quanto às desapropriações da Faria Lima. Sabendo que na avenida ocorreram cerca de 400 desapropriações, e que os cerca de 3000 precatórios relativos a desapropriações somariam cerca de R\$ 3 bilhões (em valores de maio de 2001), uma regra de três, indicaria que seria de cerca de 400 milhões de Reais o montante devido em processos de desapropriação na avenida. Em valores de outubro de 2002²¹⁴, teríamos então, a acrescentar aos 100 milhões dos custos de obra não cobertos, mais um montante de R\$ 497,45 milhões. **No total, a operação Urbana Faria Lima, apesar do discurso de que ela "se pagaria" através da parceria com a iniciativa privada, custou aos cofres públicos, até aqui, mais de meio bilhão de reais!**

Vale ainda observar que a operação urbana ainda fica sujeita aos desvirtuamentos típicos do Estado patrimonialista, aumentando ainda mais seu prejuízo social. De fato, se há uma mobilização pública para favorecer os empreendedores imobiliários, não é de surpreender que os líderes políticos envolvidos também tenham a receber, nessa troca, alguma vantagem. Assim, o jornal O Estado de S.Paulo de 25/06/95 noticiava:

²¹³ Revista Istoé, n.º 1650, 16/05/2001.

²¹⁴ Fundap, índices indicadores DIESP, op.cit.

"A região do Largo da Batata, dominada por casas simples e comércio popular, terá valorização mínima de 100% quando as obras da Faria Lima estiverem concluídas. Entre os proprietários que vão se beneficiar com a explosão imobiliária da área está o advogado e empresário Calim Eid, coordenador de duas campanhas eleitorais de Paulo Maluf, e que tem pelo menos 20 imóveis na região".²¹⁵

O nome de Júlio Neves aparece novamente na Operação Urbana Faria Lima. Amigo pessoal do então prefeito Paulo Maluf, como já dito, coube ao arquiteto a "missão" de projetar o traçado da nova Faria Lima. O, nome do arquiteto também aparece como autor de inúmeros projetos na região, assim como, aliás, o do arquiteto Ruy Othake. É interessante como, em sua análise sobre a "máquina de crescimento" e a utilização dos equipamentos culturais como alavanca para grandes operações imobiliárias, Otilia Arantes comenta o papel de um pequeno círculo de festejados arquitetos internacionais, os "arquitetos-empresendedores", que se tornaram peças-chave para intervenções como as do *Guggenheim* de Bilbao ou do próprio *Beaubourg*, em Paris. À nossa maneira, se não temos em São Paulo um Frank Ghery ou um Renzo Piano para fazer esse papel, nomes como os de Ruy Othake e Júlio Neves cumprem bem sua função: enquanto Othake inseriu, em seu desproporcional edifício para o laboratório Ache, um centro cultural batizado com o nome da sua mãe, Thomie, sempre é bom lembrar que Julio Neves, por sua vez, transita no campo da alta cultura da cidade, sendo inclusive o atual presidente do Museu de Arte de São Paulo, o MASP.

"...não é de estranhar que o arquiteto-urbanista tenha se tornado um dos operadores-chave desta máquina, reunindo num só personagem o manager (o planejador-empresendedor identificado por Peter Hall) e o 'intermediário cultural'" (Arantes, Maricato e Vainer, 2000:30)

O arquiteto Júlio Neves também se viu envolvido em um interessante caso de "premonição", elucidativo de seu grau de conhecimento das operações promovidas pela "máquina de crescimento" na região da Faria Lima. Ainda no final da década de 70, conta a urbanista e professora Maria Lúcia Refinetti²¹⁶, da FAUUSP, então técnica da COGEP - Coordenadoria Geral de Planejamento da Prefeitura de São Paulo, chega àquele departamento o pedido de aprovação de um edifício na região em que seria implantada, vinte anos depois, a nova avenida Faria Lima. O projeto de lei para o alargamento da avenida já existia (lei 7104/1968), Os técnicos da prefeitura estranharam o fato daquele prédio ter um enorme frontispício (que lhe daria posteriormente o seu nome, L'Arche), usado

²¹⁵ Citado por Nádia Someck e outros, in "O desenvolvimento da Operação", Paper Lares 2000, USP.

²¹⁶ Em entrevista ao autor

como entrada lateral, e voltado para a divisa do lote. Coincidentemente ou não, décadas depois, o traçado da avenida Nova Faria Lima passaria exatamente pela lateral do prédio, hoje ocupado pelo HSBC. Vale lembrar que o projeto da nova avenida foi confiado pelo prefeito Paulo Maluf ao arquiteto... Júlio Neves, que já havia aliás proposto uma "versão inicial" de sua idéia, chamada Boulevard Zona Sul, na gestão Jânio Quadros (1985-1988) (Fix, 2000:96). Sem dúvida, um incrível feeling empresarial do arquiteto-empresendedor.

Não bastassem os "desvirtuamentos" acima comentados, o fato é que até mesmo os procedimentos legais parecem contribuir para a verdadeira "apropriação indevida" da Operação Urbana Faria Lima. Sua justificativa "técnica" inicial era a de que a extensão da nova avenida permitiria completar o projeto do mini-anel viário, 1968 (PUB), retomado no Plano Metropolitano de Transportes de 69, no Plano Viário de 1971, no Plano de Vias expressas de 1973, e no Plano Sistran de 75-76 (Carlos, 2001), o que aparece como principal argumentação favorável à operação no Estudo de Impacto Ambiental – EIA, realizado pela empresa *Tetraplan Consultoria e Empreendimento*²¹⁷.

Assim, na construção de uma legitimação para as grandes operações imobiliárias promovidas pela máquina de crescimento, que em São Paulo tomaram a forma das Operações Urbanas, os Relatórios de Impacto Ambiental têm assegurado um importante papel, mesmo porque sua obrigatoriedade jurídica lhes confere certo caráter "imparcial" e dificulta ainda mais o questionamento da ideologia dominante. Vários autores destacaram tal fato, sendo que Fix (2001) e Ana Fani Carlos (2001) se detiveram mais detalhadamente sobre o assunto.

Fix, por exemplo, mostra como, no caso da Operação Urbana Água espraçada, a questão da remoção dos favelados da área da Berrini e seu conhecido deslocamento para a represa Guarapiranga foi simplesmente ignorado tanto no Relatório de Impacto Ambiental – RIMA quanto na audiência pública para sua aprovação no Conselho Municipal de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável – CADES. Nessa ocasião, o cinismo dos responsáveis pela questão ambiental na cidade de São Paulo os levou a limitar suas preocupações com as "grandes árvores" que poderiam ser eventualmente derrubadas na construção

217

da avenida (Fix, 2001:97). Já Ana Fani Carlos argumenta que, em relação ao EIA da Operação Urbana Faria Lima,

“Permeado por afirmações superficiais que desconsideram a prática socioespacial e minimizam os efeitos do projeto sobre a área e sobre a vida dos habitantes, o relatório apresenta uma leitura ‘legal’ e ‘técnica’ da OUFL²¹⁸ tomando como ponto de partida o que normalmente aparece como conclusão de um estudo. Na realidade o relatório desenvolve um raciocínio truncado e incoerente, tendo como pressuposto a idéia de que o projeto é imperativo para a metrópole.

... O Relatório de Impacto Ambiental representa, à medida que abdica de uma análise crítica da proposta ... o triunfo do institucional, no qual o ‘saber científico’ subjugado ao poder do Estado, produz um discurso ideológico que embasa e legitima a gestão política do espaço, que aparece sob o discurso da proteção ambiental”.

Uma clara descrição de mais uma faceta da forte carga ideológica que reveste as dinâmicas de produção do espaço na cidade.

Mas talvez o maior problema na argumentação de que a Operação Urbana Faria Lima "se paga" está na escamoteação dos elevadíssimos investimentos realizados na região, visando dar-lhe a valorização necessária para que, justamente, a operação urbana pudesse decolar. Evidentemente, esses custos não são computados como parte da operação, apesar de significarem uma fenomenal inversão de prioridades nos gastos públicos municipais, direcionando-os para a sobrevalorização de uma região já valorizada, em detrimento de intervenções certamente mais urgentes na cidade informal.

Tais investimentos não se limitam, aliás, à região diretamente ligada à área da operação, embora sejam eles os mais elevados. De modo geral, um conjunto de investimentos, a quase totalidade em projetos de melhoria do sistema viário, foi realizado também na região próxima à da operação urbana Águas Espraiadas. Esse desequilíbrio na localização dos investimentos não é uma novidade, já tendo sido destacado por Maricato (2000:141) e apontado na época pela mídia:

"Durante seu governo, o prefeito Paulo Maluf (PPB) gastou R\$ 3 bilhões em apenas 15 obras viárias em São Paulo, as mais conhecidas são o túnel sob o parque do Ibirapuera, a Av. Água Espraiada, o túnel sob o Rio Pinheiros e o complexo Jacú-Pêssego. (...) Em função desses gastos, a dívida do município aumentou em R\$ 2,6 bilhões nos últimos dois anos da Gestão Maluf. (Folha de S.Paulo, 9 de janeiro de 1998, pg 1-8)

²¹⁸ OUFL – Operação Urbana Faria Lima.

Corroborando a afirmação de que as gestões Maluf e Pitta foram as que mais se empenharam em patrocinar investimentos de valorização das "frentes imobiliárias", Marques e Bichir (2002:21) mostram que essas duas gestões "se destacam pela maior proporção de investimentos destinados às áreas das classes altas, que receberam aproximadamente 50% dos recursos" destinados à Secretaria de Vias Públicas (SVP). Os autores mostram como há uma visível diferença entre essas administrações e as de Mário Covas e Luiza Erundina, que apresentam, sempre quanto aos gastos da SVP, "perfis altamente distributivos, com as proporções de investimentos destinados a áreas classificadas como de classes baixas superando muito as destinadas para áreas de classes altas".

Eduardo Nobre também observou o fato, mostrando que "a Secretaria de Vias Públicas recebeu no primeiro quadrimestre de 1995 quase a metade do orçamento da prefeitura (46%), enquanto a área social, da habitação, da educação, da saúde e bem-estar juntas receberam 21% (Jornal da Tarde, 1995)". Essa informação é corroborada pelo gráfico abaixo, que mostra um aumento significativo na porcentagem do orçamento destinada àquela secretaria na gestão Maluf.



Fonte: elaboração do autor sobre dados cedidos por Eliane Pimenta – Assessoria Econômica do Gabinete do vereador José Eduardo Cardoso. "Gastos SVP-PMSP".

Enquanto nos dois últimos anos da gestão Luiza Erundina foram empenhados na SVP 7,51% e 10,29% do total do orçamento municipal, esse valor pula para um pouco mais de 20% nos dois últimos anos da gestão Paulo Maluf²¹⁹. Ao sair do governo, em função desses altos investimentos viários, Paulo Maluf deixou para seu sucessor, Celso Pitta, uma dívida de R\$ 7,67 bilhões, mais do que o

²¹⁹ Embora haja uma discrepância entre os valores aqui levantados e os apresentados em Marques e Bichir, que apontam, para o ano de 1993, um comprometimento de 27% dos gastos em SVP (Marques e Bichir, 2002:9).

orçamento anual do município (cerca de R\$ 7,5 bilhões em 96). Assim, explica-se a dificuldade do novo prefeito em efetuar altos investimentos viários nos moldes de Maluf, o que se verifica na drástica queda nos percentuais de investimentos da SVP em relação ao orçamento total entre 1997 e 2000 (gestão Pitta).

Seria interessante saber, então, qual o volume exato de dinheiro público investido nas principais obras feitas na região da "centralidade terciária" da marginal Pinheiros. Trata-se dos túneis sob o Rio Pinheiros e sob o Parque do Ibirapuera, da melhoria da avenida Juscelino Kubitschek, da canalização do córrego da Água Espreada e construção da avenida do mesmo nome, e das melhorias na linha de trem que passa ao longo do eixo da Av. Berrini. Somando estes gastos aos já computados da Operação Urbana Faria Lima, poderemos ter uma idéia do volume total de investimentos que a "frente imobiliária" da "centralidade terciária" da marginal Pinheiros representou.

Os dois túneis citados foram as obras mais significativas da administração de Maluf. Extremamente polêmicos pelo seu alto custo, e sobretudo pelo fato de não permitirem a passagem de ônibus, visavam, na sua justificativa técnica, permitir a continuidade do eixo centro-bairro via av. 23 de Maio, criando uma conexão direta com o rico bairro do Morumbi. As obras envolveram não só a construção dos dois túneis, mas também a reurbanização da avenida Juscelino Kubitschek, em um projeto batizado de "boulevard Juscelino". A questão dos custos nunca deixou de ser polêmica, sendo até hoje alvo de investigações, devido aos fortes indícios de superfaturamento, em mais uma faceta das vantagens que a "máquina de crescimento urbano" pode proporcionar. Recentemente, laudo especializado encomendado pela prefeitura de São Paulo apontou fraude de R\$ 6,8 milhões relativos à cobrança de colunas de concreto superdimensionadas, envolvendo o consórcio CBPO-Constran. Estima-se que isto seja apenas uma parte das irregularidades²²⁰.

Os levantamentos exatos dos investimentos públicos feitos nessas obras não são simples, e não eram evidentemente difundidos nas gestões Maluf e Pitta, embora fossem informações públicas. Somente na atual gestão conseguimos obter os valores exatos junto à EMURB. Pelos dados obtidos, gastou-se no complexo viário Ayrton Senna, que engloba o túnel sob o Ibirapuera e o

²²⁰ "Laudo atesta fraude de R\$ 6,8 mi em obra", *Folha de S. Paulo*, 12 de maio de 2002, pg. C1.

Cebolinha, a soma de R\$ 1.085.223.192²²¹, em valores atualizados para outubro de 2002, ou seja mais de 1 bilhão de Reais. No túnel sob o Rio Pinheiros, num projeto que compreendeu também a ponte Eugênio Goldfarb sobre o mesmo rio, gastaram-se mais R\$ 595.871.375,8²²². No Boulevard Juscelino, mais R\$ 59.124.811,39 milhões²²³. O investimento total somente na área da avenida chega, portanto, a cerca de 1,74 bilhão de reais (valores de out. 2002).

A terceira grande obra viária da gestão Maluf dentro da região de estudo situa-se mais diretamente inserida na área próxima da marginal Pinheiros. Trata-se, como foi dito, da canalização do córrego e da construção da av. Água Espraiada. Neste caso, foram gastos nas obras R\$ 985.479.091,50, em valores de outubro de 2002²²⁴.

Temos portanto um total de cerca de 2,7 bilhões de Reais investidos nessas obras viárias. Os túneis sob o Ibirapuera e o rio Pinheiros foram inaugurados, respectivamente, em outubro e novembro de 1995, ou seja, ainda no terceiro ano da gestão Maluf. O quinto trecho da av. Água Espraiada (representando cerca de 80% do projeto final) foi aberto em 15 de abril de 1996. Ambas as obras foram iniciadas no final de 1993, primeiro ano do mandato. Podemos dizer que cerca de 90% dessas obras foram realizadas nos anos de 1994 e 1995. Nesses dois anos, a Secretaria de Vias Públicas desembolsou cerca de 3,95 bilhões de Reais²²⁵. Ou seja, se considerarmos 90% de R\$ 2,7 bilhões, teremos cerca de 2,43 bilhões gastos, de um orçamento de 3,95 bi. Assim, **constata-se que a gestão Maluf foi capaz de empenhar pouco mais de 60% do orçamento previsto para obras viárias em toda a cidade em apenas três obras localizadas justamente na região destinada a ser a "centralidade global" da capital.**

Às obras viárias de responsabilidade municipal, somam-se aquelas feitas pelo governo estadual na melhoria da infra-estrutura de transporte ferroviário. Mais recente do que as obras de Maluf, a linha C da CPTM, que margeia o rio

²²¹ R\$ 859.114.407,11 - em valores de maio de 2001 atualizados pelo índice IGP/Indicadores DIESP/Fundap, para outubro de 2002. Fonte EMURB.

²²² R\$510.576.291,90 - em valores de maio de 2001 atualizados pelo índice IGP/Indicadores DIESP/Fundap, para outubro de 2002. Fonte EMURB.

²²³ R\$ 50.361.442,70 - em valores de maio de 2001 atualizados pelo índice IGP/Indicadores DIESP/Fundap, para outubro de 2002. Fonte EMURB.

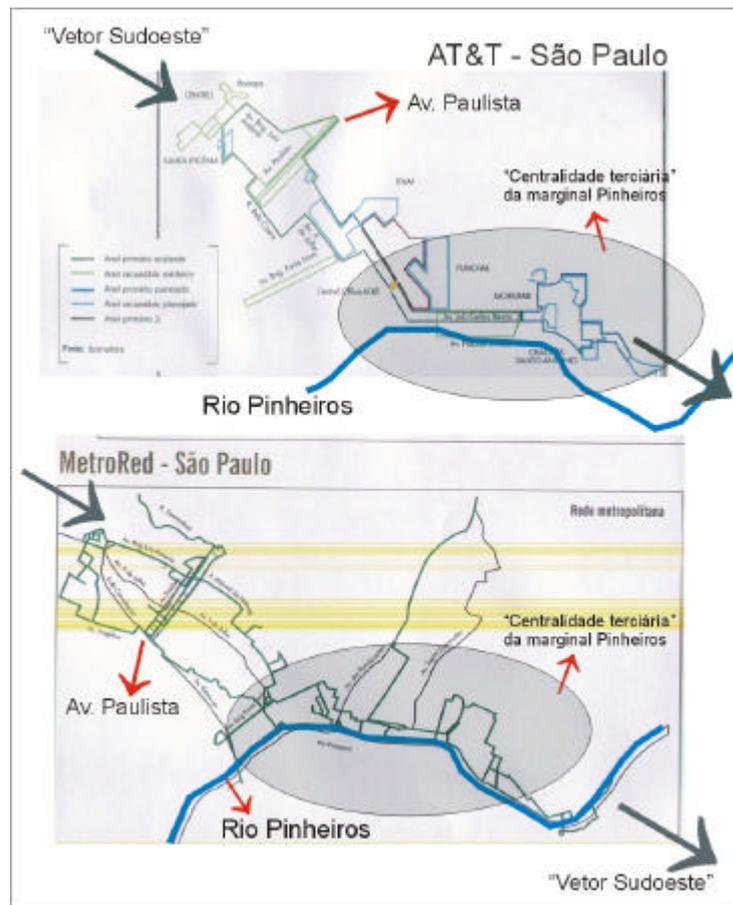
²²⁴ R\$ 792.415.333,13, valores de maio de 2001, atualizados pelo índice IGP/Indicadores DIESP/Fundap, para outubro de 2002. Fonte EMURB.

²²⁵ R\$ 1.460.408.563,00 em 1993, e R\$ 2.496.587.511,00 em 1994, totalizando nos dois anos R\$ 3.956.996.074,00 - valores atualizados pelo índice IGP/ indicadores DIESP/Fundap, para outubro de 2002. **Fonte:** Eliane Pimenta: Assessoria Econômica do Gabinete do Vereador José Eduardo Cardoso.

Pinheiros justamente na altura da "centralidade terciária", recebeu sete novas modernas estações e dez novas composições alemãs, equipadas com ar condicionado. Não haveria nada de surpreendente nisso não fosse o fato que esse não é definitivamente o padrão dos trens de periferia paulistanos. Aliás, no restante da rede, cujos usuários também mereceriam a comodidade, os trens não forma trocados. Além disso, os novos trens circulam apenas no trecho "nobre" da linha C, bastante vazio se comparado aos outros trechos de periferia. Nessas obras, foram investidos cerca de R\$ 450 milhões nas sete novas estações ao longo da marginal Pinheiros, e mais U\$ 70 milhões, ou cerca de R\$ 252 milhões nas novas composições de trem²²⁶.

Há, por fim, os investimentos indiretos relativos à renúncia de taxaço, por parte do Poder Público, dos cabeamentos subterrâneos instalados para suprir os edifícios inteligentes da "nova centralidade terciária". Os cabos óticos, os chamados *backbones*, estão de fato sendo instalados na cidade sem qualquer tipo de tributação, o que representa, na forma de incentivo, um significativo investimento estatal. Como se vê no mapa abaixo, representando as redes existentes e planejadas de *backbones* terrestres da AT&T e da MetroRed em São Paulo, as instalações seguem, exatamente, o eixo sudoeste. Enquanto a rede existente da AT&T está na Paulista e já chega à Berrini e Nações Unidas, vê-se o planejamento de expansão para a Chácara Santo Antônio. Tais investimentos não podem ser computados, mas não deveriam deixar de ser lembrados, já que representam mais uma forma de favorecimento, através da isenção de impostos, permitindo a instalação de importante fator de diferenciação e valorização das "frentes imobiliárias".

²²⁶ À taxa de 1:3,6, fevereiro de 2003, fontes: CPTM, <http://www.stm.sp.gov.br/noticias/nt-137.htm>; "Mais quatro trens alemãs da CPTM entram em operação no dia do aniversário da cidade" e "Linha C fica pronta em 200".

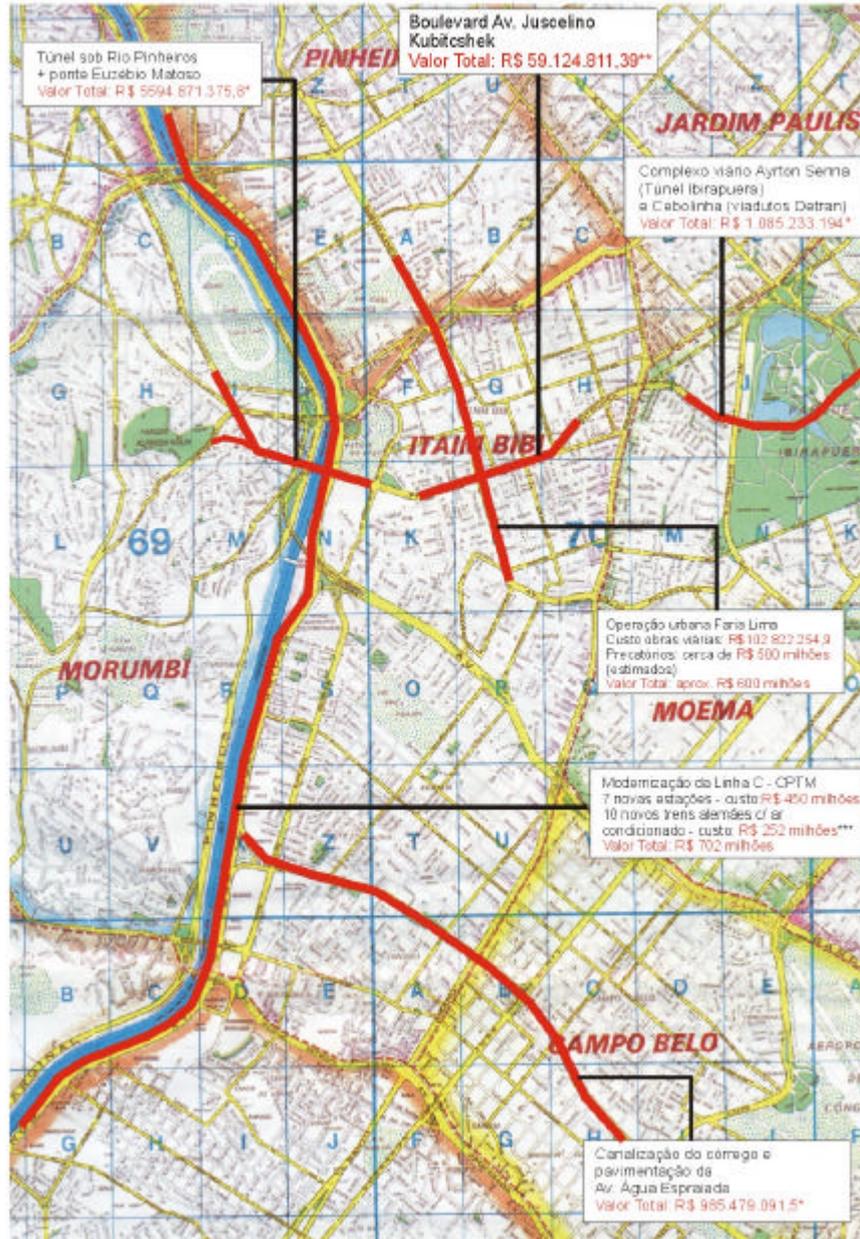


Rede de backbones terrestres AT&T e Metro Red - São Paulo.

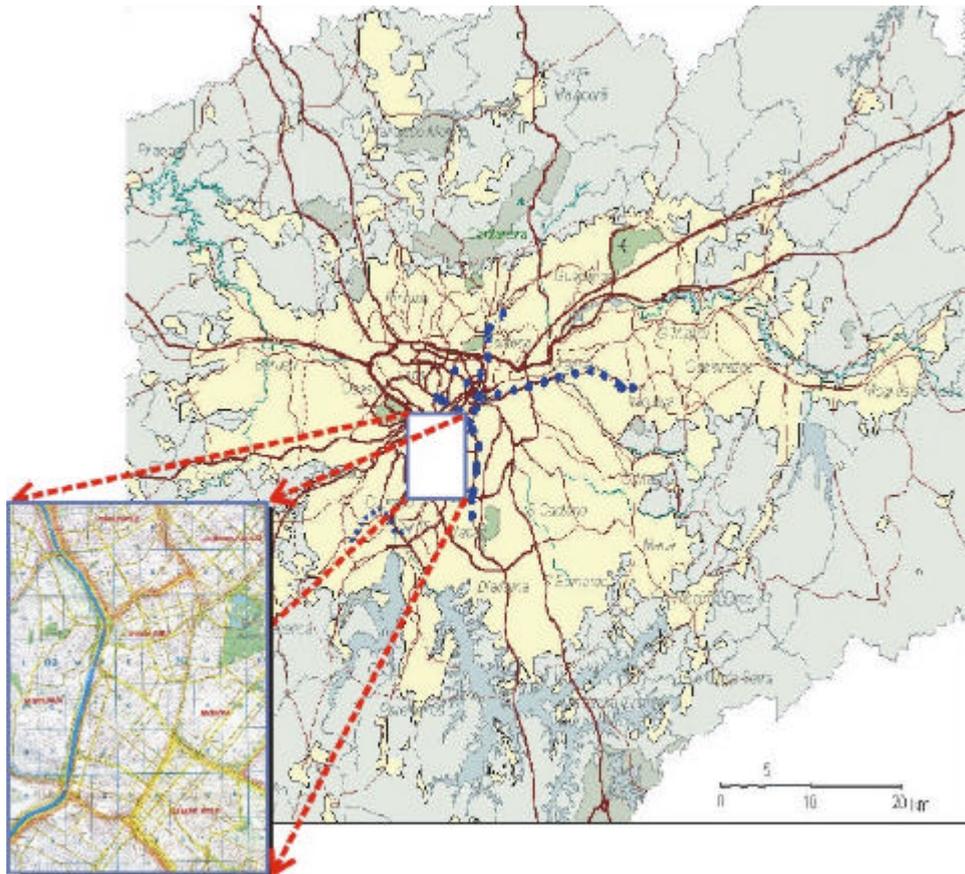
Fonte: Atlas Brasileiro de telecomunicações, Teletime 2001, elaboração do autor.

Temos então, somando todos os investimentos públicos na área da "frente imobiliária" da centralidade terciária da marginal Pinheiros, a saber, os custos da Operação Urbana faria Lima e seus precatórios, as obras viárias de Maluf e de Pitta, e as melhorias da linha C da CPTM, **um total de 4 bilhões de Reais de dinheiros público investidos em uma área de cerca de 100 km²!**

Investimentos públicos em obras viárias e metrô na região da Marginal Pinheiros



* Fonte: EMURB - Valores atualizados pelo índice IGP/DIESP-Fundap para outubro de 2002
** Fonte: EMURB - Valores divulgados em outubro de 2001 - atualização índice IGP/Dieesp-Fundap
*** Fonte: CPTM - Valores divulgados em US Dólar, convertidos a 1,3,6 (fevereiro de 2003)



5.5.2 No que resultam esses investimentos?

Os resultados de todos esses investimentos não poderiam ser outros: a significativa valorização da região, respondendo às expectativas de rentabilidade dos empreendedores que conseguiram canalizar as ações do Poder Público para a sua "frente" de atuação. O preço do m² na avenida Berrini passou, em cerca de 15 anos, de U\$ 100,00 para cerca de U\$ 2000,00. Segundo Paulo Kaufmann, construtor atuante na região da Faria Lima,

“Um ano depois de inaugurado o novo trecho da Avenida Faria Lima, o mercado imobiliário viveu um boom de investimento na região que chegou a 125 milhões de reais somente em lançamentos recentes. Vários terrenos vagos, na avenida começam a dar lugar a empreendimentos imobiliários de grande porte, principalmente na parte nova entre as avenidas Cidade Jardim e Hélio Pelegrino .. é um bom negócio construir ali” (Folha de S.Paulo, 24 de agosto de 1997, apud Carlos, 2002:103)

Ironicamente, e mostrando que a questão "centralidade terciária" não é forçosamente o aspecto mais importante das movimentações da "frente

imobiliária", não foi o trecho da Marginal Pinheiros ou da Berrini, onde se localizam os mega-projetos terciários, que sofreu a maior valorização. Comprovando o efeito fantástico da Operação Urbana Faria Lima e suas obras adjacentes (os túneis) para dinamização do mercado, são hoje a Vila Olímpia e a Vila Funchal, que ficam justamente no eixo de conexão entre a Nova Faria Lima e a avenida Berrini, as áreas mais cobiçadas pelo mercado, assim como o cruzamento das avenidas Nova Faria Lima e Juscelino Kubitschek, que recebeu vida nova com a obra do Boulevard JK. A placa de lançamento do *Continental Square*, justamente nessa região, não deixa dúvidas sobre para quem os investimentos viários na região realmente irão servir. Aludindo à junção das avenidas Nova Faria Lima e Berrini como "a megafusão mais esperada do mercado", a placa apresenta mais um empreendimento multifuncional na "frente imobiliária" da região da Marginal Pinheiros.



Foto: Rodrigo "Jack" Izecson

Segundo Ana Fani Carlos (2001), entre 86 e 90, o maior número de lançamento de prédios comerciais e de serviços se deu, justamente, na Vila Olímpia, que concentrou 50% dos lançamentos de edifícios de escritórios.

Nos dizeres de Adriano Sartori, da *CB Richard Ellis*, "a Av. Juscelino Kubitschek tem hoje o aluguel do metro quadrado mais alto da cidade após a Av. Paulista, tendo 'quebrado' a região da Marginal Pinheiros" (entenda-se, no palavreado do setor, pois a região da marginal está longe de "quebrar", tendo sido apenas ultrapassada no valor fundiário e imobiliário pela área da JK). Assim, segundo ele, essa região tende a se fixar como uma região intermediária entre a Paulista e a Marginal Pinheiros, atraindo os clientes mais ricos, a saber, os da área

financeira. Quem circula pela esquina das Avenidas Faria Lima e Juscelino Kubitschek pode verificar *in loco* tal realidade. Há cerca de 6 mega-edifícios em construção naquela restrita área.



Esquina das avenidas JK e Nova Faria Lima – Itaim Bibi, São Paulo. Vê-se as palmeiras de R\$ 3 milhões, instaladas pela Emurb em 2002.

Ainda assim, vê-se que, como mostraram os dados empíricos do capítulo 2, a Avenida Paulista ainda mantêm, em que pesem os esforços de outras "frentes", o status de região mais cara da cidade. Ana Fani Carlos (2002:97) mostra como entre 1990 e 1996, em consequência da abertura permanente de novas frentes de crescimento, a Paulista de fato perdeu parte de sua participação percentual no total de área construída na cidade, caindo de 39,6% para 33,3%. Pelos dados e pelo marketing dos agentes do mercado, seria de esperar que tal queda se desse em favor de um aumento importante da participação da Faria Lima e da marginal do rio Pinheiros. Ana F. Carlos mostra entretanto que, nesse mesmo período, essas duas áreas também perderam em participação, embora em um ritmo menor, caindo de 10,6% para 9,2% e de 11,2% para 10,9% do total de área construída na cidade, respectivamente, em favor da Vila Olímpia, a área que mais cresceu, como já dito.

Tais dados corroboram a dinâmica de intensa autofagia entre as diferentes "frentes" do mercado, e até entre micro-regiões dentro de uma mesma frente, como no caso da Vila Olímpia, que está dentro da região de mercado da marginal Pinheiros. A pergunta que se faz naturalmente é a seguinte: **a cidade de São Paulo tem demanda, ou seja fôlego econômico do seu setor de serviços, para responder à toda essa atividade imobiliária, à cada uma das "frentes terciárias" que se criam?** Essa é uma questão difícil de responder. Entretanto, parece-nos que justamente porque a demanda se faz mais escassa do que a oferta é que o discurso ideológico da cidade-global torna-se ainda mais estratégico para os interesses da "máquina de crescimento".

Isto porque, como vimos nos capítulos anteriores, o discurso da "cidade-global" é antes de tudo um discurso de demanda. A "cidade-global" é justamente aquela

capaz de responder às supostas "demandas" criadas pelos "vínculos" com a economia globalizada. Existam ou não essas demandas, dizer que elas existem, e convencer a todos disso – o que é o papel da ideologia – fará com que se possa manter o frenético ritmo de investimentos públicos e privados em torno das chamadas "centralidades terciárias". Por mais que o chamado "terciário avançado", como visto no capítulo 2, tenha participação incipiente na economia da cidade. Assim, os empreendedores urbanos se esforçam em lançar a cada dia novas "frentes" sempre mais diferenciadas e modernas, supostamente para atender às exigências cada vez maiores da "demanda" das empresas "globalizadas". Vimos nos primeiros capítulos que, de fato, os lançamentos terciários na região da marginal Pinheiros respondem diretamente à demanda de empresas multinacionais, cuja ligação "global" é tão antiga quanto a economia brasileira é dependente do capitalismo internacional. Embora não haja nada de novo nisso, a literatura especializada sempre assinala a presença de "multinacionais" de grande porte na região da Berrini e da Marginal Pinheiros. Um estudo mais atento, porém, mostra que, como se vê no Anexo, de 54 empresas instaladas na região que deram a informação, 49 eram locatárias. Um sinal da extrema fragilidade do mercado, já que uma crise econômica maior pode levar à saída dessas firmas (no caso das sedes de indústrias, sempre há a possibilidade delas se deslocarem para as sedes fabris, para conter gastos). O resultado disso é que a cidade parece viver sob o risco constante de ocorrência de uma "bolha especulativa", nos moldes do que se viu em vários países do mundo, como comentado no capítulo 4.

Até quando essa dinâmica irá durar? Aparentemente, ela é infinita, enquanto durarem as possibilidades de coalizões proveitosas com o Poder Público, enquanto o discurso ideológico da "cidade-global" surtir efeitos, enquanto houver, enfim, alguma demanda capaz de alavancar mais e mais empreendimentos, por mais que essa dinâmica não vá nunca permitir uma resposta realmente efetiva para os verdadeiros e graves problemas que a cidade enfrenta. Assim, o mercado continua a alimentar a "máquina de crescimento", extinguindo ele mesmo as áreas que já tenham recebido sua cota de investimentos e já estejam caminhando para uma saturação dos negócios. A Paulista, por exemplo, apesar de manter sua situação de liderança terciária, é comumente apontada como decadente, incapaz de responder "às demandas do mercado" por edifícios cada vez mais "inteligentes". Em 30 de abril de 2000, o Jornal da Tarde publicava ser *"consenso entre urbanistas e arquitetos que a deterioração da Berrini foi provocada pelo próprio poder público, que não se*

preocupou em criar um plano para o local"²²⁷. Não só a deterioração da avenida mais "moderna" da cidade, onde se concentram todos os mega-projetos mais recentes, parece ser fato consumado, como apreende-se do artigo que a culpa é, justamente do Estado. Se para os empreendedores por detrás dessa visão os 4 bilhões de reais investidos na região não foram suficientes para garantir a "frente" que a avenida representa, para os que ainda atuam nela, a opinião é outra. O boletim eletrônico DataBolsa nº25, da BIESP, noticiava em 2001, em contrapartida, que "o estoque de m² úteis de escritórios de alto padrão na Berrini aumentou quase dez vezes em relação ao início dos anos 90", e que entre os "principais fatores para a valorização da região" destaca-se justamente, **a presença do Estado**, através das "intervenções urbanas em obras viárias". Em quem acreditar? A construção ideológica da "deterioração" urbana parece não ter fim, ou ao menos não cessará enquanto os agentes da "máquina de crescimento" encontrarem clientes para seus empreendimentos, ou espaços físicos para construí-los.

5.6 O jogo acabou?

Quando da eleição, em janeiro de 2000, do governo petista de Marta Suplicy, estudiosos da questão imobiliária pensaram que, talvez, os dias da "máquina de crescimento" paulistana estivessem contados. Entretanto, a ideologia da "competitividade urbana" já havia se enraizado o suficiente para confundir até os urbanistas de esquerda. A idéia da inexorabilidade dos processos de transformação urbana alavancados por altos investimentos públicos em obras viárias já havia se enraizado o suficiente para torná-los um "fato consumado" ideológico que se mantêm até hoje. Já comentamos acima o recente "lançamento" da cidade como candidata a sede dos Jogos Olímpicos. Comentamos também que uma das primeiras iniciativas do novo governo foi, ainda no ano de 2000, a aprovação da continuação da Operação Urbana Águas Espraiadas, orçada em mais um bilhão de reais. Mais uma vez, o discurso de que esses recursos "sairiam da iniciativa privada" foi o grande argumento justificador da operação.

²²⁷ "Benefícios para a cidade e população" – Portal Estadão – Jornal da Tarde, 30 de abril de 2000.

Além disso, a prefeitura manteve a iniciativa dos CEPACs, instrumentos muito criticados por atrelarem o planejamento urbano aos interesses do capital. Sobre eles já havíamos comentado, em 2001, em artigo na *Folha de S.Paulo*, que:

"A idéia dos CEPACS é a seguinte: a prefeitura, em comunhão com o mercado, define áreas em que haja interesse da iniciativa privada pela venda da exceção à Lei de Zoneamento e nas quais a infra-estrutura urbana permita tal adensamento adicional, para promover as chamadas "Operações Urbanas". A novidade é o lançamento antecipado no mercado financeiro de títulos equivalentes ao valor total desse estoque de potencial construtivo "a mais", os Certificados de Potencial Adicional de Construção – CEPACs, gerando recursos imediatos ao Poder Público.

... Um primeiro problema dos CEPACs é a desvinculação que o título cria entre a compra do potencial construtivo e a posse do lote. Como qualquer um pode comprar o título, tendo ou não lote na região, e seu valor – como com qualquer título financeiro – pode variar, gera-se um novo tipo de especulação imobiliária, "financeirizada".

...Os CEPACs – e conseqüentemente as operações urbanas em que serão lançados – são encarados apenas como uma fonte de recursos. Como a Prefeitura precisa de dinheiro, buscará ... multiplicar ao máximo as operações urbanas. Nesse caso, institucionaliza-se a especulação imobiliária como elemento motivador da renovação urbana na cidade. A conformação de seu desenho não se dá em função da ação planejada do Poder Público e das prioridades urbanas que ele estabeleça a partir da demanda participativa da população (sobretudo dos 70% excluídos), mas se subordina ao interesse do mercado, que justificará ou não as operações.

... É evidente que o mercado só se interessa por áreas nas quais vislumbrem certa valorização que justifique a compra do potencial construtivo adicional. O CEPAC exacerba essa lógica, pois sendo um título, ele só funciona se for valorizado. Senão, torna-se um "mico". Ou seja, os títulos só podem ser lançados em áreas que interessem ao mercado, ou alguém imagina que a iniciativa privada compraria CEPACs no Jd. Ângela ou em Guaianazes? Além disso, a prefeitura terá que investir pesadamente em obras que potencializem sempre mais a valorização dessas áreas, e portanto dos CEPACs a elas relacionados²²⁸.

Essa lógica, a do uso dos instrumentos urbanísticos como forma de arrecadação face às dificuldades financeiras da prefeitura, parece também ter sido determinante para o lançamento de mais uma dezena de operações urbanas pela cidade, por ocasião do Plano Diretor de 2002. Sob o título "Marta busca

²²⁸ João Sette Whitaker Ferreira e Mariana Fix, "A urbanização e o falso milagre do CEPAC", in *Folha de S.Paulo*, "Tendências e Debates", terça 17 de abril de 200.

fôlego em operação urbana", uma reportagem da *Folha de S. Paulo* de 01 de julho de 2001, apresentava o seguinte comentário:

"sem recursos orçamentários para tocar as obras que podem mudar a cara e a dinâmica da cidade, a Prefeitura de São Paulo aposta nas operações urbanas para conseguir fazer intervenções de maior peso urbanístico. Nas palavras da prefeita Marta Suplicy, "elas são a saída para os investimentos na atual situação financeira da cidade".

A manutenção dessa lógica fez com que, além da continuação da operação Águas Espriadas, a prefeitura decidisse também rapidamente manter o projeto de junção da Nova Faria Lima com a Berrini, justamente a "megafusão mais esperada do mercado" citada logo acima. Para tal, as coalizões continuaram com força, no caso através do *Movimento Colméia*, associação dirigida por Adalberto Bueno Netto, da *Bueno Netto Gestão Imobiliária Ltda.*, acompanhado por um seleto grupo de empresários da área da Vila Olímpia. Segundo artigo do Estado de S.Paulo de 5 de novembro de 2002, *"a esperada ligação das avenidas Luis Carlos Berrini e Brigadeiro Faria Lima começa a sair do papel. Parte das obras de alargamento ... deve ter início em 2003, a cargo do Movimento Colméia, associação de empresários da Vila Olímpia"*²²⁹. A iniciativa mostra, por certo, uma mudança de rumo na política urbana da cidade, já que um ano e meio antes, em 8 de abril de 2001, a então administradora regional de Pinheiros (que se tornaria sub-prefeita posteriormente), Bia Pardi, afirmava à *Folha de S.Paulo* que a obra *"não está na ordem do dia, e há muito a ser feito antes em outras áreas da cidade"*. Sob o título *"Construtoras vendem obra não prioritária"*, o artigo reportava o óbvio: os esforços da "máquina de crescimento" para "forçar" o poder público a direcionar seus investimentos para essa "frente imobiliária". A situação não poderia se configurar mais claramente: *"Para valorizar seus lançamentos, incorporadoras e construtoras estão apostando no prolongamento da avenida Brigadeiro Faria Lima até a avenida Eng.º Luis Carlos Berrini"*. A reação da sub-prefeita, na época, mostrava absoluta ciência desse processo: *"Essas empresas ou estão distantes da realidade ou querem favorecer a especulação imobiliária"*.

Entretanto, um ano e meio depois, um a um, os encaminhamentos da Operação Urbana Faria Lima foram retomados, sem que sequer se atentasse para o fato de que a própria Prefeitura havia observado em estudo próprio, *"uma saturação da operação, apesar de o estoque permitido pela lei que criou a operação ... ainda não ter sido atingido"*. Além disso, **a inversão das prioridades, com a**

²²⁹ "Ligação Faria Lima-Berrini começa em 2003", *O Estado de S. Paulo*, 5 de novembro de 2002, pp.C1.

concentração dos investimentos da prefeitura em áreas nobres já altamente qualificadas parece sempre continuar, com o risco de se aumentar a dívida com precatórios. "O Município cuida das desapropriações", diz o texto, e "a Emurb planeja a construção de duas novas pontes sobre o rio". "Esquecendo-se" também que os 10% destinados pela lei da operação à construção de habitações de interesse social nunca foram utilizados, como aliás ressaltou a CPI criada sobre o caso, os recursos da operação continuam sendo canalizados para mais e mais obras: "Ao todo, as obras vão custar R\$ 40 milhões, obtidos pela Operação Urbana Faria Lima". Ninguém parece atentar para o fato de que a primeira parte da operação gerou até agora, como visto, um déficit de cerca de 100 milhões de Reais, ainda mais se considerarmos que, em entrevista à Folha de S.Paulo em 6 de setembro de 2002, o então presidente da Emurb, Maurício Faria, anunciava o projeto de mais três passagens subterrâneas nos principais cruzamentos da avenida Faria Lima, todas elas feitas "com recursos da Operação Urbana". Mesmo sem considerar as conhecidas limitações financeiras da dita operação urbana, tecnicamente tais intervenções já seriam questionáveis. Para o professor da Escola Politécnica da USP, Jaime Waisman, tais obras "podem ter um benefício pequeno para a quantidade de dinheiro investida"²³⁰.

O grupo responsável por mais esta "coalizão" típica da "máquina de crescimento", que aos moldes da *Associação Paulista Viva* se propõe a "repensar a Vila Olímpia", apresenta seu próprio projeto urbanístico para a região, elaborado pelo escritório *Aflalo & Gasperini*, responsável por muitos dos mega-projetos da "centralidade terciária" da marginal Pinheiros. Na ficha técnica do folheto da associação, aparece ainda, como autor dos "projetos de sistema viário/novas avenidas" o sempre presente Júlio Neves, talvez pela experiência em operações semelhantes na Avenida Paulista e na primeira fase da própria Operação Urbana Faria Lima. A autoria de um projeto urbano por parte da iniciativa privada cria o problema de constatar que o Poder Público renuncia às definições das prioridades públicas urbanas. Assim, o jornal "Colméia em Ação" nº 2 trazia as principais propostas do grupo para a cidade, entre as quais se destacava sobretudo a questão da "limpeza visual" do bairro: dos postes ao lixo, passando pelas calçadas, tudo será enterrado, limpo, reformado. Evidentemente, a abordagem imediatista resultante de políticas urbanas pensadas pelos usuários tende a se restringir à solução imediata, e não estrutural, dos

²³⁰ Folha de S. Paulo, 6/9/2002, C3.

problemas que diretamente afligem esses usuários. Assim, a questão da segurança aparece com destaque nas propostas trazidas pelo jornal: "*segurança geral, sem descanso e para todo o bairro*", diz um dos artigos, descrevendo um projeto de segurança inicialmente "*pensado para atender os 70 prédios comerciais da vila*", apesar da referência à "todo o bairro". Segundo a descrição, o bairro contaria com vigilância permanente por seguranças e câmeras, estas conectadas à internet, apenas "*para os associados*". Um sistema condizente com a "modernidade" da região, que permitirá "*identificar veículos e pessoas*" à distância. Para evitar qualquer confusão quanto à possibilidade de se configurar um projeto que extrapole as questões de segurança, mesmo que exclusiva aos "associados", para questões de "limpeza social", o artigo toma o cuidado de ressaltar que "*o serviço não atuaria prendendo criminosos, porque isso (ainda?) é papel da polícia*".

A idéia da parceria público-privada para financiar as reformas necessárias à diferenciação das "frentes imobiliárias" parece ter ganho peso, independentemente até de instrumentos como o da operação urbana. Talvez por verificar-se o fracasso das operações urbanas Faria Lima e Centro, a iniciativa privada, em seu ímpeto pelo "crescimento", agora se propõe a arcar diretamente com parte dos custos das obras. Imagina-se que os cálculos já tenham sido feitos, pois o fato é que, no caso da junção Faria Lima- Berrini, o Movimento Colméia irá financiar diretamente R\$ 10 milhões de reais para o alargamento de vias. Da mesma forma, os executivos do *BankBoston*, recém instalado em seu "edifício inteligente" da avenida Chucri Zaidan, na região da Berrini, se preocupam com a necessidade de mais uma ponte e uma alça para facilitar o acesso à Marginal Pinheiros. Na opinião dos empresários, que estariam dispostos a formar também um *pool* de empresários para ajudar na empreitada, oferecendo para isso arcar diretamente com R\$ 40 milhões, o sistema de tráfego da região não acompanhou as melhorias dos edifícios da "centralidade terciária". Assim, o *Diretor de Facilities* do banco, Sr. Juraci Pereira Matos, explica: "Queremos juntar as empresas da região para financiar a obra"²³¹.

Mas talvez o mais impactante sinal da força ideológica do discurso "modernizante" da cidade terciária, e da sua efetiva continuidade, perpassando gestões de perfis totalmente diferentes, esteja no lançamento, no ano de 2002, de um concurso público para a "reconversão" do Largo da Batata, centralidade

²³¹ O Estado de S.Paulo, "Região da Berrini ganha edifício dos sonhos", 5 de maio de 2002, pp. A10.

de forte característica popular encravada no coração da Operação Urbana Faria Lima. Como coloca Villaça (2001), termos como "reconversão" já vêm carregados de significado ideológico: coisas "ruins" devem ser "reconvertidas". Mais uma vez, um artigo da revista *Urbs*, da Associação Viva o Centro, desta vez de autoria de Ana Cândida Vespucci, anunciava, como justificativa ao concurso:

*"Por abrigar as conexões entre várias linhas de ônibus, não é paradoxal a presença do deteriorado Largo da Batata na ponta de uma avenida com o perfil da Avenida Brigadeiro Faria Lima, que tange o bem cuidado Jardim Europa e abriga um shopping como o Iguatemi, considerado o mais sofisticado da cidade"*²³²

A seqüência de preconceitos escamoteados na frase acima não é desprezível: o elemento causador da "deterioração" do Largo da Batata é a presença de "conexões entre várias linhas de ônibus", o que faz pressupor que o problema deva estar no fato de que "várias linhas de ônibus" interconectadas têm o efeito de trazer muita gente, certamente pouco compatível, na visão da autora, com o "perfil sofisticado do bem cuidado Jardim Europa" e de seu shopping Iguatemi. Sem ser tão direto nessas suposições, o então Presidente da Emurb, Maurício Faria – que, deve-se ressaltar, deixou a empresa no mesmo ano de 2002, para tornar-se Conselheiro do Tribunal de Contas do Município – afirmava no mesmo artigo que *"o Largo da Batata é hoje um ponto de desestruturação e, portanto, a requalificação da área interessa a todos, e mais, não pode ser entendida como excludente"*.

Excludente ou não, a provisão de habitações de interesse social em áreas centrais, e não mais nas periferias distantes, é uma exigência para a redemocratização urbana, como também uma necessidade ambiental impostergável. Áreas centrais como o Largo são caras de se morar, e inacessíveis à população pobre. Por isso, fazer uma "reconversão" urbanística ali sem prever habitações sociais, seria aprofundar o processo de expulsão dessa população, a quem só restará, como sempre, ocupar áreas de proteção ambiental, ao abrigo da ação do mercado. Entretanto, o edital do concurso, ao mesmo tempo que vinculava fortemente as propostas à legislação da Operação Urbana Faria Lima, não apresentava uma linha sequer sobre os sempre "esquecidos" 10% de recursos que a operação urbana deveria destinar para a construção de habitações de interesse social na área. Não sendo provavelmente essa a prioridade, o edital afirmava que a prefeitura destinaria R\$ 60 milhões do

²³² "O novo Largo da Batata", in *Revista Urbs*, n.º 27, julho/agosto de 2002.

caixa da Operação Urbana Faria Lima para a realização do projeto vencedor (embora, como visto acima, R\$ 40 milhões já tivessem sido prometidos para a junção da Faria Lima à Berrini)..

Como o espaço urbano é resultado de uma dinâmica que envolve muitos interesses, caberia ao Poder Público garantir que os que usam a cidade, e no caso o Largo da Batata, mesmo os mais pobres e os usuários de ônibus, fossem ouvidos. Assim, seria também de se esperar que o concurso tivesse sido precedido de amplo debate popular, a fim de se traçar democraticamente as diretrizes para a região. Infelizmente, isso não aconteceu. Por outro lado, o concurso tendo sido aberto pouco após a aprovação do Estatuto da Cidade, e de todos os instrumentos de redemocratização urbana que ele trazia, seria de se esperar também que o edital solicitasse aos participantes a investigação das novas possibilidades do Estatuto em relação à realidade do Largo da Batata. Entretanto, o edital determinou que nenhuma proposta de alteração legislativa seria aceita, os concorrentes devendo se ater à lei da Operação Urbana Faria Lima²³³.

Com tamanha camisa de força, o resultado não poderia ser diferente: o projeto vencedor apresentou, legitimado "pela credibilidade e tradição do IAB", nas palavras de Maurício Faria por ocasião do evento de premiação²³⁴, mais uma proposta de parceria público-privada, com um edifício de uso privado de 22 andares, tendo como "contrapartida" pública, como poderia prever Otília Arantes (2000), um "centro cultural". Evidentemente, o terminal de ônibus foi, na proposta vencedora, devidamente remanejado, dando espaço para amplos "espaços públicos". Mostrando total consciência dos desdobramentos da "frente imobiliária terciária da região da marginal Pinheiros", o Sr. Faria declarou, a respeito do projeto vencedor, que as obras iriam conectar o Largo a um grande eixo de atividades integrado pela Faria Lima, Berrini, e mais adiante, Águas Espraiadas:

"Trata-se de um grande eixo terciário moderno em todos os sentidos, da arquitetura contemporânea aos processos de adição de valores, cujo efeito é irradiador".

A famosa idéia – discutida no capítulo 1 – de que a "cidade-global" terciária por excelência seria capaz de resolver as gritantes desigualdades sociais que a assolam, graças ao seu "efeito sinérgico" na economia da metrópole, mesmo

²³³ Ver João Sette Whitaker Ferreira, "Concursos públicos, negócios privados", in *Correio da Cidadania*, nº 310, semana de 24 a 31 de agosto de 2002.

²³⁴ Boletim do IAB/SP nº 27, maio/junho de 2002.

que para isso sejam "necessários" alguns investimentos públicos em áreas de "grande potencial terciário".

É bom observar também que, como não poderia deixar de ser, entre os membros do júri do concurso, estava Eduardo Leira, urbanista espanhol e consultor internacional sobre "cidades-globais".



CONSIDERAÇÕES FINAIS

"Atenção para os jeans vintage...os acessórios de altíssima patente (nunca berram 'dinheiro!', apenas sussurram "\$tatu\$)...."

Revista Daslu, nº 6, São Paulo, junho 2001

"Algumas mulheres chegam a gastar entre 6.000 e 15.000 reais por mês para manter a boa forma. Há até quem lave os cabelos com água mineral importada"

Revista Veja São Paulo capa, 3 de julho de 2002

A metrópole de São Paulo expressa hoje a marginalidade social de um país que combina o atraso com o moderno. Sobre uma matriz arcaica de uma sociedade que ainda não se livrou de sua herança colonial, aplica-se um modelo econômico ideologicamente propagandeado como uma "entrada" para o Primeiro Mundo – a "globalização" –, mas que na verdade representa a continuidade da imposição do capitalismo hegemônico, tanto no que tange à dependência internacional, quanto à hegemonia interna exercida por nossas elites. Do ponto de vista urbano, esse processo se repete: sobre uma cidade que exclui e relega à indignidade metade de sua população, é sobreposta uma matriz modernizadora, ancorada no discurso ideológico da "cidade-global", que teria supostamente a capacidade de promover a superação dessa exclusão sócio-espacial graças ao poder dinamizador de umas poucas e privilegiadas centralidades econômicas.

A contradição entre o moderno e o atraso não é nova e foi há muito evidenciada pelos grandes intérpretes da formação do Brasil, como Caio Prado Jr., Florestan Fernandes ou Celso Furtado. Estes autores sempre ressaltaram a oposição entre os interesses da expansão da economia-mundo capitalista (o imperialismo) e a formação de um Estado Nacional e uma sociedade capazes de controlar o próprio destino (Sampaio Jr., 1999). Tal oposição se manifesta na impossibilidade de compatibilizar desenvolvimento capitalista, democracia e soberania nacional.

"As revoluções burguesas 'atrasadas' caracterizam-se pelo fato de que a sua direção política foi monopolizada por burguesias ultra-conservadoras e dependentes que, ao fechar o circuito político à participação das massas populares e selar uma associação estratégica com o imperialismo, acabaram por associar capitalismo e subdesenvolvimento" (Sampaio Jr., 1999:160)

Nesse processo histórico, deve ser portanto imputada a essas burguesias a responsabilidade por atravancar a formação do Estado burguês, em função de repetidas alianças estratégicas com o capital internacional, de tal forma que elas conseguissem manter e ampliar sua hegemonia absoluta sobre a sociedade brasileira e os rumos do país. Através do impedimento da formação de um mercado nacional, da frágil constituição do tecido social, da defesa dos interesses imperialistas e da permanente expatriação dos excedentes nacionais, entre outros, as elites acabaram por impedir a conciliação entre capitalismo e integração nacional (Deák, 1991, Sampaio Jr., 1999). No âmbito interno, a burguesia “moderna”, conectada com as dinâmicas do capital internacional, garante seus interesses de hegemonia sobrepondo-se às elites mais conservadoras (“atrasadas”) e promovendo o avanço capitalista internacional por sobre uma estrutura social arcaica baseada em relações de desigualdade e dominação herdadas do Brasil colonial. Não foram poucos os autores que atentaram para esse processo, que representa um sistema de desenvolvimento desigual – em relação ao desenvolvimento do capitalismo hegemônico dos países industrializados, e combinado – pois dispõe novas estruturas econômicas e sociais trazidas do centro sobre estruturas internas arcaicas²³⁵ (Sampaio Jr., 1999).

Sampaio Jr. (1999) avalia que essa contradição transformou-se hoje em aberto antagonismo. Não há mais como pensar em alguma possibilidade de controle da sociedade sobre a formação da nação sem enfrentar as assimetrias sociais, a onipotência das burguesias e a posição subalterna em relação à economia-mundo capitalista. O dilema imposto por tal impasse, e as conseqüências decorrentes de uma ou outra opção, levam o autor a dizer que o Brasil se encontra hoje, “entre a nação e a barbárie” (Sampaio Jr.;1999:12). Poderíamos extrapolar o raciocínio, para aplicá-lo ao contexto urbano: na cidade fordista periférica que se originou na industrialização brasileira desigual, as classes dominantes mantiveram relativo controle da matriz espacial e temporal do

²³⁵ Podemos citar Florestan Fernandes, Celso Furtado, Chico de Oliveira, Maria da Conceição Tavares, Roberto Schwarz, José Luiz Fiori, etc. As denominações para esse processo são variadas: “modernização conservadora” (Tavares), “modernização do arcaico e arcaização do moderno” (Schwarz), e assim por diante.

desenvolvimento urbano, apesar do alto grau de desigualdade e pobreza nas suas franjas periféricas. Entretanto, a situação social das cidades neste início de século parece ter transformado essa contradição, também neste caso, em aberto antagonismo. A burguesia perdeu definitivamente o controle sobre a cidade (é a "cidade sitiada" da capa da revista *Veja*), evidenciando a necessidade de uma opção mais radical entre a manutenção de um *status-quo* urbano em que a fratura das estruturas política, sócio-econômica e espacial chegou a níveis intoleráveis, e a adoção de medidas que abalem radicalmente essas estruturas no sentido da construção de uma cidadania baseada em princípios de equidade social. Pode-se dizer que vivemos hoje em dia uma situação limítrofe entre "a Cidade e a Barbárie".

Não obstante, ao mesmo tempo em que as burguesias continuam a se auto-segregar espacialmente (agora até fortificando-se) em uma determinada região da cidade (Villaça, 2001), parte delas, composta por empreendedores urbanos supostamente "conectados à economia global", valem-se dessa justificativa para garantir sua hegemonia e a permanente busca por mais lucros oriundos da produção da cidade terciária, por sobre a frágil situação social de que falamos. A cidade continua a sofrer a subordinação absoluta à lógica dos negócios, em detrimento de qualquer perspectiva de inclusão da cidade informal e da preservação do meio ambiente.

Assim, temos que por um lado não se comprovam elementos que indiquem alguma "modernização" ou "internacionalização" mais significativa da produção do espaço urbano – especialmente o de serviços – em São Paulo, e por outro as dinâmicas do mercado imobiliário de escritórios continuam pautando-se, na busca da rentabilidade que as "modernas centralidades terciárias" podem oferecer, pelos mesmos e tradicionais fatores motivadores: a busca por baixos preços fundiários, a possibilidade de agregação de valor proporcionada pelo trabalho social, a construção de "valores de localização" capazes de gerar diferenciação espacial, que garante maiores perspectivas de rentabilidade para os empreendedores, etc. Exatamente o que sempre ocorreu na cidade, com ou sem "globalização": a constante busca dos empreendedores do mercado imobiliário terciário pelas "*possibilidades econômicas dos lugares*" (Arantes, 2000), em um processo semelhante ao que move as classes dominantes em torno das "qualidades de consumo dos lugares" para morar. Aliás, se ambos puderem estar próximos, como ocorre na região da Marginal Pinheiros em relação ao complexo residencial de luxo do Panamby, tanto melhor.

Como se entreviu no parágrafo acima, há uma diferenciação a ser feita entre o que poderíamos chamar de "estruturação do espaço intra-urbano gerada pelos interesses de localização das classes dominantes", e "disputas por localizações entre os empreendedores urbanos do setor imobiliário de serviços", embora deva ficar claro que o segundo fenômeno se subordine ao primeiro, que Villaça (2001) já descreveu com precisão: as classes dominantes controlam o processo de estruturação do espaço intra-urbano, determinando uma tendência de localização e caminhamento de seus bairros residenciais, em função das condições de controle dos tempos de deslocamentos e da ocupação de áreas ambientalmente mais agradáveis. Nesse contexto, os interesses do mercado imobiliário podem determinar a segregação espacial na cidade, mas não se sobrepõem aos interesses concretos das burguesias na localização dos seus bairros. Isso não impede, entretanto, que haja "*uma disputa acirrada pelos terrenos considerados privilegiados*" (Villaça, 2001:353) entre setores das próprias classes dominantes. Disso resulta, no caso de São Paulo, uma significativa concentração dos bairros de alta renda ao longo do vetor sudoeste de crescimento da cidade.

O raciocínio desenvolvido neste trabalho procurou, porém, ir além dessa matriz, ao buscar entender melhor as "disputas por localizações entre os empreendedores urbanos do setor imobiliário de serviços", no novo contexto ideológico da "globalização". Pois parece-nos que com o fortalecimento dessa ideologia, as atividades do setor imobiliário terciário ganharam uma falsa legitimidade, e com isso tornaram-se a partir dos anos 90, com o advento das chamadas "mega-obras terciárias", mais determinantes do que eram no sentido de influenciar os processos de produção da cidade. Não se trata de dizer que elas se sobrepuseram à histórica movimentação das burguesias ao longo do eixo sudoeste, mas apenas que elas ganharam uma importância significativa para direcionar, dentro desse vetor de crescimento, as grandes movimentações de capital que o mercado imobiliário terciário pode proporcionar. Nessa disputa "interna" às movimentações de localização na cidade das classes dominantes, a aproximação do mercado imobiliário de escritórios com o Estado apareceu como essencial para a definição das melhores localizações, pois permite a apropriação de vantagens locais competitivas decorrentes da agregação de valor gerada pelos investimentos públicos em infra-estrutura urbana.

Os dois maiores problemas para os empreendedores nessa dinâmica continuam, porém, os mesmos: a escassez de terrenos grandes e baratos com boa infra-

estrutura urbana, condizentes com as pretensões de expansão dos empreendedores, e o elevado preço fundiário nas regiões "terciárias" já consolidadas e providas de infra-estrutura. Nesse contexto, a exacerbação da demanda baseada nas "novas exigências de espaço e tecnologia por parte de empresas ligadas à economia global" serve como legitimadora dos esforços para se canalizar recursos públicos para prover de infra-estrutura os tais terrenos grandes e baratos situados em "novas centralidades".as vezes remotas porém de enorme potencial de crescimento. A sociedade, sensibilizada pelo importante aparato ideológico posto em prática para isso, vê como normal e necessária a construção de uma "cidade de negócios" que, segundo difundem jornais e revistas, servirá para "dinamizar" a economia e melhorar a situação de todos.

Só que a atividade imobiliária, assim como qualquer atividade capitalista, incorpora um forte componente de risco. Isso quer dizer que os empreendedores, produzem a cidade adiantando-se, se possível dentro do (seguro) vetor geral de deslocamento das classes dominantes, à demanda porvir. O fator de risco está no fato de que, evidentemente, nunca se sabe se a demanda acompanhará exatamente a oferta produzida, especialmente nos mesmos locais estrategicamente escolhidos pelos empreendedores, gerando a possibilidade das chamadas "bolhas especulativas". Nesse caso o sucesso de uma coalizão público-privada pode diminuir substancialmente ou até eliminar esses riscos. Assim, a "máquina de crescimento urbano" aparece a partir do momento em que a intensa movimentação empresarial em cada uma das "frentes" imobiliárias da cidade se faz acompanhar de todo um aparato normativo e governamental que venha consolidar essas apostas. A assimilação dos "riscos" decorrentes da incorporação de grandes áreas da cidade é portanto coletivizada no que Ana Fani Carlos (2001) chama de "socialização dos custos privados", em detrimento, como sempre, da absoluta necessidade de priorização de políticas urbanas que revertam o cada vez mais frágil (des)equilíbrio social-urbano.

Na visão dos mesmos interpretes da formação brasileira acima citados, aos quais se soma agora Raimundo Faoro, a sociedade e o Estado brasileiros reproduzem o conceito weberiano de patrimonialismo, pelo qual não há discernimento entre as esferas pública e privada, e que se verifica na aliança da burguesia com o Estado burocrático. Se por um lado os atores sociais hegemônicos se beneficiam com isso, por outro os membros do poder público também têm a ganhar com uma "*gestão política que se apresenta como assunto*

de seu interesse particular", nas palavras de Sérgio Buarque de Holanda (1936, edição 2001:146). No campo urbano, tomando como exemplo o caso de São Paulo, o que podemos dizer é que as dinâmicas de produção da cidade terciária, muito mais do que influenciadas pela "globalização", são dominadas por relações arcaicas e patrimonialistas, pelas quais a imiscuição entre Estado e iniciativa privada permite significativos ganhos capitalistas e influencia a produção do espaço da cidade em torno das "centralidades terciárias". Temos então uma absoluta subordinação do desenvolvimento urbano à lógica do capital, sob o patrocínio do Estado patrimonialista.

Esta foi, em suma, a contribuição que se pretendeu dar à reflexão sobre parte das dinâmicas de produção da "arcaica cidade-global" que é São Paulo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABLAS, Luiz; "São Paulo: cidade mundial ou metrópole subdesenvolvida?", in *São Paulo em Perspectiva*, Revista da Fundação SEADE, 7 (2), São Paulo, abril-junho de 1993.
- ARANTES, Otilia B., MARICATO, Ermínia e VAINER, Carlos; *O Pensamento Único das Cidades: desmanchando consensos*, Petrópolis: Ed. Vozes, Coleção Zero à Esquerda, 2000.
- ARAÚJO, Maria de Fátima; "Mapa da estrutura industrial e comercial do Estado de São Paulo", in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação Seade, volume 13 nº1, São Paulo: SEADE, janeiro-julho de 1999.
- ARRIAGADA, Camilo; "Pobreza en América Latina: Nuevos escenarios y desafíos de políticas para el hábitat urbano". Santiago do Chile, CEPAL/ECLAC - División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos, Série Medio Ambiente y Desarrollo, nº27, outubro de 2000.
- ASCHER, François; "Métapolis ou l'avenir des villes" Paris: Éditions Odile Jacob, 1995
- BATISTA JR., Paulo Nogueira; "A economia como ela é", São Paulo: Boitempo, 2000.
- BATISTA JR., Paulo Nogueira; "O mito da empresa transnacional", *Opinião Econômica, Folha de S.Paulo*, 10 de outubro de 1996.
- BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain; "Les régions qui gagnent: districts et réseaux – les nouveaux paradigmes de la géographie économique"; Paris: Presses Universitaires de France, 1992.
- BIONDI, Aloysio; "O Brasil privatizado", São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 1999.
- BORJA, Jordi., (org.), "Barcelona: um modelo de transformación urbana", Quito, Programa de Gestión Urbana/Oficina Regional para América Latina y Caribe, 1995.
- BORJA, Jordi., CASTELLS, Manuel; "Local & global: management of cities in the information age". Londres: UNCHS (Habitat/ONU) e Earthscan Publications, 1997.
- BOYER, Robert; "L'entreprise globale, un projet plus qu'une réalité", in *Mondialisation au-delà des mythes*, Les Dossiers de l'Etat du Monde, Paris: La découverte, 1997.

- BRAUDEL, Fernand; "Escritos sobre a história", São Paulo: Editora Perspectiva, 1978.
- BUENO, Laura M. de Mello; "Projeto e favela: metodologia para projetos de urbanização", Tese de Doutorado, São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, 2000.
- CAMPOS FILHO, Candido Malta; "Cidades brasileiras: seu controle ou o caos", São Paulo: Nobel, 1989.
- CANO, Wilson; "Algumas implicações espaciais da terceira revolução industrial no Brasil", in GONÇALVES, Maria Flora; "O novo Brasil Urbano: impasses, dilemas, perspectivas", Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995.
- CANO, Wilson; "Algumas implicações espaciais da terceira revolução industrial no Brasil", in Cano, Wilson; "Reflexões sobre o Brasil e a nova (des)ordem internacional", Campinas: Momento/Unicamp, 1994.
- CARLOS, Ana Fani; "Espaço-tempo da metrópole", São Paulo: Editora Contexto, 2001.
- CARVALHO, Mônica; "Cidade Global: anotações críticas sobre um conceito", in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação SEADE, janeiro de 2001, São Paulo, Vol.14, no.4, out.dez 2000.
- CASTELLS, Manuel e BORJA, Jordi; "As cidades como atores políticos"; in *Novos Estudos CEBRAP*, n.º 45, julho de 1996
- CASTELLS, Manuel; "Sobreviver na globalização", entrevista à *Revista Urbs*, São Paulo: Associação Viva o Centro, setembro / outubro de 1999.
- CASTELLS, Manuel; "La ciudad informacional: tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional", Madrid:Alianza Editorial, 1995.
- CASTELLS, Manuel; "La société en réseaux", Paris: Fayard, 1998.
- CASTELLS, Manuel; "Rumo ao Estado-Rede?: globalização econômica e instituições políticas na era da informação"; *Paper* da exposição apresentada no Seminário "Sociedade e Reforma do Estado", Ministério da Administração Federal e Reforma do Estado, São Paulo, 26-28 de março de 1998.
- CHARMES, Eric; "La nouvelle bulle a éclaté en Thaïlande" In *Etudes Foncières*. nº81, Paris: ADEF – Association des Etudes Foncières, 1998.
- CHESNAIS, François;"A mundialização do Capital", São Paulo: Xamã, 1996.
- CLAIRMONT, Frederic F.; "Ces deux cents sociétés qui contrôlent le monde", in *Le Monde Diplomatique*, Paris, abril de 1997 (pp 16 e 17).

- CLICHEVSKI, Nora; "Informalidad y segregación urbana en América Latina: una aproximación", Santiago do Chile: CEPAL/ECLAC - División de Medio Ambiente y Assentamientos Humanos, Série Medio Ambiente y Desarrollo, nº28, outubro de 2000.
- COMIN, Alexandre; "Hierarquia e Competição na Economia Paulista: hora e a vez dos grupos econômicos", in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação Seade, volume 13 nº1, São Paulo: SEADE, janeiro-julho de 1999.
- COMPANS, Rose; "O paradigma das global cities nas estratégias de desenvolvimento local", in *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, nº1, ANPUR, Campinas, maio de 1999.
- DEÁK, Csaba; "Globalização ou crise global", *paper* apresentado no IX Encontro Nacional da ANPUR, Rio de Janeiro, de 28 de maio a 1 de junho de 2001.
- DEÁK, Czaba; "Acumulação entravada no Brasil e a crise dos anos 80", in *Espaço e Debates*, ano XVI, n.º 32, 1991
- DOWBOR, Ladislau; "Da globalização ao poder local" in *São Paulo em Perspectiva*, vol. 9, nº 3, Fundação SEADE, São Paulo, pp.3-9, 1995.
- UCHER, Daniel; "Docks de Londres: um modèle em trompe-l'oeil", in *Urbanisme*, n º 229, Paris: fevrier/mars 1989.
- DUPAS, Gilberto; "O novo paradigma do emprego", in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação Seade 12(3), São Paulo: Seade, 1998.
- FERNANDES, Ana Cristina; "Da reestruturação corporativa à competição entre cidades: lições urbanas sobre os ajustes de interesses globais e locais no capitalismo contemporâneo", in *Espaço & Debates*, nº41, ano XVII, NERU, São Paulo, 2001.
- FERREIRA, João S. W. "Globalização e Urbanização subdesenvolvida", in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação SEADE, janeiro de 2001, São Paulo, Vol.14, no.4, out.dez 2000.
- FERREIRA João S. W., e FIX, Mariana; "A urbanização e o falso milagre do CEPAC" , in *Folha de S.Paulo*, "Tendências e Debates", 17 de abril de 2000.
- FERREIRA, João S. W. e MARICATO, Ermínia; "Operação Urbana Consorciada: diversificação urbanística participativa ou aprofundamento da desigualdade?", in OSÓRIO Letícia Marques (org.), "Estatuto da Cidade e Reforma Urbana: novas perspectivas para as Cidades Brasileiras", Porto Alegre/São Paulo: Sergio Antonio Fabris Editor, 2002.
- FIORI, José Luis; "Os moedeiros falsos". Petrópolis:Vozes, 1997.

FIX, Mariana. "Parceiros da Exclusão: duas histórias da construção de uma nova cidade em São Paulo", São Paulo: Boitempo Editorial, 2001.

FPH - Fondation Charles Leopold Mayer pour le Progrès de l'Homme; "Politiques Urbaines et lutte contre la pauvreté: la déclaration de Recife et quelques exemples concrets de mise en oeuvre"; in *Documents de travail des éditions Charles Leopold Mayer*, nº 96, Paris, s/d.

FRIEDMANN, J. & WOLFF, G.; "World city formation: an agenda for research and action". *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 6, n. 3, setembro, p. 309-344, 1982.

FRIEDMANN, J.; "The World Cities hipotesys", in *Development and Change*, nº 17 (1), 1986.

FRÚGOLI JR., "Centralidade em São Paulo: trajetórias, conflitos e negociações na metrópole", São Paulo: Cortez/Edusp/Fapesp, 2000.

FUJIMOTO, Nelson; "A produção monopolista do espaço urbano e a desconcentração do terciário de gestão na cidade de São Paulo: o caso da av. Luiz Carlos Berrini", Dissertação de mestrado, FFLCh-Geografia / USP, 1994.

GROUPE DE LISBONNE, "Limites à la compétitivité: vers un nouveau contrat mondial", Montréal: Boréal, 1995.

GÜELL, Fernández; "Planificación Estratégica de Ciudades: Proyecto & Gestion", Barcelona:Editorial Gustavo Gili, 1997.

HALL, Peter, "Cidades do amanhã", São Paulo: Perspectiva, 1995

HALL, P.; "The World Cities", Londres: Weidenfeld, 1984.

HARVEY, David; "Condição Pós-Moderna", São Paulo: Loyola, 1992.

HARVEY, David; "The limits of capital"; Oxford: Basil Blackwell, 1982

HOLANDA, Sérgio Buarque, "Raízes do Brasil", São Paulo: Cia. Das Letras, 2001 (1936).

HUSSON, Michel; "Misères du capital: une critique du neoliberalisme", Paris: Syros, 1996.

IBASE e outras ONGs, *Observatório da Cidadania: monitorado o desenvolvimento – Social Watch*, nº1, Montevideo, Uruguai, Instituto del Tercer Mundo, 1997.

IFF – Instituto Florestan Fernandes, "São Paulo: dinâmicas e transformações", São Paulo: IFF, 2000.

- INFANTE Araújo, Maria de Fátima; "Mapa da Estrutura Industrial e Comercial do Estado de São Paulo", in *SP em Perspectiva* – Revista da Fundação SEADE, vol.13/ Nº 1, São Paulo, jan-jun. 1999.
- INFANTE R. Mercado de Trabalho e Pobreza Urbana no Processo de Ajuste. *Revistas São Paulo em Perspectiva*, V 8 nº 1. SEADE, São Paulo, 1993.
- INSTITUTO CIDADANIA, "Projeto Moradia", Inst. Cidadania, Fundação Djalma Guimarães e Bancoop, São Paulo, 2000
- IRD. Atelier International "Metropoles en mouvement". Programme Ville/Réseau Socio-Economique de l'Habitat, Paris, IRD/CNRS, 1998.
- JACOBSEN, Kjeld, MARTINS, Renato, DOMBROWSKI, Osmir; "Mapa do trabalho informal", São Paulo: CUT/Editora Perseu Abramo, 2000.
- JONAS, Andrew e WILSON, David; "The urban growth machine: critical perspectives two decades later", Albany: State University of New York Press, 1999.
- KLEIN, Naomi, "Sem Logo: a tirania das marcas em um planeta vendido", São Paulo: Editora Record, 2000.
- KNOX, P. e TAYLOR, P.; "World Cities in a World Economy", Londres: Cambridge University Press, 1995.
- KOULIOUMBA, Stamatia, "São Paulo: cidade-global?", Tese de Doutorado, São Paulo: FAUUSP, 2002.
- KURZ, Robert. "O Colapso da modernização: da derrocada do socialismo de caserna à crise da economia mundial", Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- LEVY, Evelyn; "Democracia nas cidades globais; um estudo sobre Londres e São Paulo", São Paulo: Studio Nobel, 1997.
- LIPIETZ, Alain e LEBORGNE, Danièle; "O Pós-Fordismo e seu espaço"; in *Espaço & Debate*, Cortez Editora, São Paulo, ano II, dezembro de 1982.
- LIPIETZ, Alain; "Alguns problemas da produção monopolista do espaço urbano"; in *Espaço & Debate*, nº 25, 1988, USP, São Paulo.
- LIPIETZ, Alain; "Berlin, Bagdad, Rio", Paris: Quai Voltaire, 1992.
- LIPIETZ, Alain; "O local e o global: personalidade regional ou inter-regionalidade?", in *Espaço & Debate*, nº 38, Ano XIV, 1994, USP, São Paulo.
- LOGAN, John e MOLOTCH, Harvey; "Urban Fortunes: the political economy of place", University of California Press, 1987.

- LOPES, Rodrigo; "A Cidade Intencional: o planejamento estratégico das cidades", Rio de Janeiro: Mauad, 1998.
- MARICATO, Ermínia; "Metrópole na periferia do capitalismo", São Paulo: Hucitec/Série Estudos Urbanos, 1996.
- MARICATO, Ermínia. "Brasil, cidades: alternativas para a crise urbana", Petrópolis:Vozes, 2001.
- MARICATO, Ermínia. "Planejamento urbano no Brasil: As idéias fora do lugar e o lugar fora das idéias". In ARANTES, Otília B., MARICATO, Ermínia e VAINER, Carlos. *O Pensamento Único das Cidades: desmanchando consensos*, Petrópolis: Ed. Vozes, Coleção Zero à Esquerda, 2000.
- MARICATO, Ermínia; *Contradições e Avanços do Habitat II*, In SOUZA, Angela G. (Org.) "Habitar Contemporâneo", Salvador: FAUUFBA, pp. 21-39, 1997.
- MARICATO, Ermínia; *Metrópole de São Paulo, entre o arcaico e a pós modernidade*. In Souza, Maria Adélia A. de, e outros. "Metrópole e globalização", São Paulo, Cedesp, 1999.
- MARQUES, Eduardo, e BICHIR, Renata; "Investimentos públicos, infra-estrutura urbana e produção da periferia em São Paulo", in *Espaços & Debates*, nº 42, ano XVII, São Paulo, 2001.
- MARQUES, Eduardo, e TORRES, Haroldo; "São Paulo no sistema mundial de cidades"; *paper*, IFCH-Unicamp, 1997.
- MATTOSO, Jorge; "O Brasil desempregado", São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 1999.
- NERY, Jr., José Marinho; "Um século de políticas para poucos: o zoneamento paulistano 1886 a 1986", Tese de Doutorado, São Paulo: FAUUSP, 2002.
- NOBRE, Eduardo C. "Reestruturação econômica e território: expansão recente do terciário na marginal do Rio Pinheiros", Tese de Doutorado, São Paulo, FAUUSP, Agosto de 2000.
- POCHMANN; "O excedente de mão-de-obra no Município de São Paulo", in JACOBSEN, Kjeld, MARTINS, Renato, DOMBROWSKI, Osmir; "Mapa do trabalho informal", São Paulo:CUT/Editora Perseu Abramo, 2000.
- QUADROS R., FURTADO A., BERNARDES R., FRANCO E., "Padrões de inovação da indústria paulista: comparação com os países industrializados"., in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação SEADE, vol. 13 nº 1-2, São Paulo: SEADE, jan.-jun. 1999.

- ROLNIK, Raquel; KOWARIK, Lucio; e SOMEKH, Nadia (editores); "São Paulo: crise e mudança", São Paulo: PMSP/Editora Brasiliense, s/d.
- ROSSITER, Andrew; "Le redéveloppement des Docklands de Londres : l'échec était-il inévitable?" *Annales Littéraires de l'Université de Besançon* n° 566 - *Les Cahiers du CREHU* n°5, 1995.
- SAMPAIO Jr., Plínio A. *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente*. Petrópolis: Vozes, 1999.
- SÃO PAULO (cidade); "Globalização e Desenvolvimento Urbano", Sempla, 2000/2001.
- SÃO PAULO (cidade); "Operação Urbana Faria Lima", Sempla, 2000/2001.
- SÃO PAULO (cidade); "O uso do solo segundo o cadastro territorial e predial: distritos municipais de São Paulo 1991-2000", Sempla, 2002.
- SASSEN, "As Cidades na Economia Global", in *Cadernos de Urbanismo*, Ano 1, n°1, Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Urbanismo, 1999.
- SASSEN, "As Cidades na Economia Mundial", São Paulo: Studio Nobel, 1998.
- SASSEN, Saskia; "La ville Globale"; Paris: Descartes & Cie., 1996.
- SEMPLA/São Paulo (Cidade); "A economia da grande cidade: desafios da política urbana em São Paulo", São Paulo: Sempla/PMSP, 2002.
- SEVCENKO, Nicolau, "A corrida para o século XXI; no loop da montanha-russa", São Paulo: Cia. das Letras, 2001.
- SHORT, J. "Urban Imageneers; in Jonas & Wilson, "The Urban Growth Machine: critical Perspectives two decades later", New York: State University of New York Press, 1999.
- SMITH, M. & FEAGIN, J. (eds.); "The Capitalist City: Global Restructuring and Community Politics", Oxford: Basil Blackwell, 1987.
- TASCHNER, S. P. e BÓGUS, L. M.; "São Paulo: o caleidoscópio urbano", *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação SEADE, São Paulo, volume 15, n° 1, jan./março 2001.
- TAVARES, Maria da Conceição e Fiori, José Luís; "Desajuste Global e Modernização Conservadora", São Paulo: Paz e Terra, 1996.
- TAVARES, Maria da Conceição e Fiori, José Luís; "Poder e dinheiro: uma economia política da globalização", Petrópolis: Vozes, Coleção Zero à Esquerda, 1997.

TETRAPLAN, "Estudo de Impacto Ambiental : Operação Urbana Faria Lima", São Paulo, sem data.

TIMBERLAKE, Michael (org); "Urbanisation in the World Economy", NY: New York Academic Press, 1985.

VAINER, C. "Os liberais também fazem planejamento urbano?". In ARANTES, Otília B., MARICATO, Ermínia e VAINER, Carlos. *O Pensamento Único das Cidades: desmanchando consensos*, Petrópolis: Vozes, Coleção Zero à Esquerda, 2000b.

VAINER, C. "Pátria, empresa e mercadoria: Notas sobre a estratégia discursiva do planejamento estratégico". In ARANTES, Otília B., MARICATO, Ermínia e VAINER, Carlos. *O Pensamento Único das Cidades: desmanchando consensos*, Petrópolis: Vozes, Coleção Zero à Esquerda, 2000.

VARGAS, Heliana C.; "Importância das atividades terciárias no desenvolvimento regional", Dissertação de Mestrado, São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP, 1986.

VELTZ, Pierre; "Mondialisation, Villes et Territoires", Puff: Paris, 1996.

VERAS, Maura; "Enigmas da gestão da cidade-mundial de São Paulo: políticas urbanas entre o local e o global", in SOUZA, M^a Adélia (org.), "Metrópole e Globalização", São Paulo: Cedesp, 1999.

VERAS, Maura;" "Tempo e espaço na metrópole: breves reflexões sobre assincronias urbanas", in *SP em Perspectiva*, Revista da Fundação Seade, volume 15, no.1, jan.março de 2001.

VILLAÇA, Flávio; "Efeitos do espaço sobre o social na metrópole brasileira". In SOUZA, Maria Adélia A. de, (org.). "Metrópole e globalização", São Paulo: Cedesp, 1999.

VILLAÇA, Flávio; "Espaço intra-urbano no Brasil", São Paulo: Studio Nobel/Fapesp/LILP, 2001.

WALLERSTEIN, Immanuel. "A cultura como campo de batalha ideológico do sistema mundial moderno". In FEATHERSTONE, Mike (org.). *Cultura Global: nacionalismo, globalização e modernidade*. Petrópolis:Vozes, 1994.

WALLERSTEIN, Immanuel; "Cultura é o sistema mundial: resposta a Boyne" in "Cultura Global: nacionalismo, globalização e modernidade", Mike Featherstone (org.), Ed. Vozes, 1994b.

WILDERODE, Daniel Julien Van, "Cidade à venda: interpretações do processo imobiliário", Tese de Doutorado, São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo –USP, 2000.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

AGLIETTA, Michel (org.); "Las reglas del juego: America Latina, globalización y regionalismo", ed. Corregidor, Buenos Aires, 1994.

ALMEIDA, Marco Antonio R. de (apresentação), "O centro das Metrôpoles: reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI", Terceiro Nome/Viva o Centro/Imprensa oficial do Estado, São Paulo, 2001)

AMIN, S. L'empire du chaos. Paris. L'Harmattan, 1991.

ANTUNES, Ricardo. Adeus ao Trabalho. Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo, Cortez/UNICAMP, 1995.

ARANTES, Otília; "Urbanismo e fim de linha", Edusp, São Paulo, 1998.

ARAÚJO, M. et al. ;"O Terciário Metropolitano". In: SEADE. São Paulo no Limiar do Século XXI. São Paulo: SEADE, v. 6, "Cenários da Urbanização Paulista", p. 95-142., 1992.

ARON, Raymond; "Paz e Guerra entre as nações", UNB, Brasília, 1986.

ARRIGHI, Giovanni; "O longo século XX", Contraponto-Unesp, Rio de Janeiro/São Paulo, 1996.

AZZONI, Carlos Roberto; "O Novo Endereço da Indústria Paulista". In: Anais do III Encontro Nacional do ANPUR. Águas de São Pedro: ANPUR, p. 100-110, 1989.

BAIROCH, Paul; "Le tiers monde dans l'impasse; le demarrage economique du XVIIIe. au XXe. siècle", Gallimard, Paris, 1971.

BALL, Michael, EDWARDS, M., FOLIN, M.; "Land rent, Housing and urban planning: a european perspective", Croom Helm, Londres, 1985.

BARROSO, João Rodrigues (Coord.), "Globalização e Identidade Nacional", ed. Atlas, 1999.

BATISTA JR., Paulo Nogueira; "Mitos da globalização", paper IEE-USP, 1997

BATISTA, Paulo Nogueira; "Nova ordem ou desordem internacional?", in Política Externa, vol.1, nº1, Ed. Paz e Terra, São Paulo, junho de 1992.

- BATTAILLON (org), "La grande ville enjeu du XXI e siècle", Presses Universitaires de France, Paris, 1991.
- BAUDRILLARD, Jean; "Pour une critique de l'économie politique du signe", Gallimard, Paris, 1972.
- BEAUCHARD, Jacques; 1996; "La ville pays: vers une alternative à la metropolisation"; Editions de l'Aube/IAAT, Paris.
- BEAUD, Michel; "Le système national-mondial hierarchisé; une nouvelle lecture du capitalisme mondial", La Découverte, Paris, 1987.
- BELLUZO, Luiz Gonzaga; "Lições Contemporâneas: globalização e inserção nacional"; in Folha de S.Paulo, 29 de dezembro de 1996, p.2-4.
- BORJA, Jordi e CASTELLS, Manuel; "Planes Estratégicos y Proyectos Metropolitanos", in Cadernos IPPUR, Ano XI, nº 1 e 2, UFRJ, Rio de Janeiro, 1997.
- BORJA, Jordi e FORN, Manuel de; "Políticas da Europa e dos Estados para as cidades"; in Espaço e Debates, ano XVI, n.º 39, 1996
- BORJA, Jordi; "Las ciudades en la globalización: Planificación Estratégica y Proyecto de la Ciudad", in Ciclo de Conferências: La planificación Estratégica, un instrumento integral e integrador de desarrollo, Municipalidad de Bahia Blanca, Direccion de Planificación estrategica, Argentina, dezembro de 1999.
- BORON A. ATILIO. A sociedade civil depois do dilúvio neoliberal. In: SADER, Emir e GENTILI, Pablo (orgs.) Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático. Ed. Paz e Terra, São Paulo, 1995.
- BOUINOT, Jean e BERMILS, Bernard; "La gestion stratégique des villes: entre compétition et coopération", Armand Colin Editeur, Paris, 1995
- BOURDIEU, Pierre. "O poder simbólico", Lisboa/Rio de Janeiro, Difel/Bertrand, 1989
- BOYNE, Roy; "A cultura e o sistema mundial" in "Cultura Global: nacionalismo, globalização e modernidade", Mike Featherstone (org.), Ed.Vozes, 1994.
- BREESE, Gerald; "Urbanisation in newly developing countries", Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1986.
- BRUNA, G. C. & ORNSTEIN, S. W.; "Revitalização Comercial ou Renovação do Ambiente Construído?". Sinposes, n. 14, dezembro, p. 34-42, 1990.

BRUNA, G. C. & VARGAS, H. C.; "Desenvolvimento do Setor Terciário no Estado de São Paulo". In: FAUUSP (org.) Questões de Gestão do Planejamento no Estado de São Paulo. São Paulo: FAUUSP, p. 83-88, 1992.

BYONDI, Aloísio; "O Brasil privatizado", São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 1999.

CAINES, John; "Urbanisation and Urban Policy in the Third World", Habitat International, nº12, 1997.

CALCAGNO, Alfredo Eric e Alfredo Fernando, "El universo neoliberal: recuento de sus lugares comunes", Alianza Ed., Buenos Aires, Argentina, 1995.

CAMARGO, Azael, LAMPARELLI, Celso M. e George, Pedro C. S.; "Nota introdutória sobre a construção de um objeto de estudo: o urbano", in Estudos Fundap, nº 1, São Paulo, 19??.

CAMPOS, José Gaspar Ferraz de; "Agenda 21: da Rio 92 ao local de trabalho", ed. Iglu, São Paulo, 1996.

CANO, Wilson. Uma alternativa não neoliberal para a economia brasileira na década de 1990. Pesquisa: São Paulo no Limiar do Século XXI. Perspectivas dos Setores Produtivos 1900 - 2000, documento final nº 2.2.1, Campinas, maio, 1990.

CARDOSO, Adauto Lucio; "O espaço do capital: a Barra da Tijuca e a grande promoção imobiliária". In: Anais do III Encontro Nacional do ANPUR. Águas de São Pedro: ANPUR, p. 156, 1989.

CARDOSO, Fernando Henrique, Seminário Internacional Centro XXI, São Paulo, 1995. in Almeida, Marco Antonio R. de (apresentação), "O centro das Metrôpoles: reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI", Terceiro Nome/Viva o Centro/Imprensa oficial do Estado, São Paulo, 2001)

CASTRO, Mariano, e RIOFRÍO, Gustavo; "La regularización de las barriadas: el caso de Villa El Salvador (Perú)". In. AZUELA, A. e FRANÇOIS, T. (orgs.) El acceso de los pobres al suelo urbano. México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, Programa de Estudios sobre la Ciudad, 1997.

CEPAL. "From rapid urbanization to the consolidation of human settlements in Latin America and the Caribbean: a territorial perspective", Santiago do Chile, Comissão econômica para a América Latina e o Caribe - ONU, 2000b.

CEPAL. "Panorama Social de América Latina 1999-2000", Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe - ONU, 2000a.

CNRS - Centre National de la Recherche Scientifique, "L'analyse interdisciplinaire de la croissance urbaine"; Colloques Nationaux du CNRS, no. 931, 1-3 junho de 1971, Éditions du CNRS, Toulouse, França.

COLLIN DELAUAUD, Anne; "Crises de croissance dans les grandes villes d'Amérique Latine", in Bataillon (org), "La grande ville enjeu du XXI e siècle", Presses Universitaires de France, Paris, 1991.

CÓRDOBA, Município; "Plan Estratégico para la ciudad – PEC: una nueva forma de gestionar la ciudad", Córdoba, Argentina, novembro de 1999.

CHALINE, Claude; "Urbanisme et developpement", Sedes, Paris, 1989.

CHASE-DUNN, C.K.; "The system of world cities, A.D. 800-1975", in Timberlake, M. ; "Urbanisation in the World Economy", Academic Press, New York, 1985.

CHESNAIS, François; "Tobin or not Tobin?: porque tributar o capital financeiro internacional em apoio aos cidadãos", São Paulo, Unesp-ATTAC, 1999.

CHESNAIS, François; "A Fisionomia das Crises no Regime de Acumulação sob Dominância Financeira". *Novos Estudos CEBRAP*, n. 52, novembro, p. 21-53, 1998.

CHIPMAN, John; "A América Latina e os novos desafios da ordem internacional: a política do alinhamento banal", in *O futuro do Brasil: A América Latina e o fim da Guerra-Fria*, Paz e Terra, São Paulo, 1992.

CHOMSKY, Noam; "Novas e velhas ordens mundiais", ed. Scritta, São Paulo, 1994.

CHOSSUDOWSKY, Michel; "Les ruineux entêtements du Fonds Monétaire International", in *Manières de Voir - Le monde Diplomatique*, nº18, Paris, maio de 1993.

DE MAGALHÃES, Cláudio; "Social agents, the provision of buildings and property booms: the case of São Paulo". *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 23, n. 3, p. 445-463, 1999.

DEÀK, C. e SCHIFFER, S.; "O processo de urbanização no Brasil". Edusp/Fupam, São Paulo, 1999.

DEBORD, Guy; "La société du spectacle", Folio, Gallimard, Paris, 1992 (1ª ed. 1967).

DEDECCA, Claudio S. Desregulação e Desemprego no Capitalismo Avançado. In: *São Paulo em Perspectiva*, Vol.10, nº1, Fundação SEADE, São Paulo, 1996

- DEDECCA, S. C. ; "Mercado de trabalho e exclusão social no Brasil". In: Crise e Trabalho no Brasil. Ed. Página Aberta, Campinas, 1996.
- DIEESE; "As mudanças no emprego nos anos 90". In: Boletim Dieese nº 198, Ano XVI, 1997.
- DRAKAKIS-SMITH, David; "The Third World City", Methuen, Londres, 1987
- DRAKAKIS-SMITH, David; "Urbanisation in the developing world", Croom-Helm, New York, 1986
- DRAKAKIS-SMITH, David; "Urbanisation, Housing and the development process", St. Martin Press, New York, 1980.
- DRUCKER, Peter; "As mudanças na economia mundial", in Política Externa, Vol.1, nº3, Paz e Terra, São Paulo, 1992/1993.
- DUPAS, Gilberto; "Economia Global e Exclusão Social: pobreza, emprego, Estado e o futuro do Capitalismo", São Paulo: Editora Paz e Terra, 1999.
- DUTTON, W., BLUMLER, J.G., KRAENER, K.L.(orgs.); "Wired Cities", G. K. Hall, Boston, 1987.
- EWERS, Goddard e MATZERATH (orgs.). "The future of the metropolis", Walter de Gruyter, New York, 1986.
- FAINSTEIN, Susan; "The City Builders: property, politics and planning in London and New York", Oxford: Blackwell Publishers, 1994.
- FEATHERSTONE, Mike (org.); "Cultura Global: nacionalismo, globalização e modernidade", ed. Vozes, Petropolis, 1994.
- FERREIRA, João S. W. "Governança, um novo paradigma de gestão? Sobre a conferência de Pierre Calame". In Revista Pós – FAUUSP. nº 10 – dez 2001.
- FERREIRA, João S. W. "São Paulo metrópole subdesenvolvida: para que(m) serve a globalização?", Folheto FAUUSP, São Paulo, 2000.
- FERREIRA, João S.W., "Os contrastes da mundialização: a economia como instrumento de poder em uma sistema internacional excludente", Dissertação de Mestrado, Depto. de Ciência Política da FFLCH, Universidade de São Paulo, 1998.
- FINKELSTEIN, Joseph; "Capitalismo e tecnologia", Diálogo, V.26 (1), São Paulo, 1993.
- FIORI, José Luis; "Globalização, Estados Nacionais e Políticas Públicas", in Ciência Hoje, Vol.16, nº.96, SBPC, Rio de Janeiro, dezembro de 1993.

FOURQUET, François; "Cidades e economias-mundo segundo Fernand Braudel", in Espaço & Debate, nº 33, 1991, USP, São Paulo.

FUKUYAMA, Francis; "O fim da história e o último homem", ed. Rocco, Rio de Janeiro, 1992.

FURTADO, Celso; "A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina", Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1973.

FURTADO, Celso; "Brasil: a construção interrompida", Paz e Terra, Rio de Janeiro/São Paulo, 1992.

FURTADO, Celso; "Globalização das estruturas econômica e identidade nacional", in Política Externa Vol I, nº 4, ed. Paz e Terra e USP, Março/abril/maio 1993 (originalmente publicado em Estudos avançados, 6(16), Universidade de São Paulo, 1992).

GADELHA (Org.) Globalização, Metropolização e Políticas Neoliberais. EDUC. São Paulo, 1997.

GALEANO, Eduardo; "Ser como Eles", ed. Revan, Rio de Janeiro, 1993.

GARAU, P.; "Third World Citizens in a Global Society viewed from a developing nation", in Knight, R.V. e Gappert, G. (orgs.); "Cities in a Global Society", Sage Publications, 1989.

GEORGE, Suzan; "L'effet boomerang; Choc en retour de la dette du Tiers Monde", ed. La Découverte, Paris, 1992.

GILPIN, Robert; "The Political Economy of International Relations"; Princeton University Press, Princeton, EUA, 1987.

GLICKMAN, N. J.; "Cities and the International division of labour", in Smith, M. P. e Feagin, J. R. (orgs); "The capitalist city", Basil Blackwell, New York, 1987.

GLUGER, Josef (org) ; "The urban transformation of the developing world", Oxford University Press, New York, 1996.

GLUGER, Josef e Gilbert, Alan; "Cities, Poverty and development: urbanisation in the Third World", Oxford University Press, New York, 1989.

GONÇALVES, M.F. & SEMEGHINI, U. C.; "O terciário na Urbanização Paulista: notas preliminares para discussão". In: Anais do III Encontro Nacional do ANPUR. Águas de São Pedro: ANPUR, p. 100-110, 1989.

GONÇALVES, Maria Flora (org.); "O novo Brasil urbano", ed. Mercado Aberto, Porto Alegre, 1995.

GOULART REIS FILHO, Nestor; "Evolução urbana no Brasil", São Paulo:Pioneira, 1968.

GUIMARÃES NETO, Leonardo; "Dinâmica recente das economias regionais brasileiras", in SP em Perspectiva, Revista da Fundação SEADE, vol.9 nº 3, São Paulo, julho-setembro de 1995, pp. 24-37.

GUIMARÃES, Samuel Pinheiro; "A nova ordem internacional, o terceiro mundo e o Brasil", 43a. Reunião Anual da SBPC, Rio de Janeiro, 19 de julho de 1991.

GUIMARÃES, Samuel Pinheiro; "Quinhentos anos de periferia", mimeo pessoal, 1999 – dados bibliográficos a completar.

HALL, P.; "National Capital World Cities and the new division of labour", in Ewers, Goddard e Matzerath (orgs.). "The future of the metropolis", Walter de Gruyter, New York, 1986

HAUMONT, N. e MARIE, A.; "Stratégies urbaines dans les pays en développement: politiques et pratiques sociales en matière d'urbanisme et d'habitat", Actes du Colloque International, t.1 et t.2, L'Harmattan, Paris, 1985.

HECK, Marina (coord.); "Grandes Metrôpolis de América", Memorial da América Latina e Fondo de Cultura Económica, São Paulo/Cidade do México, 1993.

HELLIWELL, John; "Globalization and the Nation-State", in The North-South Institute, Reprinted from Review/outlook, Ottawa, 1991.

HENDERSON, J.; "The new international division of labour and urban development in the contemporary world system", in Drakakis-Smith, David; "Urbanisation in the developing world", Croom-Helm, New York, 1986.

HOBSBRAWM, Eric; "Era dos extremos: o breve século XX", Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1995.

HUNTINGTON, S.P., "The third wave: Democratization in the late twentieth century", University of Oklahoma Press, Norman e Londres, 1991.

HUNTINGTON, Samuel P.; "Civilizações ou o quê: Paradigmas do mundo pós Guerra-Fria", in Política Externa, Vol.2, No.4, Paz e Terra, São Paulo, 1994b.

HUNTINGTON, Samuel; "Choque de civilizações ?" in Política Externa, vol.2, no.4, ed Paz e Terra, São Paulo, março de 1994a.

HUNTINGTON, Samuel; "No exit: the errors of endism " in The National Interest, fail 1989.

IANNI, Octávio; "Teorias da globalização", Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1995.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA. Gestão e Uso do Solo e Disfunções do Crescimento Urbano. Relatório Final. Brasília, 1998.

JACOBS, Jane; "Cities and the wealth of Nations", Vintage, New York, 1985.

JAGUARIBE, Hélio; "A nova ordem mundial", in Política Externa, Vol.1, nº1, Paz e Terra, São Paulo, 1992.

KENNEDY, Paul; "Preparando para o séc.XXI", Campus, Rio de Janeiro, 1993.

KHOR, Martin; "L'OMC, fer de lance des transnationales", in Le Monde Diplomatique, pg.10, Paris, maio de 1997.

KING, A.D.; "Colonialism, Urbanism, and the Capitalist World Economy", in International Journal of Urban and Regional Research, nº 13, 1:1-18, 1989.

KING, Anthony; "A arquitetura, o capital e a globalização da cultura" in "Cultura Global: nacionalismo, globalização e modernidade", M. Featherstone (org.), Ed. Vozes, 1994.

KING, Anthony; Cidades, nações, globalização e identidade: revisitando a cidade global e mundial, in Barroso, João Rodrigues (Coord.), "Globalização e Identidade Nacional", ed. Atlas, 1999.

KISSINGER, Henry; "Por uma nova e prospera ordem mundial", in O Estado de S.Paulo, pg. 2, 20 de julho de 1993

KLINK, Jeroen, "O novo regionalismo: o caso da região do grande ABC", Tese de Doutorado, São Paulo: FAUUSP, 2000.

KNIGHT, R.V. e GAPPERT, G. (orgs.); "Cities in a Global Society", Sage Publications, 1989.

KNIGHT, R.V.; "The advanced industrial metropolis: a new type of world city", in Evens, H.J, Goddart, J.B. e Matzerath, H. (orgs); "The future of the Metropolis", Walter de Gruyter, New York, 1986.

KNOX, P.L. e MASILELA, C.O.; "Attitudes to Third World Urban Planning: practitioners versus outside experts", in Habitat International, nº 13, 3:67-79, 1989.

KOWARIK, Lucio (org.); "As lutas sociais e a cidade", Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1988

- LAFER, Celso; "Perspectivas e possibilidades da inserção internacional do Brasil", in *Política Externa*, Vol.1, nº3, Paz e Terra, São Paulo, 1992/1993.
- LAIDI, Zaki; "L'ordre mondial relâché: sens et puissance après la guerre froide", Presses de la Fondation Nationale des sciences politiques/Berg Publishers, Paris, 1992.
- LATOUCHE, Daniel, e Lefebvre, Sylvain; "Mondialisation et politiques urbaines", in Polèse, Mario e Wolfe, Jeanne (org.); "Urbanisation des pays en développement", Economica, Montréal, Canada, 1995.
- LEFEBVRE, Sylvain. *Mondialisation et Urbanisation: l'évolution démographique d'un phénomène urbain*. Montréal, Canada, paper INRS-Urbanisation-UQAM, 1992.
- LEFEBVRE, Sylvain; "La gouverne d'une ville globale: Singapour, Ville-Etat", tese de doutorado, INRS-Urbanisation, Université du Québec à Montréal, Montréal, 1996.
- LEFEBVRE, Sylvain; "Mondialisation et Villes en développement: la gestion urbaine mal partie", paper INRS-Urbanisation, Montréal, Canada, 1992b.
- LEFEBVRE, Sylvain; "Singapour: une ville-état et son système monde", paper Villes et Développement, Groupe Interuniversitaire de Montréal, INRS-Urb.; Cahier/Discussion paper 12-1995.
- LEITE, Marcia de Paula. *O Futuro do Trabalho. Novas tecnologias e subjetividade operária*. São Paulo. Scritta/FAPESP, 1994.
- LENCIONI, Sandra. "Reestruturação urbano-industrial, Centralização do Capital e Desconcentração da Metrópole de São Paulo, São Paulo, Tese de Doutorado, FFLCH/DG, 1991.
- LIPIETZ, Alain. *Mirages et miracles: problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*. Paris, La découverte, 1985.
- LUCIANO, Francisco. "Regularización de asentamientos irregulares en Córdoba". In. AZUELA, A. e FRANÇOIS, T. (orgs.) *El acceso de los pobres al suelo urbano.*, México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, Programa de Estudios sobre la Ciudad, 1997.
- LUNGO, Mário; "As cidades e a globalização, a partir da América Central e do Caribe"; in *Espaço & Debate*, nº 39, 1996, USP, São Paulo.
- MARICATO, Ermínia; "A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial", São Paulo: Editora Alfa-ômega, 1982.

- MARICATO, Ermínia; "A política habitacional do regime militar", Petrópolis: Vozes, 1987
- MARICATO, Errmínia; "Brasil 2000: qual planejamento urbano ?", memo FAU-USP, Janeiro de 1998.
- MARTINS, Carlos Estevam; "Da globalização da economia à falência da democracia", in Economia & Sociedade, Vol.6, pp.1-23, Unicamp, Campinas, Junho de 1996.
- MARTINS, Maria Lúcia R.; "São Paulo – entre o patrimonialismo e o processo de reestruturação", paper para o V Seminário Internacional de la RII: Globalización y expansión metropolitana, FAUUSP, 1999.
- MARX, Murillo; "Cidade no Brasil, terra de quem ?", Ed. Nobel, São Paulo, 1991.
- MASSIAH, G. e TRIBILLON, J-F.; "Villes en developpement: essai sur les politiques urbaines dans le tiers-monde", La découverte, Paris, 1988
- MATTELARD, Armand; "La communication monde; l'histoire des idées et des stratégies", La Découverte, Paris, 1992.
- MATTOSO, Jorge Eduardo; "Notas sobre a terceira revolução industrial, crise e trabalho no Brasil", trabalho apresentado no seminário "Modelos de organização industrial, política industrial e trabalho", Universidade de São Paulo, abril de 1991.
- MATTOSO, Jorge. A desordem do Trabalho. ED. Pagina Aberta. São Paulo, 1995.
- MEDEIROS, José Adelino de; "Pólos tecnológicos: ilhas ou arquipélagos?" in SP em Perspectiva, Revista da Fundação SEADE, vol.9 nº 3, São Paulo, julho-setembro de 1995, pp 80-86.
- MEYER, D.; "The world system of cities: relations between international financial metropolises and South American cities", in Social Forces, nº 64, 1986.
- MORIN, Richard, e LATENDRESSE, Anne; "La concertation et le partenariat à l'échelle des quartiers dans la ville de Montréal: une contribution à la démocratie participative?", Seminário Internacional de Democracia Participativa, Porto Alegre, Brasil, 10-13 de novembro de 1999
- MOSS, M.L.; "Telecommunications and the economic ddevelopment of cities", in Dutton, W., Blumler, J.G., Kraener, K.L.(orgs.); "Wired Cities", G. K. Hall, Boston, 1987.
- OCDE; "Etudes économiques de l'OCDE: Brésil", Paris, OCDE, 2001.
- OLIVEIRA, Francisco; "Uma alternativa democrática ao liberalismo", A democracia como proposta, IBASE, Rio de Janeiro, 1991.

OLIVEIRA, Orlandina de, e ROBERTS, Bryan; "Urban development and social inequality in Latin América", in Gugler, Josef (org.); "The Urban transformation of the Developing World", Oxford University Press, Oxford, 1996.

OLIVEIRA, Ruben George; "Urbanização e mudança social no Brasil", ed. Vozes, São Paulo, 1980

ORTIZ, Renato, "Mundialização e cultura", ed. Brasiliense, São Paulo, 1994.

PAULA, Marcia. Modernização Tecnológica, Relações de Trabalho e Práticas de Resistência. Ed. Iglu/Ildes/Labor, São Paulo, 1991.

PEREIRA, Luis (org.); "Urbanização e subdesenvolvimento", Zahar, Rio de Janeiro, 1969

PETRELLA, Ricardo; "L'évangile de la compétitivité", in Manière de voir - Le Monde Diplomatique, nº18, maio de 1993.

PETRELLA, Riccardo; "La mondialisation de la technologie et l'économie; une (hypo)thèse prospective", in Futuribles2000, Paris, Setembro de 1989.

PLIHON, Dominique; "Les enjeux de la globalisation financière", in Mondialisation au-delà des mythes, Les Dossiers de l'Etat du Monde, La découverte, Paris, 1997.

POLÈSE, Mario e Wolfe, Jeanne (org.); "Urbanisation des pays en developpement", Economica, Montréal, Canada, 1995.

RAMONET, Ignacio e CHOMSKY, Noam; "Como nos venden la moto", Icaria, Barcelona, 1995.

REESE, Eduardo; "Planificación estratégica, reforma del Estado y transformación de la ciudad: algunas experiencias en Argentina", in Ciclo de Conferências: La planificación Estratégica, un instrumento integral e integrador de desarrollo, Municipalidad de Bahia Blanca, Direccion de Planificación estrategica, Argentina, dezembro de 1999.

REICH, Robert B.; "The Work of Nations", Vintage Books, New York, 1992

REPETTO, R.; "The global possible", Yale University Press, 1985.

REVIEW ALTLOOK; "Globalisaton and the nation state: six questions and a dozen replies", Ottawa, Canada, 1991.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz, "Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro", Rio de Janeiro, Civilização Brasileira: IPPUR-UFRJ/Fase, 1997.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz, e Cardoso, Adauto Lucio; "Planejamento urbano no Brasil: paradigmas e experiências" in Espaço & Debate, nº 37, Ano XIV, Neru/FAU-USP, São Paulo, 1994.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz, SANTOS JR., Orlando alves, (orgs.); "Globalização, fragmentação e reforma urbana", dados bibliograficos a completar.

RIFKIN, Jeremy. O fim dos empregos: o declínio inevitável dos níveis de emprego e a redução da força global de trabalho. Makron Books do Brasil, São Paulo, 1995.

ROLNIK, Raquel; 1998; "A cidade e a lei: legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo", Fapesp/Studio Nobel, São Paulo.

ROMÃO, Mauricio Costa; "Pobreza: Conceito e Mensuração", Cadernos de Economia, nº13, Programa Nacional de pesquisa Econômica, IPEA, Brasília, fevereiro de 1993.

RONCAYOLO, M.; "La ville et ses territoires", Folio, col. Essais, Paris, 1990

ROSS, R. e TRACHTE, K.; "Global cities and global classes: the peripheralization of labor in New York City", Review, nº 6, 1983.

SACHS, Ignacy; "Estratégias de transição para o século XXI: desenvolvimento e meio ambiente", Studio Nobel/Fundap. São Paulo, 1993.

SADER, Emir e GENTILI, Pablo (orgs.) Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático. Ed. Paz e Terra, São Paulo, 1995.

SAMPAIO Jr., Plínio A. "Origem e desdobramento da crise da teoria do desenvolvimento na América Latina". In São Paulo em Perspectiva, Vol.13 nº 1-2, São Paulo, SEADE, Jan-Jun. 1999.

SAMPAIO Jr., Plínio A. "O impasse da 'formação nacional'". In FIORI, José Luis (org). Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis, Vozes, Coleção Zero à Esquerda, 1999b.

SANTOS, Milton. "Fim de Século e Globalização", São Paulo: Hucitec/ANPUR, 1993.

SANTOS, Milton; "Metrópole Corporativa Fragmentada: o Caso de São Paulo", São Paulo: Nobel, 1990.

SANTOS, Milton; "A urbanização brasileira"; São Paulo: ed.Hucitec, 1996.

SANTOS, Milton; "O espaço do cidadão"; São Paulo : ed.Nobel,1993.

SANTOS, Milton; "Os limites da globalização", entrevista à Arquitetura e Urbanismo, nº71, ed. Pini, São Paulo, abril/maio de 1997.

SANTOS, Milton; "São Paulo, metrópole internacional"; Stúdio Nobel, São Paulo, 1993.

SANTOS, Milton; "Técnica, espaço e tempo: Globalização e meio técnico-científico informacional", ed. Hucitec, São Paulo, 1996.

SÃO PAULO (cidade); Cadastro Imobiliário Territorial, Predial, de Conservação e Limpeza. São Paulo: Secretaria Municipal das Finanças, 1978.

SÃO PAULO (cidade); Dossiê São Paulo 1995. São Paulo: Sempla, 1996.

SÃO PAULO (Estado); Tendências de Industrialização no Interior do Estado de São Paulo. São Paulo: Secretaria do Meio Ambiente, 1989.

SÃO PAULO (município); Dossiê São Paulo 1995. São Paulo: Sempla, 1996.

SASSEN, Saskia; "Las ciudades en el ilimitado espacio de la red global", in Córdoba, ciudad y desarrollo: la nueva economía urbana de la ciudad, Municipalidad de Córdoba - Argentina, Año V, nº11, setembro de 1999.

SASSEN, Saskia; "The new labor demand in global cities", in Smith, M. P. e Feagin, J. R. (orgs); "The capitalist city", Basil Blackwell, New York, 1987.

SASSEN, Saskia; Território e territorialidade na economia global, in Barroso, João Rodrigues (Coord.), "Globalização e Identidade Nacional", ed. Atlas, 1999.

SCARLATO, Francisco Capuano e outros (Orgs); "O novo mapa do mundo: Globalização e espaço latino-americano", editora Hucitec e ANPUR, São Paulo, 1997.

SCOTT, Allen, AGNEW, John, SOJA, Edward e STORPER, Michael; "Cidades-regiões globais", in Espaço & Debates, nº41, ano XVII, NERU, São Paulo, 2001.

SCHIFFER, Sueli; "São Paulo: A descentralização Industrial e a Nova Territorialidade". In: Boletim Técnico – FAUUSP. "Questões de gestão do planejamento regional no Estado de São Paulo" – Vol.8. São Paulo: FAUUSP, 1992.

SEADE. Pesquisa de Emprego e Desemprego na grande São Paulo - PED. São Paulo, Novembro de 1997.

SEADE/Governo do Estado de São Paulo . Cadernos do Fórum São Paulo século XXI. Tomo III, Caderno 11, Diário Oficial do Estado de São Paulo, Volume 110, nº109, junho de 2000.

SEM, Amartya; "Desenvolvimento como liberdade", Companhia das Letras, São Paulo, 1999

- SINGER, Paul. Globalização e Desemprego. Diagnóstico e alternativas. Contexto, São Paulo, 1998.
- SINGER, Paul; "Desenvolvimento econômico e evolução urbana"; Cia. Ed. Nacional, São Paulo, 2ª ed., 1977.
- SMITH, M.P. (org.); "Cities in transformation", Sage, Beverly Hills, 1984.
- SOUZA, Maria Adélia Aparecida de, Lins, Sonia C., Santos, Maria do Pilar C., Santos, Murilo da Costa (organizadores); "Metrópole e globalização: conhecendo a cidade de São Paulo", Cedesp, São Paulo, 1999.
- SPOSATI, Aldaiza. Mapa da Exclusão/Inclusão social da Cidade de São Paulo, EDUC/PUC, 2000.
- STALLINGS, Barbara e PERES, Wilson. Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina. Santiago de Chile, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, 2000.
- TAYLOR, J.L; "Urban planning practice in developing countries", Free University, Amsterdam, 1982.
- TIMBERLAKE, Michael; "World system theory and the study of comparative urbanisation", in Smith, M. P. e Feagin, J. R. (orgs); "The capitalist city", Basil Blackwell, New York, 1987.
- TOPALOV, Christian, "La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis", Editorial Edicol, Mexico, 1979.
- TOPALOV, Christian; "Le logement en France: histoire d'une marchandise impossible", Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, 1987.
- VALLADARES, L. & PRETECEILLE, E. (orgs.); "Reestruturação Urbana: Tendências e Desafios", São Paulo: Nobel, 1990.
- VELTZ, Pierre; "Mondialisation, Villes et Territoires: l'économie d'archipel", Presses Universitaires de France, Paris, 2000.
- VILLAÇA, Flávio; "Uma contribuição para a história do planejamento urbano no Brasil" In DEÁK C. e SCHIFFER, S; O processo de urbanização no Brasil. São Paulo, Edusp/Fupam, 1999.
- WILLIAMSON, John. (org.) The political economy of policy reform. Washington, Institute for International Economics, 1994.
- WORLD BANK. Social Indicators of Development. Bank Book, Baltimore/LondonWorld and John Hopkins University Press, 1995.

São Paulo: o mito da cidade-global.

WORSLEY, Peter; "Modelos do sistema mundial moderno" in "Cultura Global: nacionalismo, globalização e modernidade", Mike Featherstone (org.), Ed. Vozes, 1994.

ANEXOS