

João Sette Whitaker Ferreira

Orientadora:  
Profa. Dra. Erminia Maricato



MITO DA CIDADE-GLOBAL:  
O PAPEL DA IDEOLOGIA  
NA PRODUÇÃO DO  
ESPAÇO TERCIÁRIO EM  
SÃO PAULO

RESUMO

A “cidade-global” vem sendo difundida como o único modelo urbano capaz de garantir a sobrevivência das cidades no “novo” contexto da “globalização da economia”. A cidade de São Paulo não foge desse rótulo. Entretanto, os dados empíricos mostram que ela não apresenta nenhum dos atributos típicos da “cidade-global”. Isso não impede que 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”, imponha uma visão – mais ideológica do que real – segundo a qual esses modelos seriam as únicas opções de urbanização aceitáveis. Apoiando-se nessa falsa realidade, os empreendedores urbanos da cidade conseguem canalizar os recursos públicos, de forma a sustentar a construção de supostas “centralidades globais terciárias”, desviando, assim, as políticas públicas das prioridades prementes ligadas a uma demanda social cada vez mais dramática. Uma análise mais pormenorizada mostra que a dinâmica de produção do espaço em São Paulo é baseada em coalizões entre as elites urbanas locais e o poder público, nada tendo, de “moderna”, e muito menos de “global”, sendo, na verdade, a expressão urbana das tradicionais e arcaicas relações sociais típicas do “patrimonialismo” brasileiro.

ABSTRACT

Throughout the world the global-city has been considered the only urban model able to guarantee the survival of the city within the new context of economic globalization, and the city of São Paulo is no exception. However, empirical data demonstrate that this city has none of the typical “global-city” attributes: it does not take an active part in world economic flows, it does not suffer from a structural de-industrialization, it lacks an advanced service industry leading other economic activities, and so forth. Nonetheless, the prevailing dialogue dominating single neo-liberal thought imposes an ideological discourse according to which this model would be the only acceptable option for the urbanization of São Paulo. Based on this false reality, urban developers successfully channel public investments to support the construction, for example, of a “total business district” in the area of the Pinheiros river, thus directing urgent public priority policies away from widening social inequalities. In a city where nearly half of the population is deprived of the basic rights of citizenship and is not even able to take part in formal urban dynamics, some groups of developers associated with public authorities are able to create a “city within the city”: a veritable “First World” island built within an urban matrix comprised of the traditional, archaic social relations of the urban underdevelopment of a country that still has to overcome the difficulties of its colonial heritage.

(1) Fernando Henrique Cardoso, Seminário Internacional Centro XXI, São Paulo, 1995, reproduzido In: Marco Antonio R. de Almeida (apresentação). *O centro das metrópoles: Reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI*. São Paulo: Terceiro Nome / Viva o Centro / Imprensa Oficial do Estado, 2001.

(2) Ver autores como Friedmann, Smith & Feagin, Knox & Taylor, Timberlake, Sassen, Castells, Borja, Güell e Veltz, entre outros. Vale observar que estamos nos referindo à definição de “cidade-global”, a qual ganhou força conceitual nos meios acadêmicos de urbanismo, e preocupa-se, sobremaneira, com as novas configurações espaciais voltadas ao terciário moderno, atribuindo pouca importância – ou nenhuma – às gritantes desigualdades sociais que caracterizam as cidades modernas do mundo subdesenvolvido. Há outras definições, bem mais aceitáveis, dentre as quais a de Milton Santos, para quem a noção de “cidade-global” envolve também os antagonismos da desigualdade e da exclusão, associados a essas grandes metrópoles, os quais devem ser considerados em uma nova dinâmica de espaço e tempo própria justamente aos novos tempos da globalização.

(3) A nomenclatura varia para essas categorias secundárias: “Cidades-globais de influência regional”, “Cidades-Globais de segunda ordem”, etc.

(4) SÃO PAULO (Cidade) – Sempla. *O uso do solo segundo o cadastro territorial e predial*. São Paulo: Sempla, 2002.

## SÃO PAULO, CIDADE-GLOBAL: O FATO MEDIÁTICO

“São Paulo será, talvez, no Brasil, a principal candidata à cidade mundial.”

Com essas palavras, durante um encontro internacional sobre cidades, em 1995 (ALMEIDA, 2001)<sup>1</sup>, o então presidente Fernando Henrique Cardoso consolidava uma interpretação sobre as cidades contemporâneas que iria, rapidamente, tornar-se unanimidade nos meios empresariais, acadêmicos e governamentais.

Tal interpretação se tornou especialmente festejada nos meios acadêmicos do urbanismo desde que, em 1991, a pesquisadora Saskia Sassen publicou, nos EUA, seu trabalho intitulado *A cidade-global* (SASSEN, 1996). A idéia central é que no atual mundo globalizado, cujo paradigma é o da competitividade econômica, as cidades que se mantêm na liderança do cenário econômico são aquelas a conseguirem apresentar vantagens comparativas para atrair empresas transnacionais e os fluxos internacionais de capital financeiro, mantendo-se, assim, em evidência na economia globalizada.

Partindo dos exemplos de Nova York, Londres e Tóquio, e ampliando, em seguida, sua análise para uma rede hierarquizada de cidades, as teorias sobre a “cidade-global”<sup>2</sup> argumentam, portanto, que as novas dinâmicas de flexibilização e desregulação da economia, de aumento dos fluxos internacionais de capital, e de fortalecimento da economia de serviços, em detrimento da atividade industrial fordista-taylorista, estariam obrigando as cidades a adaptarem-se a uma nova demanda por edifícios, serviços e equipamentos, capazes de atender às exigências de um novo e moderno setor econômico, que Sassen chamou de “terciário avançado”. Quase todos os autores, e Sassen em especial, incluem a cidade de São Paulo na lista das possíveis cidades-globais, embora em posições hierárquicas inferiores<sup>3</sup>.

Essa suposta “vocação” da cidade de São Paulo para ser “cidade-global” passou, então, a ser discutida na academia, propagandeada pela mídia, festejada pelo capital imobiliário e incentivada pelo poder público, usando-se como prova o fato que vêm surgindo na cidade, desde meados da década de 80, novos bairros “de negócios”, concentrações de edifícios que a nomenclatura “globalizada” convencionou chamar de “inteligentes”, justamente por sua tecnologia de conexão com as mais avançadas técnicas da comunicação global. Assim como as cidades norte-americanas possuem seus *business districts*, em São Paulo também temos um World Trade Center e outros tantos centros empresariais sofisticados, concentrados na região do rio Pinheiros e da avenida Luiz Carlos Berrini, uma área a qual alguns especialistas gostam de chamar de “nova centralidade globalizada” da cidade.

Como de fato houve ali um acréscimo de cerca de 2 milhões de metros quadrados construídos entre 1991 e 2000<sup>4</sup>, com um número razoável de megaempreendimentos imobiliários terciários, isso parece ser prova suficiente de afinal podermos, sim, ser uma cidade-global, sem haver qualquer preocupação

(5) Ver, por exemplo, Nely Caixeta. Cadê a fábrica que estava aqui? *Revista Exame*, edição 661, 6 abr. 1998, e Os efeitos da concentração. *Revista Veja*, edição especial, maio de 2002.

em verificar se as dinâmicas e as disputas de poder a reger essa produção têm, de fato, algo a ver com a chamada “globalização”. Em outras palavras, o que parece legitimar a condição de “cidade-global” é tão-somente a existência de um mercado imobiliário terciário a abrigar empresas “transnacionais”.

As motivações que levaram cada um dos setores citados a patrocinar a nova classificação “global” da maior metrópole brasileira são aparentemente variadas. A academia parece ter seguido a velha tradição, em especial nos meios urbanísticos, de reproduzir quase automaticamente, por aqui, teorias e interpretações em voga nos grandes centros universitários do exterior – e, portanto, capazes de conceder destaque fácil e rápido a obras acadêmicas que os reproduzam – e as quais até hoje nunca se mostraram capazes de sustentar uma interpretação eficaz de nossa realidade urbana desigual, em um processo de importação intelectual o qual reitera o descompasso já apontado por Schwarz, quando propôs a matriz das “idéias fora de lugar”. Na realidade, esse procedimento parece destinar-se a reproduzir e difundir, por aqui, teorias que sustentem, academicamente, os interesses de hegemonia das classes dominantes nacionais. No caso da teoria da “cidade-global”, desdobraram-se teorias mais instrumentais, também discutidas pela academia, verdadeiras “receitas” para impulsionar a competitividade urbana global, inspiradas na reengenharia empresarial e nas modernas técnicas de propaganda, e que ficaram conhecidas como “planejamento estratégico” e “marketing de cidades” (VAINER, 2000).

Para o mercado imobiliário, o qual se insere no grupo social das “classes dominantes”, a participação nesse esforço de construção da imagem de uma “cidade-global” parece natural, pela mobilização que ele representa em torno de possibilidades de investimentos e rentabilidade em um cenário recessivo. Se o modelo da “cidade-global” favorece as classes dominantes, é porque favorece, essencialmente, como veremos, oligarquias arcaicas a atuarem no mercado imobiliário. É, sem dúvida, o mercado que tem mais a ganhar, e vem ganhando, com esse processo. A mídia, quanto a ela, sempre serviu no Brasil à reprodução dos mesmos interesses dominantes. Reforçando o coro da “cidade-global” paulistana, são inúmeros os artigos na grande imprensa<sup>5</sup>, especializada ou não, festejando a “vocação global” da cidade e suas “inquestionáveis” comprovações, como os cerca de 4 milhões de “turistas de negócios”, a modernidade de nossos *business districts*, a “substituição” da indústria pelos serviços, a moderna e “internacionalizada” rede hoteleira, a proliferação dos edifícios “inteligentes”, e assim por diante.

Já o poder público, tanto aqui quanto nos países industrializados, adotou, entusiasticamente, o discurso da “cidade-global” por motivos bem pragmáticos, merecendo uma explicação mais detalhada. A partir da década de 80, no cenário de crise de superprodução e desemprego, de desconcentração industrial em muitas cidades européias e norte-americanas, e de alta competitividade, a possibilidade de impulsionar parcerias milionárias com o setor privado, para a

(6) A aposta inicial dos empreendedores das Docklands, de utilização de um subdimensionado monorilho aéreo como única conexão de massa para a área, quase afundou a operação urbana. A salvação veio pela extensão, com fundos públicos, do metrô convencional para os arredores da área. Ver, a respeito, 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.

construção de pólos urbanos capazes de atrair grandes empresas e negócios globais, mostrou-se uma via de salvação para prefeitos submersos em graves crises de governabilidade. Otilia Arantes (2000) já mostrou como grandes investimentos culturais se tornaram uma ótima oportunidade de construir-se as infra-estruturas necessárias para transformar cidades quase falidas em pólos de atração do grande capital global. Assim ocorre também com os grandes eventos internacionais, como jogos olímpicos e exposições universais. Centros de convenções, modernos aeroportos, rede hoteleira de primeira linha, atrações turísticas e culturais, segurança, são justamente os atributos que os teóricos exigem das "cidades-globais", e de repente se tornaram objetivos a alcançar, justificados por algum grande evento, em uma simbiose de interesses políticos e imobiliários. O planejamento estratégico urbano se tornou, especialmente, útil, para tais fins e, de Paris a Nova York, passando por Londres, Atlanta, Bilbao ou Lisboa, são inúmeras as cidades a experimentarem essa receita de sucesso, a qual tem, em Barcelona, palco de uma gigantesca operação de reurbanização por conta dos jogos olímpicos de 1992, seu maior paradigma.

Em todos esses casos, vale notar, os interesses privados foram favorecidos por incentivos governamentais, por meio de importantes investimentos públicos. Na grande operação de renovação das docas londrinas, as conhecidas *London Docklands*, por exemplo, próximo de 1,3 bilhão de dólares de fundos públicos foram investidos no empreendimento, que, aliás, acabou sendo um grande desastre imobiliário, salvo somente em anos recentes, graças a mais investimentos públicos<sup>6</sup>. Em Barcelona, foram 5,5 bilhões de dólares públicos investidos na preparação dos jogos. Quase sempre, a mobilização de importantes fundos públicos – em momentos de restrição orçamentária – para incentivar projetos de renovação urbana, motivados ou não por grandes eventos internacionais, foram legitimados entre a população, justamente com o discurso que tais investimentos seriam a porta de entrada definitiva no chamado "arquipélago das cidades-globais", o que permitiria a atração de um volume de capital muito maior do que o investido pelo Estado. Um prognóstico arriscado, como em qualquer operação capitalista: os balanços, aliás, nunca são muito transparentes, e além do caso emblemático das Docklands (na qual uma das maiores incorporadoras do mundo acabou falindo), a cidade de Montreal, por exemplo, até hoje amarga as dívidas das Olimpíadas de 76, assim como em Atlanta os jogos bancados pela gigante dos refrigerantes não foram nenhum grande sucesso financeiro.

Assim como a teoria das "cidades-globais" atravessou os oceanos para pousar em nossas universidades, esse conveniente discurso político também tomou conta das metrópoles latino-americanas, e o planejamento estratégico se tornou moda entre os chefes dos executivos municipais, de qualquer perfil ideológico. Em um continente que sofre com as opções macroeconômicas neoliberais de estabilização monetária, adotadas na década de 90, e enormes restrições orçamentárias a dificultarem, sobremaneira, os investimentos em infra-

(7) A própria Saskia Sassen esteve em Bahia Blanca, Argentina, proferindo palestras sobre o planejamento estratégico da cidade, com Jordi Borja, líder dos projetos de Barcelona, o qual também esteve em São Paulo por diversas vezes, assim como em Santo André. Manuel Castells, destacado pensador do planejamento estratégico, ao lado de Borja, também compareceu, repetidamente, à cidade de São Paulo ao longo da década de 90, como em outras cidades do continente.

estrutura, o planejamento estratégico e suas possibilidades de parcerias público-privadas soaram como uma salvação para garantir aos prefeitos a “vitrine” necessária à sua governabilidade, e também à sua reeleição. Grandes obras de infra-estrutura – de repente possíveis graças a empréstimos privados específicos e ao empenho das agências financeiras multilaterais, especialmente empenhadas nesse tipo de ajuda – agradam aos investidores, proporcionam visibilidade aos governantes, geram empréstimos (negócios) para os bancos financiadores internacionais, além de supostamente “capacitar” a cidade para atrair os fluxos do capitalismo financeiro globalizado. Apoiados pelos próprios mentores do planejamento estratégico barcelonês, que, coincidentemente, tornaram-se consultores internacionais<sup>7</sup>, muitos prefeitos latino-americanos se lançaram, nesta última década, na aventura da “cidade-global”, candidatando-se à sede dos jogos olímpicos, como São Paulo e Rio de Janeiro, oferecendo-se para sediar filiais de grandes museus, como o Guggenheim e a Cidade da Música, no Rio, incentivando grandes operações de urbanização voltadas para os interesses dos investidores imobiliários do setor terciário, como o Eixo Tamanduatehy, de Santo André (SP), ou o festejado Puerto Madero, em Buenos Aires.

A hipótese colocada neste artigo, baseando-nos no estudo do caso de São Paulo, é que as motivações das prefeituras de cidades latino-americanas em buscar sua governabilidade por meio da construção de uma imagem de “cidade-global” não são, simplesmente, um alinhamento a uma tendência generalizada no continente, mas sim uma máscara ideológica a escamotear uma máquina a serviço da canalização de fundos públicos para privilegiar os setores mais arcaicos do mercado imobiliário.

Desde já, uma ressalva deve ser apontada, sobre a escolha de limitar esta reflexão à cidade de São Paulo. Embora muitos autores brasileiros se detenham – com razão – em criticar o “city marketing” e o planejamento estratégico em cidades de países industrializados, não se pretende, neste artigo, entrar nesse julgamento, já que a realidade daqueles países é completamente diferente da nossa e mereceria uma análise mais detalhada. Mesmo em meio a uma forte crise econômica estrutural – originada ainda nos anos 70, na crise gerada pela exaustão do modelo de Bretton Woods e a adoção do modelo de endividamento, aos quais se sobrepôs a reestruturação produtiva gerada pela Revolução da Informática – o dinheiro disponível para gastos públicos, na Europa e nos EUA, ainda é, exponencialmente, maior do que no mundo subdesenvolvido. Aliás, os gastos públicos até aumentaram na Europa, na década de 90, supostamente no auge da globalização neoliberal (BATISTA JR., 2000). Além disso, os níveis de distribuição da renda naqueles países faz com que, grosso modo, falar em mercado ainda signifique falar na sociedade em quase sua totalidade. Todos consomem e têm relativo acesso aos serviços e equipamentos públicos (mesmo em níveis diferentes e com um recente, mas consistente aumento da exclusão), e, em certa medida, isso permite a criação de espaços públicos – mesmo apoiados

na instrumentação da cultura, como aponta Otilia Arantes – ainda minimamente democráticos em seu acesso e uso, apesar de gerados por megaempreendimentos financiados pelo capitalismo global.

Sem dúvida, tais empreendimentos indicam transformações claras na forma da hegemonia do capital na produção do espaço urbano, e eles têm gerado significativa valorização fundiária e imobiliária, e processos de gentrificação importantes. Foi o caso, por exemplo, da renovação urbana de Barcelona, que sofre forte contestação local, e o caso das Docklands londrinas, e isso, sem dúvida, descredencia esses modelos de planejamento, até mesmo quando aplicados em seus países de origem<sup>8</sup>. Porém, por questões de espaço e de foco, este artigo não se atém a essas questões, embora as consideremos relevantes, mas sim à problemática transposição desses modelos urbanísticos para a sociedade brasileira, cuja matriz é de extrema desigualdade social e concentração da renda. Trata-se, aqui, de verificar se a “tábua de salvação”, já em seus países de origem, polêmica, por acaso permite, na realidade subdesenvolvida, criar algum “efeito sinérgico” o qual resulte em investimentos emergenciais, como saneamento básico, habitação de interesse social, transporte público de massa, etc.

Um estudo empírico mais cuidadoso mostrou que, surpreendentemente, a cidade de São Paulo pouco corresponde, em que pese sua imagem “global”, a essa expectativa. Por vários ângulos os quais se procure verificar, a maior metrópole do continente parece mais marcada pelo arcaísmo de sua pobreza e da não-superação dos conflitos herdados de sua formação, historicamente desigual e excludente, do que por alguma nova dinâmica urbana determinada pela economia globalizada. Vale lembrar que estamos falando de uma metrópole na qual cerca de 40% da população vive em situação de informalidade urbana, com aproximadamente 1,2 milhão de pessoas morando em favelas<sup>9</sup>.

Há, basicamente, três formas pelas quais poderíamos averiguar se uma cidade responde ao rótulo de “global”: a primeira delas é a verificação daqueles atributos segundo os quais os teóricos qualificam uma cidade como “cidade-global”. Tais autores defendem que as cidades-globais abrigam um número significativo de sedes de grandes empresas transnacionais, com bolsas de valores de importância internacional, caracterizam-se por uma economia que transitou, majoritariamente, para o setor de serviços, oferecem centros de convenções, modernos aeroportos, rede hoteleira de primeira linha, e, em decorrência, receberiam significativo fluxo de capital financeiro, de homens de negócios e de mercadorias. A importância de cada um desses atributos constitui uma hierarquia entre centros urbanos os quais se interconectam, formando o que alguns autores chamaram de “arquipélago mundial de cidades-globais”.

A segunda maneira – a qual não exclui a primeira – seria verificando até que ponto é significativo o surgimento na cidade de novas atividades terciárias de comércio e serviços que estejam, como defendem, por exemplo, teóricos como Sassen e Castells<sup>10</sup>, substituindo as atividades industriais do setor secundário,

(8) Ver DUCHER, Daniel; “Docks de Londres: un modèle en trompe-l’oeil”, *Urbanisme*, n. 229, Paris: fevrier/mars 1989; e “La outra cara Del Fórum de les cultures S.A.: Barcelona 2004, el fascismo posmoderno”, *Assemblea de Resistència al Fórum 2004*, Espai en Blanc, Col·lectiu Ariadna Pi de l’Institut Català d’Antropologia, Bellaterra, Barcelona, 2004.

(9) Dados de 2004 da Sehab/SP apontam 1.160.597 moradores de favelas; um censo de 2000, também da Sehab/SP, indica 1.597.986 moradores de loteamentos irregulares e/ou clandestinos, e há uma estimativa de cerca de 600.000 moradores de cortiços e 8.000 moradores de rua, o que resultaria cerca de 35% da população na informalidade. Acreditamos que tais números nunca consigam representar o total real, pela dificuldade metodológica dos censos, estimando-se, por isso, um total de 40% da população na informalidade.

(10) Ver, entre outros, Saskia Sassen (1998 e 1999) e Manuel Castells (1999).

sendo esse processo supostamente característico da “nova economia global” e das “cidades-globais”<sup>11</sup>. No mesmo sentido, pode-se verificar qual a importância, na economia da cidade, desse novo setor econômico – o “terciário avançado” – de acordo com esses autores, compreendem atividades ligadas à economia globalizada, como as de informática, assessoria jurídica a grandes empresas, marketing, comunicações, etc. Pode-se, por fim, verificar o quanto novos “distritos terciários”, em especial a já citada região da marginal do Pinheiros, efetivamente, concentram empresas desse tipo, e qual sua importância relativa no total das atividades econômicas da cidade.

A terceira forma de verificação seria a análise da origem do capital imobiliário, que vem, efetivamente, produzindo “centralidades terciárias globais”, como a da região da marginal do Pinheiros. Seriam grandes investimentos internacionais ligados aos fluxos de capital financeiro globalizados, os quais estariam financiando a construção de nossos modernos *business districts*, da rede hoteleira de negócios, dos centros de convenções, etc., assim como ocorreu, por exemplo, nos conhecidos *booms* imobiliários terciários ocorridos na década de 80, nos EUA, na Inglaterra e em cidades asiáticas como Bangcoc, Hong Kong, Cingapura e Kuala Lumpur?

É surpreendente afirmar que a cidade de São Paulo não se enquadra no rótulo de “global”, em nenhuma dessas três verificações possíveis, nem nos fenômenos, geralmente, associados à sua “globalização” são propriamente novos, levando-nos a dizer que a construção da imagem da “cidade-global” paulistana não corresponde a dinâmicas reais, mas sim parece responder a interesses específicos, a utilizarem-se dessa imagem de forma ideológica, para garantir sua hegemonia. É o que veremos a seguir.

## SÃO PAULO: O MITO DA CIDADE GLOBAL

Quanto aos “atributos” tipicamente conferidos às “cidades-globais” aqui discutidas, seria razoável supor que São Paulo, sendo a maior cidade da décima primeira economia mundial, e a terceira maior metrópole do mundo, aparecesse ao menos entre as 20 mais importantes do planeta. Entretanto, segundo classificações dos próprios estudiosos das cidades-globais, em meados da década de 90, quando a construção de sua imagem “global” mais se intensificou, seu aeroporto sequer era um dos 25 maiores do mundo, tanto em fluxos de carga como de passageiros, a cidade não aparecia entre os 25 mais importantes “pares” de origem-destino, no tráfego internacional de passageiros, enquanto metrópoles periféricas menores de países de economia mais modesta, como Cingapura, Bangcoc, ou o Cairo figuravam nessa lista. São Paulo tampouco estava entre os 25 maiores destinos dos fluxos mais intensos de telecomunicações, nem seu porto era um dos 25 maiores do mundo quanto ao volume de *containers*. Por fim, em

(11) Caracterizando a economia “pós-industrial”, Castells observa: “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.” (CASTELLS, Manuel. *La société en réseaux*. Paris: Fayard, 1998. p. 242.)

1984, na época da pesquisa de Saskia Sassen sobre as cidades-globais, São Paulo não abrigava – e continua não abrigando – a sede mundial de nenhuma das 500 maiores empresas transnacionais, dentre as 17 cidades analisadas pela autora (KOULIOUMBA, 2002). Vejamos, então, se, ao menos, pode-se verificar na cidade uma transição do emprego para o setor terciário.

## O MITO DA TERCEIRIZAÇÃO DO EMPREGO E DAS “CENTRALIDADES DO TERCIÁRIO AVANÇADO”

A segunda forma citada acima merece uma análise mais detalhada. A idéia que São Paulo estaria passando, como no caso de algumas economias desenvolvidas estudadas por Castells, de um perfil industrial para outro essencialmente terciário, não sobrevive a um estudo mais cuidadoso. Em primeiro lugar, vale notar: como qualquer grande centro urbano desde os tempos da Roma antiga, São Paulo sempre teve mais atividades terciárias de comércio e serviços do que industriais. A indústria paulistana esteve, desde a década de 50, especialmente concentrada nos municípios da periferia, sobretudo, na região do ABCD. O município de São Paulo, embora tenha abrigado – e ainda abrigue – atividades industriais de porte, por outro lado, sempre se caracterizou por receber em seu território atividades terciárias “de comando”, simplesmente pelo fato de a cidade ser, há mais de 50 anos, o pulmão do crescimento econômico do país e do continente. Até aí, não haveria, portanto, nenhum fato novo na era da “globalização”, e fica difícil entender qual a novidade – equiparando-se o peso das inovações tecnológicas dos edifícios em cada época – de uma concentração de edifícios terciários modernos na região da marginal do Pinheiros, nos dias atuais, em relação à concentração de novos e modernos (para a época) edifícios na avenida Paulista da década de 70, aliás, em grande parte também ocupada por sedes de empresas multinacionais. Como já disse Paulo Nogueira Batista Jr. (2000), referindo-se ao fenômeno da globalização, a idéia do “novo” como legitimadora de um cenário econômico – em nosso caso, urbano – deve ser vista com cuidado, pois esconde um peso ideológico, fazendo parecer novo o que nem sempre o é.

Assim, uma análise mais precisa da atividade industrial e do perfil dos empregos, para verificar a hipótese de Castells, deve incorporar toda a região metropolitana (RMSP), a qual inclui os municípios industriais do ABCD. De janeiro de 1985 a janeiro de 2002, o nível de emprego na indústria caiu significativos 50,68%<sup>12</sup>, o que parece corroborar a tese de Castells. Entretanto, o número de assalariados sem carteira aumentou, entre 1985 e 2000, cerca de 130%, sendo o segmento o qual mais cresceu na economia informal (JACOBSEN et al, 2000). Por outro lado (nível de ocupação na indústria, medido pelo Dieese, caiu 15,8%, bem menos do que o nível de emprego. Este último computa

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

(13) Foram consideradas as seguintes categorias: Engenheiros, arquitetos e assemelhados; técnicos, desenhistas técnicos e assemelhados; biólogos, engenheiros agrônomos e assemelhados; economistas e técnicos de administração; trabalhadores de profissões científicas e assemelhados; diretores e gerentes de empresas – Fonte: RAIS/Mte, 1999.

(14) Dados da Secretaria Municipal de Planejamento de São Paulo, 1999-2000.

pessoas, efetivamente, empregadas com carteira, enquanto o nível de ocupação engloba também pessoas exercendo atividades informais. Isso mostra que o fenômeno mais significativo quanto ao emprego, na RMSP, é muito mais o aumento do setor informal e a extrema precarização das relações trabalhistas do que propriamente uma “substituição” de empregos industriais pelos de serviços. Na RMSP, próximo de 55% da população ocupada está hoje na informalidade (DUPAS, 1998). A realidade brasileira parece ser, sem dúvida, bastante diferente das tendências observadas por Sassen ou Castells nos países industrializados, e a precarização do emprego é, para autores como Chico de Oliveira, a forma mais atual da exploração do trabalho e da acumulação capitalista no Brasil.

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, p. 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 com empregos relacionados às especialidades citadas por Castells (considerando-se até um escopo provavelmente maior de profissões<sup>13</sup>). Isto é, apenas 6,8% do total de postos de trabalho com carteira assinada. Se considerarmos que esses postos representam apenas uns 50% da população ativa, já que o resto se encontra no trabalho informal, 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, em nosso caso, de algum tipo de “economia terciária” centrada nos empregos no setor de serviços.

Além disso, mesmo que tenha havido um aumento de 14% dos empregos do setor de serviços entre 1989 e 1999<sup>14</sup>, o que permite pressupor alguma transferência do setor industrial para o de serviços, é impossível dizer que esta tenha ocorrido, majoritariamente, para os setores de “serviços avançados e globalizados”, pois os dados da precarização do emprego, citados acima, permitem supor que tenha havido uma transferência significativa para serviços de baixa qualificação, ou até mesmo da indústria para a mesma indústria (por meio da terceirização), sem relação com os avanços da “globalização”.

Assim, talvez não seja errôneo dizer que São Paulo estaria vivendo, mesmo de forma muito concentrada na região da avenida Berrini, o que Sassen aponta como “*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, p. 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.

Quanto à indústria propriamente dita, a discussão da tão propalada “desindustrialização” e a “nova vocação terciária” da cidade de São Paulo também deve ser feita com cuidado. Nas palavras de Sassen, “*muitos dos antigos grandes centros industriais dos países altamente desenvolvidos sofreram um acentuado declínio*” (SASSEN, 1999, p. 7), abrindo espaço para que alguns deles, justamente, refortalecessem-se em função de sua capacidade de concentrar novos tipos de serviços voltados a novos tipos de indústrias pós-fordistas. Embora ela seja cuidadosa ao não confundir a diminuição do emprego industrial com um suposto desaparecimento da indústria em si, a qual, ao contrário, vem se mantendo predominante em algumas economias desenvolvidas, a defesa da idéia do “fim” da era fordista e de seus modelos de concentração industrial nas cidades está presente em seu raciocínio e baseia-se na constatação verdadeira de essa reestruturação ter provocado relocalizações industriais e a obsolescência de bairros industriais urbanos, tanto na Europa quanto nos EUA.

Mas, como já dito, essas idéias são transpostas sem muito cuidado para a realidade brasileira, ganhando razoável destaque na mídia e nos meios especializados. Em documento da prefeitura de São Paulo, lê-se: a “*fuga de indústrias portadoras de processo produtivos baseados na exploração de mão-de-obra intensiva*” é um dos fatores que comprovam os “*impactos da globalização sobre a economia das cidades*”<sup>15</sup>. “*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 texto, implicitamente ligado à “*economia globalizada*”, à qual São Paulo teria de estar se adaptando (para alcançar sua condição de “*cidade-global*”, entenda-se). No mesmo sentido, em caderno especial sobre as perspectivas para o século 21, O *Estado de S. Paulo*<sup>16</sup> 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*”. A associação dessa suposta tendência desindustrializante, com o surgimento de um “*centro de negócios*” voltado para o setor terciário na região da marginal do 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, concluindo: “*em compensação, o tamanho da economia de serviços triplicou*”. Para ilustrar tal fenômeno, uma foto a não deixar dúvidas da localização escolhida pela economia de serviços: os modernos edifícios inteligentes do Centro Empresarial Nações Unidas, na marginal do Pinheiros.

É inegável que a economia brasileira está passando, em especial nos últimos dez anos, por um processo intenso de desmonte industrial, decorrente não de um novo “*perfil*” econômico da era pós-fordista, mas sim das opções macroeconômicas liberais de abertura do mercado e alta taxas de juros, que multiplicaram os processos de fusões e aquisições de empresas nacionais por grupos estrangeiros, e deslocaram o comando de suas operações empresariais

(15) SÃO PAULO (cidade). *Globalização e desenvolvimento urbano*. PMSP/Sempla, 2000/2001, p. 18.

(16) <http://www.estado.estadao.com.br/edicao/especial/perspe/serv.html> – Caderno Especial “*Século 21: perspectivas*”, sem data.

para seus países de origem<sup>17</sup>. Ainda assim, o fenômeno da desindustrialização da RMSP não é tão efetivo quanto se pretende. Em primeiro lugar, a saída de muitas indústrias não se deve exatamente à “terciarização” da economia, mas à deseconomia gerada pela intensa urbanização: valorização fundiária e escassez de terrenos de grande porte para expansão das fábricas, trânsito caótico, alto custo de vida e falta de segurança para os executivos e, dizem alguns, atividades sindicais “organizadas demais”. Isso levou a um fortalecimento das cidades as quais compõem a chamada macrometrópole paulista, Campinas, São José dos Campos e Sorocaba, que receberam parte significativa das indústrias (NOBRE, 2000). Assim, trata-se mais de um processo de “desconcentração e relocação industriais” do que de substituição da indústria por atividades de serviços.

Mas cabe ressaltar que a irreversibilidade desse fenômeno já é questionada. Estudos recentes da prefeitura de Santo André indicam que a simples alteração, em 2002, de lei estadual a qual 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, a qual decidiu instalar-se em Santo André – e não mais no litoral – um “porto seco” destinado ao escoamento de sua produção. Segundo Pamplona (2001a), 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”, levando o autor a afirmar, baseado em compilação de dados estatísticos: “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 conduzindo-as, em muitos casos, a ampliar suas atividades para o interior, outros estados ou mesmo o Mercosul, mas “sem, abandonar, necessariamente, seu local de origem” (PAMPLONA, 2001b). A pesquisa Seade/PAEP 1996, aliás, reforçou tais argumentos, mostrando a RMSP ainda como responsável por 60,4% do valor adicionado do estado, empregando 56,8% do pessoal ocupado e abrigando 57% das empresas industriais. Uma posição de liderança industrial significativa, tanto no estado quanto no país, mesmo em um processo paulatino de diminuição. No município de São Paulo, se, por um lado, observou-se, muito em função da precarização das relações trabalhistas, uma diminuição dos empregos industriais em torno de 13% entre 1986 e 1997, vale notar que a diminuição da atividade industrial foi de apenas 5% nesse período<sup>18</sup>, e que a área total de estabelecimentos industriais não decaiu, mas, ao contrário, cresceu 12,47% entre 1991 e 2000<sup>19</sup>.

Mas é quanto ao suposto “surgimento” do chamado “terciário avançado” e sua concentração nos novos “distritos de negócios”, como a festejada região da marginal do Pinheiros, que os dados empíricos revelam uma situação ainda menos consolidada. De fato, se selecionarmos, dentre o conjunto de atividades

(17) “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 Price Waterhouse Coopers revelam que o número de fusões no Brasil saltou de 186, em 1990, para 561, no ano passado”. Guerra de Titãs, *Isto é Dinheiro*, 27 de março de 2002.

(18) SÃO PAULO (Cidade), op. cit.

(19) SÃO PAULO (Cidade). *O uso do solo segundo o cadastro territorial e predial: Distritos municipais de São Paulo 1991-2000*. PMSP/Sempla, 2002.

empresariais classificadas pelo IBGE<sup>20</sup>, aquelas relacionadas ao “terciário avançado”<sup>21</sup>, veremos que essa região, tão propagandeada como a nova “centralidade terciária” paulistana, na verdade, não é dotada de uma concentração significativa de empresas do setor, e, comparativamente, perde em importância para o centro de negócios surgido ainda na década de 70, a avenida Paulista, embora esta seja reiteradamente apontada pelo mercado como “em decadência”. Assim, do total de empresas atuando na cidade no setor “terciário avançado”, apenas 3,46% delas se situava, em 1999, na referida “centralidade global” da região da marginal do Pinheiros<sup>22</sup>. Em compensação, apenas a avenida Paulista, no mesmo ano, abrigava 2,20% das empresas do setor<sup>23</sup>.

Se considerarmos que as regiões da Paulista e da marginal do Pinheiros reúnem apenas 5,66% (3,46% + 2,20%) das empresas do “terciário avançado” da cidade de São Paulo, cabe uma pergunta óbvia: onde estão as outras, quase 95%? Espalhadas por toda a cidade, e não concentradas em uma única “centralidade”. Em 1999, por exemplo, 1.187 empresas declararam a RAIS em São Paulo, sob a classificação “atividades de assessoria em gestão empresarial”, um ramo típico do que se entende por “terciário avançado”. Pois bem, essas 1.187 empresas estavam localizadas em 619 endereços diferentes, apenas 11 delas (0,92% do total) estando na região da marginal do Pinheiros, enquanto a avenida Ipiranga, sozinha, na região central, pouco associada a atividades “globalizadas”, apresentava 13 registros. Em outro exemplo, na área de “consultoria em sistemas de informática”, contou-se 323 empresas declarantes, distribuídas em 236 logradouros. Ou seja, 73,7% dessas empresas estão dispersas em ruas diferentes. É verdade que, neste caso, a “região da marginal do Pinheiros” lidera a concentração de empresas, com 13 registros. Ainda assim, essas 13 empresas representam apenas 4% do total. Da mesma forma, a Paulista aparece com o maior número de registros em um mesmo logradouro, porém apenas 11, ou seja 3,39% do total. O mesmo nível de espraiamento territorial verifica-se na análise para outros setores do “terciário avançado”, como “banco de dados”, “outras atividades auxiliares da intermediação financeira”, e “processamento de dados”.

A concentração do “terciário avançado”, na região da marginal do Pinheiros, mostra-se ainda menos significativa quando se considera o total de empresas da cidade *de todos os setores econômicos*. Nesse caso, as empresas do “terciário avançado” representam apenas 0,50% do total! Embora seja um setor que empregue bastante, ainda assim, o número de postos de trabalho os quais essas mesmas empresas oferecem é de apenas 0,95% do total de empregos da cidade. Mais uma vez, a avenida Paulista surge com uma força insuspeita para quem dá ouvidos aos rumores de sua “degradação”, com valores próximos ao do conjunto de avenidas da região da marginal do Pinheiros (FERREIRA, 2003). Esses dados se tornam ainda mais surpreendentes, se

(20) Cadastro Nacional de Atividades Empresarias – Cnae-IBGE.

(21) Trata-se de um conjunto de atividades de serviço às empresas com atuação global, que compreende, na classificação proposta pelos autores citados, por exemplo, empresas de consultoria empresarial, informática, consultoria jurídica empresarial, marketing, comunicação, etc.

(22) Trata-se das avenidas Faria Lima, Berrini, Águas Espraiadas e Nações Unidas (marginal do Pinheiros), e de algumas ruas transversais, assim como do bairro da Chácara Santo Antonio.

(23) Dados analisados a partir do Cadastro Empregador – Município de São Paulo, RAIS/Caged – Cegetip-Ministério do Trabalho e Emprego. In: FERREIRA, João Sette Whitaker, op. cit.

verificarmos que, entre os bancos e as companhias de seguro, empresas-modelo da economia financeira globalizada, poucos são aqueles, dentre os de maior porte, que escolheram a “centralidade terciária” da região da marginal do Pinheiros para instalar suas sedes: dos 48 maiores bancos atuando no Brasil, somente sete possuem suas sedes na região, e das 28 maiores companhias de seguro (de tamanho suficiente para constar entre as 1.000 maiores empresas do país em faturamento), somente três estão lá instaladas.

Tais números evidenciam que, além da atividade do “terciário avançado” não estar significativamente concentrada em áreas específicas, como supostamente ocorre nos *business districts* norte-americanos, ela, na verdade, é muito menos importante, e até quase insignificante – no que diz respeito ao seu número e aos empregos que geram – no conjunto das atividades empresariais da cidade, do que supõem as teorias a defenderem a “cidade-global” e a “transição” econômica para o terciário. Mesmo quanto ao faturamento, das mil maiores empresas atuando no Brasil, apenas 124, ou 12,4%, são do “terciário avançado”, sendo todas as maiores do setor industrial. A verdade é: no contexto latino-americano de economias, supostamente, em fase de “globalização”, pelo menos a cidade mais importante do continente não parece apresentar um fortalecimento significativo dos modernos setores econômicos ligados à economia global, e, com certeza, não de forma a justificar a enorme publicidade a qual vem sendo feita em torno do advento da “cidade-global” paulistana.

## O MITO DA INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL IMOBILIÁRIO

A terceira forma de investigação sugerida para verificar a “globalidade” da cidade de São Paulo seria a análise da origem do capital imobiliário o qual produziu a suposta “centralidade terciária global” da região do rio Pinheiros. Seriam grandes investimentos internacionais ligados aos fluxos de capital financeiro globalizados que estariam financiando a construção dessa região? Poderíamos aventar a hipótese que a inserção da metrópole nas dinâmicas econômicas globalizadas, a justificar um tipo de “globalidade”, esteja acontecendo por meio da entrada e participação de capitais globalizados no setor de produção imobiliária de escritórios? A presença na região da marginal do Pinheiros de grandes empresas transnacionais como Microsoft, Compaq, Intel ou Nokia rapidamente insuflou os ideólogos da “cidade-global paulistana” a vislumbrar uma cidade semelhante às emergentes metrópoles terciárias da Ásia, como Bangcoc ou Kuala Lumpur, as quais passaram, na década de 90, por intensa atividade imobiliária no setor de escritórios, abrigando, hoje, as maiores torres empresariais do mundo. O que ocorreu na Ásia, e, eventualmente, poderia ter ocorrido também aqui, foi uma maciça entrada de investimentos externos no setor

imobiliário, financiando um *boom* imobiliário de escritórios sem precedentes (WILDERODE, 2000), o qual também aconteceu nos países industrializados na década de 80.

Esse aquecimento da atividade imobiliária de escritórios em outras partes do mundo sucedeu, em primeiro lugar, porque a intensa desregulação dos fluxos e investimentos financeiros promovidos por diversos governos neoliberais, nas décadas de 80 e 90, gerou uma ampliação dos investimentos no setor imobiliário, o qual passou a ser mais um setor de boa rentabilidade para o mercado. Por exemplo, a política de alta de juros e endividamento adotada pelos EUA, nos anos 70, fez com que o Japão direcionasse seus excedentes comerciais para investimentos no país, não só por intermédio de títulos negociáveis no mercado financeiro, mas também na aquisição de propriedades fundiárias. Segundo Wilderode (2000), 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 (WILDERODE, 2000).

Além da desregulação das economias, David Harvey (1992) já mostrou que, quando há crise de superprodução, da qual decorre uma queda nas taxas de lucros, ocorre uma transferência de capitais ociosos do setor produtivo estagnado para o setor imobiliário, a servir como escoadouro para os investimentos. A edificação do Empire State Building, em Nova York, por exemplo, iniciou-se poucos meses antes do grande *crack* na Bolsa de 1929, e o hoje destruído World Trade Center, também em Nova York, assim como a torre da Sears, em Chicago, as mais altas do mundo na época, também começaram a ser construídas pouco antes da crise do petróleo do início da década de 70. Isso aconteceu bem mais recentemente nas cidades da Ásia, quando a crise na economia japonesa, nos anos 80, levou os investidores desse país a canalizarem seu capital no setor imobiliário nos países próximos, promovendo o *boom* das cidades acima citadas.

Vale notar que, entretanto, nas cidades asiáticas, embora fique clara a relação entre a economia global e o impulso imobiliário de escritórios, não ficou demonstrado que essa dinâmica tenha, de alguma forma, promovido uma maior justiça social e urbana. As intensas e aceleradas atividades imobiliárias em Bangcoc, por exemplo, que levaram a produção anual de escritórios a mais de um milhão de metros quadrados, em 1994, e a de apartamentos residenciais a mais de 150 mil unidades<sup>24</sup>, aceleraram também a valorização imobiliária em níveis astronômicos. A produção foi muito maior do que a demanda no pequeno e subdesenvolvido país asiático, gerando uma “bolha especulativa” a qual rapidamente estourou, com a quebra generalizada das empresas de incorporação. Foi esse, aliás, o estopim da hoje famosa “crise asiática” que assolou a economia global em 1997, tendo reflexos, inclusive, no Brasil. O aspecto nocivo desse tipo de atividade imobiliária internacionalizada não se restringiu, porém, às economias subdesenvolvidas: no final da década de 90, a falência da megaincorporadora

(24) 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).

(25) É relativa até mesmo a idéia, defendida por alguns autores, que o surgimento de megaobras terciárias é fruto de uma “financeirização” do setor imobiliário, mesmo que em escala interna. A participação dos fundos de pensão no setor, na década de 90, foi resultado muito mais da flexibilização de algumas regulamentações de controle da ação dos fundos, do que sua entrada consciente no setor, em busca de alguma lucratividade diferenciada. Esse fenômeno durou pouco, reverteu-se com as novas alterações nas regulamentações, e é consenso entre muitos especialistas da área que o setor financeiro tem pouco ou nenhum interesse no mercado imobiliário, tido aliás como por demais desorganizado, pouco lucrativo e de risco considerável. Essa é uma das razões, aliás, pelas quais não se consegue, no Brasil, fomentar um mercado secundário de financiamento habitacional por um mercado hipotecário e securitizado como ocorre, por exemplo, nos EUA.

canadense Olympia & York, em decorrência do fracasso empresarial do maior empreendimento da requalificação das docas londrinas, em Canary Wharf, mostrou a fragilidade das “centralidades terciárias globais” e da suposta demanda à qual elas supostamente responderiam.

Além disso, o caso londrino mostrou que as apostas dos mercados imobiliários em projetos de renovação urbana em áreas centrais (as quais se tornaram modelos repetidos em muitas cidades latino-americanas), sempre com o comprometimento de fundos públicos, além de resultarem na expulsão das populações mais pobres do local e sua substituição por camadas mais ricas (DUCHER, 1989), trazem a contradição da crença em um “efeito sinérgico” de impulsão econômica em sociedades em crise, o que se reverteu, tanto no caso de Bangcoc como no de Londres, na falência de grandes incorporadoras.

Entretanto, se nos casos acima comentados das cidades asiáticas é possível entrever, mesmo sem evidências de ter sido uma vantagem para elas, uma ligação entre a economia globalizada e a produção imobiliária, esse argumento não pode ser usado para reforçar a idéia da condição de São Paulo como uma “cidade-global”. Isso porque apesar da intensa propaganda sobre uma suposta internacionalização do setor imobiliário terciário, o fato real é que os agentes mais atuantes são, em sua quase totalidade, tradicionais incorporadores locais.

Mesmo a presença de importantes empresas transnacionais no “distrito de negócios” da marginal do Pinheiros não é indicativa de nada. Uma análise mais detalhada mostrou que mais de 95% das empresas pesquisadas na região são apenas locatárias, incluindo-se aí as maiores multinacionais. Tais empresas pouco ou nada participam do processo de incorporação e produção imobiliária, podendo, inclusive, retirar-se da região e do país com relativa agilidade. Mesmo no que diz respeito à incorporação, durante a década de 90, das megaobras terciárias que tornaram a região famosa, como o Centro Empresarial Nações Unidas, o World Trade Center ou o Shopping D&D, o capital envolvido era essencialmente nacional, oriundo de fundos de pensão nacionais<sup>25</sup>, a maior parte deles de empresas públicas, em função de regulamentações mais permissivas quanto à variedade dos investimentos desses fundos. Os empreendedores e construtores locais, estimulados por uma nova linha de financiamento abundante por parte dos fundos – cujos critérios de decisão de investimentos em determinadas obras e localidades foram, em muitas ocasiões, criticados por sua falta de transparência – especializaram-se em um novo e mais dinâmico setor de incorporação, voltado para o imobiliário comercial e de serviço, pois eram os que mais garantiam retorno e rentabilidade aos fundos.

No ramo hoteleiro, a sensação de internacionalização é exacerbada pelo fato de os empreendedores trabalharem com *bandeiras*, autorizações para uso de marcas estrangeiras, o que aliás ocorreu também no caso do World Trade Center, cujo vínculo com o homônimo norte-americano é apenas de direito de uso do nome. Hotéis freqüentemente citados como exemplos da internacionalização do

setor, como Meliá, Blue Tree ou Renaissance são empreendimentos tocados por empresários nacionais, embora a mídia construa, freqüentemente, imagem contrária. A revista *Veja*, de 4 de julho de 2001, trazia um artigo cujo subtítulo era claro: “Grupos estrangeiros investem bilhões de dólares e melhoram a qualidade da hotelaria no Brasil”. O texto era um enaltecimento à abertura liberal e seus efeitos sobre o ramo hoteleiro e a produção urbana: “*A abertura do mercado, que operou transformações significativas em vários setores, livrou a hotelaria nacional do cheiro de mofo*”. A situação, em alguns casos, beira o inadmissível: o Hotel Renaissance, por exemplo, um dos mais festejados ícones da “cidade-global”, era um empreendimento da brasileira Encol, financiado pela Caixa Econômica Federal. Com a falência da Encol, a Caixa repassou as ações para o Funcef, fundo de pensão do banco, para fugir do constrangimento de termos, um dos mais sofisticados hotéis da cidade nas mãos de um banco estatal, cujo papel deveria ser o de prover financiamento para a habitação social no Brasil.

Já no meio da década de 90, alterações nas regras dos fundos de pensão os levaram a diminuir novamente seus investimentos no setor imobiliário. Paulatinamente, foram substituídos por fundos de investimentos imobiliários, também nacionais, que agrupam, atualmente, pequenos e médios investidores pulverizados, muitas vezes individuais. Esse é, aliás, um dos meios de financiamento de parte dos novos hotéis destinados a atender à demanda dos homens de negócios da economia globalizada, inclusive alguns de redes internacionais, como a francesa *Accord*, a qual, embora citada na *Veja* como um exemplo da internacionalização do setor, financia, dessa maneira, suas unidades Íbis e Fórmula 1.

Por outro lado, a presença de algumas empresas estrangeiras atuando no país, no ramo de consultoria imobiliária, também ajudou a difundir a idéia da “internacionalização” do setor. Entretanto, empresas como a CB Richard Ellis ou a J. L. La Salle, e outras do mesmo ramo, são apenas gerenciadoras e consultoras imobiliárias, a maioria atuando no país há décadas, e não fazem incorporação ou construção.

Isso não significa dizer que não esteja ocorrendo, atualmente, alguma internacionalização do setor imobiliário. Uma importante construtora norte-americana vem atuando na cidade há alguns anos, promovendo incorporações de peso, e alguns poucos hotéis estão se implantando com o aporte de financiamentos externos. Vale observar, entretanto, que estamos falando de um movimento ainda incipiente, sucedido quase uma década depois de o discurso da “cidade-global” ter começado a ser construído. A verdade é que não se pode ainda considerar uma efetiva globalização dos fluxos de financiamento imobiliário em São Paulo, fato corroborado por especialistas do setor consultados. Segundo a pesquisa PAEP/Seade: “[a participação estrangeira] *no caso da construção civil, é praticamente inexistente, uma vez que as empresas de capital exclusivamente nacional são responsáveis por mais de 97% da receita bruta*” (COMIN, 1999).

## A QUEM INTERESSA A “CIDADE-GLOBAL” PAULISTANA?

Se vimos que São Paulo não pode ser cunhada como “global”, após uma análise empírica mais cuidadosa; interessa, então, saber por que esse discurso ganhou tanta importância nos últimos anos. A resposta a essa questão é uma só: porque a imagem da “cidade-global” interessa aos investidores imobiliários e às elites fundiárias locais. E tal interesse surge, para além do *glamour* da imagem da cidade-global, pois a promoção da “cidade-global” legitima nos paulistanos a canalização de recursos públicos para promover a valorização fundiária e imobiliária desses *business districts*, e exacerbar as taxas de lucro resultantes desses empreendimentos. Por isso, a consolidação da imagem da “cidade-global” tornou-se uma questão ideológica<sup>26</sup>: trata-se de fazer crer à população que os benefícios da “globalização” da cidade são imprescindíveis para sua “modernização” e sua “inserção econômica”, legitimando os esforços para construir a cidade-global, e garantindo a aceitação do fato de vultosos recursos públicos serem canalizados para regiões da cidade já ultraprivilegiadas.

Os urbanistas norte-americanos Logan e Molotch (1987), analisando a evolução urbana nos EUA, propuseram a teoria da “máquina de crescimento urbano”, segundo a qual o que direcionou o crescimento das cidades naquele país foram coalizões entre as elites fundiárias e imobiliárias e o poder público, destinadas a promover o “crescimento” a qualquer custo, segundo seus interesses hegemônicos. Para eles, a disputa urbana nos EUA se dá entre proprietários, interessados em lucrar com o valor de troca da propriedade urbana, e moradores, geralmente locatários, para quem importa o valor de uso e a qualidade de vida, acima dos interesses do “crescimento” (LOGAN e MOLOTCH, 1987). A transposição dessa matriz teórica para a realidade paulistana não pode ser feita automaticamente, mesmo porque a natureza do principal conflito urbano na cidade de São Paulo não está na disputa entre valor de uso e valor de troca<sup>27</sup>, mas muito mais na luta de classes entre incluídos e excluídos da cidade formal. Uma disputa de caráter estrutural, a transcender o conflito intra-urbano entre proprietários e locatários, centrando-se na fratura social muito mais profunda entre os que estão e os que não estão na cidade. Vale sempre lembrar que, “global” ou não, estamos tratando de uma cidade a manter quase 4 milhões de habitantes na informalidade habitacional.

Entretanto, a idéia de uma coalizão entre as elites imobiliárias e o poder público para promover o crescimento da cidade nos vetores que lhes interessem tem paralelos indiscutíveis na dinâmica da produção do espaço paulistano, quando se trata, obviamente, da construção da cidade formal, e não das periferias esquecidas. Também aqui em São Paulo verifica-se, historicamente, um significativo favorecimento ao vetor sudoeste na aplicação dos investimentos públicos em infra-estrutura urbana, privilegiando as elites em seu deslocamento

(26) Adota-se, aqui, a definição marxista do termo, retomado no Brasil por Marilena Chauí, e, no caso urbano, por Flávio Villaça: a ideologia é a construção e difusão de uma versão da realidade que não é obrigatoriamente verdadeira, mas que interessa às classes dominantes para reforçar sua hegemonia.

(27) Embora as associações de moradores das áreas exclusivamente residenciais tenham significativo poder de mobilização e reivindicação, até mesmo por sua situação social privilegiada e seu conseqüente poder de pressão e de inserção na mídia, e consigam, apenas dentro dos limites da cidade formal, incentivar disputas significativas contra as forças do mercado imobiliário.

pela cidade, e promovendo uma importante valorização fundiária e imobiliária, cuja rentabilidade é evidentemente apropriada por essas mesmas elites. Esse processo, já apontado por vários autores (VILLAÇA, 2000; CAMPOS F<sup>o</sup>, 1989), envolve especulação imobiliária associada a uma inversão de prioridades na alocação dos investimentos públicos, os quais se concentram nos bairros de elite em detrimento das periferias muito mais necessitadas. Assim, em um exemplo do patrimonialismo brasileiro, pelo qual o Estado mantém uma perversa proximidade com as elites hegemônicas, os fundos públicos urbanos se tornaram objeto da disputa entre setores dominantes.

É exatamente esse processo que ocorre no setor imobiliário de escritórios. Várias “frentes imobiliárias”, todas atuando dentro desse vetor privilegiado, disputam entre si a captação de recursos públicos que favoreçam a valorização de sua área. Nesse contexto, os grupos interessados em promover determinado setor organizam-se para fazer a devida pressão e lograr uma coalizão com o poder público, a garantir a vinda dos investimentos desejados. Essas “máquinas de crescimento” contam com a participação de empreendedores imobiliários, políticos interessados nos dividendos eleitorais das obras e, em alguns casos, nas possibilidades de ganhos escusos, e de alguns festejados arquitetos, os quais não só se beneficiam financeiramente das grandes obras, como alimentam sua publicidade no circuito *fashion* desse setor profissional, ganhando mais clientes e contratos. Nesse processo, a justificativa da “cidade-global” como instrumento necessário para a “modernização” da cidade, nestes novos tempos “globais”, torna-se um discurso poderoso.

O centro, a avenida Paulista, a região da marginal do Pinheiros, cada uma delas tem sua organização de empreendedores imobiliários – às vezes até associações –, empenhadas na mesma tarefa de atrair para si os fundos públicos que poderão garantir a “revitalização” (entenda-se, a revitalização do valor fundiário e imobiliário) de suas áreas. Sob o argumento, às vezes, bastante forte, que cada uma dessas regiões, por razões diversas, esteve ou está “abandonada”, e, por isso, “degradada”, e merece seu quinhão de investimentos públicos, cada um desses grupos irá atuar no Estado para fazer valer seus interesses, utilizando-se sempre do argumento de cada uma ser a melhor região para representar a “cidade-global” conectada ao capital globalizado.

Nesse processo, as periferias excluídas, que reclamam por investimentos públicos em infra-estrutura, continuam, dramaticamente, sem receber atenção, quando a situação demandaria uma completa reversão das prioridades desses investimentos, quase cessando os fluxos para as áreas mais privilegiadas. A gravidade da situação da população excluída exige um congelamento dos privilégios às áreas abonadas, tal o volume de investimentos demandado para reverter o quadro de pobreza existente. Enquanto isso não acontecer, teremos a continuação do processo histórico de valorização e revalorização da cidade formal – por meio das intervenções urbanas nas áreas “degradadas” para a construção

de “centralidades terciárias” – a expulsar a população pobre para sempre mais longe. O recente concurso do “Bairro Novo” mostrou como esse procedimento está enraizado até mesmo nas mentes de nossos planejadores: em uma área vazia, central, de cerca de um milhão de metros quadrados, o poder público pouco atentou, no edital do concurso, para a necessidade de exigir um número significativo (pelo menos 30%) de habitações sociais. O resultado foi a premiação de projetos os quais quase não as consideraram, porém previram pesados investimentos públicos – inclusive enterrando uma linha férrea – que só servirão para valorizar ainda mais a área, para a felicidade de seus proprietários, os quais se viram “premiados” por terem deixado seus terrenos vazios por anos, contrariamente ao Estatuto da Cidade. Sintomaticamente, a prefeitura já anunciou a primeira obra a ser realizada na área: a construção de um hotel com centro de convenções na avenida Matarazzo<sup>28</sup>.

Mas na competição entre empreendedores para canalizar investimentos para sua “frente imobiliária”, é a região da marginal do Pinheiros que vem levando vantagem. Em março e junho de 1995, respectivamente, foram aprovadas na Câmara Municipal duas importantes operações urbanas, as da Nova Faria Lima e da Águas Espraiadas, ambas “coincidentemente” situadas em pontos estratégicos dessa “frente imobiliária”. 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, como mostra um insuspeito artigo da revista *Projeto Design*<sup>29</sup>, de 2001, comentando os projetos hoteleiros empreendidos pelo senhor Alcides Diniz, no terreno que é, hoje, da Rede Globo: “o fator fundamental para que construções no terreno se materializassem... foi a abertura da avenida Águas Espraiadas, vizinha ao lote”.

Como, pela lei, os recursos arrecadados nas operações urbanas com a venda de solo-criado devem ser, exclusivamente, aplicados na melhoria da infra-estrutura viária da própria área da operação, tem-se a impressão que as avenidas saem “de graça” para a cidade, financiadas pela iniciativa privada. Entretanto, se a operação urbana se propõe a “vender” solo-criado para arrecadar fundos para a melhoria viária, estima-se que ela só possa ser realizada em áreas nas quais o mercado tenha interesse em comprar, sem o que a operação se torna, no jargão do mercado, um “mico”. Assim, as decisões de políticas de planejamento urbano acabam subordinando-se aos interesses do mercado e, para evitar “micos”, o poder público acaba precisando fazer investimentos prévios para sinalizar ao mercado que a área valerá o investimento. E esses investimentos nunca são computados nos custos das operações, evidentemente. Somente na gestão Paulo Maluf (1993-1996), a região da Faria Lima e da marginal do Pinheiros recebeu, em cerca de três anos, pouco mais de R\$ 4 bilhões em obras, a maioria municipais<sup>30</sup>.

Corroborando o fato de serem governos conservadores e comprometidos com os interesses das elites, os quais, geralmente, patrocinam esses processos,

(28) *O Estado de S. Paulo*, 26 de setembro 2004. Agradeço ao professor Nuno Fonseca pela indicação.

(29) Do jornalista Adilson Melendez, *Projeto Design*, n. 255, maio de 200.

(30) Trata-se das obras de construção dos túneis sob o rio Pinheiros e o Parque do Ibirapuera, de melhoria da avenida Juscelino Kubitschek, de canalização do córrego Águas Espraiadas e construção de avenida do mesmo nome, e da melhoria dos trilhos, construção de novas estações e importação de novos trens com ar-condicionado na linha de trem urbano, ao longo do rio Pinheiros, que serve, justamente, à “centralidade terciária”.

Marques e Bichir (2001) mostram que as gestões Maluf e Pitta foram as quais mais se empenharam em patrocinar investimentos de valorização das “frentes imobiliárias”, destinando às áreas das classes altas 50% dos recursos da Secretaria de Vias Públicas. Segundo Nobre, “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)*” (NOBRE, 2000). Entretanto, a força ideológica do argumento da necessidade da construção da “cidade-global” parece ser tanta, que mesmo gestões “populares” continuam promovendo-a: além do citado “Bairro Novo”, foram abertos recentemente, em São Paulo, novos túneis – só para carros – na área da avenida Faria Lima, a qual também se beneficiou com um concurso visando à “reconversão urbana” do popular Largo da Batata, para moldes arquitetônicos mais adequados à “moderna” avenida terciária.

O que impressiona é, ao contrário do propagandeado, a Operação Urbana Faria Lima não ser paga – mesmo só considerando as obras da avenida – com os recursos gerados com a outorga onerosa. O custo previsto das obras a realizar na área da operação era, segundo documento da Sempla, de dezembro de 2000, de US\$ 150 milhões, incluindo US\$ 120 milhões para as desapropriações, sendo, em valores de outubro de 2002, o montante de R\$ 378.116.275,20<sup>31</sup>. 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 1/3 do necessário para cobrir os gastos. Cerca de um ano depois, em setembro de 2001, na gestão Marta Suplicy, documento do grupo de estudo formado para analisar a operação urbana<sup>32</sup> dava conta de uma arrecadação de 217.229.987 UFIRs, correspondente a R\$ 275.294.020,30, em valores de outubro de 2002. Percebe-se um déficit, se acreditarmos nos documentos oficiais, 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 100 milhões de reais!

Além disso, para efetuar as melhorias viárias na área da operação, é necessário promover uma série de desapropriações. Embora seus custos sejam oficialmente computados nos valores acima mencionados, também não é dito que essas desapropriações geram inúmeros processos contra a prefeitura, e, conseqüentemente, um significativo volume de precatórios os quais, em compensação, não entram na soma final. No caso da Operação Urbana Faria Lima, 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 2001, o então secretário de finanças do município, o economista João Sayad declarou que o total de precatórios devidos pelo município estaria em torno de R\$ 4,5 bilhões. Segundo informações reservadas da mesma secretaria, desse total, de 2,5 a 3 bilhões seriam referentes a cerca de 3.000 precatórios

(31) SÃO PAULO (Cidade). *Operação Urbana Faria Lima*. PMSP/Sempla, 2000/2001, p. 7. Atualização dos valores para novembro de 2003 pelo índice IGP-DI, segundo fatores de conversão FUNDAP, Indicadores DIESP, São Paulo, v. 11, n. 92, set./nov. 2002. Válido para todos os cálculos do parágrafo.

(32) 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 Prefeitura, setembro de 2001.

relativos a desapropriações. Sabendo que na avenida Faria Lima ocorreram aproximadamente 400 desapropriações, e que os cerca de 3.000 precatórios relativos a desapropriações somariam ao redor de R\$ 3 bilhões (em valores de maio de 2001), uma regra de três indicaria que seria de 400 milhões de reais o montante devido em processos de desapropriação na avenida. Em valores de outubro de 2002, 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 que ela “se pagaria” pela parceria com a iniciativa privada, custou aos cofres públicos, até aqui, mais de meio bilhão de reais! Isso sem contar os custos de túneis sob o Parque do Ibirapuera e do rio Pinheiros, e da renovação da avenida JK, os quais, estranhamente, não entram na soma dos custos da operação urbana, apesar de serem adjacentes a ela, e promoverem ainda mais valorização na área.

Como era de esperar-se, foi a região da Vila Funchal, diretamente beneficiada por essas obras, a que mais cresceu em área construída de escritórios no final da década de 90. Na outra ponta da avenida, um artigo do jornal *O Estado de S. Paulo*, de 25/6/95, não deixa dúvidas quanto aos benefícios pouco “globais” que a valorização da região significava: “*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.*”<sup>33</sup>

Abertura de avenidas, de túneis de utilidade discutível, modernização de linhas e estações de trens, interligações viárias entre bairros de negócios, entre esses bairros e o aeroporto, são alguns dos exemplos de como se canalizam investimentos públicos os quais, sorrateiramente, servirão de combustível para se vender a imagem onipotente da “São Paulo Cidade-Global”, permitindo a construção de hotéis, “edifícios inteligentes” e outras megaobras terciárias que só irão beneficiar os mesmos e arcaicos grupos de investidores imobiliários locais.

Mais do que globais, as dinâmicas que dirigem a produção da cidade de São Paulo são a representação do mais arcaico patrimonialismo, ou seja, da apropriação do público pelos setores privados dominantes, em prol de seus próprios interesses. No Brasil, em todos os momentos em que se colocou um contexto de construção autônoma de um capitalismo voltado para dentro, as elites nacionais optaram, sistematicamente, pela reimposição de sua hegemonia interna, promovendo a expatriação dos excedentes (DEÁK, 199X). Em outros países periféricos, a ausência de uma indústria nacional minimamente significativa relegou às elites um papel de simples coadjuvante interno dos agentes do comércio internacional. Aqui, pelo contrário, a reiterada aliança estratégica da burguesia com o capital internacional consolidou uma economia dependente, mas que permitiu internamente uma total e onipotente hegemonia

(33) Citado por Nádya Someck e outros, In: *O desenvolvimento da operação*. Paper Lares 2000, USP.

das elites na consolidação de uma sociedade estruturalmente desigual (SAMPAIO JR., 1999). O discurso da globalização foi incorporado pelas elites como o instrumento mais apropriado, no novo contexto do capitalismo financeiro, para perpetuar uma nova imposição de incorporação dos progressos técnicos do capitalismo hegemônico, o qual somente a ela beneficiará e lhe garantirá a manutenção de sua hegemonia interna. Nas cidades, e em especial na suposta “cidade-global” de São Paulo, aplica-se, ideologicamente, uma matriz de “modernidade” que não tem nenhuma intenção de, enfim, tentar superar a desigualdade estrutural herdada de nossa matriz colonial. A continuar assim, nunca se responderá à demanda por soluções que promovam, por fim, uma cidade socialmente justa.

## BIBLIOGRAFIA

- ARANTES, Otilia. Uma estratégia fatal: A cultura nas novas gestões urbanas. In: ARANTES, MARICATO e VAINER. *A cidade do pensamento único*. Petrópolis: Vozes, 2000.
- BATISTA Jr., Paulo Nogueira. *A economia como ela é*. São Paulo: Boitempo, 2000.
- CAMPOS F<sup>a</sup>, Cândido Malta. *Cidades brasileiras: Seu controle ou o caos*. São Paulo: Nobel, 1989.
- CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede (A era da informação: economia, sociedade e cultura)*. Vol.1, São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- \_\_\_\_\_. *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madri: Alianza Editorial, 1995.
- \_\_\_\_\_. *La société en réseaux*. Paris: Fayard, 1998.
- COMIN, Alexandre. Hierarquia e competição na economia paulista: Hora e a vez dos grupos econômicos. *SP em Perspectiva*, São Paulo, Seade, v. 13, n. 1, jan./jul. 1999.
- DUCHER, Daniel. Docks de Londres: un modèle en trompe-l'oeil. *Urbanisme*, Paris, n. 229, fevrier/mars 1989.
- DUPAS, Gilberto. O novo paradigma do emprego. *SP em Perspectiva*, São Paulo: Seade, v. 12, n. 3, 1998.
- FERREIRA, João S. W. *São Paulo: O mito da cidade-global*. 2003. Tese (Doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.
- HARVEY, David. *A condição pós-moderna*. Rio de Janeiro: Zahar, 1992.
- JACOBSEN, Kjeld; MARTINS, Renato; DOMBROWSKI, Osmir. *Mapa do trabalho informal*. São Paulo: CUT/Editora Perseu Abramo, 2000.
- KOULIOUMBA, Stamatia. *São Paulo: Cidade-global? 2002*. Tese (Doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.
- LOGAN, John; MOLOTCH, Harvey. *Urban Fortunes: The political economy of place*. Berkeley and Los Angeles/Califórnia: University of California Press, 1987.
- MARQUES, Eduardo; BICHER, Renata. Investimentos públicos, infra-estrutura urbana e produção da periferia em São Paulo. *Espaços & Debates*, ano XVII, São Paulo, n. 42, 2001.
- NOBRE, Eduardo. *Reestruturação econômica e território: Expansão recente do terciário na marginal do Rio Pinheiros*. 2000. Tese (Doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

PAMPLONA, João Batista. A atividade econômica nos anos 90 no grande ABC. *Cadernos de Pesquisa*, Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, n. 3, 2001.

\_\_\_\_\_. A indústria do ABC. *Diário do Grande ABC*, 15 set. 2001.

SASSEN, Saskia. As cidades na economia global. *Cadernos de Urbanismo*, Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Urbanismo, Ano 1, n. 1, 1999.

\_\_\_\_\_. *As cidades na economia mundial*. São Paulo: Studio Nobel, 1998.

\_\_\_\_\_. *La ville globale*. Paris: Descartes & Cie., 1996.

VAINER, Carlos. Pátria, empresa e mercadoria: Notas sobre a estratégia discursiva do Planejamento Estratégico Urbano. In: ARANTES, MARICATO e VAINER. *A cidade do pensamento único*. Petrópolis: Vozes, 2000.

VILLAÇA, Flávio. *Espaço intra-urbano no Brasil*. São Paulo: Nobel, 2000.

WILDERODE, Daniel J. Van. *Cidade à venda: Interpretações do processo imobiliário*. 2000. Tese (Doutorado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

## PALAVRAS-CHAVE (KEY WORDS)

Cidade-global, globalização, produção do espaço urbano, urbanização periférica, mercado imobiliário.

*Global-city, globalization, production of the urban space, peripheral urbanization, real-estate market.*

### Obs.:

Este artigo se origina na tese de doutorado defendida na FAUUSP em maio de 2003, sob orientação da Profa. Dra. Erminia Maricato.

---

### João Sette Whitaker Ferreira

Arquiteto/urbanista e economista, mestre em ciência política, doutor em urbanismo, professor doutor de Planejamento Urbano da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP e pesquisador do Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos da FAUUSP (LabHab).