

A PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO E AS ESTRATÉGIAS REPRODUTIVAS DO CAPITAL

DANILO VOLOCHKO



negócios imobiliários e financeiros em São Paulo

DANILO VOLOCHKO

A PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO E AS
ESTRATÉGIAS REPRODUTIVAS DO
CAPITAL:
negócios imobiliários e financeiros em São Paulo

1ª Edição

FFLCH
São Paulo
2008

ISBN: 978-85-7506-159-6
Copyright © Danilo Volochko
Direitos desta edição reservados à FFLCH
Av. Prof. Lineu Prestes, 338 (Laboratório de Geografia Urbana)
Cidade Universitária – Butantã
05508-900 – São Paulo – Brasil
Telefone: (11) 3091-3714
E-mail: gesp@usp.br
<http://www.fflch.usp.br/dg/gesp>

Editado no Brasil
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação do copyright (Lei nº 5988)
1ª edição – 2008

Projeto Editorial: Comissão Editorial Labor
Diagramação: Igor Santos Valvassori
Foto Capa: Danilo Volochko
Logo Labor: Caio Spósito
Logo GESP: Mayra Barbosa Pereira

Ficha Catalográfica

VOLOCHKO, Danilo. A produção do espaço urbano e as estratégias reprodutivas do capital. Negócios imobiliários e financeiros em São Paulo. São Paulo: FFLCH, 2008, 146p.
Inclui bibliografia
1. Produção do Espaço 2. Setor Imobiliário 3. Capital Financeiro 4. São Paulo 5. Estratégia

Proibida a publicação no todo ou em parte; permitida a citação.
A citação deve ser textual, com indicação de fonte conforme a ficha catalográfica.

Disponibilizado em: <http://www.fflch.usp.br/dg/gesp>

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS, FOTOS, GRÁFICOS, IMAGENS, MAPAS E QUADROS	6
PREFÁCIO	8
CONSIDERAÇÕES INICIAIS	9

1 . CARACTERÍSTICAS DA URBANIZAÇÃO DE SÃO PAULO: FORMAÇÃO DOS MERCADOS FUNDIÁRIO E IMOBILIÁRIO E A PROBLEMÁTICA ESPACIAL EMERGENTE

1.1 - ELEMENTOS DA HISTORICIDADE DA URBANIZAÇÃO PAULISTANA: DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS FUNDADOS NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO E A CONSTITUIÇÃO DA CENTRALIDADE DE VALORIZAÇÃO IMOBILIÁRIA RESIDENCIAL	13
1.2 - TRAÇOS E TRANSFORMAÇÕES DA MORFOLOGIA URBANA DE SÃO PAULO: APONTAMENTOS E UMA ADVERTÊNCIA	18
1.3 - DA HISTORICIDADE AO SENTIDO DA PRODUÇÃO ESPACIAL NA CONTEMPORANEIDADE.....	20

2 . O CONTEXTO MACRO-ECONÔMICO RECENTE: HEGEMONIZAÇÃO FINANCEIRA

2.1 - IMPOSIÇÃO (NEO)LIBERAL DA FINANCEIRIZAÇÃO: ALGUNS ELEMENTOS (SÓCIO)ECONÔMICOS	23
2.2 - AJUSTES DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO À INSERÇÃO DO PAÍS NA ECONOMIA FINANCEIRA MUNDIALIZADA	27
2.3 - CAPITAL FINANCEIRO, ESTRATÉGIAS ESPACIAIS E ACUMULAÇÃO	29

3. PRODUÇÃO DE UMA NOVA ESPACIALIDADE EM SÃO PAULO: O CASO DO PANAMBY

3.1 - CONTEÚDOS FINANCEIROS DO PANAMBY: UM FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO NAS MARGENS (OPOSTAS) DO RIO PINHEIROS	36
3.2 - DESCRIÇÃO TEÓRICO-GEOGRÁFICA DO PANAMBY: UM FRAGMENTO NA/DA METRÓPOLE.....	42
3.3 - PREPARANDO O TERRENO PARA A AÇÃO FINANCEIRA E IMOBILIÁRIA: NEGÓCIOS PRIVADOS, NEGÓCIO DO ESTADO?	49
3.4 - UM PARÊNTESE NECESSÁRIO SOBRE UM CASO “RECORRENTE”: O PANAMBY À LUZ DE ANÁLISES PRECEDENTES, SEU MOVIMENTO EM NOSSA ANÁLISE E DIFICULDADES DE PESQUISA	52

4. CONSIDERAÇÕES SOBRE A PRODUÇÃO “IMOBILIÁRIA” DO ESPAÇO SOB AS FINANÇAS

4.1 - COMPLEXIDADE DO SETOR IMOBILIÁRIO E DA PRODUÇÃO DA MERCADORIA “ESPAÇO”.....	56
4.2 - ESTRATÉGIAS DE VENDA DO ESPAÇO: CARACTERÍSTICAS DA PRESENÇA IMOBILIÁRIA E SUA DINÂMICA NO PANAMBY (A VISÃO DAS COMERCIALIZADORAS)	59
4.3 - ALAVANCAGEM FINANCEIRA DO IMOBILIÁRIO: ESTRUTURAÇÃO ATUAL DAS GRANDES EMPRESAS, ABERTURA DE CAPITAL E DINÂMICAS DE INCORPORAÇÃO DO SOLO (A VISÃO DAS INCORPORADORAS/CONSTRUTORAS)	66
4.4 - REFORÇANDO ALGUNS PONTOS: “INCORPORAÇÃO DA FINANCEIRIZAÇÃO” E POSSÍVEIS DERIVAÇÕES.....	76



5. ANÁLISE E MAPEAMENTO DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA EM SÃO PAULO

5.1 - MAPEAMENTO DOS LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS RESIDENCIAIS EM SÃO PAULO DE 1992 A 2006 ATRAVÉS DO RECORTE DA ATUAÇÃO DE ALGUMAS EMPRESAS.....	80
5.2 - ESTRATÉGIA DA DIVERSIFICAÇÃO ESPACIAL (SIMULTANEIDADE DOS INVESTIMENTOS NO ESPAÇO) E A CENTRALIDADE DA VALORIZAÇÃO IMOBILIÁRIA RESIDENCIAL.....	119
5.3 - MOVIMENTO DE CONCENTRAÇÃO/DISPERSÃO/RECONCENTRAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO EM SUA REPRODUÇÃO NO IMOBILIÁRIO.....	124

6 - REENCONTRO DO PANAMBY À LUZ DE UMA PESQUISA: ESBOÇANDO UMA LEITURA (CRÍTICA) DA SUA VALORIZAÇÃO

125

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....

139

8. BIBLIOGRAFIA.....

141



LISTA DE FIGURAS, FOTOS, GRÁFICOS, IMAGENS, MAPAS E QUADROS

Figura 1– Estudo Estático da Company	72
Foto 1 – Centro Empresarial de São Paulo.....	37
Foto 2 – Panorama geral do “Panamby”	43
Foto 3 – Villaggio Panamby	43
Foto 4 – Altas torres e o Parque Burle Marx	44
Foto 5 – Ponte João Dias vista da favela da Peinha.....	46
Foto 6 – Av. Giovanni Gronchi.....	47
Foto 7 – Paraísopolis com prédios do Panamby ao fundo	48
Foto 8 – Prédios de “alto padrão” no Panamby.....	60
Foto 9 – Ruas intermitentes no Panamby.....	134
Foto 10 – Ruas intermitentes no Panamby.....	134
Foto 11 – Ruas intermitentes no Panamby.....	135
Foto 12 – Ruas intermitentes no Panamby.....	135
Foto 13 – Padrão de urbanização do Panamby	136
Foto 14 – Perfil semi-precário do arruamento em alguns pontos do Panamby	136
Foto 15 – Villaggio Panamby	137
Foto 16 – Obras no cruzamento	138
Gráfico 1 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby (grupo analisado) de 1992 a 2006 (US\$)	128
Gráfico 2 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby (outras empresas analisadas) de 1992 a 2006 (US\$)	129
Gráfico 3 – Oscilação do valor do m2 nos triênios no Paraíso (US\$).....	130
Gráfico 4 – Oscilação do valor do m2 nos triênios no Panamby (US\$)	130
Imagem 1 – Perfil urbano menos densificado da região do Panamby e Morumbi	44
Imagem 2 – Área pertencente ao FII Panamby.....	45
Imagem 3 – Cruzamento Itapaiúna x Dna. Helena P. de Moraes x José R. Urtiza	138
Imagem 4 – Fronteira da valorização?.....	140
Mapa 1 – Situação do Panamby em relação ao Eixo Financeiro de São Paulo	38
Mapa 2 – Município de São Paulo / Subprefeitura de Campo Limpo	46
Mapa 3 – Vila Andrade e outros distritos vizinhos	46
Mapa 4 – Ausência de grandes avenidas ligando o Panamby às principais vias de circulação.....	63
Mapa 5 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1992	83
Mapa 6 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1993	85
Mapa 7 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1994	87
Mapa 8 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1995	89



Mapa 9 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1996	91
Mapa 10 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1997	93
Mapa 11 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1998	95
Mapa 12 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1999	97
Mapa 13 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2000	99
Mapa 14 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2001 ..	101
Mapa 15 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2002 ..	103
Mapa 16 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2003 ..	105
Mapa 17 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2004 ..	107
Mapa 18 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2005 ..	109
Mapa 19 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2006 ..	111
Mapa 20 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Adolpho Lindenberg	114
Mapa 21 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Company	115
Mapa 22 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Cyrela	116
Mapa 23 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Gafisa	117
Mapa 24 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Rossi	118
Mapa 25 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06	123
Quadro 1 – FII’s com cotas negociadas na BOVESPA	40
Quadro 2 – Variação na cotação das ações	67
Quadro 3 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby de 1992 a 2006 (US\$)	127
Quadro 4 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby de 1992 a 2006 (US\$)	128



PREFÁCIO

O texto que compõe este livro foi originalmente redigido – salvo pouquíssimas modificações – como resultado de uma pesquisa de Mestrado concluída e defendida em julho de 2007. Optamos por repetir, neste livro, a mesma estrutura da Dissertação, e desse modo disponibilizar aos interessados a íntegra daquele trabalho sem aquele conhecido “enxugar” de texto que seria próprio de uma edição publicada através dos moldes do mercado editorial “formal”, que, justamente por possuir este caráter de formal, impõe muitas vezes uma formatação que pode significar a redução do corpo da argumentação. Quanto a uma possível melhoria na disposição dos capítulos para sua versão em livro, justificamos que a curta distância de tempo transcorrida entre o término daquele trabalho e o desta publicação eletrônica nos limitou a realizar apenas pequenos ajustes, já que alterações em partes da estrutura do texto implicariam necessariamente mudanças maiores no texto como um todo, o que demandaria um tempo bem maior.

Em relação ao ordenamento e exposição da análise quando da Dissertação, não obstante a aparente linearidade cronológica em relação à organização dos capítulos, a idéia não foi partir da história como gênese dos processos observados presentemente, o que suporia uma linearidade não verificada no plano da prática. Foi sempre a geografia da metrópole contemporânea que norteou nossas breves incursões pela história, que visaram reconhecer alguns fundamentos econômicos presentes na historicidade da urbanização de São Paulo que pudessem identificar a produção da cidade já como a produção de um espaço capitalista. Tratava-se de apreendê-los (os fundamentos) a partir dos processos presentes, entendidos como uma articulação dialética entre os elementos vindos da história e aqueles postos pelo momento atual, em um processo repleto de continuidades e descontinuidades.

Assim, a perspectiva que orientou a organização dos capítulos e a exposição das idéias neste trabalho foi aquela de tentar situar o movimento que instaura logicamente a espacialidade no seio da historicidade de São Paulo, e as novas implicações produzidas atualmente. Com isso, abria-se a possibilidade de se analisar um caso concreto (o Panamby) como produto da produção da espacialidade lógica cujos fundamentos já vinham se constituindo em outros momentos da história da urbanização paulistana.

Desse modo, nas considerações iniciais são enunciadas algumas questões metodológicas em face do movimento atual e concreto da reprodução socioespacial. O capítulo 1 trata dos aspectos da constituição, em São Paulo, de alguns fundamentos da reprodução capitalista do espaço. O capítulo 2 representa um salto para o presente, e busca contextualizar, através da exposição das idéias e análises de alguns estudiosos do que se pode chamar de “mundialização financeira”, o processo macro-econômico que envolve o processo estudado. No capítulo 3, o Panamby emerge à análise como expressão concreta que traz novos matizes aos processos e fundamentos discutidos até então. No capítulo 4 nos debruçamos sobre as complexidades do setor imobiliário articuladas àquelas da esfera financeira, para no capítulo 5 conhecer algumas estratégias espaciais do setor imobiliário através de um amplo mapeamento de sua atividade nos últimos 15 anos na cidade de São Paulo. Por fim, apresentamos, no capítulo 6 e nas considerações finais, alguns elementos surgidos na pesquisa como expressão do embate entre a lógica (da valorização) e sua materialização espacial, comandada pela reprodução dos capitais financeiros e do setor imobiliário.



CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Aqueles que se debruçam sobre o entendimento da realidade social na contemporaneidade se deparam inequivocamente com uma questão de fundo, segundo a qual o movimento desta mesma realidade tende sempre a avançar, no espaço-tempo da prática cotidiana das sociedades, em relação ao movimento de sua apreensão/elaboração teórica. Em outras palavras, a realidade sempre se antecipa à teoria, ao conceito, tornando-os relativos, datados. De um lado, é somente através da manifestação empírica (fenomênica) que apreendemos objetivamente a realidade social e seus processos. De outro, tais processos, na condição de sua natureza essencialmente social, não guardam em seu conjunto um sentido “nomotético” que os explique – ou uma linearidade cíclica operada por relações de causalidade direta –, apresentando-se, antes, como um campo de determinações e possibilidades que compõem uma complexidade – real e analítica – aberta e dinâmica.

Como a realidade é um processo contínuo de transformações, existiria assim um constante descompasso entre a ocorrência dos processos no espaço-tempo social e sua compreensão/explicação pelos pesquisadores que, como nós, estão interessados em desvendá-los no momento mesmo em que eles estão acontecendo. Dar conta de uma explicação para o que aí está, buscando apreender no método o sentido e o movimento tendencial do objeto: este parece ser o desafio das análises do “mundo atual” no âmbito das Ciências Humanas. Esta dificuldade – que o método deve ajudar a superar –, tende a transformar-se, todavia, em uma verdadeira defasagem analítica, na medida em que a teorização se mostrar alienada em relação à qualidade dos conteúdos propriamente **sociais**. Assim, encontramos, não raro, premissas metodológicas na Geografia Humana – ciência parcelar que estuda a geografia da sociedade – que tomam elementos formais caros à inteligibilidades analítico-operatórias de outras ciências (Exatas, Biológicas), tais como linearidade, equilíbrio, sistema, modelo. Nosso estudo se quis precisamente o *outro* disso.

Se tomarmos o simples exemplo do contexto em que vivemos, marcado pela mundialidade, vemos que a própria concepção do mundial nega tais elementos e premissas formais, já que o mundial não pode resolver-se como totalidade, para a análise social, estabelecendo a somatória de tudo o que há. Significa dizer que o mundial (e mais ainda o mundo moderno) impõe, no plano da prática, a fragmentação de muitas linearidades e sistemáticas que se constituíram nas relações espaço-tempo advindas do tempo histórico, apoiando sua reprodução também em descompassos, desigualdades, descontinuidades e rupturas contraditórias com a homogeneização/hegemonização produzida no plano lógico pela reprodução do capitalismo global. O próprio capitalismo enquanto definidor de uma totalidade abarcando o mundial permite situá-lo como uma enorme complexidade (lógica e real) que se reproduz por meio de desequilíbrios (crises), e não através de equilíbrios. Quanto a isso, nossa análise situa-se na tentativa de compreender os fundamentos da produção do espaço na e para a reprodução lógica – espaço econômico do capital e espaço político do poder estatal – e dialética – espaço social da vida humana.



Em relação à pesquisa que fundamenta este livro, o ritmo frenético das transformações envolvendo as dinâmicas e os sujeitos investigados foi parcialmente responsável por alguns ajustes e desvios oriundos das atualizações verificadas no próprio movimento concreto destes conteúdos. Por vezes, quando julgávamos ter chegado a um entendimento deste ou daquele aspecto de uma determinada dinâmica no início e mesmo ao longo da pesquisa, ele parecia desempenhar um sentido diferente do inicial na fase de finalização do trabalho de campo¹. Por isso, a própria “obsolescência” relativa dos conteúdos da realidade estudada imprimiu uma atmosfera de inacabamento neste trabalho, que se volta mais particularmente à análise da produção do espaço urbano capitaneada pelos nexos reprodutivos da economia, analisando a urbanização recente da metrópole de São Paulo pela mediação das atividades e operações dos capitais na esfera imobiliária e financeira.

O próprio desenvolvimento da pesquisa nos mostrou que a finalidade última do trabalho foi a de alinhar um duplo movimento: buscar compreender os conteúdos da urbanização contemporânea da metrópole de São Paulo, elucidando ao menos em parte alguns aspectos e fundamentos da produção do espaço e da reprodução socioespacial sob a hegemonização econômica, para com isso aprimorar teórico-metodologicamente nossa análise. Porém, talvez mais do que isso, a motivação foi a de construir, a partir do existente, um caminho de análise que revelasse uma orientação e um movimento possível da virtualidade, compondo um caminho teórico capaz de abrir um horizonte propositivo de conteúdos diferenciais àqueles preponderantes.

Entendemos que um problema posto para o processo de pesquisa, na Geografia Humana, consiste no enfrentamento de embates que são permanentemente repostos entre a nossa compreensão teórica a propósito dos novos fenômenos envolvendo a produção do espaço e o próprio movimento concreto de reprodução da totalidade social enquanto prática socioespacial. Destarte, os fundamentos teórico-metodológicos a partir dos quais construímos nossas hipóteses são confrontados à realidade prático-sensível, através da mediação do exercício da investigação empírica, o que frequentemente reconduz algumas hipóteses a inevitáveis ajustes, acomodações, desvios (relativos), reformulações ou reconsiderações.

Outra questão ou problema se remete à escolha de uma dimensão ou nível analítico através do qual torne-se possível dar início ao processo de pesquisa. Na medida em que reconhecemos níveis intrincados da prática social, como o **político**, o **econômico**, o **social**, fomos percebendo que tais níveis, absolutizados em si mesmos ou tomados genericamente, se mostram incapazes de conduzir a análise na direção de um movimento pertinente de totalização. Por isso, reconhecemos como necessário o artifício analítico de decomposição teórica relativa dos níveis, pelo qual cada nível é separado do outro para ser analisado mais profundamente. Dialecticamente, quanto mais profundamente analisamos um nível isolado da *práxis*, mais evidente parece se tornar sua inseparabilidade e sua condição essencialmente relacional com os demais níveis. É neste sentido que pensamos os níveis como momentos da análise que busca encontrar, ao se debruçar sobre um determinado nível, suas mediações com outros níveis, situando-o para além de si mesmo em um movimento possível de totalização do real.

Essa questão apareceu para essa pesquisa como o imperativo de estabelecer um ponto de partida, um nível inicial para o estudo através do qual poderíamos entrever mediações mais centrais capazes de apontar processos mais gerais. Esta preocupação envolveu uma série de entendimentos e posicionamentos particulares a respeito da Ciência Geográfica em seu aparato teórico-conceitual, bem

¹ Como por exemplo o recente movimento de “substituição” dos mecanismos de captação financeira (como os Fundos de Investimento Imobiliários) pela abertura do capital de algumas empresas na BOVESPA.



como em relação às possibilidades teórico-metodológicas para a análise do real. Neste sentido, a própria materialidade do processo cujos nexos mais abstratos buscávamos compreender estava posta como uma questão para nossa análise geográfica. Vale ponderar que a materialidade, embora fortemente associada à espacialidade, não pode ser confundida como sinonímia desta, sob pena de reduzirmos tanto uma quanto a outra. Entendemos, em primeiro lugar, que a materialidade como preocupação analítica revela uma postura filosófica de investigação do mundo, o materialismo², que parte da realidade concreta – dos sujeitos reais e concretos, lembrando MARX – em direção à abstração, para tornar a voltar ao concreto pensado e assim reiniciar o movimento. Podemos dizer que a Geografia, por sua vez, está voltada tradicionalmente para análises de processos que de alguma forma remetem ao espaço, mas nem por isso podemos dizer que tais análises sejam imediatamente materialistas. O desafio parece ser ainda maior: inscrever nas muitas espacialidades – teóricas e práticas – o problema do sentido do espaço para a concretização dos processos sociais estudados, que neste entendimento passariam ao estatuto de **processos socioespaciais**. Desse modo, a reflexão geográfica do mundo social passaria por outra reflexão, aquela sobre as implicações do espaço na reprodução deste mundo enquanto materialidade existente.

Juntamente às questões da análise da materialidade enquanto postura filosófica e da compreensão geográfica dos termos do conceito e da realidade do espaço, aliam-se algumas questões metodológicas relativas aos conteúdos da problemática estudada: o processo de urbanização da sociedade e do espaço. A condução da nossa reflexão é fundada na idéia de que o movimento de compreensão da urbanização da metrópole de hoje supõe o tratamento dos conflitos que escondem/revelam **contradições**, que assim se colocariam como fios condutores da análise sobre a sociedade e o espaço urbanos. Pensamos que as contradições efetivam/expressam diversos processos socioespaciais na metrópole, projetando-se na vida cotidiana e envolvendo-nos todos simultaneamente em múltiplas situações contraditórias: realizações e privações, reconhecimentos e estranhamentos, encontros e separações, possibilidades e impossibilidades, espontaneidades e programações. A urbanização contemporânea estende e aprofunda estas contradições no bojo do processo de reprodução socioespacial na metrópole, colocando concretamente – no plano da prática espacial – diversos processos que devem ser tratados enquanto questões teórico-metodológicas no âmbito das nossas pesquisas em Geografia Urbana. O reconhecimento analítico das contradições oferece um quadro dialético de análise do processo urbano.

Mas e o ponto de partida da análise? Sobre isso, pensamos que a eventual potência teórica da análise seria dada na medida do estudo da “potência prática” dos níveis concretos da realidade socioespacial, que segundo entendemos são comandados pela racionalidade da reprodução de toda uma **economia**. Neste sentido, a elucidação dos processos que fundam uma (em parte real, em parte ideológica) crise urbana – cuja expressão é apreendida pela proliferação de conflitos de toda ordem, expressos ou não na paisagem – representa para nós a análise das contradições que parecem fundamentar essa “crise” essencialmente a partir da lógica reprodutiva do capital no espaço. Esta centralidade poderosa do nível econômico não se colocava para nós exatamente como um processo inédito, mas como novas configurações espaciais dadas pelos aprofundamentos do desenvolvimento das relações eminentemente fundadas na lógica capitalista relativamente à produção da metrópole.

² Fugiria aos propósitos deste trabalho uma discussão pormenorizada sobre as demais possibilidades relativas às posturas e métodos de investigação científica e seus diversos matizes, como o *idealismo* ligado ao *positivismo* ou ao *historicismo* (conservador, relativista), as abordagens *fenomenológicas*, *matemáticas*, bem como do próprio pensamento *marxista* (estruturalista, historicista, racionalista, etc.), entre outros.

Com efeito, pode-se olhar para todas as direções na cidade, mas, às vezes, existem algumas formas espaciais que insistem em não deixar muitas opções para o olhar. À primeira vista, somos então impelidos a notá-las, e rapidamente assimilamos sua presença imponente. Mas, passado algum tempo, resta-nos ou desviar nosso olhar para outras direções e outras formas, ou fixarmos ainda mais nosso interesse sobre aquelas que estamos observando; foi este o nosso caso quando nos deparamos com o Panamby. Por outro lado, ele também estava imerso em nosso interesse geográfico por compreender o movimento dos conteúdos hegemônicos (econômicos e políticos) e o sentido da materialização espacial para sua reprodução; nesta condição, o Panamby deve ser tomado também como produto de um recorte teórico que busca fundamentar-se concretamente para compreender a finalidade pela qual a lógica dos conteúdos capitalistas se lança na produção do espaço, assim como as contradições que o próprio espaço – a prática espacial – parece gerar nesse processo.

Sobre isso, temos que considerar que a lógica econômica não se instala no espaço sem gerar conflitos. A própria metrópole, lugar onde fervilham os conflitos e onde se podem ler as possibilidades, irrompe como um campo de luta entre os interesses privados (que não se confundem com aspirações subjetivas, já que se tratam de ações de classe) e aqueles interesses da coletividade, da maioria da população que vive as negatividades urbanas para além da sub-cidadania: a violência do desemprego, da repressão policial e da criminalidade, ou a violência da sobre-exploração do trabalho e das enormes distâncias percorridas quando o emprego existe, a inclusão precária em relação à apropriação da cidade e das suas centralidades simbólicas, culturais e de lazer. A metrópole de hoje constitui-se como uma exterioridade em relação ao homem comum, ao homem de todos os dias, ao homem anônimo porém irredutivelmente presente nas ruas.

Portanto, a escolha por iniciar o processo de pesquisa pelo nível econômico-político não ignorou o sentido diferencial do espaço para os diferentes níveis da prática social. Com efeito, existe uma diferença poderosa entre o sentido do espaço para o capital e seu sentido social mais amplo: do uso improdutivo e da realização da humanidade do homem através da apropriação. A apropriação do espaço pelo uso dos sentidos do corpo é contraditória ao seu encerramento na propriedade privada do solo, forma social através da qual o capital evidencia seu domínio territorial. Enquanto a propriedade revela o sentido da forma da troca e do espaço produzido como mercadoria, a apropriação revela o sentido do uso e da obra. Esta revela a cidade como lugar por excelência da realização do humano, da centralidade social e lúdica do espaço, e se coloca como fundamental caso se queira – através da crítica radical – confrontar a produção capitalista do espaço. O universo representado pela vida cotidiana como nível social da *praxis*, apesar de não ter sido explorado nesta pesquisa diretamente, esteve sempre presente, não como plano específico da análise, mas como perspectivação.



1. CARACTERÍSTICAS DA URBANIZAÇÃO DE SÃO PAULO: FORMAÇÃO DOS MERCADOS FUNDIÁRIO E IMOBILIÁRIO E A PROBLEMÁTICA ESPACIAL EMERGENTE

1.1 - ELEMENTOS DA HISTORICIDADE DA URBANIZAÇÃO PAULISTANA: DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS FUNDADOS NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO E A CONSTITUIÇÃO DA CENTRALIDADE DE VALORIZAÇÃO IMOBILIÁRIA RESIDENCIAL

A configuração urbana da cidade de São Paulo como uma metrópole já estava latente no momento em que despontava a atividade de produção industrial, nas primeiras décadas do século XX. A industrialização exercerá um papel importante para as transformações nas maiores cidades brasileiras, pois faz com que o país, principalmente a partir de meados do século XX, se transforme rapidamente de um país predominantemente agrário em um país virtualmente urbanizado, trazendo inúmeras transformações quantitativas, entre as quais se destaca o acelerado processo de crescimento populacional nas grandes cidades (DEAK, 2004: 11)³. A indústria potencializa o crescimento de cidades como São Paulo, devido a um processo de concentração e centralização que implica, seja em termos da aglomeração da força-de-trabalho, da necessidade de escoamento das matérias-primas para o centro produtor que ela mesma acaba por se tornar, ou pela proximidade em relação ao mercado consumidor.

Este processo de constituição industrial da cidade de São Paulo, responsável pela indução acelerada do seu crescimento e urbanização, tem sua gênese, no entanto, em uma acumulação ainda originária de uma atividade agrária: a produção cafeeira voltada à exportação. Em que pesem as discussões envolvendo as diferentes teorias e hipóteses que se propõem a explicar os fundamentos do processo de industrialização brasileiro, parece inegável que a atividade cafeeira tenha desempenhado um papel de vulto, não permanecendo, portanto, alheia ao advento industrial. Em relação às características da imbricação da atividade cafeeira com a industrialização em São Paulo e no Brasil nas primeiras décadas do século XX, SCHIFFER (2004: 83) destaca a sobreposição de estruturas e elementos geográficos entre estas atividades:

“[...] A indústria aparece na economia nacional nesse período como alternativa de inversão de capital, imbricadamente vinculada à produção agrária, pois a maior parte do capital investido provinha dos latifundiários e comerciantes atacadistas de café. São Paulo apresentava-se como o locus natural da industrialização brasileira, já que registrava a existência de relações de produção

³Segundo as idéias de DEAK (2004), as mudanças *quantitativas* por si só já expressavam transformações mais profundas de cunho *qualitativo* que já vinham ocorrendo, como as transformações nas relações de trabalho – que passam do regime escravista ao trabalho livre e ao assalariamento no final do século XIX – e nas relações de propriedade – com a expropriação no campo causada em grande parte pela Lei (nº601) de Terras de 1850, que desvinculava a propriedade de sua posse passando a vinculá-la a um título –, transformações estas que sinalizavam a instauração da relação capitalista como relação de produção que viria a ser predominante no Brasil.

com base no trabalho assalariado junto a uma ocupação territorial contínua do interior paulista, graças ao traçado e abrangência de sua rede ferroviária. Essa rede possibilitava um conjunto de cidades interligadas entre si e com a capital, propiciando o escoamento sem entraves da produção interiorana e favorecendo o alargamento do mercado regional. Fatores esses que seriam significativos no processo de industrialização que se aceleraria a partir dos anos de 1930.”

A geografia das estruturas de circulação e fluidez das mercadorias no território paulista, voltadas originariamente à atividade cafeeira e que passaram mais tarde a “servir” ao processo industrial da cidade de São Paulo, está articulada a outras mudanças sócio-econômicas, como a disponibilização de capitais para investimentos fruto do assalariamento que vai liberando a necessidade de imobilização de recursos para a compra e venda dos escravos (BRITO, 2000: 101). Esta disponibilidade, segundo esta autora, vai ser importante, em particular, para tornar, gradativamente, os imóveis urbanos importantes opções para investimentos.

Já BOTELHO (2005) chama a atenção para o que LANGENBUCH (1968) caracteriza como os primeiros sinais em relação à perspectiva de valorização do solo urbano na cidade de São Paulo: o desmembramento, via loteamentos, das antigas chácaras que circundavam a área central. A própria industrialização nascente faz com que haja um crescimento demográfico e econômico através do aumento das atividades comerciais, em parte decorrentes da instalação na cidade tanto da crescente mão-de-obra imigrante quanto dos proprietários rurais, levando a um movimento de concentração populacional vai pressionando um aumento da demanda geral por imóveis, sejam eles pequenos e distantes (para os operários), sejam espaçosos, suntuosos e próximos do centro (para as elites do café e da indústria em ascensão) (BRITO, 2000). Neste sentido, os negócios com imóveis passam a figurar inclusive como aplicação segura em relação à oscilação da economia cafeeira – muito suscetível aos preços internacionais –, denotando, segundo as idéias de BRITO (2000), a formação do caráter da terra urbana como reserva de valor, naquele momento.

Ainda segundo BRITO (2000) (referida por BOTELHO, 2005: 125), os bons rendimentos do mercado imobiliário e o incentivo oficial aos planos de adequação material dos núcleos urbanos motivaram o surgimento de empresas urbanizadoras, que lidavam também com a compra e venda de terrenos. Para a autora, nestas companhias já se verificavam algumas práticas corporativas que se consagrariam nos dias de hoje, como a reunião de capitais individuais em sociedades anônimas visando a atividade urbanizadora – construção de equipamentos urbanos como redes de iluminação, esgoto, arruamentos, loteamentos, entre outros – bem como parcerias e combinação de diferentes atividades por uma mesma empresa ou de empresas interligadas.

Assim, a cidade começa a expandir-se espacialmente para as várzeas e colinas do espigão central, e o antigo núcleo urbano vai transformando-se em um centro de negócios, ocorrendo, como refere BOTELHO (2005: 127), o início de uma diferenciação funcional na cidade. Nesta diferenciação, os bancos, as pequenas oficinas, o comércio e os escritórios tornam-se dominantes na área central, e as residências expandem-se para bairros novos, a leste para as terras baixas do Tamanduateí para constituir os bairros operários – Brás, Mooca, Belenzinho (estudados por ANDRADE, 1991) – e à oeste para as colinas, formando bairros residenciais luxuosos – Campos Elíseos, Higienópolis e bem mais tarde a região da avenida Paulista. Neste momento, surgem também os arruamentos distantes e isolados – como Santana, Vila Prudente e Ipiranga –, que se constituíam amplamente na expectativa de valorização futura em função da expansão espacial da cidade, portanto compondo o que viria a se consagrar como especulação imobiliária.



Sobre a expansão urbana da cidade de São Paulo entre as décadas de 1925 a 1950, PETRONE (1975: 241 e 242)⁴ aponta:

“[...] No rumo do Norte, a cidade atravessou o Tietê, pontilhou aqui e ali na grande várzea e foi ocupar extensas áreas ao pé da Serra da Cantareira. (...) Entretanto, o avanço nessa direção foi relativamente pequeno (...) No rumo de Oeste, a cidade ligou-se definitivamente à Lapa e, mesmo, a ultrapassou, graças à ocupação da zona marginal das vias férreas e à radial Avenida Água Branca (...) Para Leste, o velho subúrbio da Penha também foi alcançado pelos tentáculos da cidade (...) margeando os trilhos da Central do Brasil, como ainda a radial Avenida Celso Garcia (...) multiplicaram-se os bairros de aspecto modesto, moradia da população operária. (...) foi propriamente o Brás que se expandiu, levando os limites da cidade a uma distância de 10km do centro. Para Sudeste, (...) o Ipiranga viu-se ligado à cidade e, mais além, novos bairros surgiram preparando a marcha no rumo de São Caetano e Santo André. (...) Para o Sul, a metrópole emitiu o seu mais longo tentáculo, pois conseguiu alcançar o velho núcleo de Santo Amaro (...) A linha de bondes, as estradas de rodagem, a construção das represas da “*light*”, tudo isso concorreu para que numerosos bairros residenciais de classe média e algumas indústrias fossem ali se instalar.”

A constituição dos bairros residenciais para as famílias tradicionais e para a burguesia, com a crescente expansão da valorização fundiária em direção sudoeste do centro, compõe o que poderíamos chamar de uma **centralidade de valorização imobiliária residencial**. Tal centralidade residencial tradicional estava inserida, por sua vez, no movimento de expansão urbana analisado por PETRONE (op. cit):

“[...] No rumo Sudoeste (...) verificou-se uma expansão bem diversa (...); nem as vias de comunicação, muito menos as indústrias podem explicá-la, mas, tão-somente, o reflexo da prosperidade econômica do Estado e da própria Capital. Iniciado o loteamento, ainda no primeiro quartel do século, e introduzidos os indispensáveis melhoramentos, que o terreno brejoso ou acidentado exigia, desenvolveram-se, sem demora, bairros residenciais finos (...) o Jardim América, o Jardim Europa, o Pacaembu, o Sumaré. (...) As despesas realizadas com aqueles melhoramentos só poderiam elevar o custo de seus terrenos, ocasionando uma natural seleção no que se refere aos seus habitantes.”

Segundo ROLNIK (2001: 21), referida por BOTELHO (2005: 129), a dinâmica residencial em São Paulo apóia-se, desde os seus primórdios, em uma diferenciação que é ao mesmo tempo social e geomorfológica. Como escreve em relação aos Campos Elíseos e Higienópolis:

“[...] O espaço que historicamente concentra valores imobiliários altos, o comércio mais elegante, as mansões e apartamentos mais opulentos, o consumo cultural da moda e a maior concentração de investimentos públicos. Na Primeira República, a imagem dessa topografia social é feita de colinas secas, arejadas e iluminadas de palacetes que olham para as baixadas úmidas e pantanosas, onde se aglomera a pobreza.”

Muito cedo podemos observar, neste sentido, a formação e mesmo a prematura consolidação de um mercado imobiliário e fundiário na cidade de São Paulo, constituído por negócios envolvendo a construção e comercialização de casas operárias e palacetes, oficinas, estabelecimentos comerciais e industriais, bem como de loteamentos de antigas glebas (cf. BRITO, 2000). O adensamento do centro expande-se para as áreas residenciais adjacentes, incorporando inclusive uma nova e estratégica forma de valorização do capital: a verticalização, baseada na multiplicação vertical do solo em diversos pavimentos,

⁴ Este artigo foi reproduzido da obra “A Cidade de São Paulo no segundo quartel do século XX”, in Aroldo de Azevedo (org.), *A Cidade de São Paulo* (1958), vol. II, pp. 141-160 para o livro “Comunidade e Sociedade no Brasil: leituras básicas de introdução ao estudo macro-sociológico do Brasil” (FERNANDES, F. (org.), 1975.), de onde retiramos a citação.



como mostra o trabalho de SOMEKH (1997). Sobre a verticalização relacionada à dinâmica socioespacial do centro e das áreas residenciais em São Paulo no auge da atividade da produção industrial, são elucidativas as descrições feitas por BASTIDE (1975: 255)5:

“[...] A cidade poderia ter-se estendido horizontalmente apenas, mas o alto preço dos terrenos obrigou-a a erguer-se verticalmente. [A cidade de São Paulo] compreende um centro de negócios, com grandes lojas, escritórios industriais e de advogados, clínicas particulares, bancos, cinemas, locais de divertimento, e, em torno deles, os bairros residenciais. Antigamente, a classe abastada preferia localizar-se nos bairros mais afastados (...); primeiro surgem as casas cercadas de grandes parques, depois aparecem as cidades-jardim, como o Jardim América e o Jardim Europa. Mas as dificuldades de circulação fizeram refluir os indivíduos da periferia para o centro, que é o local de trabalho. E as casas do centro, para responder a esta nova necessidade, precisaram transformar-se em arranha-céus. Arranha céus de apartamentos próximos de arranha-céus de empresas ou de escritórios.”

Nota-se que o processo de verticalização e sua racionalidade, iniciada no centro e voltando-se primeiramente para atender as atividades comerciais e de serviços, vai sendo incorporada também para a moradia das classes mais abastadas. A relação de proximidade entre o local de moradia e o local de trabalho, tão fortemente presente nos dias de hoje⁶, vai sendo constituída como uma própria característica da expansão urbana ao longo da própria história da urbanização paulistana. Naquele momento, observa-se que a centralidade de valorização imobiliária residencial vai se espalhando ao redor e em função da centralidade terciária do próprio centro histórico. Quando a função terciária presente no centro histórico passa a necessitar de novos espaços, migrando em grande parte em direção à Av. Paulista (cf. CORDEIRO, 1978), pode-se dizer que o mesmo vai ocorrendo em relação ao movimento da valorização imobiliária residencial. Segundo considerações de VILLAÇA (1978), as camadas de alta renda “puxam” o centro para próximo delas, compensando com isso seu movimento de deslocamento e afastamento em relação ao centro/centralidade constituídos.

Aos poucos alguns bancos importantes e sedes de grandes grupos empresariais começaram a se deslocar para a região da Bela Vista, mais propriamente para o divisor de águas (o Espigão Central), onde se situa a avenida Paulista. Mais tarde, a partir da década de 1970, o arquiteto Carlos Bratke investe pesadamente na compra de terrenos na várzea do Rio Pinheiros, na região das avenidas Luís Carlos Berrini e Faria Lima (cf. FUJIMOTO, 1994; FRÚGULI JR, 2000 e FIX, 2001), atraindo grandes empresas (algumas multinacionais) para os novos edifícios de escritórios. Evidentemente este deslocamento do eixo financeiro produz uma valorização fundiária em torno da Marginal do Rio Pinheiros, principalmente após o processo de “modernização” da cidade através da retificação dos rios Tietê e Pinheiros (cf. SEABRA, 1987) nas décadas de 1930 e 1940, quando inicia-se a ocupação mais sistemática das várzeas pela implantação do sistema viário.

A cidade do café vai caminhando para configurar-se em grande metrópole industrial já no final dos anos 1960, apoiando fortemente sua expansão espacial na centralidade da dinâmica de valorização/desvalorização fundiária, em um processo autofágico (cf. idéias de Ana Fani A. CARLOS) e incessante de ocupação, construção, destruição e reconstrução. Este movimento de voracidade e velocidade da produção e reprodução espacial da cidade é muito bem descrito por BASTIDE (op. cit.: 257):

⁵ *In*: FERNANDES, F. (org.), 1975 (op. cit).

⁶ Devido a algumas circunstâncias, entre elas uma dificuldade que já se anunciava à época e permanece atualmente: os longos e demorados trajetos entre a casa e o trabalho.



“[...] Eis porque [São Paulo] é também uma cidade em construção, na qual se termina uma casa cada quarto de hora, e onde, talvez, se destrua outra cada meio hora; em que se abrem grandes avenidas, que alguns anos depois é preciso alargar, devido ao número crescente de automóveis (...). Com o desenvolvimento dos arranha-céus, as antigas canalizações de água, de gás, de esgotos não são mais suficientes (...) A cidade abre-se em valetas, em fossos (...), abismos em que arquejam homens sujos de terra ao lado de andaimes em que os pedreiros parecem brincar com os tijolos.”

A presença do Estado na valorização do espaço urbano certamente não desempenha um peso menor àquele das primeiras empresas privadas de construção e urbanização. Ela pode até ser parcialmente apreendida em algumas das citações anteriores, precisamente quando relacionam os vetores de expansão espacial da cidade aos sistemas viário, de bondes e ferroviário, que induzem as ocupações pelas facilidades de circulação, e também através das normatizações e regulamentações referentes às novas ocupações, as obras públicas de melhoramentos urbanos. Desta forma, podemos dizer que o Estado tem participado da urbanização e do fortalecimento dos mercados imobiliário e fundiário paulistanos por meio de intervenções maciças no espaço, como se notabilizaram, por exemplo, as administrações municipais e estaduais de Prestes Maia (1938-45), Adhemar de Barros (1958-61), Faria Lima (1965-69) e Paulo Maluf (1969-71 e 1993-96), relativamente aos investimentos no sistema viário da cidade de São Paulo.

É assim que no curso de sua urbanização, a cidade de São Paulo produz uma gama de processos saídos de seu próprio crescimento e desenvolvimento, e que pelo menos até a década de 1970 estiveram francamente associados à sua industrialização. Entre alguns destes processos, que são aqui apenas elencados, encontram-se: metropolização, suburbanização, periferização, expansão de loteamentos irregulares, autoconstrução das periferias, favelização, encortiçamento do centro. A partir da década de 1980, parece haver uma mudança nas estratégias (inclusive internacionais) de acumulação, o que irá influenciar sobremaneira os processos de produção capitalista da urbanização, propondo uma configuração espacial marcada por uma relativa “desindustrialização” (e desconcentração industrial) e pelo recrudescimento do setor terciário da economia; por um alargamento da produção imobiliária – residencial e comercial –, marcada pela seletividade espacial dos investimentos que passam cada vez mais a incorporar a participação de capitais de origem financeira; pela proliferação da segregação com a produção dos condomínios fechados e fortificados; pela continuidade da espoliação urbana e expulsão das populações empobrecidas para os limites do urbano, e por outros aprofundamentos de processos cujas origens são anteriores.

1.2 - TRAÇOS E TRANSFORMAÇÕES DA MORFOLOGIA URBANA DE SÃO PAULO: APONTAMENTOS E UMA ADVERTÊNCIA

Caberia, neste momento, uma reflexão sobre algumas características da urbanização paulistana, considerando o fato de que esta não se restringe, desde o seu início, a uma história exclusivamente endógena, já que agrega, em sua constituição, elementos exógenos oriundos das relações e articulações históricas do Brasil com outros países, desde a época colonial até hoje.

Como vimos anteriormente, a história do crescimento mais contundente da cidade e sua explosão em metrópole está ligado mais diretamente a sua industrialização. Porém, não podemos desconsiderar o fato de que a gênese urbana de São Paulo não esteve ligada à atividade industrial, e sim a outras atividades ou funções, como a religiosa (aldeamentos jesuíticos) e logo em seguida a função (de entreposto) comercial. Não faremos a esta altura uma discussão sobre os elementos e condições históricas que conduziram sua formação motivada por tais ou quais funções ou atividades, bastando lembrar que São Paulo será marcada por uma organização espacial (e depois também por um urbanismo) inspirados – e até certo ponto assemelhados – em algumas cidades européias, evidenciando desde cedo uma concentração e uma densidade de ocupação elevadas de sua mancha urbana. Arriscamos dizer que esta “morfologia” do tecido urbano de São Paulo, até então centralizada e mononuclear, esteve mais ligada à função comercial que a cidade desempenhava até o final do século XIX e início do século XX.

Mas seria possível imaginar que o advento da industrialização e o grande crescimento econômico dela oriundo tenham sido capaz de alterar, de algum modo, as características morfológicas da sua urbanização? Em que medida há uma transformação na urbanização de São Paulo através da sua industrialização, e como esse processo poderia ser reconhecido em termos de mudanças espaciais?

Um caminho possível para responder estas questões seria pensarmos que as indústrias não se instalaram nas áreas centrais – por razões e características específicas das suas atividades, como por exemplo a necessidade de grandes espaços para facilitar a circulação da numerosa mão-de-obra e o escoamento das mercadorias –, o que nos faz supor que estas indústrias auxiliaram na indução do desenvolvimento das ligações – sistemas de transporte – entre as áreas mais periféricas, onde se instalaram, e o núcleo central, estimulando inclusive a ocupação das áreas intermediárias. A circulação física passa a ganhar relevância a partir da indústria e da industrialização, que provocam um crescimento econômico implicado, por sua vez, em um crescimento espacial. Isto pode ter contribuído para que os planejadores e governantes de São Paulo tenham se inspirado – principalmente a partir dos anos 30 e 40 do século passado – em um modelo de urbanização marcante nas cidades norte-americanas, cujo padrão de ocupação espacial foi (e é) notadamente baseado na massificação do automóvel e na abertura de grande número de vias, sejam avenidas, rodovias ou auto-estradas. Este padrão caracteriza a urbanização norte-americana como policentralizada e mais difusa, se comparada à européia.

Sobre a urbanização das cidades na América do Norte debruçaram-se muitos planejadores, arquitetos, urbanistas, empreendedores, geógrafos, sociólogos e economistas. Peter HALL (1988), por exemplo, assinala que este processo esteve (e está) relacionado, nos Estados Unidos, à massificação do automóvel já nos anos de 1930 – registrando a influência que sobre isso desempenhou Henri Ford – que estimularam a criação das chamadas *Parkways*. Estas objetivavam limpar as zonas urbanas degradadas promovendo um acesso rápido ao subúrbio, onde passaram a habitar as classes médias, fundamentando na auto-estrada uma nova forma de ocupação urbana, que, composta de uma paisagem viária, apoiava seu



modelo de crescimento urbano na motorização privada em contraposição ao desenvolvimento dos transportes públicos (HALL, 1988).

Nesta mesma direção encontram-se as idéias de Jacques LÉVY (s.d), segundo as quais as cidades da América do Norte baseiam sua estruturação no par automóvel/pavilhão⁷, em uma fuga do centro (e “eclipse da rua”) que representa valores e práticas individualistas, nas quais a dispersão em superfície com ligações pontuais deve ser assegurada por uma eficiente circulação material. Assim, para aquele autor, habitar zonas de fraca densidade significou a estratégia individual legítima dos norte-americanos em relação às possibilidades de sociabilidade postas pelo fenômeno espacial da cidade e do urbano, potencialmente geradores de encontros aleatórios de conteúdos diferenciais.

Interessante notar que Claude Lévi STRAUSS, entre outros (BASTIDE, MONBEIG), estabelece, em sua passagem por São Paulo, uma comparação entre a cidade e a urbanização européias e aquela norte-americana; esta última, segundo STRAUSS, estaria exercendo uma influência sobre a cidade brasileira, principalmente sobre São Paulo. Ele escreve (1981: 89-90; apud FRÚGOLI JR, 2000: 198):

“[...] A passagem dos séculos representa uma promoção para as cidades européias; para as americanas, a simples passagem dos anos é uma degradação (...) são construídas para poderem renovar-se com a mesma velocidade com que foram erguidas (...) Certas cidades da Europa adormecem suavemente na morte; as do Novo Mundo vivem febrilmente uma doença crônica: eternamente jovens, nunca são todavia saudáveis.”

Evidentemente não postulamos a hipótese de que a cidade de São Paulo tenha se convertido completamente em uma cidade cujas características fossem as mesmas daquelas presentes nas cidades norte-americanas – ou que tivessem feito coisa semelhante em relação às cidades européias –, mas também refutamos a idéia de que este mesmo processo tenha passado despercebido no curso da urbanização paulistana, principalmente a partir da segunda metade do século XX.

Assim, anunciamos uma advertência: não se trata de comparar modelos (europeu, americano) que tenham sido adotados e aplicados parcial ou completamente, mas sim de reconhecer a complexidade da urbanização no Brasil, que apresenta uma imbricação de elementos característicos tanto da urbanização concentrada e centralizada verificada nas cidades dos países da Europa, como elementos ligados à urbanização mais dispersa e policentralizada de influência norte-americana. Tais elementos e características articulam-se na história urbana da metrópole de São Paulo, que agrega, por sua vez, elementos – geográficos, sociológicos, políticos, culturais, econômicos – próprios de sua historicidade, que a produz enquanto uma cidade brasileira, periférica e subdesenvolvida. Tudo isto define um campo de complexidades acerca de sua problemática urbana, que não pode nem deve ser negligenciado pelas análises urbanas.

Além disso, não se trata igualmente de estabelecer tipologias ou nomenclaturas classificatórias para as cidades a partir de supostos padrões morfológicos, como por exemplo a de “cidade compacta” em contraposição a uma “cidade (ou urbanização) dispersa”. Estes tratamentos, segundo entendemos, permanecem presos exclusivamente no plano da forma, frequentemente abandonando o debate sobre seus conteúdos complexos e dinâmicos; conteúdos estes que inclusive fundamentam a produção das diversas formas espaciais presentes na metrópole contemporânea. Assim, as mudanças nos traços e na morfologia urbana de São Paulo revelam, acima de tudo, mudanças no plano dos processos, os quais devem ser investigados.

⁷ O termo “pavilhão” em francês designa uma casa afastada do centro, no subúrbio.

1.3 - DA HISTORICIDADE AO SENTIDO DA PRODUÇÃO ESPACIAL NA CONTEMPORANEIDADE

Diante das considerações feitas até aqui – situadas no plano da historicidade, que nos apresenta retrospectivamente alguns fundamentos da urbanização paulistana –, não podemos deixar de notar que as mudanças quantitativas trazidas pelo advento industrial trouxeram implicações qualitativas profundas para a cidade. Nos dizeres de LEFEBVRE (1991: 7; 21):

“[...] A prodigiosa expansão das trocas, da economia monetária, da produção mercantil, do ‘mundo da mercadoria’ que vai resultar da industrialização, implica uma mudança radical.”

“[...] A indústria e o processo de industrialização assaltam e saqueiam a realidade urbana pré-existente, até destruí-la pela prática e pela ideologia. (...) a industrialização se comporta como um poder negativo da realidade urbana: o social urbano é negado pelo econômico industrial (...). A realidade urbana, na e por sua própria destruição, faz-se reconhecer como realidade sócio-econômica.”

Neste momento podemos situar o que Lefebvre chama de processo de implosão-explosão da cidade constituída no ritmo da história⁸, cuja explosão se traduz em grande parte por sua extensão espacial desmesurada e fragmentada. A metrópole e o urbano são gestados no seio desta cidade estilhaçada em pedaços mais ou menos homogêneos, mais ou menos hierarquizados. Seguindo este raciocínio, a indústria, elemento que induz e transforma a urbanização, passa a ser por ela comandada. Deste modo, vão se estabelecendo os termos da urbanização mais contemporânea da metrópole de São Paulo *pari passu* com os termos da centralidade e generalização do capital como relação social dominante. Segundo DEÁK (2004: 12):

“[...] As condições de produção nas áreas urbanas – nas ‘cidades’ – são agora as da virtual totalidade da economia, e as condições de vida nas aglomerações urbanas são as da maioria da população. Acima de tudo, as aglomerações urbanas constituem a base das transformações futuras da sociedade e também de sua economia.”

Pensamos que a análise do espaço urbano e fundamentalmente de sua produção social pode fornecer elementos preciosos para situar o movimento e o sentido da historicidade hoje, revelando potencialmente os sentidos das ações e relações humanas materializadas. O espaço, atualmente incluído francamente nas dinâmicas do mercado imobiliário e financeiro, bem como presente na reprodução da racionalidade do Estado, coloca-se quase inteiramente subsumido à forma geral da mercadoria como lógica abstrata da troca que retalha o espaço através da propriedade privada para realizar sua compra e sua venda. Neste sentido, a reflexão sobre os problemas da produção do espaço se refere, no limite, à reflexão sobre o mundo moderno, que situa sua reprodução ampla e estrategicamente na **espacialidade**. Apontando na mesma direção, CARLOS, DAMIANI & SEABRA (1999: 8) indicam que:

“[...] A complexidade da atividade social e o sentido econômico predominante incluem internamente o espaço cada vez mais como objeto, produto e mercadoria, redefinindo o sentido do espaço no plano da prática social.”

⁸ Evidentemente Lefebvre está analisando as transformações vividas no mundo europeu, e seria no mínimo extemporâneo transpor diretamente um quadro analítico referenciado em outra realidade, considerando a historicidade de forma linear. Por outro lado, seria negligente desconsiderar as similaridades e continuidades presentes no processo histórico, que muitas vezes tende a repetir algumas dinâmicas, obviamente de modo diverso e particularizado. Por isso, pensamos que os limites da universalidade do conhecimento devem sempre ser atualizados, revistos e superados (nunca desconsiderados) por uma análise crítica ao próprio conhecimento da qual é tributária.

O espaço carregaria assim atualmente um duplo sentido, concreto e abstrato, em um mundo de realização de **abstrações concretas**, como o Estado e o dinheiro. A produção deste espaço abstrato estaria ligada ao pleno desenvolvimento do mundo da mercadoria como lógica abstrata que se espacializa realizando-se através do espaço. Caberia a nós geógrafos a compreensão do fenômeno espacial e urbano na modernidade, que inclusive passaria pela constituição de uma sociedade urbana (e capitalista) como fundamento da mundialidade. O sentido estratégico da produção do espaço para a reprodução econômico-política e social começa a ser esclarecido no momento do aprofundamento analítico daqueles níveis da prática social constitutivos do espaço. É *mister* considerar, conforme as idéias de MARTINS (in: CARLOS, DAMIANI & SEABRA (orgs.), 1999: 24) que:

“[...] é sob o capitalismo, com a generalização da forma mercadoria, que se explicita a tendência da produção do espaço nos marcos da troca de mercadorias. É preciso, então, considerar o que ocorre no curso de um processo onde a lógica característica e fundante do mundo das mercadorias, e as concepções que a norteiam, se estende ao espaço, capturando-o e encerrando-o (...), transformando-o num novo hieróglifo, a ponto de conformar uma problemática específica do espaço.”

O próprio espaço, erigido nestes termos, não está livre das contradições que se desdobram a partir da lógica dominante que pretende hegemonizá-lo e reproduzi-lo visando reproduzir-se a si mesma, assegurando com isso a espacialidade como forma de domínio territorial das relações sociais de produção essencialmente capitalistas. Uma das principais contradições que se levantam do espaço refere-se à barreira desempenhada pela propriedade privada da terra – base da reprodução territorial do capital – para a continuidade da valorização crescente do solo. Uma vez instaurada a propriedade do solo, estabelece-se um domínio exclusivo ou um monopólio de uso, o que pode colocar-se na contramão das estratégias das novas e futuras produções espaciais em momentos posteriores. Outras contradições do espaço estão na ordem do dia para as realizações capitalistas, inclusive para o mais “rés-do-chão” do espaço, como a distância e os sistemas de circulação⁹. Neste sentido, compreendemos que o espaço é produzido ao mesmo tempo como possibilidade e barreira à reprodução dos capitais.

Nossas reflexões mais incisivas a propósito do espaço, apoiadas nas formulações teórico-metodológicas do filósofo e sociólogo francês Henri LEBEVRE, certamente foram e são problematizadas por nossa referência em torno de conceitos e categorias analíticas próprias da Geografia. É neste sentido que entendemos o espaço como sendo produto, condição e meio da realização das relações sociais (CARLOS, 1994). O espaço é condição geral da reprodução material da sociedade, sendo ao mesmo tempo seu produto, já que, de acordo com Lefebvre, as relações sociais se realizam concretamente enquanto relações espaciais, o que abre caminho para o entendimento do espaço também enquanto meio (mediação) da realização social. Pensamos que esta orientação supera (sem negar) a noção de espaço como palco, mera localização, enfim, como simples receptáculo da trama social. Contudo, como já dissemos, este entendimento possibilita inclusive uma releitura crítica destas dimensões mais “clássicas” da Geografia – situação, localização, circulação, distância – à luz da complexidade do fenômeno espacial no mundo moderno, como foi o caso para nossa pesquisa.

Estas considerações sobre a relação materialidade/espacialidade e sua realização contraditória no processo de urbanização contemporâneo, compõem um delineamento analítico que sintetiza nosso entendimento sobre a **espacialidade como dialética da materialidade produzida/produzora do processo social**.

⁹ Uma atenção especial será dada para estas contradições no desenvolvimento da nossa argumentação ao longo do trabalho.



É em parte destes entendimentos que decorrem nossa escolha pelo nível econômico-político como momento inicial de entrada na complexidade da urbanização atual na/da metrópole paulistana. Partimos da idéia que sua urbanização recente permitia situar os limites relativos da produção industrial e as estratégias espaciais de reprodução do capital financeiro dialeticamente articuladas à esfera produtiva, através do setor imobiliário e da indústria da construção civil. Isto se manifestava como uma intensa movimentação imobiliária de produção de novos espaços na metrópole de São Paulo pelos agentes econômicos – notadamente pelo setor imobiliário e financeiro –, como o Panamby deixava mais ou menos evidente. Tínhamos em vista que a grande metrópole industrial brasileira, ao diminuir a preponderância da sua atividade industrial, caminhava para um outro momento de sua constituição, agora enquanto uma metrópole dos negócios (“cidade mundial?”), centro de gestão das transações nacionais e internacionais entre os capitais financeiros, além é claro, de se caracterizar por ser um centro de turismo de eventos (feiras, negócios), de cultura, de lazer, de comunicações e transportes, entre outros.



2 . O CONTEXTO MACRO-ECONÔMICO RECENTE: HEGEMONIZAÇÃO FINANCEIRA

2.1 - IMPOSIÇÃO (NEO)LIBERAL DA FINANCEIRIZAÇÃO: ALGUNS ELEMENTOS (SÓCIO)ECONÔMICOS

Podemos afirmar, sem ressalvas, que vivemos recentemente – pelo menos a partir das duas últimas décadas do século XX e primeiros anos do século XXI – um período de recrudescimento do ideário liberal (surgido no século XIX), notadamente nas esferas da economia e da política, reverberando inclusive no campo da cultura – das representações e ideologias que produzem uma dimensão simbólica das relações sociais, regidas cada vez mais por formas de sociabilidade leais aos valores liberais do individualismo competitivo. O que nos interessa, todavia, para os propósitos de nossa pesquisa, é identificar e problematizar os principais nexos do princípio liberal para a conformação do sentido da economia e da política atuais, que, chamadas de “neoliberais”, caminham na direção/tentativa de uma homogeneização/hegemonização à escala mundial.

José Luís FIORI (1999) nos apresenta um caminho analítico bastante fértil para a compreensão daquilo que se passou – e do que ainda se passa – em termos da reprodução econômica e política nos dias de hoje. As idéias deste item procuram expor as considerações deste autor no artigo *Estados, moedas e desenvolvimento* (principalmente item 5: De volta à história recente) sobre o capitalismo, principalmente do capitalismo de finanças ou financeiro. Também nos baseamos nas discussões propostas pelo grupo de estudo dos Grundrisse¹⁰, assim como em algumas considerações de François CHESNAIS (1998). Deste modo, o conteúdo que se segue neste capítulo possui o sentido de uma exposição das principais idéias destes autores.

Em primeiro lugar, nos dizeres de FIORI (1999), haveria a necessidade de se considerar alguns antecedentes para a melhor contextualização do período econômico e político recentes. Estes antecedentes servem como iluminadores daquilo que virá a se constituir posteriormente, já que sinalizam a direção das transformações ocorridas. Assim, para o autor, o fim do padrão-ouro, no período da I Guerra Mundial e no entre Guerras, já assinala a instauração do novo sistema monetário internacional dólar-ouro, que ficará conhecido como sistema de Breton Woods. Este novo sistema concilia a paridade fixa entre as moedas com a autonomia das políticas monetárias nacionais, sob a hegemonia, contudo, da “benevolência” capitalista dos Estados Unidos, que é o país detentor da moeda que passa a substituir o ouro como padrão de conversão internacional. Uma conjuntura geopolítica favorável propiciou um

¹⁰ Grupo que se reúne semanalmente no LABUR/DG/FFLCH/USP – Laboratório de Geografia Urbana da USP – sob a coordenação da Prof.^a Dr.^a Amélia Luísa Damiani.



período de grande desenvolvimento e crescimento econômico nos países centrais, e mesmo fora deles, fornecendo ao padrão-dólar a flexibilidade que o padrão-ouro não teve (FIORI, 1999).

Para FIORI (1999), é mais precisamente a partir da década de 1970 que se dará a inserção incisiva dos países periféricos em uma retomada do princípio do liberalismo econômico, no contexto de uma nova economia política internacional. Durante este período, várias teses foram formuladas por diversos pensadores e escolas a respeito da questão do desenvolvimento capitalista nas diferentes nações, como foi o caso da CEPAL¹¹, principalmente para a discussão e coordenação das políticas voltadas para as formas de se alcançar o desenvolvimento econômico da região latino-americana. Diversas teses marcaram o pensamento econômico nesta época de transformações, dentre as quais uma em particular parece ter se arraigado mais profundamente, principalmente entre os economistas e governantes de viés liberal e conservador. Tratam-se das teses do economista Charles KINDLEBERGER (1973), descritas por FIORI (1999), que apoiavam-se em três idéias básicas: 1) o equilíbrio da economia capitalista só ocorrerá se houver um único país estabilizador que garanta uma moeda internacional estável; 2) a ameaça à estabilidade do sistema econômico está associada à atuação dos chamados países *free-riders*, que são aqueles países que ameaçam a hegemonia do país estabilizador, competindo paralelamente (regionalmente) com sua economia; e 3) o declínio do poder hegemônico do país estabilizador corresponde à deterioração dos “bens públicos” que este oferece à comunidade internacional.

FIORI (1999) escreve que estas idéias foram amplamente criticadas, na década de 1980, pela comunidade acadêmica, além de mostraram-se igualmente insuficientes pelo próprio desenrolar da realidade econômica que se seguiu. Assim, em contraposição à primeira tese, colocava-se a dúvida de que a Inglaterra tivesse promovido a construção de um sistema de livre comércio ou a adesão dos demais países ao padrão-ouro, já que o comportamento dos países hegemônicos até então estava mais atrelado ao seu próprio interesse nacional. Contra a segunda tese colocava-se a idéia de que as crises sistêmicas foram endógenas à sociedade econômica hegemônica, e negando a terceira tese assentava-se a idéia de que o fim do sistema de Breton Woods não enfraqueceu mas tornou, pelo contrário, ainda mais forte o poder dos Estados Unidos no sistema monetário e financeiro internacional (FIORI, 1999).

As teses de KINDLEBERGER (1973), para FIORI (1999), encontrariam ainda um breve fôlego em relação a um dos aspectos do panorama que decorre do final da Guerra Fria: o arbítrio de uma só potência hegemônica – os Estados Unidos – que constrói e sustenta uma ordem internacional baseada em um conjunto de regimes e instituições regionais e globais, e também em uma política econômica e cambial agressiva. É indiscutível o fato de que os Estados Unidos arbitram isoladamente o sistema monetário internacional, promovendo uma prática de abertura e desregulamentação de economias nacionais e regionais, propalando o livre-comércio como sinonímia de democracia e incentivando a convergência das políticas macroeconômicas, além de atuar como “campo seguro” às crises financeiras internacionais. Para FIORI (1999), os EUA deve ser reconhecido como uma potência completa ou de primeira grandeza, detém um poder incontestável no plano industrial, tecnológico, militar, financeiro e cultural (de massa); no entanto, por outro lado, este arbítrio da superpotência norte-americana, diz o autor, não garantiu uma estabilidade à economia mundial pois o momento atual é de instabilidade sistêmica ligada à “revolução financeira” que acompanhou a consolidação e o funcionamento do novo sistema econômico e cambial.

Podemos reconhecer dois momentos ou conjunturas que aceleram as decisões responsáveis pela instalação da nova ordem internacional (cf. FIORI, 1999): em um primeiro momento, na virada dos anos

¹¹ Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe.



80, a vitória política das forças conservadoras na Inglaterra, nos EUA e Alemanha, e posteriormente no início dos anos 90 com a dissolução do mundo socialista e o fim da Guerra Fria. Este contexto propicia a volta ao poder do princípio liberal e a generalização das políticas liberais conservadoras nos países capitalistas, que apregoam a abertura e a desregulamentação dos mercados do trabalho e do dinheiro. O autor escreve que o capital financeiro passa a ocupar o primeiro plano através de blocos de poder formados por seus Estados nacionais competindo por novos territórios econômicos, delimitados não mais pelas barreiras comerciais, mas pela credibilidade de suas moedas e dos sistemas de pagamento. Mas, por outro lado, segundo DAMIANI (coord. Grupo Grundrisse) (2006: 39 e 40)¹²:

“[...] Uma outra forma de falar sobre isso é dizer que o capital financeiro (...) domina o mundo econômico de hoje; definindo-se assim enquanto capital financeirizado, que se reproduz miticamente através de uma bolha financeira, pois o capital produtivo se reduz drasticamente. Portanto, o domínio do capital financeiro não é somente uma nova face da riqueza, ele representa a crise da riqueza real, ele (...) diz representar o capital produtivo, mas não chega à produção (...), não produz riqueza real (valor). (...) O capital tenta adiar o aprofundamento da crise, transferindo a produção, o comércio e a força de trabalho disponível para outros países, investindo nestes lugares (...), impondo a lógica das finanças internacionais. Portanto, a crise é transportada para todo lugar.”

Segundo FIORI (1999), verifica-se uma descompartimentalização dos mercados financeiros e do câmbio, dos títulos públicos e privados, das ações, dos imóveis e dos *commodities*, impelindo uma onda de internacionalização financeira que é volátil porque impulsionada pela flutuação cambial, que impõe limites estreitos às políticas econômicas e às taxas de crescimento das economias nacionais. As conseqüências para as classes trabalhadoras nos países periféricos como o Brasil são o desemprego, a demissão de funcionários públicos e a perda das liberdades constitucionais em detrimento dos orçamentos estáveis e moedas sólidas. De acordo com as idéias de DAMIANI (coord. Grupo Grundrisse) (2006: 40):

“[...] O que ocorre é que este Dinheiro Financeiro é pago com o endividamento do Estado, sem, portanto, ter realizado valor através do trabalho. Quando o Capital Financeiro retira-se do território nacional, o Estado e a sociedade ficam com a dívida e com a crise social.”

FIORI (1999) escreve que no plano das relações internacionais e interestatais, observa-se a consolidação de uma ordem geopolítica hierarquizada, comandada pela capacidade de arbítrio militar e monetário da superpotência norte-americana e pelo surgimento da União Européia (UE) e sua moeda, o euro. Ainda não sabemos ao certo se a UE irá se posicionar como um contrapeso ao poder do dólar norte-americano, ou como uma espécie de complemento aos investimentos e rentabilidades dos capitais com origem nos Estados Unidos. O que sabemos é que o verdadeiro padrão de referência do novo sistema, substituto do ouro, tem sido o poder dos Estados Unidos de arbitrar sobre o movimento de suas taxas de juros. Portanto, neste novo sistema, apesar do padrão dólar-flexível (porém forte), se mantém uma competição entre algumas moedas nacionais, permitindo que a flutuação dos seus valores alimente e multiplique a riqueza/pobreza financeira dos países, mantendo uma instabilidade global na economia, dada pelo livre jogo do sistema financeiro internacional (FIORI, 1999).

Esquadrinha-se, deste modo, um processo geral de desregulamentação econômica iniciado pelo eixo anglo-saxão e imposto aos demais países através da lógica implacável da flutuação cambial, que é seguida da modernização e abertura dos mercados de capitais. Esta chamada “desregulamentação

¹² “O Futuro do Trabalho: elementos para a discussão das taxas de mais-valia e de lucro.



competitiva” é comandada pelos poderes financeiros da *City* (Inglaterra) e de *Wall Street* (EUA), originando as condições para a formação e circulação das finanças privadas globais (FIORI, 1999).

FIORI (1999) escreve que na periferia do capitalismo, lugar onde são sentidos os maiores impactos das crises econômicas – sejam elas financeiras ou não – os anos 70 foram marcados por profundas crises, apesar de a crise internacional ter poupado aqueles países que levavam adiante seus projetos desenvolvimentistas, como foi o caso do Brasil e da Coreia do Sul. Um pouco depois, já nos anos 80, a crise da dívida externa, a desregulação dos mercados e a submissão das políticas econômicas nacionais tornam-se freqüentes e generalizadas para todos os países capitalistas periféricos. Todos os “milagres” desenvolvimentistas tinham já caído por terra após 1990, inclusive o milagre econômico do Leste Asiático. As principais características da chamada crise econômica, principalmente na América Latina, foram as baixas taxas de crescimento, a instabilidade crônica, as altas taxas de exclusão social, a deslegitimação das autoridades e alguns sinais de ingovernabilidade (cf. FIORI, 1999).

A administração Reagan nos Estados Unidos e a restauração liberal conservadora que está na sua base cria as condições para o fracasso dos projetos nacionais de desenvolvimento; a diplomacia do “dólar forte”, bem como a falência financeira dos Estados desenvolvimentistas, propiciaram a convergência das políticas econômicas da região, concluindo a cooptação destes Estados – cada vez mais liberais e não intervencionistas – para uma economia desregulada, aberta e altamente dependente das exportações (cf. FIORI, 1999).

Sobre o caso mais específico do Brasil, que, todavia, se repete em muitos países latino-americanos, FIORI (1999: 77) nos aponta que:

“[...] com exceção de alguns momentos, nos governos Vargas e Geisel, foi possível conciliar, com o apoio norte-americano, o liberalismo internacionalizante de suas elites civis, econômicas e políticas, com o nacionalismo anticomunista de suas elites militares, promovendo uma industrialização com forte participação estatal e ampla internacionalização do mercado interno.”

FIORI (1999) escreve que as principais economias da América Latina – Argentina, Brasil e México –, embora compartilhem de forma crescente sua gestão com os EUA através de organismos e instituições multilaterais visando elevar o fluxo de investimentos estrangeiros, não dispõem, para tanto, de um sistema de crédito e de mercados financeiros sólidos. É assim que estes países, para FIORI (1999: 80):

“[...] através do processo de privatizações ou fusões de suas indústrias, bancos e serviços, já alcançaram um elevado grau de transnacionalização de suas economias, e seguem depositando todas as suas expectativas de crescimento no aumento da participação dos investimentos externos na sua formação interna de capital.”

Como se pode notar, a dependência econômica dos países latino-americanos aos grandes capitais mundiais – leia-se norte-americanos e europeus – é amplificada no momento atual às expensas do desenvolvimento mundial das finanças, que pressupõem as desigualdades como possibilidade de elevar as rentabilidades com uma liquidez a curto prazo às custas das economias mais frágeis, as quais, justamente por isso, necessitam destes fluxos para sua suposta dinamização. Os obstáculos perfilam-se dentro e fora do país onde a finança se estabelece, uma vez que sua forma interligada aparece, ao mesmo tempo, como seu trunfo – sobrepujando as distâncias e os empecilhos delas decorrentes – e sua tormenta, pois que é muito suscetível ao chamado efeito dominó, ou efeito cascata, em que a fuga dos capitais em uma região do mundo abala potencialmente a circulação da massa dos ativos circulantes nas demais regiões.

Além disso, segundo FIORI (1999), a relação das moedas locais com o sistema monetário internacional coloca, na maioria das vezes, a impossibilidade de sustentar, no longo prazo, um sistema



cambial flutuante. Modelos como o *Currency Board*¹³, preconizados pelas grandes potências e pelos Estados Unidos, contribuem para manter a possibilidade de crescimento de um país totalmente dependente do movimento internacional de capitais, composto majoritariamente de capitais destas mesmas potências. A perspectiva que se descortina, segue o autor, é a da recessão pela diminuição da produção e do emprego internos, até o nível requerido para o “equilíbrio externo” e conforme a oferta de capitais no momento. Os supostos deste processo recaem sobre a despolitização das relações econômicas, o enfraquecimento dos sindicatos e a fragilização dos partidos políticos, como de resto dos mais pobres. Sobre essas conseqüências relacionadas à financeirização do capital, François CHESNAIS (1998: 293) indica:

“[...] a hipertrofia da esfera financeira se integra e contribui para o surgimento de uma nova configuração histórica do capitalismo mundial, devido à situação privilegiada e exorbitante que essa hipertrofia atribui aos credores – proprietários de ativos financeiros (...) – de moldar, de forma decisiva, o conjunto do movimento. Porque é precisamente a favor destes que são tomadas as medidas de contínua redução das despesas sociais, de desregulamentação e de privatização dos serviços públicos, de marginalização econômica e social de uma fração crescente dos assalariados e dos jovens ainda sem trabalho, intimados a considerar ‘um privilégio’ a obtenção ou a manutenção de um emprego.”

Neste sentido, FIORI (1999) escreve que o processo de flexibilização imposto pela financeirização do capital, que dilui as fronteiras dos seus territórios econômicos, não propõe nenhuma fixação mais permanente ou um compromisso com a geração concreta de valor através da atividade produtiva, muito menos ainda oferece qualquer tipo de projeto “civilizatório” para a periferia do sistema.

Podemos e devemos encarar o sentido dos movimentos no capitalismo – como o que vai na direção de sua financeirização – como tentativas de lidar com suas próprias contradições internas. Como assinalam as formulações de GRESPLAN (1996), é preciso avançar no desvendamento do processo do capital, ultrapassando as simples negatividades para vislumbrar sua negatividade e contradições imanentes, inerentes ao seu próprio movimento. Assim considerado, abre-se a perspectiva de compreender a dinâmica capitalista enquanto um processo crítico, cujo movimento de reprodução caminha para a constante superação – de antigas contradições – e reposição de novas contradições.

2.2 - AJUSTES DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO À INSERÇÃO DO PAÍS NA ECONOMIA FINANCEIRA MUNDIALIZADA

Vejamos um pouco mais de perto como a financeirização do capital atua na transformação do Sistema Financeiro Brasileiro¹⁴ visando sua adaptação e integração aos movimentos da economia mundializada. Para SANTOS (2005), assiste-se a um processo geral e sistemático de reformulação dos mercados financeiros (e de capitais) no Brasil desde meados da década de 1960, sob o regime militar, que atesta o alinhamento do país aos princípios e normatizações impostas pelo liberalismo econômico comandado por Londres e principalmente por Washington. Podemos dizer que é naquele momento que

¹³ A principal característica dos *Currency Boards*, segundo SANDRONI (2005), é a garantia de trocar moeda nacional numa taxa determinada e fixa por reservas de moeda estrangeira, atuando também como um órgão emissor de moeda nacional contra lastro de moeda estrangeira mantida em reserva.

¹⁴ Nossas reflexões sobre este processo estão referenciadas amplamente no trabalho de SANTOS (2005).



se iniciam as medidas de desregulamentação que buscavam criar as condições necessárias para a expansão dos fluxos de capitais internacionais para o Brasil. Segundo SANTOS (2005), apesar de dispor das Bolsas de Valores do Rio de Janeiro e São Paulo, desde o século XIX¹⁵, contando com uma legislação que disciplinava as corretoras de valores e as sociedades anônimas desde 1940, faltava à economia brasileira algumas normas que estabelecessem padrões de conduta para os diversos participantes do mercado, que incentivassem a criação de novas instituições financeiras e o fortalecimento das já existentes, inclusive incentivando as empresas a abrirem seu capital (SANTOS, 2005).

Segundo idéias de SANTOS (2005), o Banco Central era o órgão responsável pela autorização e fiscalização da atuação das instituições no mercado, e cada vez mais foram se desenvolvendo normatizações para tornar sua atuação mais transparente. É com a Lei 4.728 (1965) que se regularizam novos instrumentos de captação, como as ações, que representam uma parcela do capital de uma empresa que proporciona ao seu possuidor o pagamento de dividendos, que por sua vez são calculados de acordo com o resultado das operações da sociedade empresarial em um dado exercício (SANTOS, 2005). Outros instrumentos criados foram os debêntures, que, ao contrário das ações, são títulos representativos das dívidas (públicas ou privadas) que são vendidas por uma empresa de capital aberto ou pelo governo no mercado de capitais, proporcionando ao seu possuidor o pagamento de juros. Aquela Lei traz, portanto, muitos avanços para o desenvolvimento do mercado financeiro no país, e culminam com a criação da CVM – Comissão de Valores Mobiliários – em 1976¹⁶, substituindo em grande medida a função fiscalizadora do Banco Central (segundo SANTOS, 2005).

Segundo SANTOS (2005), a estrutura do Sistema Financeiro Brasileiro esteve apoiada em duas modalidades de instituições que atuavam no mercado financeiro: as instituições múltiplas e instituições especializadas. Menos comuns no país, as instituições múltiplas podiam atuar em diversos segmentos, já as especializadas (mais comuns) eram restritas, pois proibidas de captar recursos junto a pequenos depositantes. Estas últimas eram caracterizadas como bancos de investimento que atuavam no mercado de capitais, seja para lançamento de novas ações, debêntures e *commercial papers*¹⁷, de modo a segregar sua atividade operacional. Estes bancos de investimentos, autorizados a captar recursos no exterior para repasse a empresas brasileiras, foram importantes para consolidar a relação entre o sistema financeiro nacional e o sistema internacional, já que parte da poupança disponível no mercado internacional pôde ser aplicada na composição de capital das empresas nacionais, o que contribuiu para aumentar a dependência do país pelo endividamento externo (SANTOS, 2005).

Com isso percebemos uma aproximação contraditória entre o capital financeiro e o capital produtivo: o capital financeiro se lança na produção para reproduzir-se, portanto para dela se servir, e o capital produtivo se lança na captação financeira para reproduzir-se enquanto capital produtivo. Porém, neste processo, o capital produtivo financeiriza-se a si mesmo, aumentando sobremaneira sua parcela financeira, o que em um primeiro momento significa o fortalecimento de sua autonomia financeira, mas que em um outro momento pode significar sua vulnerabilização.

¹⁵ Segundo SANTOS (2005) “as bolsas de valores, criadas no final do século XIX, funcionavam até 1964 como Câmara Sindical, agregando os Corretores Oficiais de Fundos Públicos, que eram pessoas físicas que detinham, em caráter vitalício, a exclusividade de intermediar operações em bolsa de câmbio e metais preciosos. A partir de 1964, as bolsas se tornaram entidades civis sem fins lucrativos constituídas por sociedades corretoras.”

¹⁶ A CVM presta consultoria e julga administrativamente as operações e os dispositivos do Mercado de Valores Mobiliários. Juntamente com o Conselho Monetário Nacional, estabelece as normas e diretrizes para o mercado de valores.

¹⁷ Títulos de curto prazo emitidos por uma empresa para tentar solucionar seus problemas de capital de giro.

SANTOS (2005) nos aponta que no período posterior a 1985 há a consolidação do mercado financeiro como um instrumento moderno de apoio ao funcionamento da economia do país. A volta ao regime democrático traz consigo um primeiro fruto das últimas duas décadas de constante apoio no endividamento/financiamento externos: elevação da inflação, agravamento da situação fiscal do Estado e elevação da dívida pública, que culmina na moratória declarada em 1987. Segue-se um período de relativo crescimento e declínio da inflação, que será controlada pelo Plano Real de 1994. Neste momento, o quadro econômico internacional é marcado por crises de liquidez nas finanças, que atingiram àquela altura elevada distância da produção real, gerando a fuga em massa dos investimentos dos países cuja economia estavam amplamente baseadas em tais investimentos. Exemplo disso são as crises asiática de 1997 e russa em 1998, que provocaram instabilidade na posição de reservas internacionais do Brasil, obrigando-o a recorrer a mais empréstimos junto ao Fundo Monetário Internacional (FMI) (SANTOS, 2005).

Mamadou CAMARA & Pierre SALAMA (in: CHESNAIS, 2005) chamam atenção para uma inserção dos chamados países em desenvolvimento na economia financeira mundializada, rechaçando a idéia de uma relação positiva entre a participação dos países no processo de globalização financeira e a aceleração de seu desenvolvimento econômico. Atualmente, verificam-se fluxos privados sob a forma de investimentos diretos de curto prazo como forma de financiamento às atividades econômicas na América Latina. Para estes autores, a América Latina representa o maior fluxo de capital ligado à dívida, em um processo de substituição – mais do que de complementaridade – dos capitais domésticos pelos capitais estrangeiros. Assim, as crises dos anos 80 ligam-se à dívida externa e à falta de recursos para pagá-la, enquanto as crises atuais são caracterizadas pelo movimento imprevisível dos investidores estrangeiros, ora atraídos, ora repelidos pelas perspectivas de valorização dos seus investimentos diante do crescente processo de integração da América Latina à “ciranda” das finanças mundiais.

2.3 - CAPITAL FINANCEIRO, ESTRATÉGIAS ESPACIAIS E ACUMULAÇÃO

Neste item buscaremos aprofundar nossa reflexão sobre as características e estratégias que marcam a ação do capital financeiro mundializado enquanto capital portador de juros (crédito), em seu movimento de reprodução e acumulação, que inclusive supõe o espaço. Para tanto, seguiremos conduzindo nossa análise pela exposição das idéias de François CHESNAIS (1998 e 2005), David HARVEY (1990) e Neil SMITH (1988) a respeito do tema, baseando nossa análise em suas idéias. A perspectiva é a de compor um quadro analítico referenciado na questão das formas de valorização do capital – tipos de transações – na esfera financeira, considerando o papel desempenhado pelo sistema de crédito e pelo juros neste processo, identificando os seus sujeitos e suas possíveis implicações espaciais.

Vale lembrar que a discussão sobre o crédito toca, e não apenas parcialmente, em outra discussão importante, a ela visceralmente vinculada: o processo de circulação do capital e do dinheiro. Em poucas palavras, podemos dizer que a circulação, ela mesma, deve ser entendida como um processo de produção, já que seu movimento já é parte do processo de consumo (realização), que por sua vez move a produção em si. Portanto, a circulação, no capitalismo, envolve simultaneamente a circulação das mercadorias produzidas e a circulação do dinheiro (capital), que é também um meio de circulação e de pagamento



(dinheiro monetário). Ocorre que as velocidades de circulação do dinheiro (capital) e das mercadorias são diferentes, e é exatamente para solucionar este descompasso temporal entre as diferentes circulações que o crédito realiza o seu papel. Este efetiva uma igualação dos diferentes tempos de circulação, adiantando tanto o consumo – créditos pessoais, comerciais – quanto a produção – créditos bancários como também outras formas. O capital, em essência circulante, necessita diminuir, se possível para zero, o tempo entre a produção e a circulação das mercadorias, “equilibrando” com isso o desajuste entre a oferta e a demanda.

Envolvido nestes e por estes processos da circulação situa-se o capital financeiro, cuja centralidade nos dias atuais nos põe diante de uma lógica econômica que objetiva avidamente fazer dinheiro na própria esfera da circulação, sem arcar com o peso e os riscos da materialidade representada pela esfera da produção¹⁸. Daí, para CHESNAIS (2005: 35), a proliferação de instituições financeiras bancárias e não-bancárias fortalecidas pelos juros sobre os seus empréstimos, pelos dividendos e outros pagamentos recebidos a título de posse de ações como também pelos lucros nascidos de especulações financeiras bem sucedidas. Para o autor, os investidores institucionais – fundos de pensão, fundos coletivos de aplicação, sociedades de seguros, bancos que administram sociedades de investimento – encontram hoje um terreno mais livre para suas operações, que se desenrolam através da interligação/integração entre os mercados financeiros nacionais e internacionais, enredando operações complexas em cadeias de sistemas de crédito e de dívidas, sendo que sua ação consiste em centralizar os lucros excedentes das empresas e das rendas (não consumidas) familiares e aplicar em operações (de crédito, compra, venda) rentáveis, não desligadas completamente das atividades industriais ou produtivas.

Portanto vivemos (cf. CHESNAIS, 2005) um momento em que o dinheiro adquire, em função de mecanismos financeiros complexos, a propriedade quase mágica de gerar dinheiro como se fossem filhotes. Deste modo, já não se trata de um “capitalismo patrimonial” representado pela poupança ou pelo acúmulo de reservas; este “entesouramento” cede lugar ao mercado financeiro, que, capitalizando os excedentes, torna-se capaz de transformar o dinheiro em um valor que produz, à semelhança de uma alquimia que transforma a poupança em capital.

CHESNAIS (2005) escreve que Rudolf HILFERDING foi um dos primeiros a retratar o capital financeiro, cuja existência remonta ao século XIX. Este autor apreendeu este processo através da análise da entrada dos bancos no capital das grandes indústrias alemãs no final do século XIX, contribuindo para aprofundar algumas considerações que haviam sido feitas por Karl MARX nos Livros II e III de O Capital. Rudolf HILFERDING examina o crescimento e a centralização do capital nas sociedades anônimas, nos cartéis e nos trustes, a partir de uma clara associação com a idéia de poder, contribuindo, com isso, para o desenvolvimento da teoria sobre o imperialismo, que já havia sido construída por LÊNIN em seu “Imperialismo: fase superior do capitalismo”, que igualmente ressalta a importância do capitalismo financeiro nas relações entre as nações. Karl MARX considerou o problema da autonomia da finança sobre a produção em sua obra seminal, a partir da compreensão de que uma parte do lucro bruto se cristaliza e se torna autônoma sob a forma de juro. Assim, segundo a compreensão marxiana, a classe dos capitalistas financeiros se oporia àquela dos capitalistas industriais como uma categoria particular de capitalistas, e o capital financeiro como uma espécie de capital autônomo que se apropria do juro como a forma independente da mais-valia, que corresponde a esse capital específico (CHESNAIS, 2005).

Como escreve CHESNAIS (2005), recentemente, a partir dos anos 90, a financeirização acelera-se de tal modo que não apenas parcelas da propriedade das empresas tornam-se ativos financeiros cada vez

¹⁸ Uma reflexão mais aprofundada sobre as relações e contradições entre a acumulação financeira e a acumulação de cunho produtivo encontra-se no item 3 do capítulo 5 deste trabalho.



mais compráveis e vendáveis nas Bolsas de Valores, mas também as empresas como tais, e mesmo grupos industriais inteiros são passíveis de ser negociados. Um elemento importante para o desenvolvimento desta acumulação financeira está ligado às dívidas públicas, tanto dos países em desenvolvimento quanto dos países avançados. Segundo François CHESNAIS (2005: 40):

“[...] Nos países chamados ‘em desenvolvimento’ (...), a dívida tornou-se uma força formidável que permitiu que se impusessem políticas ditas de ajuste estrutural (...). A dívida levou a um enorme crescimento da dominação econômica e política dos países capitalistas centrais sobre os da periferia.

[...] A formação dos mercados de obrigações [nos países centrais] liberalizados respondeu às necessidades de dois grupos de atores: os governos e as grandes instituições que centralizavam a poupança. Ela respondeu às necessidades de financiamentos dos déficits orçamentários dos grandes países industrializados (...) [permitindo] tal financiamento pela aplicação de bônus do Tesouro e outros compromissos da dívida sobre o mercado financeiro.”

Isto demonstra, segundo CHESNAIS (2005), um traço bastante peculiar da natureza do capital financeiro, que, ao se descolar da esfera produtiva – primeiramente nos países avançados –, necessita criar fontes ou frentes de alocação (empréstimo) deste capital para, de um lado, reproduzir-se ampliadamente através dos juros e, de outro, contribuir para viabilizar a própria atividade produtiva em outros países, solucionando momentaneamente suas dificuldades, financeiras. No entanto, este movimento gera, contraditoriamente, dificuldades, além de uma maior dependência em relação aos financiamentos às atividades produtivas em outros lugares. A questão que parece merecer atenção especial é justamente aquela da tendência inerente ao descolamento absoluto das finanças em relação à produção, em uma ficção insustentável ao longo prazo, mas que, até que se torne inviável, apresenta-se como a mais nova e lucrativa fonte de acumulação capitalista na atualidade. É neste sentido que os dividendos, originados inicialmente para financiar a produção alhures, tornam-se um mecanismo importante de acumulação financeira – e cada vez mais puramente financeira –, sendo os mercados de ações o seu pivô (cf. CHESNAIS, 2005).

CHESNAIS (2005) escreve que há uma generalização não apenas dos capitais financeiros, mas também de uma cultura financeira centrada na fetichização e mistificação do “valor” criado pelo mercado financeiro. Isto faz com que pequenos poupadores individuais queiram tornar-se investidores, que assim passam a enxergar neste mercado uma oportunidade de fazer aumentar suas economias pessoais. Para aqueles que administram as instituições que organizam tais investimentos, trata-se de algo que facilita e agiliza a reunião, em uma economia de escala, de diversos capitais individuais que serão direcionados para alguma atividade lucrativa – que pode ser inclusive de simples especulação.

A instituição central da finança é o mercado secundário de títulos, que negocia somente ativos já emitidos (cf. CHESNAIS, 2005). A negociação em Bolsa promove uma desintermediação bancária tendencial, já que agora os títulos podem ser negociados diretamente entre os acionistas. Para o autor, os bancos redefinem suas atividades para tornarem-se intermediários de mercado, a exemplo de outros investidores institucionais, que utilizam o crédito como fonte de captação e centralização do fluxo dos rendimentos. A finalidade deste processo não é nem o consumo nem a criação de uma riqueza que aumente a capacidade de produção, mas o rendimento em si mesmo, motivo pelo qual desenvolvem-se estratégias de gestão financeira com formas de valorização ligadas à especulação e à transações sobre uma determinada mercadoria em que o motivo é a antecipação de ganho que nasce de uma variação de preço, e não uma vantagem resultante do uso concreto do bem (CHESNAIS, 2005). Nesta direção, o



fortalecimento da finança traz resultados para a reprodução do capital, pois atua como força de centralização do capital de maneira a conseguir alojar-se na exterioridade da produção, no próprio cerne dos grupos industriais. Mas isso produziria, segundo CHESNAIS (2005), contradições dadas pelo próprio jogo entre macroeconomia mundial e as economias nacionais, que só podem dar aos mercados financeiros o que elas tem de fato. Isto comporia o que CHESNAIS (2005) chama de contradição entre uma valorização financeira exigida e uma valorização econômica possível, que contrapõe o supercrescimento financeiro e a rentabilidade demandada pelo capital acionário à capacidade objetiva de lucratividade dos ativos econômicos existentes e não meramente especulativos.

Mas quais seriam as relações que este processo de financeirização do capital guarda com a produção do espaço? Existiriam estratégias espaciais envolvidas neste processo de reprodução financeira, que envolve uma abstração tão elevada a ponto de parecer um processo a-espacial? Para além de uma geografia da localização dos capitais, existiria a possibilidade de compreender os termos e os nexos geográficos da reprodução financeira? Este conjunto de questões foram e são objeto de muitos trabalhos produzidos na Geografia atualmente. Para circunstanciar este debate, além de aprofundarmos a discussão sobre a natureza do capital financeiro, iremos pontuar as considerações de David HARVEY (1990) e Neil SMITH (1988), que nos parecem bastante reveladoras e sugestivas do ponto de vista da elucidação das relações entre a Economia e a Geografia. Além disso, tratam-se de autores cujo debate está imerso em uma perspectiva marxista, o que, além de trazer amplas contribuições, estabelece uma continuidade e uma coerência metodológica para nossa própria reflexão.

David HARVEY¹⁹ empenha-se particularmente na reflexão sobre as contradições existentes no capital financeiro em seu movimento de reprodução. As idéias deste autor retomam em parte nossas considerações anteriores, ao definir o capital financeiro como um processo que implica um tipo particular de circulação do capital centrado no sistema de crédito, que ajuda a coordenar as relações entre as correntes de capital fixo e circulante. Assim, David HARVEY leva em conta o papel desempenhado pelos juros enquanto realizador de usos presentes através das expectativas futuras, que entra na composição do capital fictício e enlaça as correntes de capital-dinheiro atuais com a previsão dos frutos futuros do trabalho. O autor sugere que o capital-dinheiro coordena as decisões de investimento em uma economia, operando uma atenuação (que é aparente) da contradição entre as vontades dos capitalistas individuais e os interesses das classes de capitalistas. O crédito pode ser usado para acelerar a produção e o consumo simultaneamente, facilitando também a centralização do capital, pois permite que o capital opere como capital corporativo. Superficialmente, diz HARVEY, o sistema de crédito contém o potencial para salvar os antagonismos entre a produção e o consumo, entre a produção e a realização, entre os usos presentes e o trabalho futuro, entre a produção e a distribuição, sendo central para a sobrevivência do capitalismo.

Para o autor, devido à sua posição privilegiada, os banqueiros e outros “cavaleiros das altas finanças” podem se dedicar a explorar o sistema de crédito como se fosse seu capital privado e assim podem se apropriar de uma boa parte desta as expensas do capital industrial (produtivo). A teoria do capital financeiro como um processo revela muitas coisas sobre a dinâmica contraditória da acumulação e suas barreiras. O capital-dinheiro não discrimina particularmente de onde vem o dinheiro ou aonde vai (o que nos lembra do problema da lavagem de dinheiro), de modo que o poder do dinheiro que se reúne pela via do sistema de crédito tem uma base social extraordinariamente ampla (HARVEY, 1990). Ainda que o sistema de crédito permita que a circulação do capital a juros integre e talvez até discipline o

¹⁹ As considerações a seguir expõem as idéias de David Harvey presentes no capítulo X “O capital financeiro e suas contradições” (pp. 287-332) do seu livro “Os Limites do Capitalismo e a Teoria Marxista”.



governo, a dívida do consumidor e do produtor, a especulação em bônus e ações, as mercadorias futuras e as rendas da terra, não há nada que impeça ao investimento especulativo que a apropriação de pagamentos saia totalmente de controle (HARVEY, 1990).

Para este autor, a acumulação de títulos pode aparecer como acumulação de dinheiro sem base na produção real e o crédito, de solução à acumulação equilibrada, torna-se a alavanca principal do excesso de produção e especulação, o que acelera o desenvolvimento material das forças produtivas e estabelece o mercado mundial, mas também acelera a formação das crises. Esta análise feita por David HARVEY retoma e supera também as idéias de outros autores já citados neste trabalho (LÊNIN e HILFERDING, principalmente) ao associar o capital financeiro a um bloco de poder, mas cuja existência e necessidade devem ser analisadas como um processo possuidor de contradições internas. Segundo LÊNIN e HILFERDING (lembrados por HARVEY, 1990), o capital financeiro se define, então, como o capital bancário de alguns grandes bancos monopolizadores, fundidos com o capital das associações monopolistas industriais. Para HILFERDING, os bancos intermedeiam as transações com capital-dinheiro, e passam a fixar uma parte cada vez maior de seus capitais na indústria e integrar suas atividades com a do capital industrial. Ainda segundo HILFERDING, o capital financeiro significa a unificação de capital.

David HARVEY (1990) conclui que MARX constrói uma teoria monetária das finanças, enquanto HILFERDING constrói uma teoria financeira dos fenômenos monetários. A contradição básica para MARX estaria entre o sistema financeiro (o crédito) e sua base monetária, uma vez que na crise, o capital se vê obrigado a abandonar as ficções financeiras e retornar a realidade de sua base monetária. Esta contradição põe em relação o dinheiro como medida de valor (deve representar fielmente os valores) e como meio de circulação (deve se divorciar da verdadeira representação do valor, permitir que os preços de mercado se desviem dos valores e comprovar que é um lubrificante flexível de troca imprescindível).

Os aspectos fictícios do dinheiro – o crédito e o papel dinheiro – são levados ao extremo, e seus laços com a realidade do trabalho social se tornam cada vez mais tênues, promovendo simetrias e assimetrias entre os ritmos de criação de crédito e o ritmo do trabalho socialmente necessário (HARVEY, 1990). Estas disritmias produzem estados de excesso de acumulação e conseqüente desvalorizações. A questão passa a ser realizar os valores dos capitais fictícios, o que será feito através dos bancos centrais, com o Estado garantindo a liquidez do dinheiro. Assim, escreve HARVEY que o caráter social do trabalho aparece como a existência em dinheiro da mercadoria e, por tanto, como um objeto situado à margem da verdadeira produção, sendo inevitáveis as crises de dinheiro, como crises independentes ou como agudização das crises reais.

HARVEY (1990) escreve que em sua aparência superficial o poder organizado das finanças é impressionante e impenetrável, envolvendo um “mistério” que provém de sua complexidade que abarca o mundo do Banco Central, das instituições internacionais remotas (Banco Mundial, FMI) e todo um complexo de mercados financeiros entrelaçados (Bolsas de valores, mercados de mercadorias futuras etc.) e instituições financeiras. A forma financeira do capital implica em processos de fragmentação, dispersão e descentralização, que concorrem para um posterior rearranjo monopolista e corporativo, portanto concentrado. Neste contexto, afirma HARVEY, as grandes corporações não podem dirigir seus assuntos sem usar extensamente os serviços bancários e financeiros, e os bancos e instituições financeiras anseiam desesperadamente dirigir os grandes fluxos de dinheiro oriundos das grandes corporações.

Este movimento, segundo o autor, abre caminho para um tipo instável e crítico de acumulação que tomou o capitalismo atual, baseado contraditoriamente nas lutas e associações entre as diferentes



esferas do capital. Tratam-se de processos de unidade e antagonismo entre os capitais, em forma de mercadorias e em forma de dinheiro, que não cessam de adquirir novas configurações diante das dificuldades que se erguem às suas realizações. Neste sentido, o processo de acumulação não pode seguir adiante sem que haja contraposições violentas entre a forma dinheiro do capital e as mercadorias, que realizam assim o capital como uma unidade contraditória do valor em movimento (HARVEY, 1990).

Os rebatimentos geográficos e as possíveis estratégias do capital enquanto unidade contraditória do valor em movimento são tratados por Neil SMITH (1988) através da construção do seu conceito de desenvolvimento desigual, que incluirá a consideração de uma dialética entre a diferenciação e a igualização geográficas. Este debate também será realizado por outros autores (CASTELLS, TOPALOV) destacando-se também as considerações de David HARVEY (1990) sobre o desenvolvimento geográfico desigual ou pouco uniforme, que busca desvendar a produção das configurações espaciais sob o capitalismo.

Neil SMITH aponta para o processo geral de desenvolvimento espacial do capital como definidor de uma lógica de reestruturação do espaço geográfico. Diante de tal processo, SMITH pergunta-se o que seria uma geografia do capitalismo. Neste sentido, haveria um desenvolvimento espacial desigual cuja expressão geográfica remete às contradições inerentes à própria constituição e estrutura do capital. A lógica do desenvolvimento desigual, descreve SMITH, deriva especificamente das tendências opostas, inerentes ao capital, para a diferenciação, mas com a simultânea igualização (homogeneização) dos níveis e condições da produção. Assim, o capital seria continuamente investido no ambiente construído com a finalidade de se produzir mais-valia e expandir a base do próprio capital. Mas, da mesma forma, o capital é continuamente retirado do ambiente construído, de forma que ele possa se deslocar para outra parte e se beneficiar com taxas de lucros mais altas. Este “vai e vem” do capital à busca de remunerações ampliadas marcaria, para SMITH, o movimento espacial do capital.

SMITH entende que as imobilizações espaciais do capital produtivo em sua forma material não são menos necessárias do que a contínua circulação do capital como valor. Assim, é possível ver o desenvolvimento desigual do capitalismo como expressão geográfica da contradição fundamental entre o valor de uso e o valor de troca ao considerarmos suas diferentes esferas de realização. Uma idéia importante que Neil SMITH nos apresenta diz respeito as suas formulações sobre os espaços absolutos e os espaços relativos. Ao se referir ao fato de que o capital realiza uma emancipação social do espaço natural (natureza absoluta) na medida em que se envolve na produção de um espaço relativo (o espaço construído), este autor apresenta uma concepção dialética na qual o capital realiza uma igualização, por meio de uma produção lógica do espaço, ao mesmo tempo em que uma diferenciação (relativa), baseada em uma lógica espacial de realização do valor e das valorizações. Não se trata, em SMITH, de uma continuidade em relação à tradição clássica da Geografia norte-americana, que propunha até 1960 o conceito de diferenciação de áreas (cf. SAUER e HARTSHORNE), baseado na divisão do trabalho na sociedade como base histórica da diferenciação espacial dos níveis e condições de desenvolvimento.

Uma questão interessante presente nas idéias de SMITH é aquela que busca articular a discussão em torno das escalas geográficas e a realização do capital. Neste sentido, segundo considera, as escalas micro e macro põem em relação os capitais individuais que se enfrentam e que ao mesmo tempo enfrentam um conjunto de restrições, limitações e condições impostas pela macroestrutura econômica. A noção de escala presente considera o espaço, mas também o tempo, fazendo-nos compreender o papel integrado do meio ambiente construído nos ritmos de acumulação e crise da economia capitalista. Desta forma, a magnitude da produção concreta do espaço se tornaria uma possibilidade de medida da



universalidade do capital, e seria a produção do espaço geográfico um processo que desempenharia uma estratégia fundamental para compensar momentaneamente os desequilíbrios econômicos e sociais, e com isso adiar as crises. É assim que SMITH se pergunta sobre a existência de um tipo de fixo espacial para as contradições internas do capitalismo. Ele mesmo responde que a irracionalidade sistêmica de realização do capital poderia abrigar-se na produção indeterminada do espaço, sem que isso signifique a eliminação de guerras, destruições, desvalorizações brutais, para que novas inversões possam ocorrer.

Devemos aqui prolongar e relativizar esta formulação de Neil SMITH, de que o espaço e sua produção sejam uma espécie de possibilidade ilimitada para o capital, até o ponto em que seja necessária sua destruição. Segundo entendemos – e esta idéia será melhor desenvolvida ao longo deste trabalho – o próprio espaço, entendido como processo da prática social, produz determinações através de suas características, e que se colocam como barreiras mais ou menos limitantes à livre realização do capital. Estas barreiras, representadas por determinações espaciais, se colocariam como contradições do espaço à sua reprodução lógica, surgindo no momento em que o espaço é produzido. Como refere SMITH, o espaço não é absoluto, mas relativo à dinâmica socioespacial da sociedade, e pensamos que existiria uma prática socioespacial histórica que estabelece centralidades no espaço. Tais centralidades, contidas em uma história do espaço, ligam-se, de um lado, à maior ou à menor possibilidade de realização da valorização do capital no espaço. Mas, além disso, devemos considerar o fato de que estas centralidades não estão ligadas apenas às esferas espaciais de valorização do capital; constituem-se também como principal referência da vida humana dos indivíduos e grupos de indivíduos, e, nesta condição, colocam a perspectiva da luta pelo espaço como luta pela vida – o que não significa mera conservação ou manutenção do espaço tal qual. Este sentido social e humano do espaço nega ou dificulta (ainda que utopicamente) os anseios da sua produção e reprodução irrestrita pela lógica do capital.



3. PRODUÇÃO DE UMA NOVA ESPACIALIDADE EM SÃO PAULO: O CASO DO PANAMBY

3.1 - CONTEÚDOS FINANCEIROS DO PANAMBY: UM FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO NAS MARGENS (OPOSTAS) DO RIO PINHEIROS

Um dos primeiros aspectos que nos chamou a atenção quando nos deparamos com o Panamby foi sua localização na metrópole de São Paulo, que nos levou a refletir um pouco mais sobre o movimento espacial da expansão da centralidade terciária na metrópole. Deste modo – conforme idéias exposta anteriormente –, partimos da idéia de que a centralidade da atividade financeira e de negócios da cidade de São Paulo sofre um movimento de deslocamento espacial. Durante muito tempo, este centro de negócios coincide com o centro histórico, ou seja, o centro antigo era onde as grandes empresas e escritórios estavam instaladas e onde os grandes negócios se realizavam. A construção dos edifícios²⁰ para a instalação dos escritórios segue o deslocamento da centralidade da metrópole, fazendo com que o setor terciário caminhe para o vetor sudoeste da cidade. Atualmente, localiza-se na região da avenida Luis Carlos Berrini o nosso “World Trade Center”, o Shopping D&D, o Centro Empresarial Nações Unidas, a Rede Globo, entre muitas multinacionais importantes, como a Microsoft e a Nestlé. Este movimento da metrópole paulistana está associado ao que nos refere WILDERODE (2000):

“[...] Do ponto de vista da empresa, as mudanças na economia mundial foram relacionadas à adaptação, à internacionalização do comércio, à interdependência global crescente, ao uso intensivo das tecnologias da informação (...) Mudanças dentro do setor de serviços, como a internacionalização das corporações de serviços (...) a busca de economias de escala, aglomeração e especialização, produziram um padrão espacial caracterizado pela concentração de atividades de serviços nas áreas metropolitanas.”

Heitor FRÚGOLI JR (2000: 186) também ressalta, sobre o crescimento do terciário moderno nas proximidade da Marginal do Rio Pinheiros, a importância desempenhada pela construção do Centro Empresarial de São Paulo (foto 1):

“[...] Um empreendimento pioneiro nessa área – num extremo mais avançado ainda do vetor sudoeste – foi (...) o Centro Empresarial de São Paulo, planejado em 1972 por João Henrique Rocha (...) e inaugurado em 1977. Tendo sido construído pela Lubeca (...), o Centro Empresarial criou um pólo de empregos considerável na região, e é considerado o maior conglomerado de escritórios da América Latina. (...) Isso veio a atrair outros investimentos, com a instalação posterior do Hotel Transamérica, grandes supermercados, além de trazer para o entorno novas empresas, como as sedes da Bayer e da Hoescht, e grandes centros residenciais, dos quais o Panamby é o mais expressivo.”

²⁰ Que passavam a apresentar técnicas de construção que permitiam uma maior mobilidade e fluidez para as empresas, que por sua vez exigiam cada vez mais espaços flexíveis e adaptados ao seu mundo competitivo.



Foto 1 – Centro Empresarial de São Paulo



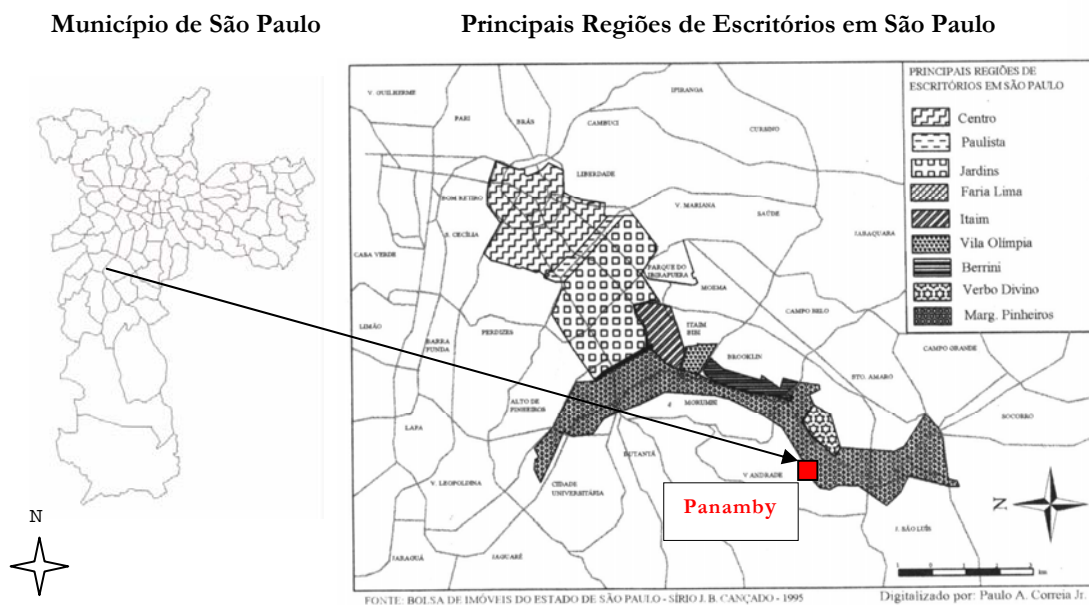
Foto do autor. 25.04.07

O deslocamento espacial dos investimentos financeiros produz historicamente uma dinamização das inversões – imobiliárias e públicas – por onde passa, gerando uma conseqüente elevação da valorização do solo. Em São Paulo, o movimento do capital financeiro na direção sudoeste atinge a região em torno da Marginal do Rio Pinheiros e da avenida Berrini, cujos efeitos da valorização se rebatem na margem oposta do rio, com a produção do Centro Empresarial e posteriormente do Panamby. É interessante notar que a região da Marginal Pinheiros conhece sucessivas transformações no curso da história urbana da cidade; na sua origem, isto está ligado à expansão da cidade para as várzeas e sua integração aos circuitos de valorização, emergindo, no senso comum e em discursos – nada desinteressados –, como resultado do processo de modernização da cidade de São Paulo. Este processo, estudado por SEABRA (1987), torna-se mais evidente a partir dos processos de retificação dos Rios Tietê e Pinheiros (décadas de 30 e 40), que implantaram um sistema viário – circulação rápida – nas margens desses rios.

Portanto, notamos que o Panamby integrava-se a uma estratégia mais ampla de expansão do eixo terciário moderno, da qual fazia parte também a necessidade de uma valorização residencial dos terrenos próximos. Neste sentido, é inegável que a produção do Panamby esteja intimamente relacionada com o movimento de expansão do eixo financeiro da metrópole de São Paulo, e, portanto, não poderia ser entendida fora deste processo. O mapa 1 a seguir reforça esta afirmação, nos ajudando a visualizá-lo:



Mapa 1 – Situação do Panamby em relação ao Eixo Financeiro de São Paulo



In: Carlos, A.F.A. Espaço-tempo na metrópole: a fragmentação da vida cotidiana. Ed. Contexto. São Paulo, 2001. Reelaboração: Danilo Volochko.

Um segundo aspecto importante, e que também está articulado de certa maneira às idéias acima, é o fato de que aquela espacialidade constituía-se enquanto um Fundo de Investimento Imobiliário: o Fundo de Investimento Imobiliário Panamby (FII Panamby). Este fato representou para nossa pesquisa um mote inicial, um primeiro vislumbre da complexidade das operações financeiras envolvendo os negócios da produção do espaço. Além disso, tentar compreender a formação de um grande canteiro de obras repleto de novas torres residenciais (construídas e em construção) nos sugeria a possibilidade de uma aproximação mais concreta com o dinamismo da produção imobiliária capitalista na metrópole de São Paulo. Era importante destrinchar as relações que aquela atividade imobiliária mantinha com a esfera financeira, representadas pela presença do FII Panamby, buscando avançar no seu entendimento.

Neste sentido, parecia-nos que os processos descritos e analisados no capítulo anterior – relativo à complexidade das finanças e ao desenvolvimento dos mercados e economias para a ação do capital financeiro nos planos mundial e nacional – de alguma forma ganhava realidade. É naquele contexto que o FII Panamby surgirá, em meados dos anos 1990, no momento da criação do Plano Real e quando há um forte crescimento dos mercados financeiros – por meio de sua reestruturação e modernização – que faz com que as operações financeiras passem a contar com numerosos e sofisticados instrumentos de ação. Como analisa SANTOS (2005), as principais mudanças recentes no mercado de capitais brasileiro seriam marcadas pela regulamentação dos chamados DR's (*Depositary Receipts*)²¹, pela criação da Bolsa Mercantil e de Futuros (BM&F) e pela consolidação dos mercados futuros com o surgimento de derivativos, pela ampliação do escopo de funcionamento dos fundos de investimentos, pelas modificações substanciais nas Legislações pertinentes, como a das Sociedades Anônimas e a da Lei de Falências e pelo advento do conceito da “governança corporativa”, uma nova forma de comportamento no relacionamento das

²¹ Os DR's são uma forma de garantir a venda de títulos representativos de ações de companhias brasileiras em mercados internacionais. Os DR's mais comuns são os ADR (*American Depositary Receipt*) e o GDR (*Global Depositary Receipt*), que são recibos de depósitos emitidos em moeda estrangeira (dólar americano, euro, yene) que correspondem a ações de uma dada companhia, negociadas na BOVESPA para garantir a liquidez da operação no mercado externo correspondente.

empresas com seus investidores acionistas, visando dar transparência à situação financeira da empresa, através de uma prestação de contas detalhada, assim como outros procedimentos. Longe de discutir detalhadamente cada uma destas mudanças, procuramos por ora situar o surgimento dos Fundos de Investimentos Imobiliários (FII's) neste contexto.

Desta forma, os FII's aparecem neste quadro de mudanças como um dos novos instrumentos criado nos anos 1990 – Lei 8.668 de 25/06/1993 – que marca o início das mudanças na relação entre o mercado financeiro, o mercado de capitais e o setor imobiliário. Os FII's caracterizam-se por ser uma forma de captação de recursos para a realização de empreendimentos imobiliários, necessariamente administrados por instituições financeiras, geralmente bancos, que “emprestam” sua personalidade jurídica ao fundo, tornando-se proprietário fiduciário dos bens e direitos imobiliários integrantes do patrimônio daquele. Aqui já se observa um elemento importante, pois o fato dos FII's não possuírem personalidade jurídica faz com que os rendimentos e ganhos de capital por eles auferidos sejam isentos de impostos sobre operações de crédito, câmbio e seguro, assim como do imposto sobre a renda. Note-se que este aspecto jurídico confere ainda uma potencial mobilidade transacional aos investidores, já que elimina o ônus com escrituras, certidões, necessidade de assinaturas, entre outros.

As operações envolvendo FII's consistem, de modo geral, em lançar cotas – que se configuram como valores mobiliários representativos do patrimônio do fundo, que muitas vezes remete ao montante de capital utilizado na compra do terreno – no mercado de capitais – na Bolsa de Valores –, as quais são compradas e vendidas por investidores financeiros institucionais – fundos de pensão, principalmente – ou pessoas físicas no Brasil como no exterior, que assim participam da distribuição dos resultados (rentabilidades) do fundo proporcionalmente ao número de cotas adquiridas. Deste modo, os FII's colocam-se ao mesmo tempo como uma possibilidade de investimento para o capital financeiro e como uma possibilidade de financiamento e captação de recursos ao setor imobiliário. Neste processo, o solo urbano vai se tornando um ativo financeiro, cujo valor é abstratamente fracionado em cotas negociadas no mercado de capitais.

Os FII's integram, portanto, uma estratégia comum entre o mercado de capitais e o setor imobiliário²², visando a dinamização e reprodução de ambos, na medida em que é promovida uma integração entre os valores imobiliários com os valores mobiliários (financeiros). Esta integração produz uma série de vantagens, tais como: possibilidade de fracionar o investimento, pois ao trazer para a operação investidores de portes variados, pode-se reduzir a faixa de valor (cotas ideais) do investimento e aumentar a segurança e a velocidade de sua realização; maior versatilidade, na medida em que todo tipo de produto imobiliário – hotéis, flats, hospitais, edifícios comerciais, terrenos para incorporação e desenvolvimento de empreendimentos residenciais, Shopping Centers, Parques Temáticos, entre outros – pode fazer parte das carteiras de investimento; resultados compartilhados ou *pool*, já que se trata de uma comunhão de recursos que são distribuídos aos investidores cotistas. Atualmente estão registrados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) 65 FII's no país, com patrimônio total acima de R\$ 3 bilhões. Destes 65 FII's, cerca de 50 localizam-se na cidade de São Paulo (cerca de 77% do total), sendo que nem todos possuem cotas negociadas na BOVESPA. O quadro 1, a seguir, traz os FII's cujas cotas são negociadas na BOVESPA:

²² Este processo envolve também uma articulação com a indústria da construção civil, portanto com o capital produtivo, embora de forma secundária, como veremos adiante.



Quadro 1 – FII’s com cotas negociadas na BOVESPA

ABC Plaza Shopping (S. Paulo)
BB FII Progressivo (Brasília)
Edifício Almirante Barroso (S.Paulo)
Edifício Ouroinvest (R. de Janeiro)
Europar (S. Paulo)
Fashion Mall (S. Paulo)
Financial Center (S. Paulo)
Guararapes (S. Paulo)
Hospital da Criança (S. Paulo)
Hospital Nossa Senhora de Lourdes (S. Paulo)
JK (S. Paulo)
Panamby (S. Paulo)
Projeto Água Branca (S. Paulo)
SCP (S. Paulo)
Sigma (S. Paulo)
Square Faria Lima (S. Paulo)
Shopping Pátio Higienópolis (S. Paulo)
Torre Almirante (S. Paulo)
Torre Norte (S. Paulo)
Trade Center (R. de Janeiro)
Via Parque (S. Paulo)

De acordo com BOTELHO (2005), os FII’s, juntamente com outro instrumento, os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI’s), representam inovações importantes para o financiamento imobiliário nacional atualmente, se caracterizando por serem instrumentos de securitização imobiliária que possibilitam a transformação de bens imóveis em títulos mobiliários. Segundo VENDROSSI (2002), tanto os FII’s quanto os CRI’s são formas de securitização de ativos imobiliários, cujo sentido é a conversão de ativos de pouca liquidez em títulos mobiliários de grande liquidez, passíveis de serem absorvidos pelo mercado financeiro. Esses ativos têm como lastro os imóveis securitizados e têm suas receitas baseadas nos fluxos de caixa provenientes, seja de juros sobre empréstimos, seja de outros recebíveis. Sobre isso, BOTELHO (2005: 152) expõe que:

“[...] O mecanismo de securitização amplia as possibilidades de captação de recursos e acesso a financiamento aos ‘originadores’ desses créditos (as empresas que produzem os ativos a serem securitizados, como incorporadoras, construtoras etc.), dando acesso direto ao mercado de capitais, reduzindo, teoricamente, os custos e riscos da captação. Também a securitização possibilita um giro maior do capital das empresas, que receberiam dos investidores os recursos e repassariam para estes seus créditos representados pelos ativos.”

O mecanismo financeiro de adiantamento de capital para as empresas do setor imobiliário estava, assim, melhor identificado pelo instrumento dos CRI’s em comparação com os FII’s, que se colocavam, para o caso dos empreendimentos residenciais, como um instrumento de formação inicial de capital ligado à compra de terrenos. Neste sentido, cabia à nossa pesquisa explorar um pouco mais a formação e o sentido do FII Panamby.

O FII Panamby foi criado em janeiro de 1995 e registrado na CVM em março daquele ano, sendo que se constitui juridicamente como um condomínio fechado sem personalidade jurídica e com prazo de duração indeterminado, que envolveu o lançamento de R\$ 67.118.400,00 em 758.400 cotas – a R\$ 88,50 cada no momento inicial do lançamento – com a finalidade de comprar junto à Syntecrom-Panamby Indústria, Comércio e Empreendimentos Ltda. – originária da antiga Lubeca S.A. Empreendimentos e

Participações – um terreno de 482.215m² na Marginal do Rio Pinheiros. O Banco Brascan S.A. foi a instituição financeira responsável pela elaboração dos projetos do empreendimento e pela organização e estruturação do FII Panamby, sendo sua administradora. Assim, o terreno foi adquirido pelo FII Panamby através do Banco Brascan S.A., que centralizou os recursos aportados pelos cotistas/investidores para realizar a compra.

As cotas do FII Panamby estão concentradas principalmente nas mãos de investidores institucionais, como o Fundo de Pensão dos Funcionários do Banco do Brasil, a PREVI, o Fundo de Pensão dos Funcionários da Petrobrás, a PETROS, o Fundo de Pensão dos Funcionários da Cia. Vale do Rio Doce, a VALIA, o Fundo de Pensão dos Funcionários da Cia. Elétrica de Pernambuco, a CELPOS e o Instituto Infraero de Seguridade Social, o INFRAPREV, que juntos somavam mais de 80% das cotas. Estas cotas são negociadas (transferidas por compra e venda) por livre negociação no mercado secundário ou através de operações privadas; contudo, no caso do FII Panamby (um dos primeiros FII's constituído no Brasil), a concentração das cotas nos fundos de pensão faz com que ele seja caracterizado como um FII de baixa liquidez, isto é, com pouca negociação no mercado secundário. É interessante notar, em relação à dinâmica de negociação via cotas patrimoniais, que esta propriedade patrimonial se coloca como um regime específico de propriedade do capital financeiro, dominada pelos acionistas institucionais possuidores dos títulos, que assim desenvolvem meios diferenciados para a distribuição dos recursos.

O terreno foi dividido em duas grandes partes: o “bairro” Panamby, que se destinava a receber investimentos imobiliários para o setor residencial, comercial e de serviços, e o Villaggio Panamby, uma área para o desenvolvimento de um condomínio fechado de edifícios residenciais. O Panamby foi dividido em três glebas, posteriormente loteadas e vendidas para grandes empresas incorporadoras/construtoras. Esta dinâmica que o Fundo realiza – compra do terreno e venda de parcelas – caracteriza o FII Panamby como uma modalidade de FII denominada pelos agentes imobiliários como fundo loteador ou fundo de incorporação (cf. FIX, 2003) que, grosso modo, realiza a compra de um terreno a vista (“no atacado”), dividindo-o em lotes que serão vendidos a prazo (“no varejo”) para os investidores, que são empresas do setor imobiliário de incorporação/construção.

Assim, os lotes referentes ao terreno pertencente ao FII Panamby foram e ainda são objeto de incorporações/construções por parte de empresas que produzem edifícios para fins de utilização residencial. A rentabilidade do FII Panamby é então realizada através de dois momentos: primeiro, pela venda dos lotes às empresas incorporadoras/construtoras, e depois pelo recebimento de uma porcentagem sobre o valor total da venda das unidades imobiliárias (apartamentos), através de uma operação denominada permuta financeira. Assim, a partir da assinatura do Contrato de Compra e Venda, firmado entre o mutuário e a incorporadora/construtora, o FII Panamby passa a ter direito a uma participação na receita de venda da unidade imobiliária em questão, cujo percentual é negociado diretamente entre o fundo e os incorporadores/construtores.

Em que pese nossa constante e inicialmente frustrada tentativa de estabelecer um contato mais direto com representantes do grupo Brascan S.A. (administradora do FII Panamby) a fim de obter informações detalhadas e com isso aprofundar nosso conhecimento sobre o fundo em questão, foi impossível entrevistar algum profissional daquela instituição. Ainda assim, mantivemos um (moroso) diálogo via e-mail com o grupo Brascan S.A., no qual este encaminhava algumas respostas para nossas questões. Nesta correspondência, nos foi revelado que o terreno da antiga Chácara Tangará²³ foi

²³ Denominação da propriedade de Francisco “Baby” Pignatari, cujo terreno originou posteriormente o Projeto Imobiliário Panamby.



comprado pelo FII Panamby a vista, trinta por cento (30%) abaixo do valor cobrado pelo mercado pela venda na época²⁴. Segundo o grupo Brascan S.A., o terreno teria sido dividido em setores para favorecer a comercialização destes, com o fim de assegurar, na medida do possível, a valorização dos ativos do fundo e um retorno do investimento compatível com as expectativas básicas de rentabilidade estimadas quando da constituição do FII Panamby²⁵.

As empresas incorporadoras/construtoras que compraram terrenos do fundo foram as seguintes: Cyrela Brazil Realty, Company S.A.²⁶, R. Yazbek Desenvolvimento Imobiliário²⁷, Gafisa S.A.²⁸, America Properties S.A.²⁹, Adolpho Lindenberg Construtora, Birman S.A.³⁰, entre algumas outras. Em relação à concentração das cotas do fundo nos Fundos de Pensão, nos foi informado que estes se interessaram por investir em cotas do FII Panamby devido, principalmente, ao ineditismo dessa forma de investimento na época, e pela perspectiva inicial de seu desenvolvimento. O restante dos cotistas se divide em pessoas físicas (80%) e empresas dos setores previdenciário, bancário e da construção (20%).

Sobre a atuação específica dos diferentes agentes no processo, a função da instituição financeira administradora do FII Panamby (a Brascan S.A.) seria a de fixar a orientação geral dos negócios do fundo, praticando todos os atos necessários à sua adequada gestão patrimonial. O Banco Bradesco S.A., enquanto instituição financeira custodiante do FII Panamby, teria a função específica de prestar serviços de escrituração da totalidade das cotas do fundo, que inclui o registro e o controle das suas cotas e a manutenção destas em contas de depósito em nome de seus titulares sem expedição de certificado. A função do operador imobiliário do FII Panamby, que é a Brascan Imobiliária S.A., seria a de operar comercialmente o patrimônio do fundo com o objetivo de maximizar sua rentabilidade. Já o assessor imobiliário, no caso a Parkinson Desenvolvimento Imobiliário Ltda., exerceria o papel de prestar assessoria imobiliária quanto aos negócios do fundo. Vemos, com isso, que os FII's movimentam uma rede bastante ampla e especializada de agentes, cujas operações se complementam.

3.2 - DESCRIÇÃO TEÓRICO-GEOGRÁFICA DO PANAMBY: UM FRAGMENTO NA/D A METRÓPOLE

Entendemos que uma descrição analítica do Panamby aponta para um primeiro e necessário passo na direção de uma aproximação mais concreta em relação à espacialidade que figura como objeto de nosso estudo. Assim, a descrição em termos mais formais que ora apresentamos a cerca do Panamby, deve ser entendida como um momento da contextualização empírica de um espaço que emerge no interior da problemática teórica até aqui circunstanciada. Esta descrição é importante, neste sentido, por que pretende embasar as próprias derivações analíticas posteriores. Destarte, no plano daquilo que pode ser observado no ambiente construído, o Panamby seria caracterizado por uma paisagem dominada por dois elementos principais: a morfologia verticalizada das grandes torres residenciais e uma área de

²⁴ Uma análise mais direta das estratégias econômicas da formação do FII Panamby e sua atuação conjunta com o setor imobiliário para a valorização daquele espaço será aprofundada no capítulo 5.

²⁵ Uma tentativa de avaliação da rentabilidade apresentada pelo FII Panamby também encontra-se no capítulo 6.

²⁶ Terreno comprado por R\$ 7 milhões em 10/07/1996.

²⁷ Terreno comprado por R\$ 6 milhões em 13/11/1996.

²⁸ Terreno comprado por R\$ 49 milhões em 30/09/1995.

²⁹ Terrenos comprados por R\$ 9 milhões em 14/12/1999 e R\$ 6 milhões em 25/07/2000.

³⁰ Terrenos comprados por R\$ 18 milhões em 18/08/1998.

vegetação significativa para os parâmetros da cidade de São Paulo. As fotos 2, 3 e 4³¹ a seguir nos dão uma idéia das características predominantes na área:

Foto 2 – Panorama geral do “Panamby”



Foto 3 – Villaggio Panamby



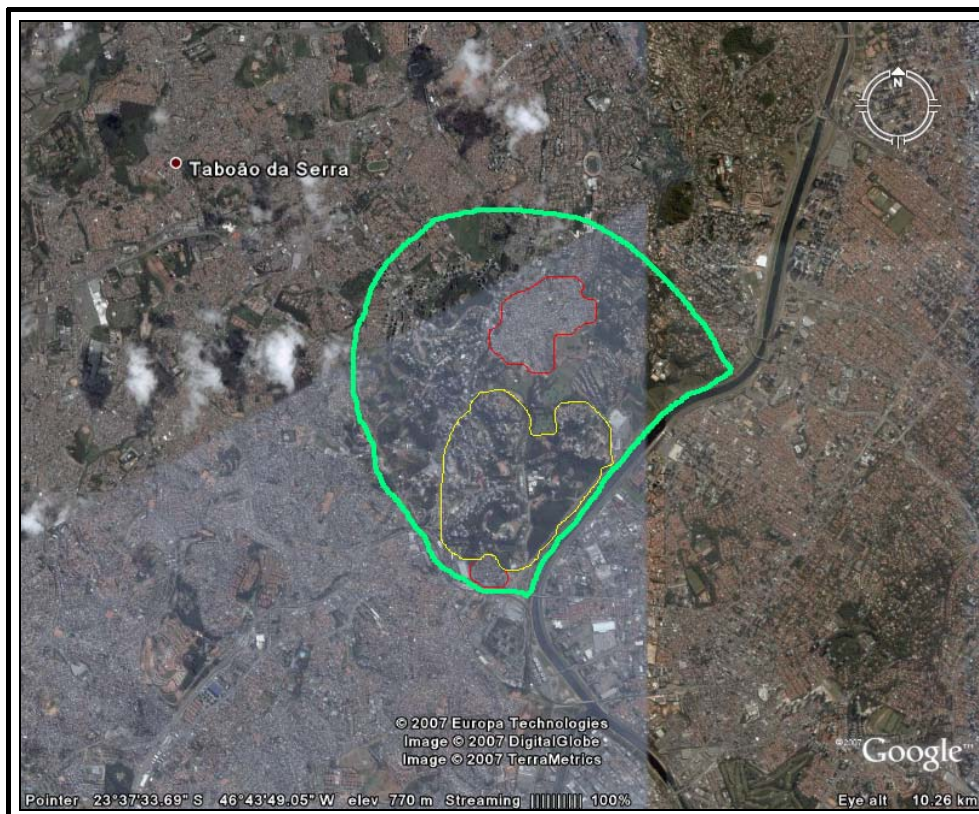
³¹ As fotos 2 e 3 foram extraídas do sítio <http://www.bovespa.com.br/Principal.asp> em 02.07.2006 (apresentação dos resultados dos FII's/Panamby/Brascan. A foto 4 foi registrada pelo autor em 25.04.07.

Foto 4 – Altas torres e o Parque Burle Marx



A presença destes elementos, aliada a uma baixa densidade de ocupação do solo, fazem com que esta espacialidade destoe do perfil espacial da urbanização da metrópole de São Paulo, conforme a imagem 1³² abaixo nos ajuda a perceber:

Imagem 1 – Perfil urbano menos densificado da região do Panamby e Morumbi



³² Retirada do programa *Google Earth* em 07.05.2007. Sem escala.

Na imagem anterior, a linha verde-água mais forte delimita grande parte do distrito de Vila Andrade e parte do distrito do Morumbi, que representam uma região menos densamente ocupada se comparada com o restante da imagem, que representa, por sua vez, partes dos distritos de Campo Limpo, Vila Sônia, Capão Redondo, Jardim São Luís, Santo Amaro, Socorro, Campo Grande, Campo Belo, Moema e Itaim Bibi, bem como parte do município de Taboão da Serra. A linha amarela corresponderia ao Panamby e seu entorno imediato, e a linha vermelha delimita as favelas de Paraisópolis (ao norte) e Peinha (ao sul) como manchas mais compactas dentro da área de menor densidade de ocupação.

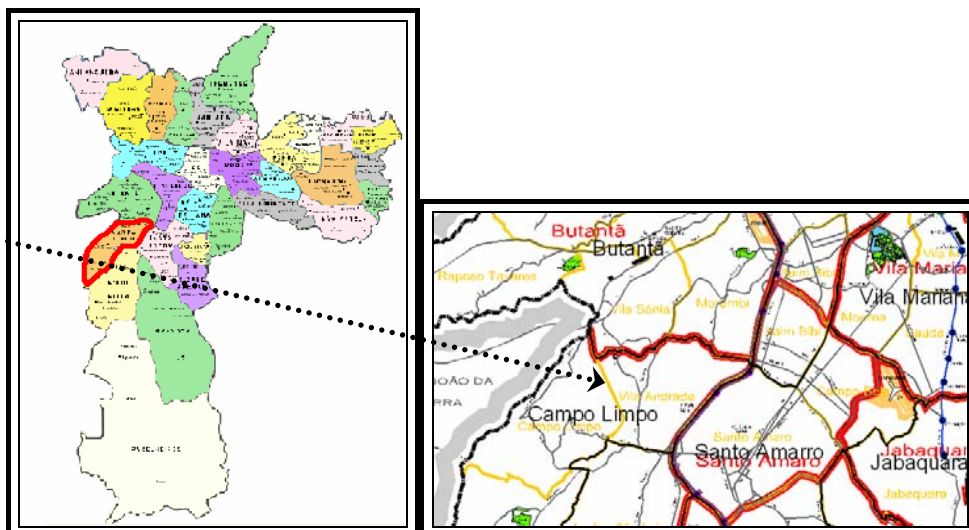
O problema da localização do Panamby e das suas delimitações nos remete a uma discussão metodológica mais cuidadosa, mesmo porque aquilo que se chama “Panamby” pode envolver diferentes critérios e principalmente diferentes interesses. De qualquer maneira, o Panamby tem sido mais associado à área originalmente pertencente ao FII Panamby, que desenvolveu o Projeto Imobiliário e Urbanístico do Panamby. Esta área é representada pela imagem 2 (*Google Earth*, 07.05.07, s/escala) seguinte:

Imagem 2 – Área pertencente ao FII Panamby



No entanto, se aceitarmos por ora a existência de uma localização mais fechada e definida do que seria o Panamby, diríamos que ele está localizado na subprefeitura de Campo Limpo, no distrito de Vila Andrade, próximo do limite deste com o distrito do Morumbi, na zona su-sudoeste da cidade de São Paulo, como observamos nos mapas 2 e 3 a seguir:

Mapa 2 – Município de São Paulo / Subprefeitura de Campo Limpo



Mapa 3 – Vila Andrade e outros distritos vizinhos

Para os fins desta pesquisa adotamos a delimitação do que seria o Panamby de acordo com observações no local em relação ao perfil do tipo de ocupação, e também pelos desvios do valor do m², quando em áreas mais ou menos próximas observamos uma variação maior daquele valor. A pesquisa com os dados seguiu os seguintes limites para delimitar a área de estudo que entendemos como Panamby e proximidades³³: ao norte, a favela de Paraisópolis e o Cemitério do Morumbi; ao sul, a favela da Peinha (a ponte João Dias (foto 5) e o Terminal João Dias; a leste, a própria Marginal Pinheiros (e o Supermercado Extra) e a oeste a avenida Giovanni Gronchi (foto 6).

Foto 5 – Ponte João Dias vista da favela da Peinha



Foto do autor. 25.04.07



³³ Esta delimitação pautou nossas amostragens dos valores do m² dos empreendimentos.

Foto 6 – Av. Giovanni Gronchi



Foto do autor. 25.04.07

Segundo CALDEIRA (2003), o distrito da Vila Andrade, onde localiza-se o Panamby, está entre aqueles³⁴ que concentram mais de 25% dos chefes de família ganhando acima de 20 salários mínimos, sendo que se constitui (Vila Andrade) em uma exceção entre estes distritos, já que, ao contrário de perder população, vem apresentando taxas positivas de crescimento, sendo que a Vila Andrade recebeu na última década volumes consideráveis de investimentos para a construção de grandes empreendimentos residenciais e o zoneamento que recai sobre sua ocupação é bastante permissivo, tolerando tanto usos mistos quanto gabaritos maiores para as construções. Entre os tipos de empreendimentos produzidos nesta região, destacam-se alguns condomínios de edifícios residenciais fechados, que possuem um coeficiente de aproveitamento mais baixo – por sustentar ideologicamente o patamar de sua valorização em elementos como áreas verdes, amplos espaços de lazer com quadras esportivas, piscinas etc. –, o que explica em parte àquela baixa densidade de ocupação do solo observada nas imagens 1 e 2.

Como “vizinhos” aos condomínios muitas vezes luxuosos, encontram-se favelas como a de Paraisópolis, uma das maiores de São Paulo e que possui atualmente cerca de 250 mil moradores. A foto 7, a seguir, nos dá uma idéia do aspecto desta favela:

³⁴ Jardim Paulista, Moema, Alto de Pinheiros, Morumbi, Consolação, Pinheiros, Itaim Bibi, Santo Amaro, Perdizes, Campo Belo e Vila Andrade. Tais distritos representavam juntos, na década de 1990, aproximadamente 10% da população da cidade de São Paulo, mas 41% dos chefes de família ganhando acima de 20 salários mínimos.



Foto 7 – Paraisópolis com prédios do Panamby ao fundo



Foto do autor. 25.04.07

Sobre algumas das características do padrão de urbanização desta região, CALDEIRA (2003: 247; 249) escreve que:

“[...] A construção intensa de acordo com os interesses dos incorporadores imobiliários e com pouco planejamento ou controle por parte do Estado, além de transformar completamente a paisagem, criou um espaço caótico. Edifícios imensos foram construídos um após o outro em ruas estreitas e com infra-estrutura inadequada. Na Vila Andrade, por exemplo, apenas 57,6% dos domicílios estão conectados à rede de esgoto (...) Os edifícios são imensos e muitas vezes não têm calçadas (...) O tráfego é intenso e os congestionamentos, uma rotina.”

Fizemos no item 1 deste capítulo algumas considerações sobre a relação existente entre a produção do Panamby e o movimento de expansão do eixo terciário-financeiro da metrópole paulistana. Enquanto um Fundo de Investimento Imobiliário, o Panamby aparece como produto do processo de expansão espacial dos investimentos financeiros, que produzem o imobiliário residencial de “alto padrão” como estratégia de assegurar a valorização dos terrenos próximos destes eixos. Mais do que isso, a formação do FII Panamby constitui-se – na medida em que realiza a transformação de uma grande área através da sua compra, loteamento e venda para empresas construtoras/incorporadoras que visavam seu desenvolvimento imobiliário – em um movimento que envolve estratégias imobiliárias e financeiras que vão produzindo uma espacialidade fragmentada/fragmentadora. As próprias características do Projeto Imobiliário e Urbanístico Panamby – desenvolvido pelo próprio fundo e aprovado pela Prefeitura Municipal de São Paulo –, que previa a setorização da área a partir de diferentes usos comerciais e residenciais afastados entre si fisicamente (área do Panamby propriamente) bem como uma área exclusiva para um condomínio fechado (o Villaggio Panamby), reforçavam a implantação de uma racionalidade fragmentadora do espaço.

BOTELHO (2005) lembra que a fragmentação, segundo LEFEBVRE (1980), estaria calcada em um processo cuja racionalidade divide o espaço urbano em pedaços separados para usos específicos, reduzidos a funções específicas, como a de morar, de trabalhar, de consumir, de se locomover, de praticar o lazer. Este processo seria comandado e consolidado no capitalismo pela lógica do parcelamento do solo através da propriedade privada, que realizaria o domínio territorial necessário ao capital enquanto relação social fundada na forma abstrata da mercadoria, que estabelece a equivalência do não equivalente como pressuposto. Como pensa LEFEBVRE, esse espaço fragmentado é rigidamente quantificado, medido em metros quadrados, como em dinheiro, sendo “fatiado” e entregue ao mercado em parcelas mínimas, em um processo não somente de atomização social em indivíduos separados em individualidades hostis e desprezíveis, mas de divisão quase infinita do espaço enquanto uma forma indiferente ao seu conteúdo. É neste sentido que o Panamby, enquanto produto de estratégias de reprodução imobiliária e financeira através do FII Panamby, se coloca como a produção de um **fragmento** da metrópole, cuja racionalidade instala-se com uma ocupação/esvaziamento do espaço, fazendo tabula rasa de quaisquer conteúdos dela.

Outra questão importante, do ponto de vista do método, diz respeito à possibilidade de construção de uma análise sobre a metrópole de São Paulo a partir do estudo de um fragmento espacial – que poderia ser um bairro, uma avenida, uma favela – visto como uma particularidade. Esta particularidade é entendida como uma mediação entre a singularidade do lugar, do imediato, do próximo, do concreto, e a universalidade da metrópole, dos processos longínquos, das abstrações. Esta mediação que é a particularidade abriga contradições surgidas na/da relação entre o universal e o singular. Assim, as contradições emergentes da constituição do fragmento enquanto particularidade projetam-no para fora de si mesmo; portanto, abrigam a perspectiva não de uma absolutização no fragmento, mas de uma totalização possível a partir dele.

3.3 - PREPARANDO O TERRENO PARA A AÇÃO FINANCEIRA E IMOBILIÁRIA: NEGÓCIOS PRIVADOS, NEGÓCIO DO ESTADO?

Quais foram os antecedentes e as condições “extra-econômicas” para que os capitais financeiros se reunissem formando o FII Panamby, transformando um grande terreno na Marginal Pinheiros em um empreendimento imobiliário? Quais foram as outras implicações, para além daquelas estritamente econômicas, que concorreram para que o processo pudesse se realizar economicamente? Não podemos prosseguir em nossa análise sem que façamos uma nota sobre as implicações da ação aparentemente externa do Estado enquanto elemento decisivo e sobretudo interno ao processo de realização daquele negócio privado. A perspectiva da consideração que faremos é a imbricação constitutiva entre a economia e a política, presente no Panamby enquanto processo de produção econômico-político do espaço. Era de se imaginar a inexistência em estado puro e isolado de um nível social da prática – conforme assinalamos no início –, e, portanto, desde cedo supúnhamos a presença dos demais níveis na constituição interna da determinação econômica – em aparência absolutamente econômica – do processo que estamos estudando.

Com isso, reconhecíamos a necessidade de enfrentar a questão da relação Estado/capital na reprodução do espaço urbano, particularmente através das ações que viabilizaram o surgimento futuro do FII Panamby. Isto por que, segundo as idéias de Amélia DAMIANI (1999: 51, 52):



“[...] A lógica da tecnocracia, do Estado, tenta reduzir e filtrar os conteúdos históricos, enfraquecendo-os. Ela completa a lógica do mercado, e a partir da redução que cria, torna possível o império, crítico é verdade, mas ainda império, do mercado.”

É importante dizer que este “deslizamento” ao político e ao Estado para a análise do Panamby já havia sido sugerido e em parte realizado por trabalhos precedentes, principalmente por BOTELHO (2005), BARROSO (2006), que descrevem, através de uma análise documental, as imbricações e as negociações entre a Prefeitura Municipal de São Paulo e os empreendedores imobiliários para a efetivação legal daquele negócio. Partimos das questões mais gerais que já haviam sido levantadas para verticalizar uma análise sobre as relações entre o Estado e o grande capital, buscando compreender principalmente a forma contraditória como o Estado – representado pela Prefeitura Municipal de São Paulo e pelo CONDEPHAAT³⁵ – se põe a si mesmo na relação com o capital na mediação que representa para a produção capitalista dos novos espaços. Esta forma internamente contraditória assumida pelo Estado ganha realidade (para nós) no momento em que se instaura um conflito entre o CONDEPHAAT e a Prefeitura Municipal de São Paulo, relativamente à liberação/aprovação da área para o desenvolvimento do Projeto Imobiliário Panamby, em que se notam diferentes interesses no seio do próprio Estado.

A pesquisa em torno dos documentos, principalmente o Estudo do Processo de Tombamento da Chácara Tangará (nº27096/89) não nos forneceu maiores detalhes nem a possibilidade de uma avaliação mais pertinente sobre o sentido dos inúmeros documentos encontrados, seja a solicitação de tombamento por parte da Associação dos Geógrafos Brasileiros – Seção São Paulo (AGB-SP), os pareceres técnicos dos membros das equipes do CONDEPHAAT, as deliberações do Conselho daquele órgão, as notificações para a empresa proprietária e para a Prefeitura, os Estudos de Impacto Ambiental e Relatório de Impacto ao Meio Ambiente (EIA-RIMA’s). Foi no sentido de uma insuficiência em relação aos documentos que entrevistamos Luiz Paulo Marques Ferraz, então membro (de 1986 a 1991) da Equipe Técnica de Áreas Naturais do CONDEPHAAT e que participou ativamente da tentativa de tombamento da então denominada área da “Chácara Tangará”. A idéia daquela entrevista foi a de “dar voz” ao universo de documentos analisados, mesmo por que grande parte deles – dos pareceres técnicos, principalmente – apresentava a assinatura de Luiz Paulo.

De acordo com seu depoimento, compreendemos que a estrutura institucional diferenciada do CONDEPHAAT no interior do aparato do Estado – Órgão Colegiado formado por Equipes Técnicas e por um Conselho representado por reconhecidos profissionais de diversas áreas do conhecimento – o caracterizaria como sendo uma estrutura pública mais democrática no seio do Estado. Assim, Luiz Paulo associa a marginalização e progressivo sucateamento do CONDEPHAAT pelo próprio Estado ao fato de ser este um órgão responsável por zelar pelos interesses públicos em relação aos interesses privados corporativos.

Sobre o caso do Panamby, Luiz Paulo relata sobretudo o contexto polêmico que o sucedeu:

“[...] esse caso foi uma acusação de corrupção (...) num debate presidencial ao vivo... é... que se denuncia a Prefeitura de São Paulo que na época era a Erundina, como quem fez uma grande negociata sobre... aí virou o “caso Lubeca”.”

³⁵ “Criado pela Constituição do Estado em 1967, o CONDEPHAAT - Conselho de Defesa do Patrimônio Histórico, Artístico, Arqueológico e Turístico do Estado de São Paulo - é o órgão estadual responsável pela identificação, classificação, restauração e preservação dos bens móveis e imóveis existentes no território do Estado, e que integram o patrimônio histórico, arqueológico, artístico e turístico. Estes bens que compõem o patrimônio são preservados através do instrumento jurídico tombamento”. Fonte: <http://www.prodiam.sp.gov.br/dph/novaimag/prcondep.htm> acessado em 14/11/2006.

Portanto, tratava-se de um caso cuja repercussão se deu no âmbito nacional, em um contexto de primeira eleição presidencial direta após o regime militar, em que o Partido dos Trabalhadores (PT) estava, enquanto um modelo de gestão – que já vinha sendo realizado pela Prefeita Luiza Erundina –, sendo acusado de recebimento de propina em troca da liberação da área onde os proprietários – a empresa Lubeca S.A. Empreendimentos e Participações, ligada ao Grupo Moinho Santista, integrante por sua vez da multinacional BÜNGE&BORN – intentavam desenvolver um megaempreendimento imobiliário. Antes de qualquer autorização legal e antes mesmo da entrada do pedido de tombamento realizado pela Associação dos Geógrafos Brasileiros (AGB-SP), a empresa abre rapidamente o arruamento para criar a figura jurídica do “fato consumado”, dificultando as futuras intervenções. Este fato consumado foi realizado antes mesmo da posse da então Prefeita Eleita Luiza Erundina, já prevendo o provável interesse público por aquela área dotada de características ambientais especiais.

Luiz Paulo nos relata que embora o tombamento seja um instrumento frágil, porém real, de proteção – na medida em que regulamenta o uso e traz inevitáveis conflitos com a propriedade privada, frutos do estabelecimento de regras, autorizações e limitações quanto ao uso –, no caso do Panamby o tombamento foi uma tentativa de rapidamente suspender as obras que não tinham projeto aprovado. O CONDEPHAAT passa então a realizar uma intermediação entre a Prefeitura de São Paulo e a empresa Lubeca quanto à destinação futura daquela área.

Mas havia diferentes papéis e objetivos entre a Prefeitura Municipal e o CONDEPHAAT. Em primeiro lugar, a legislação sobre o uso do solo na cidade é atribuição da própria Prefeitura e, além disso, quem deveria arcar com a possível manutenção da área, caso ela viesse a ser integralmente tombada e destinada ao uso público através de um grande Parque, seria mais uma vez a Prefeitura. A compra da área também estava fora de cogitação pela Prefeitura, haja vista a perspectiva de valorização que já estava sendo alcançada por aquele grande terreno que poderia – como o fez futuramente – tornar-se uma nova frente de produção imobiliária na cidade. Diante deste quadro de indefinições, emerge uma negociação paralela entre a Prefeitura e a Lubeca, causando o isolamento do CONDEPHAAT no processo, como diz Luiz Paulo:

“[...] A queda de braço era com a empresa e achávamos que a Prefeitura seria mais próxima [do Condephaat] até do ponto de vista de articulação e de negociação, e acho que não foi... Agora, eu não digo nem que o Condephaat... que a gente se sentiu traído, mas poderíamos ter participado mais até direta ou indiretamente, formal ou informalmente (...) a Prefeitura, independente de ter ações escusas ou não ela tinha uma função, uma tarefa pra cumprir ali... ela tinha que fazer alguma coisa, ela tinha que negociar já que não tinha interesse e motivação pra ir atrás de dinheiro para comprar a área, para desapropriar a área, e se eu tenho que fazer uma crítica eu faço crítica nesse sentido (...) nós demos toda a sinalização de que era uma área importante para o Estado pra ser tombada, mas não houve motivação pra ir atrás de grana pra ir comprar aquilo, da parte da Prefeitura.”

É neste sentido que houve conflitos de interesse entre a Prefeitura e o CONDEPHAAT, resultando em uma negociação paralela entre a primeira e a empresa envolvida na realização do empreendimento.

Naquele momento, pode-se inferir que o componente “meio ambiente”, base da argumentação do CONDEPHAAT para o tombamento da área, se colocava como um entrave legal e, portanto, como uma barreira do ponto de vista do desenvolvimento do negócio imobiliário no terreno. Esta relação com o “ambiental”, contudo, vai se invertendo, na medida em que o discurso em torno do meio ambiente vai sendo incorporado pelos próprios proprietários e pelos futuros investidores, imediatamente após



superado o empecilho do tombamento. Este acaba ficando limitado a duas áreas irrisórias, que correspondem ao atual Parque Burle Marx, que foi um dos produtos da negociação entre a Prefeitura e a Lubeca, na qual a empresa “doava” à municipalidade – como contrapartida à liberação da área para o negócio – ao município uma pequena parcela para destinação pública, o que, conforme apontado em outros trabalhos (BOTELHO, 2005; BURGOS, 2003), ocorre senão muito parcialmente, haja vista ser o Parque Burle Marx um parque excessivamente normatizado e administrado por uma fundação privada, a Aron Birmann.

Diante disso, o Panamby representa a subversão privada e corporativa dos interesses públicos e coletivos, inclusive incorporando a argumentação do CONDEPHAAT em torno da questão ambiental como ideologia do “verde” e do “contato com a natureza” com o objetivo de sustentar e elevar a valorização do empreendimento naquele momento. Assim, os antecedentes políticos da produção econômica do Panamby demonstram como as ações do Estado articulam-se aos interesses privados na produção do espaço da cidade, em detrimento dos interesses públicos a que deveria zelar. Neste processo, percebemos como os últimos espaços abertos da cidade vão sendo perdidos para um tipo de lógica privada que visa o lucro, representados pelos negócios em torno da produção dos empreendimentos imobiliários na cidade. Portanto, devemos olhar para o Panamby como um processo de implantação lógica da racionalidade capitalista no espaço urbano, cujo fundamento encontra-se na instauração do econômico como potência fortalecida pela ação política do Estado, hegemônico pela mesma lógica.

3.4 - UM PARÊNTESE NECESSÁRIO SOBRE UM CASO “RECORRENTE”: O PANAMBY À LUZ DE ANÁLISES PRECEDENTES, SEU MOVIMENTO EM NOSSA ANÁLISE E DIFICULDADES DE PESQUISA

A realidade estudada neste trabalho já foi alvo, direta ou indiretamente, de investigações precedentes, seja quando nos referimos aos processos envolvendo a produção do espaço em geral, seja quando consideramos o crivo particular das atividades imobiliária e financeira relativas a esta produção espacial, ou ainda para o nível mais direto do caso estudado: o Panamby. Portanto, ela não é novidade nem para a literatura da Geografia, nem para algumas análises da Arquitetura, das Ciências Sociais ou da Antropologia Social e Urbana: constitui-se em um amplo campo de debate entre as ciências preocupadas de algum modo com a problemática urbana e espacial contemporâneas, bem como daquilo que a fundamenta: a reprodução social, econômica e política da sociedade.

Haja vista ser o conhecimento científico um processo cumulativo, sendo portanto impensável a idéia de iniciar um estudo “do zero”, fazia-se indispensável considerar aquilo que já foi escrito, dialogando com tais elaborações. Este diálogo, de certa forma, vem diluído no corpo da presente análise, ao longo do desenvolvimento das nossas reflexões; mas, ainda assim, julgamos por bem escrever algumas linhas (rápidas) destacando as principais contribuições relacionadas, de algum modo, ao Panamby. Isto certamente provocará uma redução de tais trabalhos a uma visão e interpretação particulares. Há que se dizer ainda que, muitas vezes, o Panamby tem aparecido apenas “lateralmente” ou “tangencialmente” na literatura consultada, não se conformando, assim, como um núcleo de análise, mas apenas como exemplo no corpo de argumentações sobre processos mais gerais. Portanto, nosso comentário crítico a estes



trabalhos deve conter a ressalva de que, na maior parte dos trabalhos, o Panamby parece não ter se constituído com um ponto de partida das preocupações, como foi o nosso caso.

É assim, por exemplo, que entendemos a referência ao Panamby feita em trabalhos como o da arquiteta e urbanista Mariana FIX (2003) e dos sociólogos e antropólogos sociais e urbanos Heitor FRÚGOLI JR (2000) e Teresa Pires do Rio CALDEIRA (2000). Embora não apareça de forma interna às argumentações, o Panamby e seu sentido financeiro, como atesta sua constituição inicial como Fundo de Investimento Imobiliário (FII Panamby), tem chamado a atenção desses pesquisadores que vêm contextualizando estes processos dos quais o Panamby faz parte. Mas, em geral, as implicações “mais internas” do Panamby, principalmente seus desdobramentos econômicos – financeiros e imobiliários – e geográficos – a problemática espacial que o define e que dele também emerge –, parecem estar ainda à espera de um tratamento mais direto.

Naqueles trabalhos, o Panamby aparece, ainda que muito rapidamente, inserido ou associado ao eixo de expansão dos negócios do setor terciário moderno da economia da cidade de São Paulo, nas margens do Rio Pinheiros. Dessa forma, a articulação entre o desenvolvimento de novos pólos do terciário e a formação de grandes áreas residenciais destinadas às classes de maior poder aquisitivo tem sido considerada (FRÚGOLI JR, 2000). Esta articulação também expressa, no ambiente construído, a financeirização da economia – o FII Panamby e a participação de grandes Fundos de Pensão apontam nesta direção –, como revela o trabalho de Mariana FIX (2000) ao ressaltar as especificidades do FII Panamby como um fundo de incorporação, diferente de outros Fundos de Investimentos Imobiliários existentes³⁶ na metrópole.

Outra discussão que tem caracterizado o Panamby e que tem sido bastante usual na literatura versa sobre a criação de espaços privados e fortificados (enclaves, condomínios fechados) (CALDEIRA, 2000) para a moradia das elites econômicas, colocando a relação público-privado em debate, seja no que se refere aos problemas de uso (privado) de espaços públicos, como os parques, como bem analisa BURGOS (2003) a respeito do Parque Burle Marx, seja em relação aos interesses corporativos e hegemônicos do grande capital que direciona e comanda a execução de políticas públicas urbanas para suas centralidades espaciais, como refere o trabalho de Heitor FRÚGOLI JR (2000).

Particularmente importante para nossa reflexão foram as descrições presentes no trabalho de CALDEIRA (2000) sobre a região do Panamby e do Distrito de Vila Andrade. Curiosamente, não foi a tese central deste trabalho que mais nos chamou a atenção, tese segundo a qual as transformações urbanas têm gerado um novo padrão de segregação espacial em São Paulo, com a fragmentação do espaço público e aumento da violência (institucional, policial, criminal), que faz refluir a democracia e os direitos da cidadania. Foi a caracterização do padrão deficiente da urbanização da Vila Andrade e do Panamby – que segundo aquela autora se fez na velocidade dos interesses do mercado imobiliário – que se mostrou fundamental para que apoiássemos a continuidade da nossa reflexão após analisarmos algumas dinâmicas como a do valor médio do m² no Panamby em relação a outros espaços.

Finalmente, destacamos dois trabalhos relacionados ao Panamby na Geografia: a tese de Doutorado de Adriano BOTELHO (2005) e a Dissertação de Mestrado escrita por Daniella Almeida BARROSO (2006). No primeiro trabalho, o FII Panamby aparece na textura da financeirização da produção do espaço como um novo e estratégico instrumento de integração do capital financeiro com o setor imobiliário que, ao se realizar, promove o aprofundamento dos processos de homogeneização,

³⁶ Voltados para a obtenção de renda através da locação de imóveis. O Fundo de Incorporação, como é o caso do FII Panamby, não visa a renda, mas a reunião de capitais para a compra e venda de terrenos para uso residencial.



fragmentação e hierarquização do espaço, resultando em uma segregação sócio-espacial. Este trabalho traz uma perspectiva importante ao possuir uma preocupação explícita com os termos geográficos do processo em questão, bem como com uma caracterização econômica da formação, estruturação e contextualização do FII Panamby. Todavia, este estudo deixa de trazer um acompanhamento mais detalhado do funcionamento e evolução do comportamento do FII Panamby, não apresentando assim uma avaliação, por exemplo, do histórico da rentabilidade do fundo – e dos valores patrimoniais das cotas, seguido de um parecer sobre esta evolução – ou mesmo de um exame da dinâmica da valorização imobiliária no Panamby. Pensamos que estas dinâmicas são importantes para se avaliar e analisar a eloqüência do processo, vislumbrando suas estratégias e também suas dificuldades de realização.

Na Dissertação de BARROSO (2006), o Panamby é pensado em um contexto de globalização econômica, cujos efeitos no urbano seriam a produção das novas formas de segregação, que formam o que a autora chama (cf. idéias de SEABRA) de territórios do urbano. Em sua análise discute-se a transformação da Chácara Tangará em empreendimento imobiliário, através do estudo detalhado da historicidade da formação do FII Panamby e de seu Projeto Urbanístico, considerando o parcelamento e o loteamento da área, e também as negociações com o poder público. A autora reitera a idéia de que a valorização imobiliária está articulada à existência de áreas verdes (como o Parque Burle Marx), afirmando que a “valorização está garantida” pela existência de algumas características tais como o “traçado sinuoso” das ruas que “desincentivam a circulação de motoristas que não sejam moradores”. Esta última idéia, segundo a qual a valorização estava “assegurada”, revela, a nosso ver, um equívoco; tentaremos demonstrá-lo no decorrer deste trabalho.

Em suma, todos estes trabalhos, rapidamente comentados, foram importantes para que conhecêssemos o sentido do debate concernente ao Panamby, servindo também para que tivéssemos um cuidado maior em não repetir ou dar por esgotada a discussão sobre o Panamby. Mais do que isso, estes trabalhos designaram uma problemática a partir dos fenômenos observados no Panamby, e apontaram a necessidade da continuidade de sua reflexão, se possível agregando novas contribuições.

Diante disso, pudemos apreender um movimento do próprio Panamby em nossa pesquisa: primeiro com a **construção** de algumas hipóteses que nortearam a delimitação do Panamby como estudo de caso; depois com a **desconstrução** do Panamby como um caso singular, tendo como perspectiva uma totalização que não absolutizasse o fragmento nele mesmo; e finalmente uma **reconstrução** do seu entendimento à luz de uma comparação daquele fragmento com o movimento da totalidade da metrópole. Neste último momento pudemos reencontrá-lo, talvez mais criticamente.

Devemos por fim registrar que a investigação empírica dos processos ligados ao objeto foi marcada por grandes dificuldades em torno de sua realização. Claro está que a atividade de pesquisa, nas Ciências Humanas, acaba inserindo o pesquisador em um ambiente social complexo, já que o objeto da pesquisa humanística se remete sempre a processos envolvendo sujeitos ou grupos de sujeitos, classes ou fragmentos de classes, que não são apenas o “pano de fundo” ou a “moldura” da análise. Pelo contrário, os sujeitos saltam para o primeiro plano da análise, com suas práticas concretas que encerram relações sociais diversas, na maior parte das vezes conflituosas entre si. Esta parece ser uma especificidade importante, pois há um sujeito-pesquisador que deve conhecer pela prática os sujeitos-pesquisados. A relação entre ambos pode ser mais ou menos direta conforme os objetivos da pesquisa; para o nosso caso foi fundamental conversar e entrevistar empresários, o que nem sempre foi fácil.

A dificuldade adveio em parte de uma grande desconfiança por parte dos homens do meio empresarial em relação ao sentido da nossa pesquisa acadêmica, o que produzia um estranhamento como



um obstáculo no contato para o trabalho de campo. O universo francamente capitalista que reveste estes sujeitos cria uma inteligibilidade do mundo diferente da nossa; como MARX se referia, os sujeitos capitalistas adquirem a condição de *personas* do capital, defendendo-o com unhas e dentes e desconfiando de um pensamento que sobre ele tente ser crítico; além, é claro, de temerem por seus “segredos corporativos”, relacionados a suas “políticas e estratégias de mercado”. Neste sentido, haveriam muitas dificuldades para a investigação dos sujeitos ligados ao capital, que poderiam até comprometer o avanço das hipóteses do trabalho e do seu corpo estatístico. Em alguns momentos, principalmente no início da pesquisa, sentimos essa dificuldade; em outros momentos, felizmente, encontramos menos dificuldades.

4. CONSIDERAÇÕES SOBRE A PRODUÇÃO “IMOBILIÁRIA” DO ESPAÇO SOB AS FINANÇAS

4.1 - COMPLEXIDADE DO SETOR IMOBILIÁRIO E DA PRODUÇÃO DA MERCADORIA “ESPAÇO”

Neste capítulo, daremos início a uma reflexão sobre as características do processo imobiliário, para que possamos compreender um pouco mais sua natureza e suas articulações com a esfera financeira. A análise da esfera imobiliária situa-se no interior de uma compreensão de que o movimento presente no Panamby expressava uma generalidade, através do movimento mais geral do setor imobiliário, referente a um processo da metrópole. Percebemos que, na condição de fragmento particular articulado a São Paulo, o Panamby se revelava como uma das facetas da materialidade concreta de um processo imobiliário (e financeiro) que o ultrapassava inclusive geograficamente, e por isso não poderia (e não pode) ser tomado como um equivalente direto e imediato da **totalidade da materialidade** deste processo. Caminhamos, portanto, na tentativa de compreender o processo de realização do capital na esfera imobiliária, buscando aprofundar nossa reflexão no plano do próprio capital enquanto processo que se reproduz produzindo o espaço. Este processo nos colocava questionamentos em torno do reprodução/circulação do capital na atividade imobiliária, representada para o nosso caso pela construção dos edifícios de apartamentos residenciais como mercadorias.

Neste sentido, é importante ressaltar que a produção imobiliária residencial é bastante ampla, abrangendo pelo menos quatro tipos de produção (cf. MARQUES, 2005): a autoconstrução, a construção de pequenos construtores – que constroem por encomenda e contratação –, a provisão estatal e o mercado capitalista da habitação. Note-se que, na maioria das vezes, os diferentes discursos (e mesmo a literatura) associam o mercado capitalista da habitação à própria produção formal/legal da cidade, o que evidencia o seu peso e a importância a ele conferida. Este mercado capitalista é ainda francamente associado às grandes transformações espaciais observadas na metrópole paulistana, a partir da produção dos chamados “novos espaços”. É assim que o Panamby apareceu, nas entrevistas com corretores imobiliários, como “novos espaços”, “novos produtos imobiliários”, “novos conceitos”, “espaços modernos”.

Devemos pontuar que a produção dos elementos do ambiente construído pelo mercado capitalista – casas, edifícios residenciais e comerciais, fábricas, escolas, clubes, Shopping Centers, condomínios etc. – apresenta características peculiares, pois tais elementos se caracterizam como sendo uma modalidade específica de mercadoria: a mercadoria “espaço”. Em primeiro lugar, comparada com outras mercadorias, a produção do espaço mantém uma relação intrínseca com o poder político do Estado, que atua como instância de normatização, regulamentação e aprovação da produção desta mercadoria. São exemplos da ação determinante do Estado as inúmeras legislações referentes ao uso e ocupação do espaço, seu



zoneamento em funções, os parâmetros sobre coeficientes de aproveitamento, as avaliações e aprovações técnicas de projetos imobiliários, as deliberações sobre a execução de obras para a instalação/melhoramento dos equipamentos urbanos, entre outros. Contudo, a despeito de todo este controle, temos elementos suficientes para desconfiar que a lógica que figura na base de sua atuação não tem sido fundamentalmente diferente da lógica capitalista, e que, assim, haveriam mais parcerias que propriamente confrontações em relação à atuação do Estado frente aos capitais.

Outra característica importante é a impossibilidade de circulação física inerente à mercadoria “imóvel”, que faz com que o valor – gerado em parte na atividade de construção através do trabalho humano materializado – seja imobilizado, fixado em um ponto específico do espaço. Isto nos fornece uma base para compreender o fato de que a produção (propriamente capitalista) do espaço (“novos espaços”) não pode ocorrer na totalidade do tecido metropolitano, apresentando uma concentração em regiões situadas em zonas de maior valorização fundiária ou em perspectiva de valorização acelerada. Esta dinâmica resulta socialmente em uma agudização das desigualdades socioespaciais da metrópole, ao concentrar espacialmente os investimentos, revelando a seletividade espacial dos capitais que, assim, imprimem no ambiente construído sua lógica de hierarquização e fragmentação. Trata-se de algo que, em São Paulo, pode ser verificado pelo fato de que os chamados “novos espaços” estão concentrados no eixo sudoeste da cidade, que se constitui – tanto residencial como comercialmente – em uma centralidade de valorização imobiliária.

Aliado a esta seletividade do ponto de vista dos investimentos de capital no espaço urbano, a produção de tais mercadorias demanda, de modo geral, grandes aportes iniciais de capital para sua produção, uma vez que se faz necessário comprar o terreno, contratar a mão-de-obra – especializada e para a construção –, obter quantidades consideráveis de materiais para construção, arcar com os emolumentos legais como alvarás de construção, etc.. No interior destas especificidades, encontra-se o tradicional problema da baixa velocidade de rotação do capital no setor imobiliário em comparação com outros setores, o que significa, em linhas gerais, que o tempo da transformação desta mercadoria em dinheiro acrescentado – pago pelo comprador – é maior que outros bens de consumo menos duráveis. Esta questão coloca-se como algo importante para o setor imobiliário, pois resultará historicamente em uma grande dependência de mecanismos “externos” de financiamento para garantir sua continuidade e reprodução (cf. analisou BOTELHO, 2005).

Neste sentido, é importante lembrar que os imóveis expressam uma unidade terreno-construção, e que alguns deles contém, baseado nas idéias de SPOSITO (1991), a probabilidade de compensar as possíveis desvalorizações referentes à sua baixa velocidade de rotação, considerando-se que a propriedade do imóvel traz consigo a propriedade de uma dada localização, que pode vir a se valorizar no mercado. Este potencial de valorização seria “regulado” conforme a relação de maior ou menor proximidade deste ou daquele imóvel com os outros elementos espaciais presentes na cidade, sejam aqueles referentes à circulação e acessibilidade – grandes avenidas –, sejam os locais de trabalho, de consumo, de serviços, de moradia ou de lazer. Desse modo, a valorização do espaço é sempre relativa à dinâmica urbana, e os preços dos terrenos seriam pautados segundo o “valor de localização” destes na cidade, no contexto de sua produção continuada.

Portanto, este **valor**, dado pelo uso, oscila com a própria urbanização da metrópole, entendida como um processo constante. A cidade, enquanto trabalho acumulado/materializado (cf. formulações de CARLOS), produz, em seu movimento contínuo de reprodução, valorizações, desvalorizações, revalorizações, muitas vezes forjadas pelo mercado imobiliário que especula sobre as localizações segundo



sua inserção (e a possibilidade de ser inserida) na direção dos investimentos públicos e/ou privados. Desse modo, a localização do terreno no interior da dinâmica urbana não pode ser desprezada, ao contrário, coloca-se como central na formação da quantidade de capital – produtivo e financeiro – que será aplicado na sua compra/construção e de dinheiro para realizar o consumo desta mercadoria.

Alguns apontamentos sobre o uso da terra e a dinâmica dos valores empreendidos pelos agentes imobiliários foram amplamente tratados pela literatura marxista (entre eles, C. TOPALOV; D. HARVEY), que gerou importantes pesquisas sobre a chamada urbanização capitalista e sobre a economia urbana. Tais estudos se interessaram pela relação existente entre a produção imobiliária e o uso do solo urbano, mediada pelo consumo das localizações e dos produtos imobiliários. O objetivo era, de modo geral, entender a formação dos preços da terra e, a partir deles, as localizações dos grupos sociais e atividades no espaço urbano. Estes estudos, que atribuíam certa centralidade aos processos envolvendo o consumo dos produtos imobiliários, nos auxiliam a compreender a produção imobiliária, suas implicações econômicas e sociais.

O complexo do setor imobiliário envolve uma ramificação bastante grande, agregando diversos agentes, entre eles diversas indústrias de materiais de construção, que se subdividem por etapas (extração, transformação e montagem de elementos) e cadeias (insumos metálicos, insumos não-metálicos, insumos químicos, madeiramento), indústrias de máquinas, equipamentos e instrumentos para construção pesada, grupos e empresas apenas incorporadoras, empresas incorporadoras e construtoras, empresas unicamente construtoras, empresas comercializadoras, escritórios de arquitetura, proprietários fundiários, empresas prestadoras de serviços diversos como administração condominial, segurança, jardinagem, mobiliário, decoração, etc., apresentando ainda uma forte articulação com o mercado financeiro, principalmente através dos bancos públicos ou privados que fornecem crédito aos mutuários e para parte da atividade de construção, além do mercado de capitais, que se caracteriza de modo geral como uma fonte de captação de recursos para o setor da incorporação e da construção.

Não bastasse essa enorme gama de atividades envolvendo a produção imobiliária, é muito comum que elas ocorram sob um regime complexo de parcerias, sejam elas realizadas entre empresas e grupos do mesmo sub-setor ou entre os diversos sub-setores. No interior desta complexidade do setor imobiliário, que está longe de ser elucidada em sua totalidade, inserimos de modo particular nosso recorte em torno da reflexão das atividades que julgamos centrais para tentar desvendar o processo do capital nesta forma de produção do espaço: a incorporação, a construção e a comercialização, e seus movimentos de interação com o setor financeiro e o mercado de capitais. Deste processo parecia emergir o Panamby e o FII Panamby.

A relação entre o setor imobiliário e o capital financeiro (mercado de capitais) já estava presente através da atividade do FII Panamby enquanto um fundo de incorporação, discutido anteriormente. Mas, a partir de observações empíricas (a realidade sempre surpreende a teorização), verificamos que a centralidade do instrumento Fundo de Investimento Imobiliário estava sendo substituída, e, assim, para nossa análise, foi igualmente sendo superada pela compreensão de que este instrumento se colocava apenas como um dos canais possíveis da articulação imobiliário-financeira.

Como produto de nossa investigação sobre esta última articulação, podemos dizer que as relações entre o setor imobiliário e o capital financeiro possuem um sentido dialético (contraditório), no qual existem alianças – das quais os Fundos de Investimentos Imobiliários se posicionam exemplarmente – mas também conflitos e tensões oriundos em parte das diferenças de suas formas e ambientes de realização, e em parte pela sua natureza competitiva. Assim, os capitais parecem sair um do outro, em um

movimento de integração/autonomização com aproximações e afastamentos. Destarte, estes seriam alguns caminhos percorridos pelos capitais na esfera financeira como momentos na produção imobiliária residencial: a) aquisição de grandes terrenos na atividade de incorporação (FII Panamby) como viabilização de grandes negócios, b) financiamento da atividade da construção como viabilização da continuidade da produção, nas quais colocam-se os FII's e CRI's, e principalmente o movimento mais recente de compra de ações patrimoniais de empresas incorporadoras/construtoras e c) financiamento da compra dos imóveis aos mutuários como garantia de realização do valor-de-troca (consumo) da mercadoria imóvel. A seguir, discutimos um pouco mais detalhadamente as características e implicações, no plano imobiliário, da atividade de comercialização para a realização do valor-de-troca destas mercadorias.

4.2 - ESTRATÉGIAS DE VENDA DO ESPAÇO: CARACTERÍSTICAS DA PRESENÇA IMOBILIÁRIA E SUA DINÂMICA NO PANAMBY (A VISÃO DAS COMERCIALIZADORAS)

Em entrevistas com corretores imobiliários, pudemos perceber com mais clareza as estratégias presentes na venda imobiliária dos empreendimentos no fragmento do Panamby, o que revelou importantes elementos de uma “dinâmica mais concreta” de compra e venda dos empreendimentos, assim como de diferenciações dentro desta dinâmica, contribuindo para o início de uma reflexão mais direta sobre o processo de produção do espaço pelos capitais na esfera imobiliária. Em que pese seu discurso publicitário, a percepção dos corretores em relação às dinâmicas socioespaciais do lugar, bem como seu conhecimento prático dos elementos construídos e dos equipamentos do fragmento – tais como as áreas de comércio e serviços, Shoppings, bares, restaurantes, academias, além de escolas, acessos viários, áreas verdes, etc. –, são importantes para uma realização eficiente da venda da mercadoria-imóvel para o consumo (realização do valor-de-uso), ligado intrinsecamente à realização do seu valor-de-troca. Com isso, abriu-se a possibilidade de elencar elementos mais concretos para nossa análise, como a dinâmica local dos valores do metro quadrado na região, os anseios e perspectivas de intervenção e realização de obras públicas, os elementos que pesam para a valorização assim como para a desvalorização do fragmento, entre outros.

Foi a partir dessas entrevistas com os corretores que, além de conhecer algumas estratégias espaciais, pudemos começar a apreender algumas generalidades de uma dinâmica mais global que não só ocorria no fragmento estudado como parecia ligar-se à produção imobiliária de outros espaços na metrópole, que potencialmente influenciava a própria dinâmica e realização dos negócios no fragmento. Liga-se a isso o fato de que grande parte dos empreendimentos lançados no Panamby haviam sido realizados pelas grandes incorporadoras/construtoras da cidade de São Paulo, sendo comercializados igualmente por empresas bastante conhecidas. Estas empresas mantêm entre si arranjos complexos, que se modificam em função de inúmeras variáveis, desde as contábeis, que mudam conforme o empreendimento, a situação e a política de mercado da empresa, até as mais estruturais, como o movimento do próprio mercado imobiliário na cidade, sua relação com o contexto macro-econômico, entre outros.



Sobre as características dos empreendimentos do Panamby, chamados pelos corretores como “produtos imobiliários”, podemos dizer que, no início, eram marcados quase que exclusivamente pelos chamados edifícios de “alto padrão”. Este tipo de empreendimento, segundo nos informaram os entrevistados, é caracterizado pelo elevado padrão de materiais utilizados nas construções e no acabamento, pelas suas dimensões geralmente acima de 300 m² de área útil, distribuída em 4 ou mais dormitórios, apresentando 4 ou mais vagas nas garagens, sendo construídos e comercializados por renomadas empresas do setor. A foto 8 ilustra as dimensões dos apartamentos que estão sendo construídos na área:

Foto 8 – Prédios de “alto padrão” no Panamby



Foto do autor. 25.04.07

Como no Panamby muitos empreendimentos são considerados de alto padrão, e revelam a presença das maiores empresas do setor imobiliário, reforçou-se o fato de que o processo em estudo realizava-se pela produção espacial do fragmento porém não estava circunscrito unicamente a ele, uma vez que as empresas ali atuantes também investiam em larga escala na produção de outros espaços na metrópole de São Paulo.

As estratégias de venda do espaço no Panamby, segundo pudemos entender pela fala dos corretores, está ligada ao que chamam de “diferenciais do bairro”, que seriam basicamente a oferta de áreas mais amplas (apartamentos com metragens maiores) com um suposto “contato com a natureza” representado pela baixa densidade de ocupação do bairro e também pela presença de algumas áreas “verdes”. Estes seriam elementos importantes para vender os apartamentos do Panamby com um patamar de valor do metro quadrado acima de uma média que poderia ser esperada para aquele lugar caso estes elementos não fossem “oferecidos”. É assim que os corretores identificam uma espécie de “limite geográfico” do Panamby, delimitado pela presença destes supostos “diferenciais” e “especificidades” do lugar. Mas haveria, ironicamente, uma contradição surgida da própria presença destes mesmos “diferenciais” para o avanço dos investimentos imobiliários no Panamby. Uma vez “vendido” como

espaço marcado pelo verde e por ser um espaço menos denso e ocupado, o crescimento do Panamby encontra-se limitado pelo elemento que é sua maior fonte de valorização, o verde, já que algumas restrições legais quanto a seu adensamento urbano e ao espaçamento entre os empreendimentos acarretam uma diminuição das possibilidades de construção em grande escala naquela região.

As dinâmicas de comercialização no Panamby seriam marcadas por uma procura considerável, mas com um “giro mais lento” do que aquele verificado no quadrilátero central (para o mesmo padrão de edifícios). Este “giro” a que se referem os corretores liga-se à velocidade das vendas, ou ao que poderíamos chamar genericamente de liquidez na comercialização. Assim, o ritmo das vendas de imóveis no Panamby seria linear, porém mais lento se comparado ao ritmo verificado no quadrilátero central, entendido como aquelas áreas mais valorizadas localizadas “do outro lado do Rio Pinheiros”, como Perdizes, Higienópolis, Itaim, Pompéia, Moema, Alto de Pinheiros, Jardins, Pacaembu, entre outras. Esta aproximação em relação ao tempo mais lento de realização das vendas foi importante para que iniciássemos uma compreensão diferencial e relativa a cerca do Panamby, no sentido de ser um novo espaço produzido como um bairro de “altíssimo padrão” em uma cidade cujas centralidades de valorização imobiliária residencial já eram bem constituídas.

Estes apontamentos sinalizam a existência, desde já, de uma dinâmica espaço-temporal envolvendo a relação entre a intensidade, velocidade e magnitude da realização econômica dos diversos empreendimentos imobiliários presentes em diferentes espaços da metrópole, muitas vezes administrados por uma mesma grande incorporadora/construtora. Assim, diferenças espaciais implicariam em diferenças temporais quanto à realização dos ciclos dos capitais das mercadorias-imóveis produzidas pelo setor imobiliário. Além disso, existiriam momentos de construção próprios de um empreendimento, que fazem variar a dinâmica de sua comercialização. Os ritmos e momentos de construção/venda de um empreendimento variam de acordo com uma série de atributos, com seu tamanho, preço, localização. Existem, grosso modo, três momentos principais na venda: o lançamento, o início das obras, a finalização/acabamento e a entrega do apartamento. É importante sublinhar que estamos nos referindo por ora à atividade de comercialização, portanto existem outras dinâmicas anteriores (principalmente a incorporação) que serão analisadas adiante.

Assim, geralmente cerca de 30% do total das unidades de um empreendimento são vendidas no momento do lançamento, quando, após ser lançado e antes que seja iniciada sua construção – período que dura cerca de 1 ano –, há uma baixa nas vendas, que voltam gradativamente a crescer durante a construção. Evidentemente este esquema de liquidez nas vendas não é idêntico para todos os tipos de produto imobiliário, nem para todas as localizações. A fala, citada a seguir, de Alberto Ferrari³⁷, nos permite vislumbrar algumas características quanto à liquidez dos empreendimentos, bem como nos mostra sua percepção particular sobre a necessidade de lidar com esse intervalo entre o lançamento e o início das obras (quando observa-se uma redução do volume de capital realizado pela venda):

“[...] Os menores têm uma liquidez mais rápida, principalmente se tratando do Panamby, como ela [a construtora Cyrela] não tem apartamentos pequenos aqui no Panamby, ou seja, está começando a ter agora, o Ventana é um deles, então a procura acaba sendo grande pelos menores, porque o valor dele é muito alto.”

Sobre essas questões, elaboramos algumas hipóteses de trabalho, que trataremos de expor mais detalhadamente no item 4 a seguir, que busca aprofundar a análise sobre a atuação imobiliária recente.

³⁷ Consultor imobiliário da Abyara Planejamento Imobiliário, que comercializa, no Panamby, o empreendimento “On the Park”, da incorporadora/construtora Cyrela Brazil Realty.

Por ora, registre-se que a fala de Ferrari entremostra a necessidade de uma diversificação dos padrões dos produtos imobiliários construídos e vendidos na região por parte das incorporadoras/construtoras como maneira de aumentar a velocidade de recebimento de suas receitas, e com isso assegurar um fortalecimento financeiro capaz de aumentar sua capacidade financeira para continuar realizando novos investimentos.

Em relação ao perfil dos compradores dos empreendimentos do Panamby e sua procedência profissional e geográfica, todos os corretores entrevistados indicaram que, na maior parte das vezes, se trata de profissionais liberais ou empresários, inclusive relacionando sua atividade a empresas localizadas tanto no Centro Empresarial de São Paulo (comentado anteriormente) quanto na região da avenida Berrini. Sobre as características dos compradores no Panamby, Ferrari nos refere que:

“[...] quem mora no Panamby geralmente morava no entorno, no Morumbi, cresceu aqui... mais ou menos na zona sul... aí ele acaba preferindo o Panamby por status mesmo, porque é um local bom, com qualidade de vida, agora tem realmente algumas pessoas que mudam [para o Panamby], o percentual é menor, mas sempre aparecem algumas pessoas que moram do outro lado e que passam a vir morar do lado de cá, mas é um percentual pequeno.”

É interessante constatar a forma de compra das unidades no Panamby, que, segundo os corretores, são pagas em um prazo bem mais curto, muito em função do tipo de empreendimento e do perfil dos compradores. Então os compradores pagam o empreendimento desde o lançamento e durante a obra, quitando integralmente o pagamento com a finalização desta última, que dura em torno de dois anos. Isto nos sugere a importância exercida pela produção de empreendimentos de “alto padrão” para a contabilidade das empresas incorporadoras/construtoras: a possível demora inicial nas vendas é compensada pela maior velocidade de realização de um grande volume de capital.

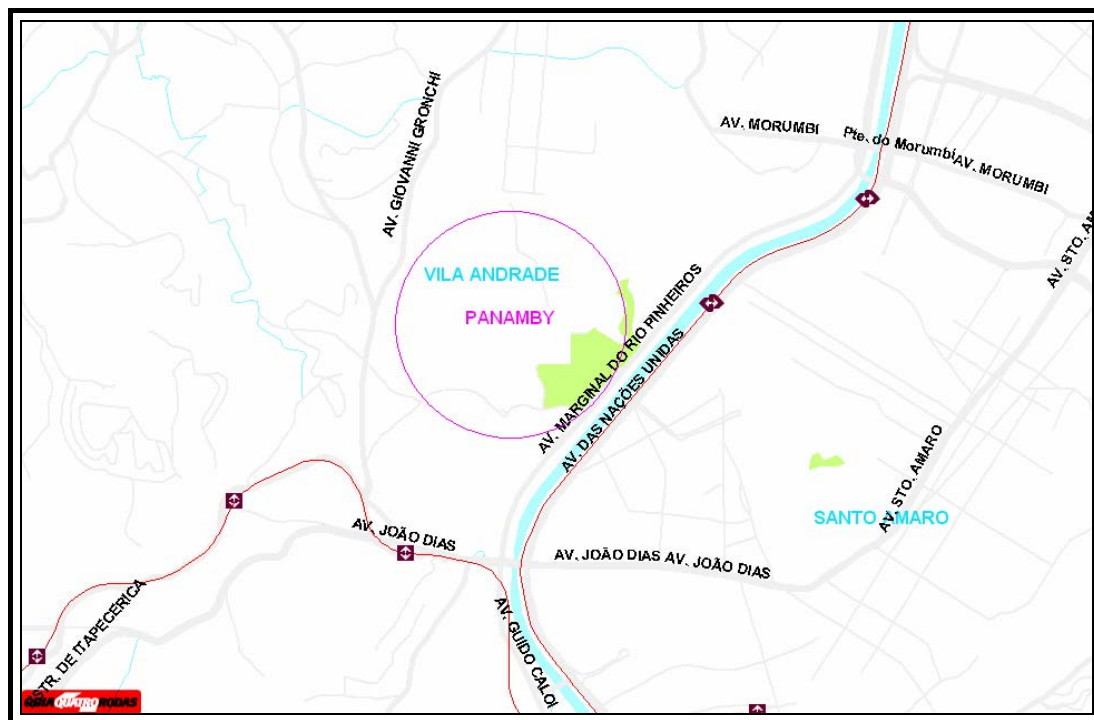
A composição dos preços finais de um empreendimento podem variar em um mesmo bairro de acordo com o seu padrão na qualidade da construção, no acabamento, sua localização e mesmo de acordo com a empresa que constrói. Os preços cobrados variam ainda de acordo com o estágio da obra: no lançamento são mais baratos, e depois há um acréscimo com as obras, sendo que a unidade já pronta é bem mais cara e deve ser adquirida praticamente a vista. O percurso global do capital realizado pela venda de uma unidade pela empresa comercializadora constitui um dos grandes embates ao “rastreamento” dos grandes fluxos no setor imobiliário. Somente em torno de 4 a 5% do valor total da venda permanece e se divide na empresa vendedora – subdividindo-se em parcelas para o corretor, para o gerente, para o diretor da empresa, etc. –, os outros noventa e cinco por cento do capital realizado na comercialização se dirigem à empresa incorporadora/construtora, que irá dispor deste capital conforme sua estratégia financeira.

Um traço marcante que pauta todas as falas dos corretores, em relação às possíveis barreiras encontradas pelo setor imobiliário para o melhor desenvolvimento de sua atividade no Panamby, foi a menção a problemas viários, como o excesso de fluxo de veículos em detrimento do “déficit” de grandes avenidas na região. Assim, os corretores identificaram o intenso tráfego de automóveis e as dificuldades de acesso – apenas as Pontes João Dias e Morumbi servem esta região, sendo distantes uma da outra e distantes relativamente do Panamby – decorrentes da ausência de grandes vias cortando seu perímetro, como uma verdadeira “barreira” em relação às vendas no “lado de cá” do Rio Pinheiros. O mapa 4³⁸ mostra essa ausência de grandes vias cortando o Panamby:

³⁸ Neste mapa as áreas em branco não representam uma ausência de vias e ruas locais.



Mapa 4 – Ausência de grandes avenidas ligando o Panamby às principais vias de circulação



Elaboração do autor. Fonte: Abril Guia de Ruas São Paulo 2005.

Portanto, um elemento geográfico bastante tradicional, o espaço da circulação, apareceu como um elemento de “desvalorização” imobiliária relativa do fragmento de estudo. Talvez a inexistência, até o presente momento, de empreendimentos comerciais no Panamby – que estavam previstos no Projeto Imobiliário e Urbanístico original – esteja de alguma forma associada a esta questão. Na verdade, o desenvolvimento e valorização imobiliária não apenas comercial mas também residencial parece estar atrelado às dificuldades da circulação viária na região.

Some-se a isso outro elemento: a localização do Panamby em relação às regiões mais valorizadas do ponto de vista residencial. Sua distância em relação às centralidades constituídas, sejam elas as do consumo, sejam da centralidade simbólica e cultural representada pelos bairros “nobres do quadrilátero central”, como os Jardins, Higienópolis, Itaim – bairros superequipados em termos de infra-estruturas urbanas, como linhas de metrô, de equipamentos culturais como cinemas, teatros, de serviços variados, entre outros. Assim, as estratégias de venda presentes no Panamby, face ao problema da distância, são retratadas por um corretor, Milton Marangon³⁹:

“[...] o valor do metro quadrado ainda aquém da região do lado de lá do rio (...) o valor do metro quadrado aqui ainda é um valor de metro quadrado melhor, que faz com que o comprador e que o investidor pesem na balança em comprar menos lá ou comprar mais aqui, “mais” que eu falo é metro quadrado aqui, mais metragem, com esse detalhe da pessoa ter que se locomover, passar pela ponte e... ou passar pelo túnel e tudo isso.”

Com isso, passamos a entender a importância de se forjar os “diferenciais” do Panamby, que se revelariam fundamentais para que as vendas ocorressem mantendo um patamar de valor elevado – considerando seu entorno intermediário – mesmo considerando sua localização “mais distante”. A

³⁹ Corretor da empresa Imóveis no Panamby.

estratégia, portanto, de oferecer apartamentos com metragens maiores e com valores inferiores ao das regiões constituídas caminha nesse sentido, como segue comentando Marangon:

“[...] o Panamby foi talvez um dos primeiros bairros a oferecer... o primeiro não, por que eu acho que Higienópolis tem bastante desse produto, ele foi um dos primeiros a oferecer um produto com espaço maior, conforto maior, um número de vagas de garagem (...) e eu vejo essas vantagens como um apelo para trazer o cliente pro lado de cá, um apelo de venda real, fazer a diferença, por que, poxa, eu não vou pro Morumbi, o Morumbi é um lugar longe pra caramba, é lá depois da ponte.”

Um outro elemento que atuaria em um possível “arrefecimento” da valorização na região do Panamby seria sua proximidade com as favelas da Peinha e de Paraisópolis, como de resto também com os limites da periferia. Não obstante estas implicações do ponto de vista da valorização/desvalorização, estes espaços empobrecidos articulam-se internamente (e dialeticamente) à existência do Panamby como um espaço para camadas bem mais ricas da população, já que aqueles espaços (favelas) se colocam antes de tudo como importantes fornecedoras da mão-de-obra para o funcionamento e manutenção dos empreendimentos construídos no Panamby, o que ocorre por meio da contratação de serviços como os de faxineiro, porteiro, babás, empregadas domésticas, seguranças, etc. Esta proximidade com tais áreas empobrecidas resulta em uma enorme preocupação em se “garantir uma segurança”, reforçando o caráter fechado e segregador destes espaços.

Nesta mesma direção, a fala do corretor Antônio Bezerra Bandeira⁴⁰ reforça a idéia de que o Panamby constituiu-se/constituiu-se como um **fragmento espacial** – produto da materialização de estratégias lógicas de reprodução econômica (respaldadas pelo Estado) –, quando observa a dinâmica da valorização do metro quadrado na região logo após a formação do FII Panamby e dos primeiros lançamentos. Bezerra comenta:

“[...] Sim, (...) de uma maneira geral o metro quadrado do Panamby ele foi... iniciou-se já com um valor bem mais alto que a região do Morumbi, então (...) quando a gente trabalhava a mil e quinhentos reais o metro quadrado da área útil no Morumbi, aqui se iniciou já com dois e quinhentos, então o Panamby de uma maneira geral ele puxou muito o metro quadrado desta região, incluindo o Morumbi, alguma parte do Morumbi e Vila Andrade, né.”

Em relação à valorização no Panamby adjacências, é importante notar que esteve apoiada muito fortemente em função de um suposto novo conceito de urbanização e de habitar a metrópole. Nos dizeres de Bezerra:

“[...] era um conceito de um bairro diferenciado que estava-se iniciando, e é claro que a medida que a população foi aceitando, foi vendo que era uma realidade, que não era apenas uma especulação imobiliária, isso foi valorizando, as pessoas que compraram apartamento naquela época tipo oitocentos mil reais hoje esse apartamento é vendido por um e meio a um milhão e seiscentos, então houve uma valorização muito grande por conta de um bairro que realmente... independente de que... era um novo conceito que estava se implantando no mercado, ele realmente veio a se tornar uma realidade.”

Sobre a trajetória dos investimentos imobiliários na cidade de São Paulo, é interessante notar um movimento importante de deslocamento espacial das grandes incorporadoras/construtoras em busca de terrenos disponíveis para a expansão/continuidade de seus negócios, o que situa o sentido da produção do fragmento-Panamby. Segundo Bezerra:

⁴⁰ Corretor da Lopes Consultoria Imobiliária no empreendimento “Leeds Hall”, da incorporadora/construtora Company S.A.



“[...] há alguns anos atrás as grandes construtoras que construíam do outro lado, por exemplo, só para citar a Cyrela, a Lindenberg, que são construtoras de um conceito muito elevado (...) elas não tinham disposição nenhuma de vir pra cá, hoje elas já estão. Do outro lado Jardins, é Higienópolis, (...) então empresas que estavam há muitos anos no mercado (...) hoje, nos últimos cinco ou seis anos já estão aqui nessa região construindo apartamentos (...) então isso ajudou a valorizar, por que são empresas de um conceito de construção muito alto.”

A vinda das grandes construtoras para “o lado de cá” do Rio Pinheiros pode ser compreendida, em si mesma, como uma estratégia de abrir uma espécie de “campo de prospecção” de novas valorizações ou de valorizações futuras, a partir da produção inicial de um novo espaço na metrópole que comportasse perspectivas de uma rápida expansão de grandes investimentos imobiliários, paralelamente àqueles investimentos que já vinham sendo realizados em outros espaços da metrópole, notadamente no “quadrilátero central”. Podemos pensar, com isso, que a valorização do Panamby foi estrategicamente arquitetada pelos grandes grupos do setor imobiliário da cidade de São Paulo em conjunto com o capital financeiro, visando sua necessidade de continuar produzindo para reproduzir-se. Neste sentido, o momento em que é constituído o FII Panamby parecer ser aquele no qual esta estratégia realiza efetivamente a valorização do solo. Além disso, a própria cidade passa a ser encarada como uma estratégia para a reprodução dos negócios imobiliários, haja vista que as grandes incorporadoras/construtoras investem em diferentes lugares da metrópole simultaneamente, administrando a realização de diversos ciclos do capital representados por cada empreendimento.

As características do mercado imobiliário do Morumbi – apesar de ter se dinamizado bastante com os empreendimentos do Panamby – seguem sendo “mornas”, segundo os corretores, apresentando uma constância, porém sem grandes explosões. Esse mercado, que envolve a venda e a revenda de imóveis, tem sido, no entanto, mais “aquecido” para os empreendimentos de alto padrão, segundo Marangon:

“[...] o Morumbi, como um todo, sempre foi um mercado morno. O Morumbi, em comparação à Perdizes, Moema, Campo Belo, Brooklin, ele sempre teve uma demora maior para a colocação do produto no mercado, mas dependendo do produto, que existe ainda a necessidade de alguns produtos que não existem, esse retorno é rápido. Agora, dentro do padrão que é feito atualmente, que é o alto padrão, apartamentos, vamos dizer, a partir de trezentos metros, aí isso é mais rápido.”

Um conjunto de questões derivou destes apontamentos anteriores, que, ao considerar as características próprias da dinâmica imobiliária, indicava também a perspectiva de sua articulação com o capital financeiro. Neste sentido, compreender como era possível a produção simultânea de edifícios em São Paulo por parte de uma mesma empresa, diante dos grandes volumes de capital a serem investidos tanto na incorporação quanto na construção, colocava-se como uma questão. Os diferentes “momentos” dos diversos empreendimentos, construídos simultaneamente na metrópole, assim como suas características e articulação com a esfera financeira, corresponderia a alguma dinâmica ou estratégia espacial dos capitais?



4.3 - ALAVANCAGEM FINANCEIRA DO IMOBILIÁRIO: ESTRUTURAÇÃO ATUAL DAS GRANDES EMPRESAS, ABERTURA DE CAPITAL E DINÂMICAS DE INCORPORAÇÃO DO SOLO (A VISÃO DAS INCORPORADORAS/CONSTRUTORAS)

Através de entrevistas com empresários e participações em reuniões corporativas de algumas grandes empresas incorporadoras/construtoras atuantes em São Paulo – Gafisa S.A., Company S.A. e Adolpho Lindenberg Construtora –, foi possível para nossa análise obter um conhecimento mais aproximado das dinâmicas, estratégias e movimentos atuais do setor imobiliário. Antes de tudo, havia a constatação de mais um (novo) passo das empresas incorporadoras/construtoras na direção de obterem novas formas de captação de recursos para suas atividades junto ao mercado de capitais. Vale lembrar que esse movimento de aproximação com o mercado de capitais é recorrente ao setor imobiliário, uma vez que instrumentos apresentados neste trabalho, como os Fundos de Investimento Imobiliário e os Certificados de Recebíveis Imobiliários, já vinham sendo utilizados há pelo menos treze anos. Cobia levantar e aprofundar, portanto, a seguinte questão: qual é o significado da abertura de capital das grandes incorporadoras/construtoras em termos de sua estratégia financeira, e quais seriam as possíveis relações/avanços entre essa estratégia e aquelas relativas às operações envolvendo os FII's e os CRI's?

Neste sentido, para que possamos prosseguir nesta investigação, faz-se necessário introduzir alguns elementos próprios da atuação recente das maiores empresas incorporadoras/construtoras. Destacaremos, inicialmente, os conteúdos apreendidos em uma reunião específica, a Apimec⁴¹/Company 2006⁴², que se mostram centrais para que possamos expor alguns pontos – a partir de um caso particular que certamente expressa tendências em relação à estruturação e aos movimentos das maiores empresas – que serão posteriormente verticalizados em nossas reflexões através de uma análise apoiada em entrevistas realizadas.

Nesta reunião foram apresentados os resultados financeiros da empresa Company S.A. no primeiro trimestre daquele ano. Vale reconhecer um aspecto importante, relacionado ao fato de que esta empresa é uma *holding* controlada por um grupo controlador, a Company Participações, que detém 51% das 36.003.030 ações distribuídas pela empresa, portanto exerce o controle sobre outras empresas do grupo através da posse majoritária das ações. Os objetivos deste grupo controlador não estão voltados à produção de nenhuma mercadoria ou serviço específico, mas à centralizar o trabalho de direção das atividades. É importante ter em vista que esta forma de organização empresarial (*holding*) representa um dos estágios mais avançados de concentração de capital, e permite um controle de capital total bem maior que aquele referente ao seu próprio capital, possibilitando potencialmente a obtenção de elevados lucros.

Curiosamente, o movimento da Company referente à distribuição primária de ações representativas de seu patrimônio a serem negociadas pelo mercado secundário (balcão) na BOVESPA, já havia surpreendido os investidores e os próprios diretores do grupo majoritário. A surpresa deveu-se às fortes oscilações nas cotações/valorizações dos seus títulos, frutos de instabilidades nos mercados financeiros naquela época, conforme o quadro 2 abaixo demonstra:

⁴¹ Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais. Seu perfil institucional, conforme material coletado na reunião, revela que a Apimec é uma entidade de pessoas físicas, com fins técnicos, não lucrativos, sendo composta de profissionais de investimentos distribuídos pelo país. Seus analistas concentram-se nas seguintes atividades: análises de renda variável e de crédito, consultores financeiros, gestores de renda variável, profissionais de financiamento, de fundos de pensão e de relações com investidores.

⁴² Reunião realizada no dia 30/05/06.

Quadro 2 – Variação na cotação das ações

As novatas que mais perderam		
Empresa	Setor	Variação*
<i>Company</i>	<i>Construção</i>	-27,5%
Randon Participações	Veículos e peças	-23,8%
Submarino	Comércio	-22,3%
Contax	Outros	-20,8%
<i>Cyrela Realty</i>	<i>Construção</i>	-20,4%
Cosan	Alimentos e bebidas	-16,6%
<i>Rossi Residencial</i>	<i>Construção</i>	-14,3%
American Banknote	Impressos	-14,3%
Localiza	Transportes e serviços	-13,9%
Porto Seguro	Finanças e seguros	-13,4%
(*) No período entre 10 e 26 de maio de 2006		

Fonte: Economática

As falas dos diretores da Company S.A., uma empresa caracterizada por ser uma “agenciadora de contratos” e que vende apenas sua “capacidade de gerir uma empresa imobiliária em São Paulo”, caminharam na direção de expor aos analistas as estratégias centrais da empresa, que estavam calcadas no aumento de sua participação integral na atividade de incorporação. Isto nos fazia compreender em parte o fato dessa empresa não imobilizar grandes parcelas do seu capital em capital constante (maquinários), fato que seria explicado, por sua vez, pela sua necessidade sempre presente e crescente de um excedente disponível para a aquisição de mais matérias-primas, que são os terrenos.

Segundo frisaram, a incorporação é a atividade imobiliária que possibilita maior extração de lucro, até mesmo mais que a atividade da construção, porém, por demandar grandes volumes de capital, são estabelecidas parcerias com outras incorporadoras a fim de mitigar os riscos de descapitalização da empresa. Comparando a política de incorporação da Company S.A. com empresas concorrentes como Cyrela Brazil Realty e Gafisa S.A., nos foi informado que, diferentemente daquelas, a empresa não realiza o que é chamado de *land bank* ou banco de terrenos, pelo perigo de um “modismo” no setor de imóveis que poderia inviabilizar o lançamento de alguns tipos de produtos em certas localizações já “adquiridas”. Era preciso “ter intuição para perceber a vocação do terreno”, “vocação” esta que seria atribuída conforme “a moda” ou a “necessidade” do mercado no momento⁴³.

A relevância da atividade de incorporação fica mais clara quando examinamos alguns números da Receita Bruta da Company S.A. no ano de 2005: do total de R\$ 156 milhões, 67% haviam sido originados pela atividade de incorporação e 33% foram originados pela atividade de construção, sendo que o ideal seria alcançar um “mix” entre as duas atividades com a seguinte proporção: 80% para incorporação e 20% para construção. Também foi reconhecida uma “condição desigual” na atividade imobiliária, na qual o comprador paga a mercadoria-imóvel em um longo período (15, 20 anos), enquanto a incorporadora/construtora deve despende um grande volume de capital em apenas 3 anos para a construção, e destacou-se o papel dos CRI’s na atenuação dessa desigualdade, já que este instrumento

⁴³ Sobre essa questão, foi dito que a cidade de São Paulo seria formadora dessa moda, e que, portanto, a empresa deveria atuar neste mercado que conhece há quase 25 anos, e que representa sozinho o volume de todo o mercado imobiliário do Estado do Rio de Janeiro somado ao da Região Nordeste.



transfere o cliente para o banco, possibilitando que a empresa pegue o capital adiantado e deposite no caixa para investir mais.

Entre as outras estratégias para o “crescimento com lucratividade”, aliadas ao aumento da participação da empresa nas incorporações, estariam a expansão das parcerias com outras incorporadoras/construtoras⁴⁴, a “expansão geográfica seletiva” e o investimento não apenas nos mercados de alta renda como também nos de média renda. Esta última pode ser entendida a partir da perspectiva futura de saturação relativa da oferta no mercado imobiliário de apartamentos de 4 dormitórios frente à sua capacidade de absorção, já que este tipo de produto imobiliário estaria chegando ao “auge do seu *boom*” e com isso sinalizando a necessidade de se iniciar uma diversificação no segmento da produção de apartamentos residenciais. Os investimentos em empreendimentos de “médio padrão” – que estão longe de significar um abandono em relação aos investimentos de alto padrão – seriam beneficiados pelo fato de que as linhas de financiamentos aos mutuários com esse perfil de renda configuram-se como o foco atual dos bancos, significando, em última instância, a garantia de fornecimento de crédito aos compradores dos produtos de “médio padrão”. Quanto à “expansão geográfica seletiva”, podemos retomar a idéia de que a produção do espaço capitalista deve se localizar em regiões cuja valorização se ache consolidada, em elevação efetiva ou em perspectiva de valorização futura. Essas regiões valorizadas se caracterizam por uma centralidade do ponto de vista dos grandes investimentos de capital no espaço – tanto investimentos estatais em equipamentos urbanos quanto investimentos imobiliário-financeiros propriamente ditos – que criam, de modo geral, as possibilidades de garantir uma realização mais veloz dos ciclos dos capitais investidos, justamente pela acumulação/concentração de capital requerida pelo próprio capital em seu movimento de expansão/reprodução.

Quando analisamos do ponto de vista da estrutura organizacional da empresa, vemos que o quadro de funcionários da Company S.A. possui cerca de 600 profissionais, quando o número de trabalhadores mensalistas contratados pelo regime de terceirização pode chegar a 3.000. Assim, a imobilização do capital da empresa em capital variável pode ser mais bem controlada pelo regime de terceirização, cujas flexibilizações quanto aos direitos trabalhistas são já amplamente conhecidas. Não obstante, o peso da mão-de-obra no que chamaram de “cadeia produtiva” da construção, ainda representaria um percentual elevado, cerca de 40% do custo final.

Quanto à participação da empresa no mercado imobiliário de incorporação/construção como um todo, tínhamos a seguinte situação para o ano de 2005: A Company S.A. aparecia em terceiro lugar, com 3,5%, sendo que a Cyrela Brazil Realty liderava com 5,2%, seguida pela Gafisa S.A. com 4,5%. Ao analisarmos o mercado imobiliário da incorporação/construção mais atentamente, notamos algumas características próprias. No ano de 2005, as dez maiores empresas do setor detinham 28% do volume global dos negócios, tratando-se, portanto, de um mercado ainda pulverizado na cidade de São Paulo, que possui mais de 500 empresas do setor. Todavia, quando analisamos retrospectivamente a situação deste mesmo mercado para o ano 2000, podemos apreender um movimento tendencial de concentração deste mercado, já que naquele ano (2000) as dez maiores empresas detinham cerca de 20% do mercado, 8% a menos se comparado aos dados referentes a 2005. Este movimento tendencial de concentração pode ainda ser considerado lento, mas pensamos que os processos de pulverização dos capitais concentrados

⁴⁴ Atualmente a Company S.A. mantém parceria com as seguintes empresas incorporadoras: Redevec, Tishman Speyer, Brascan Imobiliária Incorporações S.A., Klabin Segall, Helbor Empreendimentos Imobiliários Ltda., Mofarrej Empreendimentos e Patrimônio.



destas empresas, representados pela colocação de ações junto à BOVESPA, pode trazer uma aceleração do movimento de concentração dos capitais através do aumento de fusões e compra de empresas.

O diretor administrativo-financeiro e de relações com investidores⁴⁵ da mesma companhia (Company S.A.), Rogélio Tolosa, contextualiza este quadro de mudanças recentes ocorrida no setor imobiliário, chamando a atenção para o fato de que a combinação do declínio dos juros e o aumento da disponibilidade de financiamento – para a produção e para o comprador – vem provocando um aumento substancial das ofertas. As empresas teriam conseguido se capitalizar e se alavancar financeiramente principalmente com o processo de abertura de capital, já que a pequena oferta de crédito até então disponibilizada para o setor não permitia um tal fortalecimento. Esta mudança atual, descrita por Tolosa abaixo, mudou a situação das empresas em termos de sua estruturação e do direcionamento de seus produtos:

“[...] como a gente tinha que financiar a compra do terreno, a construção e o comprador, todas as empresas se voltaram para o alto padrão, porque o comprador de alto padrão pode pagar mais rápido, então era muito melhor eu financiar uma pessoa que pudesse me pagar em três, quatro anos do que uma que precisasse de dez, quinze anos (...). A segunda característica, além do alto padrão, é que a gente tem um monte de construtora e incorporadora no Brasil, todas pequenas, porque elas não conseguiam ser do tamanho que podiam ser e sim do tamanho que o seu capital de giro permitia. Essas duas características geraram um círculo perverso na construção civil que era o seguinte: a empresa não conseguia crescer porque não tinha acesso ao capital, não conseguindo crescer ela não se profissionalizava, e nós tivemos nos últimos anos do Brasil um círculo em que as empresas morriam com o dono. Com o acesso ao capital, que agora nós estamos tendo, a juros compatíveis, o que está acontecendo é que as empresas que conseguiram se capitalizar com essa onda de abertura de capital ou mesmo de empréstimos compatíveis em termos de prazo e custo, estão conseguindo crescer muito rapidamente, aumentando a oferta num primeiro momento.”

A importância do aumento da oferta de crédito aos compradores pelo setor financeiro, a partir de um aumento das condições de prazo, juros, maior porcentagem de financiamento sobre o valor comercializado e diminuição de restrições como comprovações de renda, também são encaradas como fundamentais para o crescimento do setor em um contexto de baixo crescimento do país. O significado mais interno do processo de abertura de capital das empresas como forma de alavancagem financeira é explicada por Tolosa da seguinte maneira:

“[...] a abertura de capital... você está fazendo um equilíbrio de tal maneira que aumenta a base do seu capital e que aumenta a sua capacidade de endividamento, como essa é uma indústria de capital intensivo, não dá para você fazer tudo, alavancar tudo com dinheiro emprestado, então a participação de capital de fora, ou seja, você arrumar sócio, na nossa opinião é muito mais salutar do que você simplesmente alavancar e ter que pagar juro [nos bancos], então a gente imagina que o equilíbrio perfeito é aumentar capital, que aumenta sua capacidade de alavancar, que permite que você cresça. Então eu acho que o crescimento do nosso negócio depende dessas variáveis.

[...] a empresa tinha um capital, ela emitiu novas ações, esse dinheiro veio para o caixa da empresa, portanto ela aumentou significativamente a liquidez e a capacidade de crescer. E esse dinheiro nunca mais sai, ele vai ficar aí, tanto faz se a ação vai para zero ou para cem reais.”

⁴⁵ A função de Relação com os Investidores (RI) está imersa no plano da chamada governança corporativa, e é caracterizada como sendo uma atividade “metade finanças, metade comunicação”, já que os diretores de RI são responsáveis por informar periodicamente aos investidores e analistas as estratégias financeiras e operacionais da empresa.



Em relação às novas formas de captação financeira, incluída a distribuição das ações em bolsa, e sua relação com o fortalecimento da capacidade da empresa em realizar a compra de terrenos para a incorporação – que é atualmente a atividade principal das grandes empresas –, Tolosa comenta:

“[...] Bom, para a incorporação, para a compra do terreno e os gastos iniciais de lançamento tem empréstimos hoje de longo prazo, mas eu diria que foi mais usual foi a abertura de capital, foi captar não dívida mas captar através de ações, você aumentar a sua sociedade. Acho que esse foi o primeiro movimento que aumentou a capacidade de compra de terreno e lançamento, o segundo movimento é o aumento do crédito imobiliário para a construção, através de recursos do SFH, do Sistema Financeiro da Habitação, então isto financia a exposição de caixa durante a obra, e finalmente você tem o repasse, ou seja, você pega o cliente e repassa para o banco através dos Certificados de Recebíveis [CRI’s].”

É interessante perceber que as empresas combinam diversas formas de acesso ao capital financeiro nos diferentes momentos de sua atividade; neste sentido, a abertura de capital aumenta a estrutura de capital da empresa voltada principalmente para a incorporação de novos terrenos, enquanto para o processo de construção dos edifícios as empresas buscam financiamentos “mais baratos” junto ao Sistema Financeiro da Habitação (mais uma vez o Estado!). Tais empréstimos do SFH, que chegam a significar um financiamento de até setenta por cento da obra, aumentam diante da elevação da base de capital e consequente elevação da capacidade de endividamento propiciada na abertura, fornecendo os recursos necessários para incrementar o capital de giro da empresa e permitir a continuidade das construções.

Todo este novo movimento de articulação entre os capitais acarreta mudanças na própria estrutura e funcionamento das incorporadoras/construtoras, que, conforme já comentado, passam a desempenhar muito mais uma atividade de gestão-administração que propriamente de construção. É neste sentido que Tolosa argumenta:

“[...] na verdade a nossa filosofia é igual montadora de automóveis, você veja bem, ela compra o pneu da Pirelli, a roda da Fumagalli, às vezes nem o motor ela faz, o motor é da MWM, o câmbio é da Clark, o vidro é da Blindex, o banco é da Recaro, daí ela bota tudo junto e te entrega. O que ela fez? Ela fez o produto, ela fez o marketing, ela fez o gerenciamento da produção, que é um segredo importante, não é, para estar as coisas certas na hora certa no custo certo (...) para isso, vamos dizer, não é uma coisa simples, você tem que ter muita tecnologia e planejamento para fazer as coisas funcionarem na hora certa do jeito certo, no custo certo, com qualidade e com pontualidade.”

Segundo o diretor da empresa Adolpho Lindenberg Construtora⁴⁶, Adolpho Lindenberg Filho, a grande incorporadora/construtora contrata o serviço de pequenas empresas empreiteiras para realizar partes das obras, colocando-se assim como empresas terceirizadas e “fornecedoras” de serviços especializados para a primeira. O trabalho da incorporadora está ligado ao negócio em si, sendo que o desenvolvimento dos projetos de arquitetura, elétrica, hidráulica, estruturas são igualmente contratados junto a escritórios especializados, ficando a cargo das pequenas empreiteiras a realização do trabalho “mais braçal” da construção civil. A contratação destas empreiteiras varia de empreendimento para empreendimento, seguindo as estratégias (de controle e de poder de barganha) das incorporadoras em relação a estas empresas menores. Segundo Lindenberg Filho:

⁴⁶ A Adolpho Lindenberg Construtora foi a primeira empresa que fez abertura de capital, em 1972, sendo uma empresa que já passou por altos e baixos no mercado, entrando inclusive em concordata. Hoje, esta empresa possui capital fechado e coloca como meta, segundo nos foi relatado, abrir novamente no futuro seu capital.



“[...] Tem ‘n’ empresas, mesmo por que nós temos feito grupos de três empresas que a gente faz uma rotatividade com elas para não ficar na mão de uma só, né, então quer dizer, normalmente é uma seqüência, um faz estrutura, na próxima obra é uma outra empresa que faz estrutura para a gente sempre ter umas três empresas trabalhando conosco, né, três de estrutura, três de hidráulica e elétrica, para a gente conseguir aferir preço e também saberem que existe uma concorrência.”


É assim que a expressão *expertise* se coloca justamente como esse conhecimento que incluiria essencialmente uma “habilidade” no desenvolvimento da atividade de incorporação. Em relação à natureza e importância da incorporação, bem como das características da *expertise* de mercado da empresa, Tolosa nos aponta que:

“[...] A atividade de incorporação é a atividade clássica de você fazer uma pesquisa, definir o produto que hoje o mercado está comprando, os americanos dizem que você tem que acertar três ‘p’s’ numa incorporação imobiliária, que é place, product e price, ou seja, se você tiver um equilíbrio entre o local, o preço e o produto você certamente terá um empreendimento de sucesso.”

Outros empresários definem a incorporação como o processo em que as companhias compram um terreno incorporando-o a um projeto que visa vender unidades imobiliárias por preços lucrativos. Assim, haveriam os seguintes movimentos na atividade de incorporação: compra do terreno, desenvolvimento do projeto, lançamento e venda do empreendimento, e em seguida – já fora da incorporação – viriam a construção e entrega da obra.

Sobre esta dinâmica, Tolosa explica que os custos de incorporação variam muito de local para local, sendo realizado através de parcerias que visam mitigar os riscos do negócio, além de representarem (as parcerias) uma soma de marcas. A variação e o peso financeiro do terreno para os negócios é exemplificada pelo fato de que, nas proximidades da avenida Paulista, seu custo chega a significar de sessenta a sessenta e cinco por cento do volume total do negócio, enquanto no Morumbi essa proporção cai para perto de vinte por cento – sendo que o ideal desta proporção preço do terreno/custo total da obra seja de até trinta por cento. É neste sentido que haveria uma certa “ciência” envolvendo uma série de estudos sobre a viabilidade da realização lucrativa dos negócios, em função de uma comparação entre o custo total de incorporação (custo do terreno, custos de construção, despesas pré-incorporação) e a expectativa do valor geral de vendas (VGV). Neste estudo, chamado de estudo estático, haveriam condições mínimas para a realização do negócio, segundo expectativas de lucratividade e taxas internas de retorno, que, para a Company S.A., devem corresponder a um lucro mínimo de 20% sobre o VGV (e de 100% sobre o valor do terreno). Um exemplo deste estudo da empresa – um terreno reprovado para a compra – é observado a seguir na figura 1:

Figura 1– Estudo Estático da Company

Company S.A. 		ESTUDO ESTÁTICO		22/1/2007	
TERRENO					
1.1	Nome: RUA DA ALEGRIA - II				
1.2	Operação Urbana:		Preço: R\$	-	ICEPAC
1.3	Área - GLOBAL:	4.227,00 m ²			
1.4	Preço Total:	R\$ 2.500.000,00	Preço: R\$	591,44	/m ²
1.5	Condições de Pagamento:	R\$ 416.666,67	ato		
	Obs.: Pagamento das parcelas 1 + 5	R\$ 416.666,67	30 dias		
		R\$ 416.666,67	60 dias		
		R\$ 416.666,67	90 dias		
		R\$ 416.666,67	120 / 150 dias		
PROJETO					
2.1	Área de Prefeitura:	23.301,34 m ²			
2.2	Área Equivalente:	25.631,47 m ²	C.A. máx.	3,00	
2.3	Área Privativa:	13.315,05 m ²	C.A. bás.	2,00	
2.4	Área útil - apto:	96,49 m ²			
2.5	Quantidade:	138,00	aptos		
CUSTO DE CONSTRUÇÃO					
3.1	Área de Prefeitura:	23.301,34 m ²			
3.2	Estimativa do Custo:	R\$ 900,00 /m ²	850	R\$ 850,00/m ²	
3.3	Custo Estimado da Obra:	R\$ 20.971.203,75			
DESPESAS PRÉ - INCORPORAÇÃO					
4.1	Projeto Prefeitura:	R\$ 345.102,13	Preço: R\$	850,00	/m ²
4.2	Paisagismo:	R\$ 30.000,00			
4.3	Custo de Aprovação:	R\$ 25.000,00			
4.4	Emolumentos:	R\$ 25.000,00			
4.5	ITBI	R\$ 50.000,00	ITBI:	2,00%	
4.6	CEPAC's:	R\$ -	Qdt:	0,00	CEPAC's
4.7	Registro de Incorporação:	R\$ 39.845,29			
4.8	Advogados:	R\$ 28.000,00			
4.9	Outorga Onerosa:	R\$ 380.430,00	Fp:	0,60	Coef.: 1,00 IPTU: R\$ 300,00
4.10	Corretagem de terreno:	R\$ -	Aquisição - Sinal:	0,00%	
4.11	Desp. Pré-Incorporação - TOTAL:	R\$ 923.377,42			
V. G. V. - VALOR GERAL DE VENDAS					
5.1	Área de Vendas - Privativa:	13.315,05 m ²			
5.2	Preço médio de vendas:	R\$ 2.600,00 /m ²	2540	R\$ 2.540,00/m ²	
5.3	V.G.V. - Global:	R\$ 34.619.130,00			
DESPESAS DE INCORPORAÇÃO					
6.1	Corretagem de Vendas - aptos:	R\$ 1.246.288,68	Corretagem:	3,60%	
6.2	Propaganda / Marketing:	R\$ 1.384.765,20	P&M:	4,00%	
6.3	PIS:	R\$ 225.024,35	PIS:	0,65%	
6.4	Cofins:	R\$ 2.198.314,76	Cofins/IR:	6,35%	
6.5	ISS:	R\$ -	ISS:	0,00%	
6.6	Desp. Incorporação - TOTAL:	R\$ 5.054.392,98			
RESULTADO					
7.1	Receita GLOBAL - V.G.V.:	R\$ 34.619.130,00			
7.2	Terreno:	R\$ 2.500.000,00	Permuta:	0,00%	
7.3	Custo de Construção:	R\$ 20.971.203,75	Área Útil - Permutada:	0,00 m ²	
7.4	Despesas de Pré-Incorporação:	R\$ 923.377,42	Qtidade Aptos - Permutada:	0,00 Qtidade	
7.5	Despesas de Incorporação:	R\$ 5.054.392,98			
7.6	Receita - COMPANY:	R\$ 5.170.155,85			
ANÁLISE DE RESULTADO					
8.1	% sobre o valor do Terreno:	206,81%	OK	Obs.: Condição Mínima - >= 100%	
8.2	% sobre o V.G.V.:	14,93%	Não OK	Obs.: Condição Mínima - >= 20%	

Interessante notar que o terreno em questão seria comprado por um valor equivalente a R\$ 591,44/m², apresentando um custo estimado de R\$ 900,00/m² (depois corrigido para R\$ 850,00/m²). No momento das vendas das unidades prontas, o valor do m² subiria para R\$ 2.600,00 (corrigido para R\$ 2.540,00), um valor cerca de 350% maior daquele valor cobrado pela compra do terreno, e quase 200% maior que o valor do custo de construção por m² (R\$ 900,00). Mesmo apresentando estes números aparentemente interessantes, este terreno foi descartado pela empresa, o que nos indica que elas trabalham com números ainda “melhores”.



Gustavo Feitosa Felizzola, diretor de RI da Gafisa S.A., descreve a importância deste estudo de viabilidade dos terrenos a serem incorporados:

“[...] a Gafisa só compra terrenos que tenham indicadores mínimos de retornos e margens, tá, mas no fundo no fundo o que ajuda bastante também é a localização do terreno, ou seja, essa área é uma área que a gente acredita que vai dar um potencial baseado em estudos que a gente fez? Se sim, a gente compra, se não, a gente não compra.”

Em relação às estratégias de incorporação, que são estratégias também espaciais, há que se fazer alguma distinção entre as incorporações para construções destinadas para fins residenciais e aquelas destinadas para atividades comerciais. Segundo Felizzola:

“[...] a dinâmica do comercial é totalmente diferente, por exemplo, no comercial o comprador não compra imóvel na planta, só compra depois de pronto, no residencial o comprador compra na planta, no comercial você tem que construir primeiro, ou seja, tem uma necessidade de capital de giro muito maior do que o residencial. No comercial você não tem um SFH por exemplo, que é uma linha de crédito barata, no residencial tem, a venda no comercial é totalmente diferente do residencial, pois se trabalha com corretoras, com pessoa física, no comercial é totalmente diferente, são grandes empresas trabalhado com grandes corporações, que são as empresas que vão comprar/alugar os imóveis, no comercial uma boa parte desse negócio é de aluguel, e nossa estratégia [da Gafisa] é não ter ativos, ou seja, a gente quer incorporar pra vender, não incorporar pra alugar.”

Estas seriam algumas diferenças gerais entre os tipos de mercado e produto, e estas diferenças fazem (hipoteticamente) com que variem as estratégias espaciais conforme o empreendimento. Assim, os empreendimentos comerciais seriam um pouco mais dependentes de uma localização específica na metrópole: o eixo terciário-moderno da Faria Lima-Berrini-Marginal Pinheiros; não obstante o fato de haver também uma centralidade residencial do ponto de vista da maior valorização, conforme ainda discutiremos mais detalhadamente.

Seguindo na exposição das possíveis estratégias espaciais dos investimentos imobiliários para a produção residencial, Tolosa nos informa que a Company S.A. procura não concentrar muito seus investimentos em apenas alguns poucos bairros, diversificando assim seus investimentos. Como será melhor analisado no capítulo 5, esta estratégia espacial de diversificação dos lançamentos das incorporações em São Paulo realmente irá corresponder não apenas à ação desta empresa, mas também a algumas outras, sendo fundamental para integrar nossa compreensão sobre a produção capitalista do espaço. Existiria ainda um movimento importante associado a isto, que é “abertura” de frentes ou pólos de investimentos em regiões novas do ponto de vista do recebimento mais sistemático dos investimentos bem como da alteração mais substancial do patamar dos valores do metro quadrado praticado pelo mercado nessas novas regiões. Exemplos listados por todos os entrevistados como “áreas de expansão” da atividade imobiliária foram as regiões do ABCD, além de Osasco e Guarulhos, e também Vila Madalena, Barra Funda, Vila Leopoldina, Campo Belo, Ipiranga, Cambuci, e também cidades próximas (estratégia da Adolpho Lindenberg Construtora) a São Paulo, como Santos, Jundiaí, Campinas, ou mesmo mais distantes, como São José do Rio Preto e Ribeirão Preto. A diversificação espacial como estratégia das incorporadoras/construtoras chega a levar investimentos para algumas capitais de outros Estados, como é o caso da Gafisa S.A.. Ainda sobre essa diversificação espacial como estratégia da incorporação, Felizzola aponta:



“[...] No residencial você tem vinte cidades dentro de São Paulo, você tem Morumbi, você tem o Alto da Lapa, que é uma área em franco desenvolvimento (...) você não fica tão restrito, em São Paulo você tem várias regiões em desenvolvimento correndo paralelas, você tem diversas dinâmicas andando ao mesmo tempo, e você evita risco, né, ou seja, concentração leva a um determinado risco.”

Mas mesmo no interior dos investimentos residenciais, haveria uma distinção e uma relação importante entre os tipos de produto e a velocidade, volume e margens de lucratividade. Os chamados apartamentos de alto padrão, localizados preferencialmente na centralidade de valorização imobiliária residencial – que segue de perto o eixo financeiro –, apresentam *margens* melhores de retorno, enquanto os apartamentos menores, localizados fora desta centralidade, representam um *volume* de negócio maior, já que a quantidade de unidades comercializadas nestes empreendimentos é bem maior que aquela vendida naqueles de alto padrão (melhor localizados). Mas um outro fator que atuaria na composição das estratégias espaciais dos investimentos nestes tipos de padrões diferenciados é o fato de haver, em São Paulo, uma “raridade” de terrenos passíveis de ser incorporados em áreas de maior valorização. Isto nos ajudaria a pensar inclusive essa diversificação/desconcentração espacial dos investimentos que foi observada pelos empresários. Nos dizeres de Lindenberg Filho:

“[...] Hoje no momento terreno é muito mais difícil do que arrumar dinheiro, tendo um bom terreno você arruma dinheiro, há tempos atrás era o contrário, você precisava de dinheiro e tinha terreno, né, mas no momento hoje o terreno é mais difícil, você tem um terreno razoável, por que bom já é difícil de achar em São Paulo, um terreno razoável o número de empresas em cima é muito grande, então é muito difícil a compra.”

Já Felizzola chama a atenção para uma outra prática/estratégia comum que objetiva dinamizar as incorporações e também diminuir os riscos envolvidos na não realização (a contento) da lucratividade representada pelo negócio imobiliário: a permuta financeira:

“[...] tem a permuta, ou seja, quando eu dou unidades do futuro empreendimento a ser lançado como pagamento, o dono do terreno que é o meu parceiro nessa permuta, ele vira também um incorporador, ou seja, ele corre também esse risco.”

Quando pensamos nestas novas formas de negociação com os terrenos, bem como nas novas modalidades de financiamento do setor imobiliário, foi interessante perceber que a figura dos Fundos de Investimento Imobiliário, àquela altura, já não representava uma estratégia tão vantajosa como efetivamente o havia sido até poucos anos atrás. A fala de Felizzola é exemplar neste sentido:

“[...] o Fundo de Investimento Imobiliário hoje ele não é uma realidade pra Gafisa nem para as grandes incorporadoras porque ele na verdade ele... ele supre uma coisa que as empresas não têm: capital, né, ou seja, cash, mas como essas empresas arranjaram uma maneira de se capitalizar via emissão em Bolsa, via debêntures, etc., o Fundo deixa de ser atrativo pelo custo e pelo engessamento que ele gera, então ele é mais atrativo para as empresas menores.”

Assim, estamos diante de uma rápida obsolescência dos mecanismos anteriores e de um rápido avanço dos novos mecanismos e formas que marcam as relações reprodutivas entre o capital financeiro e o setor imobiliário⁴⁷. Tolosa, nesta direção, ressalta que os investidores financeiros passam a se interessar pela aquisição de títulos e ações representativas de grandes empresas imobiliárias devido à perspectiva de crescimento desta atividade em São Paulo. Em suas palavras:

⁴⁷ Muito embora exista a utilização de diversos mecanismos financeiros combinados.



“[...] eles [investidores] tem duas certezas: primeiro o crescimento do negócio, vai ser explosivo, como foi trinta por cento o ano passado e vai continuar sendo; o segundo é que eles acham que o preço vai subir, por que vai haver uma demanda maior. Eles estão comprando uma história de crescimento tanto de mercado quanto de preço.”

Neste mesmo sentido, explica Felizzola:

“[...] esses sócios ou os investidores eles esperam duas coisas, ou um ou outro ou os dois, eles esperam apreciação do valor da companhia, ou seja, crescimento dos lucros, ou um dividendo, tá, e/ou dividendo, ou seja, eu compro essa ação por que eu espero ter um fluxo constante de distribuição de lucros ou eu compro essa ação por que eu quero ter uma apreciação do valor investido, ou seja, eu compro hoje e vendo a um preço maior no futuro. Quanto aos dividendos, eu compro hoje, posso ter uma certa apreciação no papel que eu comprei mas a minha idéia é ter um fluxo constante de pagamentos. A Gafisa deixa claro isso pro investidor, é uma empresa que quer crescer, que quer reinvestir os dividendos por que a gente acredita que tenha um potencial de apreciação, um potencial crescimento do lucro.”

Assim, há um consenso em torno da refutação da idéia de uma possível bolha imobiliária, representada por uma possível crise de superprodução e supervalorização/desvalorização dos negócios deste setor. Como diz Tolosa:

“[...] Mas que boom? O Brasil financiou o ano passado dez bilhões de reais em hipoteca, tinha financiado um e oitocentos em dois mil e quatro, dez bilhões significam cento e dezessete mil moradias, que é o que eles estão dizendo que financiaram o ano passado, que boom é esse?, nós chegamos a financiar seiscentas mil moradias nos anos setenta, a população cresceu, favelou (sic) é... urbanizou, nós somos um dos países mais urbanos do mundo, imaginal, nós não estamos nem no começo da subida ainda, não tem nada de boom.”

Este processo, por fim, revela uma outra “ponta” fundamental, e que diz respeito à vida na metrópole, já que se trata de um negócio cujo produto será destinado à moradia das pessoas. Mas, não bastasse os momentos da racionalidade econômica da produção do espaço como uma mercadoria, e que antecedem a entrega dos apartamentos, mesmo depois da entrega esta racionalidade é reproduzida e prolongada – em uma esfera ideológica que se insere não menos fundamentalmente para a realização de muitos negócios lucrativos – seja pelos próprios moradores – em sua maioria representantes de camadas abastadas da população – que introjetam a ideologia e o status do “morar bem” –, seja pela atuação ostensiva das incorporadoras/construtoras na manutenção e se possível ampliação do seu nicho. A fala de Lindenberg Filho expressa esta dimensão:

“[...] Hoje nós temos cinco mil moradores em apartamentos da Lindenberg, quer dizer, nós temos a Lindenserv que foi criada para administrar os nossos prédios prontos exatamente pra ter um contato mais próximo dos nossos clientes, então quer dizer, nós temos uma revista hoje que circula em todos esses cinco mil moradores Lindenberg, oferecendo produtos e tudo mais, então alguma coisa a gente vende internamente, esse pessoal liga direto aqui pra nós.”

E, finalmente, nos foi revelado um outro elemento ligado diretamente ao nosso objeto de estudo, o Panamby, que reforçou as falas dos corretores e nos auxiliou a seguir desenvolvendo nossa reflexão mais particular. Lindenberg Filho comenta, relativamente à participação de sua empresa no fragmento do Panamby:

“[...] participamos de um consórcio imobiliário junto com a Company, com a Construarq, com a Chap Chap e com a Yazbek, e compramos lá um conjunto de cinco terrenos, era um condomínio único e cada empresa construía um prédio lá no Panamby (...) foi uma experiência... quer dizer, à época o mercado não era muito bom, o local era meio isolado digamos, era um primeiro



desenvolvimento lá do Panamby, e tivemos alguns problemas mas enfim foi salutar, problemas de vendas, de comercialização dos imóveis pela distância, pelos problemas viários.”

Surpreendentemente, grande parte dos problemas referidos por Lindenberg Filho ainda se fazem presentes no Panamby, possivelmente causando ainda alguns transtornos para a reprodução imobiliária.

4.4 - REFORÇANDO ALGUNS PONTOS: “INCORPORAÇÃO DA FINANCEIRIZAÇÃO” E POSSÍVEIS DERIVAÇÕES

No conjunto das atividades da pesquisa de campo realizada, percebemos que a atividade da incorporação assumia uma centralidade relacionada à continuidade dos investimentos e consequente crescimento das empresas, o que nos remetia sempre à necessidade de elevação do seu porte financeiro (das empresas), porquanto havia ainda o problema da construção dos edifícios propriamente dita e a demanda por capital de giro (ou fluxo de caixa) pelas empresas incorporadoras/construtoras. Pensamos que é através da atividade de incorporação de terrenos que podemos ler com mais nitidez o processo de financeirização do setor imobiliário, haja vista ser nesta atividade que se concentram os novos e novíssimos instrumentos financeiros, explicando o trocadilho “incorporação da financeirização”. É por este motivo que julgamos ser necessário dedicar algumas linhas mais sobre a questão da incorporação, para que possamos refleti-la com mais profundidade e inclusive situá-la como uma atividade-base, central e estratégica, da reprodução imobiliária contemporânea.

Neste sentido, os terrenos, na sua constituição como uma mercadoria, são vistos como a matéria-prima da produção, representando, como já visto, um grande volume de capital a ser imobilizado, de modo que poderia ser elencado como uma das principais dificuldades frente à continuidade do processo. E esta dificuldade, vale dizer, não está apenas relacionada a uma dimensão financeira, mas também (e talvez principalmente), ao fato de que, por ser São Paulo uma cidade altamente densificada – principalmente nas regiões mais valorizadas –, encontrar terrenos que resultem em boas condições de lucratividade torna-se cada vez mais raro⁴⁸.

Na “cadeia da produção” dos edifícios residenciais, a incorporação se colocou classicamente como uma espécie de mediação, realizando algumas articulações, entre elas: a elaboração junto à escritórios de arquitetura do projeto do empreendimento a ser lançado; a procura de terrenos passíveis de viabilizar tal projeto; o equacionamento da questão do financiamento com um agente financeiro; a contratação da empresa construtora (caso a incorporadora não fosse também uma construtora, como era mais comum há cerca de uma década) ou a contratação das empreiteiras da obras; o estabelecimento das estratégias de venda juntos às empresas comercializadoras. Este caráter de mediação acabou fazendo com que muitas destas atividades, desenvolvidas posteriormente por agentes não-incorporadores, fossem aglutinadas e passassem a ser feitas no seio de uma mesma empresa, que assim se tornava uma empresa incorporadora/construtora.

De modo geral, as vantagens, para as empresas, da incorporação conjunta com a atividade de construção, seriam as seguintes: manter o controle de todo o processo de desenvolvimento do empreendimento; fortalecer a marca da empresa perante o mercado; gerenciar o fluxo de caixa de cada empreendimento com maior flexibilidade e eficiência e aumentar a capacidade de negociação com

⁴⁸ Esta raridade não impede, no entanto, que o mercado ou mesmo o Estado valorize ou revalorize outras áreas, ou mesmo encontre nas áreas periféricas um sentido lucrativo da produção do espaço.



fornecedores de materiais de construção em função de um elevado volume de compras. Vale lembrar que, para MARQUES (2005), o lucro da atividade de incorporação não é um lucro simples de comercialização, tratando-se de algo diferente. O incorporador, ao projetar um empreendimento sobre um terreno pré-existente, o faz tendo em vista pagar por este terreno o valor do metro quadrado antigo, sabendo que a simples construção do novo empreendimento agregará valor ao preço do metro quadrado futuro. Com isso, a empresa incorpora acima de tudo o que poderíamos chamar de um “sobrelucro fundiário”.

Mas existiriam, no negócio imobiliário da incorporação, a assunção de alguns riscos provenientes de várias fontes (LEITE&MARIOTTO, 2004). A inovação ou a novidade embutida no lançamento do novo produto seria em si uma fonte de risco, ao criar a incerteza em relação à sua aceitação pelos potenciais clientes. Outra fonte de risco seria dada pela própria lentidão dos prazos de retorno dos investimentos, lentidão esta inclusive reforçada pelos trâmites legais relativos à aprovação do projeto, já que as condições de mercado podem se alterar significativamente durante a própria liberação/regularização do empreendimento. Provavelmente uma das maiores fontes de risco para a empresa incorporadora/construtora seriam os elevados volumes de capital alocados em cada empreendimento em relação ao patrimônio líquido da empresa, em uma situação conhecida no meio empresarial como “*bet-your-company*”, ou “aposte-sua-empresa” (LEITE&MARIOTTO, 2004). Este risco financeiro ligado à elevada proporção entre o capital investido (compra dos terrenos) e o capital total da empresa tem sido, todavia, minimizado pelas formas sofisticadas de captação de recursos e dinamização financeira, como os mecanismos de CRI’s e principalmente o de *IPO*⁴⁹, ou abertura de capital em bolsa.

No contexto atual, a atividade de incorporação ganha novas complexidades, como vínhamos dizendo até aqui. Exemplos dessas complexidades são os FII’s, os CRI’s e as *IPO*’s, além das operações envolvendo permutas financeiras e *land banks*. Para os empreendimentos residenciais, o instrumento do Fundo de Investimento Imobiliário permite a incorporação através da compra e loteamento de grandes terrenos, como atesta materialmente o caso do FII Panamby. Neste sentido, o capital financeiro, sob a forma de FII’s, ao tomar para si a atividade de incorporação, através da compra de grandes terrenos para loteamento e venda para grandes incorporadoras/construtoras, permite a realização de um duplo movimento: 1) realiza com segurança o próprio investimento financeiro como capital a juros – efetua a compra a vista e a venda a prazo (compra no “atacado” e venda no “varejo”) –, dividindo com o setor imobiliário os lucros de incorporação, e 2) permite a concentração dos capitais do setor imobiliário, pela liberação da imobilização de grandes volumes de capital de origem imobiliária na compra da terra.

Além dos FII’s, as incorporadoras/construtoras possuem estratégias de incorporação como os *land banks*, que se realizam por meio de um estoque de terrenos previamente adquiridos e que dariam mais agilidade para iniciar novos processos de construção. Alguns materiais obtidos a partir de consultas na internet dos sítios daquelas empresas apontam nesta direção, como é o caso da Cyrela Brazil Realty⁵⁰, que divulga ao público as seguintes informações:

“[...] O estoque de terrenos atual da Companhia possibilita o lançamento de novos empreendimentos por um período de aproximadamente dois anos. O objetivo da Cyrela Brazil Realty consiste em acelerar o seu crescimento por meio do aumento significativo de compra de terrenos e o conseqüente lançamento de novos empreendimentos. Com o aumento da liquidez da Companhia haverá uma maior flexibilidade de negociação na aquisição de terrenos com potencial para incorporação residencial e isso possibilitará o lançamento de novos empreendimentos.”

⁴⁹ Ofertas Públicas Iniciais, na sigla em inglês.

⁵⁰ Sítio consultado em dezembro de 2006.



Outras empresas preferem manter um baixo nível de estoque de terras, diminuindo os riscos quanto à não absorção de um empreendimento a ser construído em um terreno previamente adquirido pelo *land bank*, como já referimos anteriormente. Não podemos ignorar o fato de que a terra possui, para além de um sentido de reserva de valor como patrimônio, um sentido de “demonstração” aos acionistas da solidez e capacidade/autonomia da empresa. As permutas financeiras também são mecanismos que atenuam a imobilização de capital na compra dos terrenos, pois, conforme comentamos em outro momento, permite que a incorporadora/construtora lance mão da oferta de unidades futuras a serem construídas no terreno objeto de negociação, como parte do pagamento ao proprietário, permitindo reduzir o montante de capital empregado na operação de compra, além de reduzir os riscos da incorporação com o próprio proprietário, que com a permuta se torna também um sócio/incorporador.

Esta dinâmica de financeirização das empresas é sintetizada pela Cyrela Brazil Realty, a partir de informações retirados do seu sítio na internet, que diz:

“[...] O financiamento e a administração de fluxo de caixa são cruciais no setor imobiliário. Uma das principais vantagens da Cyrela Brazil Realty, em comparação com os concorrentes, consiste na capacidade de financiamento das suas atividades, principalmente com o produto da venda dos seus imóveis. Isso é possível em razão da velocidade de vendas que via de regra é obtida em seus empreendimentos e porque, em geral, empregam-se estratégias para reduzir o montante de fluxo de caixa necessário em cada incorporação, seja por meio de parcerias com outras incorporadoras, seja por meio da aquisição de terrenos em troca de certo número de unidades a serem construídas ou um percentual do produto da venda de unidades. Quando oportuno, a Cyrela Brazil Realty incorre em endividamento, preferindo contrair empréstimos através do SFH, que oferece taxas de juros mais baixas em relação ao mercado privado financeiro nacional. A Companhia acredita que a sua situação financeira é sólida e que o seu modelo financeiro fornece a flexibilidade necessária para continuar crescendo e mantendo a solidez financeira.”

Através destas informações percebe-se a centralidade da atividade de incorporação e suas estreitas relações atuais com a esfera financeira dos capitais. De todo modo, constatamos um aumento da esfera financeira da própria empresa, sobretudo por meio das necessidades particulares da atividade de incorporação, ao mesmo tempo em que observamos a tendência a uma repulsão dos financiamentos bancários privados, haja vista as benesses representadas pelos endividamentos via SFH. Fundamentalmente, o valor da terra parece adquirir uma fluidez até pouco tempo atrás desconhecida, quando ainda não haviam sido desenvolvidos estes mecanismos mais eficientes de financiamento. Neste processo de dinamização do movimento do valor da terra, esta se torna um ativo ou um bem financeiro, como aponta a ação das empresas do setor imobiliário através dos novos movimentos de incorporação/financeirização. Assim, haveria o sentido de uma abstração via financeirização em relação às qualidades do valor da terra. Sobre isso, David HARVEY (1980: 265) afirma que:

“[...] Isso só é possível apenas porque o capital fictício é orientado para a espera por um valor futuro, de modo que de um só golpe revela-se que o valor da terra está intimamente relacionado com o sistema de crédito, o mercado de ações e o capital financeiro de um modo geral. Em tais condições a terra é tratada como um bem financeiro que é comprado e vendido (...) Como todas as formas de capital fictício, o que se vende é a esperança de retornos futuros, ou seja, de lucros futuros.”

A recente abertura de capital das maiores incorporadoras/construtoras de São Paulo reforça essa mútua aproximação entre o setor imobiliário e o capital financeiro; de um lado, pela procura por fontes alternativas de captação de recursos visando o aumento da base de capital e a continuidade dos



investimentos das empresas imobiliárias, e de outro lado demonstra o crescente interesse das finanças em aplicar na produção do espaço, como uma atividade lucrativa. Pensamos que este processo expressa a realização contraditória de um movimento de **concentração** dos capitais das empresas do setor imobiliário (incorporadoras/construtoras) propiciada em grande parte pelo capital financeiro, que, sob diferentes formas (FII's, CRI's), reforçam a tendência à monopolização do setor imobiliário, verificada pela aglutinação crescente de pequenas empresas do setor e pela maior participação percentual no mercado de um número menor de empresas. Este movimento de concentração do capital via financeirização será ainda objeto de algumas reflexões no decorrer do próximo capítulo.

Considerando o exposto neste capítulo, poderíamos ensaiar algumas derivações. Podemos pensar que as grandes empresas incorporadoras/construtoras, ao fortalecerem-se através de uma crescente articulação com o capital financeiro, estariam, contudo, mais fragilizadas pelo poder da finança? É o que pensa PLIHON (2005), cujas idéias caminham no sentido de apontar que o novo capitalismo estabelece uma nova relação de forças entre os diferentes capitais, causando uma grande dependência da empresa aos seus investidores acionistas, em sua maioria estrangeiros. Trata-se de um processo de dispersão do capital e de transformação das estruturas de participação no capital da empresa, que realiza a internacionalização do capital, segundo aquela autora. Os objetivos da empresa financeirizada estão voltados majoritariamente à criação e elevação do valor acionário, e, neste sentido, ela é cada vez mais vista pelos acionistas como um ativo financeiro (PLIHON, 2005).

A nova estrutura da empresa, conforme pudemos perceber através do caso da Company S.A., demanda toda uma reorganização, visando a maximização de sua rentabilidade e minimização de seu custo fixo, o que gera uma nova organização em torno de cadeias de valor mais rentáveis (como parece ser o caso da atividade de incorporação). Assim, segue PLIHON (2005), a financeirização da empresa poderia gerar um enfraquecimento de sua estrutura financeira pela diminuição dos fundos próprios que resulta da redistribuição dos lucros entre os seus acionistas, acarretando em uma redução das suas disponibilidades para a realização de novos investimentos. Haveriam, enfim, alguns conflitos de interesse entre os proprietários acionistas e os diretores das corporações abertas, esboçando algumas limitações da relação implicada dos capitais financeiros e daqueles capitais de outras origens (PLIHON, 2005).

Neste sentido, o afastamento em relação à esfera “mais” produtiva da indústria da construção civil, e a aproximação com a esfera da finança, nos permitiria situar o setor imobiliário como um capital de que origem? Parece que este setor imobiliário de ponta – ou ao menos parte significativa dele –, ao se financeirizar, toma partido de uma esfera de acumulação mais abstrata, que, não sendo absolutamente produtiva – mas também não sendo puramente financeira –, estaria menos ligada à **produção** (*estritu sensu*) da mercadoria espaço – atribuição mais afeita às indústrias da construção civil, empreiteiras diversas contratadas pelo setor imobiliário – que à produção de **negócios envolvendo a produção do espaço**. Isto poderia apoiar (ou talvez reforçar) a idéia de que o **capital imobiliário** se trata de um **falso capital**, conforme reflexões de Ana Fani CARLOS, ou de um tipo específico de capital situado entre o setor produtivo e o setor financeiro.



5. ANÁLISE E MAPEAMENTO DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA EM SÃO PAULO

5.1 - MAPEAMENTO DOS LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS RESIDENCIAIS EM SÃO PAULO DE 1992 A 2006 ATRAVÉS DO RECORTE DA ATUAÇÃO DE ALGUMAS EMPRESAS

Diante dos processos até aqui analisados, enunciava-se uma questão importante para nossa análise, do ponto de vista metodológico: qual era a concretude do processo de reprodução da atividade imobiliária na cidade de São Paulo? Como esta materialidade nos permitiria avançar na apreensão teórica deste processo, reorientando os questionamentos a partir de uma reflexão sobre a atuação concreta das empresas incorporadoras/construtoras nos últimos anos na cidade de São Paulo? A necessidade que se colocava era a de confrontar tanto o conjunto de entrevistas quanto a própria análise até aqui desenvolvida com o quadro mais objetivo dos lançamentos imobiliários residenciais nos diversos espaços da metrópole, observando-os através de um corpo de dados que propiciasse, inclusive, um mapeamento desta atuação, entendido como um movimento analítico fundamental para a elucidação da realidade estudada.

O que se queria então com os dados? Mapear o espaço-tempo da atuação de algumas empresas em São Paulo, buscando aprofundar, por meio da espacialização dos investimentos imobiliários, nosso conhecimento sobre a articulação entre a dinâmica econômica do setor imobiliário e suas articulações espaciais, tentando inclusive situar o Panamby nesta compreensão. Quanto a este, era particularmente importante compará-lo com outros espaços da metrópole, principalmente através da **dinâmica do valor médio do metro quadrado**, para que, com isso, pudéssemos ter maior clareza do processo de **valorização** a que foi submetido, encontrando seus momentos e suas magnitudes.

Neste sentido, obtivemos uma série de quinze anos – de 1992 a 2006 – com dados sobre todos os lançamentos imobiliários residenciais na cidade de São Paulo, através da base da EMBRAESP – Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio. Esta base trazia as seguintes informações, para os lançamentos residenciais nas zonas de valor⁵¹ da cidade de São Paulo no período: tipo de empreendimento – se vertical ou horizontal –, data do lançamento, nome e endereço completo da localização do empreendimento, localização do empreendimento no Mapa Oficial da Cidade – zona, setor, quadra e lote –, número de dormitórios, banheiros, garagens, elevadores, coberturas, número de unidades por andar, número total de andares, áreas – útil, total e do terreno –, preços – em reais e em dólares – do metro quadrado por área útil e total, o sistema de pagamento, a empresa responsável pela incorporação, a empresa responsável pela

⁵¹ As zonas de valor são um critério de divisão da cidade de São Paulo estabelecido pela Embraesp. Segundo este critério, a cidade de São Paulo é desmembrada em agrupamentos que guardam alguma equivalência com a divisão da cidade por bairros.



comercialização, a empresa responsável pela construção, os nomes do engenheiro e do arquiteto responsáveis, o registro de incorporação, e algumas outras informações.

Diante do enorme volume de informação, optamos por selecionar cinco empresas incorporadoras/construtoras como base de amostragem e generalização, seguindo dois critérios: a) as empresas que abriram o seu capital na bolsa, considerando que se tratam das maiores e mais atuantes incorporadoras/construtoras em São Paulo e b) as empresas com participação significativa no Panamby. O resultado deste cruzamento, como já era em parte previsto, revelou que praticamente as mesmas empresas que abriram seu capital (com exceção de uma, a Adolpho Lindenberg) eram aquelas com uma participação importante no Panamby, confirmando o fato de que este, enquanto produção imobiliária, revelava a presença das empresas de ponta do setor. Assim, acompanhamos a atividade das seguintes empresas: Adolpho Lindenberg Construtora, Company S.A., Cyrela Brazil Realty, Gafisa S.A. e Rossi Residencial. Esta última empresa foi incluída devido a sua abertura de capital na BOVESPA, mais do que por sua atuação no Panamby, sensivelmente menos importante que a das demais.

Outra questão que vinha à tona neste momento era a da escolha do tipo de representação cartográfica a ser adotado, diante da variedade de dados contida na base da EMBRAESP e diante dos objetivos do mapeamento. Desta maneira, selecionamos aquelas informações mais relevantes para o nosso trabalho, todas elas ligadas aos empreendimentos residenciais verticais lançados pelas incorporadoras/construtoras selecionadas. O período de análise, de janeiro de 1992 a dezembro de 2006, corresponde ao período coberto pela digitalização dos dados pela EMBRAESP, que tornou viável nosso próprio trabalho de sistematização dos dados e sua organização em tabelas para seu posterior mapeamento. Tais tabelas (nos anexos) apresentam as seguintes informações: endereço dos empreendimentos lançados, data dos lançamentos, metragem de área útil (privativa), preço total em dólar e preço médio por metro quadrado em dólares⁵². Estas informações pareciam-nos suficientes para que obtivéssemos um quadro geral da atividade do grupo de empresas analisadas, com destaque para a localização e para a variação do valor no tempo entre os lançamentos. Além disso, optamos por representar anualmente tais lançamentos, visando, em primeiro lugar, não banalizar a variável temporal, o que significou a decomposição do período de quinze anos em quinze mapas, conformando uma série. Esta série de mapas potencialmente nos forneceria uma dinâmica, que, por sua vez, nos aproximaria da idéia de um processo ou de processos envolvendo a realidade estudada.

Assim, cada mapa – que representa um ano – dispõe de pontos (símbolos) que identificam cada empresa incorporadora/construtora, as localizações e as classes de valor do metro quadrado – variando em cores quentes – verificadas nos lançamentos. Estes atributos levaram à confecção de mapas mais propriamente de leitura/interpretação que de visualização mais direta do processo, embora a visualização seja possível no mapa que reúne todos os lançamentos ocorridos no período – sem especificar as empresas – e nos mapas que apresentam todos os lançamentos por empresa no período. Devemos ressaltar que, como as empresas formam um grupo que representa as maiores incorporadoras/construtoras de São Paulo, os valores observados em seus lançamentos são superiores à média da cidade, e, portanto, quando nos referimos a “valores altos” ou “valores baixos”, isto deve ser entendido em relação aos valores médios do próprio grupo, e não em uma possível comparação com a

⁵² Optamos por trazer os valores em dólares para que fosse possível estabelecer uma comparação considerando que se trata de um série longa, e que a cotação/valor do real vem oscilando de 1994 a 2006. Deste modo, seria mais “nítido” ou mesmo mais “confiável” medir as variações dos valores em uma moeda internacionalmente estável, para que a variação dos preços do m² em reais fosse “corrigida” por um padrão mais seguro.



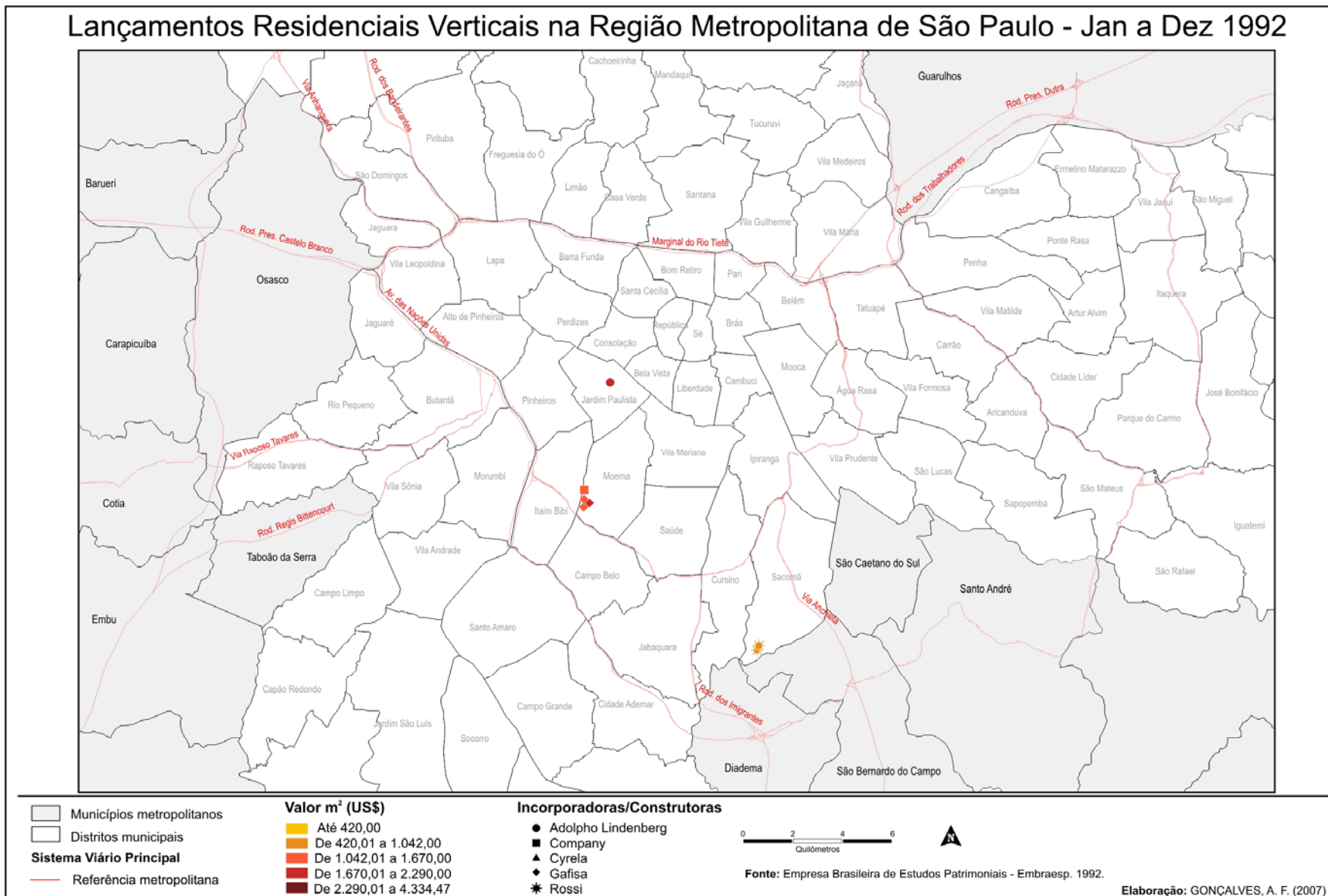
cidade⁵³. Deste modo, chamaremos de “classe de valor baixo” a classe de valor que vai até US\$ 420,00 o m²; chamaremos de “classe de valor médio-baixo” a que varia de US\$ 420,00 a 1.042 o m²; chamaremos de “classe de valor médio” a que varia de US\$ 1.042 a 1.670 o m²; chamaremos de “classe de valor médio-alto” a que varia de US\$ 1.670 a 2.290; e chamaremos de “classe de valor alto” a classe de valor que varia de US\$ 2.290 a 4.334,47.

Em seguida, passaremos por um momento bastante descritivo e mesmo exaustivo, no qual comentamos cada mapa individualmente, comparando-o com o anterior, para que em um segundo momento tenhamos uma interpretação sobre o movimento geral do período.



⁵³ Além disso, temos que lembrar sempre que os valores médios do m² estão representados em dólares (US\$).

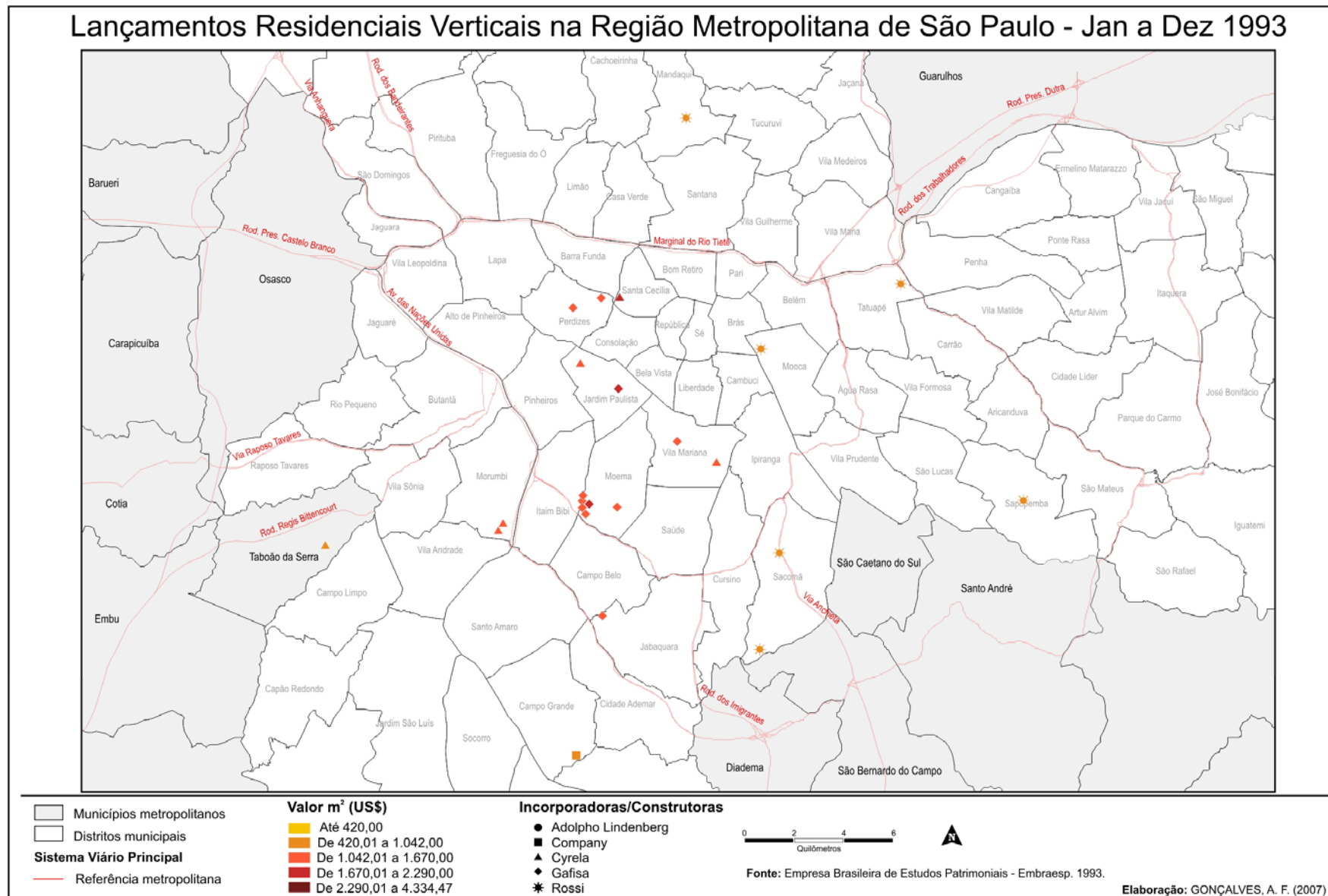
Mapa 5 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1992



Deste modo, o primeiro mapa da série, o mapa 5, representa todos os lançamentos de empreendimentos residenciais verticais na Região Metropolitana de São em 1992 feitos pelo grupo de empresas analisado. Percebemos um total de 7 lançamentos (3,6% do total geral de 191 lançamentos ocorridos em São Paulo no mesmo período), sendo que a empresa Adolpho Lindenberg Construtora lança 1 empreendimento no Jardim Paulista, a Company S.A. e a Gafisa S.A. concentram seus lançamentos no distrito de Moema (1 e 3 lançamentos, respectivamente) e a Rossi Residencial lança 2 empreendimentos no Parque Bristol, distrito de Sacomã. A Cyrela Brazil Realty não possui nenhum lançamento para este ano. Em relação aos valores, vemos que nos distritos de Moema e do Jardim Paulista as classes de valores verificados vão de médio a médio-alto, enquanto no Sacomã a classe de valor observada é médio-baixo. O valor médio do metro quadrado lançado pelo grupo foi de US\$ 1.331,47, enquanto este valor para a média geral de todos os lançamentos de São Paulo foi de US\$ 1.085 por m².



Mapa 6 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1993

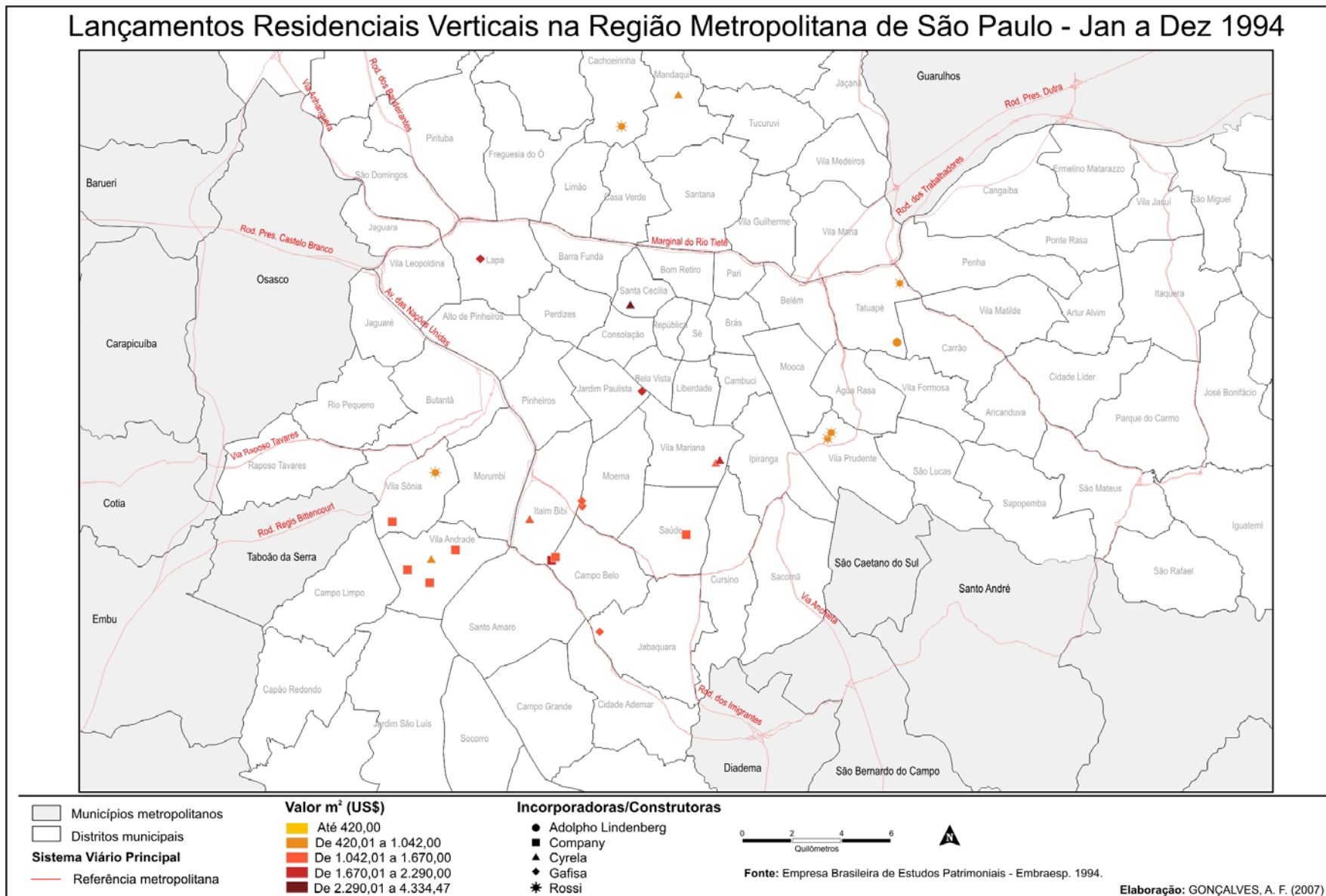


No mapa 6, referente aos lançamentos totais do grupo para o ano de 1993, observamos um total de 24 lançamentos (6,97% do total de 344 lançamentos ocorridos em igual período em São Paulo), sendo que a apenas a Lindenberg não apresenta lançamentos. A Company apresenta apenas 1 lançamento de valor médio-baixo no distrito de Campo Grande, a Cyrela apresenta 6 lançamentos: Taboão da Serra (1), Morumbi (2), Vila Mariana (1), Jardim Paulista (1) e Santa Cecília (1). A maioria dos lançamentos desta empresa no município de São Paulo representa empreendimentos com classes de valor médio (Vila Mariana, Morumbi, Jardim Paulista), apresentando um lançamento de classe de valor médio-alto em Santa Cecília (Higienópolis) e um empreendimento com classe de valor médio-baixo em Taboão da Serra. A Gafisa aparece com um total de 11 lançamentos, todos concentrados em classes de valor médio a médio-alto, nos distritos de Moema (6), Perdizes (2), Jabaquara (Campo Belo) (1), Vila Mariana (1) e Jardim Paulista (1). A Rossi apresenta 6 lançamentos, todos com classes de valor médio-baixo, distribuídos nos seguintes distritos: Sacomã (2), Sapopemba (1), Tatuapé (1), Mooca (1) e Mandaqui (1).

Neste período, destacam-se o grande aumento do número total de lançamentos em comparação com o ano anterior (de 7 em 1992 para 24 em 1993, um aumento de quase 250%), bem como o surgimento da Cyrela – que em 1992 não lançara sequer 1 empreendimento – e o fortalecimento da Gafisa. O valor médio do metro quadrado lançado pelo grupo foi de US\$ 1.316,21, enquanto a média geral dos lançamentos em São Paulo foi de US\$ 1.128,82.



Mapa 7 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1994

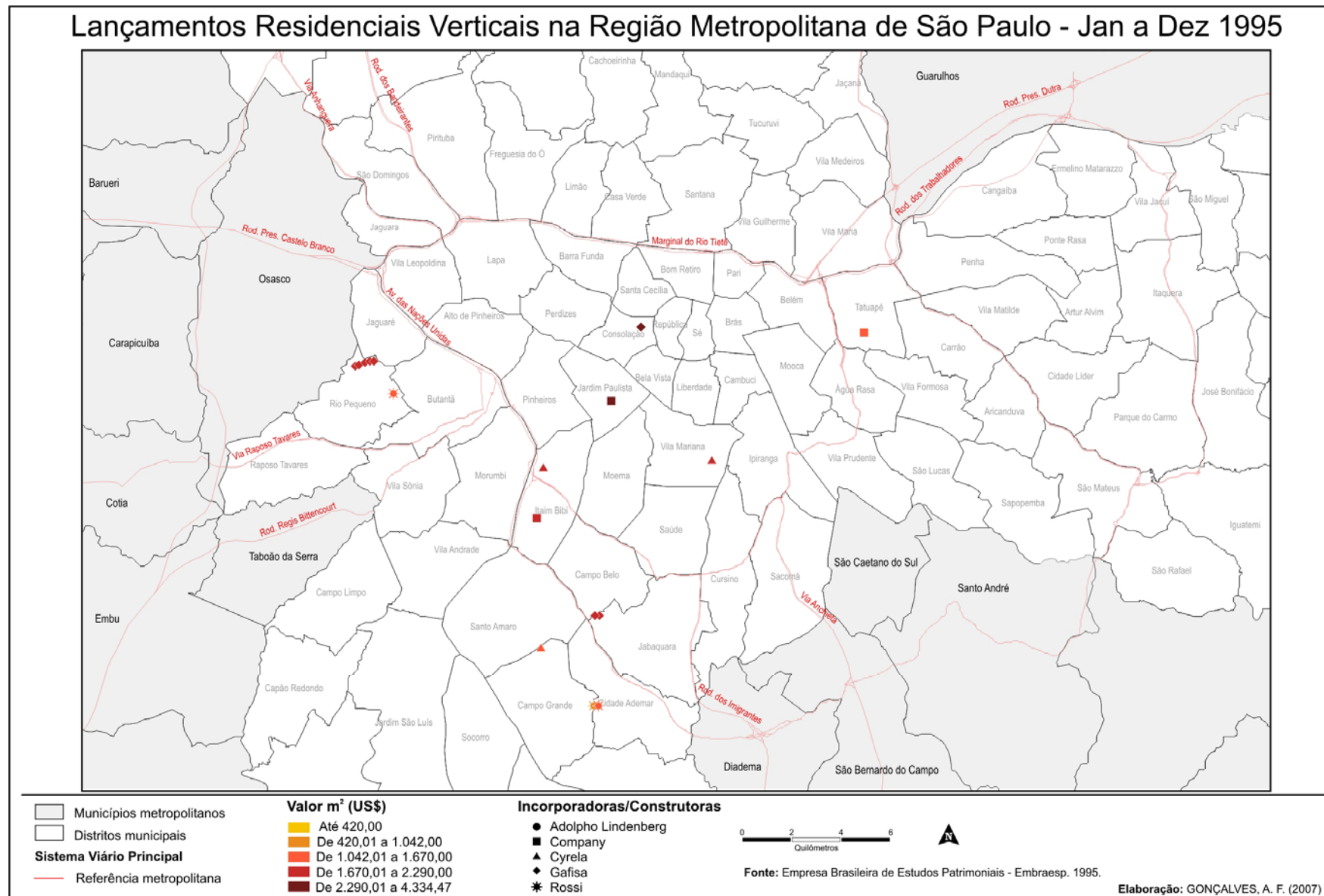


No ano seguinte, 1994, o mapa 7 conta com um total de 24 lançamentos realizados pelo grupo (5,39% do total de 445 lançamentos ocorridos naquele ano em São Paulo), sendo que a Lindenberg apresenta apenas 1 lançamento, feito no Tatuapé. Este lançamento pode ser considerado uma “experiência” da empresa com um tipo de produto que apresenta classes de valor médio-baixo, o que não representa o seu foco de atuação. A Company possui 7 lançamentos: Vila Andrade/Panamby (3), Vila Sônia (1), Campo Belo (2) e Saúde (1), com classes de valor médio em todos os distritos, e com classe de valor médio-alto no Campo Belo. Em relação ao ano anterior, nota-se que a Company inicia um movimento maior de lançamentos, dividindo-os em 4 distritos com características de classes de valor homogêneas. A Cyrela aparece com 6 lançamentos: 1 lançamento no Itaim Bibi (classe de valor médio), 1 lançamento na Vila Andrade (classe de valor médio-baixo), 2 lançamentos na Vila Mariana (classes de valor médio e médio-alto), 1 lançamento no Mandaqui (classe de valor médio-baixo) e 1 lançamento na Santa Cecília (Higienópolis) (classe de valor alta). Em relação ao ano anterior, vemos que a Cyrela lança 2 empreendimentos “mais periféricos” (Panamby e Mandaqui), que representam uma quebra com a homogeneidade das classes de valor médio e médio-alto lançados em 1993. A Gafisa aparece com 5 lançamentos: 2 em Moema (valores médios), 1 no Jabaquara (valor médio), 1 no Jardim Paulista (valor médio-alto) e 1 na Lapa (valor médio-alto). Há muita continuidade em relação aos distritos que vêm sendo objeto de lançamentos por parte desta empresa desde 1992, que se concentram principalmente em Moema, Jardim Paulista e Jabaquara (próximo do distrito de Campo Belo). A empresa Rossi também apresenta 5 lançamentos, todos com classes de valor médio-baixo: 1 na Vila Sônia, 2 na Vila Prudente, 1 no Tatuapé e 1 em Cachoeirinha. Há também continuidade em relação às classes de valor lançadas e pelos distritos mais periféricos que recebem tais lançamentos.

Podemos destacar neste ano o início do recebimento dos investimentos destas empresas no distrito de Vila Andrade, onde está localizado o Panamby. O valor médio dos empreendimentos lançados pelo grupo foi de US\$ 1.325,18, enquanto esta mesma média foi de US\$ 1.217,26 para São Paulo.



Mapa 8 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1995

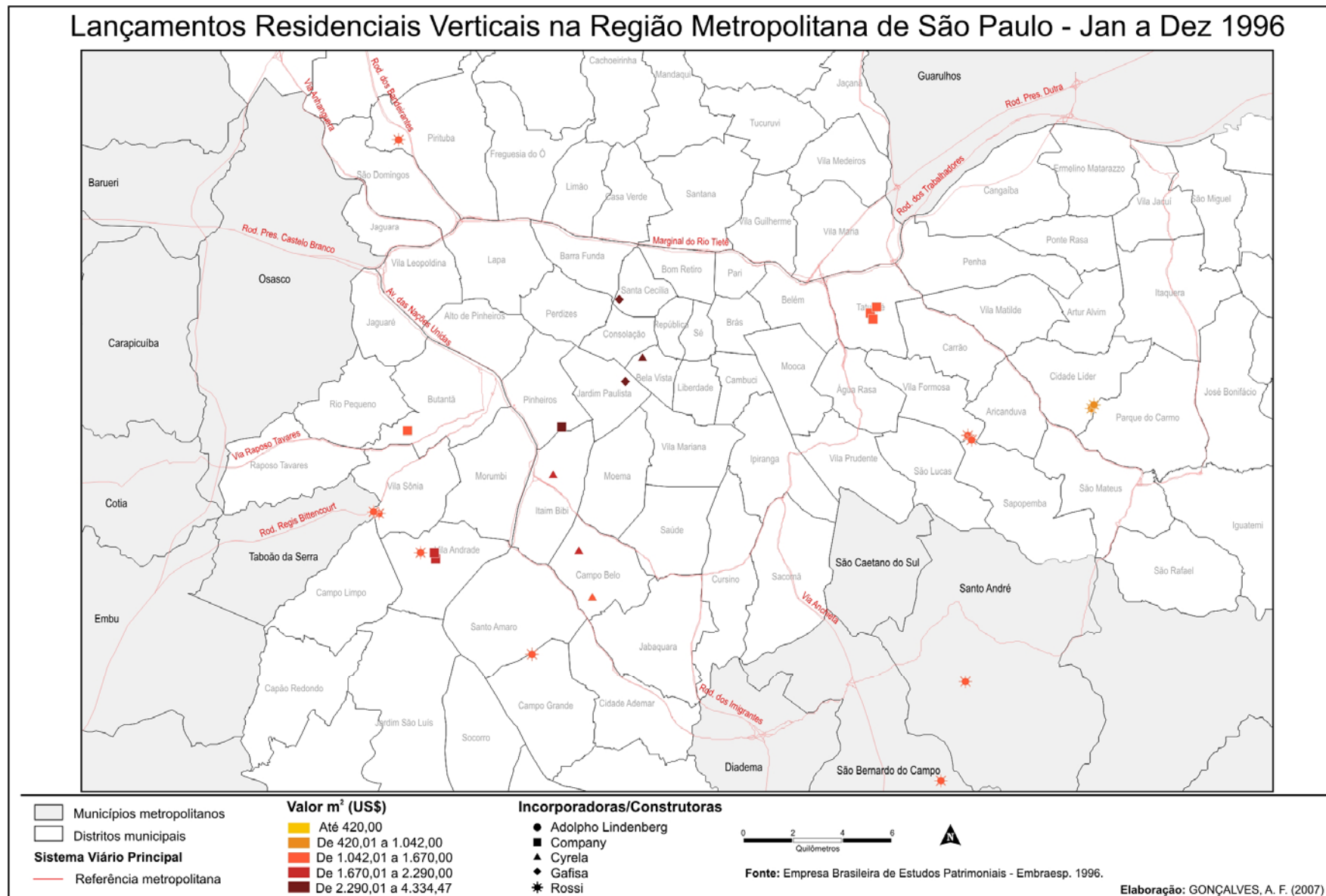


No mapa 8, referente aos lançamentos do grupo para o ano de 1995, notamos um total de 18 lançamentos (3,82% do total de 471 lançamentos em São Paulo), a maioria deles representando empreendimentos com classes de valor médio-alto e alto. A Lindenberg não apresenta lançamentos no período, enquanto a Company lança três empreendimentos: 1 no Itaim Bibi (valor médio-alto), 1 no Jardim Paulista (valor alto) e 1 no Tatuapé (valor médio). Há uma diminuição brusca dos lançamentos desta empresa em relação ao ano anterior, e observamos que as localizações dos empreendimentos do ano de 1995 são mais centrais (excetuando-se talvez o Tatuapé), o que pode significar a estratégia de evitar “riscos” de lançamentos em áreas mais afastadas. A Cyrela reduz pela metade seus lançamentos em relação ao ano anterior, realizando 3 empreendimentos: 1 no Itaim Bibi (valor médio-alto), 1 na Vila Mariana (valor médio-alto) e 1 em Santo Amaro (Campo Grande) (valor médio). Já a Gafisa lança 9 empreendimentos (quase o dobro do número de lançamentos do ano anterior): 6 no Rio Pequeno (classe de valor média-alta), 2 no Campo Belo (valor médio-alto) e 1 na Consolação (classe de valor alto). Observamos que a maioria dos lançamentos desta empresa concentrou-se na classe de valor médio-alto, com a “abertura” de um campo de lançamentos em um distrito mais periférico, o Rio Pequeno. A Rossi, finalmente, apresenta 3 lançamentos: 2 em Cidade Ademar/Campo Grande (valores médio e médio-baixo) e 1 no Rio Pequeno (valor médio). Dois dos investimentos realizados representam uma classe de valor acima daquela que vinha sendo até aqui observada para os lançamentos da Rossi.

Diferentemente do ano anterior, em 1995 não se realiza nenhum lançamento no Panamby. A média do valor lançado pelo grupo se eleva para US\$ 1.750,98 por m², sendo a maior média verificada em toda a série, enquanto a mesma média para a cidade também se eleva para US\$ 1.421,47 por m² de área útil.



Mapa 9 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1996

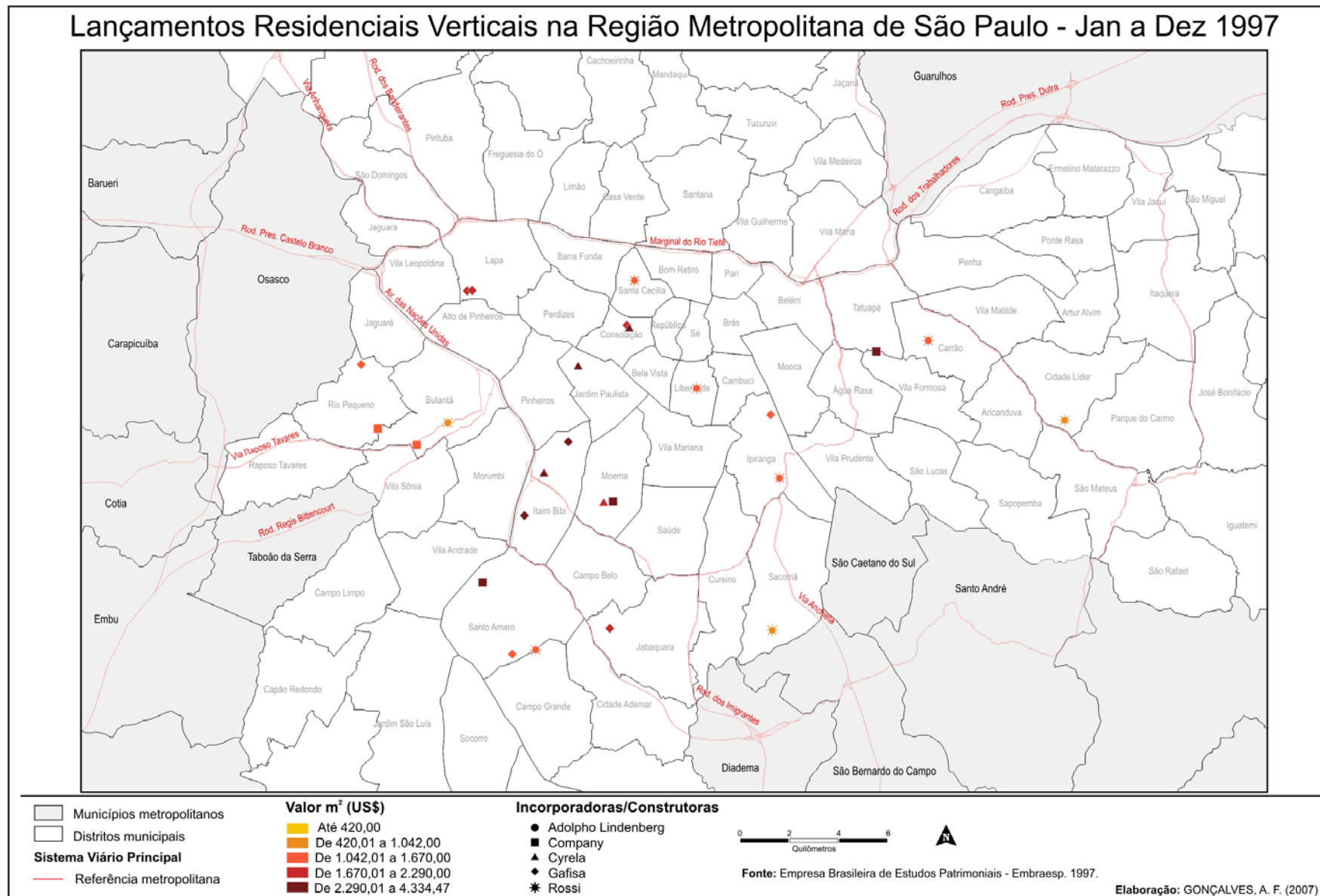


No mapa 9, que representa os lançamentos do grupo para 1996, verificamos a ocorrência de 24 lançamentos (5,34% do total de 449 lançamentos). A Lindenberg não lança neste ano, ao passo que a Company realiza 7 lançamentos: 3 no Tatuapé (valores médios), 2 na Vila Andrade/Panamby (valores médio-alto), 1 no Butantã (valor médio) e 1 em Pinheiros (valor alto). Neste ano, a maioria dos lançamentos da empresa foram realizados em áreas “novas” do ponto de vista dos lançamentos, como o Panamby, o Tatuapé e o Butantã, gerando uma diversificação maior nas classes de valor, que vão de médio a alto. A Cyrela faz 4 lançamentos: 2 no Campo Belo (valores médio e médio-alto), 1 no Itaim Bibi (valor médio alto) e 1 na Bela Vista (valor alto). Em 1996, a Cyrela permanece atuando em distritos mais centrais, inaugurando o Campo Belo como novo campo de atividade. A Gafisa promove apenas 2 lançamentos: 1 no Jardim Paulista (valor alto) e 1 na Santa Cecília (valor alto). Este ano representa um corte grande do número de lançamentos se comparado com os anos anteriores, e também representa investimentos bastante centrais do ponto de vista do alto valor médio do metro quadrado alcançado nestes lançamentos. A Rossi, por sua vez, eleva sua participação a 11 lançamentos (quase quadruplica o total de lançamentos em relação a 1995): 2 na Vila Sônia (valor médio), 1 na Vila Andrade/Panamby (valor médio), 1 em Santo Amaro (valor médio), 1 em São Bernardo do Campo (valor médio), 1 em Santo André (valor médio), 2 na Vila Formosa (valores médios), 2 em Cidade Líder (valores médio-baixo) e 1 em Pirituba (valor médio). Quanto aos valores, percebemos que a Rossi eleva o seu patamar de valores médios nos lançamentos de médio-baixo para médio.

Os valores médios lançados pelo grupo corresponderam a US\$ 1.550,58 por m², enquanto a média lançada na cidade de São Paulo cai para US\$ 1.155,38 por m².



Mapa 10 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1997

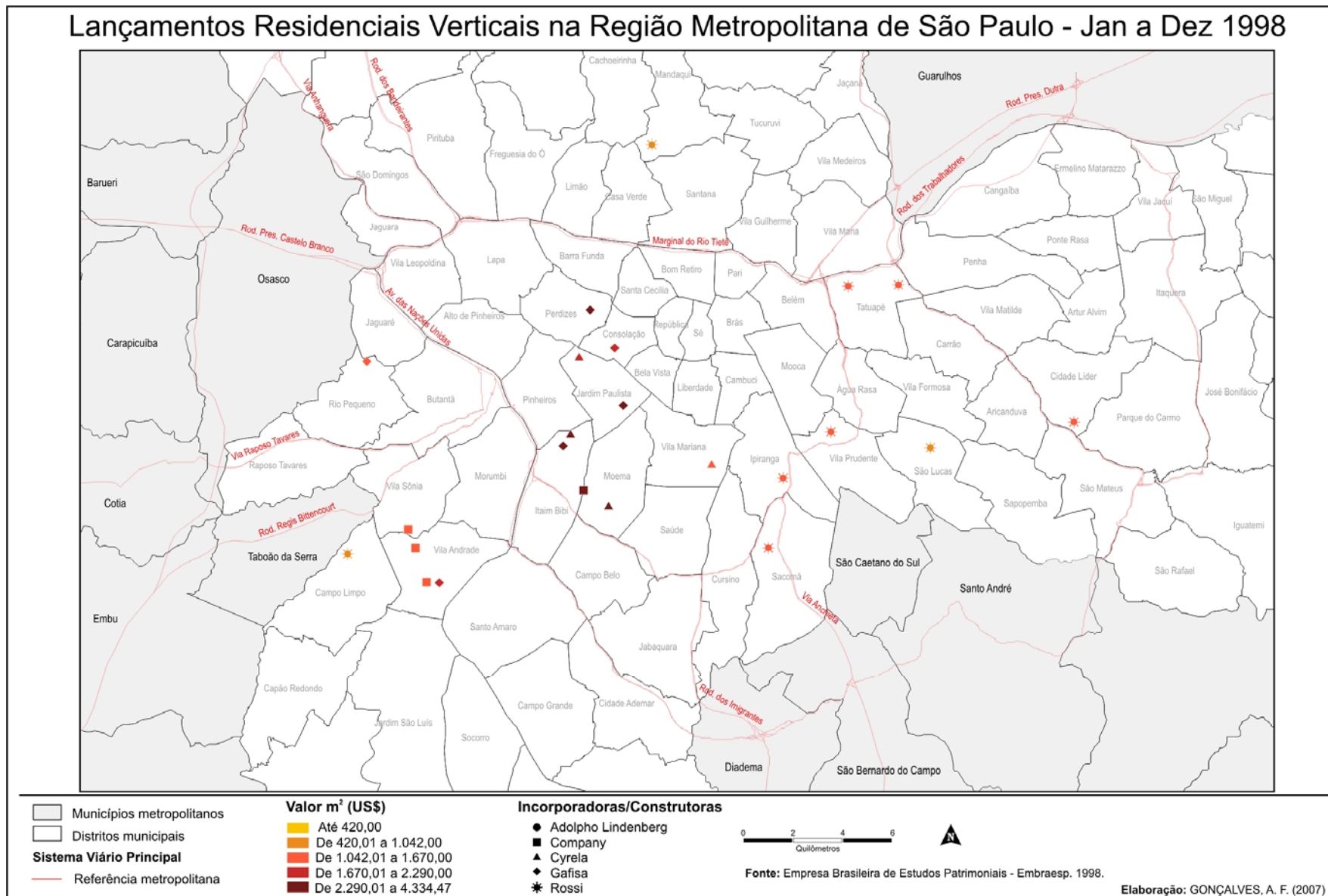


Para o ano de 1997, o mapa 10 mostra que o grupo de empresas analisado lançou um total de 26 empreendimentos em São Paulo (6,11% de um total de 425 lançamentos verificados em São Paulo). Note-se que foram dominantes os lançamentos com classes mais elevadas de valor. A Lindenberg novamente não lança neste ano, e a Company lança 5 empreendimentos: 1 no Rio Pequeno (valor médio), 1 no Butantã (valor médio), 1 em Santo Amaro (classe de valor alto), 1 em Moema (valor alto) e 1 no Tatuapé (valor alto). Esta empresa investiu em 1997 tanto em áreas mais centrais como em áreas mais periféricas, porém, preservou um patamar de valor alto para aqueles lançamentos centrais (como também o Tatuapé) e valores médios para os distritos de Butantã e Rio Pequeno. A Cyrela lança 4 empreendimentos: 1 no Itaim Bibi (valor alto), 1 no Jardim Paulista (valor alto), 1 em Moema (valor médio-alto) e 1 na Consolação (valor alto). A Cyrela, em 1997, investe exclusivamente em áreas centrais com predominância de valores altos. A Gafisa faz 9 lançamentos: 1 no Rio Pequeno (valor médio), 1 em Santo Amaro (valor médio), 1 no Jabaquara (valor médio-alto), 2 no Itaim Bibi (valores altos), 1 no Ipiranga (valor médio), 1 na Consolação (valor médio-alto) e 2 na Lapa (valores médio-alto). Em relação aos anos anteriores, a Gafisa volta a diversificar seus lançamentos tanto geograficamente como em termos das classes de valor destes lançamentos. Por fim, a Rossi apresenta 8 lançamentos: 1 no Butantã (valor médio-baixo), 1 em Santo Amaro (valor médio), 1 no Sacomã (valor médio-baixo), 1 no Ipiranga (valor médio), 1 na Liberdade (valor médio), 1 no Carrão (valor médio), 1 na Cidade Líder (valor médio) e 1 em Santa Cecília (valor médio). Esta empresa, em relação aos anos anteriores, parece seguir com seu padrão de lançamentos em áreas mais periféricas e com valores variando entre médio-baixo e médio, e também percebemos alguns lançamentos nos distritos do centro de São Paulo.

Ainda sobre este ano, não houve lançamentos deste grupo de empresas no Panamby; a média do valor do m² verificada nos lançamentos do grupo foi de US\$ 1.670,26, enquanto a mesma média para a Região Metropolitana de São Paulo foi de US\$ 1.121,15.



Mapa 11 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1998

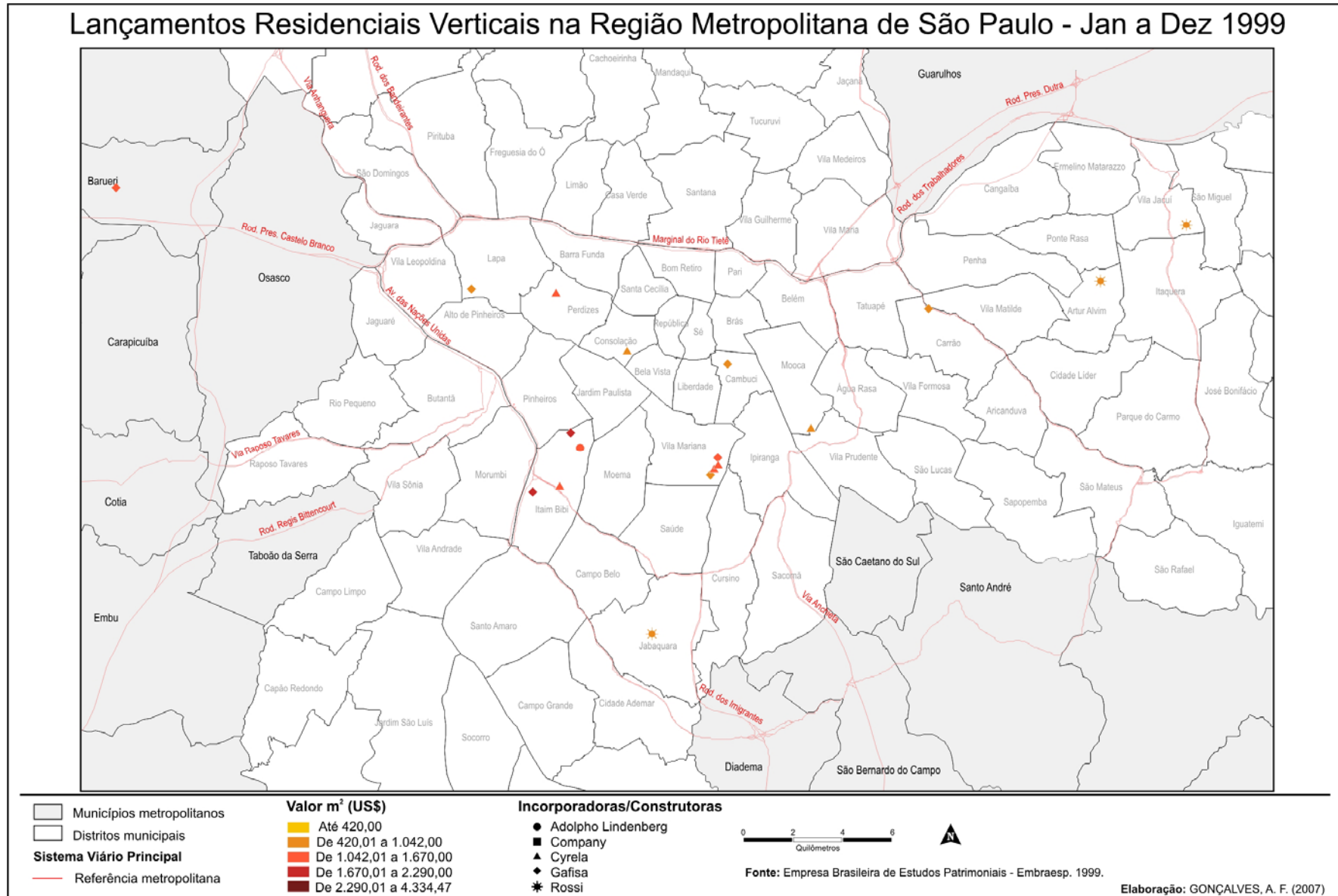


No período de janeiro a dezembro de 1998, o mapa 11 traz um total de 22 lançamentos pelas cinco empresas analisadas (7,09% dos 310 lançamentos em São Paulo). A Lindenberg, como no ano anterior, não realiza empreendimentos. A Company lançou 4 empreendimentos: 1 no Panamby (classe de valor médio), 1 nas proximidades do Panamby (valores médios), 1 na Vila Sônia (valor médio) e 1 em Moema (valor alto). Neste ano a Company investe mais lançamentos fora das regiões mais centrais, notadamente com classes de valor menores. A Cyrela lançou 4 empreendimentos: 1 no Itaim Bibi (classe de valor alto), 1 em Moema (classe de valor alto), 1 no Jardim Paulista (classe de valor médio-alto) e 1 na Vila Mariana (valor médio). Esta empresa mantém seus lançamentos em distritos cujos patamares de valor são maiores, variando de médio-alto a altos, como observamos nos anos anteriores. A Gafisa, por seu turno, lançou no total 6 empreendimentos: 1 no Panamby (valor médio-alto), 1 no Rio Pequeno (valor médio), 1 no Itaim Bibi (valor alto), 1 no Jardim Paulista (valor alto), 1 em Perdizes (valor alto) e 1 na Consolação (valor médio-alto). Esta empresa mantém um esquema “misto” de investimentos em áreas com classes de valor maiores e áreas com classes de valor medianos. A Rossi investiu em 9 lançamentos: 1 no Campo Limpo (valor médio-baixo), 1 no Sacomã (valor médio), 1 no Ipiranga (valor médio), 1 na Vila Prudente (valor médio), 1 em São Lucas (valor médio-baixo), 1 em Cidade Líder (valor médio), 2 no Tatuapé (valores médios) e 1 no Mandaqui (valor médio-baixo). Há uma seqüência em relação aos anos anteriores, nos quais a Rossi também mantém um número relativamente grande de lançamentos com classes de valor variando de médio a médio-baixo.

Verificamos que o Panamby e a região de Vila Andrade recebem novamente lançamentos. O grupo lança uma média de US\$ 1.565,05 o m², enquanto os lançamentos totais em São Paulo geram uma média de US\$ 1.398,44 o m².



Mapa 12 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 1999

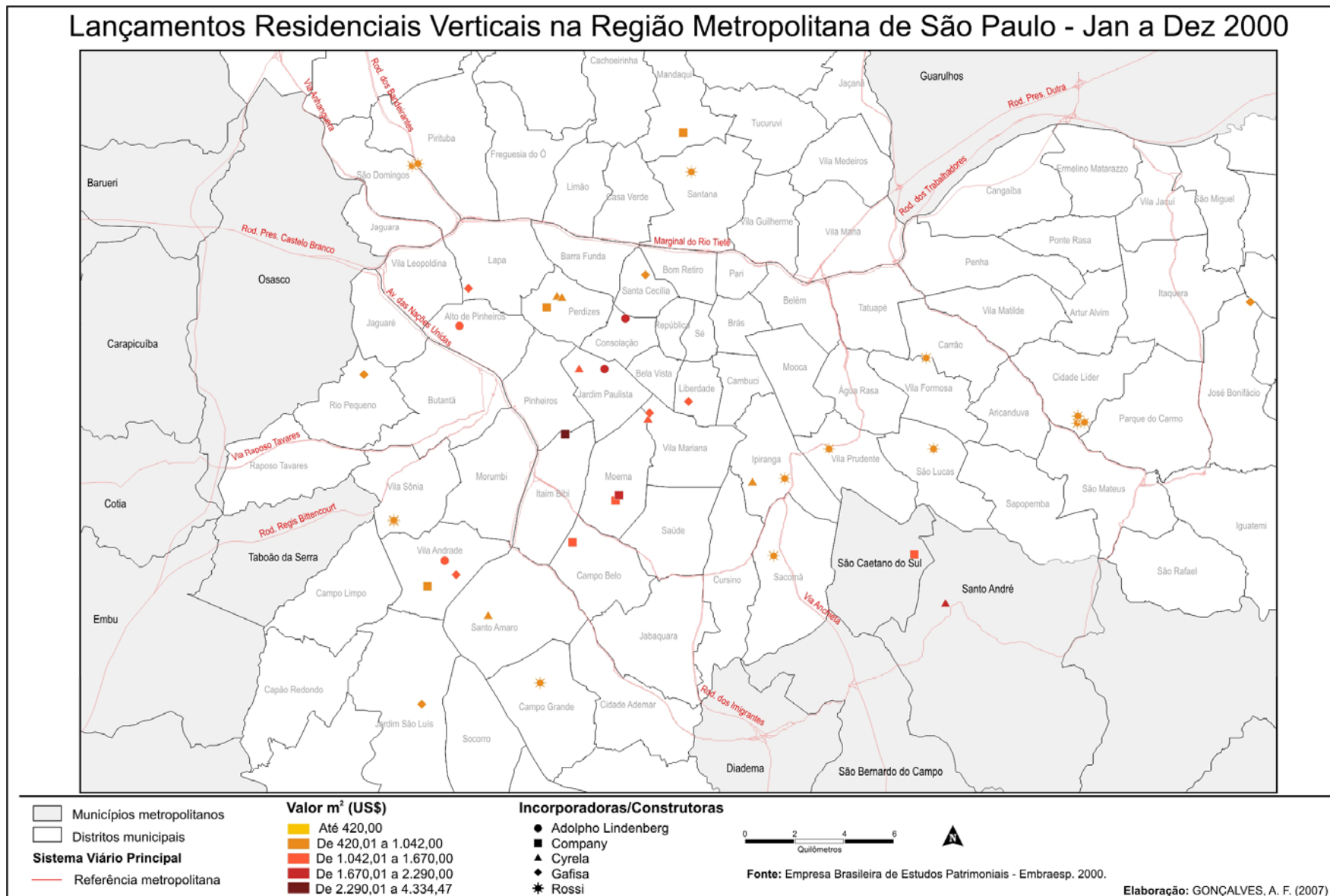


O mapa 12 representa um pequeno decréscimo do número de lançamentos do grupo em relação ao ano anterior: de 22 em 1998 para 18 em 1999 (6,33% do total dos 284 lançamentos). Não houve também sequer 1 lançamento para a classe de valor mais alta, nem houve lançamentos do grupo analisado no Panamby. A Lindenberg ressurgiu com 1 lançamento no Itaim, mantendo seus lançamentos em áreas mais “nobres”, embora a classe de valor do empreendimento lançado seja médio. A Company não lança empreendimentos neste ano, o que chega a surpreender, haja vista o fato de que ela sempre havia lançado pelo menos 1 empreendimento desde 1992. A Cyrela apresenta 6 empreendimentos: 1 no Itaim Bibi (valor médio), 2 na Vila Mariana (valor médio), 1 na Mooca (valor médio-baixo), 1 em Perdizes (valor médio) e 1 na Consolação (valor médio-baixo). Este ano representa uma mudança significativa com a situação dos lançamentos no ano anterior, principalmente pela redução das faixas de valor dos lançamentos. A Gafisa lança 8 empreendimentos: 2 no Itaim Bibi (valores médio-alto), 2 na Vila Mariana (valores médio e médio-baixo), 1 no Cambuci (valor médio-baixo), 1 na Lapa (valor médio-baixo), um no Carrão (valor médio-baixo) e um em Barueri (valor médio). Com a Gafisa ocorre o mesmo fenômeno observado com a Cyrela: redução das classes de valor dos lançamentos, mantendo seu padrão “misto” de investimentos em áreas centrais e mais afastadas. A Rossi investe em 3 lançamentos: 1 no Jabaquara (valor médio-baixo), 1 em Artur Alvim (valor médio-baixo) e 1 na Vila Jacuí (valor médio-baixo). Este ano representou também para esta última empresa uma relativa quebra da elevação da faixa de valor dos seus lançamentos.

Os valores médios do m² nos lançamentos do grupo são de US\$ 997,21, enquanto a média da cidade de São Paulo é de 904,72 por m², o que denota que se trata de um processo geral de queda dos patamares dos imóveis.



Mapa 13 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2000

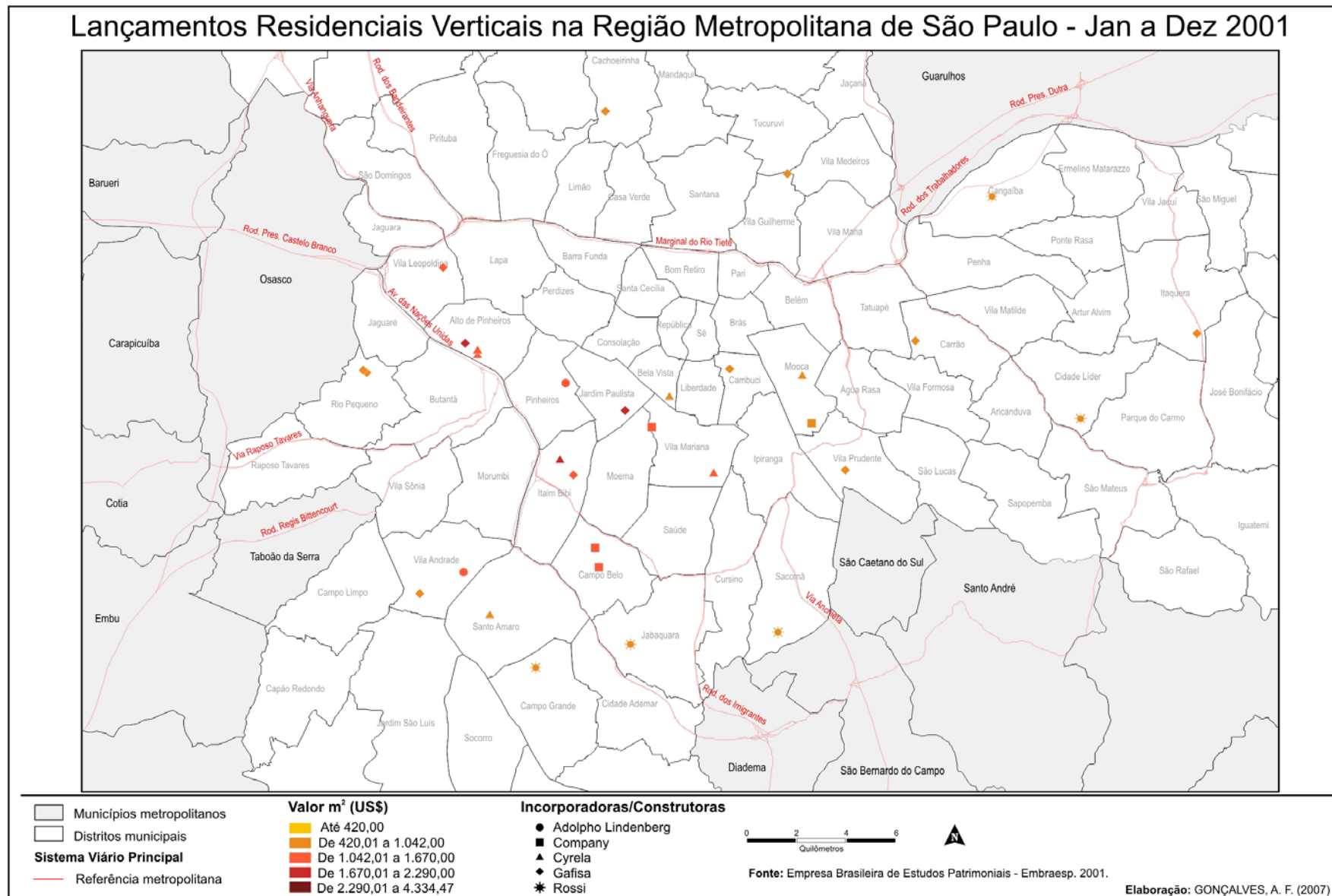


Em 2000, o mapa 13 nos apresenta um salto no número de lançamentos do grupo, que sobem de 18 para 43 lançamentos (11,37% do total de 378 lançamentos ocorridos em São Paulo). A Lindenberg lança 4 empreendimentos: 1 no Panamby (valor médio), 1 no Alto de Pinheiros (valor médio), 1 no Jardim Paulista (valor médio-alto) e 1 na Consolação (valor médio-alto). Com isso, esta incorporadora/construtora mantém seus lançamentos nos distritos centrais, com exceção do Panamby. A empresa Company possui 8 lançamentos: 1 no Panamby (valor médio-baixo), 1 no Campo Belo (valor médio), 2 em Moema (valores médio e médio-alto), 1 no Itaim Bibi (valor alto), 1 em Perdizes (valor médio-baixo), 1 no Mandaqui (valor médio-baixo) e 1 em São Caetano do Sul (valor médio). Esta empresa continua investindo no Panamby, em Moema, no Itaim Bibi e também decide investir fora do município de São Paulo. A Cyrela investe em 7 empreendimentos: 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 no Ipiranga (valor médio-baixo), 1 em Santo Amaro (valor médio-baixo), 1 em Santo André (valor médio-alto), 1 no Jardim Paulista (valor médio) e 2 em Perdizes (valores médio-baixo). Em relação ao ano anterior, a Cyrela continua investindo em Perdizes e na Vila Mariana, mas também lança empreendimentos em distritos mais afastados e com classes de valor mais baixo. A Gafisa surge com 8 lançamentos: 1 no Panamby (valor médio), 1 no Rio Pequeno (valor médio-baixo), 1 no Jardim São Luís (valor médio-baixo), 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 na Liberdade (valor médio), 1 em José Bonifácio (valor médio-baixo), 1 em Santa Cecília (valor médio-baixo) e 1 na Lapa (valor médio). Neste ano, a empresa Gafisa diversifica (espacial e em termos de classes de valor) um pouco seus lançamentos em relação ao ano de 1999. A Rossi apresenta 13 lançamentos, todos com classes de valor médio-baixo: 1 na Vila Sônia, 1 em Campo Grande, 1 em Sacomã, 1 no Ipiranga, 1 na Vila Prudente, 1 em São Lucas, 3 na Cidade Líder, 1 no Carrão, 1 em Santana e 2 em Pirituba. Percebemos que esta empresa cresceu no seu número de lançamentos, talvez pela baixa geral nas classes de valor dos investimentos do grupo e também da cidade de São Paulo.

É interessante notar que três das cinco incorporadoras/construtoras analisadas lançam empreendimentos no Panamby, embora seus valores sejam apenas médio e médio-baixo. Neste ano, observamos a seqüência do decréscimo dos lançamentos de classes de valor alta, o que corresponde a uma diminuição da média do valor do metro quadrado lançado pelo grupo para US\$ 986,57, enquanto a média geral dos lançamentos em São Paulo sobe ligeiramente para US\$ 963,29.



Mapa 14 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2001

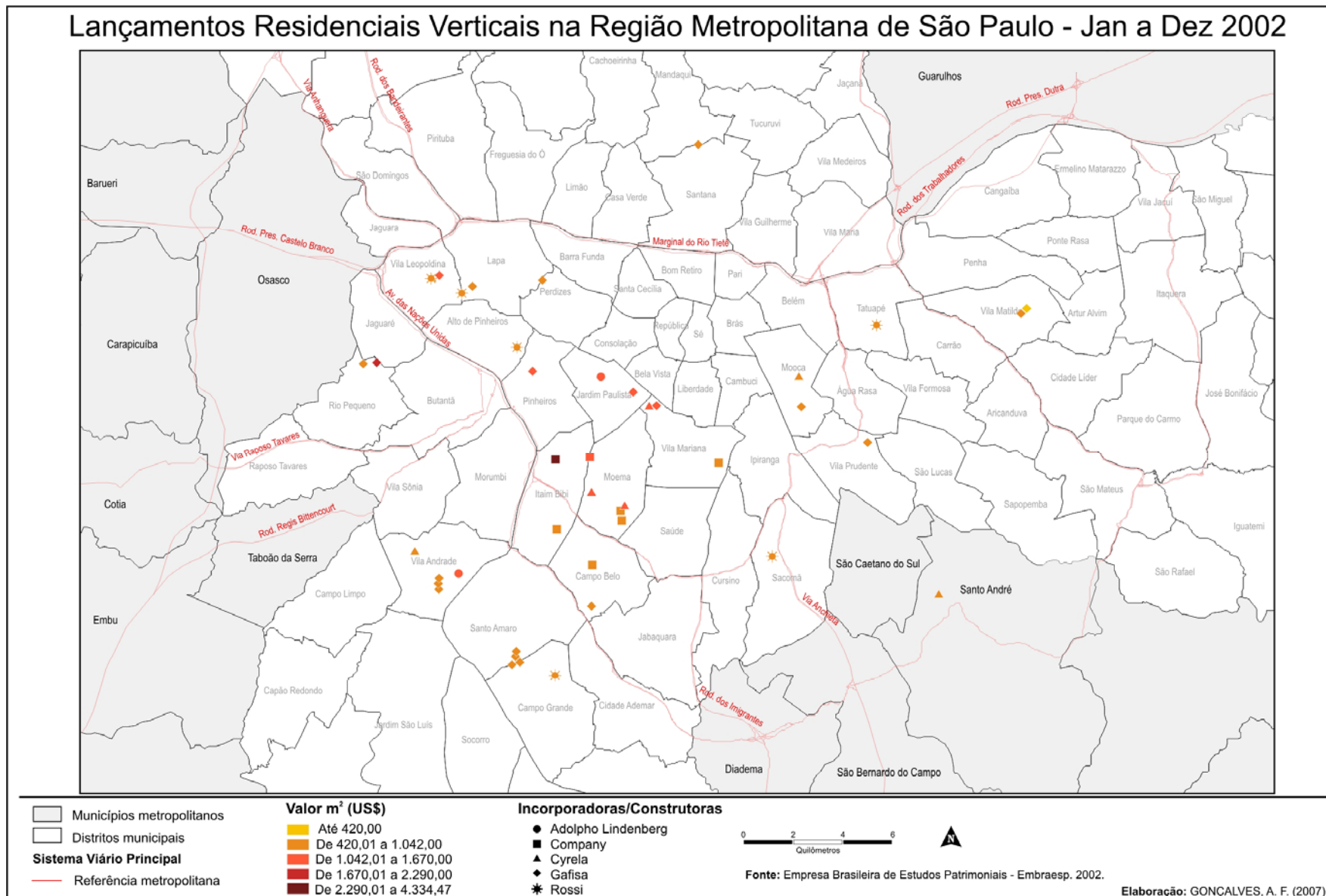


No mapa 14, que se refere aos lançamentos do grupo para o ano de 2001, ainda observamos a diminuição dos lançamentos com classes de valor alto. Naquele ano, conta-se um total de 31 lançamentos (9,96% do total de 311 lançamentos), sendo que a Lindenberg lança 1 empreendimento no Panamby (valor médio) e 1 em Pinheiros (valor médio), mantendo seu baixo número de lançamentos e diminuindo suas classes de valor. A Company lança 4 empreendimentos: 2 no Campo Belo (valores médios), 1 na Vila Mariana (valor médio) e 1 na Mooca (valor médio-baixo). Em relação ao ano anterior, a empresa Company investe menos em áreas afastadas e mantém investimentos na região de Moema/Campo Belo/Vila Mariana. Quanto à Cyrela, constatamos que ela promoveu 7 lançamentos: 1 em Santo Amaro (valor médio-baixo), 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 na Mooca (valor médio-baixo), 1 na Bela Vista (valor médio-baixo), 1 no Itaim Bibi (valor médio-alto) e 2 no Alto de Pinheiros (valores médios). Há continuidade mais que descontinuidade em relação à espacialidade dos seus investimentos, seguindo com empreendimentos na Vila Mariana, Santo Amaro e iniciando prospecções no Alto de Pinheiros. A Gafisa apresenta 13 empreendimentos, mais diversificados espacialmente e com valores variando de classes de valor médio-baixo até médio-alto, mas com predominância do primeiro: 1 no Panamby (valor médio-baixo), 2 no Rio Pequeno (valor médio-baixo), 1 no Itaim Bibi (valor médio), 1 no Jardim Paulista (valor médio-alto), 1 no Cambuci (valor médio-baixo), 1 na Vila Prudente (valor médio-baixo), 1 no Carrão (valor médio-baixo), 1 em Itaquera (valor médio-baixo), 1 em Vila Guilherme (valor médio-baixo), 1 em Cachoeirinha (valor médio-baixo), 1 em Vila Leopoldina (valor médio) e 1 em Alto de Pinheiros (valor médio-alto). A Rossi lança ao todo 5 empreendimentos, todos de classes de valor médio-baixo: 1 em Campo Grande, 1 no Jabaquara, 1 no Sacomã, 1 em Cidade Líder e 1 em Cangaíba.

O valor médio do metro quadrado lançado foi de US\$ 947,34, e a média da cidade de São Paulo para os lançamentos residenciais verticais naquele ano foi de US\$ 795,18 o m².



Mapa 15 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2002



A produção do espaço urbano e as estratégias reprodutivas do capital

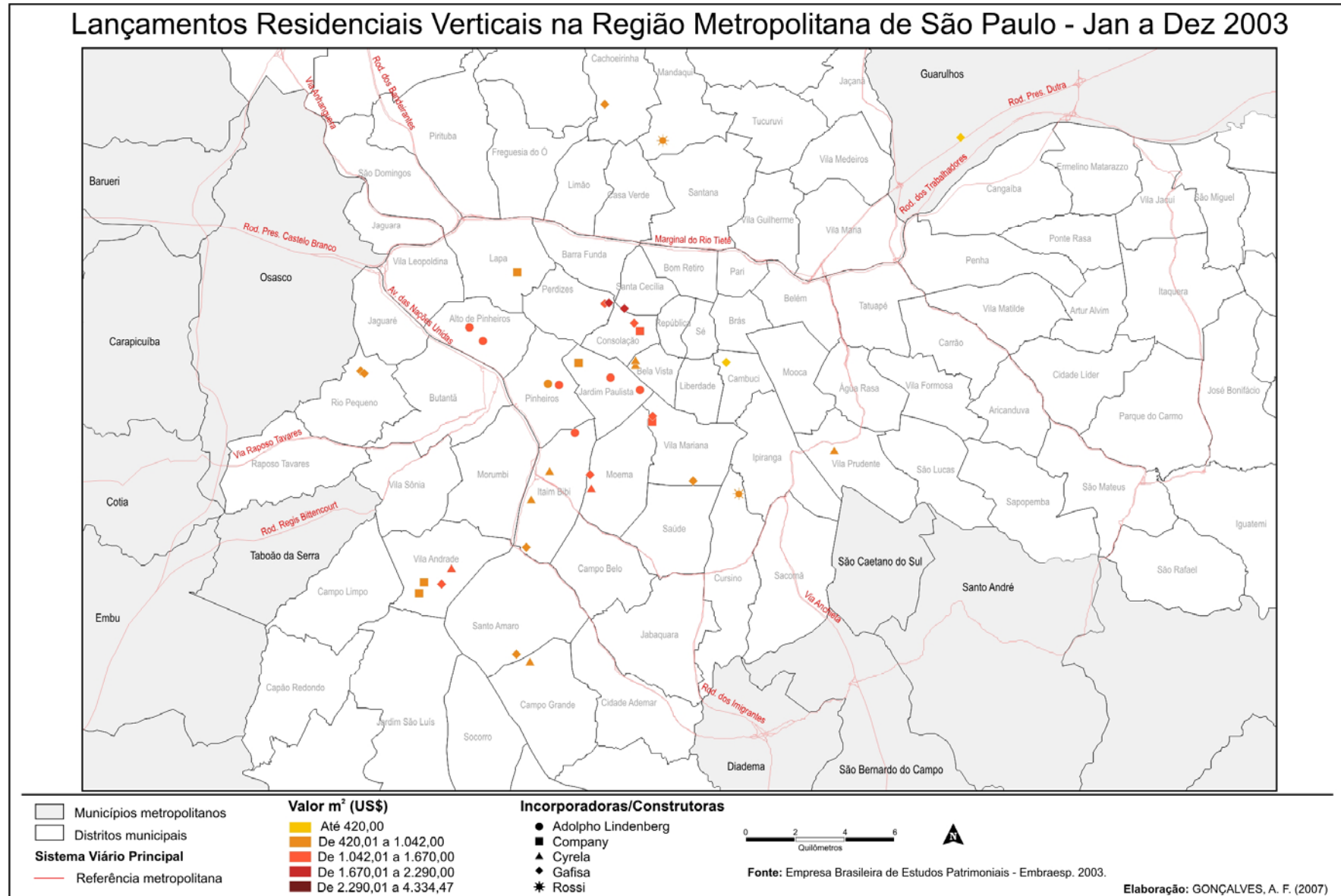


No mapa 15, que traz os lançamentos do grupo analisado em 2002, existem 42 lançamentos (12,72% de 330 lançamentos). Neste ano, a Lindenberg investe em 2 lançamentos: 1 no Panamby (valor médio) e 1 no Jardim Paulista (valor médio), continuando nas áreas do Jardins e do Panamby. A incorporadora/construtora Company realiza 7 lançamentos: 2 no Itaim Bibi (valor alto e médio-baixo), 1 no Campo Belo (valor médio-baixo), 3 em Moema (valores médio-baixo e médio) e 1 na Vila Mariana (valor médio-baixo). Em relação aos anos anteriores, a Company não altera muito as localizações dos seus lançamentos, mas altera sua classe de valor, passando a ser maioria, neste ano, as classes de valor médio-baixo, embora existam também a classe de valor médio e alto. Quanto à Cyrela, esta apresenta 6 lançamentos: 1 na Vila Andrade (valor médio-baixo), 2 em Moema (valores médios), 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 na Mooca (valor médio-baixo) e 1 em Santo André (valor médio-baixo). Não há mudanças significativas em relação ao ano anterior. A Gafisa apresenta o expressivo número de 21 lançamentos, com quase todas as classes de valor: 2 no Rio Pequeno (valores médio-alto e médio-baixo), 3 no Panamby (valores médio-baixo), 4 em Santo Amaro (valores médio-baixo), 1 no Campo Belo (valor médio-baixo), 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 no Jardim Paulista (valor médio), 1 na Mooca (valor médio baixo), 1 na Vila Prudente (valor médio-baixo), 2 na Vila Matilde (valor baixo e médio-baixo), 1 em Santana (valor médio-baixo), 1 em Pinheiros (valor médio), 1 em Perdizes (valor médio-baixo), 1 na Lapa (valor médio-baixo) e 1 na Vila Leopoldina (valor médio). Esta é a empresa que investe em um número maior de distritos. Por fim, a Rossi lança 6 empreendimentos, todos com classes de valor médio-baixo: 1 em Campo Grande, 1 no Sacomã, 1 no Tatuapé, 1 no Alto de Pinheiros, 1 na Lapa e 1 na Vila Leopoldina. É interessante notar como esta empresa “se aproxima” dos distritos mais centrais neste ano.

Voltamos a perceber uma quantidade considerável de lançamentos na Vila Andrade e Panamby (5), assim como em Moema (5) e Santo Amaro (4). A média do valor do metro quadrado lançado pelo grupo neste ano foi de US\$ 900,62, e a média geral para a Região Metropolitana foi de US\$ 761,51 por m² de área útil lançado.



Mapa 16 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2003

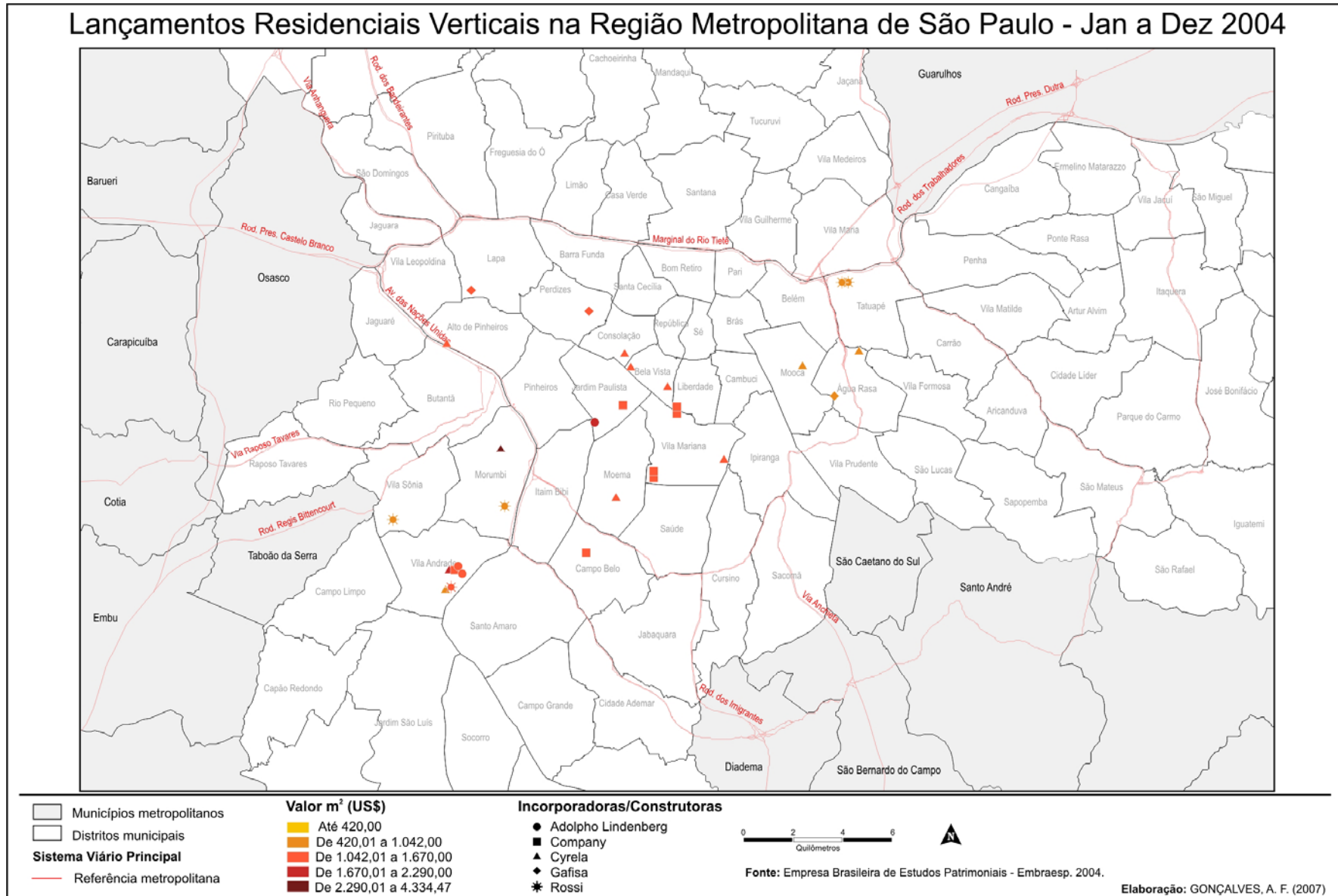


No mapa 16, observa-se um total de 39 lançamentos (10,74% dos 363 lançamentos) do grupo para o ano de 2003. Neste ano, também marcado pela ausência de lançamentos de empreendimentos com classes de valor mais alta, verificamos que a Lindenberg lança 7 empreendimentos: 2 no Alto de Pinheiros (valores médios), 2 em Pinheiros (valores médio e médio-baixo), 1 no Itaim Bibi (valor médio) e 2 no Jardim Paulista (valores médios). Com isso, a Lindenberg aumenta os seus lançamentos mantendo as localizações mais centrais. A Company lança 6 empreendimentos: 2 no Panamby (valores médios), 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 no Jardim Paulista (valor médio-baixo), 1 na Consolação (valor médio) e 1 na Lapa (valor médio-baixo). Notamos que a Company investe no Panamby e se “desloca” para distritos até então não explorados pela empresa, como Lapa, Jardim Paulista e Consolação. A Cyrela investe em 8 lançamentos: 1 no Panamby (valor médio), 1 em Campo Grande (valor médio-baixo), 2 no Itaim Bibi (valores médio-baixo), 1 em Moema (valor médio), 1 na Vila Prudente (valor médio-baixo) e 2 na Bela Vista (valores médio-baixo). Este ano marca uma redução quase geral das classes de valor dos empreendimentos desta incorporadora/construtora. A Gafisa lança um total de 15 empreendimentos: 2 no Rio Pequeno (valor médio-baixo), 1 no Panamby (valor médio), 1 em Santo Amaro (valor médio-baixo), 1 no Itaim Bibi (valor médio-baixo), 1 em Moema (valor médio), 2 na Vila Mariana (valores médio-baixo e médio), 1 no Cambuci (valor baixo), 1 na Consolação (valor médio), 1 em Santa Cecília (valor médio-alto), 2 em Perdizes (valores médio e médio-alto), 1 em Cachoeirinha (valor médio-baixo) e 1 em Guarulhos (valor baixo). Interessante notar a estratégia de diversificação espacial e em termos das classes de valor da Gafisa, uma constante até aqui. Finalmente, a Rossi lançou apenas 2 empreendimentos, ambos com classes de valor médio-baixo: 1 no Cursino e 1 no Mandaqui. Esta empresa já vinha apresentando uma diminuição dos seus lançamentos nos últimos anos, comparados principalmente aos anos de 1996, 1997, 1998 e 2000.

O Panamby segue sendo um dos lugares que recebe mais lançamentos, juntamente com Itaim, Jardim Paulista e Vila Mariana. O valor médio do metro quadrado nos lançamentos do grupo fica em US\$ 1.041,67, enquanto a média para o total dos lançamentos na cidade de São Paulo no período é de US\$ 813,89.



Mapa 17 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2004

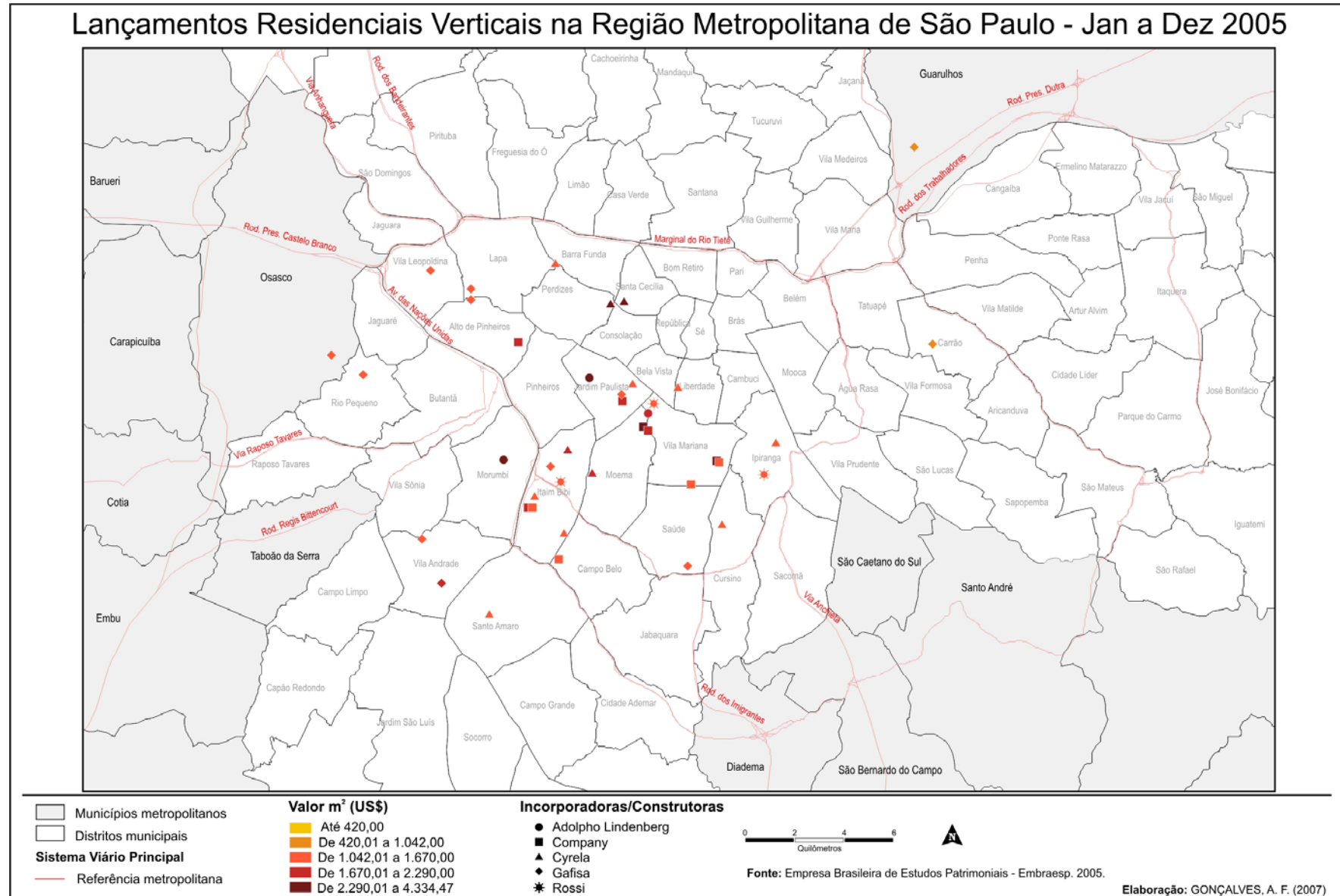


O mapa 17 apresenta os lançamentos feitos pelo grupo no ano de 2004. Este ano marca o início de uma retomada dos investimentos em classes de valor mais altas, e também é o ano em que o grupo mais investiu no Panamby. O número de lançamentos, no entanto, diminuiu para 28 (9,68% do total de 289 lançamentos ocorridos em São Paulo). A Lindenberg conta 3 lançamentos: 2 no Panamby (valores médios) e 1 no Jardim Paulista (valor médio-alto), seguindo conforme anos anteriores. A Company lançou ao todo 7 empreendimentos: 1 no Panamby (valor médio), 1 no Campo Belo (valor médio), 3 na Vila Mariana (valores médios), 1 na Liberdade (valor médio) e 1 no Jardim Paulista (valor médio). A Company segue investindo no Panamby, no Campo Belo e na Vila Mariana, principalmente. A Cyrela lançou 10 empreendimentos: 2 no Panamby (valores médio-alto e médio-baixo), 1 no Morumbi (valor alto), 1 em Moema (valor médio), 1 na Vila Mariana (valor médio), 2 na Bela Vista (valores médios), 1 na Consolação (valor médio), 1 na Mooca (valor médio-baixo) e 1 na Água Rasa (valor médio-baixo). Interessante notar a diversificação tanto na localização dos lançamentos nos distritos, quanto nas classes de valor, que abrange quase todos valores. A Gafisa, surpreendentemente, lançou apenas 3 empreendimentos: 1 na Lapa (valor médio), 1 em Perdizes (valor médio) e 1 na Água Rasa (valor médio-baixo). A Rossi, por sua vez, lança 5 empreendimentos: 1 no Panamby (valor médio), 1 na Vila Sônia (valor médio-baixo), 1 no Morumbi (valor médio-baixo) e 2 no Tatuapé (valores médio-baixo).

Note-se que, com exceção da Gafisa, todas as empresas do grupo lançam empreendimentos no Panamby. O valor médio do metro quadrado lançado neste ano pelas empresas analisadas foi de US\$ 1.222,70, enquanto a mesma média para a Região Metropolitana de São Paulo foi de US\$ 997,19.



Mapa 18 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2005

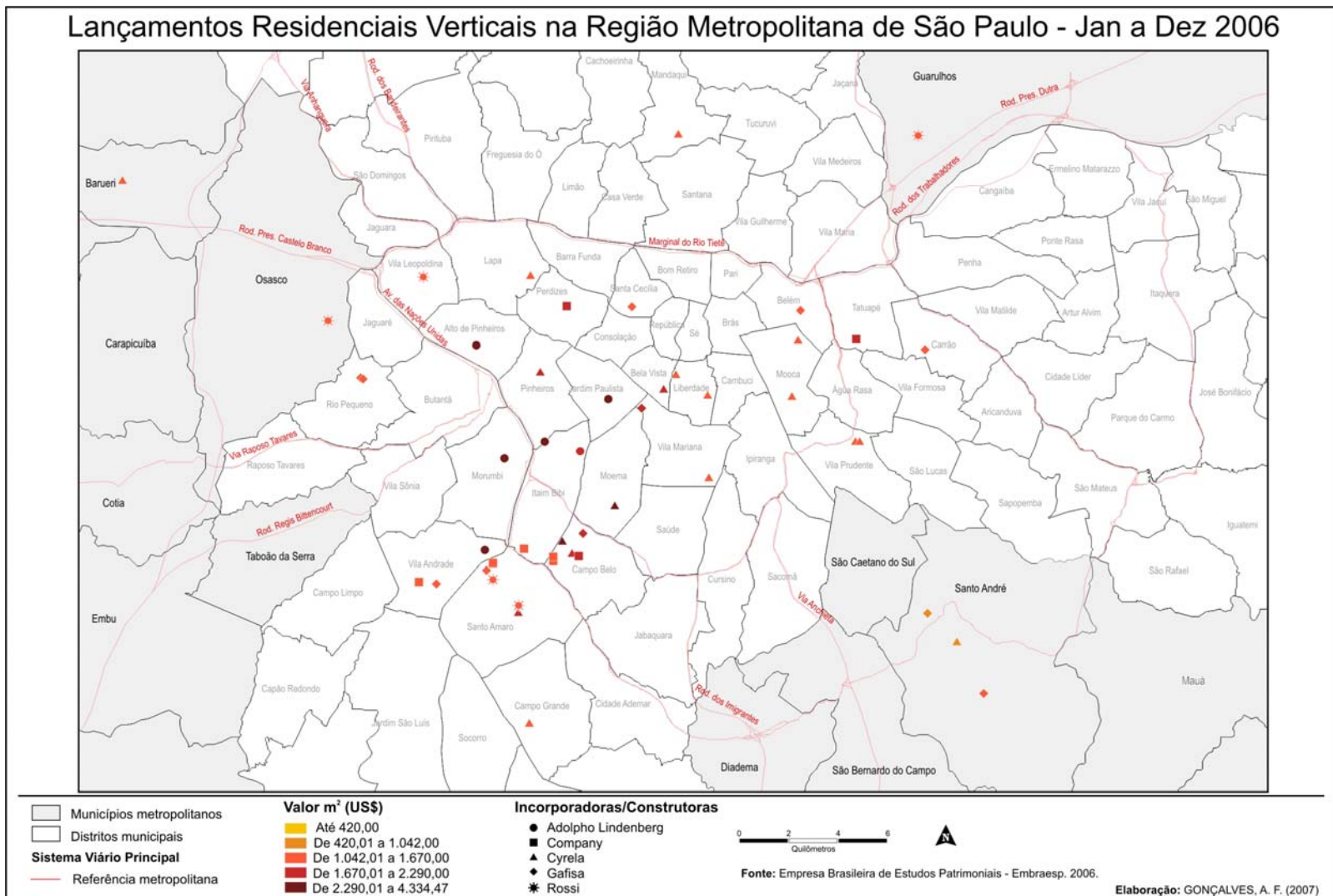


No ano de 2005, representado pelo mapa 18, já observamos que os lançamentos do grupo caminham para as classes de valor média-alta e alta. Neste ano, o grupo lançou 40 empreendimentos em São Paulo (12,26% do total de 326 lançamentos). A Lindenberg investiu em 3 empreendimentos: 1 no Morumbi (valor alto) e 1 no Jardim Paulista (valor alto) e 1 em Moema (valor médio-alto). Com isso, a empresa reforça sua localização “centralizada” em termos de distribuição dos seus lançamentos, e alcança novamente os patamares de classes de valor alto. A Company lança 10 empreendimentos: 2 no Itaim Bibi (valores médio-alto e médio), 1 no Campo Belo (valor médio), 2 em Moema (valores alto e médio-alto), 3 na Vila Mariana (valores alto e médios), 1 no Jardim Paulista (valor médio-alto) e 1 no Alto de Pinheiros (valor médio-alto). Este ano marca a elevação das classes de valor dos lançamentos desta empresa, que não varia muito do ponto de vista da localização dos seus empreendimentos. Já a Cyrela lança 12 empreendimentos: 1 em Santo Amaro (valor médio), 3 no Itaim Bibi (valores médio-alto e médio), 1 em Moema (valor médio-alto), 1 no Jardim Paulista (valor médio), 1 no Cursino (valor médio), 1 no Ipiranga (valor médio), 1 na Liberdade (valor médio), 1 em Perdizes (valor alto), 1 em Santa Cecília (valor alto) e 1 na Barra Funda (valor médio). Apesar de lançar em distritos como Ipiranga, Cursino, Santo Amaro e Barra Funda, podemos dizer que a Cyrela também lança em distritos com classes de valor mais elevada. A Gafisa lança 12 empreendimentos: 2 no Panamby e Vila Andrade (valores médio e médio-alto), 1 em Osasco (valor médio), 1 no Rio Pequeno (valor médio), 1 no Itaim Bibi (valor médio), 1 na Saúde (valor médio), 1 no Carrão (valor médio-baixo), 1 em Guarulhos (valor médio-baixo), 1 no Jardim Paulista (valor médio), 1 no Alto de Pinheiros (valor médio), 1 na Lapa (valor médio) e 1 na Vila Leopoldina (valor médio). A diversificação mais acentuada continua marcando a atuação da Gafisa, embora todas as outras empresas, com exceção da Lindenberg, também diversifiquem os distritos dos seus lançamentos. A Rossi lança apenas 3 empreendimentos: 1 no Itaim Bibi (valor médio), 1 na Vila Mariana (valor médio) e 1 no Ipiranga (valor médio). Estes lançamentos, apesar de serem apenas 3, mostram como a Rossi, aos poucos foi investindo também em regiões mais centrais da cidade.

O valor médio do metro quadrado lançado pelo grupo foi de US\$ 1.591,10, enquanto a mesma média para o totalidade da cidade de São Paulo foi de US\$ 1.256,20.



Mapa 19 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. a Dez. de 2006



O mapa 19 nos mostra, para o ano de 2006, a maior quantidade de lançamentos do grupo, 48 (14,15% do total de 339 lançamentos ocorridos em São Paulo), e a segunda maior média do valor do metro quadrado para o grupo, que foi US\$ 1.651,57, enquanto para a cidade é de US\$ 1.505,65. Neste ano, a Lindenberg lançou 6 empreendimentos: 1 na Vila Andrade (valor alto), 1 no Morumbi (valor alto), 2 no Itaim Bibi (valores alto e médio-alto), 1 no Alto de Pinheiros (valor alto) e 1 no Jardim Paulista (valor alto). A Company lançou 8 empreendimentos: 1 no Panamby (valor médio), 1 em Santo Amaro (valor médio), 1 no Itaim Bibi (valor médio), 3 no Campo Belo (valores médio e médio-alto), 1 em Perdizes (valor médio-alto) e 1 no Tatuapé (valor médio-alto). A Company apresenta neste ano uma diversificação um pouco maior que a verificada nos anos anteriores. A Cyrela lançou 18 empreendimentos: 1 em Santo Amaro (valor médio-alto), 1 em Campo Grande (valor médio), 2 no Campo Belo (valores alto e médio-alto), 1 em Moema (valor alto), 1 na Vila Mariana (valor médio), 1 em Santo André (valor médio-baixo), 2 na Vila Prudente (valores médios), 2 na Mooca (valores médios), 2 na Liberdade (valores médios), 1 na Bela Vista (valor médio-alto), 1 em Pinheiros (valor médio-alto), 1 na Lapa (valor médio), 1 no Mandaqui (valor médio) e 1 em Barueri (valor médio). A Cyrela apresenta em grande diversificação espacial dos seus lançamentos, mas quase todos representando classes de valor médio ou superior. A Gafisa lança no período 11 empreendimentos: 2 no Rio Pequeno (valores médios), 1 no Panamby (valor médio), 1 em Santo Amaro (valor médio), 1 no Campo Belo (valor médio-alto), 2 em Santo André (valores médio e médio-baixo), 1 na Vila Mariana (valor médio-alto), 1 no Carrão (valor médio), 1 no Belém (valor médio) e 1 em Santa Cecília (valor médio). A Gafisa segue diversificando a localização dos seus empreendimentos, bem como suas classes de valor. A Rossi lança 5 empreendimentos: 1 em Osasco (valor médio), 2 em Santo Amaro (valores médios), 1 na Vila Leopoldina (valor médio) e 1 em Guarulhos (valor médio).

Há apenas 2 lançamentos no Panamby, sendo que existem 5 em Santo Amaro e 6 no Campo Belo.

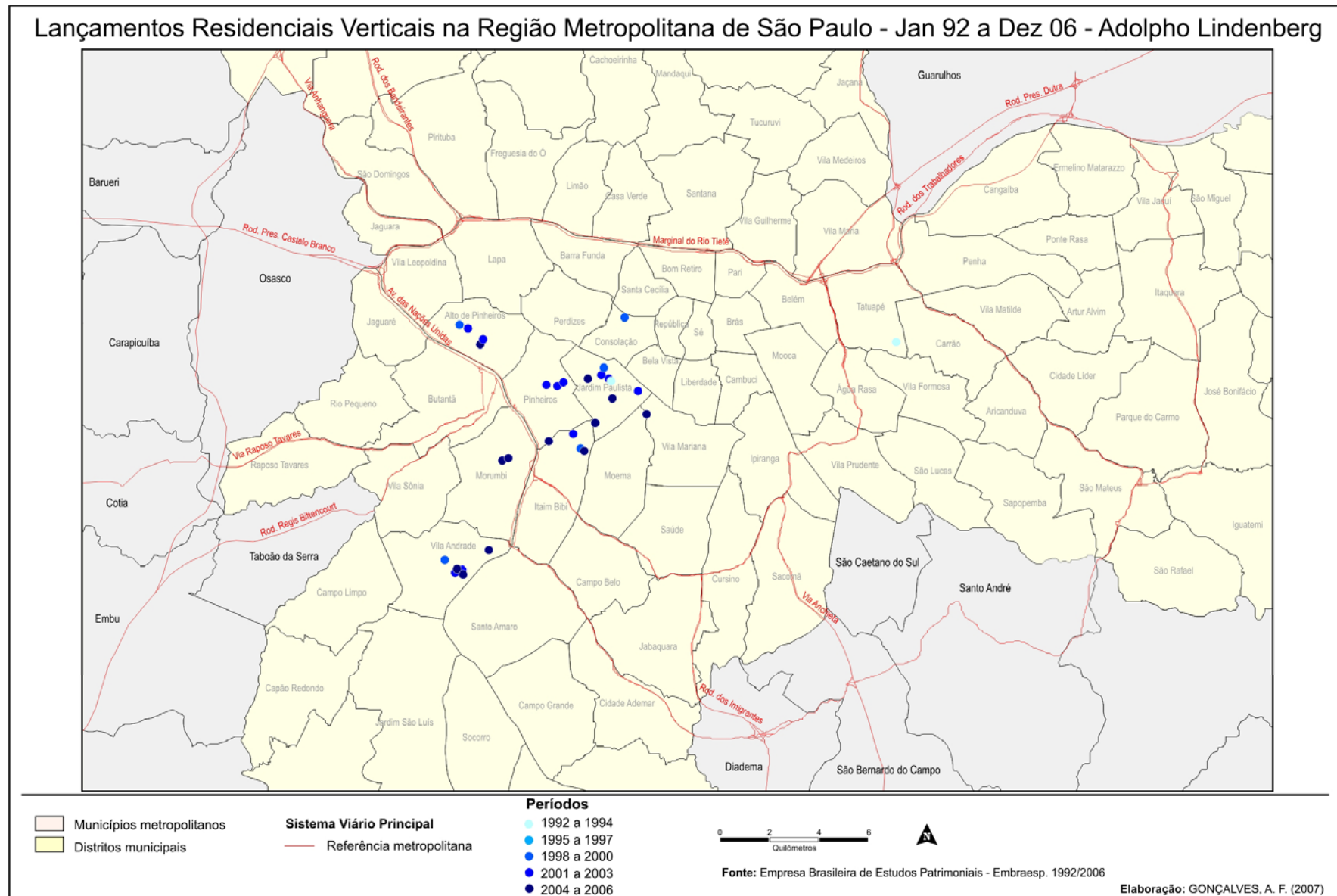


O que se pode concluir observando esta série de mapas? Talvez o primeiro aspecto que chame a atenção quando percorremos a série de mapas referente aos lançamentos imobiliários residenciais do grupo de empresas analisado seja a própria evolução da quantidade de lançamentos, que são 7 em 1992 e passam para 48 em 2006. Assim, poderíamos dividir a série em dois períodos que apresentam relativa estabilidade no número de lançamentos: de 1993 até 1999, quando temos uma média anual de cerca de 22 lançamentos/ano, e de 2000 para 2006, quando verificamos uma média de cerca de 38 lançamentos/ano. Apesar deste aumento de patamar relativo ao número de lançamentos no segundo período, vemos uma oscilação maior do número de lançamentos de um ano para o outro. Podemos observar pelo menos dois saltos na série, relativos ao número de lançamentos: de 1992 para 1993 (7 para 24), e de 1999 para 2000 (de 18 para 43). Estes saltos e oscilações da quantidade de lançamentos estão relacionados, contudo, a uma série de fatores que agora escapam a esta argumentação: contexto macro-econômico, situação financeira das empresas, disponibilidade de terrenos, etc.

Se analisarmos esta série de dados com cuidado, observamos que, em primeiro lugar, os investimentos não estão concentrados apenas em alguns poucos distritos, pipocando pelos mapas. No entanto, esta concentração parece ter sido a estratégia da Adolpho Lindenberg Construtora, empresa que menos lançou no período (30 lançamentos em 15 anos), talvez devido a sua pequena diversificação espacial: a Lindenberg lançou estes 30 empreendimentos em apenas 9 distritos. Exatamente o contrário ocorre com as outras empresas, como a Gafisa, que lançou um total de 138 empreendimentos em 42 distritos, a Cyrela, que lançou 105 empreendimentos em 34 distritos, a Rossi, que lançou 85 empreendimentos distribuídos por 37 distritos e a Company, que lançou 77 empreendimentos em 26 distritos. Portanto, a existência da estratégia de diversificação espacial dos investimentos imobiliários se confirma.

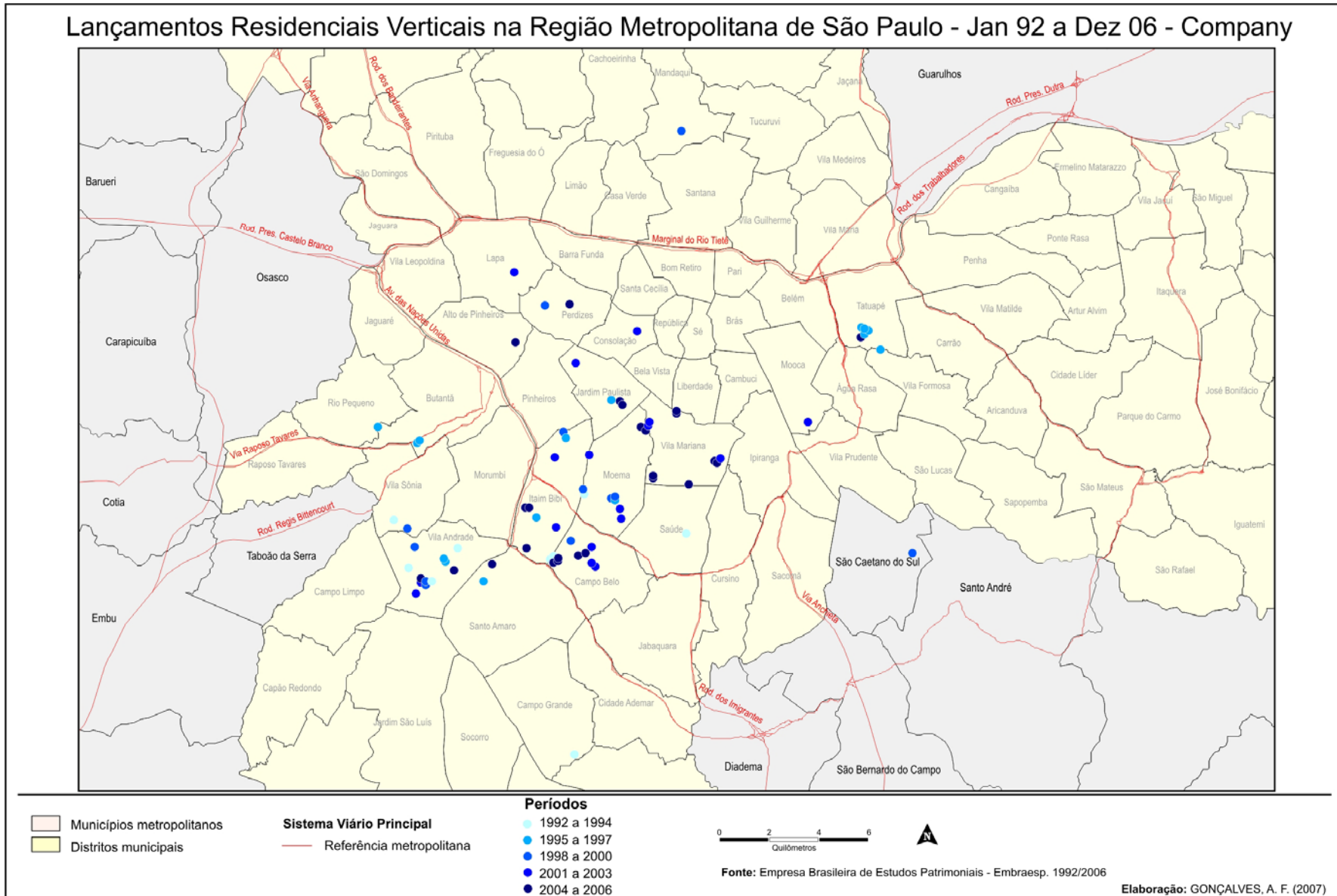
Esta diversificação fica ainda mais clara quando observamos os mapas referentes aos totais lançados por cada empresa ao longo do período inteiro, como os mapas 20, 21, 22, 23 e 24 a seguir revelam.

Mapa 20 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Adolpho Lindenberg

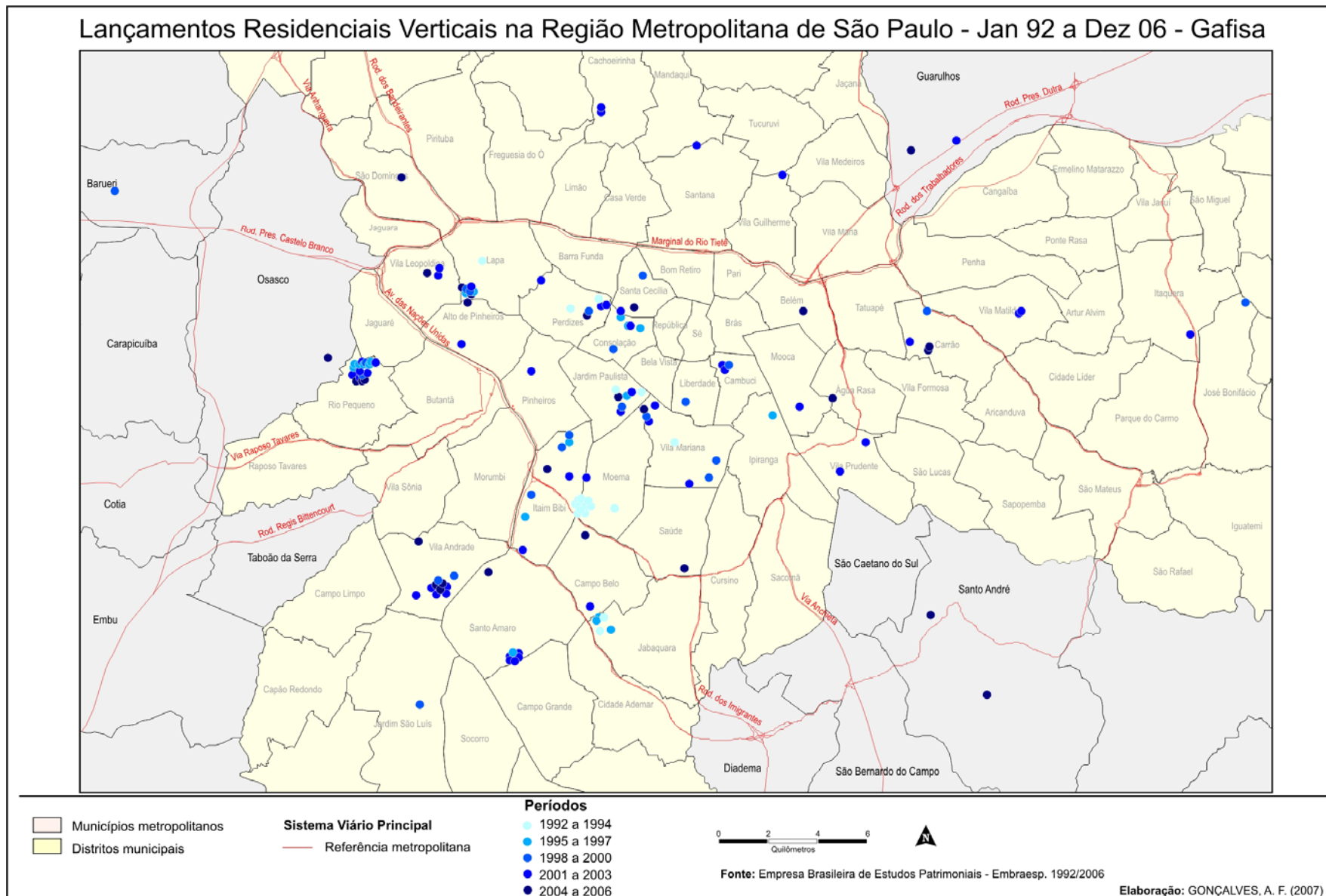


Mapa 21 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Company

Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo - Jan 92 a Dez 06 - Company



Mapa 23 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06 / Gafisa



Nestes mapas podemos perceber que, embora haja a diversificação espacial dos investimentos e a produção simultânea de empreendimentos residenciais pela metrópole, alguns distritos se destacam pela quantidade de investimentos recebidos, colocando-se como verdadeiros pólos ou frentes de investimentos imobiliários. Este parece ser o caso do Panamby, do Campo Belo, da Vila Mariana, do Itaim, do Jardim Paulista, da Consolação, e em menor grau de Moema, Tatuapé, Rio Pequeno, Lapa/Vila Leopoldina. Embora estes distritos tenham recebido grandes investimentos, não podemos afirmar que tais investimentos estiveram concentrados nestes distritos, haja vista a enorme quantidade de lançamentos dispersos pelo município e pela Região Metropolitana. Portanto, apesar de alguns pólos/frentes, observamos que não existe em geral uma concentração dos investimentos imobiliários voltados à produção de empreendimentos residenciais, e sim uma grande diversificação geográfica. Examinemos mais atentamente esta questão da diversificação.

5.2 - ESTRATÉGIA DA DIVERSIFICAÇÃO ESPACIAL (SIMULTANEIDADE DOS INVESTIMENTOS NO ESPAÇO) E A CENTRALIDADE DA VALORIZAÇÃO IMOBILIÁRIA RESIDENCIAL

Como já havíamos comentado em outro momento, o processo de produção imobiliária envolve estratégias, que são também espaciais, em relação à continuidade dos lançamentos/construções, devido ao problema da necessidade intensiva de capital para a produção completa da mercadoria imóvel. Em primeiro lugar, havíamos pensado que uma estratégia imobiliária seria a de controlar espaços-tempos diferenciais e simultâneos como condição para a realização dos ciclos dos capitais, o que estaria ligado a uma necessidade de lançamentos diversificados em termos dos “produtos imobiliários” (metragens e padrões de material/acabamento diferenciados) como possibilidade de lidar com os possíveis percalços em termos da velocidade de realização (comercialização) destes empreendimentos. É neste sentido que chegamos à compreensão que o padrão do empreendimento associa-se a sua localização no espaço urbano, engendrando tempos diferentes de realização.

Assim, os diferentes tipos de “padrão” dos empreendimentos também correspondem a uma relação *margem x volume* na rentabilidade dos capitais. Podemos imaginar que se a empresa procura por volume, ela investe em padrões “menores” e em espaços menos valorizados (mais unidades a vender), e que, inversamente, se a empresa almeja obter maior lucratividade, através de margens melhores de rentabilidade, ela investe em empreendimentos de alto padrão em espaços mais valorizados. Em geral, a venda de apartamentos com metragens menores roda mais rápido, mas, por outro lado, no caso do alto padrão (como era verificado no Panamby), a lentidão maior para o início das vendas seria compensada pelo fato de que o comprador do alto padrão liquida em menos tempo uma grande quantia de capital. Este seria mais ou menos o esquema geral da relação alto padrão x padrão menor a partir das variáveis do tempo e da quantidade de capital realizado na venda de uma unidade:



Tempo de venda/pagamento: [_____]
Alto padrão: - - - - - [_____]
Padrão menor: - - - [_____]
Quantidade de capital realizado na venda por unidade: [_____]
Alto padrão: [_____]
Padrão menor: [_____]

Nesta direção, as novas estratégias no Panamby revelavam uma diversificação a partir da produção de apartamentos com metragens menores – pelas mesmas grandes construtoras –, que realizariam um giro mais rápido para iniciar a venda, garantindo, nesta compreensão, um fluxo de caixa que cobriria o tempo inicial um pouco mais lento dos empreendimentos de alto padrão. Assim, entendíamos que a diversificação do padrão dos produtos (que é inclusive geográfica), por parte de uma mesma grande empresa, compunha estratégias de gestão do seu fluxo de caixa, no sentido de que os aportes de um empreendimento eram transferidos para outros que apresentavam dificuldades maiores de realização. Mas esta hipótese apresentou um claro limite concreto.

A idéia de que as grandes incorporadoras/construtoras necessitariam possuir, ao mesmo tempo, vários empreendimentos em construção pela metrópole, como forma de transferência de recursos entre diferentes empreendimentos em diferentes estágios de desenvolvimento, encontra um limite nas legislações sobre o patrimônio de afetação (Lei nº 10.931/04) e das sociedades de propósito específico (Lei nº 11.079/04). Tradicionalmente, como dissemos, a necessidade de aumento do capital de giro sempre existiu como um pressuposto à continuidade das atividades imobiliárias. Até recentemente, esta dificuldade era em parte resolvida pelas dinâmicas de transferências de recursos entre empreendimentos diversificados de uma mesma empresa, que assim podia utilizar-se de recursos de um empreendimento “mais lucrativo” para “financiar” um empreendimento “menos lucrativo”, ou mesmo direcioná-los para a aquisição de um novo terreno. Devido à debilidade e alto risco deste tipo de operação – cujo caso mais proeminente foi a quebra da construtora ENCOL, que deixou centenas de empreendimentos incabados prejudicando milhares de mutuários –, o capital financeiro, que investe no imobiliário através de financiamentos, impôs limites a estas transferências através da Lei do patrimônio de afetação.

Em poucas palavras, estas legislações exigem uma contabilidade separada de empreendimento para empreendimento, ou mesmo a abertura de uma empresa específica para gerir a contabilidade de cada empreendimento, tornando inviável a transferência dos fluxos de capital entre dois empreendimentos realizados sob este regime. Na verdade, estas legislações – que não possuem ainda uma obrigatoriedade – expressam um mecanismo de proteção aos financiamentos concedidos pelo capital financeiro, diante da livre ação dos capitais de origem imobiliária. A prática – tática – das transferências foi ampla e comumente utilizada pelo setor imobiliário até meados de 2004 (e era conhecida como “efeito bicicleta” ou “pedalada”), quando entram em vigor as referidas Leis, vetando as transferências de recursos financeiros entre os diferentes empreendimentos de uma mesma companhia, tendo como inspiração a falência da ENCOL e os inúmeros prejuízos causados aos mutuários e – principalmente – aos agentes financiadores.

O mecanismo do patrimônio de afetação surge então como uma estratégia financeira (dos bancos e agentes financiadores), no sentido de garantir a realização da rentabilidade do capital emprestado (diminuição dos riscos pela garantia da aplicação do capital no empreendimento em questão) e ao mesmo



tempo de pressionar o setor imobiliário à financeirização, através da necessidade crescente de adoção de instrumentos de captação externa de recursos para a incorporação e de financiamentos à construção. Na medida em que existe a incomunicabilidade financeira de empreendimento para empreendimento, surgem barreiras quanto ao crescimento das empresas imobiliárias, que assim teriam que esperar um tempo mais longo para lançar novos empreendimentos, por não possuírem capital suficiente para iniciar outras obras. Com isso, haveria a necessidade ainda maior do aumento da base de capital e do capital de giro destas empresas, seja para realizar a incorporação de novos terrenos, seja para orquestrar a construção de vários empreendimentos e com isso aumentar seu volume de capital global, bem como sua capacidade de endividamento para a continuidade (via novos financiamentos) de novos lançamentos e construções.

Como resolver este impasse criado pelo patrimônio de afetação? Como já vimos, os maiores grupos aumentam sua base financeira, abrindo seu capital, emitindo ações na Bolsa de Valores e captando com isso recursos por meio do *IPO* (além das securitizações, debêntures, FII's, que seriam esforços no sentido da capitalização das empresas). Uma vez capitalizadas através de investidores financeiros nacionais e internacionais, que “compram” a perspectiva de crescimento imobiliário e a conseqüente possibilidade de valorização das ações de base imobiliária, as grandes empresas dispõem de uma capacidade de atração de financiamentos ainda maior. Assim, chegamos por uma outra via à questão da abertura de capital das empresas incorporadoras/construtoras, que poderia ser explicada, em parte, através das próprias dificuldades impostas pelo capital financeiro (com a ajuda do Estado, através da promulgação da Lei do patrimônio de afetação) às ações e estratégias imobiliárias de realocações espaciais de capital entre seus empreendimentos, que hipoteticamente realizavam a simultaneidade espaço-temporal como estratégia antes de tais legislações.

Assim, a idéia de uma estratégia relativa a um movimento de simultaneidade de espaços-tempos diferenciais para os investimentos imobiliários era comprovada negativamente (pela sua negação prática): a existência do patrimônio de afetação, que restringe, na prática, as transferências entre os capitais presentes nos diversos empreendimentos distribuídos pela metrópole, comprova que esta prática existia e que talvez ainda exista, embora esteja desaparecendo. Tais legislações, ao dificultarem e restringem as ações das incorporadoras – limitando seu movimento de alocações/relocações de recursos –, provocam um impacto maior para as empresas menores, que não dispõem de um patrimônio suficiente para realizar emissões de ações e assim incrementar sua base financeira, visando aumentar sua capacidade de atração de financiamentos e dar prosseguimento ao seu crescimento.

Hoje, a importância da diversificação espacial e da produção simultânea dos empreendimentos pela metrópole por parte das incorporadoras/construtoras parece se dar justamente para evitar os riscos representados por possíveis desvalorizações do espaço, e que possam resultar em uma não absorção de um empreendimento localizado neste determinado lugar desvalorizado. Como para as grandes empresas é exigido o regime de afetação do patrimônio em seus lançamentos, é possível imaginar a magnitude do prejuízo que esta empresa colherá caso não diversifique espacialmente seus produtos (concentrando-os em poucos espaços) e caso este mesmo espaço sofra uma desvalorização. Assim, diversificar tanto o tipo de produto como as localizações a eles associadas se torna central para a diminuição dos riscos de descapitalização das empresas face às desvalorizações do espaço. Há ainda um outro elemento importante a ser dito sobre esta diversificação e simultaneidade espaciais dos lançamentos. Atualmente, com a financeirização das grandes empresas incorporadoras/construtoras, a imagem de solidez no mercado passou a ser mais importante ainda. Assim, esta solidez está vinculada ao volume de obras que a empresa realiza, e possibilita seu crescimento (enquanto atração de novos financiamentos) pela confiabilidade



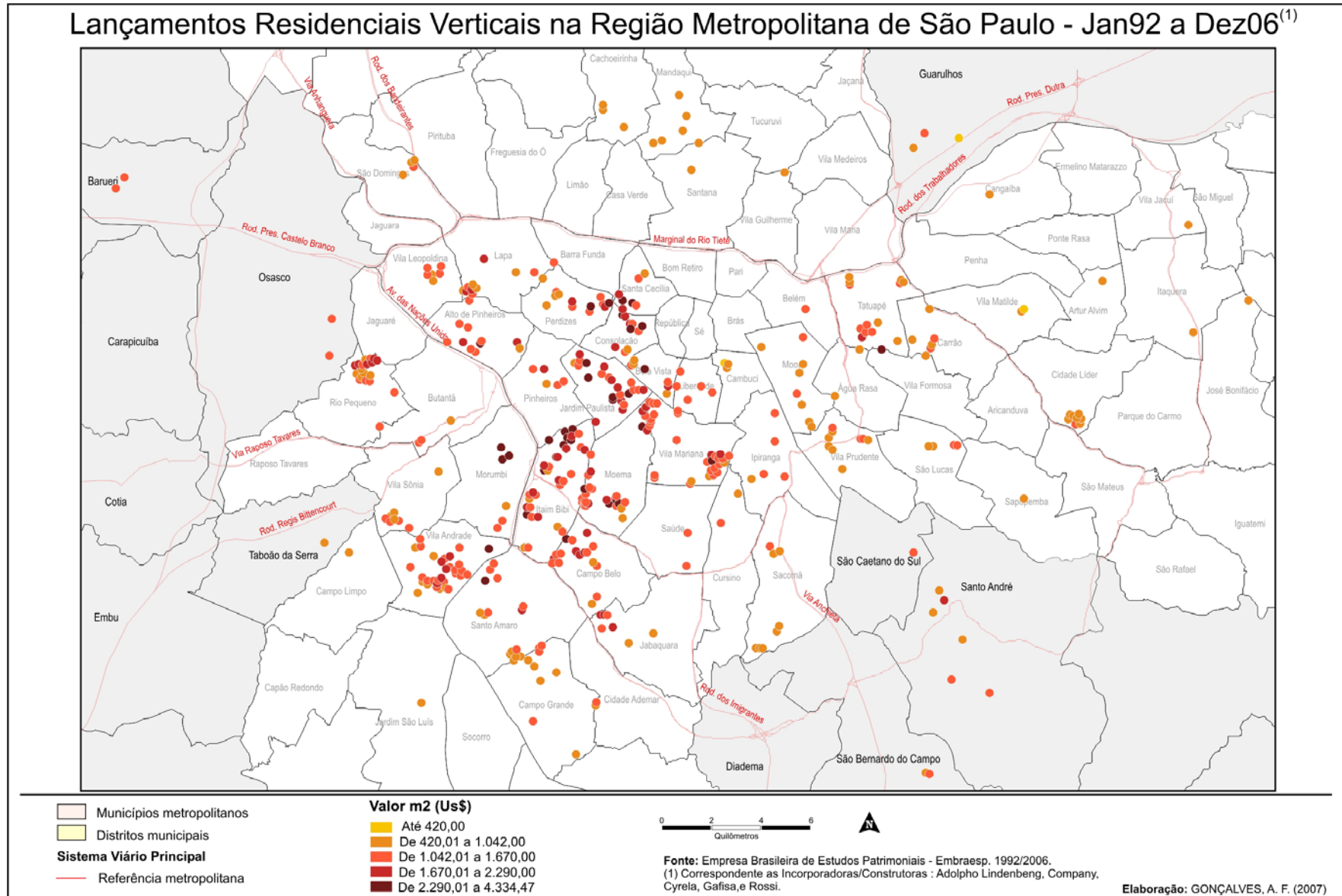
transmitida aos investidores financeiros, além, é claro, de representar concretamente a reprodução ampliada dos capitais da empresa através dos lucros resultantes do processo de produção/valorização do espaço.

Neste sentido, este processo de diversificação espacial e de produção simultânea de empreendimentos revela que a **produção da metrópole** se oferece, ela mesma, como uma possibilidade para a reprodução dos capitais, na medida em que centraliza tanto os capitais financeiros (inclusive mundializados) como concentra espacialmente diversos elementos (inclusive a riqueza social concentrada) capazes de fazer girar e eventualmente alargar os ciclos dos capitais empregados na produção do espaço pelas grandes empresas incorporadoras/construtoras.

Não obstante a estratégia da diversificação espacial e a simultaneidade dos investimentos imobiliários residenciais, não podemos esquecer a existência, em São Paulo, de uma centralidade da valorização imobiliária residencial, localizada no vetor sudoeste da cidade. Este vetor abriga as maiores valorizações do solo justamente pela sua proximidade às centralidades urbanas da cidade e pelo fato de serem os espaços mais bem equipados. Mas trata-se de um vetor altamente edificado, onde a raridade da existência de novos terrenos para incorporação/construção elevam ainda mais sua já elevada valorização, explicando em parte a necessidade de criação de novos espaços passíveis de serem valorizados pelo setor imobiliário, como aqueles novos pólos/frentes comentados a pouco. Este eixo da centralidade da valorização imobiliária residencial pode ser parcialmente observado no mapa 25, que representa todos os lançamentos imobiliários residenciais do grupo de empresas analisado. Os pontos mais escuros representam esta centralidade.



Mapa 25 - Lançamentos Residenciais Verticais na Região Metropolitana de São Paulo – Jan. 92 a Dez. 06



5.3 - MOVIMENTO DE CONCENTRAÇÃO/DISPERSÃO/RECONCENTRAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO EM SUA REPRODUÇÃO NO IMOBILIÁRIO

A perspectiva aqui colocada remete à existência de um movimento triádico envolvendo a ação do capital financeiro em sua reprodução na esfera imobiliária: a **concentração/dispersão/reconcentração**, no plano da valorização e reprodução do capital financeiro. Neste movimento triádico, a concentração do capital seria, para o setor imobiliário, um resultado, enquanto para o capital financeiro a concentração seria um pressuposto. É assim que alguns instrumentos financeiros, como os FII's e os CRI's, permitem realizar uma comunhão, uma reunião de recursos dispersos para, em um primeiro momento, viabilizar o andamento do processo imobiliário. Mas, no plano das finanças, esta concentração (dos capitais dispersos) se realizará, contraditoriamente, através de um novo processo de dispersão dos capitais, que seria dado tanto pelo fracionamento do capital (reunido) em cotas (para os FII's), quanto pela dispersão representada pela abertura do próprio capital das grandes empresas incorporadoras/construtoras, cujo patrimônio é fracionado em ações. O resultado deste processo de concentração/nova dispersão do capital financeiro e de origem imobiliária geraria uma outra concentração alargada, ou uma reconcentração, tanto para as empresas (que impulsionam seus financiamentos) quanto para o capital financeiro, que obtém lucro com as transações/investimentos/especulações realizadas também com o capital de origem imobiliária. Evidentemente, este processo realiza-se na produção concreta da metrópole como lugar de sua reprodução, a partir da idéia dos lançamentos imobiliários espacialmente diversificados e simultaneamente realizados pela atividade imobiliária, cada vez mais em conjunto com a esfera financeira.

Esta complexidade na relação financeiro-imobiliária se realiza através de alianças, mas também por meio de contradições. A acumulação financeira parece se realizar, neste processo, na esfera da circulação abstrata do capital, seja sob a forma de dinheiro ou de crédito, enquanto a realização da acumulação no setor imobiliário depende de um “braço” mais concreto, já que envolve a produção/valorização do espaço. Esta produção do espaço, por sua vez, enquanto produção material, envolveria mais riscos de não realização – como o problema da solvência das mercadorias imóveis diante das desvalorizações, as regularizações frente ao Estado, etc..

É neste sentido que se esboçam algumas contradições entre a acumulação financeira e a reprodução imobiliária, através de um processo de aproximação entre ambos os setores por meio do movimento de concentração/dispersão/reconcentração do capital financeiro, que gera um movimento semelhante no imobiliário. Em que pesem as violentas contradições envolvendo a relação capital/trabalho, existem ainda outras que se dão no plano da relação capital/capital: capitais concentrados/capitais dispersos, capitais financeiros/capitais oriundos do setor imobiliário, capitais móveis/capitais imobilizados. Neste sentido, percebemos como, no interior da complexidade da esfera financeira, os capitais lutam entre si, seja o capital financeiro de origem bancária (privado e público) que tradicionalmente financiou o setor imobiliário, seja o capital financeiro dos fundos de pensão que investem no imobiliário através de mecanismos como os FII's, seja as finanças mundializadas que investem nas companhias imobiliárias através dos mercados bursáteis. No entanto, esta competição não elimina a existência de alianças (contraditórias) entre essas configurações do capital financeiro, ao contrário, torna-as mais importantes.



6 - REENCONTRO DO PANAMBY À LUZ DE UMA PESQUISA: ESBOÇANDO UMA LEITURA (CRÍTICA) DA SUA VALORIZAÇÃO

Parece não haver muita dúvida de que o Panamby tenha sido um excelente negócio, tanto para o setor imobiliário quanto para o setor financeiro, haja vista a enorme ocupação e transformação daquela área desde meados da década de 1990. O saldo do Panamby, enquanto projeção lógica da intencionalidade reprodutiva dos capitais no espaço, foi positivo. Mas o quão positivo ele foi? Não teria existido nenhum obstáculo ou dificuldade que gerasse alguma “distância”, mesmo que pequena, entre o projeto e sua efetiva realização? A inexistência, até o presente momento, dos empreendimentos comerciais que deveriam ter sido lançados juntamente com os empreendimentos residenciais – compondo um “mix” de utilização imobiliária, como previa o Projeto Urbanístico do Panamby –, poderia ser entendido como um sinal destas dificuldades? E caso tenham ocorrido, como explicar tal obstáculo, tal dificuldade, como medir uma tal “distância” entre o projeto (projeção) e a realidade?

Pensamos que a procura por possíveis brechas e rachaduras, no interior daquela produção lógica do espaço, ganhava relevância em um momento em que vivemos a absolutização do econômico como nível determinante da prática social; portanto, reconhecer e explicar as fissuras, mesmo que mínimas, da realização concreta desta lógica capitalista, poderia nos ajudar a compreender melhor os elementos que ela movimenta e as contradições que irrompem deste processo. Tínhamos já alguns elementos, colhidos nas entrevistas, que depunham a favor da existência de alguns obstáculos ou barreiras ao maior “desenvolvimento imobiliário” do Panamby – problemas viários, distância das centralidades urbanas constituídas, proximidades com áreas empobrecidas, restrições legais à densificação da área devido às suas características ambientais – mas faltava-nos reconhecer aquilo que nos revelasse de modo mais contundente estes obstáculos.

Um caminho que nos pareceu revelador, neste sentido, foi analisar a trajetória da valorização enfrentada pelo capital em seu movimento de realização através da produção do espaço no Panamby, desde a constituição do FII Panamby até os dias de hoje. Em primeiro lugar, foi importante comparar os valores do metro quadrado (por área útil) cobrados pelas empresas analisadas nos lançamentos no Panamby (e adjacências imediatas) e nas demais regiões de São Paulo, bem como com a média geral do valor do metro quadrado lançado por todas as incorporadoras/construtoras no período de 1992 a 2006. Isto foi importante para que pudéssemos situar o patamar do valor do metro quadrado lançado no Panamby em relação ao patamar das empresas analisadas e ao patamar geral da cidade. Esta média geral, de todos os lançamentos feitos por todas as empresas em São Paulo de 1992 a 2006, foi de US\$ 1.118,60 por m² de área útil.

A empresa Adolpho Lindenberg Construtora lançou, no período, empreendimentos cuja média foi de US\$ 2.023,99/m². No Panamby, a média obtida pelos lançamentos desta empresa foi de US\$ 1.250,87/m², o que representa um valor 38,19% inferior à sua própria média no período, e um valor



11,82% superior à média geral da cidade. A empresa Company S.A. lançou, de 1992 a 2006, empreendimentos com uma média de US\$ 1.534,25/m². No Panamby, esta média foi de US\$ 1.373,52/m², correspondendo a uma média 10,47% inferior à própria média da empresa e a um valor 22,78% acima da média geral dos lançamentos ocorridos em São Paulo. A empresa Cyrela Brazil Realty lançou uma média de US\$ 1.389,14/m² entre 1992 e 2006. No Panamby, esta média dos lançamentos da Cyrela foi de US\$ 1.284,33/m², um valor 7,53% menor que sua própria média, e 14,81% superior à média geral de São Paulo. A Gafisa S.A. lança, no período, empreendimentos cujo valor médio do metro quadrado foi de US\$ 1.269,78. No Panamby, esta mesma média da Gafisa foi de US\$ 1.396,96/m², representando um valor 10,01% maior que o valor médio da empresa, e 24,88% superior à média dos valores do metro quadrado dos lançamentos observada em São Paulo no mesmo período. A Rossi lança uma média de US\$ 934,57/m² no período, sendo que esta média para o Panamby foi de US\$ 1.087,1/m², o que corresponde a um valor 16,32% superior a sua própria média, e a um valor 2,81% inferior à média geral dos lançamentos em São Paulo.

Esses valores representam um total de 42 empreendimentos lançados pelo grupo no Panamby, sendo 35 destes localizados nas áreas do FII Panamby e áreas imediatamente lindeiras ao seu terreno, e 7 empreendimentos em ruas bastante próximas. Obviamente, o conjunto de empreendimentos analisado representa uma amostragem, algo em torno de 30 a 35% do total de lançamentos ocorridos no Panamby e adjacências, o que pensamos, todavia, ser suficiente para sinalizar alguns caminhos. O resultado obtido através deste conjunto de empreendimentos lançados pelo grupo das cinco incorporadoras/construtoras analisadas nos permite dizer que a média dos valores do metro quadrado encontradas nos lançamentos no Panamby, entre 1992 e 2006, são cerca de 20% acima da média obtida entre todos os lançamentos ocorridos em São Paulo. Isto nos revelava que o Panamby, projetado para se constituir como um bairro “nobre” e totalmente diferenciado, não obstante mostrar-se um espaço valorizado, não apresentava valores categoricamente maiores que a média geral da cidade de São Paulo. Quando comparamos a situação do valor do metro quadrado do Panamby em relação aos outros valores dos empreendimentos lançados pelas mesmas empresas atuantes no Panamby, vemos algo semelhante. Neste caso, o valor médio do metro quadrado lançado no Panamby é cerca de 10% inferior ao valor médio do total de lançamentos realizados pelas mesmas empresas em outros lugares.

Quando dispomos a evolução do valor médio do metro quadrado encontrado nos 42 empreendimentos lançados no Panamby pelo grupo de empresas que analisamos, encontramos a situação demonstrada pelo quadro 3 abaixo:



Quadro 3 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby de 1992 a 2006 (US\$)

Ano	US\$ / m ²
1992	Sem lançamento
1993	Sem lançamento
1994	1.392,55
1995	Sem lançamento
1996	1.905,55
1997	Sem lançamento
1998	1.652,96
1999	Sem lançamento
2000	1.230,80
2001	964,01
2002	916,14
2003	1.140,90
2004	1.181,26
2005	1.781,26
2006	1.587,91

Fonte: EMBRAESP

Neste quadro, notamos que, além da oscilação em termos da ocorrência de lançamentos, há uma oscilação significativa dos valores médios do metro quadrado encontrados nos empreendimentos do Panamby. Como estes dados eram referentes aos 42 empreendimentos analisados, julgamos necessário ampliar o leque das incorporadoras/construtoras e seus lançamentos no Panamby, para que obtivéssemos uma espécie de “reforço” para nossa amostragem de dados. Assim, selecionamos cerca de 20 outros lançamentos realizados no Panamby e adjacências (mas principalmente no Panamby) pelas empresas: America Proprieties, R. Yazbek, Agra, Koema, Birmann, Camargo Correia, Edilar, Sinco, Líder, Mac, Terramarás, Tecnum&Corporate, SOC, Setin e Schahin. Muitos dos lançamentos realizados por este conjunto de empresas no Panamby foram feitos através de parcerias. Neste outro conjunto de lançamentos, a situação é parecida com a do primeiro, conforme vemos no quadro 4 a seguir:



Quadro 4 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby de 1992 a 2006 (US\$)

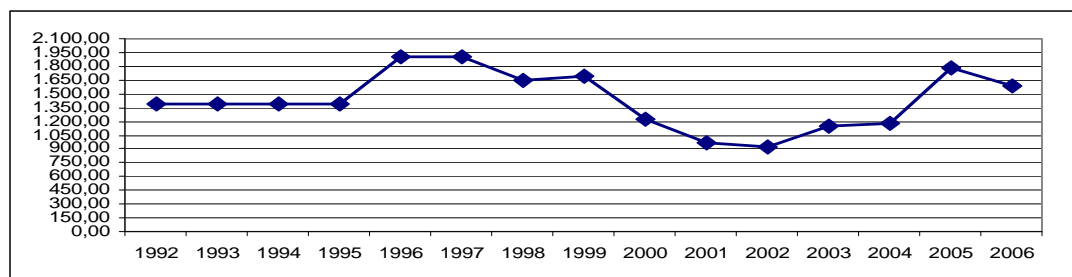
Ano	Valor do m2
1992	Sem lançamento
1993	Sem lançamento
1994	1.690,91
1995	1.619,94
1996	1.670,88
1997	1.619,59
1998	Sem lançamento
1999	Sem lançamento
2000	1.198,82
2001	Sem lançamento
2002	843,29
2003	844,11
2004	1.084,12
2005	1.135,06
2006	1.426,39

Fonte: EMBRAESP

Neste segundo quadro, também percebemos uma grande oscilação dos valores médios do metro quadrado nos lançamentos realizados por empresas diferentes daquelas que analisamos. Ao compararmos os dois quadros – que nos fornecem juntos um total de mais de 60 empreendimentos na área de estudo –, verificamos que, nos primeiros anos, o patamar do valor médio do metro quadrado está situado na casa dos US\$ 1.650, e a partir do ano 2000 este patamar sofre uma queda para cerca US\$ 1.000/m², permanecendo neste patamar até pelo menos o ano de 2004. Nos últimos dois anos, 2005 e 2006, percebemos uma elevação do patamar, mas esta elevação não chega (ou mal chega) a recuperar o patamar verificado até 1999. Vale dizer que esta oscilação negativa observada entre 1999 e 2004 não é exclusiva para os lançamentos ocorridos no Panamby, sendo constatada para a cidade de São Paulo como um todo.

Os dois quadros, comparados, produzem o seguinte movimento, representado abaixo pelos gráficos 1 e 2⁵⁴:

Gráfico 1 – Evolução do valor médio do m2 no Panamby (grupo analisado) de 1992 a 2006 (US\$)

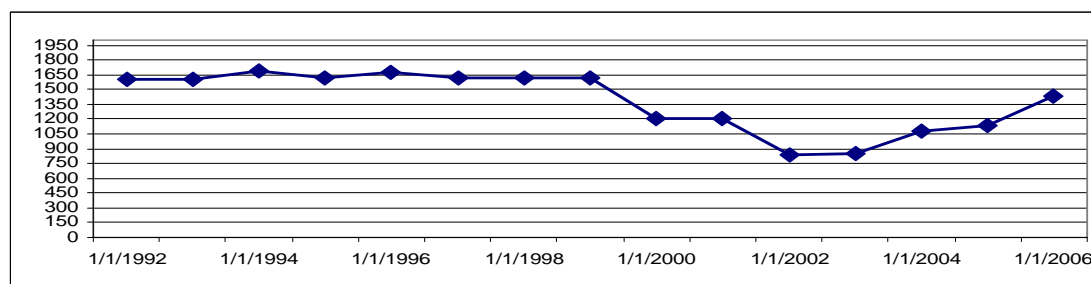


Fonte: EMBRAESP



⁵⁴ Para os anos em que nem o grupo de empresas analisado nem o outro conjunto de empresas lançaram empreendimentos no Panamby, consideramos o valor médio do m² aquele verificado no ano posterior ou anterior.

Gráfico 2 – Evolução do valor médio do m² no Panamby (outras empresas analisadas) de 1992 a 2006 (US\$)



Fonte: EMBRAESP

Seria importante, diante disso, estabelecer uma comparação entre os dados referentes à valorização do m² no Panamby (e proximidades) e os mesmos dados para alguns outros bairros paulistanos. Com isso, poderíamos ter uma dimensão relativa do processo de valorização ocorrido no fragmento de estudo. Escolhemos, então, comparar a dinâmica da valorização imobiliária do Panamby com alguns outros espaços do vetor sudoeste da cidade de São Paulo: Moema, Jardins e Paraíso. Esta escolha justifica-se em parte por que o Panamby é criado com a proposta de desenvolver-se como um bairro supervalorizado e de alto padrão.

Observamos, assim, o comportamento da variação do valor médio do m² a partir de consultas à base de dados da EMBRAESP, considerando como “médias” (dos valores do m²) a soma dos valores do m² (área útil) dividida pelo número de lançamentos imobiliários residenciais (de 4 dormitórios) ocorridos nestes espaços, levando-se em conta dois momentos distintos: a média do valor do m² de todos os lançamentos ocorridos no triênio 1994/1995/1996, e a média do valor do m² de todos os lançamentos ocorridos no triênio 2004/2005/2006⁵⁵. Neste intervalo de 10 anos, houve uma oscilação geral dos valores do metro quadrado na cidade de São Paulo, mas, justamente por ter sido geral, não impossibilita uma comparação. Com isso, pudemos ter uma pequena idéia da intensidade da valorização imobiliária naqueles outros bairros valorizados, para compará-la com os resultados observados no Panamby.

Assim, em Moema, a média do valor do m² de todos os lançamentos residenciais verticais de 4 ou mais dormitórios realizados no triênio 1994/1995/1996 (total de 12 lançamentos) foi de US\$ 1.879,9; no triênio 2004/2005/2006 (total de 17 lançamentos) este patamar médio sobe para US\$ 2.058,32/m². Nos Jardins, o valor médio cobrado em todos os lançamentos de prédios de apartamentos residenciais (4 ou mais dormitórios) para o triênio 1994/1995/1996 (total de 9 lançamentos) foi de US\$ 2.001,16/m²; no triênio 2004/2005/2006 (total de 14 lançamentos), esta média passa para US\$ 2.460,43/m². No Paraíso, a média do valor do m² no triênio 1994/1995/1996 (total de 5 lançamentos) foi de US\$ 1.718,33, enquanto esta mesma média para o triênio 2004/2005/2006 (total de 11 lançamentos) foi de US\$ 1.721,89/m². Por fim, se considerarmos as médias observadas tanto nos lançamentos do grupo de empresas analisado (Lindenberg, Company, Cyrela, Gafisa e Rossi) quanto no outro conjunto de lançamentos no Panamby (referente a uma série de outras empresas)⁵⁶, temos o seguinte resultado: no triênio 1994/1995/1996

⁵⁵ Às vezes, devido ao número reduzido de lançamentos, as médias dos valores do m² podem apresentar-se um pouco acima ou um pouco abaixo da média real, não comprometendo, no entanto, uma sinalização da situação do patamar do valor médio do m² nos triênios para os diferentes bairros. Considerando que o número máximo de lançamentos observados em um ano raramente chega a 10, procuramos comparar, para cada ano, os valores de ao menos três lançamentos (mas por vezes os lançamentos não chegam a 3 para um mesmo ano).

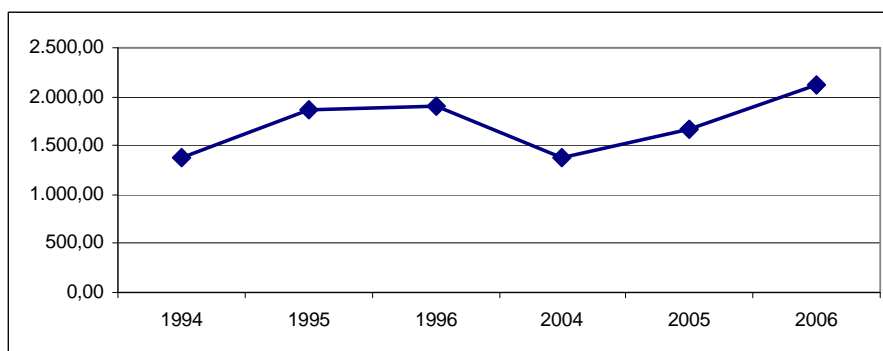
⁵⁶ Relativo a apartamentos de 4 ou mais dormitórios em 75% dos lançamentos analisados.



(total de 7 lançamentos) o valor médio do metro quadrado lançado foi de US\$ 1.655,96, enquanto para o triênio 2004/2005/2006 (total de 23 lançamentos) este valor médio do metro quadrado cai para US\$ 1.366,00⁵⁷.

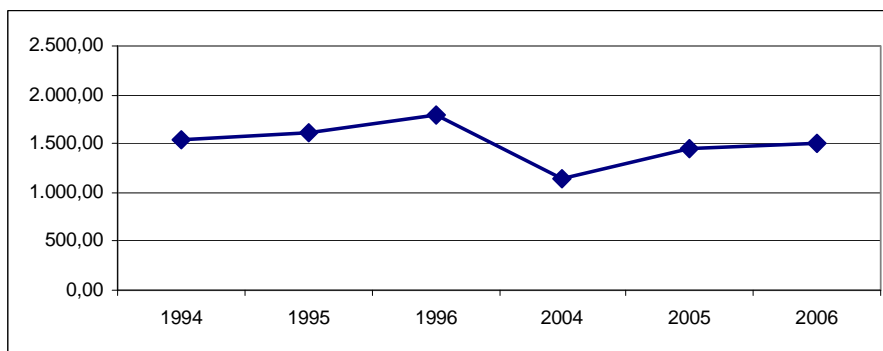
O que estas médias, que correspondem apenas a uma idéia do patamar dos valores naqueles diferentes espaços, podem nos apontar? Em primeiro lugar, certamente não foi apenas o Panamby que apresentou um balanço negativo nestas comparações; entretanto, devemos lembrar que estamos comparando o Panamby com outros espaços residenciais ditos valorizados, e, portanto, não faria sentido compará-lo com espaços periféricos menos valorizados. Mas, mesmo quando podemos observar ligeiras quedas, como nos bairros de Perdizes e Vila Mariana, esta queda geralmente é menor que aquela observada no Panamby. Ainda que tomemos o exemplo do Paraíso, distrito que praticamente mantém o mesmo patamar dos valores do m² para os lançamentos ocorridos nos triênios consultados, percebemos que os valores no Paraíso, apesar de oscilarem, apresentam uma solidez e uma estabilidade maiores que os do Panamby, principalmente quando observamos a melhor “resposta” (do Paraíso) nos dois últimos anos do triênio 2004/2005/2006 em relação ao declínio geral verificado de 1996 para 2004. Os gráficos 3 e 4 demonstram estes movimentos:

Gráfico 3 – Oscilação do valor do m2 nos triênios no Paraíso (US\$)



Fonte: EMBRAESP

Gráfico 4 – Oscilação do valor do m2 nos triênios no Panamby (US\$)



Fonte: EMBRAESP



⁵⁷ Este valor corresponde a uma média dos últimos três anos, não correspondendo exatamente aos valores médios do último ano, que são um pouco maiores.

Destarte, em que pese a ausência de uma investigação mais detalhada, notamos que parece não existir uma valorização que se possa chamar de “expressiva” no Panamby no saldo do período analisado (1992 a 2006), o que de certa forma ocorre nos demais bairros analisados. Aparentemente, o Panamby se valoriza relativamente menos que os outros bairros já valorizados. Faz-se necessário, então, situar melhor os termos da valorização ocorrida no Panamby, já que os dados demonstram ter havido uma relativa desvalorização do m² no Panamby de 1994 para 2006; quando muito, podemos supor, considerando as possíveis distorções e o grau de generalização dos dados, que o Panamby apresentou uma valorização que retomou seu patamar inicial (de meados dos anos 1990) ou que tenha superado este patamar muito timidamente.

O que poderia explicar a diferença entre o Panamby e os bairros analisados? Naqueles outros bairros, conhecidos como “bairros nobres”, a valorização do espaço parece ser um processo mais consolidado, já que se tratam de espaços altamente densificados, sendo bem localizados, bem equipados e que dispõem de um pequeno estoque de terrenos para novos lançamentos; esta raridade poderia ajudar a elevar as médias dos valores do m² nessas áreas. É preciso considerar ainda o fato de que a trajetória de crescimento do valor do m² nos bairros mais consolidados tem uma origem mais antiga, e portanto seu movimento mais completo escapa do período coberto pela base de que dispúnhamos (EMBRAESP). Assim, poderíamos talvez imaginar que os Jardins e o Paraíso apresentam curvas de valorização imobiliária que se estendem por mais de 30 anos, e Moema por mais de 20, ao passo que o Panamby foi criado há pouco mais que 10 anos. Seria, portanto, necessário realizar uma outra pesquisa, bem mais ampla, para complementar e tornar mais sólida uma comparação da dinâmica da valorização nesses (e entre esses) diferentes espaços, para conhecer as velocidades e intensidades das variações.

Do ponto de vista da esfera financeira, em que pese o fato da contabilidade do FII Panamby estar vinculada, de certo modo, à valorização do solo – já que recebe um percentual (geralmente 20 a 25%) das unidades imobiliárias vendidas –, podemos perceber também algumas oscilações nas rentabilidades, embora sejamos incapazes de avaliar os demais componentes que integram os cálculos das rentabilidades. Em relação à previsão inicial de liquidação do FII Panamby, ou seja, a previsão que se tinha no momento da formação do fundo para que este vendesse totalmente o seu terreno, nota-se um atraso importante. Esperava-se um prazo de liquidação de 10 anos, sendo que neste ano o FII Panamby completou 12 anos, não havendo previsão, segundo pudemos constatar, para a finalização do fundo antes de mais 4 ou 5 anos. Esse atraso pode estar ligado a uma espera por maiores valorizações do solo, e, neste sentido, pode até ser proposital, embora talvez expresse, ao mesmo tempo, que até o presente momento a valorização ainda não tenha alcançado os níveis pretendidos.

As rentabilidades consideradas “boas” pelo mercado são aquelas que revelam um crescimento igual ou superior a 1% ao mês, segundo nos foi dito nas entrevistas. Vejamos a situação da rentabilidade das cotas do FII Panamby:



Rentabilidade das Cotas FII Panamby

Janeiro 97 1,44%	Maio 99 0,00%	Fevereiro 02 0,16%	Novembro 04 0,83%
Fevereiro 97 0,56%	Junho 99 0,01%	Março 02 0,24%	Dezembro 04 0,78%
Março 97 0,99%	Julho 99 3,05%	Abril 02 0,66%	Janeiro 05 0,48%
Abril 97 0,69%	Agosto 99 1,07%	Maio 02 0,86%	Fevereiro 05 0,43%
Maio 97 0,31%	Setembro 99 -0,03%	Junho 02 1,38%	Março 05 1,42%
Junho 97 0,69%	Outubro 99 1,40%	Julho 02 1,76%	Abril 05 0,80%
Julho 97 0,25%	Novembro 99 1,86%	Agosto 02 2,04%	Maio 05 0,04%
Agosto 97 0,26%	Dezembro 99 1,25%	Setembro 02 2,11%	Junho 05 -0,29%
Setembro 97 0,52%	Janeiro 00 0,90%	Outubro 02 3,44%	Julho 05 -0,73%
Outubro 97 0,42%	Fevereiro 00 0,30%	Novembro 02 4,41%	Agosto 05 -0,37%
Novembro 97 0,70%	Março 00 0,08%	Dezembro 02 2,79%	Setembro 05 -0,24%
Dezembro 97 0,94%	Abril 00 0,25%	Janeiro 03 2,17%	Outubro 05 0,68%
Janeiro 98 0,93%	Maio 00 0,30%	Fevereiro 03 2,14%	Novembro 05 0,52%
Fevereiro 98 0,38%	Junho 00 0,68%	Março 03 1,53%	Dezembro 05 0,50%
Março 98 0,34%	Julho 00 1,44%	Abril 03 1,03%	Janeiro 06 0,92%
Abril 98 0,32%	Agosto 00 1,88%	Maio 03 0,04%	Fevereiro 06 0,19%
Maio 98 0,34%	Setembro 00 1,00%	Junho 03 -0,31%	Março 06 0,00%
Junho 98 0,32%	Outubro 00 0,43%	Julho 03 -0,08%	Abril 06 -0,13%
Julho 98 -0,05%	Novembro 00 0,37%	Agosto 03 0,47%	Maio 06 0,47%
Agosto 98 0,02%	Dezembro 00 0,54%	Setembro 03 1,36%	Junho 06 6,08%
Setembro 98 0,07%	Janeiro 01 0,45%	Outubro 03 0,57%	Julho 06 0,30%
Outubro 98 0,05%	Fevereiro 01 0,32%	Novembro 03 0,66%	Agosto 06 0,68%
Novembro 98 -0,10%	Março 01 0,51%	Dezembro 03 -0,27%	Setembro 06 0,41%
Dezembro 98 0,42%	Abril 01 0,79%	Janeiro 04 1,10%	Outubro 06 1,04%
Janeiro 99 1,08%	Maio 01 0,92%	Fevereiro 04 0,85%	Novembro 06 0,48%
Fevereiro 99 2,55%	Junho 01 1,25%	Março 04 1,19%	Dezembro 06 4,73%
Março 99 2,26%	Julho 01 1,36%	Abril 04 1,25%	Janeiro 07 0,55%
Abril 99 0,74%	Agosto 01 1,28%	Maio 04 1,34%	Fevereiro 07 0,45%
	Setembro 01 0,44%	Junho 04 1,35%	Março 07 0,51%
	Outubro 01 3,77%	Julho 04 0,21%	
	Novembro 01 1,15%	Agosto 04 1,52%	
	Dezembro 01 1,78%	Setembro 04 0,43%	
	Janeiro 02 0,54%	Outubro 04 0,49%	

Quando analisamos as rentabilidades das cotas do FII Panamby mês a mês nos últimos 10 anos, percebemos que, dos 123 meses decorridos de janeiro de 1997 a março de 2007, apenas em 40 meses (32,52% do total de meses) a rentabilidade é igual ou superior a 1%, sendo que em 70 meses (56,91% dos meses) ela apresenta um crescimento entre 0,01% a 0,99%, e em 13 meses (10,56%) há decréscimo da rentabilidade das cotas. A média da rentabilidade das cotas do FII Panamby pode ser considerada algo em torno de 0,85% ao mês, o que, segundo julgamos, pode ser considerada uma rentabilidade “razoável”. De todo modo, se compararmos a evolução das rentabilidades das cotas do FII Panamby com outros FII’s – de aluguel –, veremos uma maior oscilação mensal da valorização das cotas no FII Panamby, o que está ligado tanto à dinâmica (velocidade) de venda dos apartamentos quanto à dinâmica de valorização do solo.

Uma questão que se colocava como fundamental para nossa análise, uma vez que já conhecíamos parcialmente a evolução dos valores do solo depois da formação do FII Panamby (1995 até 2006), era conhecer qual seria o patamar do valor do solo quando o FII Panamby compra o terreno. Pela falta de material e de dados que pudessem conduzir a uma reflexão mais pertinente sobre os valores cobrados por metro quadrado de área útil na região do Panamby antes da constituição do FII Panamby, decidimos verificar qual foi o valor do metro quadrado pago pelo fundo para a compra do terreno da Chácara Tangará. Sabemos das diferenças existentes entre os valores que são pagos por terrenos e por



apartamentos acabados, estes últimos já incorporando, no seu preço final, tanto os custos de produção quanto os lucros do incorporador/construtor do imóvel. Não obstante, é interessante considerar este momento preliminar, para que se tenha dimensão deste processo. Assim, constatamos, através de um cálculo simplificado, que o valor pago pelo FII Panamby – US\$ 77.475.586,20, um valor 30% abaixo do preço de mercado à época – pelo terreno de 482.215 m² corresponde a um valor do m² de apenas US\$ 160,66. Este valor foi pago em 1995, sendo que já no final 1994 se lançou um empreendimento no Panamby cujo valor do metro quadrado era de US\$ 1.392,55, e em 1996 lançou-se empreendimentos na casa dos US\$ 1.900,00/m². A própria construção do edifício representa uma valorização pela simples materialização do trabalho no espaço; no entanto, não é o custo global de produção do empreendimento que faz variar em mais de US\$ 1.000,00 – ou em até 1000% – o preço do metro quadrado, e sim os enormes lucros representados pelo movimento de **incorporação**.

É neste momento, portanto, da incorporação, que o capital financeiro, em conjunto com o “capital” imobiliário, encontra um novo espaço em São Paulo, que apresentava uma perspectiva de valorização mais intensa do m². Este espaço, a antiga Chácara Tangará, era um espaço até aquele momento pouco valorizado e mesmo desvalorizado em relação a parte do seu entorno, mas que passa a ser integrado aos circuitos de valorização como uma nova frente/pólo de investimentos. Portanto, pensamos que a valorização no Panamby se deu fundamentalmente no momento inicial de formação do FII Panamby, um **fundo de incorporação**, e nos momentos em que o terreno foi dividido para ser novamente incorporado pelas incorporadoras/construtoras. Criava-se, desse modo, através de uma **dupla incorporação** (financeira e imobiliária), uma nova possibilidade de valorização do capital através da produção de um novo “bairro”, que, além de tudo, agregava valor aos empreendimentos ali realizados por meio da ideologia do “verde”.

Depois desse momento inicial, podemos supor que o saldo das variações do valor do m² observadas no Panamby no período entre 1994 a 2006 corresponde, grosso modo, a uma manutenção dos patamares iniciais forjados pelo FII Panamby em conjunto com as primeiras incorporadoras/construtoras, que ali compraram terrenos a preços irrisórios. Contudo, não podemos falar, no momento pós-constituição do fundo, em desvalorização – porquanto nossos dados possam ter alguma deturpação – mesmo por que, como a urbanização é um processo contínuo de transformação do espaço pela produção da sociedade, é bem provável que a dinâmica urbana, capitaneada pelo interesse do capital, acabe por exacerbar ainda, por uma segunda vez ou por quantas vezes mais for necessário, uma valorização mais intensa e contínua daquele espaço.

Ao nosso ver, apesar do evidente “sucesso” que se pode associar ao Panamby, pensamos que ele esteve, até agora, um tanto limitado pela própria dinâmica urbana e pela prática socioespacial definidora de uma história do espaço em São Paulo. Essa história do espaço, não obstante dinâmica, não é indiferente à centralidade espacial do uso residencial para/pelas elites econômicas – que se reflete como centralidade da valorização imobiliária residencial –, que acaba pesando no “ajuste” dos patamares da valorização do espaço no Panamby – um bairro criado para as elites –, a despeito das alavancagens criadas e recriadas pelo capital. Algumas das dificuldades “espaciais” do capital, para o caso particular do Panamby, são exemplificadas pelas fotos a seguir, que expressam a descontinuidade do traçado de muitas ruas, que muitas vezes terminam em matagais e causam uma sensação de insegurança, própria de um espaço ermo – a despeito dos fortes esquemas de segurança oferecidos pelos condomínios dos prédios, além de congestionar as vias principais.



Foto 9 – Ruas intermitentes no Panamby

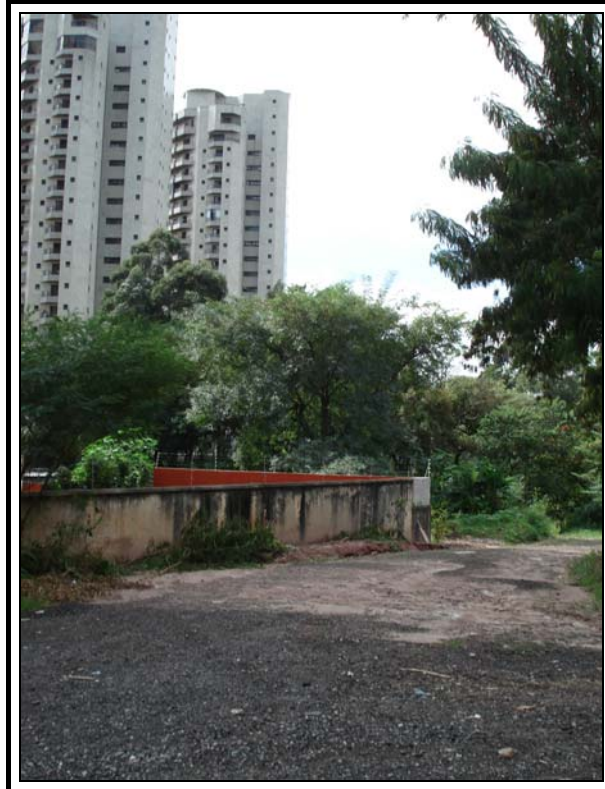


Foto do autor. 25.04.2007.

Foto 10 – Ruas intermitentes no Panamby

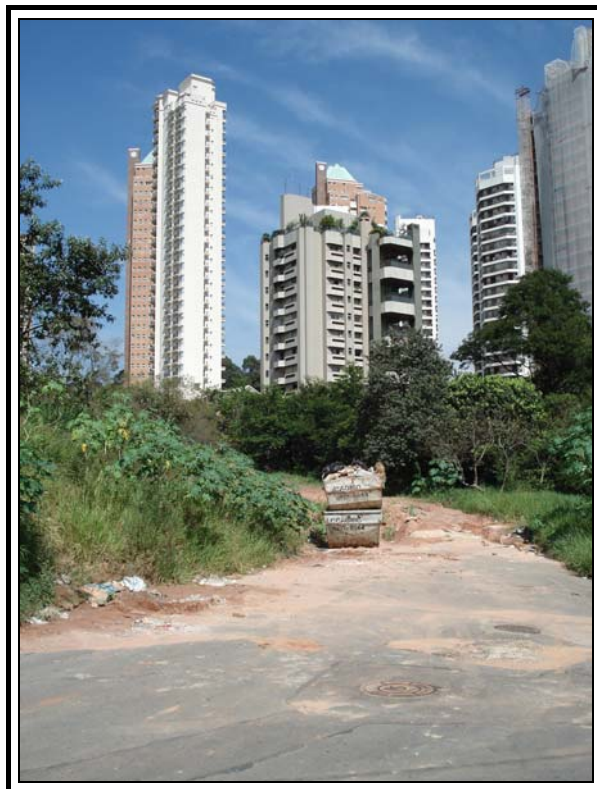


Foto do autor. 25.04.2007.

Foto 11 – Ruas intermitentes no Panamby



Foto do autor. 25.04.2007

Foto 12 – Ruas intermitentes no Panamby



Foto do autor. 25.04.2007.



Foto 13 – Padrão de urbanização do Panamby



Foto do autor. 25.04.2007.

Foto 14 – Perfil semi-precário do arruamento em alguns pontos do Panamby

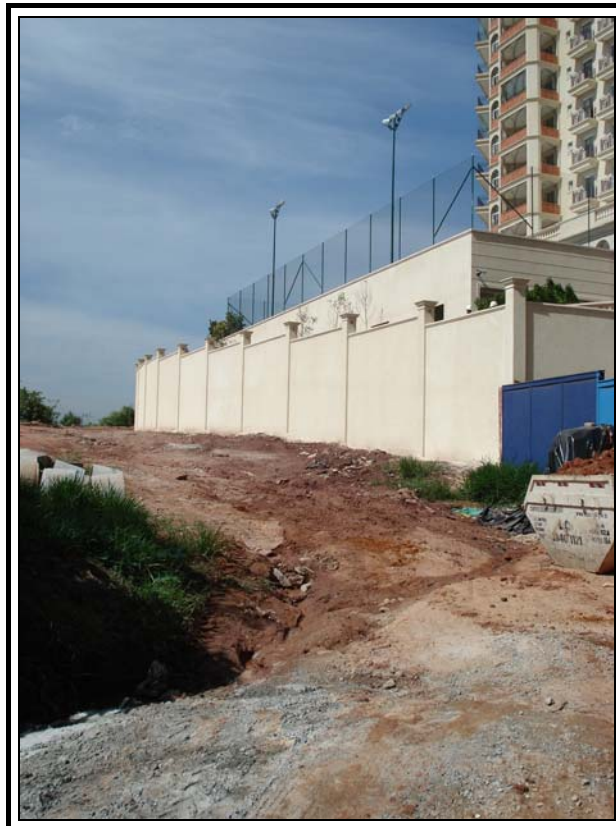


Foto do autor. 25.04.2007.

Foto 15 – Villaggio Panamby



Foto do autor. 25.04.2007.

A composição que segue apresenta um dos principais “pontos estrangulados” do Panamby: o cruzamento entre as ruas José R. Urtiza, Itapaiúna e a Av. Dona Helena P. de Moraes. Nota-se a presença, na foto 16, do empreendimento “Ventana” da incorporadora/construtora Cyrela. Esta empresa, segundo informações colhidas no local, contratou (com a autorização e aprovação da Prefeitura) outra empresa para realizar obras que “irão desafogar” parte do trânsito característico deste cruzamento.

Imagem 3 – Cruzamento Itapaiúna x Dna. Helena P. de Moraes x José R. Urtiza

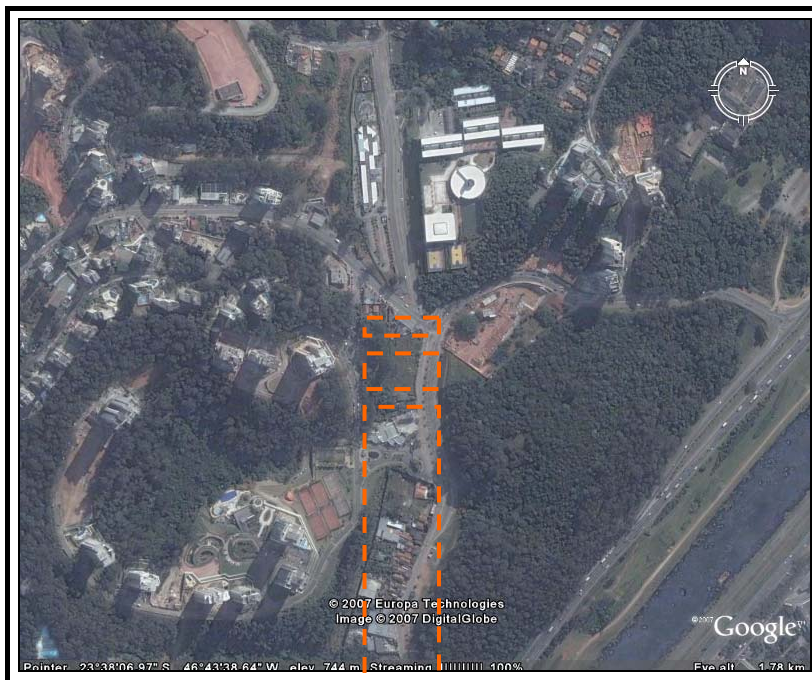


Foto 16 – Obras no cruzamento

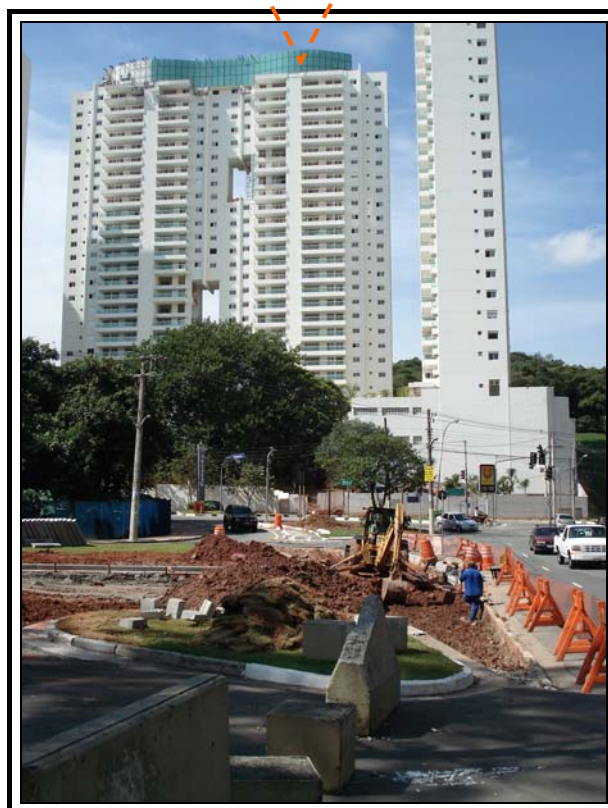


Foto do autor. 25.04.2007.



7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante da pesquisa realizada, fica-nos a sensação de que algo ficou faltando. Com efeito, analisamos, ou buscamos analisar, o processo de produção do espaço urbano enquanto produção lógica do espaço, efetivada através das estratégias reprodutivas dos capitais financeiros e daqueles oriundos do setor imobiliário, reconhecendo que tais estratégias possuem um sentido contraditório de aliança/luta ou de fusão/autonomização dos capitais financeiros entre si e em relação ao setor imobiliário. Neste sentido, enfocamos apenas uma dimensão do problema, qual seja, aquela da reprodução econômica e política na produção do espaço como uma mercadoria, possuidor de um valor-de-troca. Todavia, tal mercadoria imobiliária carrega uma especificidade central para o caso que estamos tratando: o uso e o valor-de-uso. A moradia, a residência, a habitação, remetem à dimensão do uso do espaço pela vida, e não de modo secundário: ele pode sucumbir à lógica da divisão, da separação, da privatização do espaço improdutivo do habitar, mas também pode impor dificuldades a ela, mesmo que de forma indireta. Neste sentido, a prática socioespacial da sociedade deve ser considerada, inclusive como possibilidade (utópica) de negação da lógica espacial (propriedade privada, valorização do solo) pelo uso e apropriação do espaço. Evidentemente, a potência da urbanização contemporânea e dos seus fundamentos lógicos produzem uma morfologia própria, como aquela do Panamby, e que induz cada vez mais ao uso privado e segregado do espaço como forma de relação do morador com a rua, com o entorno, com o bairro e com a própria cidade.

Não foi neste trabalho que nos propomos a estudar a dimensão do uso mais a fundo. Mas ela surge quando pensamos que o Panamby, compreendido como uma produção lógica do espaço, encontra algumas barreiras (pequenas, mas não desprezíveis) para sua plena realização. Neste sentido, aflora uma dialética espacial, vinda da prática socioespacial cotidiana, que contrapõe as centralidades constituídas do uso residencial elitizado à produção de um novo espaço também elitizado, mas que não dispõe (ainda) dos elementos espaciais daquelas centralidades consagradas, como seus equipamentos, seus serviços, seus acessos, etc.. Por isso o apelo ao “contato com a natureza” no Panamby, e por isso também a contradição que ela gera, haja vista limitar os coeficientes de construção de empreendimentos na área. Os problemas (espaciais) de circulação viária, que geram congestionamentos constantes, supostamente produzem o efeito de “segurar” uma valorização imobiliária mais explosiva no Panamby.

Com isso, entendemos que a centralidade da valorização imobiliária residencial se expande menos e muito lentamente, se comparada à centralidade dos espaços voltados aos empreendimentos comerciais, já que a primeira circunscreve um espaço do uso para se habitar, para se viver, enquanto a segunda envolve um outro tipo de uso. O caso do Panamby talvez tenha representado uma tentativa de transpor a centralidade de valorização imobiliária residencial para o outro lado do Rio Pinheiros; esta tentativa, longe de ter sido totalmente frustrada, vem enfrentando algumas dificuldades. Mas se considerarmos a potência transformadora e a enorme valorização imobiliária ocorrida principalmente no momento das



incorporações (financeiras, pelo FII Panamby, e imobiliárias, pelas incorporadoras/construtoras) iniciais, podemos seguramente admitir que sua estratégia foi positiva. Enquanto extremidade do eixo de maior valorização (residencial e comercial) da cidade, poderíamos pensar que o Panamby se coloca como uma fronteira à expansão espacial da valorização em direção à sua periferia? A imagem 4⁵⁸ ilustra esta possibilidade:

Imagem 4 – Fronteira da valorização?



Por fim, podemos pensar que a produção lógica do espaço (e da lógica espacial) enfrenta algumas barreiras, que são sócioespaciais, e que assim colocariam o espaço ao mesmo tempo como possibilidade e negatividade à reprodução dos capitais. LEFEBVRE considera que a totalidade possível do espaço seria dada, e estaria contida, na reprodução das relações sociais, portanto na realização da sociedade urbana, no embate entre o espaço e a lógica, desconsiderando uma lógica interna ao espaço e à sociedade, mas reconhecendo a potência lógica da economia e do capital como forças homogeneizantes das diferenças. Infelizmente, a história da urbanização em São Paulo tem sido pródiga em nos confirmar que, sob o comando e os auspícios de uma acumulação financeiro-imobiliária, a produção lógica do espaço tem enfrentado, e vencido, as possíveis negatividades que se apresentem no caminho.



⁵⁸ Extraída do programa *google earth* em 18.05.07.

8. BIBLIOGRAFIA

- AGAMBEN, Giorgio. *Estado de Exceção*. São Paulo: Boitempo, 2004.
- ALFREDO, Anselmo; BAITZ, Ricardo; BRANQUINHO, Evânio dos Santos; DAMIANI, Amélia Luísa; GONÇALVES, Jean Pires de Azevedo; MARINI, Luciano; ROCHA, Alexandre Souza da; SILVA, Flávia Elaine da; SILVA, Márcio Rufino. *O futuro do trabalho: elementos para a discussão das taxas de mais-valia e lucro*. São Paulo: AGB / Labur / Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana, Departamento de Geografia, FFLCH/USP, 2006.
- ANDERSON, Perry. *Considerações sobre o marxismo ocidental: nas trilhas do materialismo histórico*. São Paulo: Boitempo, 2004.
- ARANTES, Otília B. Fiori. *Urbanismo em Fim de Linha e Outros Estudos sobre o Colapso da Modernização Arquitetônica*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2001.
- ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora UNESP, 1996.
- ARROYO, María Mónica. *São Paulo e os fluxos internacionais de mercadorias: a espessura de uma região metropolitana*. In: CARLOS, Ana Fani Alessandri & OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino (orgs.). *Geografias de São Paulo: a metrópole do século XXI*. 1ª ed. São Paulo: Contexto, 2004, v. 2, p. 85-104.
- BARROSO, Daniela Almeida. *Projeto Urbanístico Panamby: uma 'nova cidade' dentro de São Paulo? Análise do parcelamento e loteamento da Chácara Tangará*. São Paulo, 2006. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- BELUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. *Dinheiro e as transfigurações da riqueza*. In: TAVARES, Maria da Conceição & FIORI, José Luis. *Poder e dinheiro*. São Paulo: Vozes, 1997.
- _____. *Ensaio sobre o capitalismo no século XX*. São Paulo: Editora UNESP; Campinas: UNICAMP, Instituto de Economia, 2004.
- BOTELHO, Adriano. *O financiamento e a financeirização do setor imobiliário: uma análise da produção do espaço e da segregação sócio-espacial através do estudo do mercado de moradia na cidade de São Paulo*. Tese de Doutorado. São Paulo: Departamento de Geografia da USP, 2005.
- BRAGA, José Carlos Souza. *Financeirização global: o padrão sistêmico de riqueza no capitalismo*. In: TAVARES, Maria da Conceição & FIORI, José Luis. *Poder e dinheiro*. São Paulo: Vozes, 1997.
- BRITO, Mônica Silveira. *A participação da iniciativa privada na produção do espaço urbano: São Paulo, 1890 a 1911*. São Paulo: 2000. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- BURGOS, Rosalina. *Parques Públicos Urbanos na metrópole paulistana: concepção e uso na produção do espaço urbano*. São Paulo, 2003. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- CALADO, Luiz Roberto; GIOTTO, Rodolfo Marco & SECURATO, José Roberto. *Um Estudo Atual sobre Fundos de Investimentos Imobiliários*. In: Anais da V SemeAd. São Paulo: Faculdade de Economia e Administração da USP, 2001.



- CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. *Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34 / Edusp, 2000.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. *Espaço-tempo na metrópole: a fragmentação da vida cotidiana*. São Paulo: Contexto, 2001.
- _____. *O espaço urbano: novos escritos sobre a cidade*. São Paulo: Contexto, 2004.
- _____(org.). *Os Caminhos da Reflexão sobre a Cidade e o Urbano*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1994.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri & LEMOS, Amália Inês Geraiges (orgs.). *Dilemas Urbanos: novas abordagens sobre a cidade*. São Paulo: Contexto, 2003.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri & OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino (orgs.). *Geografias de São Paulo* (volumes 1 e 2). São Paulo: Contexto, 2004.
- CARLOS, A. F. A. & CARRERAS, C. (orgs.). *Urbanização e Mundialização: estudos sobre a metrópole*. São Paulo: Contexto, 2005.
- CERTEAU, Michael. *A invenção do cotidiano*. Petrópolis-RJ: Vozes, 1994.
- CHESNAIS, François. *A emergência de um regime de acumulação financeira*. In: Praga: estudos marxistas, n.º 3, São Paulo: HUCITEC, 1997.
- _____. *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- _____(org.). *O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos*. In: *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências*. São Paulo: Boitempo, 2005.
- _____(org.). *A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo, Xamã, 1998.
- CHOAY, Françoise. *O urbanismo – utopia e realidades: uma antologia*. São Paulo: Perspectiva, 2005.
- CORDEIRO, Helena Kohn. *Centro da metrópole paulistana: expansão recente*. São Paulo: Instituto de Geografia, Universidade de São Paulo, 1980.
- COSTA, Wanderley Messias & MORAES, Antônio Carlos Robert. *A valorização do espaço*. São Paulo: HUCITEC, 1999.
- DAMIANI, Amélia Luísa. *As contradições do espaço: da lógica (forma) à (lógica) dialética, a propósito do espaço; A crise da cidade: os termos da urbanização*. In: CARLOS, Ana Fani Alessandri, DAMIANI, Amélia Luísa & SEABRA, Odette Carvalho de Lima (orgs.). *O espaço no fim de século: a nova raridade*. São Paulo: Contexto, 1999, pp. 48-61 e 118-131, respectivamente.
- DAVIS, Mike. *Cidade de quartzo: escavando o futuro em Los Angeles*. São Paulo: Scritta, 1993.
- DEÁK, Csaba & SCHIFFER, Sueli Ramos (orgs.). *O processo de urbanização no Brasil*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004.
- FERREIRA, João Sette Whitaker. *São Paulo: o mito da cidade-global*. São Paulo: 2003. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.
- FIORI, José Luís. *Estados, moedas e desenvolvimento*. In: FIORI, José Luís. *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. São Paulo: Vozes, 1999.
- FIX, Mariana. *Parceiros da Exclusão*. São Paulo: Boitempo, 2001.
- _____. *São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo, 2007.
- FONSECA, Nuno de Azevedo. *O processo capitalista da produção da arquitetura para o mercado imobiliário*. In: CD-ROM com trabalhos apresentados no IV Seminário da LARES – Latin American Real Estate Society: mercado imobiliário e sua responsabilidade no processo de desenvolvimento urbano. São Paulo, 2004.
- FRÚGULI JR, Heitor. *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 na gestão da cidade de São Paulo: o caso da avenida Engenheiro Luís Carlos Berrini*. São Paulo, 1994. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- GRESPAN, José Luis da Silva. *O negativo do capital: o conceito de crise na crítica de Marx à economia política*. São Paulo: HUCITEC / FAPESP, 1999.
- HALL, Peter. *Cidades do amanhã*. São Paulo: Perspectiva, 1988.
- HARVEY, David. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 1993.
- _____. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.
- _____. *Espaços de Esperança*. São Paulo: Edições Loyola, 2004.
- _____. *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- _____. *O Novo Imperialismo*. São Paulo: Edições Loyola, 2004.
- HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HIRST, Paul & THOMPSON, Grahame. *Globalização em questão*. Petrópolis-RJ: Vozes, 1998.
- JAMESON, Fredric. *A cultura do dinheiro: ensaios sobre a globalização*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2001.
- KOWARICK, Lúcio. *Escritos urbanos*. São Paulo: Editora 34, 2000.
- LANGENBUCH, Juergen Richard. *A Estruturação da Grande São Paulo – Estudo de Geografia Urbana*. Rio Claro, 1968. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Rio Claro da Universidade de Campinas.
- LEFEBVRE, Henri. *A Revolução Urbana*. Belo Horizonte: Editora da UFMG, 1999.
- _____. *A vida cotidiana no mundo moderno*. São Paulo: Ática, 1991.
- _____. *O Direito à Cidade*. São Paulo: Moraes, 1991.
- _____. *La survie du capitalisme: la re-production des rapports de production*. Paris: Éditions Anthropos, 1973.
- _____. *Sociologia de Marx*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1979.
- _____. *Une pensée devenue monde: faut-il abandonner Marx?* Paris: Fayard, 1980.
- LÉVY, Jacques. *Centro da cidade: todas as direções*. Texto avulso sem data.
- LIMA JR, João da Rocha. *Novos produtos financeiros e o mercado imobiliário: investimentos via títulos de securitização*. In: Anais do Primeiro Seminários LARES – Latin American Real Estate Society. São Paulo, 1999, 24p.
- _____. *Fundos de Investimento Imobiliário e Real Estate Investment Trusts*. In: Anais do Congresso Urban Land Institut / Real Estate na América Latina. São Paulo, 2001, 7p.
- LOJKINE, Jean. *O Estado capitalista e a questão urbana*. São Paulo: Martins Fontes, 1997.
- LÖWY, Michael. *As aventuras de Karl Marx contra o Barão de Münchhausen: marxismo e positivismo na sociologia do conhecimento*. São Paulo: Cortez, 2003.
- MARICATO, Ermínia (org.). *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1979.
- MARIOTTO, Fábio Luiz & LETTE, Luiz Ricardo Pereira. *O empreendedor num ambiente turbulento: estudo de caso da construtora Adolpho Lindenberg no período 1960-1980*. In: CD-ROM com trabalhos apresentados no IV Seminário da LARES – Latin American Real Estate Society: mercado imobiliário e sua responsabilidade no processo de desenvolvimento urbano. São Paulo, 2004.
- MARQUES, Eduardo César & TORRES, Haroldo da Gama (orgs.). *São Paulo: segregação, pobreza e desigualdades sociais*. São Paulo: SENAC, 2005.
- MARTINS, José de Souza (org.). *Henri Lefebvre e o Retorno à Dialética*. São Paulo: HUCITEC, 1996.



- MARTINS, José de Souza. *Sociedade vista do abismo: novos estudos sobre exclusão, pobreza e classes sociais*. São Paulo: Vozes, 2002.
- MARTINS, Sérgio. *Crítica à economia política do espaço*. In: CARLOS, Ana Fani Alessandri, DAMIANI, Amélia Luísa & SEABRA, Odette Carvalho de Lima (orgs.). *O espaço no fim de século: a nova raridade*. São Paulo: Contexto, 1999, pp. 13-41.
- MARX, Karl. *A Ideologia Alemã*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.
- _____. *Capítulo VI – Inédito – de O Capital – Resultados do Processo de Produção Imediata*. São Paulo: Editora Moraes.
- _____. *Manuscritos econômico-filosóficos*. São Paulo: Boitempo, 2004.
- _____. *O Capital – crítica da Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (vol. I)
- MATOS, Olgária. *História Viajante: notas filosóficas*. São Paulo: Studio Nobel, 1997.
- MELLO, Alex Fiuza. *Capitalismo e Mundialização em Marx*. São Paulo: Perspectiva; Belém: SECTAM – Secretaria Executiva de Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente, 2000.
- MONBEIG, Pierre. *O crescimento da cidade de São Paulo*. In: SZMRECSÁNYI, Tamás (org.). *História Econômica da Cidade de São Paulo*. São Paulo: Globo, 2004.
- MOREIRA, Clarissa da Costa. *A cidade contemporânea entre a tabula rasa e a preservação: cenários para o porto do Rio de Janeiro*. São Paulo: Editora UNESP, 2004.
- MUMFORD, Lewis. *A cidade na História – suas origens, transformações e perspectivas*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.
- NOBRE, Eduardo Alberto Cusce. *Reestruturação Econômica e Território: expansão recente do terciário na Marginal do Rio Pinheiros*. São Paulo, 2000. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.
- OLIVEIRA, Francisco de. *Crítica à razão dualista: o Ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- OSEKI, Jorge Hajime. *Bibliografia sobre indústria da construção: reflexão crítica*. In: Sinopses, nº 16. São Paulo: FAU-USP, 1991, pp. 36-45.
- PARKINSON, Arthur Motta. *Crédito Imobiliário no Brasil*. Mimeo. São Paulo: SECOVI-SP, 2002.
- _____. *Habitação de mercado*. Sumário Técnico. Mimeo. São Paulo: SECOVI-SP, 2002.
- PETRONE, Pasquale. *A Cidade de São Paulo no segundo quartel do século XX*. In: AZEVEDO, Aroldo de (org.), *A Cidade de São Paulo (1958)*, vol. II, pp. 141-160. Encontramos o texto em FERNANDES, Florestan. *Comunidade e Sociedade no Brasil: leituras básicas de introdução ao estudo macro-sociológico do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1975.
- PRADO JR, Caio. *A cidade de São Paulo*. São Paulo: Brasiliense, 1998.
- QUAINI, Massimo. *A Construção da Geografia Humana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- RAMOS, A. W. *Fragmentação do espaço da/na cidade de São Paulo: espacialidades diversas do bairro da Água Branca*. Dissertação de Mestrado. São Paulo: Departamento de Geografia da USP, 2001.
- ROLNIK, Raquel. *A Cidade e a lei: legislação, política urbana e territórios na Cidade de São Paulo*. São Paulo: FAPESP / Studio Nobel, 1997.
- SANTOS, Milton. *A natureza do espaço (razão e emoção)*. São Paulo: HUCITEC, 1996.
- _____. *A Urbanização Brasileira*. São Paulo: HUCITEC, 1994.
- _____. *Metrópole Corporativa Fragmentada: o caso de São Paulo*. São Paulo: Nobel / Secretaria de Estado da Cultura, 1990.
- _____. *O Espaço Dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004.
- _____. *Por uma Economia Política da Cidade*. São Paulo: HUCITEC / EDUC, 1994.



- SANTOS, Milton. *Por uma Geografia Nova: Da Crítica à Geografia a uma Geografia Crítica*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2002.
- SANTOS, Tharcísio Bierrenbach de Souza. *Desenvolvimento financeiro e crescimento econômico: a modernização do sistema financeiro brasileiro*. São Paulo, 2005. Tese de Doutorado, Departamento de História da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- SASSEN, Saskia. *The global city, New York, London, Tokyo*. Princeton, Princeton University Press, 1991.
- SEABRA, Odette Carvalho de Lima. *Os meandros dos rios nos meandros do poder: Tietê e Pinheiros – Valorização dos rios e das várzeas na cidade de São Paulo*. São Paulo, 1987. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- _____. *Urbanização e Fragmentação: cotidiano e vida de bairro na metamorfose da cidade em metrópole, a partir das transformações do bairro do Limão*. São Paulo, 2003. Tese (Livre Docência) – Departamento de Geografia, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- SILVA, Kátia Mara da. *Além da curva do rio Pinheiros: uma leitura da transformação do espaço no sudoeste da cidade de São Paulo – O Projeto Urbanístico Villaggio de Panamby*. Trabalho de Graduação Individual. São Paulo: Departamento de Geografia da USP, 2003.
- SMITH, Neil. *Desenvolvimento Desigual*. Rio de Janeiro: Bertrand, 1988.
- _____. *The new urban frontier: gentrification and the revanchist city*. London: Routledge, 1996.
- SOJA, Edward W. *Postmetropolis: critical studies of cities and regions*. Oxford: Blackwell, 2000.
- _____. *Geografias Pós-Modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1993.
- SOMEKH, Nádia. *A cidade vertical e o urbanismo modernizador: São Paulo 1920-1939*. São Paulo: Studio Nobel / Editora da Universidade de São Paulo / FAPESP, 1997.
- SOUZA, Marcelo Lopes de. *Espaciologia: Uma Objeção (Crítica aos Prestijamentos Pseudo-Críticos do Espaço Social)*. In: Revista Terra Livre 5, São Paulo, 1988.
- SPOSATI, Aldaíza. *Cidade em pedaços*. São Paulo: brasiliense, 2001.
- SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. *A urbanização da sociedade: reflexões para um debate sobre as novas formas espaciais*. In: CARLOS, A. F. A., DAMIANI, A. L. & SEABRA (orgs.). *O espaço no fim de século: a nova raridade*. São Paulo: Contexto, 1999, pp. 83-99.
- SWARY, Itzhak. & TOPF, Barry. *La desregulación financiera global*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- TOPALOV, C. *Análise do ciclo de reprodução do capital investido na produção da indústria da construção: capital e propriedade fundiária*. In: FORTI, R. *Marxismo e urbanismo capitalista*. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1979, pp. 53-80.
- _____. *Le profit, la rente et la ville: éléments de théorie*. Paris: Economica, 1984.
- VARGAS, Nilton. *Tendências de Mudança na indústria da construção*. In: Espaço&Debates. São Paulo: NERU, ano XII, n°16, 1992, pp. 47-53.
- VENDROSSI, A. O. *A securitização de recebíveis imobiliários: uma alternativa de aporte de capitais para empreendimentos residenciais no Brasil*. Dissertação de Mestrado. São Paulo: Escola Politécnica da USP, 2002.
- WILDERODE, Daniel Julien van. *Cidade à venda*. São Paulo, 2000. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.
- VILLÇA, Flávio. *Estrutura Territorial da Metrópole Sul-Brasileira: Áreas Residenciais e Comerciais*. São Paulo, 1978. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, Universidade de São Paulo.



OUTRAS FONTES

CONDEPHAAT. *Estudo de Tombamento da Chácara Tangará – Campo Limpo – São Paulo*. Processo nº27096/89.

Mercado de Capitais. Comissão Nacional de Bolsas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

NETO, H. M., REIS, N. G. & TANAKA, M. M. S. *Entrevista com Dr. Luiz Ângelo Zanforlin – diretor da Company Engenharia e Construções*. Cadernos de Pesquisa do LAP – Laboratório de Estudos sobre Urbanização, Arquitetura e Preservação. São Paulo: FAUUSP, abril de 2005.

Prospecto de Distribuição de Cotas Representativas do Fundo de Investimento Imobiliário Panamby. Registrado na CVM sob o nº SEP/GER/RFI-95/004, em 09 de março de 1995.

Revista Capital Aberto Especial. *Guia para a abertura de capital e outras ofertas de ações*. São Paulo: Editora Capital Aberto Ltda, março de 2007.

SANDRONI, P. *Dicionário de economia do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SÍTIOS CONSULTADOS NA INTERNET

www.bancobrascan.com.br

www.bradesco.com.br

www.bb.com.br

www.caixa.gov.br

www.bovespa.com.br

www.secovi-sp.com.br

www.company.com.br

www.cyrela.com.br

www.gafisa.com.br

www.lindenberg.com.br

www.koema.com.br

www.embraesp.com.br

www.portalexame.abril.com.br

www.rossiresidencial.com.br

