

IV enanparq

Encontro da Associação Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo
Porto Alegre, 25 a 29 de Julho de 2016

DA CONSTRUTORA ALBUQUERQUE E TAKAOKA À ALPHAVILLE URBANISMO S.A.: REESTRUTURAÇÃO E EXPANSÃO NACIONAL DE UM MODELO DE URBANIZAÇÃO

SESSÃO TEMÁTICA: URBANIZAÇÃO DISPERSA E NOVAS FORMAS DE TECIDO
URBANO: ESTUDOS, DIÁLOGOS E DESAFIOS

Carolina Pescatori
FAU/UnB
pescatori@unb.br

Lucas Batista de Abreu
CODHAB-DF
abreulucas@gmail.com

DA CONSTRUTORA ALBUQUERQUE E TAKAOKA À ALPHAVILLE URBANISMO S.A.: REESTRUTURAÇÃO E EXPANSÃO NACIONAL DE UM MODELO DE URBANIZAÇÃO

RESUMO

A dispersão urbana é lócus do capital imobiliário e de seus mecanismos de reprodução, onde se materializam os “emergentes padrões urbanísticos” que ampliam a produção imobiliária do espaço urbano, visando à reprodução do capital e não das condições necessárias para a reprodução da força de trabalho. Empresas urbanizadoras exercem relevante papel neste processo e compreender suas estratégias é fundamental à pesquisa no campo do urbanismo. Sendo a Alphaville Urbanismo S.A. é a maior empresa urbanizadora do país, o objetivo deste artigo é revelar seu *modus operandi*, considerando sua atuação desde sua fundação, em 1951, até os dias atuais, com enfoque especial na análise dos empreendimentos por ela desenvolvidos em sua fase de expansão, qual seja, entre 1994 e 2010. Durante esta fase a empresa amplia sua atuação, antes restrita à área do Alphaville Barueri-Santana de Parnaíba, na região metropolitana de São Paulo, para atuar em outros municípios paulistas e, logo em seguida, outros estados, somando mais de 60 empreendimentos até os dias atuais. A pesquisa analisa os empreendimentos realizados cronologicamente, buscando descrever padrões urbanísticos, de gestão e de articulação empresa com instâncias governamentais; o papel de importantes escritórios de arquitetura e planejamento responsáveis pelos projetos da maior parte dos empreendimentos na fase de expansão da empresa; e as estratégias de marketing desenvolvidas, considerando que a atuação da Alphaville é diretamente consequente de suas ações pregressas, e que seu *modus operandi* é resultado de um acúmulo de experiências. A pesquisa revela, ainda, que, no período estudado, não houve uma mera aplicação do modelo de urbanização desenvolvido pela empresa nos empreendimentos em Barueri e Santana do Parnaíba, e sim um “aprimoramento” das práticas antes aplicadas, com a industrialização do projeto e da construção, onde o próprio espaço construído é tomado como uma “marca” reconhecível, reproduzível e altamente rentável.

Palavras-chave: 1. Alphaville 2. Empresas urbanizadoras 3. Estratégias empresariais 4. Urbanização dispersa

FROM CONSTRUTORA ALBUQUERQUE E TAKAOKA TO ALPHAVILLE URBANISMO S.A.: RESTRUCTURING AND NATIONAL EXPANSION OF AN “URBANIZATION PATTERN”

Urban sprawl is the locus of the real estate capital and its multiplier mechanisms. It is where the "emerging urban standards" take shape expanding the real estate production of urban space, aiming at the reproduction of capital and not the conditions for the reproduction of labor force. Developers have a significant role in this process and understanding their strategies is crucial to studies in Urbanism. As the largest urban developer company in Brazil, Alphaville Urbanismo SA is the main object of this study, which purpose is to reveal their *modus operandi*, comprehending its operation since its foundation in 1951 until today, yet focusing on the analysis of developments during its expansion phase, between 1994 and 2010. Although at the beginning its developments were restricted to the area of Alphaville Barueri, Santana de Parnaíba, in the metropolitan region of São Paulo, the company soon expanded to other counties and then other states within Brazil, adding more than 60 projects to the present day. The research analyzes the developments carried out chronologically, trying to describe urban standards, management and joint business with government agencies; the role of notorious architecture and planning firms responsible for most designs in the company's expansion phase; and marketing strategies, considering the performance of Alphaville is a direct result its own past experiences. This research also reveals that there was actually an optimization of the process applied over years in Barueri and Santana do Parnaíba, an "improvement" of practices for the industrialization of the project and construction, where the built space itself is taken as a "brand" recognizable, repeatable and highly profitable.

Keywords: 1. Alphaville 2. Urban developers 3. Business Strategies 4. dispersed urbanization

1. INTRODUÇÃO

A Alphaville Urbanismo S.A. é a maior empresa urbanizadora do Brasil na atualidade, tanto em termos de área urbanizada quanto em número de empreendimentos, tendo realizado mais de 60 loteamentos de diferentes portes em 22 estados brasileiros desde 1973 até 2014 (Alphaville Urbanismo S.A. 2014). Esta vigorosa produção teve um impacto direto na configuração de diversas cidades e regiões brasileiras, além de uma influência que transbordou limites geográficos, passando para o campo do próprio urbanismo. Esta intensa atuação está profundamente imbricada no processo de urbanização dispersa, pois produz (e reproduz) espaços e processos sociais que se coadunam com as principais características da urbanização dispersa, definidas conforme Reis: (1) descentralização da população, do emprego e dos serviços; (2) produção de “novas periferias”; (3) extensão da área urbanizada por vasto território, separadas fisicamente, mas fortemente interdependentes, formando um sistema urbano único; (4) desenvolvimento de novos modos de vida, viabilizados pela maior mobilidade (especialmente a individual), “organizando seu cotidiano em escala metropolitana e inter-metropolitana, envolvendo diversos municípios”; (5) novas formas de organização urbanística: condomínios e loteamentos fechados, empreendimentos de usos múltiplos isolados, shoppings centers – alteração das relações público – privado (Reis Filho 2006).

Assim, conhecer empresas urbanizadoras e seus *modi operandi* constitui uma linha de pesquisa em constante ampliação e aprofundamento no campo do Urbanismo, abrangendo importantes contribuições, especialmente aquelas desenvolvidas sob uma perspectiva historiográfica, que permite revelar os meandros de uma parte significativa da produção privada da cidade contemporânea.

Neste artigo, analisamos a atuação urbanística da Alphaville Urbanismo S.A., para argumentar que ela exerceu, e permanece exercendo, papel fundamental na configuração da cidade contemporânea brasileira, por meio de: 1) difusão de um tipo de urbanização – o condomínio residencial horizontal fechado, contribuindo para a configuração – cada vez mais homogênea e similar – da paisagem das cidades brasileiras; 2) o estabelecimento de um padrão urbanístico e gerencial assimilado por outros empreendimentos e empresas urbanizadoras em todo o país; 3) ampliação da atuação de empresas privadas de urbanização, que antes era responsável por construir partes da cidade de acordo com planos e projetos governamentais, e passa a determinar pontos fundamentais do planejamento urbanístico, construindo cidades inteiras.

Apesar de a empresa Alphaville Urbanismo S.A. e seus empreendimentos já terem sido foco de outras pesquisas e trabalhos acadêmicos, a maioria os analisou sob recortes geográficos e temporais bastante definidos, considerando apenas um empreendimento específico. A par

das importantes contribuições desses trabalhos, nenhum considerou a atuação da empresa dentro de um recorte longo – desde sua criação em 1951, como Construtora Albuquerque, Takaoka Ltda., até os dias atuais, olhar que permite reconhecer como as experiências anteriores da própria empresa forjaram suas estratégias de atuação contemporânea.

A atuação da Alphaville Urbanismo S.A. pode ser dividida em duas partes: de 1951 a 1972, como construtora, e a partir de 1973, como urbanizadora. Nestas partes identificamos cinco fases diferentes, conquanto relacionadas e sobrepostas: entre 1951 e 1970, a construtora atuou como empreiteira de obras públicas; entre 1967 e 1974, como construtora de edifícios residenciais; entre 1973 e 1994, atuou como urbanizadora na região de Baureri e Santana do Parnaíba, na RMSP; de 1995 até hoje, atua como urbanizadora de condomínios residenciais horizontais em diversas cidades do Brasil; a partir de 2010, retoma sua experiência em Barueri e Santana do Parnaíba, e passa a propor projetos complexos, que pretendem constituir verdadeiras cidades. Neste trabalho, consideraremos essas fases, com destaque particular da produção da empresa em sua fase de expansão, entre 1995 até hoje.

2. ATUAÇÃO DA EMPRESA ENTRE 1951 E 1994

2.1. De pontes a estradas: atuação como empreiteira de obras públicas (1951-1970)

A Construtora Albuquerque, Takaoka Ltda. foi fundada em 13 de março de 1951 pelo engenheiro civil Yojiro Takaoka e pelo engenheiro arquiteto Renato Albuquerque (Escola Politécnica 1947; Escola Politécnica 1949). Após pequenos trabalhos particulares, a construtora se voltou para a participação em licitações para execução de obras públicas; inicialmente, apenas no estado de São Paulo e, posteriormente, no Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Esta incursão no setor público não foi fortuita, obviamente. Os empresários perceberam um campo de atuação em expansão, dada a prioridade que a infraestruturação do território assumiu para o governo federal e alguns governos estaduais a partir de 1950 (M. Santos 2005, 38).

Durante 15 anos, a Albuquerque, Takaoka construiu 67 pontes, entre pontes em concreto sobre rios e pontes ferroviárias, 11 viadutos, diversas obras de canalização de rios, drenagem, além de construção e pavimentação de rodovias. Também teve larga atuação em construções edilícias, incluindo escolas, cadeias, delegacias, fóruns e hospitais, no total de 46 obras levantadas.



Figura 1 - Ponte sobre o Rio do Peixe, ligando os municípios de Racharia e Bastos, SP, construída em 1958. Panoramio, 2016.

Elencamos três aspectos desta experiência em obras públicas que julgamos fundamentais à atuação da empresa pós-1973 como urbanizadora. Primeiro, o domínio da técnica e sua aplicação para obras de diversos portes e tipologias. Segundo, a acumulação de experiência em gestão de obras, majoritariamente realizadas fora da cidade de São Paulo, distantes da sede da empresa e, muitas vezes, acontecendo simultaneamente. Terceiro, a compreensão dos meandros do setor público, seus procedimentos e burocracias, transitando e estabelecendo relações com os agentes públicos responsáveis pela contratação dos serviços, com destaque para o DOP – Departamento de Obras Públicas de São Paulo, principal órgão gestor de contratos com a construtora.

No ano de 1967, a construtora inicia ações no campo da construção de edifícios habitacionais financiados pelo BNH, não porque houvesse escassez de licitações, mas porque surgiu uma lucrativa oportunidade de atuar em outro ramo da construção civil.

2.2. Produção habitacional financiada pelo BNH (1967-1974)

Como uma resposta conservadora ao reformismo de João Goulart, o governo militar desenvolveu o PAEG – Plano de Ação Econômica do Governo, que tinha como objetivos controlar a inflação (cujo acumulado em 1963 somou 78,4%), retomar o crescimento econômico e implantar reformas, por meio de amplos incentivos para a indústria, bem como para a agricultura e a construção civil, grandes absorvedores de mão de obra (Schmidt 1983, 101). Os incentivos à construção civil se deram com a criação do Sistema Federal de Habitação (SFH) e seu principal agente financiador, o Banco Nacional da Habitação (BNH), ambos criados pela Lei 4.380 de 21 de agosto de 1964.

Ainda que o BNH priorizasse, originalmente, a produção da habitação para as camadas mais pauperizadas, diversas mudanças no seu funcionamento ampliaram o acesso a seus recursos para as classes média e alta (Bonduki 2012, 1:64). Muitas construtoras adentraram este novo ramo de atuação após a criação do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) pelo Decreto-Lei nº70, em 21 de novembro de 1966, que ampliou o valor máximo do imóvel para 500 SM, alcançando um patamar de financiamento acessível para as classes média baixa e média.

Somente a Albuquerque e Takaoka, entre 1969 e 1974, construiu **52 edifícios** com financiamento estatal, somando **3052 unidades habitacionais** em São Paulo, a maioria para a classe média, todos construídos em um ritmo intenso: quatro edifícios em 1970, 12 edifícios em 1971, 11 em 1972, 11 em 1973 e quatro em 1974, ano em que identificamos uma mudança de campo de atuação da construtora. Esta produção habitacional da construtora foi pautada pela repetição e pela criação de padrões construtivos aplicáveis a qualquer situação, ou seja, pela **industrialização** como estratégia de eficiência, de eficácia, e de criação de uma **marca** reconhecível não apenas nos meios de propaganda, mas no próprio espaço da cidade. A repetição do mesmo projeto arquitetônico e mesmos materiais nos edifícios é notória, como mostram as imagens de dois grupos de edifícios idênticos a seguir.

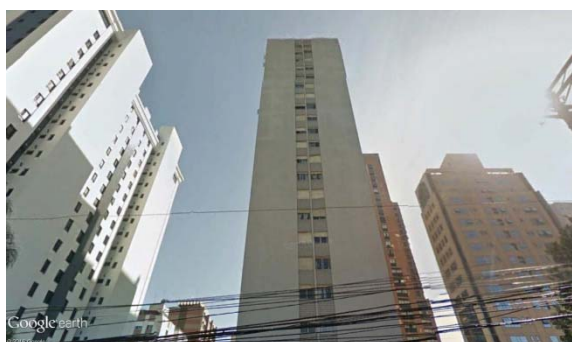




Figura 2 – (Da esquerda p/ direita, de cima p/ baixo) Ed. Biguaçu (1972), Ed. Canoinhas (1972), Ed. Guarapari (1971), Ed. Piratuba (1972), Ed. Tigipió (1973), Ed. Tocantins e Araguaia (1971), Ed. Xaxim (1971) e Ed. Urupema (1972). Fonte: Google Street View, 2016.

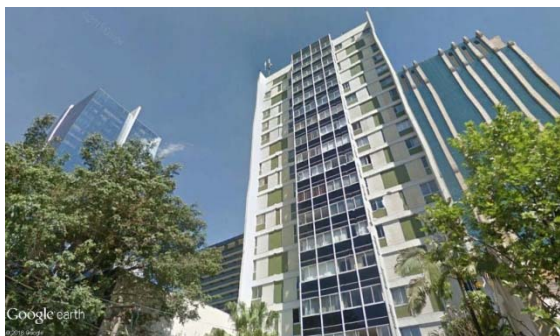
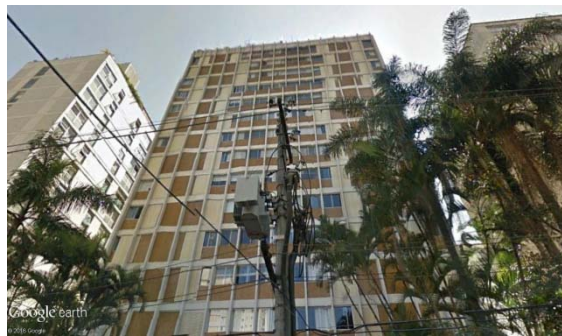




Figura 3 – Ed. Monte Azul (1973); Ed. Igarapé (1973); Ed. Concórdia (1973); Ed. Rio do Sul (1974); Ed. Orleans (1974) e Ed. Maria Tereza (sem data confirmada). Google Street View, 2016.

Nota-se a estratégia onde os elementos arquitetônicos (e, posteriormente, urbanísticos) fazem parte de uma estratégia de *marketing* pautada pela criação de uma imagem arquitetônica identificável como marca, permitindo o reconhecimento coletivo de um produto, o que ficará muito claro nos anos seguintes com a atuação da construtora no campo da urbanização, a partir de 1972, quando se inicia o planejamento do Centro Empresarial e Industrial Alphaville.

Esta mudança não significou uma mudança radical de atuação para a construtora, como se ela estivesse ousando trilhar caminhos completamente “novos”, como afirmam Sacchi (2004), Pereira-Leite (2006), e, claro, textos da própria empresa, que usam frases como “um novo desafio empresarial” ou “mais um sonho que se realizava” (Alphaville Urbanismo S.A. 2003b). Na verdade, a experiência anterior da Construtora Albuquerque, Takaoka em obras de infraestrutura urbana constituiu as bases que viabilizaram sua atuação em urbanização, como relata Renato Albuquerque em recente entrevista ao jornal O Estado de São Paulo:

Fazer um loteamento para nós era uma coisa muito simples. Éramos empreiteiros de obras públicas, já tínhamos feito estradas, serviços de água e esgoto em grandes e pequenas cidades, tínhamos noção de toda a infraestrutura que um loteamento necessita (Marques 2015).

2.3. De construtora a urbanizadora (1972-1994)

O Centro Empresarial e Industrial Alphaville foi um dos precursores do movimento de descentralização industrial para o eixo noroeste, iniciado na Região Metropolitana de São Paulo nos anos 1970. Havia outros centros industriais, é certo, mas o tempo viria a firmar Alphaville como um dos mais bem sucedidos empreendimentos do tipo, considerando a consolidação da área, o número de lotes vendidos e efetivamente ocupados por indústrias e empresas do terceiro setor. Como resultado vieram grandes retornos tributários para o município de Barueri, enquanto Alphaville se transformou em um importante polo regional de emprego e produção.



Figura 4 - Vista aérea do centro de Alphaville mostrando o Centro Comercial à esquerda, os edifícios comerciais e residenciais em altura e os condomínios horizontais ao fundo. ALPHAVILLE, 2003.

Todos os esforços por descentralizar a grande metrópole paulista, procurando uma redistribuição equilibrada de população, serviços e postos de trabalho, também reverberaram na construção de políticas fiscais de incentivo à descentralização da indústria. Neste contexto, o município de Barueri se apresentava como uma opção extremamente vantajosa para a instalação de empreendimentos industriais em quatro aspectos: existência de política municipal de isenção fiscal desde 1963, por meio da Lei nº 39 (Prefeitura Municipal de Barueri 2011); proximidade com o centro consumidor (São Paulo); oferta de infraestrutura de transporte (para circulação de mercadorias, mas também da mão de obra), com a Rodovia Oeste (atual Castello Branco); e disponibilidade de lotes grandes e (comparativamente) baratos.

Aqui começa a ser delineado um aspecto importante do modo de operação da Construtora Albuquerque, Takaoka, definido pela relação profundamente imbricada entre empresa e governos municipais. A empresa respondeu às demandas por industrialização dos

municípios periféricos da RMSP, particularmente da prefeitura de Barueri, que, por sua vez, alterou as determinações da legislação urbanística de uso e ocupação do solo municipal por meio da Lei nº 105, transformando a área do Centro Industrial e Empresarial Alphaville de rural para urbana de uso industrial (Prefeitura Municipal de Barueri 2011). Posteriormente, a prefeitura assinaria convênios com associações de empresários e residenciais de Alphaville para habilitá-los como analistas suplementares de aprovação de projetos.

A primeira associação em Alphaville foi a SACIE – Sociedade Alphaville Centro Industrial e Empresarial, criada em 1976 pela própria construtora, e era responsável pela limpeza, manutenção, conservação e vigilância das áreas públicas do centro e por garantir que o regulamento urbanístico definido pela empresa fosse aplicado e mantido (Construtora Albuquerque, Takaoka S.A. sem data, 9). A associação é parte de uma intrincada estratégia de controle da urbanização e funciona como um mecanismo extra-governamental de gestão do uso e ocupação do solo em Alphaville, pois todos os projetos de construção e reforma devem ser aprovados pela equipe técnica da SACIE antes de seguirem para aprovação na prefeitura de Barueri. Este processo garante não apenas que as novas construções e alterações em edificações existentes obedeçam os parâmetros urbanísticos estabelecidos pela empresa e chancelados pelo governo local, mas também que estes parâmetros não se alterem ao longo do tempo.

Estas transações transparecem como uma “bem vinda” confluência de interesses entre prefeitura – que precisava de empregos e mais renda tributária – e empresa – que se “ofereceu” para empreender um centro empresarial, alterando seus planos iniciais de construir um bairro-satélite de alta renda. Ainda que esta relação pareça equilibradamente simbiótica, ela não deixa de cumprir o que Paulo Cesar Xavier Pereira vai classificar de um “papel de ocultamento das relações de espoliação e exploração entre os agentes da produção (e do consumo) do espaço, que é realizado pelo Estado e pelo capital” (Pereira 2011, 27). Na reprodução do valor da terra urbana, o Estado exerce papel central, como detentor do poder de legislar sobre a terra e de definir prioridades para investimentos públicos, mas nem sempre os ganhos sociais que poderiam resultar de tal simbiose se realizam.

Seguindo a mesma linha de interpretação, as autoras Jupira Mendonça e Heloisa Costa alertam que o Estado atua para reproduzir os investimentos privados da produção do espaço, atuando ativamente para que “o investimento público nas áreas urbanas garanta as condições necessárias à acumulação”, e este processo ocorre por meio da oferta governamental de infraestrutura, pela valorização de áreas deterioradas, ou pela alteração dos instrumentos de gestão urbana “para criar patamares de lucratividade diferenciada” (Mendonça and Costa 2011, 9). Neste primeiro momento da atuação como urbanizadora, a

Albuquerque, Takaoka ampliaram seus ganhos com o aumento da acessibilidade as suas terras com a construção da Rodovia Oeste; depois, com a organização do ordenamento territorial. E estas articulações entre demandas privadas da empresa e o Estado farão parte de toda a trajetória da Albuquerque, Takaoka e, posteriormente, da Alphaville Urbanismo S.A..

Porém, Alphaville não se resumiu ao Centro Industrial e Empresarial. A diversificação do tipo de uso a partir da construção dos loteamentos residenciais fechados foi uma estratégia empresarial que respondeu a distintos aspectos: (1) a construtora detinha extensa experiência de atuação no setor habitacional: conhecia muito bem o perfil dos compradores, lacunas de mercado, saturação do mercado de edifícios de apartamentos; (2) a construtora já havia desenvolvido planos para construir uma “cidade-satélite” majoritariamente residencial; (3) havia a necessidade premente de aumentar o caixa da empresa, prejudicado com a lentidão das vendas do centro industrial, mesmo com o parcelamento e a diminuição do tamanho médio dos terrenos, confirmada por muitos relatos (SACCHI, 2004; PESTANA, 2015). Diante disso, Takaoka decidiu construir condomínios horizontais fechados sabendo que o retorno financeiro da venda de lotes residenciais seria mais rápido e que o seu custo de execução seria o mesmo do centro industrial (SACCHI, 2004, pp. 164-165).

Sobre o modelo pensado para as áreas residenciais, qual seja, grandes condomínios com áreas de lazer, é preciso recordar que empreendimentos semelhantes já haviam sido realizados pela construtora, sendo o principal o Ilhas do Sul, grande condomínio fechado com cinco edifícios residenciais e um clube interno, lançado em 1973 (Guerra 2013; Romero 1997; Sacchi 2004; R. B. Santos 1994). O Alphaville *Tennis Club* é um desdobramento do clube do condomínio Ilhas do Sul, ainda que o *Tennis Club* estivesse localizado dentro do Residencial Alphaville 1, e não viesse a se repetir nos residenciais posteriores.

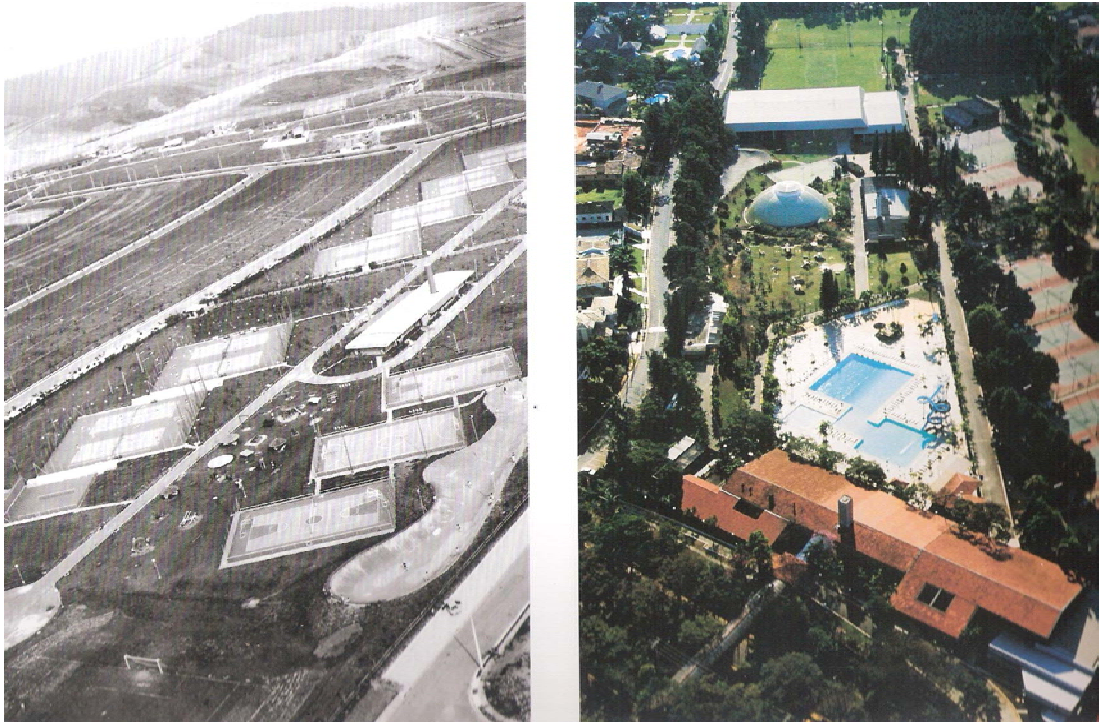


Figura 5 - Alphaville Tennis Club em 1977 e 2003. Fonte: ALPHAVILLE, 2003.

O primeiro residencial foi projetado em 1975 por Reinaldo Pestana e José Pinto e lançado em 1976.

Albuquerque, Takaoka é a 1ª construtora que acha que sua família é mais essencial do que simplesmente vender imóveis.

Desde que o Albuquerque e o Takaoka começaram a trabalhar juntos, há 26 anos, aconteceu muita coisa.

A cidade cresceu tanto que as áreas verdes desapareceram. Desapareceram as crianças que brincavam nas ruas,

expulsas pelo trânsito.

O homem e a sua família andam cheios de problemas.

É preciso fazer alguma coisa para resolver esses problemas.

A idéia é antiga e vai se

concretizando. Apareceram os playgrounds, ao lado dos prédios.

Depois, empreendimentos como a Ilha do Sul, onde serviços e lazer ficam bem à mão, ajudam a viver melhor.

Albuquerque e Takaoka acreditam

que para se sentir gente, o homem precisa de tranquilidade, segurança, privacidade.

E é preciso que nada disso esteja tão longe da cidade que ele só possa virar gente nos fins de semana.



A prova disso está em Alphaville Residencial, onde você ainda pode morar e se sentir gente de novo.

• Alphaville é um empreendimento para gente sofisticada, que exige um alto padrão de vida.

• Os lotes terão recuos obrigatórios de 6 metros, onde não se pode construir muros. Os recuos serão gramados.

• Alphaville possui um dos maiores viveiros de plantas de S. Paulo. 150.000 mudas.

• Alphaville tem praças enormes, uma delas com vinte mil metros quadrados de jardim e arborização, e uma capela.

• Foram construídos dois reservatórios de água, uma torre com trezentos mil litros e um subterrâneo com capacidade para dois milhões e quinhentos mil litros de água. Água encanada da SABESP.

• Já em construção um clube com cento e sete mil metros quadrados de área, com 12 quadras de tênis, sendo quatro iluminadas, quadras de volei e basquete, 3 piscinas, sedes social e esportiva, etc.

• Infra-estrutura completa: redes de água, luz, telefones, iluminação pública, galerias de águas pluviais, calçadas, guias, sargetas, asfalto, paisagismo, enfim, toda urbanização.

• Regulamento contratual do uso do solo: recuos obrigatórios, aprovação de projetos, altura das construções, etc.

• Grande área para instalação de escolas, supermercado, padarias, casa de carnes, farmácias, mercearias,

livrarias, etc. E, já em início de construção, um mini-shopping.

• Muro com 3,5 metros de altura circunda todo o empreendimento; único portão monumental de acesso, com controle permanente por uma equipe de segurança.

• Mais de 40 casas de altíssimo padrão, já em construção, e projetadas por diversos arquitetos de renome.

• Alphaville estará sempre próximo ao seu local de trabalho em São Paulo, seja onde ele for. A 8 Km do início da rodovia Castello Branco, a 5 minutos das marginais dos rios Pinheiros e Tietê e, em breve, ainda mais próximo com o término da construção do "Cebolão",

encontra-se o trevo Alphaville. Pelo trevo você vai entrar em Alphaville por uma alameda de cinquenta metros de largura, ajardinada, arborizada, asfaltada e iluminada com luz a vapor de sódio.

• Informações diariamente no local, das 8:30 às 18 horas.

Propriedade e Construção
CONSTRUTORA ALBUQUERQUE TAKAOKA S.A.
 Alameda Santos, 322.
 Fones: 285-4374, 289-2842 e 287-2311.

Figura 6 - Propaganda do Residencial Alphaville 1. Fonte: O Estado de São Paulo, 27/11/1976.

Com a boa aceitação do produto condomínio pelo mercado, a construtora determinou seu nicho de atuação urbanizadora. Passou a adquirir as terras contíguas aos condomínios Alphaville, direcionando-se cada vez mais para a direção norte, fragmentando o território em

frações menores e empreendendo novos loteamentos, lançados aos poucos, um a cada ano.

Tabela 1 - Cronologia de lançamento do residenciais Alphaville em Barueri e Santana do Parnaíba (1976-1994)

Nome	Ano de lançamento	Área dos lotes	Município
Alpha Plus		Média de 500 m ²	Santana de Parnaíba
Alphaville 1	1976		Barueri
Alphaville 2	1976		Barueri
Alphaville 3	1979	A partir de 300 m ²	Barueri
Alphaville 4	1979	A partir de 300 m ²	Barueri
Alphaville 5	1981	A partir de 360 m ²	Santana de Parnaíba
Centro de Apoio 1	1981	-	Santana de Parnaíba
Alphaville 6	1982		Santana de Parnaíba
Aldeia da Serra 1 – Morada dos Pássaros	1982		
Altos de Alphaville (Alphaville 8)	1983	A partir de 750 m ²	Santana de Parnaíba
Centro de Apoio 2	1983	-	Santana de Parnaíba
Alphaville 9	1984	A partir de 360 m ²	Santana de Parnaíba
Alphaville 0 – fase 1	1986		Santana de Parnaíba
Alphaville 10	1987	A partir de 420 m ²	Santana de Parnaíba
Alphaville 0 – fase 2	1988		
Aldeia da Serra	1988		
Alphaville 11	1989	Média de 500 m ²	Santana de Parnaíba
Alphaville 12	1990		
18 do Forte	1994		Santana de Parnaíba
18 do Forte Empresarial	1994		Santana de Parnaíba

Fonte: ALPHAVILLE, 2003.

Estava definido, então, o principal produto que a construtora passaria a desenvolver a partir daquele momento até os dias de hoje: condomínios horizontais fechados, exclusivamente residenciais, localizados em áreas periféricas de urbanização, próximos a grandes eixos rodoviários de mobilidade, administrados por associações de moradores que, além de assumirem os custos de gestão, manutenção e segurança, servem como protetores dos parâmetros urbanísticos definidos pela construtora, garantindo a manutenção do “padrão de qualidade Alphaville”. Este padrão, mantido e sustentado em longo prazo pelas associações de moradores e, portanto, sem custos para a empresa, viria a ser o elemento central da construção da marca Alphaville, que substituiu a marca Albuquerque, Takoaka.

No início dos anos 1980, proprietários de terras contíguas ao Alphaville e outros empresários iniciaram a implantação de projetos semelhantes e a preços muito inferiores, impactando os lucros da construtora, que há anos mantinha certo monopólio no mercado imobiliário da região. Esta competição impulsionou a empresa a ampliar seus mercados,

procurando outras cidades onde pudesse implementar modelo semelhante de urbanização com menor concorrência.

Com a morte de Yogyro, em 1994, a Construtora Albuquerque, Takaoka foi fechada, e Renato Albuquerque fundou a Alphaville Urbanismo S.A. em sociedade com Nuno Lopes Alves, empreendedor português com quem Albuquerque desenvolvera parcerias anteriores, construindo dois condomínios residenciais fechados em Portugal. Iniciava-se, assim, uma nova fase de atuação da empresa, que decidiu expandir seu modelo para outras cidades brasileiras.

3. MAIS DO MESMO: EXPANSÃO E REPRODUÇÃO DE UM MODELO SIMPLIFICADO (1995-atual)

A fase de expansão da empresa inicia-se em 1994 e perdura até hoje. Neste período, a empresa desenvolveu 48 novos empreendimentos, em 30 cidades. O Alphaville Campinas foi o primeiro empreendimento da Alphaville Urbanismo S.A., lançado em 1997. Em 2000, foi lançado o Alphaville Graciosa, em Pinhais, região metropolitana de Curitiba - PR; em 2001, o Alphaville Flamboyant, em Goiânia - GO; em 2002, o Alphaville Salvador – BA. Diversos outros empreendimentos se sucederam, com uma intensificação do número de lançamentos a partir de 2006, ano em que a construtora Gafisa S.A. adquiriu 60% das ações da Alphaville com o compromisso de adquirir os outros 40% em duas etapas, em cinco anos (Oscar 2012; Willer 2015).

Tabela 2 - Cronologia dos empreendimentos Alphaville (1997-2015)

EMPREENHIMENTO	CIDADE	ESTADO	ANO
Campinas	Campinas	SP	1997
Lagoa dos Ingleses	Nova Lima	MG	1998
AlphaConde	Santana de Parnaíba	SP	1998
Graciosa	Pinhais	PR	2000
Flamboyant (Residenciais Cruzeiro do Sul, dos Ipês, Goiás e Araguaia)	Goiânia	GO	2001
Fortaleza	Eusébio	CE	2002
Londrina	Londrina	PR	2002
Maringá	Maringá	PR	2002
Salvador	Salvador	BA	2002
Cuiabá	Cuiabá	MT	2003
Gramado	Gramado	RS	2003
Pinheiros	Pinhais	PR	2003
D. Pedro	Campinas	SP	2004
João Pessoa	João Pessoa	PB	2004
Litoral Norte	Camaçari	BA	2004
Natal	Parnamirim	RN	2004
Eusébio	Eusébio	CE	2005

Manaus	Manaus	AM	2005
Manaus Comercial	Manaus	AM	2005
Campo Grande 1	Campo Grande	MS	2006
Francisco Brennand	Jaboatão dos Grararapes	PE	2006
Lagoa dos Ingleses (Residencial dos Pássaros)	Nova Lima	MG	2006
Salvador 2	Salvador	BA	2006
Cuiabá 2	Cuiabá	MT	2007
Londrina 2	Londrina	PR	2007
Manaus 2	Manaus	AM	2007
Vitória (Jacuhy)	Serra	ES	2007
Barra da Tijuca	Rio de Janeiro	RJ	2008
Mossoró	Mossoró	RN	2008
Nova Esplanada 1	Votorantim	SP	2008
Nova Esplanada 2	Votorantim	SP	2008
Nova Esplanada 3	Votorantim	SP	2008
Nova Esplanada 4	Votorantim	SP	2008
Piracicaba	Piracicaba	SP	2008
Caruaru	Caruaru	PE	2009
Granja Viana	Carapicuíba	SP	2009
Litoral Norte 2	Camaçari	BA	2009
Porto Alegre	Porto Alegre	RS	2009
Araçagy	Poço do Lumiar	MA	2010
Belém	Belém	PA	2010
Brasília - Res 1	Cidade Ocidental	GO	2010
Pernambuco	Jaboatão dos Grararapes	PE	2010
Porto Velho	Porto Velho	RO	2010
Ribeirão Preto	Ribeirão Preto	SP	2010
Teresina	Teresina	PI	2010
Burle Marx	Santana de Parnaíba	SP	2011
Campo Grande 2	Campo Grande	MS	2011
Feira de Santana	Feira de Santana	BA	2011
Manaus 3	Manaus	AM	2011
Pernambuco 2	Jaboatão dos Grararapes	PE	2011
São José dos Campos	São José dos Campos	SP	2011
São José dos Campos (exp)	São José dos Campos	SP	2011
Anápolis	Anápolis	GO	2012
Araçatuba	Araçatuba	SP	2012
Bauru	Bauru	SP	2012
Brasília - Res 2	Cidade Ocidental	GO	2012
Campo Grande 3	Campo Grande	MS	2012
Campos	Campos	RJ	2012
Gravataí	Gravataí	RS	
Gravataí 2	Gravataí	RS	2012
Juiz de Fora 1	Juiz de Fora	MG	2012
Minas Gerais	Vespasiano	MG	2012

Pelotas	Pelotas	RS	2012
Sergipe	Barra dos Coqueiros	SE	2012
Belém 2	Belém	PA	2013
Castello	Itú	SP	2013
Ceará -Residencial 2	Eusébio	CE	2013
D. Pedro 2	Campinas	SP	2013
D. Pedro 3	Campinas	SP	2013
Feira de Santana 2	Feira de Santana	BA	2013
Litoral Norte 3	Camaçari	BA	2013
Paraíba	Bayeux	PB	2013
Rio Costa do Sol 2	Rio das Ostras	RJ	2013
Volta Redonda	Volta Redonda	RJ	2013
Campina Grande	Campina Grande	PB	2014
Campo Grande 4	Campo Grande	MS	2014
Manaus 4	Manaus	AM	2014
Uberlândia	Uberlândia	MG	2014
Jundiaí	Jundiaí	SP	2015
Palmas	Palmas	TO	2015

Fonte: ALPHAVILLE, 2014.

A fase de expansão não se constitui como uma mera ampliação territorial da ação da empresa, que passou a reproduzir um modelo de urbanização já estabelecido. Mais que isso, neste período a empresa transformou sua estratégia empresarial: ao mesmo tempo em que manteve algumas de suas práticas, aplicou um modelo resumido e simplificado do que ela desenvolvera anteriormente e desenvolveu novas estratégias. Analisaremos estas três práticas para revelar o *modus operandi* da Alphaville Urbanismo S.A..

Dentre as práticas mantidas, a principal e mais notória é a manutenção da localização periférica de seus empreendimentos, sempre situados em áreas de expansão urbana, áreas estas que muitas vezes eram consideradas rurais pela legislação municipal até o momento em que a empresa e seus parceiros decidiram iniciar um novo negócio e propuseram a alteração de uso do solo às prefeituras. É nas franjas urbanas que a empresa encontra grandes glebas a preços baixos para empreender, e é na transformação de terras rurais em urbanas que ela e seus parceiros maximizam seus lucros, ampliando a dispersão urbana.

Outra prática mantida é a organização de associações de moradores para cada condomínio, que permanecem responsáveis pela gestão dos empreendimentos e pela preservação dos parâmetros urbanísticos estabelecidos pela empresa por meio de departamentos responsáveis pela “pré-aprovação” de obras antes destas serem aprovadas pelas prefeituras. Para Alphaville, esta é uma estratégia de “autogestão”; em nossa interpretação, é uma articulada (e barata) estratégia de manutenção dos padrões urbanísticos que caracterizam o modelo urbanístico definido pela empresa, garantindo que todos os

empreendimentos continuem servindo como plataforma de propaganda para projetos futuros.

Dentre as práticas transformadas, argumentamos que os empreendimentos da fase de expansão de Alphaville são um modelo simplificado da fase anterior da empresa. Isso porque esses empreendimentos não abarcaram a complexidade da experiência do Alphaville Barueri – Santana do Parnaíba, não apenas por incorporarem áreas muito menores, mas principalmente por não incluírem a diversidade de usos e propósitos lá presentes, desde o início.

Os novos empreendimentos têm áreas majoritariamente residenciais, cotejadas com pequenos conjuntos comerciais de caráter local, que não mais se articulam com as demandas econômicas das cidades onde se instalam. Não há mais o propósito de desenvolver centros industriais e/ou comerciais que dinamizem a economia municipal, criando novas centralidades produtoras de renda, emprego e impostos. As cidades-dormitório como problema de urbanização e a articulação com as diretrizes do planejamento regional saíram da pauta da empresa, muito antes de 1994, como mostramos. Afinal, o produto “condomínio horizontal” se mostrou extremamente rentável e muito menos complexo do que a proposta inicial do Centro Industrial e Empresarial Alphaville, apesar de a empresa continuar apresentando os números de arrecadação fiscal decorrentes do Alphaville alcançados pela prefeitura de Barueri como carro-chefe da propaganda aos prefeitos, potenciais parceiros e compradores. No sítio virtual da empresa, lê-se:

Com mais de 40 anos de atuação, o tipo de desenvolvimento proposto pela Alphaville é ilustrado pelo sucesso em Barueri, seu primeiro empreendimento. Com mais de 3 milhões de metros quadrados de área, o local inclui escolas, shopping centers, supermercados, edifícios comerciais e serviços que garantem a conveniência dos moradores. Barueri é um exemplo do conceito de núcleo urbano da Alphaville Urbanismo. Polos planejados, autossuficientes e sustentáveis, compostos por infraestrutura completa e planejados para um padrão racional de ocupação, que garanta harmonia entre o espaço urbanizado e o meio ambiente. Além de qualidade de vida, garante a valorização progressiva do empreendimento (ALPHAVILLE 2016).

Em um de seus livros-propaganda, a empresa afirma:

Além de oferecer uma qualidade de vida diferenciada e uma opção segura e rentável de investimento, cada Alphaville transforma a economia de cidades inteiras, estabelecendo-se como pólo gerador de desenvolvimento (Alphaville Urbanismo S.A. 2003a, 7).

O novo modelo resumido baseou-se em uma tríade: moradia, lazer e conveniência. Moradia, dentro do condomínio. Lazer oferecido por um equipamento interno ao condomínio, normalmente um clube, de uso exclusivo para os moradores, estratégia diretamente derivada da experiência do *Alphaville Tennis Club*, agora repetida para cada empreendimento. Conveniência oferecida pelo *Alpha Mall*, pequeno centro comercial na área externa do condomínio com serviços e comércio básico, no intuito de garantir o mínimo de autonomia aos moradores, um arremedo do grande centro industrial e empresarial do Alphaville original.

Dentre as práticas novas, destacamos o estabelecimento de parcerias com proprietários de terras locais (Alphaville Urbanismo S.A. 2014). Os parceiros entram no negócio com as terras e recebem um determinado número de lotes, cerca de 30% do total de lotes a depender de avaliação da empresa, como retorno financeiro. Esta estratégia ampliou a permeabilidade da Alphaville para muitas regiões do país, pois vários parceiros procuraram a empresa diretamente para oferecer suas terras, antes mesmo da Alphaville demonstrar interesse em empreender novos loteamentos em certas cidades. A eficácia da estratégia de parceria também reverberou na linha de propaganda da empresa, que passou a divulgar depoimentos de parceiros sobre as vantagens do negócio em seus livros (Alphaville Urbanismo S.A. 2003a).

Outra nova estratégia da empresa foi diminuir o tamanho de cada condomínio em comparação àqueles desenvolvidos em Barueri e Santana do Parnaíba. Para isso, lançou mão da mesma estratégia aplicada entre 1976 e 1994 naquela região, realizando lançamentos graduais, dividindo a mesma gleba em duas, três ou quatro partes correspondentes a condomínios menores, colocados à venda em fases diferentes. Isto permitiu a empresa se adequar às flutuações de preço e demanda do mercado imobiliário de cada cidade, lançando empreendimentos conforme a demanda e reduzindo os estoques de lotes à venda e garantindo maior valorização de seus produtos, em uma clara estratégia de especulação imobiliária das terras que a empresa já possui.

3.1. Da terceirização do projeto à industrialização do urbanismo

O escritório de Renato Pestana e José Pinto havia projetado todos os condomínios empreendidos pela Albuquerque, Takaoka até 1994. Porém, a relação entre Pestana e Renato Albuquerque havia se desgastado, e quando da extinção da construtora e fundação da Alphaville Urbanismo S.A., a nova empresa passou a contratar outros escritórios para desenvolver os projetos urbanísticos (Pestana 2015).

Os projetos dos empreendimentos Alphaville Salvador, Lagoa dos Ingleses (Nova Lima – MG) e Flamboyant (Goiânia – GO) foram desenvolvidos pelos escritórios norte-americanos, o SWA Group e o ARLA Studios. Em 1997, o escritório Alfred Willer Arquitetura e

Planejamento foi contratado para projetar o empreendimento Alphaville Graciosa e finalizar os projetos do Flamboyant e de Salvador. Travava-se, então, uma parceria frutífera e o escritório passaria a desenvolver todos os projetos da empresa daí em diante.

Neste momento, dois personagens são centrais na organização de Alphaville em relação aos projetos urbanísticos dos seus empreendimentos: os arquitetos urbanistas Mara Regina Paludo e Marcelo Renaux Willer. Formados na Universidade Federal do Paraná em meados dos anos 1980, Mara e Marcelo foram professores efetivos na mesma faculdade de 1993 até aproximadamente o ano 2000. Marcelo Willer é filho de Alfred Willer, também arquiteto pela UFP em 1965 e professor na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da UFP entre 1972 e 1992. Ao final de sua carreira acadêmica, em 1990, Alfred Willer fundou o escritório Alfred Willer Arquitetura e Planejamento, do qual seu filho e nora eram sócios.

Em 2000, a Alphaville criou uma Diretoria de Projetos, para a qual convidou Marcelo Willer para diretor. Willer saiu da frente de desenvolvimento de projetos urbanísticos, que foi completamente assumida por sua esposa. Para tanto, a Willer Arquitetos Associados abriu uma filial em São Paulo, majoritariamente voltada aos projetos para a Alphaville Urbanismo (Willer 2015).

A compra parcial da Alphaville pela Gafisa em 2006 retirou o controle da empresa de Renato Albuquerque e Nuno Lopes, mas ambos permaneceram no conselho da empresa, com forte influência devido à parcela significativa de ações que mantinham ¹. A compra da Gafisa implicou em uma mudança da empresa em relação aos projetos urbanísticos, como relata Marcelo Willer: “começaram a enxergar um risco de depender só de um fornecedor de projetos urbanísticos que dominava todo o *know how*”. Para solucionar a questão, a Alphaville propôs que Mara Paludo organizasse uma equipe interna de arquitetos para o desenvolvimento dos projetos, equipe que também foi treinada por ela por quase um ano. Segundo Willer, Mara “tinha que vir, toda semana, que fazer uma reunião de discussão dos projetos e viajar com eles pra ver todas as áreas e tal. Então, em final de 2008, começo de 2009, a gente tinha uma unidade funcionando aqui plenamente” (Willer 2015).

Com a criação do núcleo de projetos, a empresa modificou sua relação com os projetos urbanísticos, passando a desenvolver os estudos preliminares (chamados de projetos conceituais) dentro da empresa, com equipe específica, enquanto os projetos executivos permaneceram sendo desenvolvidos pela Willer Arquitetos Associados, sob coordenação de

¹ A compra pela Gafisa dos próximos 20% de ações só ocorreria em 2010, pelo valor de R\$ 126,5 milhões devido à grande valorização das ações da empresa neste interim. Em 2012, quando ocorreria a compra da última parte da empresa, houve grande divergência entre Albuquerque, Nuno e a Gafisa quanto ao valor total da empresa, o que levou a querela a uma câmara de arbitragem negocial. Por fim, a Alphaville foi avaliada em **R\$ 1,9 bilhão**, e a venda das ações rendeu mais **R\$ 383 milhões** a Albuquerque e Lopes (Oscar 2012; Isto É Dinheiro 2012). Em 2013, a Gafisa vendeu 70% de Alphaville para o fundo de investimentos formado pelos bancos Blackstone e Pátria por **1,4 bilhão**, ou seja, as ações da empresa não pararam de se valorizar vertiginosamente em nenhum momento, desde 2006. De acordo com esses números, em 2006, a Alphaville Urbanismo valia R\$ 336,2 milhões; em 2010, R\$ 632,5 milhões; em 2012, R\$ 1.9 bilhão; em 2013, R\$ 2 bilhões. Entre 2006 e 2010, o valor da empresa mais que quintuplicou.

Mara Paludo². No entanto, esta mudança não reverberou nos projetos que, no que tange ao desenho urbano, não tiveram seus princípios básicos, premissas de projeto e parâmetros urbanísticos alterados, permanecendo profundamente semelhantes entre si. As diferenças se dão muito mais pelo formato da gleba e, eventualmente, pela presença de elementos naturais marcantes, como corpos d'água ou aglomerações de vegetação.

Entretanto, a semelhança quase siamesa entre os projetos não pode ser explicada somente pela permanência da coordenação de desenvolvimento com a mesma arquiteta e equipe. Mais que isso, é notório o desenvolvimento de um **modelo de urbanização**, com princípios e parâmetros pré-definidos pela empresa, que se relacionam muito mais a suas demandas do que às necessidades ou especificidades locais e que se expressam na configuração dos projetos de forma cada vez mais legível, como mostra a análise dos projetos.

Duas rupturas são notáveis, a primeira se deu no primeiro empreendimento, o Alphaville Campinas: um único grande condomínio cercado por lotes comerciais e residenciais de baixo padrão integrados ao entorno compondo o empreendimento, com 1660 lotes, entre comerciais e residenciais, com diversos acessos, um principal pela rodovia e ao menos outros 15 pelos bairros vizinhos.

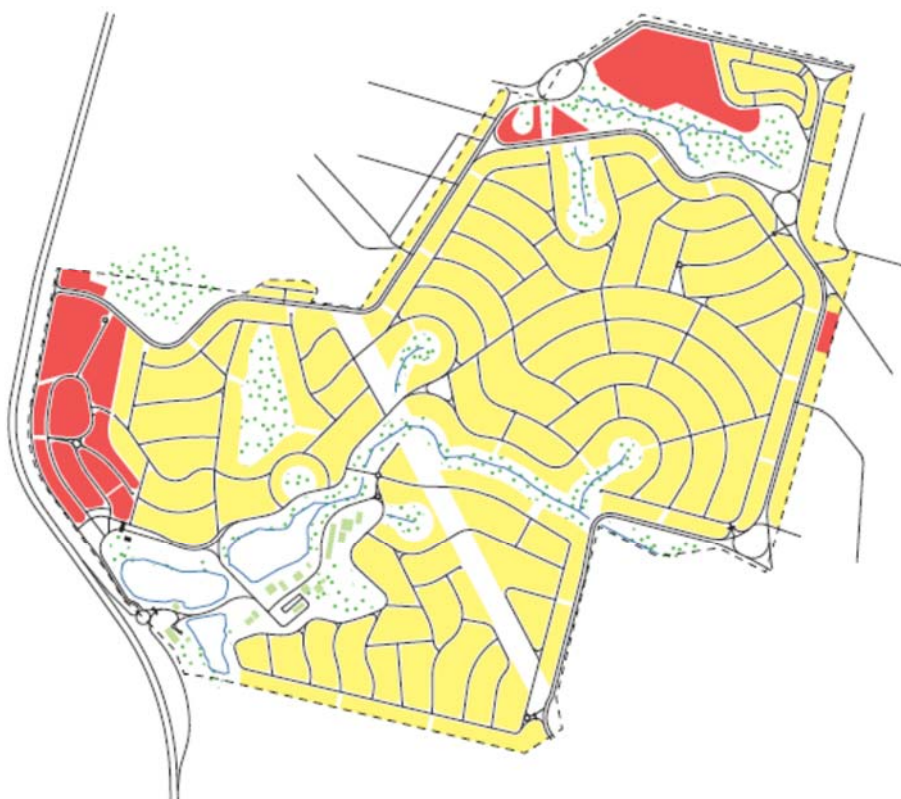


Figura 7 - Mapa do Condomínio Alphaville Campinas, lançado em 1997.

² Depois do falecimento de Mara em 13 de setembro de 2010, a arquiteta urbanista Rosangela Biaobock, membro de sua equipe da Willer Arquitetos Associados em Curitiba, criou uma outra empresa, a Ideia Urbana, que permanece realizando os projetos executivos para a Alphaville.

O Alphaville Lagoa dos Ingleses e os que vieram a seguir passaram a ser divididos em empreendimentos menores com acesso único, de aproximadamente 300 lotes, com apenas alguns dedicados ao uso comercial e mais integrados ao entorno.

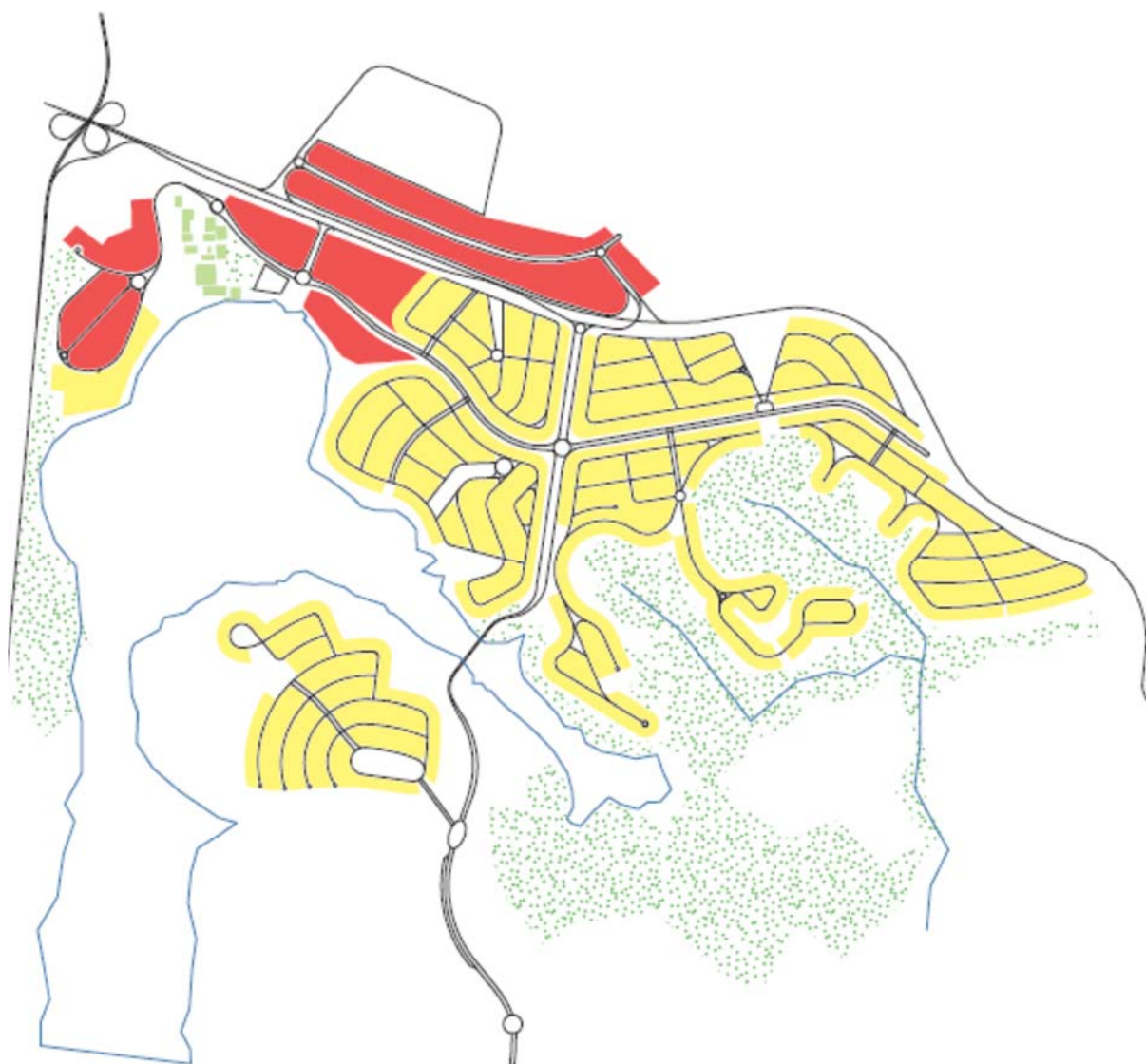


Figura 8 - Mapa do conjunto de condomínios Lagoa dos Ingleses, em Nova Lima - MG.

A partir do Alphaville Graciosa uma outra característica se torna comum a todos os empreendimentos: a padronização do tamanho do lote, que vai refletir também na largura do quarteirão e na morfologia geral dos empreendimentos.



Figura 9 - Mapa do conjunto de condomínios Alphaville Graciosa, em Pinhais - PR.

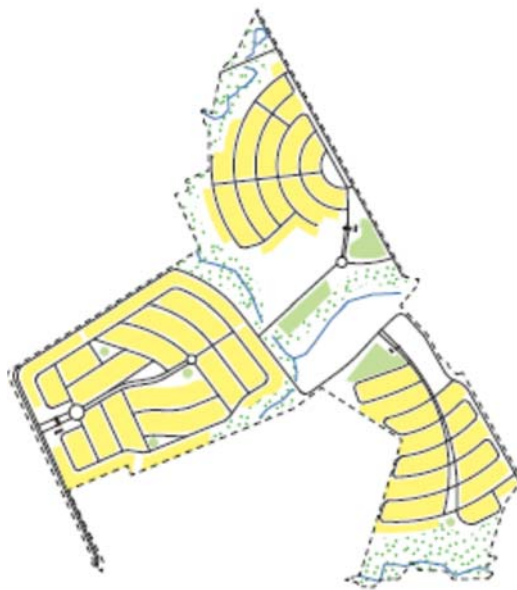


Figura 10 - Mapa do conjunto de condomínios Alphaville D. Pedro, em Campinas - SP.



Figura 11 - Mapa do conjunto de condomínios Alphaville Campo Grande - MS.

Ao contrário do discurso de adaptação local, os empreendimentos vão seguir uma mesma linha de produção: condomínios, frequentemente múltiplos, de aproximadamente 300 lotes residenciais unifamiliares, cada um com aproximadamente 400 metros quadrados; quarteirões com 60 metros de largura e até 200 metros de comprimento interrompidos por vias ou pequenos becos ajardinados; malha viária com acesso único, estruturada em espinha de peixe com vias sinuosas distribuindo as infraestruturas urbanas; áreas de preservação incorporadas ao desenho quando não é possível o seu loteamento, mesmo com a implantação de grandes taludes.

O desenho curvilíneo das vias é compatível com a industrialização urbana: com diversas áreas de preservação permanente, topografia acidentada e complexas geometrias das áreas rurais onde os empreendimentos da Alphaville costumam ser implantados, os desvios viários procuram se adequar ao terreno quando possível, mas taludes e aterros são amplamente utilizados para otimizar a área líquida vendável.



Figura 12: Taludes e Muros de Arrimo projetados para o Alphaville Granja Carolina - Apresentação Acert Engenharia 2015.

A partir de 2010, a empresa passa a desenvolver projetos em um "novo" segmento, intitulado "núcleos urbanos". Os núcleos urbanos são empreendimentos maiores, com mais de 5 milhões de metros quadrados, e muito mais complexos, constituídos não apenas por áreas residenciais em condomínios fechados e pequenas áreas para comércio, mas incluindo grandes áreas centrais voltadas a serviços de diversos portes, comércio e indústria. Entretanto, sabemos que não há novidade alguma no desenvolvimento dos núcleos urbanos. De fato, Alphaville está retomando, quarenta anos depois, o modelo de urbanização do Alphaville-Barueri, agora aplicado em propostas para três áreas distintas: o Alphaville Brasília, localizado no município de Cidade Ocidental - GO, no entorno da capital federal; o Alphaville Pernambuco, localizado no município de Jaboatão dos Guararapes – PE, na Grande Recife, e o Alphaville Ceará, localizado em Eusébio-CE, na Região Metropolitana de Fortaleza.

3.2. Homogeneização e constituição de uma “franquia urbanística”

Com a análise historiográfica da trajetória da empresa, identificamos suas principais estratégias e práticas, que resultam no aprofundamento do processo de espalhamento e homogeneização urbanos em curso. Mais que isso, Alphaville leva a homogeneização das “novas periferias” a outro patamar, produzindo paisagens suburbanizadas quase idênticas, apesar de seus contextos bastante diversos. De fato, os principais consumidores dos produtos Alphaville são investidores, que desejam garantia de mercadorias padronizadas, que, certamente, renderão bons dividendos como investimentos de capital. Com este objetivo, a produção de Alphaville representa a construção de uma verdadeira franquia

urbanística, que entrega pedaços de cidade padronizados, forjados por suas práticas talhadas em seis décadas de busca pelo lucro.

BIBLIOGRAFIA

- Alphaville Urbanismo S.A. 2003a. *Alphaville 30 Anos*. São Paulo.
- . 2003b. *Alphaville: O Sonho, O Tempo, O Sucesso*. São Paulo: Vero.
- . 2014. *Alphaville 40 Anos*. São Paulo: DBA.
- . 2016. "A Empresa." *Alphaville, Maio 25*. <http://www.alphaville.com.br/institucional/empresa>.
- Anhaia Mello, Luiz Romeiro de. 1946. In *Anuário Da Escola Politécnica Da Universidade de São Paulo*, by Escola Politécnica, 147–58. São Paulo: Escola Politécnica.
- Bonduki, Nabil Georges. 2012. *Os Pioneiros Da Habitação Social*. Vol. 1. 3 vols. São Paulo: Editora Unesp ; Edições Sesc.
- Construtora Albuquerque, Takaoka S.A. sem data. "Minuta de Instrumento Particular de Compromisso de Venda E Compra Do Centro Industrial E Empresarial Alphaville - Quadras 1, 2, 4 E 9."
- Escola Politécnica. 1947. *Anuário Da Escola Politécnica Da Universidade de São Paulo*. São Paulo: Escola Politécnica.
- . 1949. *Anuário Da Escola Politécnica Da Universidade de São Paulo*. São Paulo: Escola Politécnica.
- Guerra, Mariana Guerra. 2013. "Vende-Se Qualidade de Vida: Alphaville Barueri - Implantação E Consolidação de Uma Cidade Privada." São Paulo: FAU/USP.
- Isto É Dinheiro. 2012. "A Estranha Matemática de Alphaville." *Isto É Dinheiro*, Junho 14. Negócios. <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/negocios/20130614/estranha-matematica-alphaville/3985.shtml>.
- Marques, Cláudio. 2015. "Expansão de Alphaville Não Foi Prevista: Entrevista Com Renato Albuquerque." *O Estado de São Paulo*, October 11, sec. Imóveis.
- Mendonça, Jupira Gomes de, and Heloisa Soares de Moura Costa. 2011. "Breve trajetória de ideias acerca da dinâmica imobiliária urbana." In *Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro*, edited by Jupira Gomes de Mendonça and Heloisa Soares de Moura Costa. Belo Horizonte: Editora C/Arte.
- Oscar, Naiana. 2012. "Compra de Alphaville Por Gafisa Para Em Tribunal de Arbitragem." *O Estado de São Paulo*, July 4, sec. Economia & Negócios. <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,compra-de-alphaville-por-gafisa-para-em-tribunal-de-arbitragem-imp-,895393>.
- Pereira, Paulo Cesar Xavier. 2011. "Negócios Imobiliários E Transformações Sócio-Territoriais Em Cidades Da América Latina: Agentes, Produtos E Segregação." In *Negócios Imobiliários E Transformações Sócio-Territoriais Em Cidades Da América Latina*, edited by Paulo Cesar Xavier Pereira, 7–31. São Paulo: FAUUSP.
- Pestana, Reinaldo. 2015. Entrevista com o arquiteto Reinaldo Pestana Interview by Carolina Pescatori Candido da Pescatori. Áudio.
- Prefeitura Municipal de Barueri. 2011. *Livro Das Leis: Programa de Resgate E Preservação Da Memória Do Município*. Vol. 1. Barueri: Prefeitura Municipal de Barueri.
- Reis Filho, Nestor Goulart. 2006. *Notas sobre urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano*. São Paulo: Via das Artes.
- Romero, Auro Moreno. 1997. "Alphaville: Ilusão Do Paraíso." Mestrado, São Paulo: FFLECH/USP.
- Sacchi, Even. 2004. *Yojiro Takaoka: o construtor de sonhos*. Barueri, SP: ASA Editora.
- Santos, Milton. 2005. *A urbanização brasileira*. São Paulo: EDUSP.
- Santos, Regina Bega. 1994. "Rochdale E Alphaville: Formas Diferenciadas de Apropriação E Ocupação Da Terra Na Metrópole Paulistana." São Paulo: FFLECH/USP.
- Schmidt, Benicio Viero. 1983. *O estado e a politica urbana no Brasil*. Porto Alegre: Ed. da Univ.

Willer, Marcelo. 2015. Entrevista com o arquiteto Marcelo Renaux Willer, presidente da Alphaville Urbanismo SA, realizada na sede da Alphaville Urbanismo S.A. Interview by Carolina Pescatori Candido da Pescatori. Audio.