

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

DOS CORTIÇOS AOS CONDOMÍNIOS FECHADOS

As formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro



Observatório
das Metrópoles
Instituto Nacional de
Ciência e Tecnologia

LETRAPITAL

2ª edição

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

DOS CORTIÇOS
AOS CONDOMÍNIOS FECHADOS

As formas de produção da moradia
na cidade do Rio de Janeiro



Observatório
das Metrópoles
Instituto Nacional de
Ciência e Tecnologia

LETRAPITAL

Copyright © Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro, 1996

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/1998.
Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida por meio impresso ou eletrônico, sem a
autorização prévia por escrito da Editora/Autor(es).

2ª edição, 2015

EDITOR: João Baptista Pinto

CAPA: Luiz Guimarães

CIP- BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

R37d

Ribeiro, Luiz Cesar de Queiroz

Dos cortiços aos condomínios fechados : as formas de produção da moradia na cidade do
Rio de Janeiro [recurso eletrônico] / Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro. - 2. ed. - Rio de Janeiro:
Letra Capital, 2015.
recurso digital

Formato: epdf

Requisitos do sistema: adobe acrobat reader

Modo de acesso: world wide web

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-7785-386-1 (recurso eletrônico)

1. Política habitacional. 2. Habitação. 3. Habitação popular. 4. Planejamento urbano. 5. Livros
eletrônicos. I. Título.

15-23919

CDD: 363.5

CDU: 351.778.532

22/06/2015 24/06/2015

OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES - IPPUR/UFRJ

Coordenação Geral: Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

Av. Pedro Calmon, 550, sala 537, 5ª andar – Ilha do Fundão

Cep 21.941-901 – Rio de Janeiro, RJ

Tel/Fax 55-21-3938-1950

www.observatoriodasmetroles.net

LETRA CAPITAL EDITORA

Telefax: (21) 3553-2236/2215-3781

letracapital@letracapital.com.br

DEDICATÓRIA

*À memória de Zilah,
que pela sua ousadia
ensinou-me a querer.*

*A Ernesto,
que mostrou-me
o valor do esforço.*

Sumário

<i>Apresentação - 1</i>	13
<i>Apresentação - 2</i>	19
<i>Introdução</i>	25

PARTE I

Capital, Propriedade Fundiária e Produção da Moradia: Enquadramento Teórico	35
--	-----------

Capítulo 1

<i>A Urbanização e a Questão Fundiária</i>	37
--	-----------

<i>1.1. Espaço Urbano e a Produção de Mercadorias</i>	41
---	-----------

<i>1.2. Contradições da Urbanização Capitalista</i>	45
---	-----------

<i>1.3. Preço da Terra e o Uso do Solo Urbano</i>	49
---	-----------

Capítulo 2	
Capital e Propriedade: A Renda da Terra na Produção do Espaço Construído	51
2.1. <i>Questões Metodológicas</i>	52
2.2. <i>Renda Pré-Capitalista e Renda Capitalista</i>	54
2.3. <i>As Formas de Renda Capitalista</i>	58
2.4. <i>A Renda na Cidade: capital e propriedade fundiária na produção e apropriação do espaço construído</i>	69
 Capítulo 3	
A Produção Capitalista da Moradia	79
3.1. <i>Os Impasses da Produção Capitalista do Imobiliário</i>	80
3.2. <i>Os Limites à Valorização do Capital Investido na Construção de Moradias</i>	84
3.3. <i>O Incorporador: descrição empírica</i>	92
3.4. <i>A Incorporação Imobiliária: discussão teórica</i>	94
3.5. <i>As Relações entre Incorporador e os outros Agentes</i>	97
 Capítulo 4	
Lucros, Rendas e Espaço Urbano: Bases para a Compreensão das Práticas do Incorporador	103
4.1. <i>Os Circuitos dos Capitais na Produção e Circulação da Moradia</i>	104
4.2. <i>Lucros e Sobrelucros Imobiliários: condições dos ganhos de incorporação</i>	108

4.3. <i>Capital Incorporador e Espaço Urbano: natureza dos ganhos da incorporação</i>	112
4.4. <i>Capital Incorporador e Propriedade Fundiária: a disputa pelos ganhos de incorporação</i>	119
4.5. <i>Prática dos Incorporadores e os Submercados da Moradia</i>	123
4.6. <i>Prática dos Incorporadores e Transformações Urbanas</i>	128
Conclusão da Parte I	
<i>Da Propriedade da Terra ao Capital de Incorporação: As Formas de Produção da Moradia</i>	137
Questão da Moradia: dimensão histórica	138
Questão da Moradia: dimensão estrutural	142
Emergência da Produção Capitalista da Moradia	150
Formas de Produção	156
 Parte II	
Capital, Propriedade Fundiária e Produção da Moradia no Rio de Janeiro	159
 Capítulo 5	
<i>Transformações do Parque Imobiliário – 1870/1930</i>	165
5.1. <i>Emergência da Escassez da Moradia – 1870/1890</i>	169
5.2. <i>Emergência da Crise da Moradia – 1890/1906</i>	173
5.3. <i>Expansão da Malha Urbana – 1906/1920</i>	177
5.4. <i>Expansão do Parque Imobiliário – 1920/1933</i>	183

Capítulo 6

Da Propriedade Fundiária ao Capital

Imobiliário 199

6.1. *Origem do Capital Imobiliário 200*

6.2. *A Produção Rentista da Moradia: os cortiços, casas-de-cômodos e estalagens 203*

6.3. *A Crise da Produção Rentista 211*

6.4. *Emergência do Mercado Urbano de Terras: separação entre propriedade fundiária e capital imobiliário 218*

6.5. *A Produção Imobiliária Pequeno-Burguesa: as vilas, avenidas e ‘correrres de casas’ 232*

6.6. *Expansão do Mercado de Terras: periferia, auto-construção e especulação 236*

Capítulo 7

Do Capital Imobiliário ao Capital de

Incorporação 249

7.1. *Evolução da Produção da Moradia 251*

7.2. *Do Aluguel à Casa Própria 255*

7.3. *A Invenção da Incorporação: “Copacabana-apartamento” 258*

7.4. *As Condições do Surgimento da Incorporação 264*

7.4.1. *Mudanças Legais 264*

7.4.2. *A Formação do Capital de Empréstimo 265*

7.5. *O Surgimento da Diferenciação Espacial 279*

7.6. *Incorporação Imobiliária: instabilidade e crise 284*

Capítulo 8

Capital de Incorporação: Consolidação,

Expansão e Diferenciação 291

8.1. *Evolução da Produção Imobiliária no Período – 1965/1989 293*

8.2. *Mudanças Institucionais 298*

8.3. *A Consolidação da Incorporação – 1964/1971 . . 304*

8.4. *A Expansão da Incorporação: a reconstrução da "zona sul" – 1972/1976 304*

8.5. *Mudanças do Padrão de Incorporação: novas fronteiras e novas frentes de expansão – 1976/1982 309*

8.6. *Crise da Incorporação – 1982/1985 315*

8.7. *A Consolidação do Novo Padrão: a oligopolização da Barra da Tijuca – 1986/1989 318*

Conclusões 329

Bibliografia 339

Relação de Tabelas 347

Relação de Gráficos 351

Apresentação - 1

Ao reler a tese de doutoramento de Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro, que deu origem a este livro, tive a grande satisfação de revisitar um debate rico, mas de vida curta, que ocupou alguns pesquisadores na década de 80. A publicação deste trabalho ajuda a resgatá-lo. Este fato é alvissareiro porque, apesar da importância da discussão que se fez sobre a produção do espaço no Brasil, nesse período, pouco material restou publicado. A cuidadosa e extensiva pesquisa de Luiz Cesar sobre processo de formação do mercado imobiliário na cidade do Rio de Janeiro e, mais exatamente, do capital de incorporação imobiliária residencial está finalmente acessível aos estudiosos brasileiros.

A principal virtude do debate estava em reconhecer os diferentes agentes que participam da produção e regulação do espaço – proprietários fundiários, capital de incorporação, capital de construção, capital financeiro, sindicato de trabalhadores da construção e de trabalhadores em geral – identificá-los por seus interesses na apropriação de lucros, juros,

rendas e salários – e analisar o papel do Estado nas diversas fases de avanço das relações de produção capitalista sobre a construção e apropriação da cidade. Para evitar a abordagem da exclusão pelo viés da marginalidade, a referência ao mercado residencial se fazia através do conceito de “formas de produção”. Através dele, procurava-se classificar a produção capitalista em suas diversas formas (incorporador, promoção pública e semipública, pequeno promotor, autopromotor, loteador) e a produção não capitalista – se tomada do ponto de vista da produção propriamente dita – também em suas diversas formas – (favelas, loteamentos clandestinos, autoconstrução).

Alguns de nós – é o caso do Luiz Cesar – tinham uma grande aproximação dos teóricos franceses, como pode ser percebido na leitura do livro: Jean Lojkin, Edmond Preteceille e Christian Topalov. Outros adotavam mais os rumos da BISS – Bartlett International Summer School, direção teórica que, para nós arquitetos, havia começado com os manuscritos de Sergio Ferro, em 1969. Ocupávamos as disputas entre o enfoque que partia da *renda fundiária e imobiliária* e o que privilegiava o *processo de trabalho* no canteiro, como chave indispensável para entender a produção do espaço. Essa polêmica não chegou nem mesmo a tangenciar que seja as áreas da tecnologia da edificação e da urbanização nas escolas de engenharia e arquitetura. O processo de trabalho e as relações de trabalho não são reconhecidos como definidores da tecnologia. O canteiro inexistia, assim como o trabalho. Destaca-se o conhecimento técnico fetichizado, desvinculado das relações de produção, como tão bem descreveu Nilton Vargas, um dos mais importantes companheiros desse debate. Nosso questionamento sobre a ausência da *construção* na bibliografia sobre o urbano e a habitação, inspirou a produção de um texto denominado “O urbano sem construção”, assinado por mim e pelos colegas, Yvonne Mautner,

Jorge Oseki e Paulo Cezar X. Pereira, em 1987. Ortodoxias e ranços corporativos à parte (eu ainda não estou convencida de que exageramos), o abandono desse debate contribuiu para que a pesquisa sobre o “ambiente construído” no Brasil permanecesse, em grande parte, na generalidade. De fato, falta-nos conhecer como se articulam os agentes envolvidos na produção e apropriação do espaço, nas diferentes formas de produção, em cada momento histórico, marcado por determinadas conjunturas políticas e econômicas. O que sabemos da relação entre o financiamento imobiliário e os circuitos mais amplos do capital financeiro? Pouca coisa, sem dúvida. O que sabemos sobre a importante articulação entre a regulação fundiária, o mercado de incorporação imobiliária e a produção da escassez de moradias? Muitos debates sobre o zoneamento urbanístico são realizados, sem que se dê conta dessa articulação. O que sabemos sobre a produtividade na indústria da construção, setor edificações, após o colapso do financiamento engendrado pelo sistema SFH/BNH? A falta de sistematização de questões como essa mostra que, pelo menos em alguns aspectos, a pesquisa acadêmica está deixando a desejar, fortemente viciada no enfoque do consumo, das carências, da exclusão e das políticas públicas. Esses são apenas alguns exemplos que pretendem mostrar a urgência de retomar o tema e o método que se seguem nas próximas páginas. Este livro pode definir esse momento de retorno a um debate que apenas se iniciou e que tem sido tocado aqui e ali de forma fragmentada.

Luiz Cesar parte da forma predominante de moradia no Rio de Janeiro do final do século passado – habitações coletivas – produzida por um capital classificado como rentista. Mostra por que essa forma de produção entra em crise devido à ação do Estado e à expansão dos transportes, o que prepara condições para sua superação pela pequena produção mercantil. Esta é definida pela separação da propriedade

fundiária em relação ao capital imobiliário. É nesse período que emergem muitas companhias de melhoramentos urbanos ligadas a loteamentos que se fazem em terras antes agrícolas. A mudança do uso gera notáveis ganhos aos empreendedores dos subúrbios e ajuda a minorar a crise habitacional que é medida, aqui, pelo número de moradores por domicílio. Pequenos investidores também participam do processo de expansão da produção de moradias através da construção de “vilas, avenidas e correns de casas” para aluguel. Essa pequena produção mercantil é classificada por Luiz Cesar como de transição para a produção capitalista que viria a tornar-se hegemônica a seguir: a incorporação imobiliária.

É com atenção especial que o autor desenvolve análise dos fatores que condicionaram o surgimento do capital de incorporação à partir dos anos 40. Somando-se às condições gerais favoráveis ao investimento no setor imobiliário, o Estado tem um papel fundamental no parto dessa nova forma de produção residencial destinada às classes médias. Se antes o Estado viabilizou a pequena produção mercantil, através da regulação urbanística, agora novas ações reguladoras garantem a expansão das relações capitalistas sobre o espaço através da viabilização do capital de incorporação: promulga a lei do inquilinato golpeando a produção rentista, regula o crédito hipotecário favorecendo o desenvolvimento do crédito imobiliário, bem como cria o regime de propriedade imobiliária de condomínio.

A incorporação imobiliária não promove apenas a construção de apartamentos, mas vende um “novo estilo de vida”. O “apartamento na zona sul” com sua carga de significados conferidores de distinção, está diretamente relacionado com os ganhos de localização, que por sua vez têm forte impacto sobre os preços fundiários. Qual escorpião, a produção por incorporação gera obstáculos à sua própria reprodução: a

segregação é necessária para a diferenciação social e aumentos dos ganhos, mas implica no aumento de um dos seus insumos fundamentais que é a terra. Ao fenômeno Copacabana, segue-se Ipanema, e outros mais. A Barra da Tijuca é o paroxismo desta tendência dirigida por um capital que combina a “face mercantil com a face fundiária”. A intensidade da produção localizada em Copacabana a partir dos anos 40, se repete na Barra, nos anos 80. Em que pese a crise que acompanha a década perdida e a falência do SFH, em 1989 a Barra é a localização de quase 50% das operações de incorporação realizadas no município do Rio de Janeiro.

Para mostrar que esse mercado assim construído combina modernização com exclusão, o autor mostra como a pequena produção mercantil praticamente desaparece com a hegemonização da incorporação imobiliária. O quadro tende à dualização: apartamentos maiores e mais distintivos de um lado e a produção ilegal – favelas, loteamentos ilegais – de outro.

Infelizmente não pude acompanhar o desenvolvimento dessas idéias até seu final.

Desde o início, quando fui procurada para formalizar a situação de orientadora da tese, estava claro para mim que não seria uma relação corriqueira, já que em muitos aspectos o orientando tinha mais informações do que a orientadora. Mas em 1989, tive que abandonar até mesmo o precário acompanhamento que fazia. Nesse ano assumi a Secretaria de Habitação e Desenvolvimento Urbano do Município de São Paulo, e até o final do mandato, em 1992 não tive mais tempo para reflexões que não alimentassem as decisões imediatas que preenchiam meu cotidiano. Portanto, nenhuma das muitas virtudes desse trabalho, me pode ser atribuída, infelizmente. Talvez eu aceite o reconhecimento por colocar o Luiz Cesar em contato com um forte movimento que promovemos durante toda a década de 80. Tratava-se do Movimento pela Reforma Urbana.

A inquietação que tomou conta de todos nós na década de 80, com o final do regime militar, com a emergência dos movimentos operário e popular, com a construção dos novos partidos, não permitiu que meu relacionamento com Luiz Cesar se restringisse a aventura intelectual em torno das idéias expostas. Nosso envolvimento com a construção da plataforma da Reforma Urbana, levou-nos a preparar algumas aulas sobre a produção do espaço urbano e as relações de poder na cidade, que eram dadas às lideranças de movimentos urbanos de todo o país, reunidas, no início e em meados dos anos 80, por setores da Igreja Católica. Nessas atividades tínhamos companheiros inesquecíveis: Miguel Baldez, Fermino Fecchio, Gonçalo Guimarães, Flora Gonçalves, entre outros profissionais e intelectuais do MNDDH – Movimento Nacional de Defesa dos Direitos Humanos. A continuidade desse processo levou-nos a participar da criação da ANSUR – Articulação Nacional do Solo Urbano e mais tarde do Fórum Nacional de Reforma Urbana – durante o processo constituinte – quando então, já éramos em número muito maior.

As questões que nos levaram à reflexão acadêmica e à militância no Movimento de Reforma Urbana permanecem mais vivas do que nunca, em que pese alguns avanços institucionais após o fim da ditadura. Podemos dizer ainda que o impacto da reestruturação produtiva, mais visível a partir dos anos 80 no Brasil, também não invalida minimamente a reflexão aqui contida. Ela se mantém muito atual e pede um esforço coletivo de continuidade, seja para melhor conhecer as estratégias dos investimentos públicos e privados combinados à regulação urbanística, seja para traçar alternativas libertadoras do controle e da monopolização do espaço urbano.

Erminia Maricato
São Paulo, 22 12 96

Apresentação - 2

A edição que só agora vem a público, da tese de doutoramento de Luiz Cezar de Queiroz Ribeiro, apresentada em 1991 na USP, é reveladora de sua contemporaneidade e importância para os estudos urbanos no Brasil. Trata-se de uma publicação básica para quem se interessa em entender a questão da moradia no país e quase que obrigatória para quem quer discutir a dinâmica recente da urbanização e as mudanças que vêm ocorrendo depois de 1964 na questão fundiária. O mercado de terras, considerado como o principal gerador dos problemas urbanos, é neste livro analisado sob inúmeros ângulos, permitindo ao leitor melhor se situar no debate em torno da necessidade de uma política fundiária e habitacional para resolver os impasses do desenvolvimento e promover mais justiça social.

Duas partes integram este livro: uma primeira, teórica, voltada para a discussão sobre as relações entre propriedade fundiária e capital na produção da moradia; e uma segunda, de natureza mais empírica, reunindo vasto

material de pesquisa sobre a produção imobiliária na cidade do Rio de Janeiro no período que se estende de 1870 ao final da década de 1980.

O leitor que se debruçar atentamente sobre a primeira parte ficará atualizado com a discussão nacional e internacional sobre a renda capitalista e a relação entre estruturação do espaço urbano e mercado de terras. Tal discussão é tanto mais relevante quando se sabe que há um consenso sobre a relação entre valorização fundiária e investimentos públicos em infra-estrutura, e sobre a necessidade da intervenção governamental para corrigir as irracionalidades no uso do solo e promover a equidade na distribuição socioespacial da riqueza.

Para entrar no debate o autor começa por analisar a renda da terra na cidade e as condições específicas que regulam os vários momentos da produção e circulação da moradia, detendo-se sobre cada um dos agentes que participa do processo: o incorporador, o construtor, as instituições de crédito imobiliário e os proprietários rentistas. Salientando que a terra urbana é um bem *não produzido*, e que portanto não tem valor, mostra que nem por isso ela deixa de adquirir um preço. Precisamente porque o uso da terra permite aos agentes econômicos obterem ganhos extraordinários nos investimentos que realizam na cidade, o preço da terra vai refletir a disputa pelo controle das condições que permitem o surgimento dos sobrelucros decorrentes da localização e da comercialização. Em outras palavras: o preço dos terrenos urbanos será o reflexo da contenda entre os agentes capitalistas pelo uso econômico da cidade.

Como figura de proa que é em todo esse processo, o incorporador recebe especial atenção do autor. Os parâmetros básicos que fundam a sua ação e o funcionamento do sistema de incorporação imobiliária são estudados em dois capítulos nos quais se detalha as estratégias adotadas

para a compra do terreno e o planejamento do empreendimento na disputa pelos ganhos da incorporação.

É, porém, na segunda metade do livro, na parte empírica, que fica mais evidente a originalidade da contribuição do autor. Ali Luiz Cezar de Queiroz Ribeiro elabora uma análise detalhada da formação do capital imobiliário no Rio de Janeiro; discute o surgimento do mercado suburbano de terras; avalia as condições de desenvolvimento do capital de incorporação no período que vai da Segunda Guerra até os anos 60 (de 1937 a 1967); e, finalmente, a consolidação, expansão e crise da incorporação (que se estende até o final da década de 80) são cuidadosamente estudadas. Apoiado em inúmeras pesquisas, algumas de seus próprios alunos, que integraram o Observatório de Políticas Urbanas e Gestão Municipal do IPPUR, o autor oferece uma visão panorâmica de um período histórico em que nem sempre o comportamento do mercado imobiliário foi o mesmo, e em que, em diferentes momentos, fatores distintos determinaram o curso da urbanização e da expansão do mercado de terras e de moradias.

O leitor vai sendo gradativamente apresentado aos diversos “agentes modeladores do espaço urbano”, responsáveis pelo avanço da mancha urbanizada e pelos vários tipos de moradia que passaram a marcar a paisagem carioca de meados do século passado até hoje. Primeiro é a vez da chamada “produção rentista”, baseada no pequeno capital mercantil que utiliza os mesmos mecanismos que aplica no comércio, daí resultando os cortiços, as casas de cômodo e as estalagens do centro da cidade. Depois é a vez do pequeno capital imobiliário que consolida a ocupação da Zona Norte e dos subúrbios com a disseminação das vilas e avenidas, construídas especialmente para aluguel. É o que o autor denomina de “produção rentista pequeno-burguesa”. A seguir entra em cena um novo agente modelador do espaço,

as grandes empresas imobiliárias, que contribuem para produzir uma nova paisagem – a periferia com suas casas autoconstruídas e seus vazios urbanos. Extensas fazendas são, então, incorporadas ao perímetro urbano e desenvolvem-se os subúrbios da Leopoldina e da Linha Auxiliar. Chega-se ao ponto em que o mercado urbano de terras se coloca como alternativa para o grande capital comercial. A partir dos anos 30 começa a se desenvolver um novo padrão de moradia, pautado no “arranha-céu” e no modelo de Copacabana. No período 1940/1960 o “princípio da casa própria” vai se impondo e deixando pouco a pouco a moradia de aluguel para trás... O pequeno capital imobiliário retrai-se, anunciando a vez da recém- “inventada” incorporação imobiliária. A verticalização de inúmeros bairros atesta o novo dinamismo experimentado pelo parque imobiliário e o aumento da diferenciação social nas condições habitacionais dos cariocas. Uma nova etapa é inaugurada com o desenvolvimento do crédito bancário (sobretudo o hipotecário) e a introdução no regime de propriedade imobiliária do condomínio de apartamentos. Além disso, criou-se a figura que permite articular o proprietário original do terreno, os futuros compradores do imóvel, o construtor e o financiador: trata-se do incorporador.

A incorporação imobiliária vai conhecer períodos de expansão e de crise – de 1964, quando é criado o BNH, até o final da década de 80, quando o espaço construído da cidade já se vira transformado sob o impacto do sistema financeiro da habitação e do capital de incorporação. Novas áreas e produtos vão se desenvolver, como a Barra da Tijuca e os condomínios fechados... responsáveis por um novo modelo e mapa social do Rio de Janeiro, pela produção de uma verdadeira “antcidade”.

Os avanços e recuos do capital de incorporação na década de 80 são inúmeros e seu movimento aparece extrema-

mente bem documentado e analisado no capítulo VIII do livro, fundado em um enorme manancial de dados oriundos de fontes tão diversas quanto a Junta Comercial do Rio de Janeiro, a ADEMI, a LIGHT, a Prefeitura do Rio de Janeiro, o próprio BNH. Como nos capítulos anteriores o momento mais recente da produção da moradia é visto não apenas a partir de sua lógica e organização internas, mas na sua articulação com mudanças globais na economia e na sociedade.

Muito embora a ênfase do livro recaia nos processos formais de produção da moradia, o autor não ignora que em paralelo à produção capitalista ocorre uma expansão significativa da construção “informal”, fazendo com que o mercado habitacional e de terras se dualize: de um lado, a construção sob relações capitalistas organizada pelo capital de incorporação e em inúmeros momentos impulsionada pela intervenção do Estado; de outro, a autoprodução nas favelas e nos loteamentos periféricos, correspondendo, sobretudo, a uma produção de tipo não-mercantil da moradia.

Lícia Valladares
URBANDATA/IUPERJ

Introdução

Todo trabalho intelectual é datado, isto é, fruto de uma determinada conjuntura de idéias e produto de um processo de trabalho. Como tal, é marcado pelas condições da sua produção. A escolha de um tema, de uma problemática teórica e de uma metodologia não são decisões tomadas apenas por considerações lógico-formais, que buscam maximizar o avanço do conhecimento, otimizando a utilização dos meios de pesquisa. Há na verdade um processo social que justifica e legitima as decisões e os produtos. Na área das ciências sociais, este processo social pressupõe, implícita ou explicitamente, a escolha de uma interlocução considerada como necessária e justificada. Assim sendo, a leitura e exame de todo trabalho necessitam do reconhecimento prévio desta escolha e da explicitação das condições sob as quais foi realizado.

Quando se trata de uma tese de doutoramento, isto torna-se imprescindível. Primeiro, porque se trata de um trabalho desenvolvido ao longo de um largo período de

tempo, portanto, atravessando várias conjunturas intelectuais. Segundo, porque a interlocução social é mediada pelo campo acadêmico, com suas forças delimitadoras do possível pensável e condicionadoras do processo de pesquisa. Aqui, portanto, pretendemos oferecer ao leitor os contornos das escolhas que fizemos, em primeiro lugar sobre o tema e a problemática. Em seguida, apresentar as razões do caminho de concretização assumido, bem como evidenciar as condições sobre as quais chegamos a este produto.

Durante muitos anos, vivemos no Brasil o “mito do desenvolvimento”. Por seu intermédio, queria fazer-se acreditar que os problemas da sociedade brasileira, a pobreza, as carências sociais de toda ordem, eram os frutos passageiros do inevitável processo de modernização. O longo e intenso ciclo de crescimento econômico que vivemos a partir da segunda metade dos anos 50 até os 70 parecia dar substância de verdade a este mito. Quando, porém, começaram a surgir os primeiros sinais de que o paraíso estava mais longe que parecia, que havíamos conhecido uma fantástica expansão econômica multiplicando os problemas sociais, descrenças e discursos hereges surgem entre aqueles que posaram de doutrinadores. O mito da boaventura é trocado pela atitude mitigadora dos males do desenvolvimento.

Um dos campos onde ocorreu de forma exemplar este movimento de reformulação teórico/ideológica foi o da urbanização. Com efeito, as nossas grandes cidades sempre foram apresentadas como expressões vivas do progresso rápido, locus da produção e distribuição da riqueza. O famoso texto do então prefeito de São Paulo, Figueiredo Ferraz, *São Paulo Precisa Parar*, publicado em 1975, talvez seja a melhor ilustração da reelaboração desta concepção. A constatação da impossibilidade do oferecimento

de serviços urbanos na velocidade requerida pelo crescimento urbano e a multiplicação da marginalidade nas grandes cidades foram os fatos apresentados como justificativa daquele contundente brado. A migração campo-cidade é então tomada como variável explicativa. Vejamos um trecho de um outro texto do autor, no qual seu pensamento está acabado:

“A forma como se processa a urbanização entre nós constitui o maior, um dos mais sérios problemas a serem enfrentados, cuja solução requer coragem, determinação, atitudes e ações imediatas, para não ameaçar ou comprometer seriamente o desenvolvimento nacional.

Ao redor de alguns pontos concentra-se hoje substancial parcela da população do país, num processo de ocupação desbragada, não estando muito distante o dia em que consagradas áreas metropolitanas absorverão um terço de toda a população brasileira.

Monstros urbanos já surgiram, outros estão na iminência de surgir e todos acabarão certamente com a maior parcela do seu próprio trabalho, tal o montante exigido para a sua sustentação. Monstros, estes frutos de um desenvolvimento regional e mesmo nacional como um todo que, paradoxalmente e de forma inexorável, comprometerão aquele mesmo desenvolvimento por eles gerado, no duplo e contraditório papel de criador e algoz. A superconcentração urbana é autofágica.”¹

O urbano tornou-se um problema, definido pelo crescimento excessivo da população das grandes cidades. Este tema está também nas salas da academia, provocando um vivo debate sobre o caráter “megaencefálico” da nossa urbanização. O problema urbano ganha outra amplitude quando, no governo Geisel, é incorporado ao segundo Plano

1 Figueiredo Ferraz, J. C. – *São Paulo e seu futuro – Antes que seja tarde demais*, Rio de Janeiro, IBAM, 1976, 2a edição, p. 9.

Nacional de Desenvolvimento. Ganha hegemonia a concepção tecnocrática pela qual a solução das carências urbanas seria encontrada num desenvolvimento regional equilibrado, que desviasse os fluxos migratórios para outras partes do território nacional. É a época dos programas de incentivos, das políticas de ocupação das fronteiras agrícolas. Nas cidades, busca-se um planejamento compreensivo, instrumento do desenvolvimento econômico.

Podemos dizer que entre nós o Estado é o produtor da questão urbana. A população, com suas práticas desreguladas de deslocamento no território, é tomada como causa dos problemas sociais na cidade. Este é o enfoque hegemônico até o início dos anos 80, quando, no clima da abertura política, os movimentos sociais na cidade surgem produzindo um novo personagem e um novo olhar sobre a nossa realidade.

Uma das lutas teóricas dos anos 70, no campo dos estudos urbanos, é a crítica àquela visão estatal, tecnocrática e interurbana, que prevalecia. Busca-se demonstrar que as carências urbanas eram a consequência da ordem excludente e autoritária. O ângulo do debate começa a deslocar-se para os mecanismos internos de produção da cidade, especialmente para as práticas especulativas da terra. Surge a tese dos “vazios urbanos”, como causa da excessiva elevação do preço da terra e da segregação e exclusão sociais.

Entretanto, os problemas urbanos ainda são apresentados como também decorrentes do processo migratório, que agora se articula com uma crítica ao chamado modelo econômico. O exemplo mais acabado desta concepção encontramos no documento da 20ª Assembléia Geral da Conferência Nacional dos Bispos do Brasil – CNBB, intitulado “Solo Urbano”, de 1982.

“Não deve haver ilusão sobre a urgência de todos na humanização da cidade. A aceleração do processo de urbanização está transferindo para a cidade uma carga conflitual, que poderá assumir dimensões de uma confrontação entre muitos que têm pouco a perder e poucos que têm muito a perder.” ...

“A influência das migrações para os centros urbanos coincide com um processo, que exacerba a situação: a rápida valorização do solo urbano, objeto de imensa especulação imobiliária. Atinge hoje proporções graves o expediente de estocagem de terrenos para fins especulativos.

A especulação imobiliária, retendo fora do mercado uma porção elevada dos lotes, aumenta a demanda e, assim se auto-alimenta, acarreta conseqüências lamentáveis para a cidade. A soma de capital nacional altíssimo investida na especulação imobiliária tem outra conseqüência negativa: a infra-estrutura e os serviços, que circundando os lotes vazios, lhes conferem valor, não são devidamente utilizados. Esta subutilização aumenta os custos de produção da economia geral e reduz a capacidade dos investimentos produtivos.”²

O documento da CNBB expressa uma concepção fundada na suposta oposição entre interesses econômicos produtivos e aqueles considerados especulativos. Alguns pretendem a construção de um “pacto capitalista” que sustente a adoção de uma política urbana com o objetivo central de controlar a especulação. Estaria o empresariado da construção civil com papel privilegiado, no seu interior, já que se supunha interessado em liberar o acesso à terra urbana como instrumento de aumento da produtividade do setor.

Ainda em 1982 toma-se conhecimento da existência de um projeto de lei, o hoje famoso “775”, que tinha como finalidade o combate às formas de especulação imobiliária através de mecanismos jurídicos e financeiros que subme-

2 *Jornal do Brasil*, 21 de dezembro de 1982.

tessem o exercício do direito de propriedade à sua função social. A divulgação provoca um debate em alguns segmentos do empresariado do setor imobiliário que manifestam sua oposição através de entidades tais como a Associação dos Dirigentes de Empresas Imobiliárias e a Câmara Brasileira da Construção Civil. Outros chegam mesmo a insinuar a existência de uma aliança entre os técnicos do governo e os padres, como por exemplo o longo artigo publicado na revista *Visão* (1975)

“O objetivo de todas essas manobras nunca é declarado: é levar o país ao socialismo. Pois degenerar o conceito de propriedade significa simplesmente a liquidação da liberdade pessoal. O direito de propriedade não pode ser relativo, ou existe, e é a base do regime de economia de mercado, que consagra a liberdade individual, ou não existe, e sem ele não existe a liberdade.”

Estas opiniões deixam confusos os defensores do pacto capitalista, já que amplos setores do capital produtivo não se sensibilizaram com a proposta ou mostram-se contrários à intervenção sobre a propriedade privada da terra. Interpreta-se que tal paradoxo decorre da “dificuldade ideológica” de compreensão de seus verdadeiros interesses, que levava os representantes do capital produtivo a confundirem a propriedade produtiva com a propriedade improdutiva, os ganhos lícitos com os ganhos ilícitos.

Por nossa parte, temos dois motivos para desconfiar desta análise e da proposta dela decorrente. Por um lado, a reflexão teórica sobre a renda da terra urbana conduz-nos à concepção da especulação imobiliária como resultado necessário das formas pelas quais se realiza a acumulação do capital na produção imobiliária. Neste sentido, seria impossível adotar a concepção que partisse de uma suposta separação entre valorização da terra e valorização capitalista

no meio urbano. Capital e propriedade fundem-se na produção da cidade. Por outro lado, algumas hipóteses sobre a dinâmica recente de nossa urbanização nos levavam a supor que a questão fundiária urbana brasileira transforma-se com as mudanças ocorridas depois de 1964.

Com efeito, supomos que as chamadas áreas vazias, que em São Paulo atingiriam a cifra de 45% da região metropolitana e no Rio de Janeiro mais de um milhão de lotes vazios, deixam de ser o mecanismo explicativo central do modo de produção do espaço construído das cidades brasileiras. Esta dinâmica pertenceria a um outro momento da história urbana, na qual o nosso crescimento fundava-se centralmente na ação dos pequenos investidores, que, à falta de outras alternativas, encontravam na terra uma reserva de valor. Com o advento da fase monopolista, quando é criado um sistema financeiro de importância estratégica na viabilização e sustentação de um modelo econômico concentrador, ocorre a mudança do padrão de crescimento das cidades brasileiras. A valorização fundiária urbana deixaria de ser fruto da prática de reserva de valor, tanto porque as pequenas poupanças são drenadas para o financiamento do consumo de luxo, como também porque entram em cena outros atores da produção do espaço construído. Grandes massas de capital passam a circular entre mercado financeiro e produção imobiliária, consolidando com todo o vigor o sistema de incorporação imobiliária que passa a ser responsável por importantes transformações urbanas. O pequeno especulador, ator social urbano espalhado por todas as camadas sociais, teria cedido lugar à empresa de incorporação imobiliária. Portanto, o mercado de terras não poderia ser mais pensado isoladamente, fruto da ação dos pequenos investidores.

Com esta concepção, empreendemos um programa de pesquisa sobre a produção imobiliária na cidade do Rio de

Janeiro. A escolha do campo empírico de observação deve-se a duas razões: de um lado, às dificuldades para realizar uma pesquisa sobre o Brasil como um todo, já que não existem dados sistemáticos sobre a incorporação com amplitude nacional. As pesquisas até então existentes centravam-se na construção habitacional propriamente dita, passando em silêncio a atividade incorporadora. Por outro lado, partimos do princípio de que no Rio de Janeiro a produção imobiliária assume características exemplares, cujo conhecimento permitiria jogar luzes sobre outras cidades também submetidas à dinâmica capitalista de produção de espaço.

Como primeira fase, escolhemos aprofundar a discussão teórica a propósito das relações entre propriedade fundiária e capital na produção de moradia. A conclusão mais geral a que chegamos foi a de que as particularidades do processo de acumulação do capital de incorporação decorrem das formas pelas quais ele internaliza a lógica da propriedade da terra em determinadas situações históricas. A parte inicial desta tese apresenta os resultados deste esforço.

Em seguida, realizaremos uma longa pesquisa sobre a formação deste capital na cidade do Rio de Janeiro, na qual procuramos identificar o percurso pelo qual a produção da moradia torna-se uma órbita de valorização do capital. Fomos obrigados a recuar ao final do século XIX na medida em que aí se inicia o processo de separação entre propriedade da terra e capital, com o surgimento de um amplo mercado suburbano de terras. Os capítulos V e VI retraçam este movimento histórico. Nossa reconstrução histórica prossegue no capítulo VII com a análise das condições que permitem a emergência do capital de incorporação no período que vai da Segunda Guerra Mundial aos primeiros anos da década de 60. Os resultados do terceiro momento da pesquisa estão arrolados no capítulo VIII no qual examinamos a consolidação, expansão e transformação do capital de incorporação.

A nossa tese somente foi possível porque elaborada no bojo de um processo coletivo de produção. Ela é, portanto, tributária de um grande número de contribuições. Em primeiro lugar, dos alunos de mestrado com quem tive oportunidade de trabalhar ao longo dos 17 anos de experiência de ensino no Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional da UFRJ. Durante todo este período, estabelecemos uma interlocução que, sem dúvida nenhuma, ajudou-nos a construir nossas intenções de pesquisa. Somos particularmente gratos às contribuições daqueles que aceitaram enveredar pelas trilhas teóricas que propusemos e vieram a integrar o grupo de trabalho *Acumulação Urbana e a Cidade**: Adauto Lúcio Cardoso, Eduardo Guimarães de Carvalho, João Rovatti, Luciana Correa do Lago, Mário Aizem, Mauro Kleiman e Robert Pechman.

Agradecemos à Lena Lavinias pelo seu judicioso empenho na revisão e correção dos originais. Muitas das idéias aqui apresentadas tiveram como inspiração discussão que mantivemos sobre a possível comparabilidade entre campo e cidade no que concerne ao desenvolvimento das relações capitalistas de produção.

A orientação da professora Ermínia Maricato foi fundamental para a elaboração desta tese, em razão do clima de liberdade, de incentivo e de camaradagem que soube imprimir. Em momentos difíceis, em que obstáculos burocráticos ameaçaram a conclusão da tese, encontramos a força para seguir adiante na sua reconhecida tenacidade e espírito de luta.

Agradecemos, ainda, à Patrícia Glasser pela editoração deste trabalho, ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e tecnológico – CNPq, pelo apoio concedido à

* Hoje integrado ao Observatório de Políticas Urbanas e Gestão Municipal.

realização das pesquisas que sustentam esta tese e à Coordenação de Aperfeiçoamento do Pessoal do Ensino Superior – CAPES, por nos ter possibilitado um estágio de três meses no Centre de Sociologie Urbaine – CSU (França), durante o qual pudemos manter férteis discussões com Christian Topalov, manifestamente inspirador intelectual deste trabalho, e hoje um amigo.

PARTE I

Capital, Propriedade Fundiária e Produção da Moradia: Enquadramento Teórico

Capítulo 1

A Urbanização e a Questão Fundiária

O debate em torno da questão urbana no Brasil, pouco a pouco, passa a ter como centro a defesa de uma política fundiária. Tenta-se demonstrar teoricamente como tal intervenção do Estado é necessária para resolver os impasses do desenvolvimento urbano brasileiro e promover a justiça social. O fundamento da argumentação é a crença de que o mercado de terras é o principal mecanismo gerador dos problemas urbanos: dispersão/hiperconcentração, déficit habitacional, crescimento periférico, alto custo dos equipamentos urbanos, etc.

A relação entre mercado de terras e o processo de estruturação das cidades é vista como decorrente, de um lado, das imperfeições de funcionamento deste mercado, que

permitem a especulação com os preços fundiários, e, de outro, da estreita ligação entre valorização fundiária e investimentos públicos em infra-estrutura e equipamentos urbanos.

Estas colocações estão baseadas nas crescentes críticas que têm sido formuladas às teorias de tradição neoclássica. O ponto nodal é o abandono do princípio do mercado como mecanismo de distribuição equilibrada das atividades no espaço, na medida em que não preenche todas as condições para que o preço das terras seja um elemento regulador da oferta e da demanda. Pelo contrário, para estes autores, criam-se neste mercado situações de oligopólio geradoras de ineficiências no uso do solo e de desigualdades sociais.

Neste movimento crítico, têm sido incorporadas algumas orientações da Economia do Bem-Estar, segundo a qual:

- a) a terra não pode ser assimilada a um fator de produção;
- b) o rendimento da terra propicia um nível de bem-estar superior em relação aos outros tipos de rendimentos, já que o proprietário não despende esforços para auferi-lo;
- c) os preços fundiários são determinados pela apropriação de economias externas criadas, sobretudo, pelo poder público;
- d) assim sendo, torna-se necessária a intervenção governamental com o objetivo de corrigir as irracionalidades no uso do solo e de promover a equidade na distribuição sócio-espacial da riqueza.

A tal argumentação teórica juntam-se algumas considerações de ordem prática. Tenta-se demonstrar que o combate aos ganhos “ilícitos” dos proprietários seria possível, mesmo tratando-se de uma limitação do direito de propriedade, pois contaria com o apoio das frações capitalistas da sociedade

interessadas em aliviar as tensões sociais decorrentes das desigualdades sociais nas cidades. Alguns chegam a pensar na formação de um pacto de interesses capitalistas contra os interesses dos proprietários.

Não obstante a coerência da argumentação, o que presenciemos é uma incapacidade do governo em intervir de maneira eficaz nos mecanismos de valorização da terra, não somente no Brasil, mas também nos países latino-americanos. Em muitos, existe mesmo um conjunto de instrumentos jurídicos e institucionais de intervenção que formalmente permitiriam um controle do desenvolvimento urbano. No entanto, nestes países é muito acanhada a atividade planejadora e o crescimento urbano continua a produzir “irracionalidades” na ocupação do solo.

Por não acreditarmos na existência de um “caráter tropical”, que explicaria estes impasses entre intenção e gesto, pensamos ser necessário aprofundar a discussão sobre a natureza da questão fundiária. Ao nosso ver, mesmo considerando haver avanços nas recentes formulações teóricas, parece-nos permanecer confusa a relação entre estruturação do espaço urbano e mercado de terras. A noção de especulação, que tornou-se pedra de toque do debate, serve mais para confundir do que para explicar, pois remete a relação a uma indeterminação econômica, sobretudo quando se quer estabelecer separações entre ganhos “lícitos” e “ilícitos”.

Em nossa opinião, o debate somente tomará caminhos mais profícuos se partir de uma constatação fundamental: o fato de que a terra é um bem não produzido que, portanto, não tem valor, mas que adquire um preço. Ora, um bem não produzido não pode ter seu preço regulado pela lei da oferta, pois não há lei regulando a sua oferta. É a procura que suscita o preço da terra e não o encontro do mercado de “produtores” e compradores de solo. É necessário esclarecer que não é a demanda final formada pelos consumidores

orientados pelas suas preferências e levando em consideração as utilidades das várias porções de solo que fixa o preço da terra. Trata-se da demanda capitalista por solo. Em outras palavras, é necessário colocar como premissa de análise que os preços fundiários são formados a partir da hierarquia de preços gerada pelas várias demandas dos agentes capitalistas que valorizam seus capitais através da utilização e da transformação do uso do solo urbano. Isto significa dizer que a compreensão dos mecanismos de formação dos preços da terra, bem como os efeitos destes sobre a configuração espacial das cidades, passa, necessariamente, pela análise das relações entre valorização dos capitais e uso do solo.

A tese que esposamos é que a terra urbana somente adquire um preço porque o seu uso permite aos agentes econômicos obterem ganhos extraordinários nos investimentos que realizam na cidade. O preço da terra é somente um reflexo da disputa entre os diversos capitalistas pelo controle das condições que permitem o surgimento dos sobrelucros de localização.

O objetivo deste capítulo é o de estabelecer as bases teóricas para a compreensão desta afirmação. Pretendemos estudar dois tipos de demandas pelo solo urbano, que geram mecanismos distintos de relacionamento entre valorização de capitais e valorização da propriedade. A primeira é constituída pelos agentes econômicos que investem seus capitais na produção e na circulação de mercadorias, para os quais o espaço urbano é um *marco do lucro*. A segunda é constituída pelos agentes que rentabilizam seus capitais na produção e circulação dos objetos imobiliários que equipam o espaço urbano dos elementos necessários para que ele exerça aquela função. Para estes últimos o uso e transformação do espaço urbano é o próprio *objeto do lucro*. O mercado imobiliário é constituído destes agentes: o proprietário da terra, o incor-

porador, o construtor, o financiador e o investidor imobiliário. Nos capítulos seguintes, estudaremos as relações que estes agentes estabelecem com os mecanismos de valorização dos vários capitais que intervêm na produção e na circulação de moradia e da propriedade das terras utilizadas para fins residenciais.

1.1. Espaço Urbano e a Produção de Mercadorias

A análise do papel econômico da cidade foi durante algum tempo objeto de preocupação dos economistas, embora tenha sofrido um relativo eclipse após os trabalhos de James Stuart, e, posteriormente, no decurso do século XX.¹ Ela reaparece através de uma série de trabalhos que buscam atribuir ao agrupamento espacial das atividades econômicas, propiciado pela cidade, um papel multiplicador dos efeitos de massa e de justaposição de agentes e de fatores sócio-econômicos produzidos pela aglomeração urbana.²

Alguns propõem uma explicação formalizada destas vantagens, através do conceito de externalidades. Modelos são desenvolvidos para explicar (e orientar) a localização das empresas no espaço urbano, uma vez que, devido à existência das economias externas, a implantação na cidade permite rentabilidades diferenciais. Não preocupa aos teóricos da localização o estudo dos processos de criação das externalidades proporcionadas pela cidade.

Uma das razões desta “despreocupação” está na incapacidade da economia neoclássica, cujos pressupostos

1 DERYCKE, Pierre Henri - *Economie et Planification Urbaines*, Paris, PUF, 1979.

2 Ver, por exemplo: RÉMY, Jean e MOLS, Émile - “Economies Externes et Croissance Urbaines”, *Revue Economique*, Volume XXIII, n° 6.

sustentam os modelos de localização, de pensar o processo de produção de mercadorias além das condições que regem o funcionamento da empresa isolada. Ao nível micro, com efeito, o que se passa fora do processo imediato da produção é assimilado às “condições naturais”.

A compreensão rigorosa da relação entre espaço urbano e economia necessita que se abandone o nível da empresa para pensarmos a produção e a circulação de mercadorias como processo social, no sentido de que, embora fundadas em unidades isoladas (as empresas), existem condições gerais que regem e regulam o funcionamento de cada unidade. Por outro lado, tais condições gerais nascem da ação destas unidades isoladas, estabelecendo-se uma relação dialética entre as partes e o todo. Por exemplo: a existência da taxa média de lucro é uma condição geral que condiciona e regula a ação dos agentes econômicos, colocando-se para eles como um dado externo, sobre o qual não têm influência e a partir do qual devem tomar as decisões sobre os investimentos que realizarão. A taxa média de lucro, no entanto, nasce da ação destes agentes, uma vez que a livre movimentação entre os capitais impede o estabelecimento de situações de monopólio permanentes, nas quais a rentabilidade não estaria determinada pelas condições gerais.

Trata-se, portanto, de pensar como as externalidades existentes na cidade ou os efeitos úteis de aglomeração³ têm como gênese o processo de produção e de circulação de mercadorias, embora ao nível de cada agente eles possam surgir como um elemento “externo”.

3 Passaremos a utilizar o termo “efeitos úteis de aglomeração” em lugar de externalidades na medida em que, ao nosso ver, ele é mais revelador da relação que se estabelece entre espaço urbano e produção e circulação de mercadorias: uma condição necessária à acumulação do capital, mas não produzida por nenhuma unidade isolada.

Partiremos da seguinte constatação: para que o capital-dinheiro converta-se em capital-produtivo, ou seja, nos meios de produção e na força de trabalho, é necessário que o agente capitalista tenha acesso a um conjunto de condições que permita a utilização da força de trabalho com a finalidade da produção da mais-valia. É necessário, por exemplo, que o empresário tenha acesso à matéria-prima que será usada no processo produtivo, ou que a força de trabalho esteja disponível: expropriada, concentrada e qualificada para exercer funções no processo produtivo. Dito de outra forma, para que o capital-dinheiro converta-se em capital-produtivo é necessário o controle sobre um conjunto de valores de uso que, combinados de uma determinada forma, produzirão um valor superior ao do capital-dinheiro inicialmente empregado.

Uma parte destes valores de uso é produzida como mercadoria, como é o caso da matéria-prima e dos instrumentos de trabalho. O acesso a esta categoria de valores de uso depende das leis econômicas que regulam as trocas entre os agentes econômicos. Isto significa que estes bens, embora não sendo livres, não possibilitam a criação de situações de monopólio, uma vez que eles são indefinidamente reproduzíveis. Podemos, então, concluir que a criação destas condições da produção é assegurada pelo movimento da própria produção no seu conjunto.

Há, porém, uma outra categoria de utilidades que não sendo reproduzíveis, não se transforma em mercadorias e como tal a sua emergência não está assegurada pelas leis que regulam a produção de mercadorias. Estas utilidades surgem quando um agente econômico controla propriedades de objetos, configuração de objetos e/ou processos que permitam aumentar a rentabilidade do investimento realizado, seja aumentando a produtividade do trabalho, seja diminuindo o tempo de imobilização do capital.

O que caracteriza estes valores de uso é o fato de não serem mercadorias. Portanto, o seu consumo produtivo não implica em transmissão de valor, embora contribua para diminuir o tempo de trabalho necessário à produção. Estes valores de uso podem parecer como “propriedade do capital”, quando a sua criação se realiza no interior de um processo de trabalho. Este é o caso da *cooperação* de um grande número de trabalhadores concentrados numa mesma empresa, que permite aumentar a força produtiva em proporções superiores à soma das forças de trabalho individuais. Por exemplo: se uma empresa emprega 100 trabalhadores para produzir 1.000 unidades, e multiplicar por cinco a quantidade de trabalhadores, ela poderá obter uma produção maior que 5.000 unidades, desde que haja uma organização do trabalho e a utilização de uma tecnologia adequada. O acesso a estes “efeitos úteis” dependerá exclusivamente da grandeza do capital empregado, desde que nenhum obstáculo exterior ao capital impeça o uso dos procedimentos tecnológicos e da organização do trabalho que permitem a sua geração.

Há, porém, outros tipos de valores de uso necessário à produção que surgem como “propriedades da natureza”, na medida em que a sua criação não pode realizar-se no interior de um processo de trabalho. Trata-se de utilidades não controladas por nenhuma empresa isolada, portanto não reprodutíveis. Os “recursos naturais” são exemplo típico destes valores de uso. Os efeitos úteis de aglomeração são outro exemplo, uma vez que para um capital isolado trata-se de uma utilidade não-reprodutível, “natural”.

Por defeitos úteis de aglomeração entendemos o valor de uso resultante da articulação quantitativa, qualitativa e espacial de vários processos de produção e de circulação de mercadorias e da configuração espacial de objetos imobiliários que servem como suporte àquela articulação. Neste

sentido, podemos pensar que a cidade seja um *valor de uso complexo*,⁴ cuja formação nasce da combinação de outros valores de uso simples. Quais são os elementos deste valor de uso complexo?

A cidade, enquanto *valor de uso complexo*, torna-se, assim, uma força produtiva social espacial, diferente daquela nascida no interior de cada processo produtivo. A sua utilização permite aumentar a produtividade do trabalho e diminuir o tempo de rotação do capital, o que se traduz em maior rentabilidade dos investimentos realizados. Entretanto, verificamos que o acesso aos efeitos úteis de aglomeração é desigual na medida em que há a tendência à concentração espacial dos elementos que entram na formação do valor de uso complexo. A conseqüência é que as empresas procurarão localizar-se naqueles pontos do espaço urbano melhor dotados destes elementos (do ponto de vista quantitativo, qualitativo e espacial) e, assim, beneficiarem-se de condições excepcionais de rentabilidade, isto é de sobrelucros de localização.

1.2. Contradições da Urbanização Capitalista

A “internalização” dos efeitos úteis de aglomeração é o objeto de interesse dos agentes econômicos quando decidem onde devem localizar seus empreendimentos. O sentido econômico desta decisão é a busca do controle de certas condições da produção não-reprodutíveis, portanto, monopolizáveis, geradoras de sobrelucros de localização.

4 Cf. PRETECEILLE, E. – *La Planification Urbaine*, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1974.

LOJKINE, J – *L'État, Le Marxisme e L'Urbain*, Paris, PUF, 1976.

TOPALOV, C. – *Capital et Propriété Foncière*, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1973.

A essência da contradição da urbanização está no fato de a cidade representar um *valor de uso complexo*, importante para a produção e circulação de mercadorias e, no entanto, ela em si mesma não ser uma mercadoria. Isto significa que nenhum agente pode controlar os processos que concorrem para sua formação e renovação, embora todos os agentes busquem controlar o acesso ao seu mais rentável uso econômico. Com efeito, nenhum capital individual pode produzir o conjunto dos objetos imobiliários que determinam as condições da sua própria reprodução na quantidade, qualidade e na articulação espacial necessárias, e menos ainda pode induzir que outros agentes instalem atividades complementares à sua e localizadas em pontos do espaço que possam gerar as necessárias “economias externas” para que ele se beneficie de condições extraordinárias de rentabilidade.

A formação e renovação do valor de uso complexo é, portanto, problemática. Em primeiro lugar, porque somente serão produzidos aqueles objetos imobiliários que oferecem condições de rentabilidade, ou seja, ao menos a taxa média de lucro. Pode então suceder que certos equipamentos coletivos e elementos da infra-estrutura urbana não sejam produzidos, embora sejam necessários, para que surjam os efeitos úteis de aglomeração. Historicamente, o Estado tem assumido papel de produtor e gestor destes elementos não-rentáveis do valor de uso complexo, sendo este o fundamento do que se convencionou chamar *planejamento urbano*.⁵

5 Cabe aqui uma ressalva: não há nenhuma característica intrínseca aos equipamentos e à infra-estrutura que os torne não-rentáveis, como querem alguns teóricos da economia pública quando discutem os bens coletivos. Encontramos hoje certos equipamentos que já foram produzidos por empresas privadas e que hoje estão nas mãos do Estado, como é o caso do sistema de esgotamento sanitário. Encontramos também outros cuja gestão no Brasil é realizada por empresas privadas e que em outros países pertencem à esfera da administração pública, sendo o serviço de transporte urbano um bom exemplo. O que torna estes bens rentáveis ou não são as

Em segundo lugar, a formação e renovação do valor de uso complexo dependem não só da existência dos objetos imobiliários, mas também da sua articulação espacial. Isto esbarra no fato de muitos destes objetos serem produzidos e geridos enquanto mercadorias, portanto a partir das necessidades de cada empresa em obter a rentabilidade do investimento realizado. Não há um plano que estabeleça regras que orientarão cada processo produtivo de forma a garantir que o conjunto de objetos imobiliários tenha uma articulação espacial. Isso contrasta com o que ocorre no interior de cada processo produtivo, onde o capital impõe uma ordem coerente com as suas necessidades de lucro.⁶

Em terceiro lugar, a concorrência entre as empresas na busca do controle das condições que permitem o surgimento de sobrelucros de localização gerará uma competição pelo uso do espaço urbano, gerando uma tendência à concentração espacial das atividades e, conseqüentemente, dos equipamentos e da infra-estrutura.

Por último, a propriedade privada do solo urbano se coloca como obstáculo à formação e renovação do valor de uso complexo. Ela representa, de um lado, uma apropriação parcelada do solo urbano, o que torna difícil a produção dos equipamentos e da infra-estrutura com a necessária articulação espacial, uma vez que ela exige grandes extensões contínuas de terra. Por outro lado, como o desenvolvimento da cidade é diacrônico, a propriedade privada da terra ur-

condições gerais que regulam a valorização dos capitais, que, estabelecendo uma taxa média de lucro tornam certos setores atrativos ao investimento privado e outros desinteressantes.

- 6 “Na manufatura a lei de ferro da proporcionalidade submete determinadas quantidades de trabalhadores a determinadas funções; na sociedade o acaso, o arbítrio, desempenham livremente seu papel na distribuição dos produtores de mercadorias e de seus meios de produção entre diferentes ramos de trabalho social.” In MARX, K - *O Capital*, Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, Livro I, volume I, p. 407.

bana representa muitas vezes a cristalização jurídica de relações sociais sobreviventes de etapas anteriores do capitalismo, o que pode representar obstáculos para que o capital tenha acesso ao solo. O pequeno camponês instalado na periferia da cidade, o pequeno comércio e o artesanato são exemplos de propriedades que expressam conteúdos diferentes da terra utilizada pelo capital. Enquanto, para o primeiro, a posse do solo é um meio de manter-se como produtor independente, para o segundo a propriedade é um instrumento de valorização do capital. Um pequeno comerciante instalado no centro da aglomeração urbana sobrevive na competição com o grande comércio na medida que mantém um acesso privilegiado à clientela. Neste caso, vender a propriedade poderá significar perder a condição de produtor independente, pois dificilmente terá condições de instalar-se em outros pontos da cidade, condição de pequeno comerciante. A decisão de vender para estes proprietários não é, desta forma, decorrente de um cálculo econômico, o que coloca na relação entre capital e propriedade um elemento estranho à racionalidade econômica predominante. Para tornar mais clara a nossa argumentação, imaginemos um exemplo oposto. Um capitalista que queira comprar um terreno para instalar-se como comerciante de sapatos. Se este terreno for de propriedade de outro comerciante, digamos de gêneros alimentícios, a venda do terreno concretizar-se-á na medida em que o preço compensar a perda do sobrelucro de implantação e o custo de nova implantação, caso queira continuar investindo seu capital no mesmo ramo de comércio. O comprador do terreno, por sua vez, estará disposto a pagar um preço que se situe até o limite do sobrelucro que a localização do terreno no espaço urbano proporciona ao comércio de sapatos. Assim sendo, quando se trata de “propriedade capitalista”, há uma racionalidade econômica que fundamenta a relação entre comprador e vendedor. O mesmo não acontece quando se trata de “pro-

priedade não-capitalista”, encontrando o capital uma barreira extra-econômica para que possa valorizar-se na produção e na circulação de mercadorias. A propriedade privada da terra urbana dificulta, portanto, a formação e renovação do valor de uso complexo não só porque cria barreiras para o acesso a grandes extensões contínuas de solo, mas também porque o capital enfrenta barreiras extra-econômicas para obter o controle sobre o uso de certas porções do solo urbano.

1.3. Preço da Terra e o Uso do Solo Urbano

O pensamento que tem sido dominante nas discussões mais recentes sobre a questão urbana aponta o preço da terra como o mecanismo econômico responsável pela constituição do espaço urbano e pela segregação social na cidade. A propriedade privada do solo é, então, colocada como causa principal dos males vividos pelas cidades capitalistas. A análise que fizemos sobre os processos que estão na base da urbanização capitalista – e das suas contradições – indicam, ao contrário, que é a utilização capitalista do espaço urbano que confere à propriedade privada da terra um valor. Em outras palavras, se o solo urbano adquire um preço é porque os vários agentes capitalistas estabelecem uma concorrência para controlar as condições urbanas que permitem o surgimento de lucros extraordinários.

A origem destes lucros extraordinários está no acesso diferenciado que a localização dos terrenos propicia ao uso do *valor de uso complexo* que representa a cidade. Neste sentido, o preço da terra nada mais é do que uma transformação sócio-econômica do sobrelucro de localização. Isto significa que é o movimento do capital que confere um conteúdo econômico à propriedade privada da terra urbana. Ela assume o papel de mecanismo de distribuição espacial

das atividades enquanto reflexo da concorrência entre os agentes capitalistas pela urbanização privada da cidade. Por outro lado, este movimento dos capitais criará uma série de obstáculos para que o espaço urbano possa gerar os efeitos úteis de aglomeração necessários à reprodução destes capitais.

É neste contexto que pretendemos estudar a relação que articula propriedade privada da terra e capital num ramo que produz um dos objetos imobiliários mais importantes do marco construído da cidade: o ramo da produção de moradias.

Antes, porém, vamos fazer uma discussão sobre a teoria da renda da terra em geral, cuja finalidade será compreender teoricamente as relações entre capital e propriedade fundiária. Num segundo momento, procuraremos discutir as possibilidades e limites de aplicação de teoria geral da renda fundiária à cidade, levando em consideração as particularidades do uso do solo urbano. De posse dos resultados desta investigação teórica empreenderemos uma discussão da produção imobiliária com a finalidade de compreender as particularidades de relação entre capital e propriedade da terra neste setor de produção.

Capítulo 2

Capital e Propriedade: A Renda da Terra na Produção do Espaço Construído

Não pretendemos neste capítulo realizar uma exegese do livro III da principal obra de Marx. Não temos esta ousadia e nem acreditamos ter alguma utilidade para os nossos presentes propósitos. Sentimo-nos, porém, obrigados a fazer algumas colocações gerais a propósito da “Teoria da Renda da Terra”, antes de entrarmos numa discussão sobre a produção capitalista da moradia, em razão da necessidade de explicar a maneira como apreendemos as categorias formuladas: renda fundiária, preço da terra, renda diferencial, renda absoluta e renda de monopólio. Por outro lado, este capítulo permitirá pinçar alguns elementos teóricos para a discussão das condições e limites da produção capitalista da moradia.

2.1. Questões Metodológicas

Em primeiro lugar, vale frisar que estamos conscientes dos embaraços teóricos presentes na formulação marxista sobre a renda da terra, todos decorrentes do célebre “problema da transformação”. Com efeito, os aspectos pouco claros da transformação dos valores em preços estão presentes na teoria da renda na medida em que a valorização da propriedade da terra, este mecanismo “irracional”, somente é possível no interior da teoria do valor-trabalho pela dissociação entre preço e valor.

Não obstante, pensamos que se fizermos uma “leitura qualitativa” da obra de Marx, podemos tomar as suas formulações como instrumentos de análise dos processos de utilização do solo urbano. Isto porque, com efeito, nesta ótica, as categorias teóricas formuladas por Marx expressam as relações sociais que fundam a sociedade capitalista. Assim, capital, mercadoria, valor, lucro, mais-valia, renda, etc., são categorias do pensamento que visam dar conta do conjunto de relações que organizam e especificam a sociedade capitalista: relação entre proprietários dos meios de produção e trabalhadores, entre os vários segmentos de proprietários de meios de produção e entre capitalistas e uma outra categoria especial de proprietários existentes na sociedade capitalista: os proprietários de terra.¹

A teoria da renda da terra se constitui, então, num conjunto articulado de conceitos que têm como finalidade dar conta das relações especiais que se estabelecem entre capitalistas e proprietários da terra no interior da sociedade

1 “As categorias básicas de Economia Política expressam, portanto, vários tipos de relações de produção que assumem a forma de coisas”. In RUBIN, Isack Ilich - *A Teoria Marxista do Valor*, São Paulo, Brasiliense, 1980, p. 68.

capitalista. Por que especial? Porque os proprietários fundiários são uma categoria social herdada de fases anteriores do capitalismo no momento em que a produção capitalista torna-se dominante, e que sobrevivem em razão do papel dúbio da propriedade da terra na constituição mesmo deste modo de produção.

Tal dubiedade pode ser percebida claramente nas passagens que transcrevemos abaixo.

“...o monopólio de propriedade fundiária é um pressuposto histórico e continua sendo o fundamento permanente do modo de produção capitalista, bem como de todos os modos de produção anteriores que se baseiam, de uma maneira ou de outra, na exploração das massas. Mas a forma em que o incipiente modo de produção capitalista encontra a propriedade não lhe é adequada. Só ele mesmo cria a forma que lhe é adequada, por meio da subordinação da agricultura ao capital, com isso, então, a propriedade fundiária feudal, e propriedade do clã ou a pequena propriedade camponesa combinada com terras comunais, são também transformadas na forma econômica adequada a esse modo de produção, por mais diversas que sejam suas formas jurídicas.”²

Este trecho significa que a propriedade fundiária tal como passa para a fase capitalista é uma necessidade histórica, pois participa do processo de criação da relação de exploração, pela expropriação dos produtores diretos. Entretanto, ela representa para o capital o monopólio sobre uma condição necessária à produção (a terra), não-reprodutível, e pelo qual o seu detentor pode cobrar um tributo. Neste sentido, propriedade e capital estão numa relação social contraditória, cuja resolução é a transformação do conteúdo da propriedade. Os conceitos de renda diferencial e renda

2 MARX, K – *O Capital*, op. cit. pp. 124/125, edição Abril Cultural.

absoluta expressam a submissão da propriedade ao movimento do capital, deixando a renda de ser um tributo para ser uma categoria econômica submetida ao valor. Para tanto, será necessário, em muitas situações históricas, transformações institucionais no estatuto jurídico da propriedade, para dela retirar os elementos que a configuram numa situação de monopólio.

A teoria da renda da terra pressupõe, portanto, uma situação na qual já tenha se instalado a moderna propriedade, entendida esta como a que “dissocia inteiramente a propriedade fundiária das relações de dominação e servilismo feudais, e ainda separa, por completo, o solo, enquanto condição de trabalho, da propriedade fundiária e do senhor da terra, para o qual a terra representa apenas um tributo em dinheiro, que por meio de seu monopólio ele arrecada do capitalista industrial, o arrendatário”.³

2.2. Renda Pré-Capitalista e Renda Capitalista

A explicação do surgimento da renda fundiária na sociedade capitalista, isto é, onde a economia é regulada pela lei do valor, é problemática. “A dificuldade está em demonstrar donde provém o suplemento de mais-valia pago pelo capital empregado na terra ao proprietário desta, sob a forma de renda, depois da mais-valia se igualar, para os diferentes capitais, ao nível do lucro médio. ..., depois de aparentemente consumada a distribuição de mais-valia toda a repartir”.⁴

Para Marx, a questão estava em procurar explicar as condições que permitiam na agricultura o surgimento de um suplemento de lucro sobre o lucro médio e a sua transformação em renda da terra, a mais-valia.

3 Idem, p. 125.

4 Idem, pp. 897/898.

A renda fundiária no modo de produção capitalista, portanto, somente pode ser explicada a partir da diferença entre lucro médio e os lucros obtidos por cada capitalista na agricultura. Trata-se, portanto, de explicar as condições que permitem o surgimento desta diferença.

Nos modos de produção pré-capitalistas não se pode falar em renda no mesmo sentido que na economia capitalista, pois a produção não é regulada por um lucro médio. No feudalismo, a renda é a forma que toma diretamente o produto do sobretrabalho, apropriado pelo senhor feudal. Neste caso, a propriedade da terra é o eixo das relações de produção, enquanto no capitalismo a propriedade privada coloca-se na esfera das relações da distribuição. Ou seja, trata-se de parte do excedente da mais-valia apropriada em segunda mão pelo proprietário da terra.

Resumindo: para compreender a renda fundiária no modo de produção capitalista é necessário pensar que as mercadorias são vendidas sempre ao seu preço de produção. Assim, a renda somente pode sair da diferença entre os preços de produção e preço de custo. Isto deve ser compatível com a regra básica da produção capitalista, segundo a qual nenhum capitalista colocaria seu capital na agricultura (ou em qualquer ramo) se não houvesse condições para se apropriar, ao menos, da taxa média de lucro.

Pensar uma renda fundiária que advém de uma diferença entre o preço de mercado e o preço de produção é pensar uma renda não capitalista, ou seja, uma renda que advém de determinações não diretamente econômicas.

A forma atual da renda tem suas bases na renda pré-capitalista. Um estudo da renda capitalista requer uma compreensão das diferenças entre elas, bem como das condições históricas que permitem a transformação da renda pré-capitalista em renda capitalista.

a) A Renda Pré-Capitalista

Nas condições de um fraco desenvolvimento das forças produtivas, quando as atividades produtivas são concentradas somente na agricultura, quando a divisão social do trabalho é pouco acentuada, a separação dos produtores diretos do acesso à terra garante que o produto do sobretrabalho seja apropriado pelos não produtores. O fraco desenvolvimento das forças produtivas se caracteriza pelos seguintes fatos:

- o nível de conhecimento técnico para produzir é reduzido: caçar, pescar, mesmo para cultivar, portanto, o monopólio do conhecimento não permite uma dominação de classe e, desta forma, a apropriação privada do produto do sobretrabalho;
- os instrumentos de trabalho são ainda rudimentares (arado, animais de tração, roda, carroça, etc.); tais instrumentos não exigem muito conhecimento nem grande quantidade de tempo para serem produzidos, o que significa dizer que são facilmente reproduzidos. Desta forma, a separação dos produtores diretos dos instrumentos de trabalho não é suficiente para criar condições que permitam a apropriação privada do produto do sobretrabalho;
- as forças produtivas naturais da terra são o principal instrumento de produção; com efeito, em momento de baixo desenvolvimento das forças produtivas, a produção se constituía fundamentalmente na aplicação de trabalho em forças produtivas naturais; assim sendo, a condição básica para que um grupo social se aproprie da parte da produção é a separação do produtor das condições naturais de produção. Isto se realiza pelo monopólio que um grupo passa a exercer sobre a terra, através da propriedade;

- é por isto que a propriedade da terra é uma relação de produção, pois ela permite comandar o fluxo do sobretrabalho.

Nesta situação, a propriedade fundiária é uma *relação de força* que envolve dois personagens: o proprietário ocupando o pólo dominante e o produtor, o pólo dominado. Este último, mesmo controlando os instrumentos de trabalho, continua a ocupar o pólo dominado, pois a terra é o instrumento fundamental de produção. A parte que o produtor fornece chama-se *renda fundiária*.

b) A Renda Capitalista: observações preliminares

O estudo da renda capitalista deve observar os seguintes pressupostos da análise de Marx sobre a produção capitalista:

- os produtos cuja produção engendra o surgimento de renda fundiária são vendidos ao preço geral de produção;
- a propriedade privada da terra supõe que certas pessoas tenham o monopólio sobre porções do globo terrestre como esferas privativas da sua vontade particular, com exclusão de todas as demais;
- a pesquisa da renda deve-se concentrar, portanto, na explicação da valorização deste monopólio na base da produção capitalista de mercadorias;
- o proprietário fundiário tem um papel passivo na produção capitalista de mercadorias; esta depende de condições econômicas completamente alheias à vontade do proprietário fundiário, uma

vez que a terra não é mais o instrumento fundamental da produção;

- a renda nada tem a ver com o pagamento pelo arrendatário de quantia pelo capital fixo incorporado à terra, o que Marx chama de “terra-capital”;⁵
- o preço da terra não é diferente da renda, constituindo-se na sua capitalização a uma certa taxa de juros; como esta é regulada pela taxa de lucro que apresenta a tendência a sua queda, o preço da terra tende por sua vez a subir nas sociedades capitalistas.

2.3. *As Formas da Renda Capitalista*

Como pode surgir a renda diferencial se os produtos são vendidos ao seu preço geral de produção, isto é, ao custo médio de produção mais o lucro médio?

- diminuição dos salários?
- diminuição dos lucros?
- aumento do preço de venda?

A renda diferencial tem como origem a maior produtividade do trabalho realizado em condições de 1) maior fertilidade da terra; 2) melhor localização em relação ao mercado consumidor; e 3) aplicação de maior quantidade de capital. Nestes casos, o processo de produção necessita de menor quantidade de trabalho do que outros processos executados em situações nas quais não existem tais vantagens.

As vantagens permitem, assim, o surgimento de um lucro suplementar em relação ao lucro médio, transformado em renda fundiária. Mas, é importante frisar que o lucro

5 Idem, *ibidem*, p. 737.

suplementar não nasce apenas pela existência destas condições excepcionais em certos terrenos. Ele surge porque o capitalista que utiliza o seu capital nestas circunstâncias (e pelas quais paga) pode vender suas mercadorias a um preço de produção determinado pelas condições médias de produção e não ao preço individual de produção. O lucro suplementar, portanto, “resulta de se vender a mercadoria ao preço geral de mercado, ao preço que nivela os preços individuais, e ainda da maior produtividade individual do trabalho mobilizado redundar em favor do empregador e não dos trabalhadores, como toda a produtividade do capital.”⁶

O lucro suplementar nasce também porque a condição que permite maior produtividade do trabalho não é *reproduzível* e é *monopolizável*. Por exemplo, a maior produtividade do trabalho devido à cooperação permite o surgimento de um lucro suplementar acessível a todos os capitais. Por este motivo, na medida em que há uma competição entre os capitais, a tendência é que esta vantagem desapareça porque deixa de ser uma condição de uso exclusivo de um certo capital.

a) Características da Renda Diferencial

Este tipo de renda será sempre diferencial, pois decorre da diferença entre preço individual de produção e preço geral de produção. É diferencial também porque não decorre de acréscimo absoluto de produtividade do capital, mas “provém das circunstâncias de certos capitais isolados empregados num ramo de produção terem fertilidade maior em relação aos investimentos do capital que estão excluídos dessas excepcionais condições favoráveis criadas pela natureza.”

6 Idem, *ibidem*, p. 741.

A força produtiva natural da terra não é fonte de lucro suplementar, mas base natural dele, por ser base natural da produtividade excepcionalmente acrescida do capital. A fonte é a produção capitalista de mercadorias.

O direito de propriedade sobre condições naturais de produção nada tem a ver *de per si* com a criação do lucro suplementar obtido com a produção de mercadorias com o auxílio das condições econômicas excepcionais. Ele existiria mesmo sem a propriedade privada da terra.

Todos os tipos de renda diferencial funcionam sobre o mesmo princípio, ou seja, sua origem é o fato de um capital utilizar gratuitamente condições excepcionais de produtividade, o que lhe permite produzir em condições superiores à média.

As características de renda diferencial são:

a) o preço de mercado é regulado pelo produtor colocado na pior condição de produção; entretanto, é importante assinalar que a regulação depende 1) da demanda solvável e 2) dos valores diferenciais de produção em cada terreno;

b) o volume do suplemento de lucro depende da posição do produtor no gradiente de condições diferenciais de produção; a entrada de um produtor, situado em condições piores, altera a posição de cada capitalista;

c) a magnitude do sobrelucro que se transforma em renda depende da relação de força entre capitalistas e proprietários; quanto maior a concorrência entre capitalistas para obter o uso de um terreno, maior será o poder do proprietário para impor um nível de renda que se iguale ao sobrelucro; ao contrário, quanto menor a concorrência, menor este poder, pois o proprietário fundiário, sendo um agente econômico vivendo da apropriação da renda, não terá interesse em manter seu terreno sem produção por

longo período, esperando que as condições econômicas aumentem a competição entre capitalistas;

d) esta situação depende do grau de concentração da propriedade privada da terra;

e) o valor que se transforma em renda não é produzido na agricultura, mas no conjunto da economia; esta transferência acontece porque os produtos agrícolas, que compõem a alimentação da população operária, têm seus preços de mercado fixados pelo preço de produção do pior terreno, e não pelas condições médias de produtividade.

Todo mecanismo que descrevemos funciona com base em dois princípios: de um lado, a livre concorrência entre capitalistas pela apropriação de maiores parcelas de mais-valia, e, de outro, a existência do monopólio sobre certas condições da produção. A propriedade fundiária tem papel relevante somente na distribuição da mais-valia. A inexistência da propriedade privada da terra não eliminaria o mecanismo descrito, alterando apenas o fato do sobrelucro não se transformar em renda, passando a ser apropriado somente pelo capitalista.

b) *A Renda Absoluta*

A explicação da renda gerada no pior terreno poderia seguir dois caminhos.

a) o capital que ocupa a pior terra em termos de fertilidade ou localização é, ao mesmo tempo, proprietário da terra, não pagando, portanto, a renda; esta é uma explicação que encontra respaldo na realidade, pois muitas das piores terras são exploradas pelos próprios proprietários; isto, no entanto,

não resolve o problema teórico, na medida em que sempre é possível pensar a pior terra apropriada por agente diferente do capitalista;

b) outra explicação possível é pensar que parte do lucro do capitalista localizado na pior terra serve para pagar a renda; é também uma situação possível porque encontramos na agricultura explorações que são sub-remuneradas, geralmente, as piores terras (por exemplo, a exploração familiar); também esta é uma explicação que não resolve teoricamente o problema.

O conceito de renda absoluta desenvolvido por Marx tenta resolver teoricamente esta questão. Para compreender o conceito de renda absoluta é necessário rever o conceito da lei da perequação da taxa de lucro. Ela significa que:

- as mercadorias são vendidas ao valor social e não ao seu valor individual, determinado pelas condições médias de produção;
- isto faz com que alguns ramos vendam suas mercadorias a preços inferiores ao valor criado, quando encontram-se em situação de produtividade inferior à média, e outros a preços superiores, quando estão em situações mais favoráveis;
- há portanto um movimento de equalização da massa da mais-valia entre os ramos;
- este movimento de distribuição é determinado pela composição orgânica do capital, na medida em que ela indica maior ou menor produtividade do trabalho.

O mecanismo de perequação da taxa de lucros tem como pressuposto fundamental a existência de total mobilidade do capital entre os ramos na busca de melhores condições de rentabilidade. Se em algum ramo colocam-se barreiras para

a entrada de capitais, este ramo terá condições de excluir a mais-valia nele criada do movimento da sua repartição, segundo a quantidade de trabalho social utilizado. A propriedade privada da terra é um desses obstáculos.

“Supomos aí que nenhum limite, a não ser de caráter fortuito e temporário, impede a livre concorrência dos capitais – por exemplo, num ramo de produção onde o valor das mercadorias ultrapassa o preço de produção, ou onde a mais-valia produzida excede o lucro médio – de reduzir o valor ao preço de produção e por esse meio repartir a mais-valia que sobra nesse ramo por todas as esferas exploradas pelo capital. Se ao contrário sucede, chocando-se o capital com uma força estranha, que de maneira nenhuma ou apenas em parte pode vencer, limitando o seu emprego em determinadas esferas de produção e só admitindo esse emprego em condições que excluem total ou parcialmente aquele nivelamento geral da mais-valia com o lucro médio – surgirá evidentemente nessas esferas, em virtude de um valor da mercadoria ultrapassar o preço da produção, um lucro suplementar que pode se converter em renda e nessa qualidade possuir autonomia em relação ao lucro. E como uma força estranha, um obstáculo dessa natureza, a propriedade fundiária se opõe às aplicações do capital na terra, ou o proprietário da terra faz frente ao capitalista.

A propriedade privada da terra é aí uma barreira que, para permitir aplicação nova de capital em terreno que ainda não tenha sido cultivado ou arrendado, cobra tributo, isto é, exige renda, embora o novo terreno que passa a ser cultivado seja de espécie que não proporciona renda diferencial e que, não fora a propriedade fundiária, não poderia ter sido cultivado com elevação menor do preço de mercado, bastando que o preço regular do mercado pagasse ao agricultor desse pior terreno o preço de produção. Mas, em virtude do limite estabelecido pela propriedade fundiária, o preço de mercado deve subir até o ponto em que o solo pague um excedente sobre o preço de produção, isto é, uma renda.”⁷

7 Idem, *ibidem*, p. 875.

Como a propriedade fundiária atua como empecilho à perequação da taxa de lucros?

“Para o proprietário da terra, a mera propriedade jurídica não gera renda. Confere-lhe, entretanto, o poder de impedir a exploração de sua terra até que as condições econômicas propiciem valorização donde retire o excedente, seja a terra aplicada propriamente na agricultura, seja em outros ramos de produção, como construção, etc. Não pode aumentar nem diminuir a quantidade absoluta desse campo de aplicação, mas pode alterar a quantidade existente no mercado.”⁸

Este poder de limitação não é, porém, absoluto, pois está condicionado em alguns fatores, a saber:

a) maior ou menor concentração da propriedade fundiária;

b) aplicação de capital adicional nos velhos arrendamentos aumentando a oferta de mercadorias;

c) a concorrência dos países estrangeiros;

d) necessidades e possibilidades de pagamento dos consumidores; e, finalmente,

e) o poder limitador da propriedade privada está também condicionado às próprias necessidades de consumo do proprietário, isto significando que ele não pode reter terras durante um longo período à espera de uma alta nos preços dos alimentos e dos bens agrícolas de maneira geral.

Como se traduz este empecilho? Num agravamento dos preços dos produtos agrícolas, que, no mercado, são majorados por um tributo. Na verdade, os produtos agrícolas não são vendidos ao preço de produção da pior terra, mas a este preço aumentado de um tributo que é a renda absoluta.

8 Idem, *ibidem*, p. 870.

Como isto é possível sem alterar a lei do valor? Ou seja, o preço dos produtos agrícolas pode atingir níveis superiores ao valor criado na sua produção? Se tal acontecesse estaríamos diante de um tipo de produção não regulada pela lei do valor. A possibilidade é dada pelo fato de que a propriedade fundiária impede que a agricultura seja submetida à lei de repartição da mais-valia proporcional ao trabalho social utilizado. Em outros termos, na agricultura é utilizada uma quantidade de trabalho superior ao socialmente necessário, segundo as condições médias de produtividade, sem ser penalizada com a transferência da parte de mais-valia excedente. Isto se traduz no fato de que a composição orgânica do capital na agricultura é muito inferior ao setor industrial.

O atraso no desenvolvimento das forças produtivas é um dado histórico, pelo simples fato de que o capitalismo se desenvolveu posteriormente na agricultura. Entretanto, este dado passa a ser estrutural pelo papel da propriedade fundiária. Desta forma, a baixa composição do capital na agricultura, comparativamente à indústria é, ao mesmo tempo, condição e consequência da propriedade fundiária.

Concluindo: a renda absoluta provém da diferença entre preço de produção e valor das mercadorias agrícolas, que se mantém como fenômeno mais ou menos duradouro pela existência da propriedade fundiária. A parcela da diferença entre preço de produção e valor das mercadorias agrícolas que se transforma em renda absoluta depende de alguns fatores, fundamentalmente 1) da relação entre oferta e procura, 2) da extensão das terras cultivadas. “Quando a renda não absorve todo excedente do valor dos produtos agrícolas sobre os preços de produção, parte dele entrará no nivelamento geral e na repartição proporcional da mais-valia entre capitais existentes, individualmente considerados.”⁹

9 Idem, *ibidem*, p. 876.

As diferenças entre a renda diferencial e a renda absoluta podem ser percebidas nos seguintes confrontos:

RENDA DIFERENCIAL

1 - Resultado do caráter capitalista da produção dos produtos agrícolas.

2 - Continuaria a existir, na forma de sobre-lucro, se o solo fosse nacionalizado.

3 - Não determina o preço de produção, antes o supõe.

4 - Resulta das diferenças entre os preços de produção em cada terreno.

5 - Não tem impacto direto sobre os salários dos operários industriais.

RENDA ABSOLUTA

1 - Resulta da propriedade privada da terra.

2 - Desapareceria se o solo fosse nacionalizado.

3 - Determina o preço de produção, ou seja, o preço pelo qual são vendidas as mercadorias.

4 - Resultado da diferença entre valor e o preço geral de produção.

5 - Tem impacto direto sobre os salários industriais.

c) Renda de Monopólio

A renda de monopólio é uma forma particular de renda, nascida sob condições singulares. Ela tem como fonte a diferença entre o preço de produção regulador do mercado e o valor das mercadorias. Neste caso estamos diante de bens

que não são mercadorias no sentido estrito do termo. Trata-se de objetos, como por exemplo, obras de arte cujo preço não é regulado pela lei do valor, mas pelas necessidades, desejos e capacidades de pagamento dos compradores. Segundo nosso ponto de vista, o preço de monopólio nasce quando tem-se um bem não-reprodutível ou parcialmente reprodutível. Neste sentido, cria-se verdadeiramente um preço de monopólio. Esta é a interpretação da seguinte passagem:

“Entendemos por preço de monopólio o determinado apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores sem depender do preço geral de produção ou do valor dos produtos. Uma vinha onde se obtém vinho de qualidade excepcional e *que só pode ser produzido em quantidade relativamente reduzida proporciona preço de monopólio*. O excedente desse preço sobre o valor do produto é determinado unicamente pela riqueza e pela paixão dos bebedores requintados de vinho, e em virtude de tal preço o viticultor realiza importante lucro suplementar. Esse lucro suplementar que deriva do preço do monopólio converte-se em renda e sob esta forma cabe ao proprietário de terra, em virtude de seu direito sobre esse pedaço do globo terrestre dotado de qualidades especiais.”¹⁰

Esta passagem nos fornece alguns elementos de reflexão que utilizaremos mais tarde, quando analisarmos a renda no processo de produção e circulação da mercadoria habitação. Gostaríamos apenas de avançar algumas considerações. A primeira é que o preço do monopólio nasce do fato de alguém ter produzido um *valor de uso especial*, alguma coisa que os outros agentes capitalistas não podem (ou só parcialmente podem) produzir. Em outras palavras, o preço do monopólio está fundamentado na não-reprodutibilidade

10 Idem, idem, p. 890 - grifos nossos.

de um valor de uso. Se levarmos em consideração o papel importante da localização para a determinação do seu valor de uso, em termos de acesso ao sistema espacial de objetos imobiliários, e se levarmos em consideração que este acesso é desigual segundo o ponto do espaço em que a moradia está localizada, temos aí que cada habitação tende a apresentar uma *singularidade* enquanto valor de uso. Para afinar mais a colocação diríamos que as habitações se diferenciariam segundo *micromercados*. Este seria o motivo por que os preços da habitação tendem a se diferenciar consideravelmente dentro de um mesmo bairro. Ou seja, fatores microlocaçionais tendem a ter forte influência na determinação do preço das habitações. A segunda consideração que gostaríamos de fazer é quanto à limitada oferta deste bem, condição para o surgimento de preços de monopólio. Com efeito, se houver uma grande quantidade ofertada no mercado, a capacidade do produtor em impor um preço é menor. Isto também acontece com as moradias, se consideramos que há uma descontinuidade no tempo e no espaço da produção da habitação. Ou seja, um comprador que queira comprar uma moradia não tem diante dele todas as opções em termos de localização e quantidade, criando uma situação muito propícia à formação de preços monopolistas. Voltaremos a esta discussão mais adiante.

As diferenças entre a renda absoluta e a renda de monopólio podem ser sintetizadas da seguinte maneira:

RENDA ABSOLUTA

- 1 - É a renda que gera um preço de monopólio.
- 2 - Tem como limite o valor das mercadorias.

RENDA DE MONOPÓLIO

- 1 - É o preço do monopólio que gera a renda.
- 2 - Tem como limite o desejo e a capacidade de pagamento dos compradores.

2.4. A Renda na Cidade: capital e propriedade fundiária na produção e apropriação do espaço construído

Fizemos até aqui uma análise do esquema teórico desenvolvido por Marx para o estudo da renda fundiária agrícola. Vimos que a preocupação de Marx é demonstrar como a renda fundiária, categoria econômica pré-capitalista, é articulada e submetida à lei do valor. Neste sentido, busca evidenciar como a renda não tem como fonte a propriedade privada da terra, mas a própria produção capitalista de mercadorias. A propriedade privada da terra, portanto, não é em si mesma fonte de renda, mas condição para a apropriação de uma parte da mais-valia.

A aplicação do esquema teórico da renda fundiária ao caso urbano não pode ser realizada sem que se levem em consideração algumas especificidades do uso do solo na cidade. A análise destas especificidades é o objetivo desta parte do capítulo. Para justificar esta afirmação podemos avançar a idéia de que nem toda a terra urbana é utilizada para fins rentistas. Por outro lado, é usada e disputada por capitais submetidos a condições de valorização diversas – capital comercial, capital industrial, capital bancário.

Em termos mais gerais há uma diferença fundamental importância: o fato de que na cidade encontramos dois mecanismos responsáveis pelo surgimento de rendas. O primeiro ligado aos processos capitalistas que utilizam o espaço construído – a produção e circulação de mercadorias

em geral – e o segundo ligado aos processos de produção dos valores de uso que entram na formação do espaço construído. Faz-se necessário separar estes dois mecanismos para fins de análise, pois cada um remete a relações diferentes entre capital e espaço.

a) *Especificidades Urbanas: as demandas diferenciadas pelo uso do solo urbano*

A teoria neoclássica sempre fundamentou as análises do mercado de terras como um mecanismo capaz de gerar uma distribuição ótima das atividades no espaço. Nem a especulação com a terra e nem a elevação dos preços fundiários para níveis superiores aos preços gerais seriam fenômenos em si mesmos negativos. Sob certas condições, a especulação seria mesmo desejada, pois correspondendo a um desequilíbrio entre a oferta e a demanda, ela influenciaria na formação de um espaço urbano mais equilibrado. No centro das aglomerações, por exemplo, a especulação seria benéfica na medida em que permitiria reservar terrenos para usos mais intensivos e produtivos. Na periferia, a retenção de terrenos teria como resultado a contenção da expansão urbana.

Estas colocações têm sido atualmente objeto de críticas entre os próprios teóricos neoclássicos. Postula-se que o mercado não é um mecanismo capaz de gerar uma distribuição ótima das atividades no espaço. Pelo contrário, o seu funcionamento, gerando ineficiências no uso do solo, é responsável pelo estabelecimento de desigualdades sociais. Resumidamente, o mercado fundiário é visto como *imperfeito*, tornando necessária a intervenção do Estado para corrigir tais imperfeições.

Os elementos teóricos que sustentam esta reformulação são os pressupostos da economia do bem-estar: 1) a terra

deixa de ser colocada como um fator de produção; 2) o preço da terra passa a ser decorrente do monopólio exercido pelo proprietário fundiário; 3) o rendimento da terra proporciona um nível de bem-estar superior, na medida em que o proprietário não realiza nenhum esforço para auferi-lo.

Embora possamos identificar uma evolução em relação às formulações neoclássicas, as recolocações da economia do bem-estar deixam intacta uma questão fundamental: o fato de que *a terra não é um bem produzido que, portanto, não tem valor, mas adquire um preço*. Dizer isto significa abandonar a idéia de que o preço fundiário nasce do encontro da lei de oferta com a lei da procura por terras. Com efeito, não havendo a produção de terras não pode haver lei de oferta. É a demanda por terras que suscita a oferta, o que equivale a dizer que o preço da terra é determinado pela demanda. Entretanto, é necessário esclarecer que não é a “demanda dos consumidores finais, que, de posse de uma certa soma de recursos, tentam maximar a satisfação de suas necessidades”, mas a demanda capitalista por terras que determina o preço fundiário.

Dito de outra maneira, os preços fundiários são formados a partir da demanda dos agentes capitalistas que necessitam de terras para valorizar seus capitais. A consequência é que o estudo dos preços fundiários passa pela análise das condições de valorização dos diversos capitais. Usando o mesmo princípio da renda fundiária agrícola, trata-se de estudar as condições que permitem aos capitais obterem sobrelucros decorrentes do uso do solo urbano.

O estudo destas condições tem que levar em consideração que capitais empregados em esferas diferentes usam o solo urbano e que a terra tem significado diferente.

Capital Construtor terra como suporte da produção dos objetos imobiliários.

Capital Industrial terra como suporte da produção e circulação de mercadorias.

Para os capitais industrial, bancário e comercial, a terra urbana tem o papel de permitir o acesso aos efeitos úteis de aglomeração. Ou seja, segundo o capital específico, cada terreno particular permite maior ou menor valorização pelo acesso que a sua localização propicia aos efeitos úteis de aglomeração. Desta forma, o preço da terra tende a ser determinado pelo sobrelucro de localização que cada terreno propicia ao capital industrial, ao capital bancário e ao capital comercial.

A conseqüência é que o estudo da renda fundiária urbana passa pela análise das condições de valorização de cada fração do capital, procurando-se apreender o significado e a importância da localização para cada uma das frações. Por exemplo: para o capital comercial investido no varejo é de fundamental importância a localização em zonas de aglomeração residencial; para o capital bancário, é interessante a localização no centro de negócios; para o capital industrial, sobretudo na fase atual do capitalismo, a localização urbana é um fator de pouca importância, na medida em que as empresas passam a produzir para mercados integrados nacional e, até, internacionalmente.

Para o capital construtor de edificações, sobretudo moradias, a localização tem pouca importância ao nível da produção. Em outras palavras, um terreno para a construção habitacional oferece poucas vantagens em termos de permitir maior ou menor preço de produção. A localização será decisiva para a fixação dos preços e condições diferenciais de comercialização da moradia. Por outro lado, a terra tem um

papel particular para a construção habitacional, uma vez que, sendo uma produção de *bens imóveis*, a cada processo produtivo é necessário novo solo. Isto faz com que a propriedade privada da terra urbana se apresente como um obstáculo maior para o capital investido neste ramo, fazendo com que a emergência da produção capitalista de moradias somente seja possível sob certas condições.

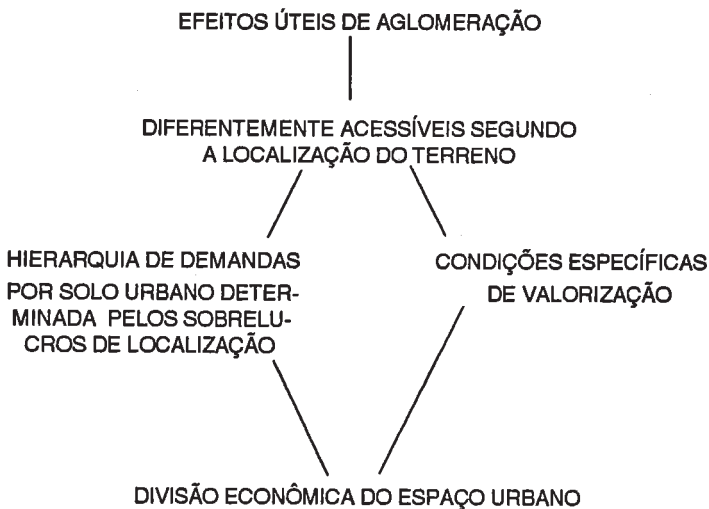
Voltando ao primeiro mecanismo de renda, ou seja, a renda gerada na produção e circulação de mercadorias, é interessante assinalar que a compreensão deste mecanismo é fundamental para entender a configuração espacial das cidades. Ou seja:

O fato de que há demandas diferentes por solo urbano, que se definem, por um lado, pelas condições específicas de valorização dos capitais e, por outro lado, pela importância diferente da localização para cada um deles, faz com que haja uma tendência a se construir uma hierarquia de mercados fundiários em função dos produtos finais, e, conseqüentemente, uma hierarquia de uso do solo urbano.

O que queremos dizer, quando afirmamos que há uma tendência à constituição de uma divisão econômica do espaço, que se traduz pela concentração espacial das atividades econômicas? Concretamente, a manifestação da tendência a uma divisão econômica do espaço é o fato de que “o solo e suas melhorias são freqüentemente valorizados de acordo com seu melhor e mais alto uso”,¹¹ tendo menor importância o seu uso real. Isto pode ser percebido na prática concreta dos agentes econômicos, por exemplo, quando o proprietário de um imóvel prefere retê-lo deteriorado do que fazer melhorias e alugá-lo a um preço maior, porque sabe que, em decorrência de transformações na divisão econômica

11 HARVEY, David - *Urbanismo y Desigualdad Social*, Madrid, Siglo Veintiuno Editores, 1977, p. 195.

do espaço, sua propriedade alcançará, futuramente, preços superiores (na venda ou no aluguel) em função de ser procurada para fins comerciais. Em outras palavras, a tendência é que o solo seja ocupado pelas atividades econômicas que mais podem pagar pelo seu uso, o que é determinado pelo papel que a localização do terreno assume na geração de sobrelucro. Esta localização significa o acesso aos efeitos úteis de aglomeração. Graficamente teríamos:



A tendência à existência de uma divisão econômica do espaço urbano somente não se concretiza de forma absoluta porque a estruturação da cidade obedece a um processo diacrônico, vale dizer, determinado por lógicas que não são contemporâneas, o que cria barreiras para que o uso reflita de maneira perfeita a lógica do capital na sua fase mais recente. Em outras palavras, a organização das cidades é também determinada pela herança histórica, marcada pelas

necessidades e condições de localização presentes em momentos anteriores da divisão do trabalho. Tentando especificar mais: as frações do capital em seu movimento no espaço urbano, na busca de melhores condições de rentabilidade (sobrelucros de localização), defrontam-se com usos do solo determinados por atividades econômicas que são sobrevivências de momentos anteriores da divisão social do trabalho. Em muitos casos, sobrevivem exatamente por estarem localizadas em certos pontos do espaço urbano que as tornam competitivas, o que significa que a decisão de venda do solo não passa necessariamente por um cálculo econômico. Em resumo: o capital encontra obstáculos em seu movimento espacial na busca de sobrelucros, o que impede, ao menos parcialmente, que a organização da cidade seja o reflexo perfeito das necessidades do capital. Tais obstáculos se traduzem em propriedades que cristalizam relações sociais contraditórias com as relações capitalistas. Isto é o que veremos a seguir.

***b) A Propriedade Fundiária Urbana:
pluralidade de relações***

Por razões históricas, que aqui não examinaremos, a propriedade de terra urbana *staliza* relações sociais de natureza diversa, embora juridicamente seja definida de maneira abstrata: direito ao usufruto. O que diferencia estas relações é o lugar social ocupado pelo proprietário na estrutura social. São diferentes os significados da propriedade para:

- um pequeno produtor rural periurbano;
- um industrial;
- um pequeno comerciante;

- um operário;
- um proprietário imobiliário-rentista.

É por esta razão que, ao nível jurídico, busca-se estabelecer uma igualdade entre estes agentes. Aliás, esta é uma tendência do direito na sociedade capitalista, ou seja, igualar *formalmente* os indivíduos, porque são diferentes economicamente. Por exemplo: um burguês e um operário são iguais porque são os dois vendedores e compradores.

Esta colocação tem enorme importância do ponto de vista econômico: na cidade não podemos dizer que, como na agricultura, haja um enfrentamento entre a *classe capitalista x classe dos proprietários fundiários urbanos*, pois a propriedade fundiária está articulada a múltiplas relações sociais.

A Propriedade Capitalista

O proprietário capitalista é o agente para o qual a terra é o suporte de valorização de um capital. A lógica da gestão da propriedade se baseia no fato de que a decisão de venda está condicionada ao fato de o preço obtido pelo terreno permitir ou não colocar o seu “capital” em outra forma de investimento mais rentável. Este cálculo econômico tende a levar em consideração o valor futuro da propriedade. Por exemplo: quando se trata de um capitalista imobiliário, que explora seu imóvel através do aluguel, o preço de venda da sua propriedade tende a incluir o que ele ganharia no futuro, em função de modificações urbanas posteriores que valorizariam o seu aluguel.

A propriedade capitalista do solo faz com que haja hoje um preço fundiário dependente do preço regulado pela ren-

tabilidade do capital no uso atual e futuro. Neste caso, não há venda e nem mudança de uso do solo se o sobrelucro do novo uso não for superior ao sobrelucro anterior.

A Propriedade Não-Capitalista: obstáculos ao acesso do capital à terra urbana

Este tipo de propriedade representa um obstáculo ao capital. Podemos identificar os seguintes tipos de propriedade urbana que não expressam a posse de um suporte de valorização do capital:

– Propriedade Camponesa

São os produtores instalados na fronteira agrícola da cidade. Para eles, a terra é um meio de produção. Perdê-la, significa a perda da condição de trabalhadores livres. Estará disposto a vendê-la se isto lhe possibilitar continuar como trabalhador livre ou mesmo tornar-se um pequeno patrão.

– Propriedade de Artesão e Pequeno Comerciante

A edificação é um meio de trabalho gratuito não necessitando amortização. Muitas vezes, o pequeno comércio e o artesanato estão instalados há muito tempo em certas zonas da cidade, constituindo-se na sobrevivência de relações econômicas de fases anteriores do capitalismo. Tal sobrevivência é possível na medida em que as zonas onde estão localizados mudam de uso, possibilitando o acesso fácil a fornecedores e à clientela. É a estabilidade destas relações que permite a sobrevivência destas categorias de traba-

lhadores. A venda do local obrigará o artesão ou o pequeno comerciante a comprar novo local, em zonas onde não desfrutará destas vantagens.

A despossessão destes agentes pode se dar com a renovação da zona onde estão instalados, sem precisar retirá-los a propriedade. Neste caso, perdem a clientela e os fornecedores. Mas quando tal não acontece, o artesão e o pequeno comerciante recusam vender a propriedade. Muitas vezes será necessária a intervenção do Estado através de um programa de renovação urbana.

Os elementos que pinçamos da “Teoria da Renda da Terra” permitem-nos concluir que o capital encontra dificuldades específicas para sua penetração na cidade. Com efeito, a renda da terra capitalista, tal qual Marx a formulou, necessita da transformação do conteúdo social da propriedade da terra, da relação social de produção para relação de distribuição da mais-valia. Entretanto, no espaço urbano convivem vários tipos de propriedade fundiária cuja gestão não se orienta por um cálculo econômico. Estamos aí diante de obstáculos externos ao capital, cuja superação não passa pela “racionalidade do mercado”. Por outro lado, verificamos também a existência de propriedades capitalistas submetidas a condições de valorização diferenciadas, resultado das particulares relações que cada esfera (produção, circulação, distribuição) e cada setor (comércio varejista, comércio de atacado, comércio de roupas, comércio de automóveis) estabelecem com o espaço urbano, enquanto efeito útil de aglomeração. Agora trata-se de obstáculos internos ao capital.

Utilizaremos estes elementos para analisar os impasses da produção capitalista da moradia, base para compreensão do capital de incorporação.

Capítulo 3

A Produção Capitalista da Moradia

O objetivo deste capítulo é analisar as condições específicas que regulam os vários momentos da produção e circulação da moradia e identificar os respectivos agentes: incorporador, construtor, instituições de crédito imobiliário e proprietários rentistas. A tese que defendemos é que neste setor o capital enfrenta limites particulares que geram condições específicas de valorização. Veremos que a consequência mais importante destas particularidades é o fato de a produção realizar-se sob a encomenda de um capital de circulação que assume a função financiadora da produção e da circulação da moradia. O surgimento deste agente é fruto das transformações ocorridas no conjunto da economia e no próprio ramo de produção de moradias. Enquanto não se torna histo-

ricamente viável o surgimento deste agente, e enquanto não for possível a extensão da sua função ao conjunto do ramo, a moradia será produzida e circulará segundo outras formas.

A importância deste estudo é dupla. De um lado, mostraremos que a subordinação da produção a um capital de circulação fará com que este ramo estabeleça relações especiais com o espaço urbano, marcadas por uma imbricação entre mecanismos de valorização e propriedade da terra. Por outro, a convivência numa mesma sociedade de diferentes formas de produção e de circulação da moradia significa que encontramos racionalidades distintas de fixação e transformação do uso do solo urbano.

Começamos pela primeira parte, ou seja, pela análise das condições particulares de valorização do capital no setor imobiliário. No último capítulo desta parte da tese, como conclusão, desenvolveremos um estudo dos sistemas de produção e circulação da moradia que podem conviver com a produção imobiliária capitalista.

3.1. Os Impasses da Produção Capitalista do Imobiliário

Para melhor compreensão do que exporemos adiante parece-nos conveniente iniciar pelo fornecimento de alguns elementos que evidenciam as particularidades da produção e do produto do ramo imobiliário. Alguns, referentes ao produto, são facilmente identificados. Por um lado, a moradia é uma mercadoria imóvel e durável, já que a produção/circulação/consumo realizam-se num mesmo espaço e que sua vida econômica e útil tende a estender-se durante um longo período de tempo. Por outro lado, trata-se de um bem não homogêneo, ou pelo menos cuja uniformização e padronização são problemáticas. É claro que a padronização das mercadorias nunca é perfeita, já que todos os capitalistas

num movimento competitivo procuram diferenciar seus produtos no mercado e assim escapar da necessidade de aceitar um preço fixado pelas condições gerais que regulam a produção nos ramos em que atuam.

As inovações na tecnologia do produto e o uso da propaganda são exemplos de estratégias utilizadas pelos empresários para alcançar preços acima do estabelecido pela concorrência. O que há de particular no setor imobiliário é a enorme importância assumida pela localização no espaço urbano como fator de diferenciação do valor de uso das mercadorias produzidas.

Com efeito, a utilidade da moradia enquanto unidade central de consumo¹ não é apenas definida pelas suas características internas enquanto objeto construído. Seu valor de uso é também determinado pela sua articulação com o sistema espacial de objetos imobiliários que compõem o valor de uso complexo representado pelo espaço urbano. O que é vendido não são apenas “quatro muros”, mas também um “ticket” para o uso deste sistema de objetos² e de “appartenance” à estratificação social representada pela divisão social e simbólica do espaço.³ A importância destes elementos locais na diferenciação dos valores de uso da moradia cresce na razão direta da diferenciação do espaço, em termos objetivos – desigualdades quantitativas, qualitativas e locais do sistema de objetos imobiliários –, e em termos subjetivos diferentes conteúdos sociais e simbólicos dos vários pontos do espaço urbano.

-
- 1 POITIER, Claude - *La Logique du Financement Public de L'Urbanisation*, Paris, Mouton, 1975.
 - 2 Esta formulação, usada por nós em trabalhos anteriores, é inspirada no artigo de Alain Cottereau, “Les Débuts de la Planification Urbaine dans La Région Parisienne”, *Sociologie du Travail*, nº 4, 1970.
 - 3 O conceito de divisão social e ideologia do espaço será desenvolvido e analisado mais adiante.

A imobilidade, a durabilidade e a diferenciação do espaço conferem à moradia uma característica de heterogeneidade relativa, com reflexo na formação dos preços e na possibilidade de surgimento de situações monopolistas. Isto terá importantes conseqüências na determinação das condições de valorização dos vários capitais presentes na produção e na circulação desta mercadoria, uma vez que o controle destas situações monopolistas pode ser o objeto de disputa entre vários agentes.

Vejamos agora algumas características da produção da moradia. É um ramo que apresenta um baixo índice de concentração do capital, uma vez que nele coexiste um grande número de pequenas empresas e um pequeno número de grandes empresas. Não possuímos informações sobre o setor de produção de moradias, mas para o conjunto do ramo de construção civil sabemos que 29,4% das empresas não têm nenhum empregado, 56% empregam menos de cinco pessoas e 0,2% trabalham com mais de mil empregados.⁴ É importante ressaltar que em outros países do mundo capitalista verifica-se uma situação semelhante, como é o caso da França, onde existem 300 mil empresas de construção, das quais 107 mil não possuem nenhum empregado e 100 mil empregam até 2 pessoas, sendo que o número médio de empregados por empresa é de 2,5.⁵ É um setor onde predomina a organização manufatureira do trabalho, no sentido de que o processo de trabalho depende fortemente de habilidade e destreza do trabalhador (as máquinas empregadas são do tipo instrumental exercendo a função de auxiliar do trabalhador), e da existência de um grande número de profissionais e proprietários dos instrumentos de trabalho.⁶ Embora não exis-

4 WERNECK, Dorothea F. F. – *Emprego e Salários na Indústria de Construção*. Rio de Janeiro, IPEA, 1978, pp. 32/33.

5 DECHERVOIS, Miguel e THÉRET, Bruno – *Contribution à L'Étude de la Rente Foncière Urbaine*. Paris, Mouton, 1979, p. 144.

6 Para uma discussão sobre o caráter manufatureiro do setor de construção imobiliária no Brasil ver: VARGAS Nilton – *Organização do Trabalho e Capital – Um Estudo de Construção Habitacional*. Rio de Janeiro, 1979, Tese de Mestrado, COPPE/UFRJ, Programa de Engenharia de Produção, xerox. “Se o trabalho não é artesanal, não podemos, de outro modo, caracterizá-lo como de estrutura industrial. A forte presença de operários que conformam o produto com a utilização de ferramentas manuais, a ausência (ou presença marginal) de máquinas no processo produtivo, e a

tam dados, alguns estudos têm sugerido que no setor de produção imobiliária predomina um baixo nível de produtividade.⁷ Trata-se, portanto, de um setor que enfrenta obstáculos à industrialização, cuja conseqüência é a produção de um mercado consumidor estreito, pois composto apenas por aqueles que têm rendimentos que permitem a formação de uma volumosa poupança.

Uma pergunta fica, no entanto, sem resposta: que obstáculos impedem que o setor imobiliário desenvolva as forças produtivas, ao ponto de poder produzir mercadorias com um valor relativo menor, acessível ao conjunto da população?

Na discussão sobre estas indagações, encontramos dois tipos de resposta: uma que atribui às características tecnológicas do processo de trabalho as dificuldades de industrialização e outra que responsabiliza a dispersão dos capitais empregados na construção. Nas duas, o argumento centraliza-se no fato de a produção de moradias realizar-se de maneira descontínua no tempo e no espaço.⁸ A conclusão

precária organização do trabalho nos moldes especificamente capitalistas, conferem à construção habitacional um caráter manufatureiro" (p. 88). Tudo nos leva a pensar que o "atraso" da construção habitacional não seja decorrente de uma etapa do nosso desenvolvimento econômico. Com efeito, pesquisas realizadas na França também demonstraram a predominância do caráter manufatureiro da construção habitacional."

Ver, por exemplo; ASCHER, François e LUCAS, Chantal - "L'industrie du Batiment: des Forces à Libérer". *Economie et Politique*, nº 236, março/74, pp. 58/75.

7 Ver por exemplo, FERREIRA, Carlos Ernesto - *Construção Civil e Criação de Empregos*, Rio de Janeiro, FGV, 1976.

8 "A viabilidade de industrialização de construção ciclo fechado está ... vinculada à produção em grau de série, distribuída em pavimentos por longo período de tempo. Desta recíproca dependência resultam as maiores dificuldades com que se defronta o setor no momento, e que podem ser enquadradas em duas ordens de pensamento: de um lado, a falta de uma clara e ordenada política de industrialização de construção; e de outro, a falha registrada pela maioria das grandes realizações de após-guerra em adequar a escala de produção à qualidade espacial requerida, pelo vulto das intervenções." - BRUNO, Paulo J. U. - *Arquitetura, Industrialização e Desenvolvimento*. Editora Perspectiva, São Paulo, 1976.

desta análise é que o Estado deveria garantir e concentrar a demanda por moradia por um longo período de tempo, o que poderia ser realizado através de uma política habitacional que oferecesse condições favoráveis de financiamento e por uma política urbana que permitisse um crescimento urbano menos concentrado, com a reserva de áreas de expansão para a construção. Esta intervenção do Estado permitiria a concentração e centralização do capital e uma produção contínua no tempo e no espaço, condições favoráveis à industrialização do setor.

A análise que resumimos suscita elementos de reflexão. Há duas evidências que tornam precárias a explicação tecnológica dos obstáculos à industrialização do setor imobiliário: a primeira é que outras empresas, que atuam de forma semelhante no que diz respeito à necessidade de deslocamento espacial constante do processo produtivo, conseguiram um desenvolvimento tecnológico bastante superior, como é o caso do setor de obras de infra-estrutura; a segunda diz respeito ao fraco nível de acumulação do capital como impedimento da industrialização, uma vez que encontramos pelo menos 7 empresas que atuam no ramo da construção habitacional entre as 500 maiores empresas do país.

3.2. Os Limites à Valorização do Capital Investido na Construção de Moradias

Uma explicação rigorosa das dificuldades de industrialização do setor da produção de moradias deve partir do estudo das condições que regulam a reprodução do capital nele investido. Poderemos, assim, compreender as especificidades do setor em relação a outros ramos de produção e, ao mesmo tempo, as funções exercidas por cada agente social presente não só na produção como na circulação desta mercadoria.

Antes de penetrarmos nesta análise convém retomarmos o esquema de reprodução do capital. O capital investido na produção de qualquer mercadoria realiza um ciclo de reprodução representado da seguinte forma:



O capital-dinheiro é inicialmente transformado em capital-mercadoria (M) constituído dos meios de produção e da força de trabalho necessários ao processo produtivo. A utilização combinada e planejada destas mercadorias no processo produtivo /P/ terá como resultado um novo capital-mercadoria (M') cujo valor é superior ao existente inicialmente (M). Esta diferença deve-se à mais-valia criada durante o processo produtivo, o que é possível na medida em que o valor pago à força de trabalho na forma de salários é inferior ao valor por ele adicionado ao do capital existente. A mercadoria produzida deve circular para que seu valor seja transformado em capital-dinheiro e, conseqüentemente, a mais-valia apropriada pelo proprietário do capital em lucro. Neste momento, realiza-se o ciclo de rotação do capital devendo agora reproduzir-se de forma ampliada, com a reintrodução de uma maior soma de capital-dinheiro na produção de mercadorias (processo de acumulação).

Como vimos no primeiro capítulo, para que tal aconteça, porém, algumas condições de produção e de circulação são necessárias: em primeiro lugar, aquelas que permitem ao capital organizar o processo produtivo de maneira a torná-lo gerador de um valor superior ao valor inicial. São as condições que tornam possível a produção da mais-valia, e os obstáculos são decorrentes da luta entre capitalistas e ope-

rários, cujo objeto é o controle destas condições. Em segundo lugar, as que permitem a transformação do capital-dinheiro em mercadorias (meios de produção e força de trabalho) e a realização do novo valor incorporado às mercadorias produzidas.

Estas condições são necessárias a todos os setores de produção capitalista de mercadorias. A tendência é que o próprio capital, no seu conjunto, reproduza tais condições de produção e de realização. A expansão da produção capitalista de uma determinada mercadoria, por exemplo, tende a destruir as formas de produção preexistentes (artesanato), levando à proletarização os antigos produtores e, conseqüentemente, produzindo a mercadoria força de trabalho.

No setor imobiliário, o capital investido enfrenta dois limites específicos, cuja superação não está assegurada pelo próprio movimento de sua reprodução. O primeiro coloca-se ao nível de transformação do capital-dinheiro em capital-mercadoria: trata-se do “problema fundiário”. O outro aparece no momento de realização do capital-mercadoria: “problema de demanda solvável”.

O “problema fundiário” pode ser definido da seguinte maneira. Como toda e qualquer atividade econômica, a produção de moradias necessita de um espaço para realizar-se, cujo uso, entretanto, é monopolizado pela instituição da propriedade privada. Esta é a cristalização jurídica de relações sociais estranhas ao modo de produção capitalista, herança histórica de outros momentos do desenvolvimento das sociedades. Com efeito, conforme expusemos no capítulo anterior, trata-se de uma propriedade que não tem como objetivo a valorização de um determinado capital-dinheiro, como é o caso da propriedade dos meios de produção, mas uma propriedade sobre uma condição não-reprodutível da produção e circulação das mercadorias. Enquanto monopólio sobre uma condição não-reprodutível, permite ao seu titular exercer um poder de tributação sobre a produção, circulação

e o consumo das mercadorias, participando assim da distribuição da mais-valia, sem nada contribuir para a sua geração e realização. O desenvolvimento do modo de produção capitalista, porém, leva a uma subordinação desta relação social às leis que regem a produção e distribuição de mais-valia, como demonstrado no capítulo sobre a teoria da renda fundiária. Isto significa que o capital tende a superar este obstáculo, fazendo com que o lucro passe a determinar a renda e não o contrário.

Sucedem, porém, que no ramo da produção de moradias este obstáculo apresenta-se de uma forma diferente, enfrentando o capital dificuldades de superá-lo. Isso se dá, em primeiro lugar, em razão de cada processo de construção implicar na necessidade de um novo terreno, já que a moradia fixa-se no espaço, enquanto que nos outros ramos, uma vez localizado o empreendimento, adquirindo a empresa o terreno, para sempre ou por um longo período através do aluguel, o processo reproduz-se sem que a propriedade privada se recoloque como obstáculo. Para a construção de moradias este obstáculo é recorrente, o que implica na necessidade de aplicação de uma certa quantidade de capital na formação de um estoque de terrenos que garanta a continuidade da valorização do capital empregado na construção. Este “investimento fundiário” pesará negativamente na rentabilidade de construção, uma vez que significa a imobilização improdutiva de uma parte do capital empregado na produção.

Em segundo lugar, a construção está condicionada à existência de terrenos que possuam características de construtibilidade, definidas não só pelas suas condições naturais – fatores geológicos, morfológicos, por exemplo, mas, sobretudo, pela localização no espaço que permita o acesso ao uso do sistema espacial de objetos imobiliários que complementam o valor de uso da moradia. Um construtor não pode

decidir, de fato, produzir em espaços ainda não dotados dos necessários equipamentos coletivos e da infra-estrutura, já que individualmente não poderá produzir esse conjunto de objetos imobiliários. Ele estará constrangido a procurar terrenos situados nos pontos da cidade onde preexistam estes elementos ou existirão num futuro próximo. Esta limitação de alternativas para a construção de moradias torna maior o poder monopolista dos proprietários dos terrenos “construtíveis”, tornando o problema fundiário enfrentado pelo capital neste setor não só qualitativamente diferente, quanto quantitativamente maior.

Em terceiro lugar, como vimos anteriormente, muitos dos terrenos “construtíveis” servem como suportes de atividades “não-capitalistas”, que conferirão conteúdos sociais à propriedade privada contraditórios com as leis que regem a produção capitalista de mercadorias. Para tornar ainda mais clara esta questão podemos retomar o exemplo do pequeno comerciante situado no meio da aglomeração. O que lhe permite permanecer como trabalhador independente, num momento histórico de centralização e concentração do capital são as tendências predominantes em todos os ramos? A perda da propriedade para este pequeno comerciante significa, freqüentemente, a sua proletarização, já que muito dificilmente com o produto da venda do “ponto” ele poderá comprar um terreno que lhe ofereça as mesmas condições locais.

A ilustração nos serve para formular o obstáculo que representam certos tipos de propriedade ao capital construtor. O preço pelo qual este pequeno comerciante estaria disposto a vender a sua propriedade não será determinado por um cálculo econômico, já que ela não é suporte da valorização de um capital, como seria o caso de um comerciante capitalista, que venderia seu terreno desde que o que obtivesse na venda fosse maior do que o que perderia como sobre-lucro de localização naquele ponto. A existência destes

tipos de propriedades na cidade (o artesão e o camponês instalado na periferia da cidade são outros exemplos afins), produtos de um desenvolvimento econômico diacrônico, aumenta os obstáculos enfrentados pelo capital construtor. Por último, a propriedade privada da terra vai significar um enorme parcelamento do uso do espaço, dificultando ao capital o acesso a grandes extensões contínuas de terras. É comum vermos edifícios em construção em pequenos terrenos, limitados por outros edifícios recentemente construídos.

A conseqüência da existência do “problema fundiário” é que a produção da moradia será necessariamente descontínua no tempo e no espaço, tornando-se extremamente difícil a aplicação permanente de capitais na construção e, conseqüentemente, a adoção de métodos industriais. Destarte, a não garantia das condições que permitem ao capital aplicado na construção reproduzir-se de maneira contínua e ampliada fará com que as empresas procurem minimizar o capital constante fixo, já que não está assegurada a sua contínua amortização. Tal situação permitirá, por outro lado, que surja um outro agente social, que não sendo o capital produtivo, exercerá um papel de comando da produção, uma vez que controlará uma das condições fundamentais da reprodução do capital. Trata-se do agente juridicamente denominado incorporador, cuja função econômica será a criação da condição: “disponibilidade de terrenos construtíveis”.

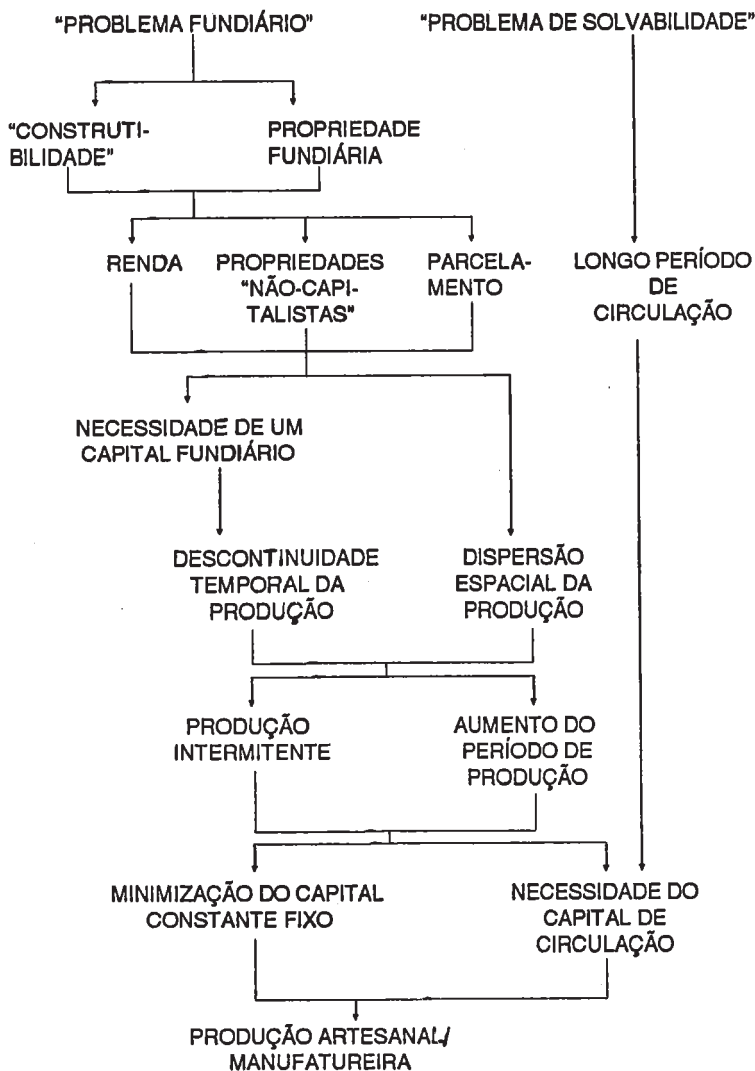
O estudo deste agente será tratado mais adiante. Vejamos agora como a sua função na produção e circulação da moradia é também decorrente da existência do problema de solvabilidade da demanda.

O “problema de solvabilidade” é definido pelo alto valor relativo de mercadoria moradia, comparativamente ao poder

de compra do conjunto da população. Isto acontece, por um lado, pelas dificuldades encontradas pelo capital para industrializar o setor, o que acarretaria uma diminuição do valor unitário da moradia. Como vimos anteriormente, a propriedade privada do solo tem um importante papel na determinação do caráter manufatureiro e artesanal da construção. Mas, por outro lado, a demanda solvável tende a ser reduzida também na medida em que o desenvolvimento da produção capitalista leva à proletarianização do conjunto de população, fazendo com que o salário seja a forma predominante de acesso aos bens necessários à reprodução da força de trabalho. Assim, o salário contempla as necessidades imediatas de consumo: a moradia desta noite e não a do próximo ano. A consequência é que o valor da moradia somente pode ser realizado (ou seja, transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro) na medida do seu consumo, isto é, a comercialização da moradia deve realizar-se necessariamente ao longo de um largo período de tempo. Este problema não se colocará apenas para aquelas camadas sociais que, vivendo da distribuição de mais-valia, não têm seus rendimentos determinados pelo custo de reprodução de força de trabalho, e estão com condições de acumular um patrimônio monetário.

O esquema apresentado na página 85 tenta resumir a explicação dos impasses colocados ao desenvolvimento da produção capitalista da moradia.

ENCADEAMENTO DOS LIMITES À PENETRAÇÃO DO CAPITAL



3.3. O Incorporador: descrição empírica

Entre nós, o incorporador é definido juridicamente pela Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, da seguinte forma:

“Artigo 29 – Considera-se incorporador a pessoa jurídica ou física, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromissa e efetiva a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção sob o regime de condominial, ou que meramente aceite proposta para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega a curto prazo, preço e determinadas condições das obras concluídas.”

A lei tem como finalidade fixar a responsabilidade jurídica do incorporador. Ele é o “chefe da orquestra”, tendo como função coordenar o processo produtivo e assumir as responsabilidades pela comercialização.

Numa pesquisa realizada pelo IDEG, o antigo Instituto de Desenvolvimento do Estado da Guanabara, encontramos a seguinte classificação dos agentes presentes na realização de um empreendimento imobiliário:

Agentes promotores são os que mobilizam e coordenam a constituição dos fatores de produção necessários à edificação do imóvel e à sua comercialização.

Agentes financeiros são os que proporcionam o suporte financeiro às operações de construção e compra e venda de imóveis, suporte originário de recursos próprios ou de terceiros.

Agentes instrumentais são aqueles que proporcionam aos promotores os meios necessários à produção das unidades.⁹

9 IDEG - *A Construção Habitacional do Brasil*, RJ, 1971, p. 43.

Os agentes incorporadores são identificados como podendo ser:

- investidores imobiliários;
- os incorporadores definidos na Lei nº 4.592/64;
- as cooperativas habitacionais;
- as instituições de previdência e assistência social, como as do Banco do Brasil, Clubes Militares, de funcionários públicos e outras;
- as fundações;
- as CEHABs;
- as sociedades de economia mista.

A definição e identificação dos incorporadores acima citados têm como utilidade a descrição do papel deste agente como o iniciador e organizador do processo de produção da moradia, o que fica mais claro na descrição das atividades exercidas pelo promotor:

- a)** concepção e estruturação do empreendimento (aspectos técnicos, legais, físicos, econômicos, financeiros, operacionais, etc.);
- b)** análise da situação do mercado;
- c)** escolha do terreno e sua valorização para compra;
- d)** mobilização do capital necessário à operação obtenção do financiamento para o consumo final, obtenção do financiamento para construção;
- e)** contratação dos projetos de arquitetura e engenharia e suas respectivas aprovações;
- f)** contratação da urbanização (caso seja necessário);
- g)** promoção e venda das unidades habitacionais;
- h)** contratação dos promotores;

- i)** fiscalização da execução dos serviços;
- j)** entrega das unidades, responsabilidades finais pelo empreendimento e individualização das propriedades, concomitantemente com a efetivação do financiamento ao adquirente, através de hipotecas, cauções de contratos de venda e quitações de crédito;
- k)** provimento (em combinação com os agentes financeiros) da administração jurídica dos contratos garantidores dos empréstimos até sua liquidação.”

Podemos, pois, concluir que o incorporador é o agente que, comprando o terreno e detendo o financiamento para a construção e comercialização, decide o processo de produção, no que diz respeito às características arquitetônicas, econômico-financeiras e locacionais.

3.4. A Incorporação Imobiliária: discussão teórica

Cabe agora definirmos analiticamente o papel deste agente. Realizaremos esta operação partindo do conceito de sistema de produção e de circulação de moradia, definindo-o como um conjunto de agentes que exercem funções específicas no sistema, firmadas pelas relações que estabelecem entre si e com o conjunto da sociedade. Em outras palavras, o setor da moradia se desenvolve pela existência de uma articulação entre o processo de produção e o processo de circulação. Cada um destes processos define um conjunto de funções a serem exercidas com vistas à reprodução dos capitais investidos nestes dois processos e pelas modalidades particulares de articulação destes processos com o processo geral de reprodução do capital na formação social considerada.

Trata-se, portanto, de funções historicamente determinadas, que serão exercidas por agentes-suportes, cujas práticas serão determinadas pela lógica do exercício de uma função ou de uma combinação de funções.¹⁰

No processo de produção encontraremos as seguintes funções:

- produção direta, exercida pela força de trabalho controlada por diversos agentes.
- controle dos processos elementares de trabalho, exercido por diversas empresas ou por equipes de departamentos de uma mesma empresa, conforme utiliza-se mais ou menos o regime de subcontratação e da subempregada;
- coordenação do processo do conjunto do trabalho, função exercida pela empresa construtora;
- direção do processo de produção, função a ser exercida pelo agente incorporador, que decide e dirige o empreendimento: característica do produto, localização, preços, prazos, etc.

Para que haja a circulação de mercadoria-moradia, ou seja, a transformação de capital-mercadoria em capital-dinheiro, será necessário que sejam asseguradas as seguintes funções:

- *coleta* de rendimentos passíveis de se transformarem em capital de circulação;

10 Esta definição encontra-se desenvolvida nos trabalhos de TOPALOV, C., sobretudo: *“Les Promoteurs Immobiliers”*. Mouton, Paris, 1974. *Capital et Propriété*, Centre de Sociologie Urbaine, Paris, 1973.

- *alocação* deste capital de circulação na compra de mercadoria-moradia;
- *gestão* deste capital na fase de transformação em mercadoria e do retorno em forma de dinheiro.

Estas funções podem ser exercidas apenas pelo agente incorporador, cabendo a ele, portanto, reunir recursos das mais variadas fontes – recursos próprios, poupanças de amigos, pequenos capitais, renda dos compradores, etc. – e gerir o capital. Pode também a centralização ser exercida com a intervenção de instituições financeiras que exercem a função de coletar poupança, oferecendo ao incorporador um capital de empréstimo que ele transformará em capital de circulação. Pode ainda ocorrer a intervenção de um outro agente que compra as moradias já prontas das mãos do promotor, para fins de aluguel ou de revenda aos usuários, assumindo este a função de assegurar o retorno do capital-mercadoria à forma de capital-dinheiro.

É possível a coexistência destes agentes, algumas vezes exercendo funções complementares, outras concorrentes. Para dar conta desta diversidade, utilizaremos a noção de “sistema de financiamento de moradia”, definido pelo modo de articulação destas funções sobre agentes concretos. A função central do sistema será a coleta/alocação, na medida em que ela realiza a necessária centralização de dinheiro de origens diversas e a sua transformação em capital de circulação.

A função de gestão do capital de circulação é exercida pelo incorporador. Ele é a chave em todo o processo de produção e circulação, na medida em que permite a transformação de um capital-dinheiro em terreno e edificação. Isto significa que, diferentemente dos outros ramos de produção, as decisões-chaves da produção não são tomadas

integralmente pelo “capital-produtivo”. Será o capital de incorporação que operará o controle de transformação do capital-dinheiro em mercadoria-moradia, dirigirá o processo de produção e assegurará o retorno do capital-moradia novamente em capital-dinheiro. Entretanto, os agentes incorporadores exercerão esta função de formas diversificadas, de acordo com as inserções de cada um no “sistema de financiamento” e segundo a articulação destes agentes com outros processos econômicos. Por exemplo, a prática concreta de um incorporador que articule um conjunto de pequenos capitais para realizar uma operação imobiliária será diferente daquela realizada por uma empresa imobiliária filiada a um grupo financeiro. A identificação desta diversidade é importante para a análise das formas de atuação dos incorporadores sobre o espaço urbano. Nas próximas páginas desenvolveremos esta questão, procurando estabelecer categorias de incorporadores e possíveis estratégias de atuação de cada tipo.

3.5. As Relações entre o Incorporador e os outros Agentes

Compreendido o sistema de incorporação imobiliária como uma forma específica de produção e circulação de moradia, parece-nos necessário discutir as relações que articulam o incorporador com outros dois agentes fundamentais do sistema: o proprietário fundiário e o construtor.

A importância desta discussão está na seguinte questão. Segundo a definição que adotamos, o incorporador é um agente suporte do capital comercial necessário à produção e circulação da moradia, com a particularidade de

dirigir o processo de produção. No início do capítulo afirmamos que esta situação surgiu em outros ramos de produção, no início do capitalismo, mas desapareceu uma vez ocorrida a acumulação de capital industrial. Dissemos também que, no caso da produção da moradia, porém, esta situação tende a ser permanente, ocasionando importantes conseqüências na forma como se organiza este setor, nas condições que regulam a reprodução dos vários capitais presentes e determinando limitações para a transformação tecnológica do setor.

Ao definirmos o incorporador como agente suporte de um capital de circulação que financia a produção e a comercialização, colocamo-lo como um capitalista comercial cuja função é acelerar a rotação do capital de construção, permitindo o investimento nesta esfera de produção. Ou seja, ele encomenda à empresa de construção a produção de moradias e se encarrega de comercializá-las. O lucro do incorporador é, então, constituído pelo lucro médio, determinado pela taxa média aplicada sobre o capital que paga a construção.

O que confere particularidade ao incorporador e o diferencia de um simples agente do capital comercial é que ao adquirir o terreno, ele assume também o controle sobre uma condição que permite o surgimento de um sobrelucro de localização: a transformação do uso do solo. Isto significa que uma parte do lucro do incorporador pode ser constituída de renda de terra não integralmente paga ao proprietário. Veremos adiante os mecanismos que podem permitir tal apropriação, mas a base é a possibilidade de o incorporador comprar terrenos a um preço determinado pelo uso presente e vender o conjunto edificação/terreno a um preço determinado pelo uso transformado.

O incorporador não pode, desta forma, ser definido apenas pela sua função comercial no sistema de produção e

circulação de moradia. Pensamos ser muito útil a conceitualização formulada por Dechérvois e Thérét segundo a qual “um produtor é um proprietário fundiário-capitalista, cuja atividade é a criação de uma operação, sua gestão administrativa e a comercialização do produto”.¹¹

A relação que o incorporador estabelece com o proprietário passa a ser dupla: é ao mesmo tempo uma relação *capitalista comercial/proprietário fundiário e proprietário fundiário/proprietário fundiário*. Na primeira dimensão, ele transforma parte do seu capital de circulação em “capital-fundiário”, com o objetivo de realizar um lucro e, eventualmente, um sobrelucro comercial. Na segunda, o incorporador adquire a renda atual do proprietário para extrair uma renda futura, originada da transformação do uso do terreno, através da realização de um empreendimento imobiliário, cuja produção dirige.

Esta dupla função determinará práticas diferentes do incorporador, constituídas de estratégias de atuação no mercado que visam a apropriação do lucro e sobrelucro de comercialização – técnicas para aumentar a velocidade de realização do negócio ou o preço de venda do imóvel – e o sobrelucro da localização – técnicas de valorização fundiária.

Comprado o terreno e decidida a operação imobiliária a realizar, o incorporador contrata o construtor para produzir as moradias. Aqui temos também uma relação de dupla

11 Esta distinção não se resume a simples separação público ou privado, mas ao fato de o capital utilizado pelo agente-incorporador ter ou não como objetivo exclusivo a acumulação. Como exemplos de produção de moradias orientadas por outras finalidades, podemos citar as promovidas pelas cooperativas habitacionais organizadas a partir de empresas, fundações, instituições de previdência e as Companhias Estaduais de Habitação.

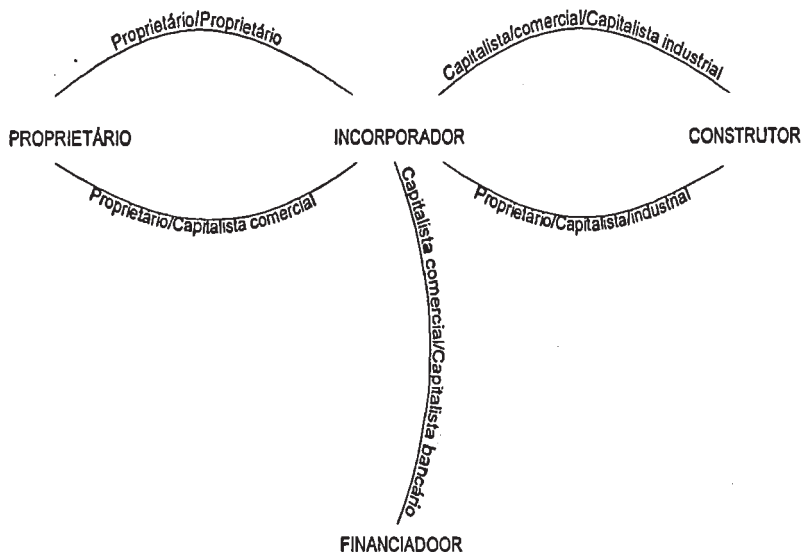
determinação, pois enquanto proprietário do solo ele estabelece uma relação com o agente construtor do tipo proprietário/capitalista e, ao mesmo tempo, enquanto agente suporte do capital de circulação, estabelece uma relação capitalista comercial/capitalista “industrial”. Essa dupla função do incorporador “vis-à-vis” do construtor tem como origem o fato de ele não se restringir a um papel passivo de revender ou alugar o terreno adquirido mas de *promoção do empreendimento*, gerindo a produção e a comercialização. Isto pode lhe permitir a apropriação de eventuais sobrelucros gerados ao nível de produção. Para tanto, lança mão da concorrência entre os construtores para cada empreendimento, do pré-financiamento do canteiro, com o adiantamento de parte do capital de giro, o estabelecimento de cronogramas de execução, etc. Dechévois e Thérét lembram que a relação entre incorporador e construtor evoca a relação estabelecida entre produtor direto e o capitalista no momento da manufatura, onde o primeiro vinha instalar-se no espaço do segundo com seus instrumentos, para trabalhar sob encomenda, embora o capitalista ainda não dominasse o processo de trabalho.¹²

A superposição de relações de propriedade e relações capitalistas entre construtores e incorporadores é um elemento-chave na explicação das dificuldades enfrentadas pelo capital para o desenvolvimento das forças produtivas. Ela permite, de um lado, que a remuneração do incorporador tenha como base a apropriação de rendas fundiárias e, de outro, a extração de parte da mais-valia criada na produção. Estabelece-se, assim, um círculo vicioso. A acumulação no setor de construções é fraca devido ao “problema fundiário” e ao “problema de insolvabilidade”. Isto torna historicamente

12 DECHÉVOIS, Michel et THÉRET, Bruno - Op. cit., p. 183.

necessário o surgimento de um capital de circulação capaz de criar condições para a superação destes dois obstáculos ao investimento de capital na produção de moradias. No entanto, a intervenção deste agente tende a impedir a acumulação do capital de construção em níveis que permitam a industrialização do setor, na medida em que acaba reproduzindo aqueles obstáculos.

O gráfico abaixo sintetiza as posições dos agentes presentes na produção e circulação de moradia.



Capítulo 4

Lucros, Rendas e Espaço Urbano: Bases para Compreensão das Práticas do Incorporador

Nossa preocupação agora é aprofundar o estudo do funcionamento do sistema de incorporação, procurando estabelecer os parâmetros básicos que fundam a ação do seu principal agente: o incorporador. Segundo a definição teórica que estabelecemos, trata-se de um agente que exerce uma função de capitalista comercial/proprietário fundiário, o que significa que sua ação pode ser orientada por um duplo objetivo: a busca do lucro, do sobrelucro comercial e a da apropriação de uma renda da terra.

Para compreender a ação deste agente é necessário estudar os mecanismos de formação dos preços imobiliários e fundiários e como eles podem permitir o surgimento de

sobrelucros e rendas fundiárias em momentos posteriores à compra da terra. Tal estudo nos permitirá tornar mais clara a proposição teórica que estabelecemos no primeiro capítulo, segundo a qual os preços dos terrenos são reflexo da disputa entre agentes capitalistas pelo uso econômico da cidade, fazendo do solo urbano um objeto de acumulação de capital.

Iniciaremos a nossa discussão pelo estudo das relações entre os capitais que estão presentes na produção e circulação de moradia, com a finalidade de melhor compreender o papel do incorporador. A seguir procuraremos descrever como ele realiza o cálculo da rentabilidade do empreendimento, o que nos fornecerá elementos para pensar as estratégias possíveis de ação deste agente na busca do sobrelucro.

4.1. Os Circuitos dos Capitais na Produção e Circulação da Moradia

Já demonstramos anteriormente que na produção e comercialização da moradia estão envolvidos vários capitais, que pelas particularidades deste setor estabelecem relações específicas entre si, se comparadas a outros setores de produção. Com efeito, decorrente do “problema fundiário” e do “problema da demanda”, a produção capitalista da moradia somente se torna possível com o surgimento de um capital cuja função será fornecer um fluxo de terrenos para a construção e tornar solvável a demanda, encontrando formas de financiar o consumo.

Para tanto, o incorporador, agente-suporte deste capital, estabelecerá relações com outros agentes que assumirão funções na fase de comercialização. Tais agentes serão: a agência bancária, que fornecerá o capital de empréstimo que financia a venda (e também a própria produção) e o investi-

dor imobiliário, que compra a moradia para dela extrair um aluguel. A intervenção destes dois agentes corresponde a formas distintas de circulação de moradia: compra a prazo ou aluguel.

Temos, então, atuando na produção e circulação da moradia vários capitais, cada um cumprindo uma função específica e realizando circuitos de valorização diferentes. As relações entre si em seus circuitos específicos serão analisadas a seguir. Antes, porém, convém retomar os momentos de rotação do capital produtivo apresentado no capítulo 3, conforme demonstra o gráfico abaixo.



Sendo: D = capital-dinheiro inicial

M = capital-dinheiro transformado em capital-mercadoria, ou seja:

MP = meios de produção, matéria-prima, etc.

FT = forças de trabalho

/P/ = processo produtivo, onde as combinações dos meios de produção e da força de trabalho realizam a transformação destas mercadorias.

M' = novo objeto, fruto de transformação das mercadorias que entram no processo produtivo.

D' = capital-dinheiro obtido pela transformação do valor do novo capital-mercadoria M' no equivalente geral-dinheiro, que é superior ao capital-dinheiro inicialmente colocado em valorização pelo surgimento de mais-valia durante o processo produtivo.

As transformações D — M e M' — D' são momentos de circulação de capital, nos quais há modificações das formas que ele assume.

O capital de incorporação atua no primeiro momento da rotação do conjunto do capital envolvido na produção e circulação da moradia. Ele compra o terreno, decide o empreendimento a ser realizado, contrata a produção a uma empresa de construção e responsabiliza-se pela comercialização da moradia, seja encontrando quem financie a compra a prazo ou vendendo-a a um capital imobiliário. Trata-se, portanto, de um capital de circulação que toma a seguinte forma:



Num primeiro momento, uma parte do capital-dinheiro empregado pelo incorporador toma a forma de terrenos (T). A outra toma, paulatinamente, a forma de edifício, na medida em que a construção avança.

O capital do construtor tem um circuito idêntico a qualquer capital "produtivo". Há, contudo, uma nuance que diferencia o ciclo de valorização deste capital. Como o processo de produção é longo e se realiza sob a encomenda do incorporador, uma parte do capital-dinheiro do construtor constitui-se dos sucessivos pagamentos que recebe. Em outras palavras, a compra do imóvel produzido é feita em etapas, não necessitando o capital-dinheiro do construtor ser igual ao valor global dos meios de produção e da força de trabalho que serão utilizados no processo produtivo.

O capital de empréstimo tem um ciclo diferente dos outros. Ou seja, trata-se de um capital-dinheiro que é emprestado a um agente social que o utiliza para finalidades as mais diversas e ao fim de um determinado período ele retorna acrescido de juros. Em nenhum momento este capital-dinheiro assume a forma de mercadorias, realizando um

ciclo D_1 — D_1' . Este ciclo do capital de empréstimo pode se articular com os outros ciclos dos capitais envolvidos na produção e na comercialização de moradia, uma vez que o incorporador, o construtor e o investidor podem lançar mão de empréstimos. Para fins do nosso trabalho, entretanto, interessa-nos assinalar que a função deste capital é viabilizar a transformação da mercadoria (terrenos mais edifício) em dinheiro, permitindo ao capital de incorporação um período de rotação normal. É o capital de empréstimo que financiará o consumo durante um período que compatibilize o valor de moradia com a capacidade de pagamento do usuário. O financiamento se concretizará pelo empréstimo ao usuário dos recursos necessários à compra da moradia, assumindo este a responsabilidade de amortizar num longo período o capital de empréstimo acrescido dos juros correspondentes.

O incorporador deve encontrar o agente capaz de financiar a comercialização, tendo em vista as características do empreendimento, sobretudo o preço e a clientela a que se destinam. Caso o preço seja mais alto e as condições de financiamento incompatíveis com a capacidade de pagamento da clientela, o incorporador terá dificuldades para comercializar seu produto, o que se traduzirá na diminuição de rentabilidade de seu capital.

O capital imobiliário também terá como função permitir ao capital de promoção uma rotação normal. Este capital, atuando na esfera de circulação, tem, no entanto, um ciclo diferente do capital de empréstimo, ou seja:

$$D_1 \longrightarrow M' \longrightarrow D_1$$

Capital-dinheiro que se transforma em mercadoria e retorna a sua forma dinheiro durante um longo período de tempo.

4.2. *Lucros e Sobrelucros Imobiliários: condições dos ganhos de incorporação*

Conhecidos os vários circuitos de capitais envolvidos na produção e comercialização da moradia devemos conhecer o que constitui o lucro de cada agente.

O capital de empréstimo se rentabiliza pelos juros que obtém no financiamento da comercialização. O comprador paga durante alguns anos a amortização do capital emprestado a uma taxa de juros, cujo nível é regulado pelas condições vigentes nos circuitos financeiros especializados no setor imobiliário e pelas condições gerais que regulam o conjunto do capital bancário.

Assim sendo, na medida em que o agente financiador atua apenas como suporte do capital de empréstimo, assume um papel de “coadjuvante”, não controlando nenhuma das condições que permitem o surgimento de valorização suplementar.

O mesmo não acontece com o capital imobiliário, que embora atuando também como “coadjuvante”, poderá ter sua rentabilidade determinada pelo surgimento de um lucro extraordinário. Com efeito, no momento que o investidor compra o imóvel do incorporador, toda a mais-valia criada no processo de produção e as possíveis rendas são realizadas. O que o capitalista imobiliário passará a obter como “lucro” são os juros sobre o capital empregado. Assim, o aluguel tende a ser composto por três partes: a amortização do capital empregado, juros e custos de manutenção e de reparação do imóvel. Há, porém, a possibilidade de surgir um terceiro componente, gerado pela revalorização do imóvel. O que o torna possível é o fato de o aluguel passar a ser regulado por condições absolutamente estranhas ao processo de produção do imóvel, ou seja, o mercado de aluguéis. As condições de produção de moradia podem mudar, alterando o preço de

mercado, como, por exemplo, o aumento do preço das novas moradias. Neste caso, há o surgimento de sobrelucros de localização, que serão apropriados pelo proprietário imobiliário.

Chamaremos de renda imobiliária a revalorização dos imóveis produzidos em momentos anteriores, tanto as decorrentes de modificações das condições de produção das novas moradias, quanto as que têm como causa transformações urbanas. Também chamaremos de renda imobiliária o aluguel que o proprietário do imóvel passa a receber depois do momento em que todo o capital investido na compra do imóvel foi recuperado com os respectivos juros, descontando os custos de manutenção e de reparo. Nos três casos, trata-se de renda na medida em que o aluguel, ou uma parte, não corresponde a um valor criado. O que se valoriza é o direito de uso de um bem e de acesso ao valor de uso complexo que completa a utilidade da moradia.

O capital construtor terá seu lucro determinado pela taxa média de lucro, como qualquer capital colocado em valorização na produção de mercadorias. Isto significa que o incorporador paga ao construtor o preço geral de produção, ou seja o capital consumido, constante e variável, mais um lucro determinado pela taxa média de lucro sobre este capital. No entanto, é possível que surjam sobrelucros decorrentes das características do terreno que permitam uma economia de capital. São fatores decorrentes, de um lado, das condições de “construtibilidade” natural do terreno e, de outro, da localização do empreendimento, que implicam em custos de construção inferiores ao custo médio.¹

Os fatores de “construtibilidade natural” não são somente naturais, mas decorrentes de elementos não pro-

1 Cf. DECHÉROVOIS, Miguel, THÉRET, Bruno - *Contribution a L'Étude de la Rente Foncière Urbaine*, op. cit., pp. 216/217.

duzidos em função do nível de desenvolvimento das forças produtivas. Em outras palavras, os fatores naturais que permitem o surgimento de sobrelucros dependem do estado das técnicas utilizadas no ramo da construção para que se traduzam em condições que determinam maior produtividade do trabalho.² Assim, a natureza geográfica e morfológica do solo exigem maior ou menor investimento na preparação do terreno e/ou em fundações, por exemplo. Por outro lado, a natureza da superfície do solo pode exigir maior ou menor quantidade de trabalho, para desmatamento ou demolição. Atua também na determinação das “condições de construtibilidade” o tamanho da área, na medida em que ela pode permitir o surgimento de economias de escala. O custo unitário para construção de 1.000 moradias numa mesma operação (vários blocos de edifícios, por exemplo) será seguramente inferior ao da construção da mesma quantidade de moradias em 3 operações localizadas em terrenos diferentes.

Quanto aos fatores de localização, os sobrelucros podem surgir nas seguintes situações:

- a situação do terreno em relação às fontes fornecedoras de materiais de construção, que, gerando um maior ou menor custo de transporte, pode implicar numa maior ou menor quantidade de capital constante;
- a localização do terreno que implica num custo maior ou menor de implantação do canteiro de obras, como por exemplo: a necessidade de obras de segurança com relação aos imóveis circunvizinhos, a necessidade de maior ou menor quantidade de alojamento dos operários, necessidade ou não de obras para fa-

2 “A força natural não é fonte do lucro suplementar, mas base natural dele, por ser base natural de produtividade excepcionalmente acrescida de trabalho”, MARX, K. - *O Capital*, Bertrand Brasil, p. 741.

cilitar o acesso ao canteiro, sobretudo as concernentes à entrada e transporte de materiais no interior do canteiro.

Estes fatores podem permitir o surgimento de sobrelucros na construção. Entretanto, pela relação que estabelecem incorporadores e construtores, tais sobrelucros podem ser apropriados pelos primeiros. Com efeito, como já dissemos no capítulo anterior, a posição ocupada pelo incorporador lhe proporciona a capacidade de estabelecer uma concorrência entre as empresas de construção e com isto obter o menor custo possível. Trata-se, porém, de uma possibilidade teórica que se concretiza em função de um conjunto de elementos que envolvem cada empreendimento e que caracterizam a relação (de força) que estabelecem promotor e construtor. Vejamos agora o lucro do capital de incorporação.³ Como já dissemos, o incorporador assume a dupla função de capitalista-proprietário. Na primeira, o lucro é determinado pelas condições que regulam a rentabilidade do capital financeiro: o tempo de rotação. Ou seja, o tempo que dura a imobilização do capital em terreno e edifício construído atua na determinação da rentabilidade. A taxa de rentabilidade do incorporador (I) é determinada pela margem de lucro líquido obtido (L) sobre o capital comprometido (k) multiplicado pelo número de períodos durante os quais se encontra imobilizado (t).

$$I = \frac{L}{k.t}$$

3 Um balanço crítico das teorias encontramos na tese de VINCENT, Maurice - *Prix du Logement et Rente Urbaine*, Op. cit., sobretudo os caps. 4 e 5.

Quanto maior o tempo durante o qual permanece imobilizado o capital, para um mesmo montante de margem de lucro líquido, menor será sua taxa de lucro. A tendência é que se estabeleça um período médio de imobilização, em função das condições econômicas em geral e das vigentes no ramo imobiliário. Por exemplo, as condições de financiamento e a capacidade de pagamento concorrem para estabelecer um tempo médio de comercialização das moradias.

Certos sobrelucros podem surgir para o incorporador se o empreendimento for comercializado em um tempo inferior ao tempo médio. Aqui tem uma grande importância o planejamento do empreendimento, que pode permitir ao incorporador apropriar um sobrelucro da comercialização. O aproveitamento de conjunturas muito particulares de mercado imobiliário pode permitir uma comercialização mais rápida.

Um outro tipo de sobrelucro possível é decorrente da transformação do uso do solo, sua fonte sendo, portanto, o preço da terra. A compreensão deste sobrelucro necessita da natureza do preço da moradia e como ele pode ser manipulado pelo promotor.

Antes porém convém fixar os componentes do preço final da moradia paga pelo usuário.

4.3. Capital Incorporador e Espaço Urbano: natureza dos ganhos da incorporação

Vejamos agora como os incorporadores podem adotar estratégias para a compra do terreno e para o planejamento do empreendimento com o objetivo de gerar sobrelucro de localização e de comercialização.

Para compreender a base material destas estratégias é necessário conhecer como se fixa o preço da moradia. Entre

economistas de inspirações teóricas diversas (neoclássica, ricardiana, marxista), há um intenso debate sobre os fatores e mecanismos de formação do preço da moradia. Quase todos os autores fazem referência às particularidades que regulam o preço desta mercadoria, comparativamente às outras mercadorias.

A reflexão sobre este debate, tomando como base algumas definições teóricas expostas no primeiro capítulo, conduziu-nos a adotar a idéia de que o preço da moradia define-se como um *preço de monopólio*. Para justificá-la teoricamente é necessário, porém, esclarecer o que entendemos como preço de monopólio. Nossa compreensão do preço do monopólio é aquela expressa por Marx, segundo a qual trata-se de “preços determinados apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores, sem depender do preço geral de produção ou do valor dos produtos”.⁴ Isto é possível quando há apenas um produtor ou um pequeno conjunto de produtores de uma determinada mercadoria. Neste caso, não se estabelece uma concorrência entre os produtores ao nível de mercado, o que permite a venda de mercadoria a um preço não determinado pelas condições de produção. Na formulação de Marx, esta situação seria necessariamente passageira, na medida em que o sobrelucro auferido pelo número de produtores atrairia outros capitalistas na busca de condições excepcionais de rentabilidade. Ele somente tornar-se-ia permanente se a situação de monopólio estiver fundada no controle de uma condição de produção não reproduzível pelos outros capitalistas. O exemplo tomado por Marx é ilustrativo:

4 MARX, K. - *O Capital*, op. cit., livro 3, volume 6, p. 890.

“Uma vinha onde se obtém vinho de qualidade excepcional, e que só pode ser produzido em quantidade relativamente reduzida, proporciona preço de monopólio”.⁵

A competição somente seria possível se os outros produtores também tivessem acesso a terras que permitissem a produção de um vinho de qualidade idêntica. Aqui a terra de qualidade excepcional, condição não-reprodutível, permite a produção de uma mercadoria, o vinho, que possui qualidades singulares.

Pensamos que o preço da moradia tende a se fixar como preço de monopólio, ou seja, um preço não regulado por um preço geral de produção do conjunto de moradia. Dois são os fatores que favorecem o estabelecimento desta situação: a diferenciação das moradias e a descontinuidade no tempo e no espaço da sua produção.

Utilizaremos como material de reflexão sobre a diferenciação das moradias a teoria da concorrência monopolista desenvolvida por E. H. Chambelein.⁶ Este autor, aplicando sua teoria ao caso urbano, encontra um exemplo de situações de monopólio baseadas na diferenciação dos produtos. Com efeito, estudando o papel da localização do comércio varejista no espaço urbano demonstra que o aspecto comodidade, traduzido num melhor acesso, diferencia os produtos vendidos na medida em que os compradores não estão distribuídos de maneira uniforme na cidade. Os comerciantes localizados em pontos mais próximos dos compradores terão sobrelucros, pois poderão realizar um volume superior de negócios. Os

5 Idem, p. 890.

6 *La Concurrence Monopolistique*, PUF, 1953, Apêndice “D” La Rente Urbaine Considérée Comme la Rente de Monopole, in GUIGOU, J. L. – *La Rente Foncière: les theories économiques, leur evolution de 1650 à 1978*, Association de Liaison Universitaire, Université Val de Marne, s/d, tomo 4.

proprietários dos “pontos”, sejam terrenos ou imóveis, possuem objetos diferenciados unicamente pela localização de cada um no espaço urbano. Mas esta diferenciação não se traduz apenas em maior ou menor volume de negócios, mas também no preço e no tipo de negócio que melhor convém em determinado ponto. Certos lugares permitirão o comércio de luxo e outros a fixação de preços cobrados por uma mesma mercadoria vendida em outros pontos.

Utilizando esta reflexão podemos pensar que as moradias são diferenciadas segundo a sua localização no espaço urbano. Destarte, definimos anteriormente que a utilidade desta mercadoria não é apenas determinada pelas suas características de construção, mas também pela sua inserção no espaço construído que permite o uso do sistema de objetos imobiliários formado pela articulação quantitativa, qualitativa e espacial dos meios de produção e de consumo coletivos. Por outro lado, este sistema não é homogêneo, havendo uma diferenciação quantitativa e qualitativa. A expansão desta diferenciação é a existência de uma divisão econômica e social do espaço,⁷ cujos fundamentos, além da divisão do trabalho, são:

a) fatores naturais de sítio, por exemplo microclimas, proximidade do mar ou de montanhas, etc.;⁸

7 A noção de DESE já proposta por Alain Lipietz, que a definiu como sendo “o efeito espacial sobre a prática dos agentes e sobre a estrutura do seu quadro de vida do conjunto de estrutura de formação social (com seu passado); ele reflete o jogo de todas as instâncias econômicas, políticas ideológicas...” Cf. A. JUILLET, “La Vie Urbaine”, 4/71, p. 24 e LIPIETZ, A. – *Le Tribut Foncier Urbain*, op. cit.

8 Um estudo interessante sobre mercado fundiário, onde é demonstrada a influência microclima na formação de submercado é a pesquisa de Paul Veielle sobre a cidade de Teerá. Ver VEIELLE, P. – *Marché des Terrains et Société Urbaine*, Anthropos, 1970.

b) existência ou não de equipamentos coletivos em quantidade e qualidade necessárias ao consumo: escolas, hospitais, estrutura viária, sistema de esgoto e de distribuição de água, etc.;

c) distância aos centros de emprego;

d) divisão simbólica, que classifica socialmente as pessoas segundo sua ocupação no espaço.⁹

Uma forma de colocar em evidência a existência da divisão econômica e social do espaço urbano, e a consequên-

9 No Rio de Janeiro é marcante esta separação ideológica do espaço. As zonas “sul”, “norte” e “subúrbios” são muito mais que simples referências geográficas. São categorias de representação que separam as pessoas segundo valores e “modos de vida” que determinam seus comportamentos. Gilberto Velho, num estudo sobre os moradores do bairro de Copacabana, evidencia como ao bairro são associados uma série de valores e modo de vida “moderno”, “avançado” segundo as expressões vigentes à época do estudo. Por outro lado, nos relatos das pessoas que moravam em outros bairros e mudaram-se para Copacabana, transparece uma hierarquização dos bairros segundo aquelas categorias. Vejamos algumas passagens sugestivas deste pioneiro trabalho: “Há uma nítida hierarquia de bairros e, através desta, eles (os moradores entrevistados pelo autor) vêm a sociedade e se situam dentro dela... O mapa da cidade, no caso, passa a ser um mapa social onde as pessoas se definem pelo lugar em que moram... Se existe uma hierarquia de bairros, existe uma hierarquia na sociedade. Se existe um contínuo caminho que possa ser percorrido espacialmente, através de mudança do local de residência, a sociedade apresenta uma estratificação demarcada em termos de bairros, subúrbios, roça, etc. Os indivíduos deslocam-se de estrato para estrato, à medida que mudam de área da cidade. Para estas pessoas a sociedade não está, pelo menos nestes domínios estudados, dividida em pobres e ricos, mas entre pessoas que moram na Tijuca, no Méier, na Ilha do Governador ou Copacabana... Assim, através deste mapa social, podemos verificar que existe um modelo consistente de uma imagem da sociedade comum ao universo pesquisado. Essa sociedade é, para essas pessoas, constituída pelos estratos que têm como uma das suas definições essenciais a sua distribuição espacial que vai ser fundamental para definir o ‘status’ dos indivíduos atribuindo-lhes mais ou menos vantagens ou privilégios que são basicamente as oportunidades de acesso a determinados padrões materiais e não materiais.” Ver VELHO, G. *A Utopia Urbana*, Zahar, RJ, 1978, pp. 80/81.

cia desta diferenciação no estabelecimento da heterogeneidade das moradias, seria a análise de variação de preços dos terrenos utilizados para fins residenciais e dos fatores que concorrem para tal variação. Jean-Jacques Granelle em seu estudo sobre o mercado de terrenos de Paris¹⁰ identificou uma grande diferença de preços de terrenos utilizados para moradia, devido a 3 conjuntos de fatores:

a) *Fatores de microlocalização*, ligados diretamente às condições do meio-ambiente (natural ou construído) com o qual se articula diretamente o terreno, que expressariam a diferença do preço do terreno em relação ao preço médio da zona homogênea da qual fazem parte: fatores físicos, acessibilidade aos serviços locais, meio ambiente natural, vizinhança, elementos que são muito bem explorados na publicidade dos lançamentos imobiliários;

b) *Fatores de macrolocalização*, que atuam ao nível do conjunto de zona homogênea (que pode ser o bairro) e são responsáveis pela formação de preços da terra diferenciados em cada zona: posição do “bairro” em relação aos vários centros, ligação do bairro com o sistema de transporte, regulamentação urbanística determinando tipos e formas do uso do solo (atividades e gabaritos, por exemplo);

c) *Fatores gerais*, que influenciam a formação dos preços fundiários no conjunto da cidade: ritmo de crescimento da população, conjuntura econômica, estrutura de propriedade privada da terra (maior ou menor concentração da propriedade), etc.

A vinculação da moradia com o espaço urbano (e não somente com o terreno) diferenciado objetiva e subjeti-

10 GRANELLE, J.-J. – *Espace Urbain et Prix du Sol*, Sirey, Paris, 1970.

vamente traz importantes conseqüências na formação do seu preço na medida em que duas moradias, que utilizam a mesma quantidade de trabalho na sua produção, mas localizadas em zonas diferentes, terão preços de mercado diferentes. Podemos admitir a idéia da existência de uma hierarquia mais ou menos acentuada dos preços de mercado das moradias segundo suas localizações na divisão econômica e social do espaço. Trata-se, pois, de um mercado constituído de submercados, o que é reforçado por outros fatores que diferenciam o próprio produto moradia:

a) o número de peças, fazendo com que numa mesma zona homogênea, os apartamentos tenham preços por metro quadrado diferentes se possuem três ou dois quartos, por exemplo;

b) o tipo de financiamento utilizado pelo incorporador, que pode tornar a compra a prazo mais ou menos acessível, segundo a poupança exigida, as prestações iniciais, o valor da correção monetária, as prestações após a conclusão da obra, etc.

A segmentação do mercado tornará possível a formação de preços de mercado diferenciados, não determinados pela concorrência entre todos os produtores, já que cada um estará ofertando no mercado utilidades diferenciadas: aqui a “privacidade”, lá o “verde”, acolá a “praia”, mais adiante um menor tempo de transporte, ou, por outro lado, um endividamento menos pesado, mais compensador do ponto de vista econômico ou mais adequado às perspectivas de rendimento futuro do comprador.

A situação de não concorrência entre os incorporadores é acentuada pelo fato de a produção ocorrer de maneira descontínua no tempo e no espaço. Caso um comprador

queira comprar uma moradia x de quartos, localizada no bairro y , beneficiando-se de certos fatores de microlocalização e cuja venda possa ser financiada sob certas condições, muito provavelmente encontrará poucos vendedores. É mesmo possível que no bairro que prefere, naquele momento, não haja apartamentos sendo incorporados.

O que queremos assinalar é que a situação de monopólio é não somente definida pela heterogeneidade da moradia, mas também porque os ofertantes não se encontram ao mesmo tempo no mercado.

O resultado é que o mercado de moradias se caracteriza pela existência de uma situação de *oligopólio em concorrência monopolista*. Cada incorporador procura vender ao preço máximo, aumentando a margem de lucro, buscando obter um sobrelucro.

4.4. *Capital Incorporador e Propriedade Fundiária: a disputa pelos ganhos de incorporação*

A exposição anterior nos conduz à conclusão de que o mercado habitacional é composto de submercados definidos pela localização e pelos estratos sócio-econômicos que podem ter acesso a cada um deles. A cada categoria de submercado corresponde um preço de venda, o que significa que a cada terreno corresponde uma hierarquia de usos em função de sua localização. Com efeito, os incorporadores procurarão construir preferencialmente moradias para o submercado que aceite o maior preço, uma vez que o lucro será maior. A conseqüência é que a concorrência tenderá a estabelecer uma hierarquia de usos para cada terreno, predominando aquele que possibilita maior rentabilidade do total da incorporação.

Este é o processo que estabelece os preços dos terrenos utilizados para fins residenciais. Isto fica claro quando ana-

lisamos o procedimento da incorporação para estabelecer o cálculo de rentabilidade do empreendimento planejado.

Antes, porém, é necessário fixar algumas definições. Entendemos por mercado fundiário induzido pela produção de moradias o processo de interação entre três grupos de agentes: os proprietários fundiários, que detêm o monopólio sobre o uso do solo; o Estado, que realizando investimentos em equipamentos coletivos e em infra-estrutura e estabelecendo regulamentos urbanísticos, define os usos possíveis do solo; e os incorporadores que, co-gestores de um capital de circulação e como proprietários do solo, atuam na transformação do solo em mercadoria. Os incorporadores agem no mercado de terras urbanas através de *políticas fundiárias*, entendidas como um conjunto de estratégias desenvolvidas frente aos proprietários dos terrenos e ao Estado. Uma política fundiária se expressa pelas formas e orientações utilizadas por cada incorporador na aquisição dos terrenos. Podemos pensar que a atuação do incorporador no mercado de solo urbano pode ser pautada por duas orientações: de um lado, o objetivo de criar a condição para que seja possível o investimento, de forma a realizar o lucro comercial considerado normal e, eventualmente, um sobrelucro; por outro lado, a política fundiária pode ser orientada para permitir a realização de um sobrelucro sobre o solo, apropriando-se o incorporador, neste caso, de parte da renda da terra. A primeira orientação faz com que o incorporador atue como um reproduzidor de divisão econômica e social do espaço e o segundo como transformador. Esta última afirmação tornar-se-á mais clara a seguir.

Vejamos agora como o incorporador realiza o cálculo de viabilidade do empreendimento.¹¹ Partiremos do seguinte princípio: qualquer que seja a orientação da política

11 TOPALOV, C. – *Les Promoteurs Immobiliers* – Op. cit.

fundiária adotada ela tem como objetivo proporcionar ao capital investido uma rentabilidade determinada pela taxa média de lucro. A fixação deste “lucro normal” esperado depende das condições gerais que regulam o investimento nos outros ramos de produção.

Esta proposição fundamenta o cálculo que realiza o incorporador diante de um terreno cuja aquisição é possível. O procedimento utilizado foi chamado por Topalov de “cálculo para trás”, uma vez que consiste no estabelecimento do faturamento global previsto com a realização do empreendimento, levando em consideração a “construtibilidade” do terreno e sua localização no espaço urbano, do qual são deduzidos o custo de construção, os custos de comercialização, de financiamento e a margem de lucro que permite ao incorporador a rentabilidade considerada normal. Ao fim deste cálculo, ele conhece o preço máximo que poderá pagar pelo terreno, que servirá como base na negociação que estabelecerá com o proprietário fundiário.

Se admitirmos a hipótese de que existe uma concorrência entre os incorporadores frente ao proprietário do terreno, concluímos que a aquisição do solo será obtida por aquele que puder pagar o maior preço fundiário. Como este preço é determinado a partir do faturamento global previsto, e considerando que os custos de produção, de comercialização e a margem de lucro são variáveis mais ou menos constantes, o terreno será comprado pelo incorporador que puder dele fazer o uso mais rentável.

Quais são as variáveis que determinam o faturamento global do empreendimento? Em primeiro lugar, o preço do imóvel. Ele é estimado pela capacidade do incorporador em avaliar o “ponto”, levando em consideração os fatores de macro e microlocalização. Esta avaliação lhe permitirá prever a que submercado pode ser destinado o empreendimento, portanto, o preço máximo de venda. As condições de finan-

ciamento têm também um importante papel na previsão do preço de venda, na medida em que a maior ou menor quantidade de capital de empréstimo disponível, determinando maior ou menor taxa de juros, significa maior ou menor quantidade de compradores. A previsão do preço máximo é uma operação delicada no cálculo de viabilidade do empreendimento, pois trabalha-se com alguma margem de incerteza. É comum o incorporador realizar cálculos levando em consideração vários preços possíveis e no momento de lançamento realizar ensaios para verificar qual deles é melhor.¹²

Em segundo lugar, o faturamento global é influenciado pela velocidade de comercialização. Com efeito, como o lucro do incorporador é influenciado pelo tempo de duração da imobilização do capital empregado, tem enorme importância a velocidade das vendas. Poderá haver uma contradição entre o estabelecimento de um preço máximo de mercado e a necessidade de acelerar as vendas. O incorporador deverá compartilhar estas variáveis, o que também explicaria a prática de utilização de tabelas alternativas de preço de mercado. Uma diminuição do preço poderá reanimar as vendas, se a velocidade de comercialização é perigosamente lenta e, ao contrário, um afluxo de compradores maior do que o previsto pode permitir um aumento de preço.

Em terceiro lugar, o número de moradias que poderão ser construídas no terreno influencia o faturamento global. Os regulamentos urbanísticos sobre o uso do solo são determinantes no cálculo desta variável, pois fixam regras que estabelecem a relação entre a superfície do terreno e a quantidade de metros quadrados passível de construção.

12 Segundo informação de um incorporador, é comum os apartamentos serem lançados no Rio de Janeiro com cinco tabelas de preço, que são trocadas em função da reação do mercado.

Estas regras impõem um conjunto de limitações ao ato de construção que influenciam o uso econômico dos terrenos: alinhamento, gabarito, altura mínima dos apartamentos, áreas coletivas, etc.

Por último, as possibilidades de usos complementares do terreno em relação ao residencial influenciam o cálculo da viabilidade do empreendimento. A diversificação da construção pode, com efeito, aumentar o faturamento do empreendimento tanto porque o metro quadrado do espaço comercial construído pode ser vendido a preços superiores aos do uso residencial como, também, pode permitir a cobrança de preços superiores pelas próprias moradias. Os regulamentos urbanísticos limitam estas possibilidades, na medida em que estabelecem um zoneamento de uso do espaço urbano.

A análise de viabilidade econômica do empreendimento consiste na seguinte operação: “Faturamento global – (custo de produção + custo de comercialização + lucro normal) –; margem que poderá ser utilizada na compra do terreno.

4.5. Prática dos Incorporadores e os Submercados da Moradia

Podemos imediatamente identificar a existência de dois grandes segmentos de produção: o capitalista e o não-capitalista. A este último correspondem todas as formas de autoprodução de moradia, que têm como traço comum o fato de não ser a acumulação de capital o que orienta a produção, mas a produção de valores de uso. Assim sendo, quando estas moradias são colocadas no mercado, seus preços são fixados por condições totalmente alheias à sua produção. Constituem-se, portanto, em moradias-mercadorias, mas não capital.

No interior do segmento capitalista podemos identificar 3 submercados, a saber:

- o submercado de cooperativas e companhias estaduais de habitação;
- o submercado normal;
- o submercado monopolista.

No submercado suprido pelas cooperativas e CEHABs, o preço da moradia será regulado por condições específicas, na medida em que se trata de uma produção capitalista cujo produto não circula necessariamente como capital. Com efeito, como o promotor neste caso é um organismo público (CEHAB) ou os próprios compradores (cooperativas), em princípio, não é a apropriação de um lucro de incorporação que orienta a produção. Isto é possível pela função direta ou indiretamente exercida pelo Estado, que, financiando com subsídios a produção e a comercialização, fornece um capital que circula de maneira desvalorizada.

Os submercados normal e monopolista têm como base a divisão social e simbólica do espaço urbano, que diferencia qualitativamente as moradias segundo a localização, e as condições diferenciadas que regulam a produção e circulação.

O submercado normal é delimitado por zonas da cidade onde a diferenciação de moradia pelo efeito da localização é menor. Em outras palavras, a produção correspondente ao submercado normal ocorre onde há uma grande substitutibilidade das localizações. Por outro lado, neste submercado a produção pode ocorrer em grande quantidade, já que ele se situa nas partes da cidade onde a terra não é rara para a construção.

Aqui torna-se necessária uma precisão. A maior ou menor disponibilidade de espaço para construção não é

fenômeno natural, mas uma conseqüência física das condições sociais, políticas e econômicas que regulam o uso do solo na cidade. Tais condições podem facilitar ou dificultar o acesso do capital de promoção à terra, o que será percebido como raridade ou abundância de terrenos para construção. Um exemplo: é comum atribuir-se a paralisação da construção (e, conseqüentemente, a elevação dos preços dos imóveis), na zona sul da cidade do Rio de Janeiro ao esgotamento do espaço disponível: “Está tudo construído”. Ora, bem sabemos que a produção imobiliária caracteriza-se pelo permanente paradoxo: é sempre necessário destruir para construir, na medida em que são bastante limitadas as possibilidades de expansão das fronteiras da cidade. Por quê, então, num determinado momento ou numa determinada zona da cidade, é possível a realização do binômio destruição/construção e em outros(as) não é? A resposta está na constatação de que o que se está destruindo não são simples objetos imobiliários, mas suportes físicos de processos de valorização de capitais em curso. Neste caso, é necessário que o capital de incorporação obtenha um sobrelucro extraordinário para que possa comprar o direito de uso deste espaço-capital. Nem sempre isto é viável, já que tal possibilidade está regulada pelas condições econômicas vigentes no mercado imobiliário. A conseqüência é que se torna raro o terreno porque é caro; caro porque o terreno é base de processos de valorização capitalista.

Voltemos à discussão dos submercados. É no submercado normal onde se formará o preço regulador de moradia. Isto significa que a sua característica fundamental é o fato de que são as condições de produção que regulam a formação do preço de mercado. Tal fato não impede, entretanto, que se verifiquem preços especiais acima do preço regulador. Trata-se de uma homogeneização que comporta uma significativa diferenciação, que se deve ao fato de que:

a) as zonas do submercado normal não são totalmente homogêneas do ponto de vista dos equipamentos coletivos e da infra-estrutura;

b) há situações de sítio que impõem diferenciações das condições habitacionais.

Tais elementos geram fenômenos que poderíamos considerar como a existência de micromercados no interior das zonas que correspondem ao submercado normal. Entretanto, a diferenciação dos preços encontra limites na capacidade de pagamento das camadas médias, que é mais homogênea e caracterizada pela menor disponibilidade de pagar pela diferença.

O submercado monopolista é definido pelo fato de que o preço de mercado não é regulado pelas condições da produção, mas de circulação. Trata-se, portanto, de um preço de monopólio no sentido de que depende apenas:

a) das quantidades produzidas;

b) da capacidade de pagamento dos compradores; e

c) do grau de diferenciação real e/ou simbólica das moradias, seja pelo efeito da localização, seja pela ação do marketing, seja ainda pela influência da diferenciação das qualidades construtivas.

O que funda o preço de monopólio é a não-reprodutibilidade de uma das condições de produção, ou seja, a terra enquanto localização na divisão social e simbólica do espaço urbano, além de descontinuidade da produção no tempo e no espaço. Em outras palavras, o fato de que as condições habitacionais são profundamente diferenciadas pelo efeito de localização, objetiva e/ou subjetivamente, faz com que

cada habitação produzida seja singular, apresente-se no mercado como única. Ao lado deste fato, a concorrência entre as moradias cujos valores de uso são idênticos é dificultada pela raridade de terrenos no submercado monopolista. Como dissemos anteriormente, não se trata de uma raridade diretamente física, mas produzida pelas condições que regulam o uso do solo.

O submercado monopolista tende a localizar-se nas zonas da cidade onde o espaço construído é mais plenamente um *espaço-capital*, na medida em que nelas se concentram os elementos que conferem maior (e melhor) utilidade ao uso capitalista: infra-estrutura e equipamentos coletivos. São conjuntos de moradias produzidas anteriormente, mas ainda em fase de circulação; são usos comerciais que implicam em preços fundiários inacessíveis ao capital de promoção, etc.

Trata-se, portanto, de “obstáculos capitalistas” para o acesso à terra que se colocam ao capital de promoção, gerando dificuldades para que a produção imobiliária possa ocorrer de maneira contínua no tempo e no espaço. Em outras palavras, a produção no submercado monopolista tende a ser não apenas reduzida, mas também dispersa. Tal fato reforça o caráter monopolista desta produção, dado pela diferenciação do valor de uso.

Vale fazer aqui um breve comentário. Se por um lado, este conjunto de fatores tende a ser benéfico ao capital de incorporação, já que permite a geração de sobrelucros e a adoção de práticas especulativas, por outro lado coloca-se como um entrave à sua reprodução, sobretudo a partir do momento em que a raridade de terrenos torna-se uma forte inacessibilidade. Nestes termos, podemos admitir que é interesse do capital de incorporação um permanente processo de diferenciação do espaço, do ponto de vista físico, social e simbólico. É esta a forma de recriar permanentemente as

condições não reprodutíveis de produção, o que equivale dizer, recriar o submercado monopolista.

Podemos admitir três práticas neste sentido:

a) a destruição física maciça de espaços construídos, através de programas de renovação urbana;

b) a degradação simbólica de certos espaços pela produção de outros que encarnem melhores condições de habitação, do ponto de vista objetivo e/ou subjetivo;

c) a expansão das fronteiras urbanas, criando-se novos espaços de moradia em zonas anteriores não-urbanas.

A luta contra a lenta obsolescência da moradia e contra o longo processo de circulação da moradia-capital também funda a tendência de o capital de incorporação reproduzir ampliadamente a divisão social e simbólica do espaço. Com efeito, a criação de novos “terrenos construtíveis” é possível quando parte do espaço construído é tornado obsoleto em termos do seu valor de uso para fins residenciais, pela criação de novos espaços que encarnem o “novo estilo de vida”, a “maneira moderna de morar”. Por exemplo, a tentativa de “vender” o condomínio fechado como nova concepção de morar numa cidade marcada pela insegurança.

4.6. Práticas dos Incorporadores e Transformações Urbanas

Podemos agora retomar a tese que defendemos no primeiro capítulo, segundo a qual o preço do solo urbano é um reflexo da disputa entre os agentes capitalistas para realizar o uso mais rentável da cidade. Esta afirmação ficou mais evidente no capítulo precedente, pois demonstramos

que o preço do solo é determinado pelo agente que puder realizar o maior faturamento com o seu uso. O preço fundiário nada mais é, portanto, do que um sobrelucro que o incorporador deixa de realizar em função da concorrência pela compra do terreno.

Mas, em que medida podem os incorporadores atuar no mercado fundiário de forma a captarem parte deste lucro extraordinário? Como dissemos anteriormente, isto pode ser uma orientação das políticas fundiárias dos promotores, além de obter a condição necessária ao investimento do capital de incorporação: o acesso ao uso do solo. Chamaremos este lucro extraordinário de sobrelucro de localização, cuja origem será a diferença entre o preço de compra do terreno e o preço máximo admissível que levaria o incorporador a obter apenas o lucro considerado normal. Em outras palavras, o sobrelucro de localização surge quando um incorporador consegue comprar o terreno por um preço estabelecido por um determinado uso, para nele realizar um empreendimento que permite um uso mais rentável. A política fundiária orientada para a apropriação do sobrelucro de localização implicará em formas específicas de atuação do incorporador no mercado fundiário, tanto frente ao proprietário fundiário quanto ao Estado. Por outro lado, ela terá como efeito a transformação do uso do solo, fazendo com que o incorporador seja um agente de mudança da divisão social e simbólica do espaço.

A análise destas políticas é uma tarefa empírica, necessitando de um estudo das estratégias utilizadas pelos incorporadores na compra do terreno e na definição do empreendimento. Elas dependerão da conjuntura econômica como um todo, da conjuntura do ramo imobiliário, das conjunturas de cada submercado, das condições que presidem ao desenvolvimento de cada aglomeração urbana e dos fatores políticos que regulam a relação entre os incorporadores e os

aparelhos de Estado que tratam direta ou indiretamente com o uso do solo, notadamente os que decidem a política de investimento na cidade e os que estabelecem os regulamentos urbanísticos. Tentaremos, porém, estabelecer algumas formas que poderão presidir a política fundiária dos promotores orientados para a finalidade de apropriação do sobre-lucro de localização.

O *sobre-lucro de conjuntura* é a forma mais evidente e, aparentemente, a mais corrente em período de “*boom* imobiliário”. Ele surge quando a pressão conjuntural de demanda permite uma alta dos preços de mercado das moradias a níveis superiores àqueles previstos em momentos anteriores ao *boom* e que serviram de base para o cálculo econômico dos incorporadores, portanto, para o estabelecimento dos preços dos terrenos comprados.

Esta forma de sobre-lucro pode aparecer simultaneamente no conjunto dos submercados e notadamente nas zonas urbanas onde predominam residências de alta renda. A grosso modo, podemos identificar o surgimento do sobre-lucro de conjuntura na cidade do Rio de Janeiro nos dois momentos de “*booms* imobiliários” ocorridos nos períodos 67/70 e 74/76. Nestes dois intervalos, com efeito, mudanças no Sistema Financeiro da Habitação como um todo e, especialmente, no Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos, tornaram o crédito imobiliário abundante e de baixo custo, estimulando sensivelmente a demanda. Os incorporadores que haviam comprado terrenos em momentos anteriores e constituíram imóveis habitacionais nos períodos de alta realizam importantes sobre-lucros.

O sobre-lucro de conjuntura tende a ser passageiro, na medida em que é desencadeado o *boom*, aumentando a concorrência dos incorporadores em todos os submercados, os preços dos terrenos subirão ao nível que reduz a margem de lucro dos empreendimentos ao lucro normal. Como o mer-

cado imobiliário é caracterizado pela sucessão de momentos de crise e de expansão, as políticas fundiárias poderão ser orientadas para a compra de terrenos visando a apropriação de sobrelucros de conjuntura.

A busca do *sobrelucro de inovação* pode ser outra orientação de atuação dos incorporadores no mercado fundiário. A base para o seu surgimento é a transformação na divisão social e simbólica do espaço. Seu princípio é o seguinte: um incorporador, percebendo as tendências de mudanças do mercado imobiliário, compra terrenos numa zona da cidade ocupada por um submercado para nele construir moradias de categoria de preço superior. Como ilustração deste tipo de prática, podemos mencionar as mais recentes tendências de mercado imobiliário do Rio de Janeiro, que se expande para a zona urbana. Os terrenos inicialmente comprados nesta parte da cidade tiveram seus preços determinados pelo uso ali predominante: moradias populares. Ora, como o mercado vive hoje um impasse, devido, de um lado, às dificuldades do Sistema Financeiro de Habitação e, de outro, aos elevados níveis dos preços fundiários nas zonas da cidade onde eram construídas moradias para os estratos de renda médio e superior, os incorporadores realizam atualmente empreendimentos para estes submercados (sobretudo para o estrato médio) transformando o uso do espaço naqueles bairros populares. Neste processo de “inovação”, os incorporadores realizam sobrelucros, uma vez que compram terrenos a preço fixados por um uso para deles fazer um novo uso mais produtivo.

Uma variante desta prática seria a realização de “condomínios fechados” destinados a pessoas de poder aquisitivo superior às que tradicionalmente habitam as zonas onde estes empreendimentos são localizados. Os incorporadores “inovadores” compram os terrenos a preços inferiores aos que são fixados nas zonas das cidades habitadas pelos componen-

tes do submercado a que se destina o “empreendimento inovador”. Para tanto, eles oferecem um conjunto de “economias internas” que, aos olhos do comprador, compensam a perda das vantagens locacionais, objetivas ou subjetivas, não comprando em outros bairros imóveis de categoria idêntica de preço: sauna, piscina, quadras de esportes, etc. Geralmente, os custos adicionais decorrentes da produção destes equipamentos são compensados pela construção de apartamentos de dimensões inferiores àqueles que caracterizam o imóvel vendido naquele submercado.

Os incorporadores que atuam orientados pela busca do sobrelucro de inovação são importantes agentes da transformação do uso do espaço. Com efeito, eles devem buscar sempre novos espaços para realizar sobrelucros, já que a sua atuação numa determinada zona atrairá concorrentes que procurarão também construir moradias da mesma categoria do preço final, o que trará como consequência o estabelecimento de uma competição frente aos proprietários fundiários, levando a um aumento de preços dos terrenos e, conseqüentemente, ao desaparecimento do sobrelucro de inovação.

Uma outra política fundiária é a que objetiva a apropriação do *sobrelucro de urbanização*. Ela é uma variante da orientação descrita anteriormente, já que se fundamenta na transformação do uso do solo, apresentando, no entanto, como particularidade, a urbanização de zonas utilizadas para fins agrícolas. O incorporador poderá comprar terrenos a preços inferiores aos fixados pela concorrência nos submercados de moradias, via de regra naqueles formados pelos estratos de maior poder aquisitivo. A possibilidade de realização do sobrelucro de urbanização está na capacidade de os incorporadores planejarem empreendimentos que sejam atrativos para os compradores de apartamentos localizados nas zonas mais valorizadas. Para tanto, eles deverão realizar

importantes investimentos adicionais à construção e em campanhas publicitárias que associam ao empreendimento certos simbolismos que incentivem o comprador a abrir mão do conforto, comodidade e, sobretudo, dos valores relacionados com a idéia de morar “no centro”, “perto dos acontecimentos”, na “civilização”. Os incorporadores tentam, então, vender um “novo modo de vida”, convidando os compradores a “recriar o contato com a natureza, perdido na grande cidade” e a “participar de um novo estilo de vida, protegido da violência da metrópole desumanizada”.

A viabilidade econômica da política fundiária orientada para a apropriação do sobrelucro de urbanização depende da relação entre os custos adicionais do empreendimento, em equipamentos e comercialização, e o preço do terreno que o incorporador pagaria para construir imóveis da mesma categoria de preço de mercado dentro da aglomeração. A “urbanização da periferia” somente torna-se atrativa caso os custos adicionais sejam inferiores ao capital empregado na compra da mesma extensão de solo nas zonas habitualmente destinadas ao submercado que ele pretende atingir.

É possível, porém, que a estratégia utilizada pelo incorporador seja a de comprar grandes parcelas de terras nas zonas não urbanizadas, realizar inicialmente um conjunto de edifícios sem sobrelucros, ofertando-os a preços inferiores para atrair mais rapidamente a demanda, e, posteriormente, construir outros conjuntos que serão comercializados a preços bem superiores aos que ele poderia fixar nos primeiros lançamentos, isto é, no momento de “desbravamento”, do “pioneirismo”.

Uma outra orientação da política fundiária seria a busca do *sobrelucro de antecipação* sobre as mudanças nas condições de construtibilidade dos terrenos. Ela envolve certas práticas mais perceptíveis e comumente denominadas de “especulação imobiliária”. Isto porque o sobrelucro de

antecipação tem como fundamento a ação do Estado no espaço urbano, modificando as condições que regulam o uso produtivo dos terrenos, através da construção de equipamentos e infra-estrutura e das mudanças na legislação urbanística, o que pode permitir que certos incorporadores apropriem-se de importantes sobrelucros. Com efeito, estas duas ações do Estado têm como consequência, de um lado, possibilitar nas zonas onde são realizados os investimentos a construção de apartamentos de categorias de preços superiores e, de outro, quando a alteração da legislação for a expansão do volume de construção possível, o aumento da quantidade de moradias construídas em cada terreno. Como demonstramos anteriormente, o preço e a quantidade de imóveis são duas importantes variáveis do cálculo econômico do incorporador, pois elas determinam o faturamento global possível em cada empreendimento. Assim sendo, os incorporadores que comprarem antecipadamente terrenos nas zonas que serão objeto daquelas intervenções do Estado conseguirão preços inferiores àqueles que serão fixados após as modificações das condições de construtibilidade. Os sobrelucros surgirão, portanto, porque poderão cobrar preços e construir uma quantidade de moradias com um “custo fundiário” inferior ao que teriam que aceitar construindo para o mesmo submercado em zonas da cidade onde não prevalecem tais condições de construtibilidade.

A intervenção do Estado é, no entanto, uma condição de possibilidade para a apropriação do sobrelucro. A sua realização efetiva e o seu montante dependem da relação que estabelecem, no mercado fundiário, proprietários dos terrenos e incorporadores. Caso os primeiros tenham condições de antever as futuras modificações das condições de construtibilidade, eles poderão aguardar que elas se concretizem para vender. Nesta hipótese, os proprietários estarão em posição de captar a totalidade dos sobrelucros de localização,

na forma de preços fundiários aumentados em relação aos preços concorrentes no momento anterior à intervenção do Estado. Se eles escolherem vender antecipadamente, poderão forçar a negociação para que o preço do terreno atinja um nível superior ao verificado habitualmente na zona, o que significa que o incorporador deverá abrir mão de uma parte do sobrelucro futuro.

A relação entre proprietários e incorporadores no mercado fundiário não é, portanto, uma simples relação econômica de troca. Trata-se de uma relação de força onde cada pólo detém elementos de pressão. Os proprietários jogam com o fato de que são livres de vender ou de conservar seu bem. A menos que circunstâncias particulares os obriguem a vender, como por exemplo a desapropriação feita pelo Estado, a natureza patrimonial ou o caráter produtivo do bem permitem aos proprietários reter o imóvel até que as mudanças nas condições de construtibilidade sejam concretizadas. Já o incorporador não pode comprar terrenos com muita antecedência, uma vez que a duração da imobilização do “capital fundiário” tem grande influência na determinação da rentabilidade da operação. Conseqüentemente, a sua ação está limitada pelas dificuldades que enfrenta para constituir um grande estoque de terrenos durante muito tempo. Ele conta, no entanto, com alguns fatores favoráveis na sua relação com os proprietários fundiários. Em primeiro lugar, com o fato de se constituir no agente que toma a iniciativa, suscitando, portanto, a venda do terreno. Isto significa que ele poderá escolher o terreno, evitando entrar em concorrência com outros incorporadores e realizando barganhas com vários proprietários. Em segundo lugar, o incorporador se beneficia de ter um fácil e imediato acesso às intenções do Estado em matéria de investimento e de legislação urbanística, tanto em razão de ser uma necessidade profissional quanto por utilizar um conjunto de relações

de pressão e de influências. Por último, os incorporadores levam vantagens frente aos proprietários pelo fato de utilizarem estas relações com o Estado para obterem mudanças casuísticas da legislação urbanística que transformam as possibilidades dos usos produtivos dos terrenos localizados em certas zonas da cidade por eles adquiridas.

CONCLUSÃO DA PARTE I

Da Propriedade da Terra ao Capital de Incorporação: As Formas de Produção da Moradia

O objetivo desta primeira síntese é discutir os impasses da produção capitalista da moradia. Iniciaremos pela discussão da questão da moradia e, posteriormente, tentaremos construir alguns elementos teóricos que permitam pensar as condições necessárias ao surgimento da incorporação imobiliária. No primeiro tópico, faremos algumas observações históricas, com o intuito de demonstrar que não se trata de uma “dificuldade” recente nem tampouco inerente a uma sociedade dependente ou em vias de desenvolvimento.

Escolhemos, para tanto, realizar uma leitura do famoso texto de F. Engels “A Questão da Moradia”, já que nele encontramos valiosas informações sobre a situação habitacional existente na Europa continental (França e Alemanha, sobretudo) durante a segunda metade do século XIX, momento de intensas transformações econômicas e urbanas. Trata-se de um livro que agrupa três artigos escritos ao longo do ano de 1982 no jornal *Volksstaat*, órgão central do Partido Social Democrata Alemão, nos quais Engels, polemizando Proudhon e um médico alemão de nome Sax, denuncia a maneira reformista e ilusória com que se discutiam as precárias condições de moradia dos trabalhadores.

Para completar o quadro histórico a partir do qual queremos discutir as particularidades da produção da moradia, utilizaremos um outro texto de Engels, “A Situação da Classe Trabalhadora da Inglaterra”, escrito em 1849. A sua importância está no fato de ter sido elaborado no momento em que se realiza a Revolução Industrial na Inglaterra e de conter também valiosos relatos e descrições sobre as condições habitacionais da classe trabalhadora. Outras referências serão retiradas da obra de K. Marx, *O Capital*.

Questão da Moradia: dimensão histórica

O que pretendemos com a leitura destes textos é responder à seguinte indagação: até que ponto o problema habitacional, definido como a carência e precariedade de moradias, é decorrente de uma situação conjuntural? Ou, em que medida trata-se de situação inerente ao capitalismo industrial?

Antes de entrarmos, porém, na discussão destas questões, convém situar o contexto histórico da obra que tomaremos como principal referência: “A Questão da Moradia”. No

prefácio da edição de 1887, Engels assinala que sua análise refere-se à crise da moradia surgida numa situação histórica específica: o momento em que se realiza a industrialização da Alemanha e onde a França paga as indenizações decorrentes da guerra de 1871. Este dinheiro serve para o Estado de Bismarck resgatar títulos de dívida pública, emitidos para financiar a participação na guerra. Por outro lado, observa-se também uma considerável expansão da despesa pública, construindo-se quartéis, renovando-se o estoque de armas e aumentando-se o número de efetivos militares. Veremos como tal fato influenciará o processo de constituição da crise de moradia, sobretudo pelo aumento de capital-dinheiro em circulação nas principais cidades da Alemanha, que encontrará, no fundiário e no imobiliário, formas de se valorizar. A conjuntura da crise da moradia é também marcada pela passagem da Alemanha da manufatura para a grande indústria. Com efeito, a grande indústria alemã sucede ao complexo manufatureiro rural, voltado para o mercado europeu, que durante alguns anos marcou a economia deste país, no qual a família camponesa produzia mercadorias para negociantes, mas continuava ligada a uma economia de subsistência. A destruição desta economia provocará um intenso e súbito processo migratório para as grandes cidades.

Um dos aspectos que marca a obra de Engels é a sua preocupação político-ideológica. A Europa dos anos 80 do século passado é marcada por uma efervescência política, onde surgem muitas propostas reformistas, filantrópicas e utópicas para a resolução dos problemas sociais que emergem com a industrialização. Os camponeses despossuídos são amontoados nas cidades e defrontam-se com um mercado de trabalho profundamente instável, fruto das freqüentes crises que assolam a indústria nascente. As propostas alinhavam-se em duas tendências: a burguesia reformista e a esquerda pequeno-burguesa representada por Proudhon.

A primeira corrente era encarnada pela União da Política Social, organismo que reunia os economistas que pregavam uma política social, em contraposição à política conservadora de Bismarck. Engels os chamava de “socialistas acadêmicos”, porque reduziam a luta contra a exploração capitalista à transformação dos trabalhadores em proprietários.

A segunda corrente, denominada por Engels de “socialismo pequeno-burguês”, exercia uma forte influência no interior do Partido Social Democrata Alemão. Partindo do princípio de que o socialismo era um projeto a ser realizado a longo prazo, seus adeptos defendiam a necessidade do Partido concentrar-se na luta por reformas sociais imediatas que gerassem melhores condições de vida para os trabalhadores. É com esse intuito que defenderão propostas que permitiam que os trabalhadores tivessem acesso à casa própria.

Na concepção de Engels, as duas propostas, embora progressistas por defenderem reformas sociais, incorriam no erro de confundir a propriedade da casa com a propriedade dos meios de produção. Eram, pois, correntes políticas que difundiam ideologias ilusórias no seio da classe operária, o que dificultava a propagação do socialismo científico. Tornava-se necessário, a seu ver, um combate a estas correntes, à luz da economia política.

Para Engels, a razão do equívoco dos reformistas estava no fato de não perceberem com clareza as relações sociais de produção. Já havia ocorrido a subordinação formal do trabalho ao capital. Os trabalhadores continuavam proprietários dos instrumentos de trabalho, mantendo ainda o controle sobre o tempo de trabalho e, sobretudo, ligados a uma economia de subsistência. A relação entre capital e trabalho era marcada, portanto, pela possibilidade de combinação do trabalho assalariado com a autoprodução. Era esta combinação que possibilitava a sobrevivência da economia manufatureira rural, já que sendo o salário apenas

uma complementação de consumo das famílias, os produtos eram produzidos a custos bem menores do que em outros países europeus. Neste momento da história, a posse pelos trabalhadores de sua moradia associada a uma terra para cultivo, gerava dois efeitos: de um lado, permitia aos capitalistas uma exploração maior da força de trabalho e, conseqüentemente, maiores lucros; por outro lado, os trabalhadores ficavam menos vulneráveis aos constantes movimentos cíclicos de estagnação e expansão da economia, na medida em que nos momentos de crises estavam garantidos a moradia e os alimentos à família trabalhadora.

Com a desestruturação da manufatura rural e a proletarianização do camponês, a defesa da difusão da propriedade assumia aos olhos de Engels uma conotação nitidamente conservadora. É o que podemos perceber na seguinte passagem:

“Eis agora que é claro: o que na etapa anterior da história era base de um bem-estar relativo para os trabalhadores, a associação da pequena cultura e da indústria, a propriedade de uma casa e de um campo de cultura, o alojamento assegurado, tudo isto torna-se hoje, sob o reino da grande indústria, não somente o pior dos males para entrave para os trabalhadores, mas também o maior dos males para toda a classe operária e o ponto de partida de um rebaixamento sem precedentes dos salários abaixo do seu nível normal.”¹

A partir desta análise Engels demonstra que não há filantropia em algumas propostas. Com efeito, “nada há de surpreendente que a pequena e a grande burguesia que vivem e se enriquecem... (de) retenções anormalmente importantes praticadas sobre o salário, manifestem um tal entusiasmo pela indústria rural, por trabalhadores pro-

1 ENGELS, F. *La Question du Logement*, Paris, Editions Sociales, 1969, p. 20.

prietários de sua casa e que elas não vejam outro remédio a toda crise senão a introdução de novas indústrias domésticas.”²

O conhecimento do contexto da obra de Engels permite-nos compreender a sua constante preocupação em associar a crise da moradia ao modo de produção capitalista, deixando de perceber, ao nosso ver, que a relação entre exploração do trabalho e carência e precariedade habitacionais é mediada pelo mercado imobiliário. Como veremos a seguir, embora a relação capitalista de produção determine as condições de vida da classe trabalhadora, o consumo habitacional será fortemente influenciado pelo modo de funcionamento do mercado de terras e de moradias. É a dinâmica destes mercados que, a partir de uma determinada estrutura de distribuição de riqueza, estabelecerá padrões de consumo habitacional.

A Questão da Moradia: dimensão estrutural

Vimos anteriormente como a análise de Engels está referida a uma conjuntura específica marcada por grandes transformações. A manufatura rural é destruída e a grande indústria se desenvolve, gerando um intenso fluxo migratório e a criação de uma grande quantidade de empregos nas cidades.

O surgimento do grande capital industrial criará a necessidade de remodelação do espaço urbano, adaptando-o às novas exigências ditadas pela produção capitalista de mercadorias. São as “economias externas” requeridas pela grande indústria, implicando na produção de um conjunto de equipamentos e de infra-estrutura urbanos: sistema de

2 Idem, pp. 20/21.

transportes e comunicação, sistema de abastecimento de água e de esgoto sanitário, etc. Torna-se também necessária a implantação de um novo sistema de comercialização, condizente com as exigências de uma produção contínua e em grande escala, através da construção de grandes lojas comerciais. Em suma, a emergência da grande indústria produzirá um intenso processo de renovação urbana, realizado tanto pelas próprias empresas quanto pelo Estado.³

A imensa massa de proletários criada pela grande indústria buscará, por outro lado, moradias no centro das cidades onde concentram-se os empregos. O número de imóveis existentes é insuficiente, permitindo que os proletários aluguem pequenos cubículos. Há, portanto, uma concentração de miséria e de condições habitacionais precárias e anti-higiênicas, o que favorecerá o surgimento de surtos de epidemias. Ocorre também a concentração de energia política, uma vez que o agrupamento das moradias operárias favorece enormemente o desenvolvimento de uma consciência de classe e a disseminação das idéias revolucionárias. Isto é visto pelas classes dominantes como um duplo perigo, pois as epidemias ameaçam a manutenção do necessário exército industrial de reserva, além de ameaçar a sua própria existência. A concentração espacial dos operários representa também um perigo à manutenção do poder político das classes dominantes.

Tais preocupações higienistas e político-militares irão desencadear um outro processo de renovação urbana verificado não só nas cidades da Alemanha, mas em outras grandes cidades européias, cujo exemplo marcante é a política do Barão de Haussmann.

Assim sendo, em todas as antigas cidades onde ocorre a industrialização, assistiremos a um intenso processo de

3 Idem, pp. 88 e 27.

renovação, visando adaptar o espaço urbano às novas necessidades, econômicas e políticas, geradas pelo grande capital industrial. O corolário desta reestruturação urbana é a demolição de uma enorme quantidade de imóveis situados no centro das cidades, justamente onde devem e podem habitar os trabalhadores. Temos aí a primeira causa da crise de moradias: a combinação de um rápido aumento da população urbana com a destruição de imóveis do parque imobiliário existente. Cria-se, assim, uma situação de penúria aguda de moradias.⁴

A escassez de moradias permite que os proprietários dos imóveis existentes cobrem elevados aluguéis, mesmo em se tratando de moradias absolutamente precárias. Isto atrai uma parte de capital-dinheiro existente na economia, oriundo do pagamento da indenização de guerra, pois a compra de velhos imóveis para neles criar moradias operárias, através do parcelamento em cubículos, torna-se um investimento rentável. Onde há espaços disponíveis este capital é aplicado na construção de conjuntos de casas, com a finalidade de delas extrair uma renda. Estamos agora diante de um mecanismo de reprodução da crise de moradias, pois imóveis precários habitados pelos trabalhadores são destruídos, mas “pequenas ruas e vilas são recriadas prontamente em outros lugares mais adiante”, ou seja, “os alojamentos precários não são eliminados, mas apenas deslocados”.⁵

A rentabilidade do capital-dinheiro aplicado em antigos imóveis ou na construção de conjunto de casas deveria, no

4 Para uma rica descrição das condições habitacionais da classe operária no momento da revolução industrial o leitor poderá consultar o capítulo “As Grandes Cidades” do livro *A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra*, Porto, Afrontamento, 1975.

5 Idem, pp. 88 e 91.

entanto, criar condições para que a crise de moradias fosse superada, não só através do aumento do número de imóveis existente para fins habitacionais, mas também pela diminuição dos aluguéis e pelo melhoramento das condições higiênicas. Em outras palavras, como acontece em outros setores de produção de mercadorias, a penúria de moradias deveria existir, até o momento em que passasse a ser rentável o investimento imobiliário. A partir deste momento, com efeito, capitais seriam atraídos para este setor, o que eliminaria a escassez. Estamos diante de um paradoxo: por que não há investimentos no setor imobiliário se o aluguel cobrado oferece uma excelente taxa de rentabilidade? Esta questão é colocada por Engels na seguinte passagem:

“... a construção de alojamento é rentável, mesmo quando todos os preceitos de higiene são desrespeitados”.⁶

Engels atribui a existência deste paradoxo ao desinteresse das classes dominantes em resolver a crise da moradia.

“O capital... não quer abolir a penúria de moradias...”⁷.

O texto sugere que tal desinteresse prende-se a uma estratégia dos capitalistas em manter a classe operária premida pela necessidade constante de vender a sua força de trabalho para ter acesso ao direito à moradia e, ao mesmo tempo, dependente das iniciativas patronais de construção de vilas operárias.

A explicação do paradoxo ao nosso ver, todavia, está na compreensão dos obstáculos existentes para que o capital

6 Idem, p. 74.

7 Idem, p. 74.

seja empregado na produção de moradias. Um deles é mencionado por Engels, qual seja, a renda urbana, fundiária ou imobiliária. Seus comentários sugerem que naquele momento ocorre uma enorme valorização dos terrenos e dos imóveis, fazendo com que a especulação seja predominante no setor da moradia. As casas existentes e as que são construídas servem para que os proprietários obtenham elevadas rendas. Isto é o que podemos depreender do seguinte trecho:

“o motivo pelo qual estes investimentos (rentáveis) são mais numerosos é que as moradias mais caras são ainda mais rentáveis para o proprietário.”⁸

O proprietário urbano exerce, portanto, um papel importante na produção de moradias, em detrimento do capital, o que se traduz pela predominância da renda sobre o lucro. Este parece ser um fenômeno generalizado na Europa, a julgar por alguns comentários feitos por Engels a propósito da Inglaterra no texto “A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra”. Também Marx, ao discutir a renda dos terrenos urbanos, menciona fatos que demonstram a subordinação do capital de construção à propriedade.⁹ Fica assim desvendado o paradoxo: o investimento imobiliário é rentável, mas a propriedade fundiária urbana impede a produção capitalista de moradias, na medida em que a renda predomina sobre o lucro.

A solução para resolver as precárias condições de moradias dos trabalhadores é a construção de vilas operárias (sistema de “cottages”). Quando isto interessa às empresas,

8 Idem, p. 72.

9 Ver as páginas 89/95 do capítulo “As Grandes Cidades”. Ver o livro 3, volume 6, p. 889 de *O Capital*. Ver nota de rodapé número 13.

Engels demonstra, no entanto, que longe de ser uma atitude puramente filantrópica, a construção de vilas operárias é um bom negócio, já que a existência de “colônias de operários” situados em torno das fábricas permite que os salários sejam rebaixados e que se estabeleça um severo controle sobre a vida dos trabalhadores, evitando o surgimento de greves.¹⁰

Além da predominância da renda sobre o lucro, um outro fator explicaria o paradoxo. Trata-se do desequilíbrio entre o valor da moradia e o poder aquisitivo dos trabalhadores. Com efeito, o salário dos operários não somente é reduzido, pois limitado ao custo da reprodução imediata da força de trabalho, como tende a diminuir em termos relativos com o aumento da família. A produção capitalista da moradia, seja para venda ou para aluguel, dependeria da existência de formas especiais de financiamento, capazes de tornar solvável a demanda. Uma destas formas é o sistema de cooperativas, que já surge na Inglaterra na segunda metade do século XIX sob o nome de “building societies”.¹¹ O financiamento da compra de moradias esbarra, porém, em outro obstáculo: a instabilidade do salário operário, oriundo das sucessivas crises econômicas. Nenhum capital se arriscaria a financiar o consumo habitacional durante um longo período, diante da incerteza de continuidade da amortização do empréstimo e do pagamento dos juros.

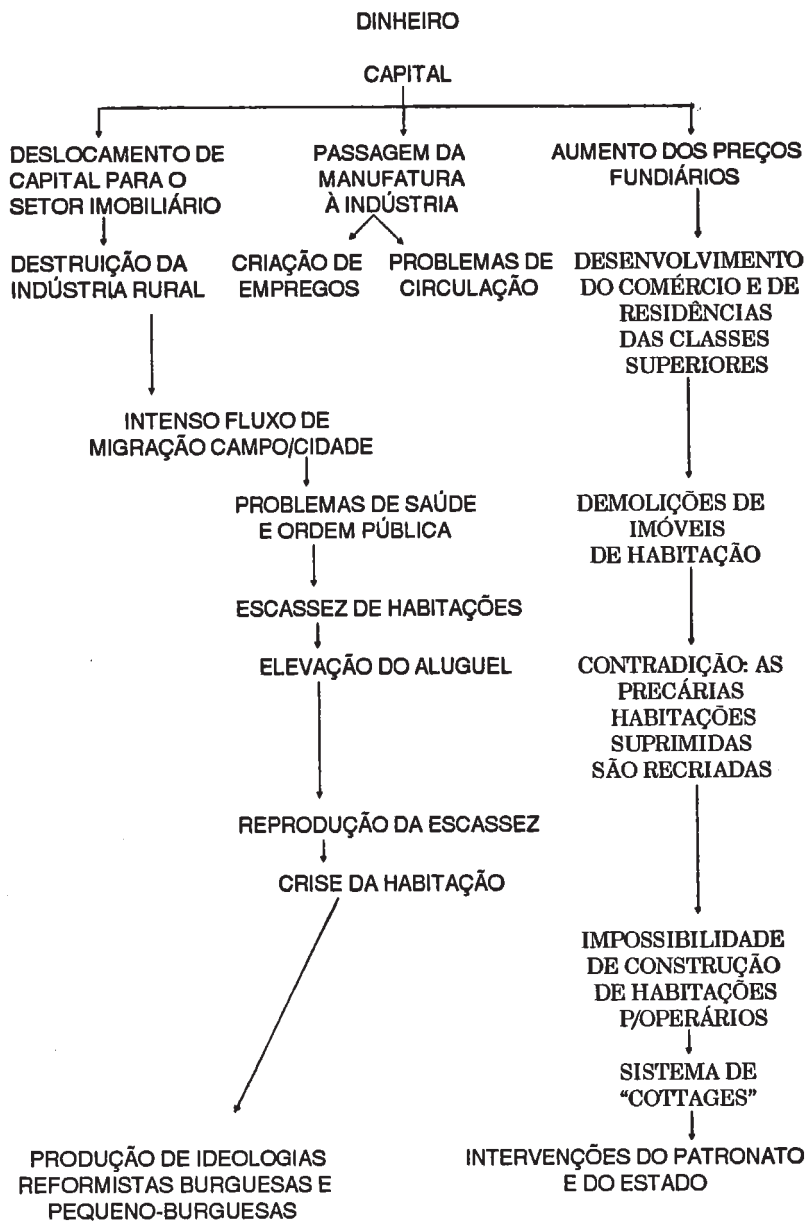
10 Uma notável análise sobre o papel das vilas operárias nas relações de trabalho pode ser encontrada na pesquisa desenvolvida pelo antropólogo José Leite Lopes. Ver “Fábrica e Vila Operária: considerações sobre uma forma de servidão burguesa”, in *Mudança Social no Nordeste*, Rio de Janeiro, 1979.

11 Engels demonstra que estas associações funcionam na verdade como pequenas empresas de especulação, organizadas por grupos da pequena burguesia e até por membros da “aristocracia operária” que aplicavam suas economias nos processos de valorização fundiária. Ver os trechos das páginas 77/78/79. Ver *La Question du Logement*, op. cit., pp. 77/78/79.

A predominância da valorização da propriedade em detrimento do capital e a situação de insolvência da classe trabalhadora explicam a reprodução da crise da moradia. Ela não é decorrente de uma situação conjuntural na qual a população urbana cresce a um ritmo superior ao da construção de novas habitações. A persistência da penúria de moradias e da precariedade das condições habitacionais é uma consequência dos obstáculos enfrentados pelo capital para se investir na produção deste bem.

As transformações urbanas geradas pelas mudanças econômicas permitem que a propriedade fundiária ganhe um novo conteúdo. Se antes era apenas um bem patrimonial, ela passa a ser mercadoria que circula com a finalidade de proporcionar rendas. Isto incentiva a que novas moradias sejam produzidas, mas sob o controle do proprietário dos terrenos.

Em conclusão: a análise histórica que realizamos nos indica que a produção capitalista de moradias somente será possível se o capital contornar dois obstáculos: a propriedade privada da terra urbana e a estreiteza do mercado consumidor.



Emergência da Produção Capitalista da Moradia

A incorporação imobiliária corresponde ao momento mais desenvolvido da produção capitalista da moradia. A sua emergência é fruto de transformações econômicas no ramo imobiliário e na própria economia como um todo, que criam as condições para o surgimento e autonomização de um capital de circulação que terá o papel de permitir o investimento na produção de moradias.

Enquanto estas condições não são criadas, a moradia será produzida de formas diferentes da que descrevemos anteriormente, definidas pela presença de outros agentes e outras relações que articulam a participação de cada um na produção e circulação. Algumas delas serão organizadas sobre bases não capitalistas no sentido de que o agente que ocupa a função de direção no processo de produção não o faz com o objetivo de valorizar um capital. Outras, embora capitalistas, diferenciam-se da incorporação imobiliária por não serem um agente-suporte de um capital de circulação dirigente do processo, fazendo com que as lógicas de funcionamento destas formas sejam distintas das que regulam a incorporação imobiliária.

Discutir as condições históricas para a emergência da incorporação imobiliária e realizar um ensaio de tipologia de formas de produção e circulação de moradia são os objetivos deste tópico.

Antes, porém, convém registrar duas ressalvas. A primeira diz respeito ao aspecto preliminar da análise das condições históricas do surgimento da incorporação imobiliária e a identificação das outras formas de produção e circulação de moradia. Levaremos em consideração a reflexão teórica sobre as particularidades estruturais do setor de moradias, em conformidade com os capítulos anteriores,

e as transformações ocorridas no capitalismo industrial. Em segundo lugar, teremos como referência os trabalhos de investigação realizados para o caso da França e algumas referências históricas sobre a Inglaterra.¹² Isto significa que nossa pretensão não é realizar uma história do processo de constituição da incorporação imobiliária, mas estabelecer alguns princípios que poderão ser úteis no estudo da evolução e transformação da produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro.

Para que exista a produção capitalista da moradia é necessário que ocorra a transformação no conteúdo da propriedade imobiliária. Isto é, a separação entre produção e consumo, ou seja, a transformação da moradia em mercadoria. Enquanto, com efeito, as necessidades de moradia forem predominantemente supridas pela autoprodução, nenhum capital terá condições para ser valorizado na sua produção. Isto ocorre com o próprio desenvolvimento do modo de produção capitalista, que separa os produtores das condições de produção através, sobretudo, da migração campo/cidade e da pauperização dos trabalhadores independentes instalados na cidade – artesãos, pequenos comerciantes, etc. Em suma, o processo de proletarianização implica não só na separação entre produtor e os meios de produção, mas também na separação entre produtor e propriedade da moradia. Ocorre, então, a transformação do conteúdo econômico da propriedade da moradia: de um valor de uso possuído pelos produtores como herança de outras fases, a moradia passa a ser uma mercadoria.

12 Para o caso francês utilizamos informações contidas na tese de Maurice VICENT – *Prix Logement et Rente Urbaine*, Thèse pour le Doctorat de Troisième Cycle, Université de Saint-Étienne, 1980. As referências sobre a Inglaterra são dos trabalhos de F. ENGELS, “A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra”, op. cit., e “La Question du Logement”, op. cit., e MARX, K., *O Capital*, op. cit.

Esta modificação não permite ainda que a moradia transforme-se em capital, isto é, mercadoria produzida sob relações de produção capitalista. A razão está, de um lado, no fato de que o capital não controla ainda uma condição fundamental: o acesso à terra. A produção ocorrerá sob a dominação da propriedade fundiária, surgindo a figura do rentista, que em cada formação social assumirá conotações diferentes. Em termos econômicos, diríamos que neste momento o lucro está submetido à renda fundiária ou imobiliária. Por outro lado, a demanda solvável é extremamente reduzida, pois o nascente capitalismo fundamenta-se na existência de um grande exército industrial de reserva e nas sucessões de crises econômicas. O resultado é que não só os salários tendem a ser bastante reduzidos como incertos, tornando a produção capitalista em certa medida uma aventura (a quem vender? tendo que cobrar baixos aluguéis, qual o tempo para obter o retorno completo do capital investido acrescido de mais-valia?).

A modificação do conteúdo de moradia de mercadoria para mercadoria-capital exigirá que se opere uma separação entre propriedade fundiária e capital, surgindo um mercado de terras, e que apareça um capital funcionando em condições adequadas ao financiamento do seu “consumo”, seja pelo aluguel seja pela difusão de propriedade. Esta passagem se realiza segundo as características específicas que marcam o desenvolvimento do capitalismo em cada formação social. A conclusão desta afirmação é que a forma que assume a produção capitalista de moradia em cada sociedade é fruto das transformações ocorridas nas relações de produção do conjunto de economia e das relações de produção que caracterizam as etapas anteriores da produção de moradia.

Nos países europeus, antecedendo a incorporação imobiliária, a produção esteve subordinada ao processo de valorização do patrimônio fundiário e imobiliário. Em outras

palavras, o objeto de valorização não é o capital, mas a propriedade, o que ocorre pela aplicação de pequena soma de capital-dinheiro na compra do parque imobiliário existente para transformá-lo em habitações coletivas com a finalidade de obter o maior rendimento possível. Uma outra maneira de expressar-se esta forma de produção é quando um proprietário constrói em seu terreno um conjunto de alojamentos, geralmente com material precário e muitas vezes já usados, para explorá-lo como aluguel. Na Inglaterra encontramos uma outra expressão: o proprietário aluga seu terreno para um construtor – muitas vezes um simples operário qualificado por 20, 50, 60, ou 99 anos, período durante o qual o construtor poderá explorar os imóveis. Findo o contrato, o terreno retorna às mãos do proprietário com todas as benfeitorias, o que significa que a construção deve ser realizada com o máximo de economia, obtida pela utilização de materiais precários e pelo uso máximo do terreno, para que o construtor recupere o investimento realizado no menor prazo possível.

F. Engels, na *Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra* e na *Questão da Moradia*, e Marx, em diversas passagens no *O Capital*¹³, testemunharam as condições de

13 Marx registra o predomínio da lógica rentista nas construções das moradias em Londres no século XIX. “Nas cidades de progresso rápido, em particular onde a construção se faz com métodos fabris como em Londres, o que constitui objeto principal da especulação nessa indústria não é o imóvel construído, mas a renda fundiária.” *O Capital*, livro 3, volume 6, p. 889.

Esta forma foi predominante na Inglaterra, conforme podemos depreender das seguintes descrições: “limitam-se (os construtores) a alugá-lo (o terreno) à moda inglesa por vinte, trinta, quarenta, cinquenta ou noventa anos, após o que este retorna, com tudo o que aí se encontra, à posse do proprietário, sem que este tenha que pagar seja o que for, como indenização pelas instalações que aí foram feitas.” – *A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra*, op. cit., pp. 93/94.

Sobre as conseqüências do predomínio da lógica do proprietário fundiário no sistema de produção rentista no padrão de construção, Engels faz a seguinte observação: “À primeira vista, estas casas parecem muito

habitação a que é submetida a classe operária no momento inicial do desenvolvimento do capitalismo, no qual a moradia torna-se uma mercadoria produzida sob relações não-capitalistas. O que é importante aqui fixar é que o que comanda a produção é a busca da apropriação de uma renda de caráter monopolista e para tanto o valor de uso da moradia tende a zero, a habitação ficando reduzida ao simples abrigo e ao direito de uso de um espaço.

Em resumo: a transformação da moradia em mercadoria realiza-se sob o controle da propriedade e/ou de um capital mercantil. Pode-se dizer, portanto, que a primeira investida do capital no setor imobiliário se dá na esfera de circulação, na procura de grandes, rápidos e seguros rendimentos. Esta seria a gênese do capital imobiliário.

O que torna possível a emergência desta forma de produção?

a) condições gerais da economia que tornam rentável o investimento do capital mercantil na circulação da moradia, frente a outras formas de investimento;

bonitas e bem-feitas, as paredes de tijolos maciços cativam quem passa e, quando percorremos uma rua operária de construção recente sem nos preocuparmos mais com as ruas traseiras e com a própria maneira como as casas estão construídas, concordamos com a opinião dos industriais liberais, que afirmam que em parte alguma os operários estão tão bem alojados como na Inglaterra. Mas quando olhamos mais de perto, vemos que as paredes destas casas são as mais estreitas possíveis. As paredes exteriores, que sustentam a cave, o rés-do-chão e o telhado têm, quando muito, a espessura de um tijolo, estando, em cada camada horizontal, os tijolos dispostos uns ao lado dos outros, no sentido do comprimento. Mas vi em muitas casas da mesma altura – algumas em construção – em que as paredes exteriores não tinham senão meio tijolo de espessura e onde estes, por conseguinte, não estavam dispostos no sentido do comprimento, mas no da largura, ajustados pelo lado estreito... O locatário do terreno planeja pois estas instalações de forma a que tenham o menor valor possível quando o contrato entre o empreiteiro e o proprietário fundiário expirar.” Idem, pp. 93/94.

b) um rápido crescimento urbano, fruto de um intenso e abrupto processo migratório;

c) um tecido urbano extremamente concentrado, forçando a necessidade de localização da massa trabalhadora em poucas zonas da cidade;

d) a exclusão das massas operárias da propriedade fundiária e imobiliária; e

e) a tolerância do Estado, enquanto representante do conjunto dos interesses dominantes, quanto às condições de habitação da classe operária.

O desenvolvimento do modo de produção (melhorias salariais dos operários e das camadas médias, por exemplo), as contradições engendradas por esta forma de produção de moradia, especialmente as decorrentes das investidas do Estado com o objetivo de melhorar as condições de reprodução da força de trabalho (tanto no que concerne à higiene quanto ao custo de moradia) e a adaptação do espaço urbano às novas necessidades geradas pelo capitalismo industrial vão criando as condições para que ocorra um fluxo de capitais para o ramo imobiliário, procurando valorizarem-se na produção de moradias. Em alguns países, assistimos a uma forte intervenção do Estado, através de leis que visam controlar a ação do capital imobiliário e da implementação de medidas que visam criar sistemas especiais de financiamento. O resultado do primeiro tipo de intervenção estatal é o deslocamento do capital imobiliário da sua posição de controle do processo de produção: isto é obtido pelo controle governamental sobre as condições materiais da produção, passando o Estado a exigir a obediência a certos critérios para licenciar a construção e pelo controle sobre os aluguéis, contendo a sua alta ou mesmo promovendo uma desvalorização do capital imobiliário. Com a segunda medida modifica-se a forma de circulação de moradia, através de promoção da casa própria.

Poderíamos ainda citar medidas governamentais que visam combater o obstáculo da propriedade privada da terra – política fundiária – e que assumem variadas formas: desde políticas tributárias até políticas urbanas destinadas a orientar o crescimento urbano para vetores que desbloqueiem a produção capitalista de moradias, passando por medidas de desapropriação.

O fluxo de capitais para o ramo imobiliário cria, pouco a pouco, um mercado de terras. Ele se concretiza, inicialmente, no processo de parcelamento da terra – loteamento – pelo qual o proprietário abre mão da renda imobiliária apropriando-se apenas de renda da terra. Assim sendo, podemos dizer que o loteamento é um momento de transição entre a moradia enquanto mercadoria e a moradia enquanto capital.

Até aqui procuramos realizar uma problematização com base na reflexão teórica realizada nos capítulos anteriores e tomando como referência histórica os países europeus. Trataremos agora de realizar um esforço de formalização das nossas idéias, cuja finalidade é melhor orientar a pesquisa.

Formas de Produção

As formas de produção são definidos pelas combinações das relações entre três agentes: proprietário fundiário, capitalista e usuário.

Proprietário = Capitalista = Usuário

Quando é o usuário da moradia quem obtém o terreno (comprando, por herança, etc.) e realiza a construção, estamos diante de uma *produção não mercantil*. Esta forma

apresenta duas variantes: a *produção sob encomenda* do usuário-proprietário a firmas capitalistas de construção e a *autoconstrução*. O que caracteriza esta forma é que a sua mola de funcionamento, as decisões sobre a produção (onde, como, características de reprodução, etc.) não são a busca do lucro e sim o fornecimento ou autofornecimento de um valor de uso.

Proprietário = Capitalista ≠ Usuário

Esta forma surge quando é o proprietário do terreno quem assegura a transformação do uso do solo e/ou a produção de moradias, para tanto investindo um capital. O que orienta sua ação é a busca de apropriação de uma renda imobiliária ou fundiária.

Ela pode expressar-se nas seguintes formas:

- a reconversão dos prédios existentes, anteriormente ocupados pelas classes dominantes e camadas médias de alta renda, em moradias coletivas para a classe operária. Geralmente este tipo de moradia surge no centro da cidade e a reconversão implica em uma superutilização dos prédios, com a construção de cômodos suplementares, ocupação de sótãos, etc.
- a construção para alugar à classe operária um conjunto de moradias precárias, produzidas com material muitas vezes já utilizados e com a superutilização dos terrenos.
- a realização de loteamentos de terrenos anteriormente utilizados para outras finalidades (agrícola) e venda dos lotes à classe operária.

Proprietário ≠ Capitalista ≠ Usuário

Esta forma corresponde ao momento da produção capitalista de moradia. Ela se realiza sob o comando de um capital (o incorporador), que assume tal posição por assegurar a liberação e transformação do uso do solo e o escoamento de produção, através de formas de financiamento: compra ou aluguel. A empresa de construção trabalha sob a encomenda do incorporador, o que significa que a característica da produção capitalista da moradia é a subordinação do capital produtivo ao capital de promoção.

As formas de produção podem aparecer sucessivamente na história ou podem coexistir, como parece ser o caso dos países latino-americanos. O surgimento de uma forma é produto dos desdobramentos das contradições internas das formas anteriores, o que implica a destruição ou marginalização em relações sob as quais a moradia era produzida. Os ciclos de *boom* e de crise da construção expressam estados conjunturais de manifestação das contradições da produção da moradia e seus resultados não são sempre idênticos. Por outras palavras, o movimento cíclico tão característico da produção da moradia não é apenas uma simples flutuação do mercado, mas a expressão das transformações das relações sociais que organizam as formas de produção da moradia.

É sob esta ótica que passaremos à segunda parte deste trabalho.

PARTE II

Capital, Propriedade Fundiária e Produção da Moradia no Rio de Janeiro

A crise de moradias parece ser um traço marcante de nossa sociedade. Ela se expressa, por um lado, pela extrema precariedade das condições habitacionais a que estão submetidas grandes parcelas da nossa população urbana; por outro, pelo encarecimento do preço do aluguel. Possuímos, no entanto, um setor de construção habitacional economicamente importante, pelo porte de muitas empresas e pelo volume de empregos que gera. Se tomarmos, por exemplo, as taxas de crescimento do conjunto da construção civil e as compararmos com as verificadas na indústria de transformação, verificamos que no período de 1947 a 1970 ocorre a expansão que acompanha o ritmo de industrialização verificado no Brasil. É o que podemos perceber na leitura da Tabela I apresentada a seguir.

TABELA I

Taxas anuais de Crescimento das Indústrias de Transformação e Construção Civil

PERÍODO	INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL
1947/59	9,7%	6,2%
1959/69	7,0%	1,9%
1965/70	10,4%	10,6%

Fonte: Ferreira, Carlos E. – Construção Civil e Criação de Empregos. Rio de Janeiro, FGV, p. 30

Coloca-se uma questão: por que razão, então, este ramo não consegue dinamizar-se ao ponto de possibilitar a construção em volume e preços condizentes com a crise de moradias existentes em nossas grandes cidades?

Paralelamente a tal constatação, verificamos que nas grandes cidades ocorreu nos últimos 40 anos um importante processo de difusão da propriedade da moradia, já que, enquanto em 1940 apenas 26,4% dos domicílios eram próprios, em 1980 este último número passa a 54,5%. Tal fenômeno parece ter ocorrido mais predominantemente entre as camadas sociais de menor renda do que entre os estratos médios. Se tomarmos a distribuição dos domicílios por condição de ocupação nas várias zonas administrativas da cidade do Rio de Janeiro, observamos que o percentual de próprios é maior naquelas que concentram população de renda menor. Assim, segundo os dados do Censo Predial do IBGE (1980), 61,2% dos domicílios localizados em Bangu eram próprios, enquanto em Copacabana este percentual era de 53,9%.

Estamos diante de dois dados que apontam para um paradoxo: se a crise de moradias é evidente, observamos entretanto a expansão das empresas construtoras e a difusão da casa própria na nossa sociedade. Porém, nada misterioso, se retornarmos às questões teóricas anunciadas na primeira parte do nosso trabalho. A história da mercadoria moradia é marcada por particularidades decorrentes do contraditório movimento de expansão das relações capitalistas na produção imobiliária. Nos próximos capítulos, vamos realizar uma incursão nesta história, tomando a cidade do Rio de Janeiro como nossa referência. Como já dissemos, o final do século XIX e os três primeiros decênios deste, configuram um momento particular de transformação das relações sociais de produção, circulação e distribuição da moradia, no qual emerge o que chamamos de capital imobiliário. Começaremos pela identificação dos condicionantes históricos deste processo (capítulos V e VI). No capítulo VII mostraremos que no período compreendido entre 1937 e 1967 outras mudanças ocorrem com a emergência do capital de incorporação. E, no último capítulo, vamos analisar o processo de consolidação e transformação deste capital de incorporação.

Capítulo 5

Transformações do Parque Imobiliário – 1870/1930

O nosso objetivo neste capítulo é construir, com base nos dados dos censos disponíveis, um quadro histórico do período compreendido entre 1870 e meados dos anos 30. Trata-se do momento de transição das relações sociais que fundam a nossa sociedade. Com efeito, a partir de 1870 entra em crise a economia mercantil-escravista e, pouco a pouco, afirma-se uma economia urbana organizada com base no trabalho livre; por outro lado, expande-se a intervenção sobre a cidade, através da legislação urbana e dos investimentos urbanos realizados pelo Poder Público e pelas empresas privadas. Os anos iniciais deste período serão também marcados por um extraordinário crescimento demográfico. Estes fatores terão importantes impactos sobre a

produção de moradias, criando as bases para a mercantilização da moradia e do solo.

Vejamos inicialmente alguns indicadores da expansão urbana da cidade do Rio de Janeiro.

TABELA II

Evolução do número de logradouros

ANO	NÚMERO
1870	503
1890	1.981
1906	1.943
1917	2.407
1920	3.534
1933	5.171

Fonte: Censo de 1933.

Observamos que, entre os anos 1870 e 1890, o número de logradouros existentes na cidade é quase multiplicado por quatro, o que expressa uma forte expansão da malha urbana. É neste período, com efeito, que a cidade transborda o seu núcleo histórico em direção à zona sul (Glória, Laranjeiras e Botafogo), à zona norte (Espírito Santo, Andaraí e Engenho Velho) e aos subúrbios servidos pela E. F. Central do Brasil (São Cristóvão, Engenho Novo, Inhaúma) e pela E. F. Leopoldina (Irajá).

As chácaras e fazendas existentes nestas zonas da cidade são parceladas e vendidas em grandes lotes, para tanto sendo criadas inúmeras novas ruas, praças, jardins, etc.

Os mapas e plantas apresentados ao final da tese fornecem imagens deste processo de expansão.

É interessante observar que ocorre uma queda no número de logradouros entre 1890/1906, o que se explica pelo intenso programa de renovação urbana empreendido na administração de Pereira Passos, do qual resultou o desaparecimento de inúmeras ruas para a abertura e alargamento de outras.

Analisemos agora o crescimento demográfico, predial e domiciliar entre os períodos censitários.

TABELA III
Crescimento Populacional, Predial e Domiciliar

Anos	POPULAÇÃO		DOMÍCIOS		DENSIDADE		CRESCIMENTO DA POPULAÇÃO (terrestre e matutina)				CRESCIMENTO PREDIAL E DOMICILIAR (intercenitário: Taxa anual Geométrica)				
	Terrestre	Prédios	Famílias	por Prédio	por Domicílio	Absoluto	% Interce-ntário	Absoluto	% Interce-ntário	Geométrica	Absoluto	% Interce-ntário	Geométrica	Absoluto	% Interce-ntário
1838	137.078	17.056	17.356	8,0	7,9	-	-	1,27	1,16	-	-	-	-	-	-
1870	235.381	27.679	41.200	8,5	5,7	98.303	72	-	-	-	-	-	-	-	-
1872	274.972	30.918	44.231	8,9	6,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1890	518.292	48.576	71.807	10,7	7,2	247.679	90	5,00	3,63	27.576	62	2,5	2,6	27.576	62
1906	805.335	84.375	83.686	9,5	9,6	288.792	55	3,52	2,84	11.879	16	3,4	1,0	11.879	16
1920	1.147.599	129.632	128.961	8,9	8,9	346.430	43	3,06	2,58	45.275	54	3,0	3,0	45.275	54
1933	1.527.700	224.400	241.200	6,8	6,3	380.101	33	-	2,1	112.299	87	4,1	4,7	112.299	87

Fonte: Censos de 1870, 1872, 1890, 1906 e 1920.

Censo Predial de 1933.

Anuário Estatístico Municipal do Rio de Janeiro 1923/1924.

*Guanabara: Moradia, Terrenos e Preços - Revista Desenvolvimento e Conjuntura, 1961, p. 51.

5.1. Emergência da Escassez de Moradia – 1870/1890

A análise da Tabela III evidencia que no período 1870/1890 ocorreu uma extraordinária expansão da população da cidade. Em 18 anos, com efeito, ela cresceu 90%, a uma taxa anual aritmética de 5,0% e geométrica de 3,6%, ritmo de crescimento que não mais se repetirá até 1933. Observa-se também que o crescimento do parque domiciliar foi inferior ao da população, expandindo-se em 62% no período, à taxa geométrica de 2,6% por ano. Conseqüentemente, como a velocidade de crescimento populacional foi amplamente superior à domiciliar (e predial), houve uma deterioração das condições habitacionais, o que pode ser verificado pelo aumento da densidade domiciliar (7,3) e predial (10,8).

É interessante notar que é justamente neste período que ocorre o início da expansão da malha urbana, conforme procuramos demonstrar anteriormente. Os dados sobre o crescimento populacional e predial nas paróquias urbanas e suburbanas reafirmam nossa análise, conforme evidenciam as Tabelas III, IV, V e VI.

Em termos populacionais, o crescimento será maior nas zona da cidade que se distanciam do seu centro histórico, destacando-se: em direção ao vetor norte, Espírito Santo (191,0%), Engenho Velho (180,0%), São Cristóvão (139,0%) e em direção ao vetor sul, Glória (131,0%) e Lagoa/Gávea (196,0%). Observa-se também um importante crescimento populacional na então zona rural da cidade, especialmente nas freguesias de Santa Cruz (218,0%), Inhaúma (142,6%) e Irajá (128,0%).

Como assinalamos anteriormente, tal crescimento demográfico não é acompanhado por uma correspondente expansão do parque domiciliar, aumentando, conseqüente-

TABELA IV

Crescimento Populacional — 1870/1890

FREGUESIAS	1870		1890		DIFERENÇAS
	ANO	POPULAÇÃO DENS. DEM.	POPULAÇÃO DENS. DEM.	POPULAÇÃO DENS. DEM.	%
CIDADE VELHA					
Candelária		9.239 6,57	9.701 16,87		5,0
São José		20.220 5,36	40.014 9,80		97,9
Santa Rita		23.810 5,47	43.805 9,70		98,9
Sacramento		24.429 4,22	30.663 5,67		25,5
Glória		18.624 5,92	44.105 7,63		136,8
CIDADE NOVA					
Sant'Anna		32.686 5,99	67.533 6,52		106,6
Santo Antônio		17.427 4,99	37.660 5,76		116,1
Espírito Santo		10.796 5,47	31.389 5,18		191,0
ARRABALDES					
Engenho Velho		13.195 6,16	36.988 6,38		180,0
Lagoa/Gávea		11.304 6,72	33.453 7,92		196,0
São Cristóvão		9.272 5,89	22.202 6,70		-
Engenho Novo		- -	27.873 6,85		-
RURAIS					
Irajá		5.746 5,84	13.130 7,70		128,0
Jacarepaguá		7.633 7,66	16.070 11,24		110,0
Inhaúma		7.190 7,69	17.448 7,20		142,6
Guaratiba		6.918 6,04	12.654 9,18		83,0
Campo Grande		9.593 7,16	15.950 7,89		66,3
Santa Cruz		3.445 8,20	10.954 8,40		218,0
ILHAS					
Ilha do Governador		2.594 6,27	3.991 6,50		53,8
Ilha de Paqueta		1.260 6,63	2.709 8,51		115,0
TOTAL		235.381 5,71	518.292 7,21		120,2

Fonte: Censo de 1920 - Estatística Predial e Domiciliar - XVIII.

TABELA V

Crescimento Domiciliar — 1870/1890

FREGUESIAS	NÚMERO DE DOMÍCILOS		DIFERENÇAS
			%
CIDADE VELHA			
Candelária	1.406	575	59,1
São José	3.773	4.083	8,2
Santa Rita	4.351	4.514	6,0
Sacramento	5.788	5.400	6,7
Glória	3.146	5.779	83,7
CIDADE NOVA			
Sant'Anna	5.461	10.345	89,4
Santo Antônio	3.495	6.536	87,0
Espírito Santo	1.972	6.051	207,0
ARRABALDES			
Engenho Velho	2.143	5.794	170,4
Lagoa/Gávea	1.683	4.225	151,0
São Cristóvão	1.574	3.309	110,2
Engenho Novo	—	4.008	110,2
RURAIS			
Irajá	984	1.704	73,2
Jacarepaguá	984	1.429	45,2
Inhaúma	935	2.421	159,0
Guaratiba	1.145	1.378	20,3
Campo Grande	1.339	2.021	51,0
Santa Cruz	417	1.303	212,5
ILHAS			
Ilha do Governador	414	614	48,3
Ilha de Paquetá	190	318	67,4
TOTAL	41.200	71.807	74,3

Fonte: Censo de 1920 — Estatística Predial e Domiciliar.

TABELA VI

População Residente e Taxa de Crescimento Demográfico das Freguesias do Rio de Janeiro (1890 - 1906)

FREGUESIAS	POPULAÇÃO RESIDENTE		TAXAS DE CRESCIMENTO
	1890	1906	% 1890 - 1906
Freguesias Urbanas	429.745	619.648	44
Candelária	9.701	4.454	-54
São José	42.017	44.878	7
Santa Rita	46.161	45.929	1
Sacramento	30.663	24.612	-20
Glória	44.105	59.102	34
Sant'Anna	67.533	79.315	17
Santo Antônio	37.660	42.009	12
Espírito Santo	31.389	59.117	88
Engenho Velho	36.988	91.494	147
Lagoa	28.741	47.992	67
São Cristóvão	22.202	45.098	103
Gávea	4.712	12.750	171
Engenho Novo	27.873	62.898	126
Freguesias Rurais	92.906	185.687	100
Irajá	13.130	27.410	109
Jacarepaguá	16.070	17.265	7
Inhaúma	17.448	68.557	293
Guaratiba	12.654	17.928	42
Campo Grande	15.950	31.248	96
Santa Cruz	10.954	15.380	40
Ilha do Governador	3.991	5.616	41
Ilha de Paquetá	2.709	2.283	16
TOTAL	522.651	805.335	54

Fonte: Recenseamento de 1920. Estatística Predial e Domiciliar - p. XIX.

mente, a densidade domiciliar no conjunto da cidade. Em algumas freguesias, porém, ocorre um aumento maior da relação população/domicílio como são os casos da Candelária, São José, Santa Rita, Sacramento e Glória. Isto deve-se ao fato de nestas freguesias ter havido uma diminuição do número de domicílios ou um aumento bem inferior ao crescimento da população residente. Nestas freguesias ocorre, portanto, uma degradação das condições habitacionais, com o surgimento em grande número de moradias coletivas. Este fenômeno esteve associado a dois outros: um movimento de transferência das camadas de maior poder aquisitivo para as freguesias localizadas nos arrabaldes da cidade e até mesmo na zona rural, com a conseqüente transformação dos prédios em casas-de-cômodos, cortiços e estalagens, ao mesmo tempo em que se opera a expansão da zona comercial do centro, gerando demolições de prédios altos utilizados como residência.

Em conclusão: no período 1870/1890 assistimos a um vertiginoso crescimento populacional da cidade, à construção de inúmeras moradias nas freguesias periféricas ao centro e em algumas outras localizadas na zona rural.

5.2. Emergência da Crise de Moradia – 1890/1906

Nestes 16 anos, a população cresce à taxa geométrica anual de 2,84%, enquanto as construções prediais expandem-se a 3,4% e os domicílios apenas a 1,0%. Observe-se portanto, que embora seja um período no qual a atividade de construção ganha um enorme dinamismo, ela concentra-se predominantemente na produção de imóveis destinados ao comércio, à indústria e aos serviços. O resultado do descompasso entre construções de moradias e crescimento populacional é um sensível aumento da densidade domiciliar, que passa de 7,3 pessoas por moradia para 9,8.

Em termos populacionais, acentua-se a tendência observada no período anterior, ou seja, o crescimento da cidade ocorre de maneira acentuada nas freguesias suburbanas Engenho Velho (147%), São Cristóvão (103%), Engenho Novo (126%) e nas duas freguesias rurais de Inhaúma (293%) e Irajá (109%), conforme evidencia o Quadro V.

É interessante ressaltar que neste período as freguesias que compõem o centro histórico perdem boa parte de população residente, produto do processo de especialização comercial desta parte da cidade, tornando elevados os preços fundiários e imobiliários, em razão das obras de reforma realizadas por Pereira Passos. Por outro lado, a população cresce mais fortemente nas freguesias longínquas do centro, como conseqüência da extraordinária expansão dos meios de transporte, sobretudo dos trens suburbanos da Estrada de Ferro Central do Brasil.

Estima-se que entre 1904 e 1905 houve um aumento de movimento de passageiros de trens da ordem de 1.876.525.

Vejamos agora o crescimento domiciliar.

Os dados da Tabela VII demonstram que no período ocorre a destruição de uma parte considerável do parque domiciliar da cidade, conseqüência, como dissemos, da especialização das freguesias centrais em zonas comerciais, das obras de renovação urbana e da política higienista que promoverá uma campanha contra as habitações coletivas. Por outro lado, observamos também a ocorrência de um verdadeiro *boom* de construções em algumas freguesias, a saber: Engenho Velho, Engenho Novo, Irajá, Inhaúma. Merece destaque o crescimento da produção domiciliar em Inhaúma e Engenho Velho, que em números absolutos registrou um aumento de 6.719 e 4.334 domicílios, respectivamente. O crescimento do número de moradias na freguesia de Inhaúma ganha maior relevo quando atentamos para o fato de que esta freguesia abrigava 3,4% das residências da cidade em 1870, passando para 11,0% em 1906.

TABELA VII

Crescimento Domiciliar - 1890/1906

FREGUESIAS	1890	1906	DIFERENÇA (%)
Candelária	575	695	20,9
São José	4.083	2.335	42,8
Santa Rita	4.514	2.521	35,4
Sacramento	5.400	2.914	46,0
Glória	5.779	5.736	0,7
Sant'Anna	10.345	6.510	37,1
Santo Antônio	6.051	6.342	4,8
Espírito Santo	6.051	6.342	4,8
Engenho Velho	5.594	10.128	74,8
Lagoa/Gávea	4.225	6.659	57,6
São Cristóvão	3.309	4.085	23,4
Engenho Novo	4.008	7.229	80,4
Irajá	1.704	4.201	194,0
Jacarepaguá	1.429	1.947	36,2
Inhaúma	2.421	9.140	488,0
Guaratiba	1.378	2.868	108,1
Campo Grande	2.021	3.905	93,2
Santa Cruz	1.303	1.844	41,5
Ilha do Governador	614	837	36,3
Ilha de Paquetá	318	306	3,8
TOTAL	71.807	83.686	16,5

Fonte: Censo de 1906

Em algumas freguesias, a densidade domiciliar aumentou mais do que no conjunto da cidade, como é o caso de São José, que passa de 9,80 pessoas por domicílio para 19,22; Santa Rita de 9,70 para 18,22; Sant'Anna que em 1890 apresentava a densidade de 6,52 pessoas por domicílio, inferior à do conjunto da cidade (7,21), passa a abrigar 12,18 pessoas em cada moradia; na mesma situação está Santo Antônio (de 5,76 para 12,04).

Tais dados permitem-nos pensar que a população deslocada do centro da cidade pelas mudanças aí ocorridas bem como nas freguesias do Sacramento e Candelária, não se desloca diretamente para as freguesias periféricas, mas para àquelas contíguas à "cidade velha" e para São Cristóvão. Esta população produziria nestas zonas da cidade condições habitacionais precárias, sobretudo as casas-de-cômodos e cortiços que perduram até hoje, por exemplo, nos bairros de Saúde e Gamboa.

Segundo dados levantados por Lilian Fessler Vaz¹ entre 1869 e 1888, o número de cortiços ou estalagens existentes na cidade passou de 642 para 1.331, crescendo mais nas freguesias contíguas ao centro, conforme demonstra a tabela VIII.

Podemos concluir que no período 1890/1906 ocorre, portanto, uma piora nas condições habitacionais, fruto de um crescimento do parque domiciliar inferior ao da população, que se expressa no aumento do número de pessoas morando em cada domicílio e na expansão das construções domiciliares nas freguesias periféricas ao centro histórico da cidade.

1 FESSLER VAZ, Lilian. *As Habitações Coletivas*, dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-graduação em Planejamento Urbano e Regional, PUR/COOPE, 1983.

TABELA VIII

Número de Cortiços e Estalagens por Freguesia 1869/1888

FREGUESIA	ESTALAGENS OU CORTIÇOS		DIFERENÇA %
	1869	1888	
Santa'Anna	154	329	113,6
Santo Antônio	69	115	66,6
Santa Rita	50	66	32,0
Glória	107	154	44,0
São José	44	74	68,2
Espírito Santo	65	158	68,2
Engenho Velho	42	72	71,4
Lagoa	45	119	164,4
Sacramento	31	74	138,7
São Cristóvão	35	100	185,7
Candelária	-	-	-
TOTAL	642	1.331	107,3

Fonte: Pimentel, Antonio Martins Azevedo – *Subsídios para o Estudo da Higiene no Rio de Janeiro*, RJ, Typ. e Cith. de Carlos Gaspar da Silva, 1890, pp. 187 e 188.

5.3. *Expansão da Malha Urbana – 1906/1920*

É neste período que se consolidam as tendências da urbanização do Rio de Janeiro. Ocorre um apreciável aumento do número de logradouros, que passa de 1.943 para

3.534, o que expressa uma expansão da malha urbana e, ao mesmo tempo, uma densificação na ocupação do espaço. Muitos destes logradouros serão abertos nos inúmeros loteamentos que se realizam ao longo dos eixos da E. F. Central do Brasil, da E. F. Leopoldina, Linha Auxiliar e E. F. Rio D'Ouro, surgindo um grande número de novos bairros. As evidências deste fato são, de um lado, o crescimento do número de logradouros nas freguesias suburbanas de Inhaúma, Irajá e Campo Grande, que em 1906 atingia apenas a 309,81 e 66 e em 1920 totalizava 501, 741 e 279, respectivamente. De outro lado, a densificação da malha urbana cria a necessidade de uma redefinição da divisão administrativa do Município, surgindo os distritos de Copacabana, Gamboa, Andaraí, Tijuca e Méier, como desdobramentos das antigas freguesias da Lagoa, Sant'Anna, Engenho Velho e Engenho Novo.

Para facilitar a análise voltaremos a nos referir ao Quadro II, uma vez que ele nos permite comparações. Por este motivo, manteremos a nomenclatura de freguesia, embora o Censo de 1920 utilize o termo distrito.

Vejamos em primeiro lugar as taxas de crescimento da população e do parque domiciliar. A Tabela III nos informa que ocorre uma inversão em relação ao período 1890/1906, ou seja, entre 1906 e 1920 a taxa geométrica anual do crescimento domiciliar (3,0%) é superior à da população (2,58%). Em outras palavras, o ritmo de novas construções é superior ao do acréscimo populacional. Como não poderia deixar de ser, tal fato produz uma diminuição da densidade domiciliar, e o conjunto da cidade passa de 9,6 pessoas por domicílio para 8,9.

O crescimento populacional em cada freguesia está demonstrado na Tabela IX.

TABELA IX

Crescimento Populacional 1906/1920

FREGUESIA	1906	1920	DIFERENÇA (%)
Candelária	4.451	3.962	11,0
São José	44.878	29.697	33,8
Santa Rita	45.929	38.164	16,9
Sacramento	24.612	27.370	11,2
Glória	59.102	70.027	18,5
Sant'Anna	79.315	91.331	15,1
Santo Antônio	42.009	52.472	24,9
Espírito Santo	59.117	79.297	34,1
Engenho Velho	91.494	140.930	54,0
Lagoa/Gávea	60.742	95.857	57,8
São Cristóvão	45.098	59.332	31,6
Engenho Novo	62.898	98.979	57,4
Irajá	27.410	99.591	263,3
Jacarepaguá	17.265	23.156	34,1
Inhaúma	68.557	138.213	102,1
Guaratiba	17.928	23.609	31,7
Campo Grande	31.248	52.405	67,7
Santa Cruz	15.380	16.506	7,3
Ilha do Governador	5.616	8.785	56,4
Ilha de Paquetá	2.283	2.916	27,7
TOTAL	805.335	1.147.599	42,5

Fonte: Censo de 1920

Observamos que as freguesias que compunham o centro histórico da cidade continuam a perder população, fruto da tendência verificada desde o fim do século XIX desta parte da cidade especializar-se como zona comercial. Entretanto, as freguesias contíguas ao centro (Sant'Anna, Santo Antônio e Glória) continuam a crescer em termos populacionais, embora a um ritmo inferior ao da cidade. Verificamos também que continua a ocorrer neste período uma extraordinária expansão da população residente nas freguesias de Inhaúma e Irajá, sendo que esta última apresenta um crescimento superior ao da primeira, invertendo a situação verificada no período 1890/1906. Nestas duas freguesias o crescimento da população representa 56,6% do crescimento da população da cidade.

Vejam agora o que sucedeu com a expansão do parque domiciliar. Pela Tabela X observamos que, na zona suburbana, ocorre um grande crescimento do parque domiciliar nas freguesias de Engenho Velho e Engenho Novo a taxas superiores à verificada no conjunto da cidade. Tal fato decorre da intensa ocupação das zonas hoje compreendidas pelos atuais bairros de Maracanã, Vila Isabel e Andaraí, de um lado, Méier, Engenho de Dentro, Piedade, Cachambi, de outro. Com efeito, estas duas zonas tiveram, respectivamente, entre 1906 e 1920, um crescimento do parque domiciliar de 82,00% e 65,32% e uma expansão da população residente na ordem de 73,35% e 6,06%, índices superiores às médias de crescimento da cidade.

Ao mesmo tempo, como fruto da especialização comercial da zona central, ocorre uma diminuição do número de domicílios nas freguesias da Candelária, São José e Sacramento.

A diminuição da densidade domiciliar nas freguesias centrais, onde não diminui o número de domicílios, é fruto da substituição das estalagens e cortiços por avenidas, pen-

TABELA X

Crescimento Domiciliar e Densidade Domiciliar 1906/1920

FREGUESIAS	Nº DE DOMICÍLIOS			DENSIDADE DOMICILIAR	
	1906	1920	DIFERENÇA %	1906	1920
Candelária	695	476	-31,5	6,41	8,32
São José	2.335	1.940	-16,9	19,22	15,28
Santa Rita	2.521	3.074	21,9	18,22	12,42
Sacramento	2.914	2.598	-10,8	8,45	10,54
Glória	5.736	6.229	8,6	10,30	11,24
Sant'Anna	6.510	7.956	22,2	12,18	11,48
Santo Antônio	3.489	4.541	30,2	12,04	11,56
Espírito Santo	6.242	8.520	34,3	9,32	9,31
Engenho Velho	10.123	16.324	61,2	9,04	8,63
Lagoa/Gávea	6.659	10.884	63,4	9,12	8,81
São Cristóvão	4.085	5.990	46,6	11,04	9,91
Engenho Novo	7.229	11.821	63,5	8,70	8,87
Irajá	4.201	14.396	242,7	6,53	6,92
Jacarepaguá	1.947	3.309	70,0	8,87	7,00
Inhaúma	9.140	17.388	90,2	7,50	7,66
Guaratiba	2.868	3.044	6,1	6,25	7,76
Campo Grande	3.905	6.610	69,3	8,00	7,93
Santa Cruz	1.844	2.308	25,2	8,34	7,15
Ilha do Governador	837	1.181	41,1	6,71	7,44
Ilha de Paqueta	306	368	20,3	7,46	7,92
TOTAL	83.686	128.961	54,1	9,62	8,90

Fonte: Censo de 1920.

sões, casas-de-cômodos. Estes tipos de moradias passam a representar 89,7% dos domicílios coletivos existentes na cidade, distribuídos pelas freguesias centrais nas seguintes proporções em relação ao total:

TABELA XI

Distribuição dos Domicílios Coletivos por Freguesias

- Sacramento	16,5 %
- Sant'Anna	12,5 %
- Glória	11,3 %
- Santo Antônio	11,2 %
- São José	8,2%
- Santa Rita	7,1 %
- Espírito Santo	6,9 %

Fonte: Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio.
Diretoria Geral de Estatística - Recenseamento 1920.

A existência destas formas de moradias no centro e nas freguesias do seu entorno explica-se pelo deslocamento da população que morava nos cortiços e estalagens nas zonas que sofreram intenso processo de renovação, seja através de obras (de abertura e alongamento de ruas), seja pela transformação residencial/comercial.

Destaca-se também o importante crescimento do número de domicílios na freguesia de Lagoa/Gávea, que corresponde à intensificação do processo de ocupação dos atuais bairros de Copacabana, Botafogo e Jardim Botânico.

É na zona suburbana que encontramos os mais notáveis índices de crescimento das construções, notadamente nas freguesias de Inhaúma e Irajá, sendo que o acréscimo verificado nesta última corresponde a 22,5% do crescimento do número de domicílios na cidade (contra 18,1% em Inhaúma). Estes dados e os relativos ao crescimento da população residente nos levam à conclusão que, igualmente ao sucedido no período anterior (1890/1906), ocorre entre 1906 e 1920 um “boom imobiliário” nesta zona da cidade.

Consolidam-se, portanto, as tendências de urbanização surgidas no período anterior, com notável crescimento populacional e domiciliar nas zonas da cidade hoje conhecidas como “norte” e “subúrbios”. Com efeito, as freguesias que correspondem a estas zonas (Engenho Velho, Engenho Novo, Inhaúma e Irajá) foram responsáveis por 61,0% da expansão do parque domiciliar e 45,4% do crescimento populacional.

5.4. Expansão do Parque Imobiliário – 1920/1933

Antes de iniciarmos a análise deste período, convém assinalar que em 1930 não foi realizado recenseamento em razão da crise política surgida naquele ano. O Departamento de Estatística e Publicidade do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio realizou, porém, três anos mais tarde, um “levantamento do cadastro predial”, cujos resultados foram publicados em 1935 sob o título “Estatística Predial do Distrito Federal – 1933”.

Neste levantamento não foi considerada a distinção entre unidade predial e unidade domiciliar, o que nos coloca algumas dificuldades para comparar as tendências da evolução imobiliária no período de 1920/1933. Pensamos, não obstante, ser possível seu estudo comparativo utilizando os dados prediais, ao invés dos domiciliares, sem causar importantes distorções na análise global do processo de crescimento urbano da cidade do Rio de Janeiro, uma vez que as estatísticas prediais nos revelam ser o parque imobiliário destinado predominantemente para fins residenciais. Por exemplo, o Censo de 1920 indica ser de 129.632 o número de unidades prediais existentes no Distrito Federal, dos quais 128.961 são utilizadas como moradias, ou seja, 99,5% do parque predial da cidade.

Teremos, porém, uma perda importante no que concerne à comparação do crescimento da população no período 1920/1933, já que não foi realizado o censo demográfico. Isto significa não podermos estudar as modificações da distribuição da população pelas diversas zonas da cidade, e tampouco as modificações nas densidades domiciliares.

Por estimativa, podemos conhecer os dados domiciliares e demográficos para o conjunto da cidade, conforme consta da Tabela III. A análise da referida tabela nos revela que entre 1920 e 1933 a população do Rio de Janeiro cresceu a uma taxa geométrica anual (2,1%), bem inferior ao incremento predial (4,1%) e ao domiciliar (4,7%), o que gerou uma sensível queda na densidade domiciliar, que passa de 9,1 para 6,3 pessoas por domicílio. A diferença entre as taxas de crescimento predial e domiciliar nos indica que no período 1920/1933 a cidade se verticalizou, surgindo um grande número de prédios de apartamentos, como evidencia a Tabela XII.

TABELA XII

Quadro Comparativo do Número de Pavimentos dos Prédios do Distrito Federal em 1920 e 1933

PREDIOS DE	1920	1933	DIFERENÇA	%
1 pavimento	111.732	187.762	74.030	68,04
2 pavimentos	14.919	71.207	16.288	109,17
3 pavimentos	2.756	4.464	1.708	61,97
4 pavimentos	192	582	390	203,12
5 - 6 pavimentos	33	249	216	654,54
7 - 9 pavimentos	-	85	85	-
10 ou + pavimentos	-	37	37	-

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal - 1933 - op. cit., p. XIV.

A cidade também se espria pelo território, estendendo sua malha, pela incorporação das vastas áreas rurais ao tecido urbano. Tal fato pode ser depreendido da análise da Tabela II, na qual verificamos um importante crescimento do número de logradouros entre 1920/1933, que passa de 3.534 para 5.171, ou seja, um crescimento de 51,4%. A expansão do número de logradouros corresponde a um intenso processo de transformação de terras agrícolas em urbanas, através do parcelamento e venda de lotes, fenômeno já observado no período de 1906/1920 que se acentua entre os anos 1920 e 1933. Com efeito, a leitura da "Estatística Predial do Distrito Federal" nos revela uma enorme quantidade de ruas sem nome ainda, apenas indi-

cadadas por número, letra do alfabeto ou nome de “Vilas” ou “Jardins” (Vila Pompéia, Vila da Penha ou Jardim Carioca, por exemplo).

No que concerne ao crescimento do parque imobiliário, verificamos um aumento de 73,09% no número de prédios na cidade, índice bem superior ao crescimento da população (33,0%). No que concerne ao crescimento domiciliar (Tabela III), a discrepância observada é maior ainda, pois calcula-se que no período o número de unidades residenciais tenha crescido de 87% entre 1920/1933. Podemos, pois, concluir que deu-se no período um formidável crescimento da produção imobiliária.

Vejam os agora como tal crescimento se processou nos diversos distritos da cidade, analisando a Tabela XIII. Observamos a manutenção de algumas tendências verificadas no período 1906/1920. Na zona central da cidade, representada pelos distritos de Candelária, Santa Rita, Sacramento, São José e Sant’Anna, ocorre uma diminuição do número de prédios em consequência da sua especialização como zona comercial e da realização de obras de renovação do espaço construído: desmonte do Morro do Castelo, arrasamento do Morro do Serrado, aterro do Calabouço, retificação da Gamboa e alargamento das ruas na cidade velha. Por outro lado, consolida-se tendência ao crescimento da cidade em três direções: norte, sul e subúrbios. Destaca-se na primeira direção o crescimento dos distritos do Méier e do Andaraí, este com o surgimento e rápida ocupação do atual bairro do Grajaú, fruto de dois loteamentos; no eixo sul, verificamos uma extraordinária expansão das construções no bairro de Copacabana (144,0%); e no eixo dos subúrbios de Irajá (212,04%), Inhaúma (81,05%) e Jacarepaguá (99,06%).

Uma análise mais detalhada do crescimento predial no período 1920/1933, pela Tabela XIV, conduz à identificação dos seguintes eixos de crescimento: *Zona Comercial Central*

**Quadro Comparativo da Estatística Predial em 1920 e 1933,
Segundo a Divisão Municipal Existente em 1920**

DISTRITOS	1920	1933	DIFERENÇA	%	DISTRITOS	1920	1933	DIFERENÇA	%
Candelária	1.044	988	-56	-5,65	Andaraí	7.640	13.439	5.799	75,90
Santa Rita	2.222	1.935	-287	-14,83	Tijuca	4.454	7.950	3.496	78,43
Sacramento	2.143	2.028	-115	-5,62	Engenho Novo	5.546	9.970	4.424	79,73
São José	1.598	1.172	-426	-36,34	Méier	6.173	12.075	5.902	95,60
Santo Antônio	2.459	2.675	216	8,78	Inhaúma	13.230	23.953	10.723	81,05
Santa Teresa	2.947	3.830	883	29,95	Irajá	14.282	44.566	30.284	212,04
Glória	5.446	6.670	1.224	22,47	Jacarepaguá	8.031	15.984	7.953	99,02
Lagoa	4.865	6.175	1.310	26,92	Campo Grande	6.685	14.001	7.316	109,43
Gávea	3.355	5.910	2.555	76,15	Guaratiba	3.149	2.699	-450	-16,67
Sant'Anna	3.500	3.310	-190	-5,74	Santa Cruz	2.318	3.613	1.295	55,86
Gamboa	5.799	7.149	1.350	23,27	Ilhas	2.001	4.037	2.036	101,74
Espírito Santo	6.935	8.000	1.065	15,35	Copacabana	2.886	7.065	4.179	144,80
São Cristóvão	6.124	8.741	2.617	42,73					
Engenho Velho	4.800	6.451	1.651	34,39					
					D. Federal	129.632	224.386	96.278	73,09
						-	-	-1.524	
								94.754	

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal — 1933 — p. XII.

(Candelária, Santa Rita, Sacramento, São José e Santo Antônio), *Zona Industrial Central* (Sant'Anna, Gamboa e São Cristóvão), *Zona Residencial Norte* (Espírito Santo, Engenho Velho, Tijuca e Andaraí), *Zona Residencial Sul* (Santa Teresa, Glória, Lagoa e Gávea), *Zona Suburbana servida pela Estrada de Ferro Central do Brasil* (Engenho Novo, Méier e Inhaúma), *Zona Suburbana servida pela Estrada de Ferro Leopoldina* (Irajá), *Zona Copacabana*, *Zona Rural-Sul* (Jacarepaguá e Guaratiba) e *Zona Rural-Norte* (Campo Grande e Santa Cruz).

A análise comparativa do crescimento predial nestes eixos revela que a expansão das construções na zona residencial norte representa cerca de 38,3% do aumento do parque

TABELA XIV

Crescimento Predial por Eixos - 1920/1933

DISTRITOS	1920	1933	DIFERENÇA	%
Zona Comercial Central	9.466	8.798	-668	-0,51
Zona Industrial Central	15.423	19.200	377	24,98
Zona Residencial Norte	21.922	58.005	36.515	166,57
Zona Residencial Sul	16.613	22.585	5.972	35,94
Zona Suburbana Central do Brasil	24.949	45.998	21.049	84,36
Zona Suburbana Leopoldina	14.282	44.566	30.284	212,04
Zona Copacabana	2.886	7.065	4.179	144,80
Zona Rural-Sul	11.180	18.683	7.503	67,11
Zona Rural-Norte	9.003	17.614	8.611	95,64
TOTAL	129.632	224.386	95.422	73,60

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal - 1933 - op. cit.

predial da cidade. Como já dissemos anteriormente, tal crescimento tem como causa a criação e ocupação do bairro do Grajaú. Por outro lado, cerca de 31,7% das construções realizadas na cidade localizam-se na Zona Suburbana da Estrada de Ferro da Leopoldina. Tal expansão também corresponde à criação e à rápida ocupação de um conjunto de novas aglomerações surgidas do parcelamento e loteamento de antigas zonas agrícolas, como é o caso dos bairros de Penha, Pavuna, Vigário Geral, Ilha do Governador, Braz de Pina, etc. Também destaca-se o crescimento predial verificado na zona suburbana da Estrada de Ferro Central do Brasil, que concentra 22,09% da expansão do parque imobiliário da cidade, correspondendo à ocupação de zonas loteadas no período 1906/1920 e ao parcelamento, loteamento e ocupação de antigas fazendas no período 1920/1933, como é o caso do atual bairro de Maria da Graça.

Copacabana merece também destaque, mas por outro motivo. Com efeito, embora apresente um expressivo crescimento relativo do parque predial nele localizado (144,80%), é bastante diminuta a expansão absoluta do número de prédios frente à verificada na cidade, representando apenas 4,4%. O seu crescimento chama atenção pelo fato de que já neste período localizaram-se neste distrito as camadas de maior renda, contrariamente ao que ocorre no outro extremo da urbanização do Rio de Janeiro, concretizando-se um processo de segregação social no espaço, em curso desde o início do século. O levantamento predial de 1933 aponta para este fato.

“Justamente, são os extremos, Irajá e Copacabana, os distritos que revelam percentagem mais alta na comparação que se realiza sobre a base de 1920. O primeiro concentrando um effectivo demográfico avultado, o recruta na multidão das classes assalariadas, e ascendeu de 14.282 a 44.566 prédios, isto é, incorporou num decênio a fracção nada menos de 30.284 imóveis, equivalentes a 212,04%. O segundo menor, porém melhor aquinhado, hospedando a elegância do mundanismo

cosmopolita a par do fausto das residências particulares, alçou de 2.886 a 7.065, ou seja um aumento de 144,80%.²

O levantamento predial de 1933 fornece também algumas informações sobre os tipos de prédios e os terrenos vagos existentes na cidade. Os prédios foram classificados em prédios de *alvenaria*, *casas de madeira*, *casebres*, *barracões e galpões*. Entre os prédios de alvenaria foram assinalados aqueles que fazem parte do tipo de construção AVENIDA, contando-se o número de casas que são agrupadas. Foram consideradas CASAS DE MADEIRA e CASEBRES os prédios construídos em madeira com cobertura de telha ou de zinco e as construções rústicas de qualquer material, respectivamente. Embora somente na categoria casebre é que se menciona a palavra moradia, pensamos poder considerar estas duas últimas categorias como incluindo as residências precárias existentes na cidade, muito provavelmente construídas pelos próprios moradores.

A Tabela XV demonstra a distribuição dos prédios segundo a natureza das construções pelas circunscrições existentes no Distrito Federal. A sua leitura nos indica um elevado número de habitações coletivas do tipo AVENIDA e o surgimento de novas formas de moradias precárias na cidade, representando uma expressiva parcela do parque predial da cidade, ou seja, 22,1%. Observamos que as casas em avenidas, que no período 1906/1920 surgem em substituição às estalagens, cortiços e casas-de-cômodos, sobretudo nas zonas centrais, crescem em número absoluto e relativo, espalhando-se por outras partes da cidade. De fato, em 1906, o número de casas em avenidas não representava mais que 8,6% do total de domicílios existentes no Distrito Federal; em 1933 este tipo de moradia representa 12,0%.

2 Recenseamento de 1 de setembro de 1920, Diretoria Geral de Estatísticas, Estatística Predial e Domiciliária, pp. XIX e XX.

TABELA XV

Distribuição dos Prédios do Distrito Federal
pelas Circunscrições Municipais — 1933

Circunscrição	Prédios		Em Avenida	Casas de Madeira	Casabites	Elaresões	Terrenhos Vagos	Total dos Prédios
	Principais	Depend.						
Candelária	724	25		4	4		3	762
São José	789	39	1/2	2	4	16	59	853
Santa Rita	1.338	81	15/140	12	5	11	61	1.637
São Domingos	1.091		1/2			2	4	1.100
Sacramento	1.253	3	3/21		1	1	6	1.294
Ajuda	583	39	2/15	2	9	17	4	665
Santo Antônio	1.894	162	28/296	2	6	14	58	2.497
Santa Teresa	3.888	406	110/696	97	483	69	760	5.680
Glória	3.025	525	120/1.302	77	218	83	329	5.322
Lagoa	3.212	643	179/1.611	50	161	67	379	5.878
Gávea	2.795	547	117/828	100	447	60	1.011	5.910
Copacabana	4.866	847	150/819	64	332	48	923	7.068
Sant'Anna	1.446	104	64/710	6	6	16	27	2.456
Gamboa	2.355	264	72/605	33	1.711	55	260	5.178
Espirito Santo	4.009	231	160/868	28	908	61	323	6.351
Rio Comprido	3.595	215	131/974	57	1.195	14	308	6.106
Engenho Velho	2.973	260	141/1.165	3	26	36	243	4.731

Circunscrição	Prédios			Casas de Madrinhas	Casébres	Barracões	Terrenos Vagos	Total dos Prédios
	Principais	Depend.	Em Avenida					
São Cristóvão	4.446	789	200/1.523	360	994	184	813	8.905
Tijuca	3.976	757	148/1.237	68	1.665	15	947	7.836
Andaraí	7.547	370	507/3.472	120	1.704	32	1.615	13.523
Engenho Novo	5.517	440	252/1.731	229	2.487	72	1.427	10.639
Méier	5.829	321	230/1.397	199	1.422	44	1.753	9.371
Inhaúma	6.578	623	291/1.607	226	694	265	2.303	10.294
Piedade	7.924	589	282/1.457	239	1.890	91	3.126	12.468
Penha	8.066	632	154/705	616	1.521	56	5.882	11.811
Irajá	5.870	460	117/527	309	22.020	58	3.320	9.412
Pavuna	3.536	3.536	61/137	160	2.072	19	4.167	6.189
Madureira	8.993	8.993	291/1.312	194	2.981	79	5.712	14.228
Anchieta	2.812	2.812	27/143	41	1.923	22	3.684	5.282
Jacarepaguá	4.737	4.737	138/924	44	4.632	207	3.671	11.680
Realengo	6.323	6.323	106/530	60	5.167	112	6.117	13.305
Campo Grande	1.994	1.994	18/84	12	3.141	39	3.279	5.637
Guaratiba	537	537		2	3.066	36	1.616	2.699
Santa Cruz	1.332	1.332	8/40	11	1.958	47	1.485	3.613
I. Governador	485	142	15/67	14	1.101	39	1.416	2.967
I. Paqueta	284	63	4/17	5	36	8		537
Outras ilhas	264	2		16	206	11		533
D.F.	128.006	11.528	4/113	3.464	46.192	1.969	57.369	224.386

Fonte: Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio - Estatística Predial. Distrito Federal. 1933

Vejamos a distribuição das casas em avenida pelos eixos de urbanização, através de leitura da Tabela XVI. Nas Zonas Residencial Norte e Suburbana-Central do Brasil estão localizados em 1933 os maiores percentuais das casas em avenidas existentes na cidade. Em outros termos, a produção deste tipo de moradia não mais concentra-se na zona central da cidade, passando a se localizar predominantemente naquelas duas zonas onde destacam-se as circunscrições do Andaraí (13,0%), Inhaúma (6,0%), Engenho Novo (6,49%), Méier (5,2%) e Piedade (5,4%). Outras circunscrições de outras zonas merecem destaque por também concentrarem elevados percentuais de casas em avenidas: Lagoa (6,0%) e São Cristóvão (5,6%).

TABELA XVI

Distribuição das Casas em Avenidas pelos Eixos de Urbanização - 1933

EIXOS		%
Zona	Comercial Central	1,6
Zona	Industrial Central	10,4
Zona	Residencial Norte	28,7
Zona	Residencial Sul	16,5
Zona	Suburbana Central do Brasil	29,2
Zona	Suburbana Leopoldina	5,6
Zona	Rural-Norte	0,4
Zona	Rural-Sul	3,7
Zona	Copacabana	3,4
Ilhas		0,2
TOTAL		100

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal - 1933, op. cit.

Vejamos agora onde a AVENIDA é o tipo de moradia mais predominante. É o que informa a Tabela XVII. A produção de casas em avenidas prevalece na zona residencial norte, onde tal tipo de moradia representa 83,1% dos prédios. Nesta zona destaca-se mais uma vez a circunscrição do Andaraí, bairro onde 25,7% do parque imobiliário era composto por este tipo de moradia coletiva. É curioso ressaltar que em 1906 as casas em avenidas existentes no Andaraí representavam 17,4% dos domicílios.

TABELA XVII

Participação das Casas em Avenidas no Total de Prédios em Cada Zona - 1933

ZONA	CASAS EM AVENIDAS (%)	OUTROS (%)	TOTAL
Zona Comercial Central	24,3	75,7	100,0
Zona Industrial Central	57,7	42,3	100,0
Zona Residencial Norte	83,1	16,9	100,0
Zona Residencial Sul	78,4	21,6	100,0
Zona Suburbana Central do Brasil	71,7	28,3	100,0
Zona Suburbana Leopoldina	17,7	82,3	100,0
Zona Rural-Norte	2,6	97,4	100,0
Zona Rural-Sul	7,9	92,1	100,0
Zona Copacabana	11,6	88,4	100,0
Ilhas	5,5	94,5	100,0

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal - 1933, op. cit.

Tais dados conduzem a concluir que nos trinta primeiros anos do século XIX a produção de casas em avenidas cresceu relativamente mais que a construção de outros tipos de moradias nas zonas residenciais norte, sul e suburbana da Central do Brasil. A comparação das estatísticas domiciliares e prediais referentes aos anos 1906/1933 demonstra que o crescimento do número de casas em avenidas foi bem superior à expansão do parque domiciliar nestas três zonas da cidade, nas seguintes proporções:

TABELA XVIII

Distribuição do Crescimento Domiciliar - 1933

ZONA	CRESCIMENTO DOMICILIAR (%)	CRESCIMENTO DE CASAS EM AVENIDAS (%)
Zona Residencial Norte	133,3	255,4
Zona Residencial Sul	52,3	100,1
Zona Suburbana Central do Brasil	190,0	633,0

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal

Vejamos agora os outros tipos de moradias. Como afirmamos anteriormente, a Tabela XV evidencia um elevado número de casebres e casas de madeira, que representam 22,1% do parque predial da cidade. Já no Censo de 1920 foram observados “muitos habitantes em alojamentos assaz impróprios e nas mais precárias condições de habitabilidade, tais como casas em ruínas, casas cobertas de sapé, palhoças,

barracões de madeira e até mesmo verdadeiras tocas”,³ embora não tenha sido levantada a quantidade destes tipos de moradias. Muito provavelmente, entre 1920 e 1933, deve ter ocorrido uma considerável expansão da construção destas moradias, em razão do crescimento demográfico, das transformações econômicas e das mudanças ocorridas na organização do espaço da cidade, condicionado à produção de moradias. Por exemplo: sabemos que durante toda a década de 20 observa-se uma elevação geral no custo de vida, sendo que o item aluguel sobe mais (2 vezes) do que o vestuário (1,6 vez), e gêneros alimentícios (1,4 vez).⁴ Presenciamos, portanto, no período 1920/1933, o surgimento de aglomerados de moradias precárias em grandes quantidades na cidade, o que indica que o fenômeno habitacional que passará a ser conhecido como “favela” é bem mais antigo do que se supõe vulgarmente.

As circunscrições do Engenho Novo, Méier, Inhaúma, Piedade, Madureira e Realengo, que compõem a Zona Suburbana da Central do Brasil, concentram a maior quantidade de casas de madeira e casebres, sendo que entre aquelas perfeitamente articuladas com a malha urbana (excluindo, portanto, Realengo), Madureira é a circunscrição que apresenta maior índice de localização destas moradias precárias (6,4% do total da cidade), seguida do Engenho Novo, 5,5%. As circunscrições de Irajá (4,7%), Penha (4,3%) e Anchieta (4,0%, que conformam a Zona Suburbana da Leopoldina, apresentam também elevados índices de localização dos casebres e casas de madeira existentes na cidade.

3 1929 – Retrospecto Comercial do *Jornal do Commercio*, Rio de Janeiro, 1930, p. 231, App LUZ, Nícia Vilela. *A Luta pela Industrialização do Brasil*, São Paulo, Alfa-Ômega, 1978, p. 159.

4 Em nossa análise não estamos levando em consideração os índices das circunscrições que compõem as zonas rurais e as ilhas, já que nelas localiza-se predominantemente a população ligada à atividade primária.

TABELA XIX

Distribuição das Casas de Madeira e dos Casebres na Cidade do Rio de Janeiro - 1933

EIXOS	PARTICIPAÇÃO DOS CASEBRES E CASAS DE MADEIRA	PARTICIPAÇÃO DOS CASEBRES E CASAS DE MADEIRA
	NO TOTAL DESTES TIPOS DE MORÁDIAS EXISTENTES NA CIDADE (%)	NO TOTAL DE MORÁDIAS EXISTENTES NAS CIRCUNSCRIÇÕES (%)
Zona Comercial Central	0,1	0,5
Zona Industrial Central	6,2	18,8
Zona Residencial Norte	11,6	13,3
Zona Residencial Sul	5,3	11,5
Zona Copacabana	0,8	5,6
Zona Suburbana Central do Brasil	31,8	22,4
Zona Suburbana Central Leopoldina	17,5	26,5
Zona Rural-Norte	10,2	55,4
Zona Rural-Sul	13,6	47,0
Ilhas	2,6	33,7

Fonte: Estatística Predial do Distrito Federal - 1933, op. cit.

A produção de moradias precárias cresce, portanto, no conjunto da cidade no período 1920/1933 e tende a concentrar-se em algumas circunscrições.

A análise da localização dos casebres e casas de madeira em algumas circunscrições revela que elas estão situadas em morros ou em zonas recém-loteadas. Por exemplo: no Engenho Novo, dos 2.716 casebres e casas de madeira, 417

estão localizados na Serra do Engenho Novo e 1.514 no Morro do Telégrafo; dos 1.547 existentes na circunscrição da Gávea, que representavam 26,2% dos prédios nela localizados, 354 já constituem o embrião da atual favela da Rocinha, 149 na atual favela do Vidigal e 103 na extinta favela da Praia do Pinto; na Gamboa, 1.472 casas de madeira e casebres, dos 1.744 existentes, estavam localizados no Morro da Favela. Podemos, pois, concluir que uma parte das moradias classificadas como precárias formam aglomerações de habitações localizadas em terrenos desvalorizados, mas em circunscrições próximas ao centro comercial e industrial da cidade. As favelas ganham importância numérica no período 1920/1933.

Os casebres e casas de madeira existentes nas circunscrições suburbanas, especialmente nas localizadas na zona da E. F. Leopoldina, expressam uma outra forma de ocupação e de produção de moradias. Com efeito, são observados em loteamentos realizados no período 1920/1933, o que significa que seus ocupantes, muito provavelmente, são proprietários. Vejamos o exemplo de Irajá onde há 2.329 casas de madeira e casebres, que representam 4,7% dos existentes em todo o Distrito Federal e 24% do total de prédios da circunscrição; espalhados por várias ruas sem nome que pertencem a loteamentos denominados Vila Avacelli, Vila Engenho da Rainha, Vila Eldorado, Vila Cascatinha, Vila Turismo, Vila Bonsucesso, etc. O mesmo fato observamos na Pavuna, em Anchieta, Madureira e, um pouco menos, em Realengo, já que se trata de uma circunscrição bem próxima à zona rural da cidade. Tais fatos conduzem-nos a pensar que o fenômeno do lote comprado pelo trabalhador na periferia da cidade, para nele autoconstruir sua moradia, já surge no período 1920/1933.

Em conclusão: no período analisado a cidade cresce em extensão e verticalmente, diminui a densidade domiciliar, melhorando as condições habitacionais, mas uma parte dos trabalhadores sobe o morro ou vai para a periferia.

Capítulo 6

Da Propriedade Fundiária ao Capital Imobiliário

A partir da segunda metade do século XIX, especialmente depois de 1870, a cidade do Rio de Janeiro sofre importantes transformações urbanas geradas pela ação de um conjunto de capitais que passam a investir sobre o espaço urbano. Entre eles, o que poderíamos chamar de *capital imobiliário*, aplicado na produção de moradias para aluguel e na compra, parcelamento e venda de lotes de terras anteriormente utilizadas para fins agrícolas. A origem deste capital, as condições históricas que presidem o seu investimento no imobiliário e as formas de produção da moradia que ele assume serão analisadas neste capítulo.

6.1. *Origem do Capital Imobiliário*

A economia do Rio de Janeiro sofre uma profunda modificação a partir de 1830, quando aqui se implanta o café, que conhecerá um extraordinário desenvolvimento depois de 1835. Os fatores que permitem a implantação da economia cafeeira no Rio de Janeiro são, de um lado, a preexistência de uma infra-estrutura, especialmente o porto, fundamental para uma economia voltada para a exportação; a existência de um solo fértil, embora entrecortado por montanhas (o que significa uma certa limitação da área cultivável); a possibilidade de utilização da mão-de-obra escrava liberada pelas zonas decadentes localizadas no nordeste açucareiro e nas Minas Gerais, e, principalmente, a existência de um capital mercantil acumulado em momentos anteriores na intermediação comercial das atividades de importação e exportação, que ganha um grande dinamismo com o fim do monopólio colonial. Será este capital que financiará a implantação da economia do café no Rio de Janeiro, pois o cultivo desta planta exige uma grande imobilização de capital-dinheiro em terra e escravos, durante um período de tempo razoavelmente longo, antes que a empreitada comece a amortizar o investimento realizado. Por outro lado, em razão de sua experiência anterior, o capital mercantil assumirá um importante papel, na medida em que controla as condições de comercialização com o mercado externo.

Estabelece-se, pois, uma relação entre o capital cafeeiro e o capital mercantil que colocará o segundo em condições de apropriar-se de parcelas importantes do excedente produzido no campo. Tal relação personifica-se na atuação do comissário no interior da economia cafeeira, muito bem descrita por Maria Sylvia Carvalho Franco.

“Ele (o comissário) não se limitava a financiar o empreendimento agrícola, mas também geria os investimentos feitos, não obstante se eximisse da administração do processo de trabalho...vê-se, assim, que o comissário, embora de modo explícito manipulasse o seu capital no circuito do comércio e das finanças, de fato o empregou de maneira muito direta no processo de produção... Assim, parece-me correto dizer que o comissário, ao controlar os investimentos em dinheiro e a venda de mercadorias, dominando os pontos extremos do movimento de capital no processo de produção, canalizava para si a valorização aí realizada e se dirimia dos riscos correspondentes, ocorridos pelo sujeito que detinha a propriedade fundiária... Correlatamente à sua (do fazendeiro) dependência para um comissário, houve quase impossibilidade de se desenvolver a capitalização do setor agrícola.”¹

A economia que se desenvolve no Rio de Janeiro tem, pois, como característica o fato de ser uma economia mercantil-escravista,² o que significa uma produção de excedente submetida à lógica de valorização de um capital mercantil localizado na cidade. Em conseqüência, será na cidade do Rio de Janeiro onde irá concentrar-se uma parcela considerável do excedente gerado no campo, pois nela estão localizadas atividades fundamentais para a reprodução da economia mercantil-escravista: mercado de escravos, atividades comerciais e financeiras ligadas à exportação, porto, administração pública, mercado de produtos importados e, também, as atividades ligadas à comercialização dos produtos de subsistência.

Este papel centralizador do excedente será ampliado com a implantação da Estrada de Ferro Central do Brasil e a criação da Leopoldina Railway Company Ltda. O desen-

1 CARVALHO FRANCO, Maria Sylvia – *Homens Livres na Ordem Escravocrata*, São Paulo, Instituto Brasiliense, 1969, p. 69.

2 Cf. MELLO, João Manoel Cardoso – *O Capitalismo Tardio*, São Paulo, Editora Brasiliense, 1982 2ª edição, pp. 53/57.

volvimento dos transportes ferroviários tornará, com efeito, a cidade do Rio de Janeiro o centro comercial de uma vasta área, conectando as economias do sul do Espírito Santo, de Minas Gerais e do Vale do Paraíba Paulista aos circuitos de intermediação comercial e financeira nela implantados. Em conseqüência, o capital mercantil ampliará a parcela do excedente por ele apropriado, que passará a procurar outras formas de valorização, encontrando no espaço urbano chances de realizar bons negócios, como veremos a seguir.

Antes, porém, convém assinalar que o deslocamento do capital mercantil do complexo cafeeiro para atividades urbanas ocorre mais intensamente no momento em que se inicia a estagnação da economia mercantil-escravista do Rio de Janeiro. Com efeito, na primeira metade da década de 1830, há uma forte expansão da demanda e do preço no mercado internacional, estimulando fortemente a plantação de novos pés de café. A partir de 1835, até meados de 1860, ocorre uma lenta expansão da produção, que volta a crescer nos 7 anos da década de 1870, estabilizando-se até entrar em estagnação na década de 1880.³ Os fatores que levam à decadência da economia do café são a baixa produtividade ocasionada pela exaustão do solo, provocada, por sua vez, pelo cultivo predatório e pelo envelhecimento do cafezal.⁴ Por outro lado, o escravismo entra em crise pelo esgotamento da reserva de mão-de-obra existente nas regiões decadentes e pelas impossibilidades de reprodução deste tipo de força de trabalho, o que gera uma importante elevação do preço do escravo trazido da África, sobretudo a partir do combate da Inglaterra ao

3 CANO, Wilson – *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*, Rio de Janeiro, DIFEL, 1977, p. 23.

4 Em 1882, mais de 60% das plantas tinham idade superior a 45 anos e menos de 25% idade inferior a 20 anos. Ver, CANO, Wilson, op. cit.

tráfico. Em 1821, com efeito, o escravo custa entre 250\$000 e 440\$000, passando para 3.000\$000 em 1875.⁵

A crise da economia do café engendra um deslocamento de grandes parcelas do capital mercantil para atividades urbanas, o que provocará importantes transformações na cidade do Rio de Janeiro.

Este capital investirá seguindo sua lógica mercantil, ou seja, na busca do lucro seguro e em prazos curtos, o que muitas vezes significa buscar aquelas atividades que permitam desfrutar de situações monopolistas e/ou a prática da especulação. Assistimos, pois, ao surgimento de uma economia urbana que funcionará segundo a lógica da acumulação mercantil.

6.2. *A Produção Rentista da Moradia: Os Cortiços, Casas-de-Cômodos e Estalagens*

O crescimento da cidade do Rio de Janeiro a partir de 1870 e as transformações ocorridas em seu tecido serão produtos, em grande parte, da acumulação urbana do capital mercantil. Por este termo compreendemos as formas de acumulação que têm no espaço urbano o seu objeto de valorização, transformando-o em mercadoria. Na acumulação urbana são essenciais os processos de fixação e transformação do uso do espaço urbano, pois deles decorre a valorização do capital.

A fração do capital mercantil já concentrado terá na criação e exploração dos serviços públicos urbanos a forma privilegiada de acumulação urbana, sempre através da ob-

5 Idem, pp. 25/26.

tenção de concessões monopolistas do Estado: esgoto, água, transportes coletivos, iluminação pública e gás.

Encontramos também a criação de serviços públicos por empresas estrangeiras, como a rede de esgotamento, criada e explorada pela The Rio de Janeiro City Improvements Company Limited. Também é o caso do transporte por bondes, que inicialmente é explorado por capitais nacionais, mas pouco a pouco passa para a órbita do capital estrangeiro, e culmina com a monopolização pela The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company.⁶

O grande capital mercantil irá encontrar nas Obras Públicas uma outra frente de acumulação urbana. A partir de 1890, com efeito, formam-se algumas grandes empresas para a realização de obras públicas que terão um importante papel na remodelação da cidade até os primeiros anos de século XIX. Segundo Eulália Lobo,⁷ já em 1890, entre as 114 empresas que possuem títulos colocados na Bolsa de Valores, cinco pertencem ao ramo da construção civil, oito são concessionárias dos serviços públicos e 22 de transportes, ao lado de 43 bancos e 10 indústrias de fiação e tecidos.

Uma outra fração do capital mercantil é constituída de pequenos comerciantes e usuários, que vivem das atividades de intermediação. Têm no mercado imobiliário a alternativa que melhor se adequa a sua grandeza e experiência. A forma predominante que assume a produção imobiliária em-

6 Um histórico da luta pela detenção do direito de monopólio sobre a exploração do serviço de transporte por bonde pode ser encontrado em PEREIRA DA SILVA, Maria Lais – O Estado e o Capital Privado na Disputa pelo Controle e Administração dos Transportes Coletivos. A Resposta dos Usuários e a Face da Cidade. Rio de Janeiro, 1979, COPPE/UFRJ.

7 LOBO, Eulália Maria Lahmeyer – História do Rio de Janeiro: do Capital Comercial ao Capital Industrial e Financeiro, RJ, IBDEC, p. 459.

preendida pelo pequeno capital mercantil é a transformação dos antigos imóveis situados no centro da cidade, anteriormente ocupados por grandes comerciantes e fazendeiros, em “casas de cômodos” e a construção de moradias precárias em terrenos vagos também no centro da cidade.

Trata-se de uma produção regulada tão-somente pela busca da apropriação de uma renda fundiária, na forma de aluguel de cômodos ou de pequenos cortiços, casas de cômodos e estalagens. Para tanto, o “corticeiro” procura investir o mínimo possível e aproveitar o máximo o terreno, o que explica a razão pela qual as moradias assumirão a forma de habitações coletivas⁸ e se caracterizarão pela precariedade e falta de higiene. A produção imobiliária, está, portanto, neste momento, submetida à propriedade da terra. Em outras palavras, o que poderíamos chamar de capital imobiliário ainda não se dissociou plenamente da propriedade fundiária urbana. Tal integração manifesta-se algumas vezes pela unificação das “personas” do proprietário e do capitalista imobiliário e outras pela separação das figuras do proprietário do terreno e do arrendatário. Segundo o estudo de Lilian Fessler Vaz,⁹ 80% dos cortiços situados na Freguesia de Santo Antônio eram explorados por pessoas que alugam os respectivos terrenos a terceiros. Os proprietários rentistas são pessoas pertencentes às classes dominantes, entre nobres, grandes comerciantes, profissionais liberais, e até entidades religiosas.¹⁰

8 BACKHEUSER, Everardo – *Habitações Populares*, RJ, Imprensa Nacional, 1906.

9 Fessler Vaz, Lilian. Op. cit.

10 Em terrenos maiores se constituíam cortiços com vários grupos de casas pertencentes a diversas pessoas. Foi o que ocorreu no célebre cortiço “cabeça de porco”: havia 20 proprietários reconhecidos pela administração municipal, todos donos de casinhas, pois o terreno pertencia ao “Conde d’Eu, cujo nome não consta de documentação relativa a cortiços”.

Quanto aos exploradores destas habitações, as informações deixadas por cronistas da época indicam tratar-se de pequenos negociantes, que muitas vezes associam o comércio ao negócio imobiliário. Luiz Edmundo descreve um cortiço existente no fim do século XIX da seguinte forma:

“Na rua que os poderes públicos desprezam e a Repartição de Higiene olvida e desampara, logradouro onde o capim e a tiririca viçam escandalosamente, depois de um muro acaçado, velho, o descascar pelos rebocos e sobre o qual o garoto vadio traça, ao lado de frases ignóbeis, desenhos de anatomias impudicas, está o portão de cortiço, rude e desmantelado pelo tempo, com a sua lanterna de ferro e vidro, suspensa ao alto, e a sua tabuleta torta onde, em caracteres apagados, ainda se pode ler, numa intenção de anúncio: ‘Vila Nossa Senhora de Bom Jesus de Braga’. E abaixo desses dizeres como num arabesco de hieróglifos, mais este informe: Tratar com o Sr. Antônio Guimarães, à borda da esquina.”¹¹

Embora não tenhamos dados para uma comprovação mais rigorosa, podemos admitir que a articulação entre o pequeno comércio varejista e a exploração de moradias coletivas é bastante freqüente, a julgar pelo testemunho deixado num relatório da Comissão Sanitária do Segundo Distrito, Freguesia de Santo Antônio:

“Presentemente os cortiços são negócios anexos aos armazéns de secos e molhados denominados tavernas. Todo arrendatário tem este gênero de comércio à entrada dos ditos cortiços, ordinariamente com a porta de comunicação para o mesmo, sendo uma das condições de permanência do inquilino, ter uma conta corrente e ser assíduo freguês da respectiva taverna que, sem consciência, tudo vende pelo preço por ele taxado, e ordinariamente gêneros de inferior qualidade e corruptor, esses prejudiciais à saúde pública.”

11 EDMUNDO, Luiz *O Rio de Janeiro do Meu Tempo*, RJ, Conquista, 1957, p. 357.

Pelo que se pode depreender, o pequeno capital mercantil explora a moradia alugada utilizando os mesmos mecanismos que aplica no comércio, ou seja a busca da acumulação de um excedente através do que poderíamos chamar de “acumulação primitiva”. Constrói precárias habitações com o mínimo de capital e máximo aproveitamento do terreno e impõe aos inquilinos a compra de mercadorias em seu estabelecimento comercial, mercadorias estas que são compradas por preços mínimos e vendidas por preços máximos, com adulteração de sua qualidade, volume e peso. Para tanto o “taberneiro” suborna, sonega e explora barbaramente seus empregados.¹² Estamos diante, sem dúvida, de práticas típicas da acumulação do capital mercantil, num momento em que o comércio organiza e subordina a produção.

A avaliação precisa da importância relativa das habitações coletivas em relação ao conjunto do parque domiciliar é difícil, uma vez que as estatísticas disponíveis são pouco confiáveis, em razão de serem elaboradas com o intuito de justificarem a política higienista. Assim sendo, os diversos inquéritos realizados procuravam recensar as habitações insalubres, portanto considerando apenas os cortiços, estalagens e casas-de-cômodos mais precários.

Depois de confrontar e analisar todas as estatísticas disponíveis, Lilian F. Vaz estima que cerca de 10 a 20% da população do Rio moram em habitações coletivas. Pensamos

12 “Com esse padrão instrui-se, aprende (o caixeiro) a burlar e a mentir. Vende o podre por bom. Carne seca ardida por fresca. Café com mistura de milho. Duzentas grammas de vinho em oitocentas de água dão, sempre, um litro do melhor Alto-Douro. Engana-se no troco do freguês, por malícia. Erra nas somas, calculadamente sempre a favor da “casa”. No caderno das compras põe 4 ao invés de 2, mais tarde, ainda, estica a perna desse 4 e faz 7, na edição final, não raro dando-lhe de 9”. Cf. EDMUND, Luiz, op. cit, p. 358.

ser um cálculo bastante cauteloso, a julgar pelos relatos dos médicos sanitaristas que apontam o grande número de moradias precárias como causa de sucessivas epidemias que assolam a cidade.

O investimento em habitações coletivas parece ter sido um excelente negócio. Calcula-se, por exemplo, que um cortiço poderia proporcionar ao seu proprietário cerca de 50% a 100% de juros ao ano sobre o capital investido.¹³ Embora devendo admitir um exagero nesta estimativa, o exame dos relatos sobre as habitações coletivas indica a realização de importantes lucros.

Tal lucro é obtido pela maximização do uso do espaço e pela minimização do capital empregado, como podemos depreender da descrição de Luiz Edmundo:

“Para construir a pocilga infecta, o ladino empreiteiro lançou mão de material usado, cansado ou antigo; caixas velhas, decrépitos portais, portas em desaprumo, grades tortas, te-lhas enegrecidas pela umidade e pelo tempo. Um montão de remendos. A construção é nova e já cai aos pedaços. Dá-se, porém, por cima disso tudo uma valente brochadela de tinta, uma gorjeta ao homem da Prefeitura, e, pronto, aí está ele, o cortiço, novinho em folha, foco pestencial, supimpa, onde as epidemias podem dar ‘rendez-vous’ e a Morte, macabramente, dançar o seu grande ‘sabbat’. Em geral o cortiço é de um único pavimento: uma portinha e uma janela, uma portinha, uma janela...”¹⁴

Vejamos agora que fatores condicionam e tornam possível a produção rentista da moradia. Em primeiro lugar, uma verdadeira explosão demográfica verificada no período 1872/1890, quando a população da cidade passa de 274.972

13 JANNUZZI, Antônio – *Pelo povo: Monographia sobre as Casas Operárias*, Rio de Janeiro, Typ. do *Jornal do Commercio*, 1909, p. 41.

14 Op. cit., p. 366.

habitantes para 518.272, crescendo a uma taxa geométrica anual de 3,63%. No período 1890/1906 a população também cresce em proporções consideráveis, ou seja a 2,84% a.a. Tal crescimento deve-se, de um lado, à libertação dos escravos e, de outro, à migração estrangeira que representa 30,6% da população da cidade em 1870 e 24,8% em 1906.¹⁵ O fluxo migratório para o Rio de Janeiro neste período não faz ainda parte do que será promovido para a constituição do mercado de força de trabalho. Segundo Eulália Lobo,¹⁶ com efeito, em 1890 há uma forte corrente migratória portuguesa em decorrência de uma séria crise na plantação de videira em Portugal, que dirige-se predominantemente para o Rio de Janeiro. Naquele ano, vivem no Rio 124.352 portugueses para um total de 522.651 habitantes. Por outro lado, o crescimento da população não é acompanhado por uma expansão do parque domiciliar, agravando a crônica situação de déficit habitacional existente na cidade.

Em segundo lugar, a migração ocorre num momento de crise da economia agroexportadora do Estado do Rio de Janeiro que, como vimos, não desemboca num processo de industrialização. Na cidade concentra-se, portanto, uma população de tamanho considerável, em proporção bem superior às limitadas necessidades das empresas industriais e de serviços. Temos, pois, a formação de um precoce “exército industrial de reserva”, uma população para o capital industrial, mas produzida pelo capital mercantil. Por esta razão, o que caracteriza esta população é a existência de um grande contingente de pessoas com baixos e incertos rendimentos, vivendo da “viração”. Uma evidência deste fenômeno é a importância da categoria dos “sem profissão” nos censos. Em

15 Cf. FAUSTO, Boris – *Trabalho e Conflito Urbano*, RJ, DIFEL, 1977.

16 LOBO, Maria Lahmeyer – *História do Rio de Janeiro*, op. cit.

1872, os incluídos nesta categoria somam 92.106 pessoas, que representam cerca de 28% da população total, dos quais 9.899 (10,75%) são escravos.

Entretanto, é necessário retirar deste total as crianças brancas com idade até 10 anos, as mulheres livres brancas que exercem funções domésticas, as crianças livres pretas, pardas e caboclas menores de 5 anos, as “mulheres brancas da classe dominante” e da “classe média”, para se conhecer o contingente daquelas que realmente encontram-se sem profissão. Realizando esta operação, estima-se que entre 20.000 e 25.000 pessoas não exercem nenhuma profissão na cidade e vivem de prestação de pequenos serviços, ou seja, cerca de 10 a 12% da população não têm rendimentos assegurados. Se somarmos a este número o contingente das 25.686 pessoas classificadas na categoria de “criados” e “jornaleiros”, que têm emprego, embora incerto, de baixa remuneração, temos 43.219 “pobres” vivendo na cidade, ou seja, 18.1% da população total.¹⁷

Em 1890, este contingente diminui em razão da expansão do emprego no setor terciário, conseqüência do crescimento do serviço público e do setor de transportes. Não obstante, é significativa a quantidade de pessoas engajadas em atividades econômicas de baixa remuneração.

A existência deste precoce “exército industrial de reserva” explica o surgimento e expansão da produção rentista da moradia. Como veremos mais adiante, a produção da moradia para aluguel é rentável, mas somente como uma produção que não exigia imobilização de capital, uma vez que a instabilidade do emprego e a baixa remuneração dos locatários dificulta a amortização do investimento. Por outro lado, a exploração dos cortiços, estalagens e casas-de-cômo-

17 Encontramos esta estimativa in SOLIS, Sergio F.S. – Op. cit.

dos nesta situação exigia a prática despótica por parte do senhorio, com vista à cobrança do aluguel e à mudança do locatário quando este não “honrar o compromisso”. Tal fato adapta-se perfeitamente à experiência do pequeno capital mercantil e torna inviável o surgimento de uma produção capitalista de moradia.

Em terceiro lugar, os “corticeiros” desfrutam de uma situação de monopólio muito favorável à produção rentista, já que pela precariedade dos transportes na cidade esta população tem que obrigatoriamente morar nas freguesias onde localizam-se as fontes de emprego. Morar longe das freguesias de Sant’Ana e São José, por exemplo, locais onde se concentravam muitas habitações coletivas, é impossível para quem deveria “virar-se” diariamente.

6.3. A Crise da Produção Rentista

A produção rentista entra em crise a partir do fim do século XIX sob a ação de vários fatores. O principal é a política higienista, que significa um verdadeiro ataque aos cortiços, estalagens e casas-de-cômodos existentes no centro da cidade, sob pretexto de que as precárias condições de moradia são responsáveis pela disseminação das constantes epidemias. A década de 90 é o período mais crítico, sucedendo-se várias epidemias que ceifarão milhares de vidas, criando uma crise sanitária. Já em 1889, a capital é assolada por um surto de febre amarela que faz 2.550 vítimas.¹⁸ Neste mesmo ano, é realizado o II Congresso Brasileiro de

18 Cf. BENCHIMOL, Jaime – Pereira Passos: Um Haussman Tropical, Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional, PUR/COPPE, 1982.

Medicina e Cirurgia, que tendo discutido as condições sanitárias da cidade recomenda a adoção das seguintes medidas:

a) Criação de uma autoridade executiva do saneamento do Rio de Janeiro, auxiliada por um Conselho de médicos e engenheiros, para a execução das medidas mais urgentes de saneamento, dentre as quais:

- drenagem e aterro dos terrenos baixos e alagadiços;
- abastecimento de água potável;
- regularização dos rios;
- conservação das florestas,
- sindicância no sistema de esgotamento da cidade explorado pela City;
- destruição do lixo removido da cidade;
- calçamento e lavagem cotidiana das ruas.

b) Reforma do espaço urbano da cidade, como o alargamento e prolongamento das ruas que dificultassem a ventilação da cidade pela brisa marítima e abertura de praças no entrosamento das ruas principais, que servissem de pulmões àquele denso aglomerado populacional;

c) Saneamento das habitações com a adoção de uma legislação de controle das construções, inspirada na experiência inglesa, e o auxílio às empresas que se organizassem para construção de habitações para a “classe pobre”.¹⁹

A partir deste momento, cria-se um processo de constituição de uma ideologia sanitarista que pouco a pouco consegue impor-se na cidade e constituir-se na legitimidade de um conjunto de intervenções do Estado sobre o espaço urbano

19 *Idem*, *ibidem*, p. 358.

e sobre a moradia popular. A política higienista tem duas vertentes: uma legislativa, que regulamentará tanto as condições de vida na cidade (as posturas) quanto as construções de moradias, outra operacional, que produzirá um longo processo de renovação do espaço urbano, através de várias obras sobre o sistema viário.

Não cabe neste trabalho uma descrição minuciosa das intervenções do Estado, mas assinalar o seu sentido mais geral e as conseqüências que trazem sobre as condições de produção da moradia. Na vertente legislativa, observamos uma sucessão de leis, decretos e regulamentos federais e municipais, que num primeiro momento voltam-se fundamentalmente para o exterior da casa, para seu “aformoseamento”, e, paulatinamente, passam a higienizar e a normatizar a produção do espaço interior da casa.²⁰ O ápice da frente legislativa de combate à produção rentista da moradia será o Decreto 391 de 10 de dezembro de 1903, instituído no período de excepcionalidade jurídica e parlamentar criado pelo Governo Rodrigues Alves para que Pereira Passos pudesse levar adiante seu plano de reforma da cidade. O decreto regulamenta a construção, reconstrução, acréscimo

20 Ver o trabalho Grupo de Pesquisa Habitação e Uso do Solo Urbano no Rio de Janeiro – *Legislação Urbana na Cidade do Rio de Janeiro, 1838/1930*, Rio de Janeiro – PUR/UFRJ, 1983, xerox. A higienização da casa expressa uma preocupação com a destruição das relações entre indivíduos e família, cidade e Estado herdadas da fase colonial e com a geração de novas relações adaptadas à emergente sociedade burguesa. Ao mesmo tempo, ela realizou um “aculturamento”, fazendo com que a construção da casa passasse a utilizar-se de materiais e técnicas produzidas pela próspera indústria européia. A crítica médica das condições de moradia da “classe pobre” implicou num frontal ataque aos corticeiros, apontados como responsáveis pela crise higiênica da cidade. Sobre o papel da higienização da casa, consultar os seguintes trabalhos: COSTA, Jurandyr Freire – *Ordem Médica e Norma Familiar*, RJ, Graal, 1979, especialmente o capítulo: “Da Família Colonial à Família Colonizada”. MACHADO, Roberto, LOUREIRO, Ângela, LUZ, Rogério e MURICY, Kátia – *Danação da Norma*, RJ, Graal, 1978, especialmente o capítulo 2.

e consertos de prédios, impondo o processo de licenciamento das obras e a necessidade do construtor ser legalmente habilitado. Exige ainda a comprovação de que o proprietário responsável pela construção fizesse prova de que possuía legalmente o terreno e apresentasse o plano completo da obra.

Tais exigências constituem-se, sem dúvida, num ataque à produção rentista. Ataque que se complementa com a proibição de construção em terrenos com menos de 6 metros de largura e de prédios com paredes divisórias em madeira, estuque ou frontal, ao mesmo tempo que impõe a reserva de uma área do terreno para pátios e jardins, na razão de seis metros quadrados para as casas de um só pavimento, de oito para casas de dois pavimentos e de 10 para as de três pavimentos. Em outras palavras, o decreto impede que a construção de moradias seja realizada com materiais de baixo custo, em terrenos no centro da cidade (pois grande parte deles tinha uma estreita testada) e com o máximo aproveitamento do terreno. Por outro lado, proíbe-se expressamente a construção de casas-de-cômodos e cortiços, ao mesmo tempo que se permite a construção de “avenidas”, desde que cada casa se constituísse em moradia separada e independente, com cozinha, água, esgoto e quintal privativos, fora da área central da cidade* e observadas as exigências instituídas para as moradias particulares. O decreto exige também que as “avenidas” sejam de casas assobradadas e de um só pavimento, iluminadas e fechadas no alinhamento dos logradouros públicos com muro e grade de ferro, tendo no fundo da casa área não inferior a 15 metros quadrados.

* Delimitadas pelas ruas da Prainha, Commercio, Marechal Floriano, Praça da República, Inválidos, Riachuelo, Visconde de Maranguape e Rua da Lapa. A proibição era extensiva às Ruas da Glória, Catete, Marquês de Abrantes e Senador Vergueiro e às praias de Copacabana, Russel, Flamengo e Botafogo.

Na vertente operacional, assistimos desde o fim do século à realização de um conjunto de obras viárias, de drenagem de terrenos e desmontes de morros, que se sucederão até a década de 20 deste século, como, por exemplo:

- abertura da Avenida Beira-Mar, iniciada em 1893 e inaugurada em 1904; abertura da Avenida Mem de Sá e alargamento das ruas Estácio de Sá, Frei Caneca, Assembléia, Uruguaiana, Carioca e Visconde do Rio Branco;
- canalização de todos os rios que correm em Laranjeiras, Botafogo, Rio Comprido e Engenho Velho;
- construção da Avenida Central e da Avenida Rodrigues Alves.

A renovação implica na demolição de uma grande quantidade de prédios e entre eles muitos cortiços, estalagens e casas-de-cômodos. Por outro lado, as obras permitem um reagrupamento de inúmeras pequenas propriedades fundiárias, herança da fase colonial, e, conseqüentemente, a utilização dos novos espaços para implantação de sedes de bancos, casas comerciais, jornais, etc. A valorização fundiária, resultado desta modificação fundiária e da transformação do uso do solo, também implica no desaparecimento de muitos cortiços, estalagens e casas-de-cômodos instalados na zona central.

O ataque ao Estado contra a produção rentista provoca uma forte reação por parte dos corticeiros implantados no centro da cidade e dos proprietários de terrenos.²¹ Os proprietários organizam a Sociedade União dos Proprietários e

21 Cf. BENCHIMOL, Jaime – Op. cit.

Arrendatários de Prédios, que tenta empreender uma luta contra a investida do Estado, acenando para a possibilidade de uma revolta popular em decorrência do aumento do déficit de moradia provocado pela ação do setor público.

A reação dos proprietários parece não atingir seus objetivos. A produção rentista se inviabiliza pouco a pouco, não só em consequência da ação do Estado, mas também pelo desenvolvimento dos transportes coletivos.

Como veremos a seguir, o desenvolvimento dos transportes coletivos por trens e bondes irá incorporar ao tecido urbano uma grande quantidade de terras, diminuindo fortemente o poder monopolista dos proprietários de cortiços, estalagens e casas-de-cômodos localizados na parte central da cidade. Num primeiro momento, porém, não há um deslocamento das camadas mais pobres para os subúrbios recém-urbanizados, em razão do elevado preço dos trens e bondes e da precariedade do serviço. Para aquelas camadas sociais, o morar no centro é vital, pois seu sustento depende da “viração” diária e seu rendimento muito magro para cobrir os custos do deslocamento. E. Backhauser, engenheiro que estudou o problema habitacional do Rio de Janeiro no final do século XIX e no início deste, demonstrava como estes dois elementos impedem o deslocamento das habitações populares do centro para os subúrbios:

“Não raro tenho ouvido dizer que a solução única seria a construção nos subúrbios. Imagine-se por um instante que assim seja: só os subúrbios comportam, pelo preço baixo dos terrenos, pela verdura encantadora, pelo ar constantemente renovado, pela abundância das matas, por todas essas condições, a construção de casas operárias. Tem, pois, o seu lar, o seu ‘home’ ali instalado o operário, cujo serviço é no centro da cidade, nos arsenaes, nas várias officinas, nos trabalhos de rua, etc. e cujas horas habituais de labuta são marcadas por um início às 6 horas da manhã e uma terminação às 4 horas da tarde, isto é, as 10 horas em que se estaffa em um

trabalho pesadamente material a energia vital do trabalhador. Às 4 da manhã precisará estar o operário na estação do seu embarque para que, a hora da viagem, chegue à Central às 5 1/2, tendo ele antes disso empregado o tempo preciso para seus indispensáveis preparativos da manhã e da ida de casa à estação, perdendo em tudo, no mínimo, cerca de 40 minutos e sendo pois, forçado a se levantar às 3h 50, a fim de poder iniciar às 6 horas.”²²

A crise do sistema rentista de produção de moradias gera uma piora nas condições de moradia das “classes pobres” da cidade. Deslocadas do centro, elas irão aumentar a densidade de ocupação das casas-de-cômodos existentes nas zonas contíguas ao centro, especialmente na Gamboa, Sant’Anna, Santa Rita e São José. Por outro lado, surgem já desde o início do século XX as moradias precárias, autoconstruídas em terrenos vagos no centro da cidade, que aumentarão no decorrer dos anos e formarão os conjuntos de habitações chamados *favelas*. Os registros deixados pelo cronista Luiz Edmundo evidenciam o quanto este fenômeno, que caracteriza a cidade até hoje, é muito mais antigo do que comumente julgamos:”

“Em Santo Antônio, oiteiro pobre, apesar da situação em que se encrava na cidade, as moradias são em grande maioria feitas de improviso, de sobras e de farrapos, andrajosas e tristes como os seus moradores.

Por elas vivem mendigos, os autênticos, quando não se vão instalar pelas hospedarias da Rua da Misericórdia, capoeiras, malandros, vagabundos de toda sorte: Mulheres sem arrimo de parentes, velhos dos que já não podem mais trabalhar, crianças, enjeitados em meio a gente válida, porém, o que é pior, sem ajuda de trabalho, verdadeiros desprezados da sorte, esquecidos de Deus...”²³

22 BACKHAUSER, E., op. cit., p. 44.

23 EDMUNDO, Luiz, op. cit., pp. 246/247.

É uma árvore plantada aqui, outra acolá, outra mais além, em meio a um casario cor de ferrugem, arreventado e decrépito. Construções, em geral, de madeira servida, tábuas emprestáveis das que se arrancam a caixotes que serviram ao transporte de banha de bacalhau, mal fixadas, remendadas, de cores e qualidades diferentes umas soltando aqui, outras entortando acolá, apodrecidas, estilhaçadas ou negras. Coberturas de zinco velho, raramente ondulado, lataria que se aproveita ao vasilhame servido, feitos em folhas-de-flandres, tudo entrelaçado, toscamente, sem ordem e sem capricho.”²⁴

6.4. *Emergência do Mercado Urbano de Terras: separação entre propriedade fundiária e capital imobiliário*

Desde 1870, verifica-se uma importante expansão do número de logradouros públicos da cidade. Num primeiro momento, esta expansão tem como causa a incorporação dos arrabaldes da cidade ao tecido urbano – Engenho Velho, São Cristóvão, Espírito Santo e Lagoa/Gávea. Posteriormente, especialmente a partir de 1890, vários logradouros são abertos em zonas até então rurais, como Inhaúma, Irajá e Santa Cruz, onde ocorre um intenso retalhamento de terra e cresce a construção de moradias.

Podemos, pois, admitir que neste momento inicia-se um processo de separação entre a propriedade fundiária e o capital imobiliário, fato que terá importantes conseqüências para a produção de moradias na cidade, na medida que tornará possível, ao capital, em momento posterior, organizar esta atividade.

Vejam, primeiramente, alguns dados descritivos. Na consulta aos documentos existentes no arquivo da Prefeitura encontramos os seguintes agentes:

24 EDMUNDO, Luiz, op. cit., pp. 251/252.

- o Banco Mercantil, que abre em 1875 várias ruas em São Cristóvão, tais como: Vieira Bueno, Abílio Teixeira, Amaro Cavalcanti e Rua da Indústria;
- os proprietários de antigas chácaras, que abrem rua para vender em lotes em suas propriedades e depois emprestam seus nomes a alguns dos logradouros, tais como: Joaquim Marques Batista Leão (Rua São Joaquim da Lagoa), Paulino Dias Fernandes (Botafogo), etc.;
- as empresas comerciais, como Domingos Farani & Irmão, casa de relógios, que abre as seguintes ruas: Visconde de Abaeté, Visconde de Caravelas, Visconde Silva, Pinheiro Guimarães e Farani, todas na freguesia da Lagoa; Costa Guimarães & Cia., responsável pela abertura das seguintes ruas: Emancipação, Villetto, Tuiuty, Praça Visconde do Rio Branco, entre outras, todas na freguesia de São Cristóvão; Paiva & Cia. cria várias ruas no Engenho Novo, como a Dois de Maio, Vieira da Silva, Imaculada Conceição, Jasen Muller e Paiva Pamplona.

Na zona suburbana, segundo levantamento realizado por Robert Pechman, ocorre a partir de 1890 um febril movimento de compra de terras agrícolas e posterior venda em lotes. Atuando neste mercado emergente, presenciamos desde os próprios proprietários das antigas fazendas, que tomam a iniciativa de retalhamento e transformação do uso da terra, até negociantes que, individualmente ou através de firmas especialmente organizadas para este fim, atuam e dinamizam este mercado. Alguns aparecem comprando e vendendo terras de maneira isolada e pontual e outros exercendo verdadeiras práticas de promoção fundiária. Visconde Silva é um personagem que merece destaque, pois ele aparece desde 1890 como loteador da localidade de Vigário Geral e como incorporador de empresas imobiliárias no século XX que reali-

zam loteamentos de extensas áreas na zona suburbana. Também nos parece interessante assinalar a atuação do negociante de azeite de peixe Braz de Pina, que vai comprar e revender grandes áreas de terras no subúrbio localizado às margens da E. F. Leopoldina, que ficou conhecido por seu nome.²⁵

Outro exemplo interessante é o loteamento realizado pelo Barão de Drummond que deu origem ao bairro de Vila Isabel. Trata-se de um empreendimento que articula o investimento no fundiário e nos transportes. Com efeito, João Batista Viana Drummond adquire em 1872 as terras da Fazenda dos Macacos, pertencente à família real, e imediatamente elabora um plano de urbanização. Com base neste plano e alegando o seu papel no embelezamento da cidade, solicita um conjunto de favores ao governo imperial, entre eles a isenção de pagamento de imposto territorial urbano (décima urbana) por um período de 20 anos e do imposto de importação dos utensílios e materiais necessários à obra de urbanização. É criada então uma empresa denominada Architectônica, em sociedade com Joaquim Rodrigues Oliveira. No mesmo ano de 1872, estes dois personagens, associados a Carlos Frederico Taylor, obtêm o privilégio para a implantação de uma linha de bonde que se estenderia do centro da cidade até o bairro do Engenho Novo. Como a referida Fazenda dos Macacos situava-se no bairro do Andaray Grande, o custo de implantação de uma linha até a área a ser loteada é bastante reduzido, pois basta uma pequena ramificação do ramal que serve às já populosas localidades de São Francisco Xavier, Engenho Novo, etc. Isto torna extremamente viável o empreendimento, pois a Cia. Architectônica pode comprar as terras a um baixo preço, em razão do uso agrícola estagnado, e vendê-las a outro bem

25 CRULS., Gastão – *Aparência do Rio de Janeiro: notícia descritiva da cidade*, RJ, José Olympio Editora, 1952, p. 558.

superior, pois incorpora um novo valor de uso criado: o acesso ao centro da cidade. A julgar pelas informações fornecidas por Noronha Santos, o empreendimento foi muito bem sucedido. Em 1874, a companhia já havia vendido 27 lotes e em 1877 a Companhia Ferro-Carril Vila Isabel transportou 3.221.454 passageiros, número bem superior ao verificado em 1877 (717.702 passageiros), fato atribuído à ocupação do loteamento.²⁶ Assistimos neste caso a uma perfeita integração entre os investimentos no fundiário e nos transportes, pois tanto a obtenção do privilégio serve como instrumento para apropriação de uma renda fundiária como este permitiu uma expansão da empresa de Ferro-Carril. Com efeito, a Vila Isabel incorpora a empresa Ferro-Carril Guarany, que atende à antiga Praia Formosa, e à Estação Ferroviária de São Cristóvão, e em 1899 a Companhia Ferro-Carril de Cachambi, que faz o tráfego entre as estações do Engenho Novo e Engenho de Dentro, estendendo seu serviço a uma extensa área.²⁷

A promoção fundiária surgida a partir de 1870 e intensificada depois de 1890, que realizará a separação entre o capital imobiliário e a propriedade fundiária, criando o mercado de terras na cidade, emerge em razão dos seguintes fatores: do surgimento de uma acumulação de riquezas na década de 90 em decorrência do encilhamento,²⁸ do desenvolvimento dos transportes coletivos, da existência de uma extensa área agrícola na zona periférica da cidade em situação de estagnação econômica, do desenvolvimento do serviço de esgotamento sanitário da cidade e do surgimento de camadas médias na cidade.

26 SANTOS, Noronha – *Meios de Transporte no Rio de Janeiro*, RJ, Typ. Jornal do Commercio, 1934.

27 Cf. SILVA, Maria Lais Pereira, op. cit., p. 39. Tal fato evidencia o sucesso do empreendimento fundiário/transporte inicialmente realizado.

28 Sobre este fenômeno ver o trabalho de TANNURI, Luiz Antônio – *O Encilhamento*, São Paulo, HUCITEC/FUNCAMP, 1981.

O encilhamento produz um considerável aumento da quantidade de papel-moeda em circulação, que segundo Villela e Suzigam cresce entre 1889 e 1894 3,5 vezes.²⁹ Tal acréscimo tem imediato efeito sobre o crédito, expresso pela taxa de juros, tornando-a mais barata e estimulando as aplicações em Ativos Reais, produtivos em princípio.³⁰

As aplicações que tradicionalmente atraem a preferência dos investidores cedem lugar a outras, como demonstra a tabela a seguir:

TABELA XX

Apólices e Obrigações Federais em Circulação (em Cr\$ 1.000.000,00)

ANO	TOTAL (EM CR\$ 1.000.000,00)	DIFERENÇA ENTRE OS ANOS
1888	0,437	-
1889	0,0435	0,4
1890	0,539	7,6
1891	0,537	-0,4
1892	0,542	0,9
1893	0,537	-0,9
1894	0,535	-0,3
1895	0,535	-
1896	0,534	-0,1

Fonte: FERREIRA, Edísio Fernandes – *A Administração da Dívida Pública e a Política Monetária no Brasil*, Rio de Janeiro, Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais e Dívida Pública, 1974, p. 400.

Segundo Bárbara Levy, uma parte destes recursos é canalizada para novos papéis como ações e debêntures, e

29 VILLELA, Anibal e SUZIGAM, Wilson, op. cit.

30 LEVY, Maria Bárbara – *História da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro*, RJ, IBMEC, 1977.

outra parte para investimentos em ativos financeiros não-monetários. Entretanto, os processos inflacionário e especulativo criados com o Encilhamento atraem a moeda inativa para transações no mercado secundário, retraindo-se as aplicações em ativos produtivos. A consequência é uma perda de vitalidade da economia como um todo (não só no Rio de Janeiro), cujo PIB diminui 3% entre 1890/1891, voltando a crescer 2,4% em 1893, mas recuando novamente no período 1894/1896 a taxas de -2,5%, -3,7% e -7,7%, respectivamente.

Podemos supor que a moeda inativa criada no Encilhamento diante do trauma ocasionado em consequência do crack da especulação financeira da época e do processo inflacionário que se inicia, tenha sido transferida para o setor imobiliário, seja na forma de compra de terra para estoque de reserva de valores, seja na forma de construção de moradias para aluguel, alternativas que passam a ser percebidas como mais seguras. Em favor desta tese, encontramos informação fornecida por Bárbara Levy de que participaram da ciranda especulativa do Encilhamento não só os grandes capitalistas, mas um grande número de pequenos poupadores. Vale a pena transcrever as informações recolhidas por Bárbara Levy.

“Um jornal publicou um artigo intitulado Diário de um Zangão, que retrata, de modo claro, como se via a grande aventura financeira da Republica – Janeiro/1980 – Como é árida e triste a vida de um pobre caixeiro de armário. Os negros tiveram a sua lei de Maio e nós não temos durante o ano inteiro um só dia de descanso para este aspero mourejar (...) Setembro/1980 – Como é bela e agradável a vida. O pobre caixeiro de armário, que vegetava desconhecido, pisa hoje nas ruas com insolência de todas as riquezas, a da saúde, a da mocidade e a do dinheiro. Meu nome figura todos os dias nos jornais, nas descrições das festas do ‘high-life’ e sou o elegante, o sympathico ‘boursier’, o cavalheiro de esmerada educação, das mais nobres e distintas qualidades.”³¹

31 Idem, *ibidem*, p. 177.

Com base em análises de relatos encontrados em jornais da época, Bárbara Levy conclui que participa do Encilhamento um vasto círculo de camadas sociais, composto de negociantes, médicos, juristas, funcionários públicos.

“É difícil estabelecer as classes sociais que se envolveram no Encilhamento. O jornalismo da época retrata a mistura de todas as classes sociais, em inúmeras caracterizações, que não podiam deixar de ser exageradas apesar de revelarem, de certa forma, o pasmo conservador pelo desaparecimento dos limites rígidos de participação em determinado ‘status’ social. Se não há como aceitar a idéia de que o Encilhamento abrangeu todas as camadas urbanas sem discriminação, é preciso admitir que um círculo bastante vasto foi envolvido nas operações financeiras.”³²

O Encilhamento gera, pois, uma certa acumulação de riqueza nas mãos de um número não desprezível de pessoas que posteriormente dirige-se para o mercado de terras na busca de um investimento seguro e com liquidez. Isto significa que num primeiro momento os lotes são comprados com o objetivo de reserva de valor do capital daqueles que não mais confiam nas formas clássicas de investimento financeiro. Por outro lado, propicia o surgimento de “empresas de urbanização”, que, paralelamente às pessoas físicas, realizam importantes promoções fundiárias, sendo responsáveis pelo crescimento da cidade no final do século XIX. Fornecemos a seguir alguns exemplos de empresas imobiliárias criadas no momento e após o Encilhamento:

- Companhia Melhoramentos dos Subúrbios, fundada em 1891 com um capital de 5:000\$000, tendo como maior acionista a Companhia Brasileira de Eletricidade.

32 Idem, *ibidem*, p. 163.

- Empresa de Construções Civis, fundada em 1891, com o capital de 15:000\$000, incorporada pela Empresa de Obras Públicas, sua maior acionista seguida das famílias Duvivier e Otto Simon. A empresa constitui o ramo imobiliário da famosa empreiteira do governo, que realiza grandes obras públicas. Ela reúne na sua direção importantes nomes da administração pública tais como: Hilário de Gouveia, Paula Freitas, Carlos Sampaio, Rodolpho S. Dantas. Também entre seus grandes acionistas constam importantes nomes da administração pública tais como: Raymundo de Castro Maya, Buarque de Macedo, Magalhães de Castro, Belfort Roxo e Amaro Cavalcanti. Esta empresa realizou parte do loteamento de Copacabana, supostamente em articulação com a Cia. Jardim Botânico Railways.

- Companhia de Construções e Melhoramentos, fundada em 1891 com o capital de 700:000\$000, tendo como principais acionistas: Empresa de Obras Públicas do Brasil, Banco Luso-Brasileiro, Banco de Crédito Popular, Banco Industrial e Mercantil, Banco União do Crédito, Carlos Sampaio, Paulo de Frontin, Companhia Industrial do Brasil, Vieira Souto e Malvino Reis. Esta companhia reúne personagens já envolvidos nos negócios imobiliários através da Companhia de Construções Civis.

O segundo fator que impulsionará o mercado de terras será a verdadeira “revolução dos transportes” coletivos ocorrida na cidade do Rio de Janeiro, caracterizada pela rápida introdução de avanços tecnológicos, pela expansão da oferta em proporção ao aumento populacional e pelas relações de integração entre as várias modalidades, fazendo com que os transportes do Rio sejam ao mesmo tempo um

condicionador e indutor do processo de urbanização. Com efeito, poucas cidades do mundo pertencentes à mesma classe de tamanho urbano possuem, no início do século XIX, um sistema de transporte tão eficiente, igualitário e integrador de sua população.³³

Os trens, implantados em função das necessidades da economia cafeeira, têm um importante papel de integração de vastas zonas suburbanas e rurais ao tecido urbano já constituído, criando a condição para que terras agrícolas e chácaras existentes sejam loteadas. Tal fato acontecerá mais intensamente no período 1870/1910 ao longo da Estrada de Ferro Central do Brasil em alguns pontos servidos pela Leopoldina Railways, como são os casos de Benfica, Ramos e Bonsucesso. O mercado de terras na zona suburbana irá concentrar-se nas freguesias servidas pela Estrada de Ferro Central do Brasil em razão da existência de extensas áreas pantanosas nas zonas da Estrada de Ferro Rio D'Ouro e da Leopoldina. Somente após a sua drenagem é que estas terras passarão a ser objeto de loteamentos.

As linhas de bondes integrarão à malha urbana, primeiramente, as zonas norte e sul da cidade: São Cristóvão, Andaraí, Vila Isabel, Tijuca, Catete, Flamengo, Botafogo, Laranjeiras, Jardim Botânico e Copacabana. No final do século XIX, as linhas irão estender-se até as aglomerações criadas pela Estrada de Ferro Central do Brasil em torno das estações, criando um "sistema capilar" de transportes que torna possível o loteamento de terras agrícolas e chácaras em pontos mais distantes.

33 A rapidez com que se absorveram as inovações tecnológicas ocorreu em todo o Brasil. O trem a vapor, por exemplo, levou 43 anos para ser adotado no Brasil em relação a sua primeira utilização na Inglaterra; o bonde a tração animal (1811) levou apenas 17 anos, o que empregará tração elétrica 8 anos (1892) e o ônibus com motor à explosão tão-somente 3 anos (1908). Ver BARAT, Josef - *Estrutura Metropolitana e Sistema de Transportes: estudo de caso do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, IPEA, Série Monográfica, nº 20, 1975.

Mas, se o sistema de transportes coletivos implantado no Rio tem um importante papel como condicionador do processo de urbanização, o desenvolvimento do mercado fundiário somente pode ocorrer porque as terras agrícolas localizadas na periferia da cidade estão estagnadas. As informações que levantamos nos conduz a pensar que a partir de 1870 a zona periférica da cidade já apresenta sinais de transformação agrícola, com o desaparecimento gradual de fazendas e lavouras, surgindo plantações voltadas para o mercado urbano. No entanto, não se forma um cinturão de abastecimento da cidade devido, sobretudo, às elevadas tarifas do transporte ferroviário. “A maior parte da produção vinha para o mercado por via marítima ou por carroças... As estradas de ferro Norte e Central, que cortavam Inhaúma, não eram usadas como meio de transporte face às tarifas elevadas. O mesmo ocorria em relação à Leopoldina, Rio D’Ouro e Corcovado.”³⁴

Isto significa que as plantações surgidas nas zonas periféricas da cidade muito provavelmente enfrentam altos custos, só tornando-se viáveis na base da baixa capitalização. Tais fatos tornarão interessante a venda das chácaras, sítios e pequenas fazendas para fins de loteamento, o que efetivamente ocorre desde 1870 na zona suburbana da cidade, sobretudo no eixo da Estrada de Ferro Central do Brasil.

Alguns dados retirados do trabalho de Eulália Lobo ilustram este fenômeno:

- Em 1820 existem 51 engenhos de açúcar nas paróquias do Rio de Janeiro, segundo PIZARRO Araújo em *Memórias do Rio de Janeiro*;

34 LOBO, Eulália Maria Lahmeyer – *História do Rio de Janeiro*, op. cit. p. 166.

- em 1852, este número passa a 58, segundo FERREIRA Soares em *Notas Estatísticas sobre a Produção Agrícola e Carestia dos Gêneros Alimentícios no Império do Brasil*;
- o *Almanack Laemert* recenseia em 1857 28 fazendas de cana-de-açúcar e 150 de café, já evidenciando o predomínio do café;
- o Relatório da Feira de 1873 refere-se a 400 fazendas de plantação de café e de cereais no Rio de Janeiro;
- sobre a não-ruptura entre meio urbano e rural, o Censo de Higiene e Assistência Pública do Rio de Janeiro cita, em 1892, a existência de 47 hortas e capinzais nas circunscrições urbanas e 246 hortas e capinzais e 122 lavouras nas suburbanas. Comparativamente a 1820, nota-se já um declínio da atividade agrícola no interior da cidade, pois desaparecem as fazendas e engenhos de açúcar, surgindo as hortas, capinzais e lavouras;
- As áreas de produção agrícola permanecem praticamente as mesmas no século XIX e início do século XX: Campo Grande, Irajá, Jacarepaguá, Inhaúma, Engenho Velho;
- No início do século todas estas paróquias produzem cana-de-açúcar, arroz, mandioca, café e legumes. Inhaúma e Ilha do Governador são também regiões de fruticultura. A paróquia da Lagoa, que em 1820 é uma zona agrícola, passa em 1872 a uma circunscrição tipicamente urbana;
- Em 1872, predominam ainda fazendas de café na Ilha do Governador, Inhaúma, Campo Grande e Guaratiba;
- Em 1872, a lavoura de cana-de-açúcar declina em Irajá, Guaratiba e Campo Grande;

- No início do século XX, em Jacarepaguá, Gávea, Tijuca, Engenho Velho e Méier (bananeira) predomina a fruticultura;
- No início do século XX em Irajá, Inhaúma, Bonsucesso, Campo Grande predominava a produção diversificada em chácara.

Outro importante fator que permitirá a dinamização do mercado de terras nas zonas norte e suburbana é a notável expansão do sistema de recolhimento de esgotos sanitários. A compreensão do papel exercido por parte deste fator deve levar em consideração as precárias condições de saneamento existentes na cidade, responsáveis em grande parte pelos constantes surtos de febre amarela, febre tifóide e da cólera.

Até a implantação da The Rio de Janeiro City Improvements Company Limited o saneamento da cidade é realizado por precárias redes de valas, fossas e pelo emprego de escravos para retirar os esgotos em baldes e jogá-los nas águas da Baía da Guanabara. A rede básica é instalada no centro da cidade e começa a ser operada em 1864. A expansão do serviço é bastante rápida, pois já em 1872 o censo registrava 30.000 moradores conectados à rede, ou seja, 46,5% do total de habitações existentes. Em 1875 a City já serve os bairros de São Cristóvão, Engenho Velho, Rio Comprido, Laranjeiras e Tijuca até a Rua Uruguai. Em 1890, o censo registra a existência de 60% dos prédios com serviço de esgotamento conectado à rede da City (48.576 prédios), sendo que o sistema de encanamento já atinge a zona suburbana da Central do Brasil, instalação paralelamente à via férrea pelo seu lado esquerdo até o atual bairro de Engenho de Dentro.³⁵

35 SILVA, José Ribeiro – *Os Esgotos do Rio de Janeiro* – Departamento de Água e Esgotos, 1961, mimeo.

O surgimento de “camadas médias” na cidade também terá um importante papel na expansão da zona suburbana da Central do Brasil e da zona norte verificado nas últimas décadas do século XIX e nos primeiros anos deste século. Sem dúvida, a emergência de tais camadas significa o surgimento de uma demanda por moradias de maior poder aquisitivo e por uma inserção mais estável no mercado de trabalho. A produção de moradias poderá agora ser rentável sem a necessidade da prática dos “corticeiros”, uma vez que o capitalismo tem agora maior garantia de retorno do investimento realizado.

Quem compõe estas camadas? Em primeiro lugar, os operários gerados pela transição da manufatura para indústria verificada no período 1890/1913. Uma evidência do surto industrial por que passa o Rio neste período é a evolução do número de indústrias têxteis que representa o setor ponta.

TABELA XXI

Ramo de Tecidos

ANO	Nº DE FABRICAS
1881	4
1891	15
1895	14
1898	11
1907	23

Fonte: LOBO, Eulália Maria Lahmeyer – *História do Rio de Janeiro*, op. cit.

O surto industrial produz uma importante modificação na estrutura ocupacional, aumentando consideravelmente o número de trabalhadores engajados nesta atividade, que em 1890 era de 52.520 trabalhadores, duplicando para 115.779 em 1906. A consideração dos operários qualificados como “camada média” justifica-se se atentarmos para o fato de que desde 1870 forma-se um grande contingente de “pobres” na cidade, pessoas que vivem de trabalhos temporários e intermitentes, conforme evidenciado anteriormente. Compõem a “camada média”, além do operariado industrial, os trabalhadores do setor de transporte, que em 1890 é composto de 9.470 pessoas; a população engajada no comércio, que passa de 48.048 para 62.062 habitantes entre 1890 e 1904; os profissionais liberais, que haviam duplicado entre 1872/1890 e aumenta no período 1890/1906 a uma taxa superior, passando de 7.133 para 14.940 indivíduos; os quadros de militares, policiais e funcionários públicos quase duplicam neste período: de 17.254 para 30.793 pessoas.

Estes são os segmentos que irão constituir a demanda pelas moradias produzidas na zona periférica ao centro – Engenho Velho, Espírito Santo e as partes da cidade que constituirão a atual zona norte suburbana (Central do Brasil).

Devemos fazer uma importante ressalva. O surgimento da “camada média” na cidade não deve obscurecer a persistência de uma crise de moradias que se agrava depois de 1890 em razão do crescimento populacional gerado pela migração estrangeira. Tal crise de moradias irá expressar-se, de um lado, pelo aumento do custo da habitação e, de outro, pelo agravamento das condições sanitárias da cidade, gerado, sobretudo, pela existência de precárias moradias.

6.5. *A Produção Imobiliária Pequeno-Burguesa: "as vilas, avenidas e 'correrres de casas'".*

A promoção fundiária que se desenvolve a partir de 1870 torna possível a separação entre propriedade e capital imobiliário, criando o mercado de terras. Tal fato gera um enorme impulso à produção imobiliária, mas não o suficiente para o surgimento de empresas capitalistas organizadas para construir moradias. Até a década de 30, como veremos a seguir, o capital imobiliário de maior porte dirigir-se-á, predominantemente, para a produção fundiária, ficando a produção de moradias nas mãos de pequenos investidores. Vamos denominá-la de "produção pequeno-burguesa" para acentuar três aspectos. O primeiro é o fato de existir um investimento de capital na compra de materiais de construção (e do terreno), na medida em que a legislação passa a proibir a utilização das práticas dos cortiços. O imóvel já não é apenas uma mercadoria, mas uma "quase mercadoria-capital". O rendimento obtido através do aluguel não se constitui somente de uma renda, mas também de lucro gerado pela realização de parte do capital avançado. A renda surge quando da compra do terreno e/ou da valorização do imóvel, mas não mais orienta e condiciona a produção de moradias. Tal modificação ocorre em função do surgimento e desenvolvimento do mercado de terras, de um lado, e das transformações urbanas geradas pelos transportes, pelas obras públicas e pela legislação urbanística, que desconcentram geograficamente o mercado de moradias.

O segundo aspecto é o fato de que o capital imobiliário, enquanto capital de circulação, é que organiza a produção. Ele compra o terreno e contrata um empreiteiro, a quem encomenda a construção de um conjunto de moradias. Praticamente, inexistente lucro na construção na medida em que ela é paga pelo preço da força de trabalho empregada. O lucro

do capital imobiliário é regulado pelos mercados de ativos financeiros – por exemplo, ações e títulos de dívida pública – e pelas condições do próprio mercado de moradias. Em outras palavras, o aluguel é uma espécie de juros calculados sobre um capital empregado – material, força de trabalho e propriedade fundiária – o que nos conduz a denominá-lo de *renda imobiliária*.

Em resumo: a “produção pequeno-burguesa” se caracteriza como um sistema no qual já se observa uma separação entre propriedade e capital, mas sem que este se constitua em capital real, ou seja, capital que se valoriza na produção. A produção das moradias se realiza sob relações artesanais, porém sob o comando do capital imobiliário que mantém com o processo de trabalho apenas uma dominação formal. Conseqüentemente, é um sistema de transição para uma produção capitalista, que ocorrerá com o surgimento do capital de incorporação a partir dos anos 40.

Uma pergunta, porém, impõe-se: por que o grande capital não se dirige para o setor imobiliário, provendo o surgimento da produção capitalista de moradias? Por outro lado, por que o grande capital somente irá deslocar-se quase que exclusivamente para o mercado de terras, a partir dos 10 primeiros anos deste século?

Desde a década de 90 do século XIX, ocorrem tentativas de organização de empresas de construção de moradias que pretendem realizar grandes programas de operações imobiliárias. Tais empresas gozam de benefícios e incentivos governamentais para produzirem moradias higiênicas e econômicas, destinadas às “classes pobres” da cidade. Apenas duas são efetivamente criadas e chegam a construir,³⁶ mas em quantidade muito inferior à pretensão inicial. A

36 A Empresa de Saneamento e Evoneas Fluminense.

Empresa de Saneamento, a mais importante, é organizada através de uma associação de vários capitalistas, sendo captados recursos externos através de um empréstimo obtido junto a um banco alemão. Ela pretende construir conjuntos de moradias que incluem lavanderia a vapor para cada 30 famílias e escolas, sempre que houver um mínimo de 30 crianças com idade de 7 a 12 anos, além de fornecer iluminação elétrica ou a gás nos locais de uso comum e tratamento médico para os locatários.³⁷ Trata-se, sem dúvida, de um projeto ambicioso, bem adaptado ao discurso e à prática higienista da época, mas considerado como rentável. Os dados levantados, no entanto, conduzem-nos a concluir que a Empresa de Saneamento, embora sendo a única que tenta efetivamente realizar seu plano, constrói poucas moradias e realiza uma série de operações consideradas especulativas e ilegais, como a importação de materiais de construção sob o regime de isenção alfandegária para remendo. Por outro lado, as habitações construídas foram alugadas para pessoas da “camada média”, pois a Empresa cobra aluguéis bem superiores àqueles estabelecidos pelo decreto que institui as concessões.

A explicação das fracassadas tentativas de organização das empresas está em dois fatores. Em primeiro lugar, na estreiteza da demanda solvável gerada pelos baixos salários e pela instabilidade do mercado de trabalho. Tal fato torna problemático o investimento na produção de grandes quantidades de moradias para aluguel, pois limita a possibilidade de cobrança de aluguéis em níveis compatíveis com a remuneração esperada do capital e coloca sérias dificuldades para a gestão dos conjuntos de moradias, pois exige uma constante

37 Cf. LOBO, Eulália Maria Lahmeyer - “Condições de vida dos Artesãos e do Operariado no Rio de Janeiro da década de 1880/1890”, separata da revista *Nova Americana* n° 4, 1981.

vigilância sobre a pontualidade dos pagamentos pelos locatários.³⁸ Em segundo lugar, as exigências da legislação urbanística e dos padrões construtivos impostos pelas concessões acentuam as limitações da demanda, uma vez que a sua observância implica na imobilização de maiores quantidades de capital por unidade construída. Por último, as empresas necessitam de grandes áreas para a realização de seus projetos e necessariamente nas zonas minimamente conectadas à malha urbana, o que implica na imobilização por algum tempo de vultosas somas de capital na compra de terrenos e, conseqüentemente, na diminuição da rentabilidade do investimento.

O pequeno capital não está sujeito a estas limitações. Confrontado apenas à alternativa de investimento em ações ou títulos da dívida pública, ele encontra no imobiliário uma forma de acumulação adaptada às suas necessidades e experiências: segurança e liquidez. As casas são construídas paulatinamente, em pequenos conjuntos de maneira que os frutos dos primeiros investimentos

38 Sobre esta questão é interessante citar um trecho do documento elaborado pelo industrialista Luiz Raphael Vieira Souto e encaminhado ao Conselho Municipal, no qual solicitava benefícios e favores para a criação de uma empresa destinada a construir moradias e apontava as dificuldades para a concretização do seu projeto. "Na verdade, como lutar com esses especuladores, proprietários de cortiços que constroem simples barracões com madeiras velhas, telhas, tijolos e outros materiais que são produtos das demolições de prédios arruinados, para depois alugar acanhadíssimos cômodos por preços que lhes deixam no fim do ano 50, 60 e às vezes 100% de juros dos capitais empregados nas construções? Em semelhantes condições a luta seria impossível, e sem nenhuma vantagem conduziria à ruína os capitalistas que tentassem travá-la, porque é intuitivo que tais proprietários, estabelecendo os alugueis dos cortiços muito mais baixos do que poderiam fazê-lo os construtores dos novos prédios dotados de todas as condições de higiene e de conforto da vida, firmariam uma concorrência impossível de sustentar e de novo ficariam senhores exclusivos do seu campo de torpes especulações." Apud JANNUZZI, Antônio – Op. cit., p. 41.

fornecem os fundos para os sucessivos. Por outro lado, tal prática torna possível o descumprimento de muitas das exigências construtivas impostas pela legislação urbanística, o que, evidentemente, diminui a necessidade de imobilização de capital.

Sob as condições descritas anteriormente de que o meio ambiente construído da cidade será modificado: dos cortiços, estalagens e casas-de-cômodos localizados no centro à formação de uma zona norte e suburbana marcada pela disseminação das vilas, avenidas e “córregos de casas”.

6.6. Expansão do Mercado de Terras: periferia, autoconstrução e especulação

Enquanto o pequeno capital imobiliário consolida a ocupação da zona norte e dos subúrbios da E. F. Central do Brasil, a partir da segunda metade da década de 10 deste século, entra em cena um outro “agente modelador” – as grandes empresas imobiliárias – criando uma outra parte da cidade – os subúrbios da E. F. Leopoldina e da linha auxiliar – através de outro sistema – grandes áreas loteadas – e produzindo uma nova paisagem – a periferia, as casas autoconstruídas e os vazios urbanos. Extensas fazendas são integralmente transformadas em “Vila Boa Esperança”, “Vila da Penha”, “Bairro Maria da Graça”, “Jardim Guanabara”, etc.

Relembremos alguns números apresentados no capítulo 5. Em 1933, um pouco mais de 22,1% dos prédios existentes na cidade são moradias precárias, casebres e casas de madeira; existem na cidade 46.192 terrenos vagos, sendo que 7,2% na circunscrição de Irajá, 4,5% na Pavuna, 12,8% na Penha, 4,2% em Anchieta, 6,8% na Piedade, 6,3% em Madureira.

No levantamento que realizamos na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, na Junta Comercial do Rio de Janeiro e na Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro, no qual identificamos e localizamos os projetos de alinhamento dos loteamentos, pudemos identificar as companhias imobiliárias, as datas em que foram criadas e as promoções fundiárias que realizaram. Elas começam a surgir a partir da segunda metade da década de 10. Algumas atuam de maneira isolada e pontual, realizando alguns poucos loteamentos. Outras, porém, atuam em vários pontos dos subúrbios, loteando vastas áreas.

Analisemos agora o tamanho destas empresas. Para tanto, utilizaremos o critério aplicado por Sérgio Silva³⁹ para o estudo dos estabelecimentos industriais recenseados em 1907, segundo o qual as que possuíam capital igual ou superior a 1.000 “contos de réis” poderiam ser consideradas como pertencentes ao grupo de grande indústria. Pela tabela XXII, apresentada a seguir, verificamos que algumas companhias imobiliárias empregam um capital equivalente aos da grande empresa industrial, confirmando, portanto, o que dizíamos anteriormente: que a urbanização que ocorre a partir da segunda metade deste século será orquestrada pelo grande capital.

A maioria destas empresas é organizada pelo grande capital industrial. Em outras, encontramos o capital estrangeiro e o capital bancário. Vejamos alguns exemplos.

39 SILVA, Sérgio – *Expansão Cafeeira e Origem da Indústria no Brasil*. São Paulo, Alfa-Ômega, 1981, p. 83.

TABELA XXII

Empresas Imobiliárias Criadas no Rio de Janeiro

NOME DA EMPRESA	DATA DE CRIAÇÃO	CAPITAL (contos de réis)
Cia. Territorial do Rio de Janeiro	1912	1.200
Cia. Suburbana de Terrenos e Construções	1912	1.500
Rocha Miranda Filhos e Cia. Ltda.	1919	1.250
Empresa Ind. de Melhoramentos do Brasil	1890	2.000
S/A A Propriedade	1912	5.000
Cia. Brasileira de Imóveis e Construções	1911	1.000

a) Companhia Territorial do Rio de Janeiro

É criada pelo comerciante português José Julio Pereira de Moraes, o Visconde de Moraes, sendo seu maior acionista. Trata-se de um importante personagem da história urbana do Rio de Janeiro, pois toda sua riqueza será formada no mercado de terras e, posteriormente, no imobiliário. Quando da criação da Companhia, ele incorpora uma área de 13.500.000 quilômetros quadrados, localizada nas freguesias de Inhaúma e Irajá, composta de algumas fazendas, sítios e chácaras. Em 1920, Visconde de Moraes surge como presidente do Banco Português do Brasil e acionista da Companhia Imobiliária T. Sá e Companhia Limitada.

Pelo que transparece da análise da documentação referente à empresa existente na Junta Comercial e na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, em 1915 associa-se à empresa um outro importante personagem, José Milliet, provavelmente para incorporar uma grande área ao acervo da Companhia.

É a Companhia Territorial do Rio de Janeiro que realiza o vasto loteamento da área que formará o atual bairro da Penha, com cerca de 20.000.000 de metros quadrados.

A Companhia utiliza uma interessante estratégia de comercialização, que permite, ao mesmo tempo, atrair para o loteamento casas comerciais e compradores dos lotes. Os adquirintes recebem uma caderneta na qual são registrados os pagamentos das prestações referentes à compra do lote. O valor total das prestações é transformado em selos distribuídos às casas comerciais de todos os gêneros instaladas no empreendimento, juntamente com instruções para que sejam fornecidos àqueles que nelas realizam compras e exibem a referida caderneta, em proporções previamente acertadas do montante das compras. Quando o “prestamista” efetua o pagamento de sua mensalidade, dela é descontado o valor dos selos exibidos.

Em 1932 parece haver uma entrada na Companhia do capital bancário, pois a ela associa-se o banqueiro canadense Harold K. Newcombe, juntamente com um grupo de ingleses e brasileiros, proprietários de uma firma estrangeira com o nome de “Brazilian Town Sites Ltda”.

b) Companhia Suburbana de Terrenos e Construções

A companhia é constituída sob iniciativa do comerciante Alvaro Mendes de Oliveira Castro, associado a José Silvério

Barbosa e ao cidadão inglês Eric Gilbert Sudlow Wilson. Ela parece ter sido incorporada para realizar o loteamento da fazenda Boa Esperança, um engenho de cana adquirido por Álvaro Mendes de Oliveira Castro em 1911, com 5.496.613 metros quadrados de área.

Deste loteamento surgirão os atuais bairros de Marechal Hermes, Deodoro, parte de Vila Valqueire e Honório Gurgel.

Em 1918, o capital da empresa é aumentado para 2.000 contos de réis, através da fusão da Companhia com a firma estrangeira "The Brazil Syndicate", da qual faz parte o já mencionado banqueiro canadense Harold K. Newcombe e comerciantes ingleses e brasileiros, além da associação com a firma inglesa Rio de Janeiro Land, Mortgage and Investment Agency Co. Ltd. O patrimônio da Companhia aumenta, incorporando as fazendas "dos Afonsos" e o "Sítio Cachambi", esta última incluindo parte da área atual do bairro de Jacarepaguá.

Em 1931 a Companhia aumenta seu capital para 3.000 contos, incorporando a Companhia de Trens N. S. Pompéia, fundada em 1929 e que havia criado a Vila Pompéia e a Vila Souza.

A primeira resulta do loteamento da fazenda S. Bernardo, localizada na Freguesia de Irajá, comprada em 1924 por Dr. Cláudio de Souza à Empresa Industrial de Melhoramentos, com a qual foi incorporada a Cia. N. S. Pompéia em 1929. A área loteada foi de 1.486.000 metros quadrados e deu origem ao atual bairro Ricardo de Albuquerque. A Vila Souza, localizada entre os atuais bairros de Irajá e Colégio, foi realizada pela compra de dois terrenos.

c) Companhia Popular de Imóveis S.A.

Trata-se de uma Companhia de porte médio, criada com um capital de 400 contos de réis pelo cidadão inglês Virgil

Richard Kershmen, juntamente com outros personagens de nacionalidade estrangeira, não tendo sido encontradas informações sobre as suas realizações.

É interessante notar que estas três empresas possuem uma estreita articulação. Os nomes dos acionistas repetem-se a cada uma delas e num mesmo Diário Oficial de 1944 encontraremos convocações para realização de assembleias das 3 empresas, assinadas pelos mesmos diretores e determinando o mesmo endereço da Av. Rio Branco, 26-A, 3º andar.

Podemos concluir, pois, que embora separados juridicamente, por razões que desconhecemos, as três Companhias constituem um mesmo grupo de empreendimentos, o que significa uma enorme promoção fundiária realizada por um grande capital constituído por capitalistas brasileiros e estrangeiros. O grupo teria loteado, pelo menos, uma área de cerca de 40.921 metros quadrados (não podemos contabilizar a área correspondente às fazendas dos Afonsos e Cachambi), dando origem aos bairros da Penha, Vila da Penha, Vicente de Carvalho, Colégio, Honório Gurgel, Marechal Hermes, Deodoro, Campos dos Afonsos, Oswaldo Cruz, parte da Vila Valqueire e Ricardo de Albuquerque.

Observamos também uma relação entre a Cia. Territorial do Rio de Janeiro e a Cia. Brasileira de Terrenos S. A., criada em 1922 por José Milliet, como vimos associado à empresa de Visconde de Moraes. A Cia. Brasileira teria realizado loteamentos em áreas dos atuais bairros de Braz de Pina, Penha, Bonsucesso e Cordovil, o que aumenta a extensão da área urbanizada pelo grupo.

d) Companhia Predial S. A.

É constituída em 1912 com um capital de 100 contos de réis, tendo como maior acionista e incorporador o comer-

ciante Frederico Bokel, juntamente com o estabelecimento comercial Fonseca Macedo e Cia., o proprietário de terras B. A. Bueno, o engenheiro Juagucios. Em 1918, o capital é aumentado para 300 contos, provavelmente por parte de Rocha Miranda, que passa a ser o maior acionista da Companhia. Entram na sociedade vários outros membros da família Rocha Miranda. Em 1923, o capital é novamente aumentado para 600 contos de réis, continuando a família Rocha Miranda a controlar a sociedade.

A Companhia pretende atuar no mercado imobiliário de três formas: a comercialização de terras e prédios, a administração imobiliária e a concessão de financiamentos imobiliários, emprestando dinheiro sob hipoteca e sob a garantia de aluguéis de prédios. A Predial parece ser uma associação entre o capital comercial e bancário, pois desde 1912 ela tem como endereço de sua sede (Rua da Alfândega, 28) o mesmo do Banco Nacional Brasileiro S. A., que em 1918 consta da lista de sócios e do qual são diretores dois de seus acionistas, sendo um deles membro da família Rocha Miranda.

Não obtivemos muitas informações sobre loteamentos realizados pela Companhia, a serem efetuados em associação com a Cia. Construtora Brasileira, em 1915 no Campo dos Cardosos, Cascadura, e a criação da Vila Valqueire, em parte das terras da fazenda do mesmo nome, em 1926. A razão da existência de poucas informações deve-se, muito provavelmente, ao fato de a empresa ter atuado mais como simples revendedora de terras, como administradora e financiadora, do que como loteadora.

Em 1931 é iniciado um processo de liquidação amigável tendo como liquidante a firma bancária Rocha Miranda, Filhos & Cia. Ltda. Entretanto, a liquidação não se concretiza, já que em 1933 a Predial é reorganizada através da incorporação das Cias. Territorial e Edificadora Suburbana, Edificadora Rio de Janeiro e da associação à firma bancária

dos Rocha Miranda. A reorganização permite elevar o capital da Cia. Predial para 20.000 contos de réis e aumentar o seu patrimônio que passa a ter o seguinte acervo:

- Loteamento em realização da Cia. Edificadora do Rio de Janeiro: Vila Albertina, Vila Paraíso (Usina), Vila Joppert (Ramos – Bonsucesso), Vila Miranda (Jardim Botânico), Vila Natal (Av. Suburbana), terrenos no Maracanã, Leme, Leblon, Ipanema, Itanhangá, as fazendas do Belém, Ressaca e Heredia Sá;
- Fazenda Valqueire, com mais de 3 milhões de metros quadrados, em Santa Cruz e vários prédios da Cia. Territorial e Edificadora Suburbana.

e) Rocha Miranda, Filhos e Companhia Ltda.

A firma bancária da família Rocha Miranda é constituída em 1919, com um capital de 1.250 contos de réis, para comercializar terras urbanas e rurais, financiar empreendimentos imobiliários, sob hipoteca, e também participar de realizações industriais. Pelas informações que obtivemos, a família Rocha Miranda já vinha há muitos anos acumulando no urbano. Com efeito, Otávio Rocha Miranda é o primeiro empresário a explorar o serviço de auto-ônibus, criando em 1908 uma linha regular entre o Passeio Público e a Praça Mauá, com algumas viagens para a Exposição Nacional, na Praia Vermelha. Mais tarde, em 1911, associado a Otávio Mendes de Oliveira, ele passa a explorar regularmente este serviço de transporte entre o centro e aquela praia.⁴⁰

40 Cf. DUNLOP, Charles – *Os Meios de Transporte do Rio Antigo*, Rio de Janeiro, Ministério dos Transportes – Serviço de Documentação, 1972, pp. 51/52.

Os exemplos apresentados evidenciam o deslocamento de capitais comerciais e bancários para o mercado de terras, organizando grandes promoções fundiárias. Que fatores condicionam este processo?

Em primeiro lugar, como já assinalamos anteriormente, o fato de a industrialização carioca ocorrer no quadro de uma economia agrária-mercantil em crise, o que acentua a hegemonia do capital comercial na economia do Rio de Janeiro. O mercado de terras é uma alternativa muito afeita à lógica da acumulação comercial, pois trata-se de uma intermediação que permite ganhos elevados gerados pela diferença entre o preço pago por grandes áreas e o cobrado na venda no varejo.

Em segundo lugar, em razão da estagnação da economia urbana do Rio ocorrida por efeito da 1ª Guerra Mundial, se reduz a entrada de capitais estrangeiros, declinam as importações e retrai-se o crédito. Tal fato gera obstáculos à acumulação do grande capital comercial, que volta para o mercado urbano de terras. Este deslocamento acentua-se na medida em que na década de 20 o Rio de Janeiro entra numa fase de desaceleração industrial que acarreta a depressão de sua economia, com certos ciclos de retomada do crescimento criados pelas cambiantes políticas do governo com relação ao crédito e à valorização do café.

O mercado urbano de terras coloca-se como alternativa para o grande capital comercial por dois motivos. O primeiro, é o fato de que as terras localizadas na zona suburbana são ocupadas por estabelecimentos rurais em processo de estagnação desde a década de 90 do século XIX, já que, como vimos anteriormente, o surgimento de uma economia urbana no Rio não leva ao estabelecimento de uma relação entre cidade e campo que promova uma divisão social do trabalho. A economia da cidade do Rio de Janeiro cresce sem integrar a sua periferia rural. Em 1920 existem 2.088 estabelecimentos

rurais no então Distrito Federal, ocupando apenas 44,1% da área total utilizável. O processo de estagnação leva ao retalhamento das fazendas em pequenas propriedades de tal forma que a superfície média dos estabelecimentos agrícolas existentes em 1920 é de 410 ha.⁴¹ Desta forma, o preço pelo qual o capital comercial tem que pagar por estas terras é muito baixo, uma vez que ele não é determinado pelo uso agrícola.

Por outro lado, o longo acúmulo do déficit habitacional desde o fim do século XIX, diminuído mas não superado nos 20 primeiros anos deste século, quando a taxa de crescimento domiciliar supera a demográfica, torna-se agudo o período 20/30 pela diminuição do ritmo da construção habitacional na cidade. Uma das razões desta diminuição foi a conjuntura da 1ª Guerra, que dificulta a importação de matéria-prima, levando a uma quase paralisação da construção do Rio de Janeiro, como evidencia a Tabela XXIII a seguir.

Em conseqüência, há um aumento generalizado dos aluguéis criando uma crise de moradias que persistirá até a década de 30. O encarecimento dos aluguéis é maior na década de 20, quando ele torna-se uma importante causa da elevação do custo de vida, segundo demonstra a Tabela XXIV (ver adiante).

A crise da moradia preocupa o governo, sobretudo porque ocorre numa conjuntura de efervescência política, com o surgimento de um movimento social de base operária. Conseqüentemente, “a chamada questão social sai de um quase esquecimento e se torna objeto de debate tanto no nível da sociedade civil como do Estado.”⁴² Em

41 Cf. LOBO, Eulália Maria Lahmeyer – *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*, op. cit., pp. 536/537.

42 FAUSTO, Boris – *Trabalho Urbano e Conflito Social*, RJ, SP, DIFEL, 1977, p. 159.

TABELA XXIII

Licenças de Obras (1903/1921)

ANO	PRÉDIOS CONSTRUÍDOS	PRÉDIOS RECONSTRUÍDOS
1903	806	301
1904	295	319
1905	1.139	553
1906	1.130	551
1907	1.717	600
1908	1.796	616
1909	2.198	1.191
1910	2.318	798
1911	3.189	556
1912	4.204	582
1913	3.928	551
1914	1.849	397
1915	1.016	257
1916	755	222
1917	1.272	262
1918	1.046	320
1919	945	163
1920	1.434	281
1921	1.561	269

Fonte: ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO DISTRITO FEDERAL – Prefeitura do Distrito Federal,
Departamento de Geografia e Estatística, Rio de Janeiro, 1922.

TABELA XXIV

Elevação do Custo de Vida 1920/1928 1920 = 100

ANOS	GÊNEROS ALIMENTÍCIOS	COMBUSTÍVEIS/ LUZ	VESTUÁRIO	ALUGUEL
1920	170	208	200	150
1921	279	196	200	175
1922	179	260	200	200
1923	202	243	200	200
1924	244	222	240	250
1925	253	227	260	275
1926	236	240	320	305
1927	244	245	320	305
1928	245	195	320	305

Fonte: Retrospecto comercial do *Jornal do Commercio*, Rio de Janeiro, 1930, p. 231
– Append – LUZ, Nícia Vilela – *A Luta pela Industrialização no Brasil*, São Paulo, Alfa-Ômega, 1978, p. 159.

1917, esboça-se um movimento contra a alta dos aluguéis que reivindica uma diminuição de 40% nos aluguéis das casas-de-cômodos e estalagens e de 30% para todas as outras casas, e propõe uma greve de pagamento como forma de ação.⁴³

43 RODRIGUES, Edgar – *Trabalho e Conflito*, RJ, Editora Moderna Ltda. sem data.

A questão social será tratada pelo Estado, sobretudo, pelo reforço do lado repressivo da política governamental em relação ao movimento operário. No entanto, a crise de moradia merecerá um tratamento um pouco diferente, já que encontram eco em outras camadas da sociedade as denúncias contra o que se consideram abusivos aumentos dos aluguéis. Em 1921, com efeito, é promulgado o decreto 4.403 estipulando que as modificações para o aumento de aluguel devem ser feitas com dois anos de antecedência e restringindo os casos de despejo. Tal dispositivo legal tem como justificativa a necessidade de uma “legislação de emergência” para regular, num momento de desequilíbrio econômico, as relações entre senhorios e locatários. Pretende-se, portanto, uma intervenção temporária do Estado no mercado imobiliário cujo intuito é conter a alta dos aluguéis. O decreto 4.403/21, é, porém, seguido por outros que vão sucessivamente estendendo o seu prazo de vigência, sendo somente revogado ao final do ano de 1928.

O efeito deste conjunto de decretos é a paralisação das construções habitacionais, já que promove uma desvalorização do pequeno capital imobiliário, ou seja, o principal agente produtor de moradias na cidade do Rio de Janeiro. Desta forma, a crise de moradia perdura mesmo após o fim da 1ª Guerra Mundial, fazendo com que se tornassem economicamente viáveis os extensos loteamentos realizados pelo grande capital comercial. As companhias imobiliárias promovem seus empreendimentos anunciando a possibilidade dos inquilinos livrarem-se dos aluguéis comprando um lote e construindo sua própria moradia.

Capítulo 7

Do Capital Imobiliário ao Capital de Incorporação

No capítulo anterior demonstramos como a produção de moradias se transforma com o surgimento do capital imobiliário. A propriedade da terra, como relação social, deixa de ser predominante. O capital, separando-se da propriedade, passa a assumir papel fundamental na medida em que financia a construção. As moradias circulam como mercadorias que aportam ao seu proprietário uma renda imobiliária. Denominamos esta forma de produção de “pequeno-burguesa” para evidenciar que o capital aplicado funciona na expectativa de geração de renda. Neste sentido, esta forma guarda uma estreita relação com a produção rentista, pois as duas são fundadas na lógica da apropriação de uma renda. A diferença está no fato de que, agora, é necessária a

realização de investimentos, não sendo suficiente apenas a propriedade privada da terra.

A cidade se transforma neste período, de um lado, com o surgimento das vilas e avenidas nos subúrbios e, de outro, com a construção dos “sobrados”, residências de luxo construídas na recém-criada “zona sul”. Tomando a palavra de um testemunho da época:

“No primeiro quartel do século, o panorama urbanístico do Rio de Janeiro expressava-se, por assim dizer, nos dois tipos arquitetônicos referidos, representativos de duas classes sociais em oposição, perfeitamente distintas, quase sem contactos. Aos privilegiados moradores dos luxuosos palacetes, as mais novas aquisições da técnica proporcionavam todas as comodidades; aos modestos inquilinos de casas de “parede-e-meia”, essas comodidades eram proibidas, porque ainda não ocorrera colocá-las a serviço de um grupo numeroso, para baratear-lhes o custo.”¹

Os vinte anos que compõem o período 40/60 são caracterizados por uma ruptura com este padrão de moradia na cidade. Por um lado, com efeito, se difunde o “arranha-céu”, novo tipo de habitação, do ponto de vista físico e simbólico. Trata-se da moradia que expressa a introdução do “estilo moderno de vida”, invenção que necessitou retirar do edifício de apartamentos conotações de habitação coletiva. A “zona sul” como localidade que expressa espacialmente esta inovação será também inventada, deixando de ser um local de lazer da cidade, para tornar-se uma fundamental diferenciação social. Mais precisamente, trata-se da invenção de “Copacabana”.

Veremos neste capítulo as condições que permitem o surgimento da incorporação imobiliária e as modificações

1 “Taipa, Tijolos e Cimento Armado: do sobrado ao arranha-céu”, *Observador Econômico e Financeiro*, novembro, 1953, ano XVIII, nº 213.

que esta forma de produção introduz na cidade. Num primeiro momento, identificaremos os principais traços das modificações na produção da moradia ocorridas no período compreendido pelos anos 37/60, com base nas estatísticas prediais e domiciliares. Começaremos pelo ensaio de periodização da produção imobiliária que, como veremos, identifica as transformações das formas de produção e circulação da moradia. Em seguida, procuraremos analisar o surgimento das duas condições para a manifestação das relações sociais que estruturam a incorporação imobiliária como forma de produção, a saber: a emergência de um capital de empréstimo e a diferenciação espacial como base para o surgimento de sobrelucros de localização.

7.1. Evolução da Produção da Moradia

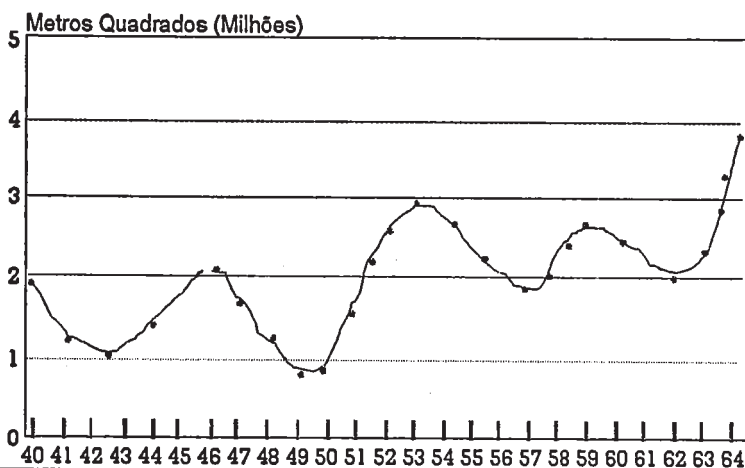
No período considerado identificamos três momentos da produção imobiliária, que constituem ciclos diferenciados, a saber:

- um ciclo de expansão, que se inicia nos anos imediatamente anteriores à Segunda Grande Guerra, mais precisamente em torno do ano de 1937;
- um período de depressão, com uma formidável queda na produção durante o período de guerra, ou seja, entre 1945/1949; e
- um ciclo de forte expansão constante até 1952, sucedido por uma queda até 1955, seguida de uma breve retomada e de uma expansão mantida até o ano de 1964.

O Gráfico nº I apresentado a seguir evidencia estes diferentes momentos da produção.²

GRÁFICO I

Área Licenciada na Cidade do Rio de Janeiro - 1940/1964



Informações Básicas da Cidade do Rio de Janeiro, PM RJ, 1982, p. 215

Obs.: Os dados referem-se as áreas residencial e comercial

- 2 Não obtivemos dados sobre o licenciamento para os anos anteriores a 1940. Entretanto, informações colhidas em revistas da época indicam que, efetivamente, o início da guerra coincide com um crescimento da área construída. Com efeito, avalia-se que entre 1937 e 1943 ocorreu um aumento de 90% da área construída da cidade, o que significa que nestes sete anos foram adicionados cerca de 419.385 metros quadrados ao parque imobiliário da cidade, ou um aumento de cerca de 60.000 por ano. Cf. *Observador Econômico e Financeiro*, julho/dez. de 1944, ano XVI, p. 162.

Embora as licenças indiquem apenas a intenção de construção, podemos tomá-las como um indicador de movimento do capital em direção ao setor imobiliário.

Observamos que os períodos identificados no movimento da produção imobiliária apresentam uma certa sincronia com o movimento global da economia. De fato, os períodos de aumento da quantidade de área licenciada são, mais ou menos, os que apresentam taxas de crescimento real do PIB. Ao contrário, naqueles onde diminui a intenção de construir verifica-se uma instabilidade da economia como um todo. Segundo Goldsmith³ os períodos das duas guerras mundiais e os anos de 1948/52, 1954/55 e 1957/61 registraram forte crescimento econômico. O crescimento industrial é o principal responsável pelo aumento do produto. Nos anos 1945/1964, a produção industrial quintuplica, o que implica num crescimento médio anual de cerca de 9%. Temos, pois, um dinamismo da produção imobiliária sincronizada com o crescimento industrial. Isto retira, de pronto, a explicação do movimento cíclico da produção imobiliária como prática anticíclica dos agentes econômicos.

O primeiro período, compreendido pelos anos de guerra é de expansão da produção, como indica o Gráfico I. Observa-se, por outro lado, a ocorrência de uma forte queda já em 1946, que se prolonga pelo período seguinte. Por que ocorre esta queda do ritmo de construção? Segundo as análises da época, são dois os motivos: a restrição do crédito imposta por medidas governamentais e a escassez e o aumento dos preços dos materiais de construção. Estima-se, por exemplo, que na cidade do Rio de Janeiro o custo de certos materiais como areia grossa e pedra britada tenha quadruplicado entre 1942

3 GOLDSMITH, Raymond W. – Desenvolvimento Financeiro sob um Século de Inflação. Bamerindus/Harba & Row do Brasil, São Paulo, 1986, p. 220.

e 1946.⁴ O mesmo trabalho testemunha que no período de expansão da produção se afirma a construção de edifícios de apartamentos em regime de incorporação como um negócio bastante atrativo.

“Tomou corpo entre nós o sistema condomínio, proporcionando grandes lucros aos incorporadores, mercê da valorização contínua dos prédios e terrenos”.⁵

Este momento de crescimento da incorporação imobiliária é seguido por outro marcado por uma importante crise, na qual construções em andamento foram paralisadas, num total de milhares de unidades residenciais, segundo a revista *Conjuntura Econômica*. Duas são as conseqüências desta crise: o desenvolvimento de um mercado negro de crédito a juros bem superiores – 16% – e a retração das empresas de construção civil. É por este fato que na conjuntura do pós-guerra fala-se muito de crise de moradias, já que, de um lado, a “produção pequeno-burguesa” entra em colapso, em decorrência do controle dos aluguéis, afirmando-se assim o movimento descrito ao final do capítulo VI, e a incorporação, por sua vez, entra em crise por dificuldades creditícias.

Sobre a repercussão da crise nas empresas temos o seguinte testemunho:

“A grande animação observada nos negócios imobiliários que tamanhos lucros produziu aos incorporadores e proprietários não foi, entretanto, tão vantajosa para a indústria da construção civil. As dificuldades decorrentes da guerra, a excessiva concorrência, a escassez de materiais e de mão-de-obra capacitada foram fatores importantes que, em

4 Ver *Conjuntura Econômica*, nº 10, 1948, p. 28.

5 *Conjuntura Econômica*, nº 8, agosto de 1952. p. 81.

última análise, contribuíram para reduzir os lucros da atividade. Por fim, a suspensão ou retardamento no ritmo das obras, atingiu também em cheio a indústria da construção. Das 58 construtoras cujos balanços de 1946 analisamos (ver *Conjuntura Econômica*, Ano 1, nº 2) 11 acusavam prejuízos, 14 não distribuíram dividendos, 19 distribuíram dividendos inferiores a 12% e somente 14 excederam esse limite.

Aliás, as companhias imobiliárias em 1946 tampouco apresentaram grandes lucros. Dos 97 balanços analisados, 22 indicavam perdas, 27 não consignavam distribuição de dividendos. Somente 16 companhias retribuíram seus acionistas em mais de 12%.⁶

7.2. *Do Aluguel à Casa Própria*

Como vimos nos capítulos anteriores, até os anos 30 o acesso à moradia era predominantemente realizado através do aluguel. Esta forma de circulação da moradia começa a mudar nos vinte anos compreendidos no período 40/60, quando se desenvolve o princípio da “casa própria”. O Gráfico II apresentado a seguir nos dá uma idéia da mudança que neste período se opera no modo de circulação da moradia.

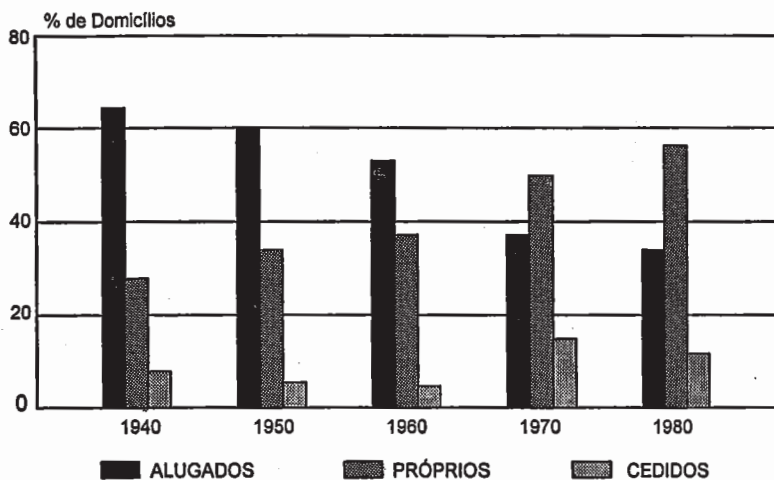
O desenvolvimento da casa própria é fruto da expansão considerável da construção de apartamentos e da autoprodução periférica, que já se inicia no período anterior, conforme demonstramos no capítulo VI. Segundo cálculos feitos na época, no período 1940/1949 foram construídos clandestinamente na cidade 94.000 construções, das quais 24.000 classificadas como barracos.⁷ Por outro lado, esta mudança tem a ver com a estagnação da produção “pequeno-burguesa”.

6 Idem, p. 32.

7 *Conjuntura Econômica*, Ano IV, de 1950, nº 12, p. 35. Vale a pena a reprodução do comentário explicativo do analista da época.

GRÁFICO II

Distribuição dos Domicílios Segundo a Condição de Ocupação na Cidade do Rio de Janeiro - 1940/1980



Censos 1940, 1950, 1960, 1970 e 1980

“Salientamos que estes números não são exatos e não devem ser considerados em seus valores absolutos, mas apenas como indicadores de uma ordem de grandeza. São números elevados e que podem surpreender mesmo o observador mais pessimista. Refletem porém uma realidade que é sentida por todos nós, a todo momento, e que tem sido objeto de comentários e debates pela imprensa. Traduzem a pressão demográfica de uma população que aumentando dia a dia e não encontrando habitações, improvisa residências nos morros, nos terrenos baldios, nas áreas abandonadas dos subúrbios distantes, ou aluga os barracos que o proprietário suburbano levanta no quintal de sua residência.”

É o que aparece no seguinte testemunho da época:

“Antigamente construía-se para alugar, hoje, para vender, e vender caro. São em proporção mínima os que constroem em bairros ou subúrbios modestos para a classe média e a pobre. Constroem-se nos bairros ricos apartamentos e casas luxuosas. Ora, o homem rico, o homem que pode levantar centenas ou milhares de contos para dar por um apartamento ou casa sob a sugestão da propaganda, poderá ele próprio comprar o seu terreno e construir sua casa de acordo com os seus anseios de comodidade e luxo. Mas, se pesquisarmos o mal, porém, vamos verificar que vem de longe, nesta febre de preços altos.”⁸

A paralisação na “produção pequeno-burguesa”, combinada à destruição massiva de moradias populares localizadas no centro da cidade, em função das obras de renovação realizadas pelo governo Dodsworth, ocasionará uma forte crise de moradias, cujo sintoma mais evidente é a multiplicação de favelas na cidade. Estima-se, com efeito, que cerca de 493 prédios foram demolidos pela prefeitura entre 1941 e 1943, o que, somando-se ao que foi efetuado por particulares, perfaz um total de 1.383 demolições, na sua grande maioria casas-de-cômodos e pensões.⁹

Outro testemunho sobre a paralisação da “produção pequeno-burguesa” e suas conseqüências em termos de crise de moradias pode ser visto no seguinte trecho, retirado do mesmo documento.

“O mais rudimentar dos analistas se defronta com a questão: antigamente, os jornais enchiam páginas de anúncios populares, oferecendo casas e cômodos para alugar; o preço era

8 *O Observador Econômico e Financeiro*, Notas Editoriais, julho/dezembro de 1944, p. 7.

9 *Idem*, p. 7.

razoável e ninguém retardava uma mudança que precisasse fazer ou era despejado porque, vencido o prazo dado pelo senhorio para desocupar o imóvel para obras ou para servir de moradia para ele, não tivesse encontrado um outro teto de acordo com os seus desejos e necessidades. Depois, pouco a pouco, foram surgindo os anúncios de vendas e das incorporações, e hoje estes superam, nítida e decisivamente, os 'aluga-se'.¹⁰

7.3. *A Invenção da Incorporação: "Copacabana-apartamento".*

Os três ciclos da construção imobiliária que identificamos anteriormente expressam a transformação no padrão de produção e circulação da moradia, evidenciada, de um lado, pelo surgimento de uma nova modalidade de atuação do capital no setor e, de outro, pela crise da "produção pequeno-burguesa". Neste sentido, a mudança observada expressa a mudança do modo de acumulação. O pequeno capital imobiliário será, num primeiro momento, marginalizado e, posteriormente, afastado na medida em que a incorporação se desenvolve. Por outro lado, uma fração do capital imobiliário passará à função de financiamento parcial, comprando parte dos apartamentos construídos pelo capital incorporador para alugá-los. Esta posição, porém, é pouco ameaçada pela política de congelamento dos aluguéis, que no decorrer do período realiza uma forte desvalorização do conjunto do capital aplicado em imóveis.

Vejam, em primeiro lugar, alguns dados sobre as transformações ocorridas:

10 Idem, p. 6.

TABELA XXV

População nas Datas dos Censos

	POPULAÇÃO			INCREMENTO	
	1940	1950	1960	1940/50	1950/60
Cidade	1.764.141	2.377.451	3.307.163	34,76%	39,11%
Copacabana	74.133	129.249	240.347	74.35%	85.96%

Fonte: Censo Demográfico, 1960, IBGE. Sinopse Preliminar

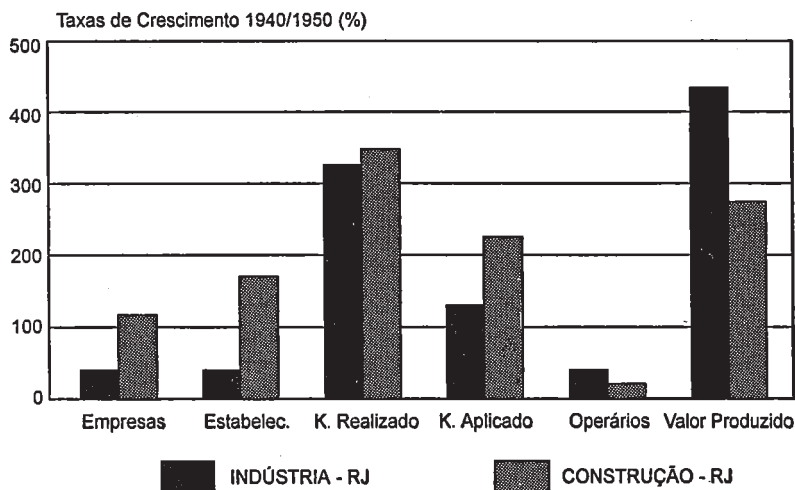
A Tabela XXV nos indica o formidável crescimento populacional da circunscrição de Copacabana, bem superior à verificada no conjunto da cidade. Somente as circunscrições periféricas crescem a taxas elevadas, como, por exemplo, Anchieta que naquela fase tem sua população acrescida de 110,64% e 84,92%, respectivamente, segundo a mesma fonte. Quando tomamos os dados prediais observamos o mesmo fenômeno: entre 50/60, o número de prédios nos bairros de Copacabana, Ipanema e Leme aumenta de 45% e o de domicílios cresce 100%. A verticalização destes bairros pode ser percebida pelo fato de o censo de 1950 registrar um acréscimo de 3.700 prédios e de 16.000 domicílios.

Por outro lado, entre 40/50, ocorre um importante crescimento do número de empresas de construção. Em 1950, com efeito, o censo registra 773 estabelecimentos formais atuando neste setor, número que praticamente representa uma duplicação em relação aos anos 40, quando se registram cerca de 372 empresas. No decênio, portanto, verifica-se o

formidável crescimento de cerca de 70 novas firmas.¹¹ A expansão da construção civil no período 1940/1950 foi maior do que a verificada no conjunto do setor industrial, pelo menos no que concerne ao número de empresas e de estabelecimentos criados e os montantes de capital aplicado e realizado. É o que nos indica o Gráfico III, apresentado a seguir.

GRÁFICO III

Desempenho da Construção Civil em Relação ao Conjunto do Setor Industrial no Rio de Janeiro



Censo Industrial 1940/1950
Número de Empresas, de Estabelecimentos,
Capital Realizado, Aplicado e Operários

11 "Taipa, Tijolo e Cimento Armado I: O Rio de Janeiro de Ontem e de Hoje", *Observador Econômico e Financeiro*, setembro de 1953, ano XVIII, nº 211.

A importância específica da construção habitacional é evidenciada pelo fato de que das 773 firmas, 335 dedicam-se predominantemente à construção predial, mobilizando cerca de 60% do operariado do setor, gerando 70% do valor da produção. Por outro lado, os dados censitários indicam que o setor já apresenta em 1950 um razoável grau de especialização, pois registra-se a existência de 140 empresas subempreiteiras realizando exclusivamente fases do processo construtivo: fundações, revestimento, instalações elétricas e sanitárias, colocação de vidros, etc. As subempreiteiras ocupam 17,4% do operariado do setor e realizam cerca de 12% do valor da produção do conjunto da construção civil, números que expressam o seu peso econômico e o grau da divisão do trabalho atingido pelo setor.¹²

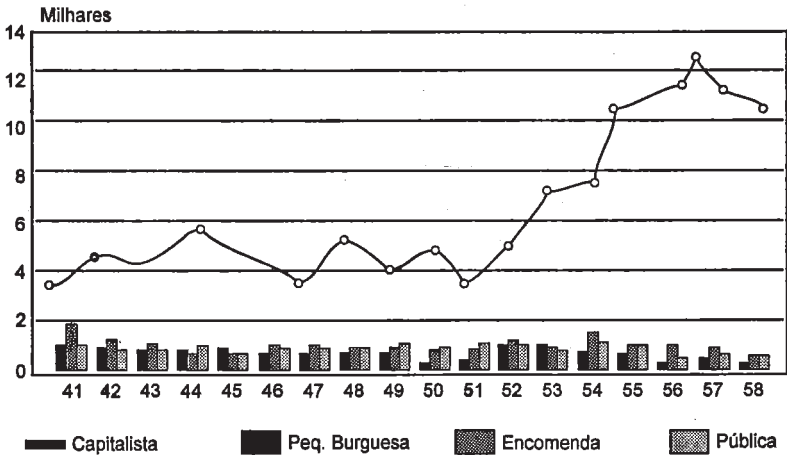
Outra maneira de estimar a importância desta nova forma de produção é avaliar a sua produção no conjunto da construção do parque imobiliário no período. É muito difícil obter estatísticas precisas com esta finalidade. Levantamos, porém, uma indicação nos anuários estatísticos que apresentam dados prediais e domiciliares utilizando as seguintes categorias: apartamentos, mistos, vilas, residenciais e proletários. Se considerarmos que os apartamentos são fundamentalmente construídos por incorporadores, já que requerem um montante de capital fora do alcance do pequeno

12 Idem. Maria da Glória de Faria Leal, em pesquisa recente que utilizou sistematicamente os dados dos censos econômicos, confirma a nossa afirmação. "Em síntese, a análise comparativa da situação da Construção Civil frente ao crescimento geral das indústrias cariocas ou em relação a cada setor industrial do Rio se prestou para verificarmos que este setor acompanhou o ritmo do crescimento industrial. Portanto, os resultados obtidos atestam que a indústria da Construção Civil se constitui num dos caminhos seguidos pela industrialização no Rio." Ver, Faria Leal, Maria da Glória – *A Construção do Espaço Carioca no Estado Novo: a indústria da construção civil*, Dissertação de Mestrado em História da Universidade Federal Fluminense, Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Niterói, 1987. p. 58.

capitalista imobiliário, estando nesta mesma categoria os prédios considerados de utilização mista (comércio/habitação), podemos fazer uma estimativa da evolução da produção da incorporação. Por outro lado, as vilas seriam fundamentalmente produto da “produção pequeno-burguesa”, as residências da construção realizada sob encomenda do usuário ou a autoprodução e os domicílios proletários aqueles realizados sob encomenda do Estado. Desta forma, poderíamos avaliar a importância da produção realizada sob o regime da incorporação no período. É o que apresentamos no Gráfico IV.

GRÁFICO IV

Estimativa da Evolução das Formas de Produção na Cidade do Rio de Janeiro - 1941/1958



Anuário Estatístico do Distrito Federal, Prefeitura do Rio de Janeiro, 1959

Percebemos o extraordinário aumento da produção de edifícios de apartamentos, o que traduz a importância da incorporação e a diminuição da produção pequeno-burguesa, confirmando nossas idéias. Este novo setor inventa um novo produto, “o apartamento-zona sul” destinado às camadas médias de alto poder aquisitivo, introduzindo uma importante diferenciação nas condições habitacionais. Isto significa dizer que a verticalização da cidade não é uma necessária consequência do encarecimento da terra, em função da sua escassez, num sítio caracterizado por montanhas e mar. Na verdade, o encarecimento da terra é uma consequência da invenção desta diferenciação social nas condições habitacionais, na medida em que gera maior disputa do capital pelo espaço onde é possível a geração de um sobrelucro de localização. O encarecimento da terra será um dos limites da acumulação do capital incorporador, como veremos mais adiante, fazendo com que o próprio movimento do capital produza seus próprios limites.

O papel diferenciador do produto “Copacabana-zona sul” pode ser observado no registro de vários cronistas da época que se preocupam com os limites da chamada “indústria da construção civil”. Indagando as razões pelas quais surge o edifício de apartamentos, encontramos um testemunho do papel diferenciador social do produto da incorporação:

“...o apartamentonão surgiu, entre nós, como um recurso para atender às necessidades das classes modestas; até uma certa época, cuja limitação ainda não se pode definir perfeitamente pelo efeito da proximidade dos dias que correm, o apartamento foi, pode-se dizer, um luxo; hoje, se ainda não deixou de ser um luxo, tornou-se para a pequena burguesia dos funcionários públicos e empregados uma necessidade de aparência, de aproximação com a classe superior.”¹³

13 “Construção Civil”, *O Observador Econômico e Financeiro*, jan/jul. de 1942, p. 150.

7.4. As Condições do Surgimento da Incorporação

A emergência da incorporação imobiliária ocorre numa conjuntura que gera algumas condições particulares. Examinaremos aqui três: mudanças legais, o desenvolvimento do crédito bancário, em especial o hipotecário, e as transformações no espaço urbano que permitiram uma ocupação especial de “Copacabana”.

7.4.1. Mudanças Legais

O aparecimento da figura do incorporador está associado às mudanças introduzidas no regime de propriedade imobiliária representada pelo condomínio de apartamentos, instituídas pelo decreto legislativo 5.481 de 25 de julho de 1928. Ele cria a possibilidade do surgimento de uma figura que articula o proprietário original do terreno, os futuros compradores dos imóveis, o construtor e, posteriormente, o financiador, na criação de um novo bem que envolve relações jurídicas de propriedade privada e de propriedade coletiva. É o que transcreve um jurista da época.

“Um especulador, geralmente intermediário de negócios, associa-se a um construtor; procuram depois um terreno próprio para edificação de um prédio de apartamentos, e, encontrando-o, asseguram a sua compra por meio de uma escritura de promessa de compra e venda, geralmente a favor das pessoas que venham indicar. Com o projeto de construção e o contrato de promessa de compra e venda em mãos, dirigem-se os dois ‘incorporadores’ a um capitalista para o financiamento de parte do preço da construção. Assim, o intermediário, que na linguagem corrente está sendo chamado de ‘incorporador’, lança à venda os futuros apartamentos, processando-se o negócio do seguinte modo: o pretendente à compra faz uma pequena entrada a título de sinal, contra um recibo particular dado pelo intermediário; outra entrada é paga no ato da escritura de aquisição do

terreno, que é protelada até que apareçam pretendentes para todos os futuros apartamentos; outras entradas ainda são satisfeitas até integrar o preço da venda ou da parte não financiada, à medida do andamento da construção as últimas prestações são satisfeitas pelo financiador, que nos casos de financiamento, assinou com os compradores-devedores a competente escritura de mútuo com garantia hipotecária.”¹⁴

Do ponto de vista jurídico, portanto, o incorporador é antes de mais nada um articulador de relações jurídicas, na medida em que sua operação implica vários negócios.

Outra importante modificação é a introduzida pelo decreto 22.626/33 que, expressando uma preocupação de controle das atividades bancárias, limita a taxa de juros nos empréstimos hipotecários a 10%, o que traz uma forte expansão dos financiamentos imobiliários. Até a edição desta regulamentação a taxa média praticada situa-se em torno de 20%.

7.4.2. A Formação do Capital de Empréstimo

O surgimento da incorporação imobiliária, e o conseqüente surto construtivo ocorrido na cidade, está profundamente associado à emergência de um capital de empréstimo que se especializará no financiamento imobiliário, por intermédio de um sistema de hipotecas. Ele tem como função a centralização das poupanças que não têm outra forma de aplicação que a construção de moradias para aluguel, que passam a ser investidas no financiamento da construção dos “arranha-céus”. Este capital de empréstimo

14 BRANDÃO, Alonso Caldas – *Condomínios de Apartamentos, Vilas e Escritórios: (doutrina, legislação e jurisprudência) e Vendas de Terrenos a Prestação*, A. Coelho Branco Filho editor, Rio de Janeiro, pp. 39/40.

e o capital imobiliário que se deslocará para os apartamentos, comprando-os dos incorporadores para alugá-los, serão os dois principais agentes do financiamento imobiliário.¹⁵

Abordaremos, nesta seção, os seguintes tópicos. Em primeiro lugar, as condições que permitem o surgimento do capital de empréstimo hipotecário no Brasil, na conjuntura dos anos de guerra. Em segundo lugar, os agentes deste capital e as modalidades de financiamento colocadas em prática. Por último, estudaremos a evolução do sistema de financiamento e seus impasses, tentando extrair elementos para pensar os impasses da incorporação imobiliária.

a) A Emergência do Capital de Empréstimo

A conjuntura econômica criada pelas repercussões da Segunda Guerra Mundial na economia interna, sobretudo no que diz respeito à expansão dos meios de pagamento, favorece que uma fração do capital social se especialize no financiamento habitacional.

A limitação da taxa de juros a 10% incentivará a busca de empréstimos tendo o imóvel como garantia, já que, de um lado, a conjuntura econômica propicia uma forte expansão dos meios de pagamento e, de outro, o crescimento da economia da época engendra um processo inflacionário que tornará atrativos estes empréstimos. A Tabela XXVI nos dá uma idéia da magnitude da expansão dos meios de pagamento.

15 Podemos afirmar que o crédito imobiliário é o precursor no Brasil na formação de um sistema de financiamento da produção, tal qual surgirá mais tarde com as reformas bancárias e financeiras realizadas pelo governo militar saído do golpe de 1964.

TABELA XXVI

Evolução dos Meios de Pagamento

ANOS	MEIO CIRCULANTE	MOEDA ESCRITURAL*	TOTAL	ÍNDICE
1939	4.971	7.854	12.823	100
1940	5.185	8.321	13.506	105
1941	6.647	9.677	16.324	127
1942	8.238	13.029	21.267	166
1943	10.981	20.279	31.260	244
1944 (1ª sem.)	13.336	22.553	35.885	280

* Depósitos à vista, menos o encaixe, existentes nos Bancos.

Fonte: Oriando, Mário – “Crédito Imobiliário”, *Observador Econômico e Financeiro*, julho/dez 1944, p. 106.

Podemos verificar que os meios de pagamento têm uma expansão de quase 300% entre 1939 e 1941, tanto em função da emissão de moeda realizada pelo governo para fazer frente ao aumento da despesa pública, em razão do esforço de guerra, quanto pelo aumento considerável dos depósitos bancários, como conseqüência do crescimento econômico verificado e do aumento do superávit comercial. Os resultados desta conjuntura são a especulação e a alta dos preços, o que repercutirá particularmente no setor imobiliário.

“Entrávamos num novo encilhamento, em que o dinheiro não tinha mais valor, e não faltou nem mesmo o fenômeno

da criação de empresas comerciais e industriais fantásticas e Bancos que na realidade não tinham mais do que nomes bombásticos. Siderúrgicas, fábricas de alumínio, campos de petróleo eram fundados diariamente, sugando dinheiro dos ingênuos. Prédios eram vendidos na planta, por espertalhões que não eram donos do terreno, ou mesmo sabiam quem era o dono. Outros, já construídos, passavam de mão em mão, em troca de um mero sinal, sem que o respectivo dono soubesse ao menos que a sua propriedade estava sendo vendida e revendida. Esse período durou cerca de três ou quatro anos, quando finalmente a polícia teve que intervir para acabar com essa orgia financeira. Bancos, indústrias artificiais de capitalização faliram enquanto os espertos fugiam com o dinheiro.

"Entre 1940 e 1948, os preços das utilidades subiram cinco vezes, isto é 500%."¹⁶

O aumento extraordinário do meio circulante cria a base para o desenvolvimento do crédito imobiliário. Por um lado, porque impulsiona a expansão da demanda por bens imobiliários como forma de investimento, criada pela chegada ao país de uma considerável soma de capital-dinheiro trazida pelas correntes emigratórias provocadas pela ameaça da guerra.¹⁷ Por outro lado, combinando-se com o crescimento econômico verificado neste momento, aumentou as disponibilidades de algumas instituições atuariais que passam a centralizar uma boa parte deste

16 BASBAUM, Leôncio – *História Sincera da República, 1930/1969*, São Paulo, Alfa-Ômega, 1975/1976, pp. 160/161.

17 “Esses adventícios, geralmente acostumados à vida e aos negócios financeiros urbanos, desconhecedores na sua maioria das novas imensas possibilidades econômicas e, ainda, não pretendendo radicar-se ao nosso meio, deveriam procurar para os seus capitais um emprego que apresentasse grande segurança e relativa mobilidade.

Os negócios imobiliários, além de satisfazerem plenamente as condições de segurança, preenchiam, de certo modo, as de mobilidade; ofereciam, além disso, em muitos casos, a solução de outro problema de ordem pessoal, por eles mesmos provocado, qual seja, a falta de habitação.” In ORLANDO, Mário – *Crédito Imobiliário*, op. cit., p. 106.

capital-dinheiro, levando-as a exercerem funções financeiras. É neste movimento que emerge o crédito imobiliário.

b) Agentes de Crédito Imobiliário

Nos anos 40/60, não há verdadeiramente um sistema financeiro habitacional, que só será criado com o advento do BNH. Neste período, o crédito imobiliário é concedido por um conjunto de entidades, algumas voltadas para outros ramos e que investem nos empréstimos hipotecários como forma de aplicação de seus fundos, atuando predominantemente nos grandes centros urbanos, principalmente Rio e São Paulo. Eram elas:

- Caixa Econômica, agrupando oito instituições atuando nas seguintes capitais: Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Salvador, Belo Horizonte, Recife e na então Guanabara;
- Instituições de Previdência Social, reunindo na década de 40 os seguintes institutos previdenciários: comerciários, bancários, transportes e cargas, estiva e industriários, além de algumas dezenas de caixas de aposentadorias e pensões;
- Organizações Privadas atuando no setor bancário e financeiro, como as companhias de seguros Sul América e Nacional de Seguros de Vida e os bancos especializados em empréstimos hipotecários como Lar Brasileiro e Crédito Real;
- Particulares, constituídos por grandes e pequenas firmas, coletivas e individuais.

As Caixas atuavam até os anos 30 apenas como agentes do tesouro. O governo que emerge da revolução de 30 operará

importantes mudanças, transformando-as em verdadeiros bancos, atuando preferencialmente no crédito hipotecário. Segundo a orientação do Conselho Superior das Caixas Econômicas, 20% dos depósitos devem ser aplicados em empréstimos sob garantia de bens imobiliários – prédios e terrenos urbanos e suburbanos –, inclusive na compra e construção de casas próprias. Os empréstimos concedidos pelas Caixas são, sobretudo, voltados para pequenas operações nas quais são cobrados juros de 8 a 9% na grande maioria, registrando-se financiamentos a 10%. Os prazos de resgate exigidos pela CEF eram predominantemente de longa duração, ou seja, de 15 a 20 anos. Estes dados caracterizam as Caixas como entidades que atuam em empréstimos mais populares.

As instituições de previdência social passam a realizar operações de empréstimos imobiliários de forma mais sistemática e ampla a partir de 1944, tendo em vista o enorme crescimento dos fundos recolhidos pelos institutos. Com efeito, no período de 1929 a 1942 verifica-se um aumento dos recursos recolhidos pelos institutos, como evidencia a Tabela XXVII.

Em 1944 a Comissão Nacional do Trabalho estabelece normas que permitem aos institutos aplicarem seus fundos em operações imobiliárias, no limite de até 70% do ativo realizável.¹⁸

A atuação dos institutos no crédito hipotecário a longo do período 40/60 será marcada pela ambigüidade ent. e uma orientação atuarial e outra social. A primeira é defendida pelos técnicos gerentes destas instituições, que fundamentam sua posição argumentando sobre a necessidade de preservar e expandir o fundo social. Neste sentido, defendem

18 ORLANDO, Mário – *Crédito Imobiliário*, op. cit., p. 108.

TABELA XXVII

Evolução do Fundo dos Institutos de Previdência*

ANOS	MILHARES DE CRUZEIROS
1929	150.666
1930	174.839
1931	196.246
1932	243.569
1933	296.797
1934	368.740
1935	518.060
1936	741.191
1937	986.046
1938	1.391.921
1939	1.874.743
1940	2.392.013
1941	3.027.280
1942	3.466.629

* IAPETC, IAPE, IAPM, IAPB, IAPC, IAPI

Fonte: Orlando, Mário – "Crédito Imobiliário", *Observador Econômico e Financeiro*, julho/dez. 1944, p. 105

que os institutos emprestem para operações que permitam a cobrança de juros altos, ou seja, aos incorporadores que realizam construções destinadas às camadas de alto poder

aquisitivo. A segunda concepção é encarnada pelos quadros políticos do PTB que, pretendendo defender o caráter social dos institutos, lutam pela concessão prioritária dos empréstimos aos associados dos institutos. Esta dualidade fez com que o fluxo de financiamento imobiliário concedido pelos institutos seja irregular, alternando momentos de expansão com outros de retração. Por outro lado, a atuação dos institutos será também marcada pelo conflito entre os grupos já mencionados e os “técnicos desenvolvimentistas”, que advogam a idéia de que os fundos dos institutos são uma formidável fonte de recursos a serem mobilizados para financiar os projetos desenvolvimentistas do Estado.¹⁹

Os institutos funcionavam com os seguintes planos de financiamento imobiliário:

Plano A – Agrupando as operações realizadas diretamente pelos institutos destinadas ao arrendamento ou venda de habitações situadas em conjuntos residenciais.

Plano B – Financiamentos para compra, construção ou resgate de dívida hipotecária de prédios destinados a residência dos filiados. Tais operações são feitas por solicitações dos segurados, por ordem de pedido e de acordo com as possibilidades de aplicação dos institutos. Nestes financiamentos são cobrados juros de 7%, com amortizações segundo a tabela Price a prazos de até 20 anos.

19 Sobre a história da política habitacional dos institutos a polêmica mencionada, ver MELLO, Marcus André Barreto Campelo – *The State, the Housing Question and Policy Formation in Brazil, 1937/1975*, tese de doutoramento apresentada na Universidade de Essex, 1987. Uma referência ao debate da época pode ser encontrada num pequeno artigo publicado pelo então diretor do Departamento da Previdência Social, M. Cardoso de Oliveira, na *Revista de Organização Científica*, vol. XI, nº 132, pp. 265/266.

Plano C – Compreende operações de financiamento de maior vulto, com a finalidade de preservação e expansão do ativo dos institutos. Os empréstimos dão como garantia a hipoteca do imóvel a ser construído ou adquirido, no montante máximo de 80% do valor do imóvel, a prazos de no máximo 15 anos e remuneração de 9%.

Os empréstimos concedidos pelas entidades privadas neste período de formação de crédito imobiliário alcançam montante e número reduzidos. Em 1942, por exemplo, registra-se um total de 991 operações de financiamento, sendo que 642 são concedidas pela Caixa Econômica Federal, 72 pelos institutos e o restante por particulares. Aos empréstimos concedidos pelas entidades privadas correspondem maiores taxas de juros e menores prazos de amortização. Como veremos a seguir, o limite de 10% de juros será um inibidor aos financiamentos privados em momentos posteriores, quando a inflação atinge índices superiores a este percentual.²⁰

Mesmo sem ter um órgão central normatizador e apesar de limitado pelas possibilidades dadas pela conjuntura, vemos que no período de 40/50 se desenvolve o crédito imobiliário, o que permitirá o boom de construções realizado pelo sistema de incorporação responsável pela mudança da paisagem do espaço construído da cidade.

c) Evolução da Crise do Financiamento Imobiliário

O crédito imobiliário pelo sistema hipotecário se expande até 1946, quando começa a ocorrer um decréscimo do

20 ORLANDO, Mário – *Crédito Imobiliário*, op. cit., p. 109.

número de operações e do volume de recursos aportados pelas instituições acima citadas.

Quais as causas da retração do crédito hipotecário? Em primeiro lugar, há um desvio dos recursos utilizados pelos institutos e pelas caixas econômicas para financiar a implantação do parque industrial. Pouco a pouco, com efeito, ganham espaço os técnicos que acreditam que os institutos utilizam incorretamente seus fundos, ao aplicarem no financiamento dos incorporadores. Por outro lado, o governo Vargas toma medidas de restrição ao crédito hipotecário concedido pelos bancos e pelas entidades particulares, em função da política restritiva de combate à inflação: proíbe que os bancos realizem redescontos de duplicatas emitidas pelos incorporadores e que os institutos de aposentadoria continuem a conceder empréstimos hipotecários aos incorporadores, conforme previsto no plano C. No governo Dutra, a restrição ao crédito é ainda maior com a aplicação de sua política recessiva de combate à inflação, que implicou na contração do crédito bancário e na paralisação do financiamento imobiliário. Em 1945 é criada a Superintendência de Moeda e Crédito – SUMOC com amplos poderes que incluem o estabelecimento de uma política monetária, além da supervisão do sistema bancário e da direção do Banco do Brasil. A política de contenção do crédito concedido pelos bancos é realizada pela instauração de depósitos compulsórios junto às autoridades monetárias. Por outro lado, assistimos na década de 50 à instituição de medidas que restringem a aplicação pelas empresas de seguros de suas reservas técnicas no financiamento imobiliário. Assim, a incorporação imobiliária passará a conhecer fortes restrições creditícias.

Por que aplica-se este conjunto de medidas que bloqueiam a construção habitacional realizada pelas empresas incorporadoras? Esta pergunta torna-se mais importante se levarmos

em conta a aparente força do setor, que se traduzirá mais tarde por uma forte capacidade de intervenção nos debates e nas decisões que serão tomadas pelo Estado com respeito à política habitacional.²¹ As informações que recolhemos indicam que se forma no interior do Estado durante os anos 50 um setor de representação dos interesses industriais que disputarão os recursos manipulados direta e indiretamente pelo poder público para o financiamento da montagem do parque industrial brasileiro. Para tanto, irão se valer da avaliação realizada pela Comissão Brasil-Estados Unidos (Missão Ab-bink) que atribuía ao desvio de recursos gerados na indústria e no comércio para o imobiliário um dos importantes empecilhos colocados à industrialização brasileira. Um dos principais integrantes desta comissão evidenciou esta opinião da seguinte forma:

21 O Sindicato da Construção Civil do Rio de Janeiro foi criado em 1919 como *Associação da Indústria da Construção Civil* pelo construtor e comendador Antônio Januzzi. Em 1935, em função da nova legislação, a Associação transformou-se em Sindicato e reconhecida como tal pelo então Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio. Em 1937 conta com 191 associados e em 1944 passa para 439. A consulta aos seus anais permite perceber um órgão com grande capacidade de intervenção política em favor dos interesses dos associados. Durante a conjuntura de guerra o Sindicato se mobiliza junto à Coordenação de Mobilização Econômica na defesa dos interesses do setor no tocante ao uso racionado dos materiais de construção. Posteriormente, se ocupa ativamente em duas importantes questões: a aplicação da recente legislação trabalhista e nas reivindicações dos empresários quanto ao crédito imobiliário. Nas décadas de 40 e 50 o Sindicato promoveu a publicação de uma grande quantidade de artigos em jornais de grande circulação (*Diário Carioca, Folha Carioca, Diário de Notícias, O Globo, Correio da Manhã*, etc.) discutindo a questão do financiamento.

O Sindicato tem importante papel na formulação da proposta de política habitacional criada pelo Governo Militar pós - 1964. Ver: Ribeiro, Luiz Cesar de Queiroz et alii - *Formação e Transformação do Espaço Constituído: análise dos sistemas de produção e circulação da moradia*, Relatório de andamento nº 1, dezembro de 1982, IPPUR/UFRJ e Faria Leal, Maria da Glória - *A Construção do Espaço Urbano Carioca no Estado Novo: a Indústria da Construção Civil*, op. cit.

“Uma segunda dificuldade consiste na forte atração da propriedade imobiliária como campo de investimento dos lucros da indústria, comércio e exportação agrícola. Esta atração tem sido de longa duração mas tornou-se particularmente evidente durante o pós-guerra. A concentração do potencial de investimento brasileiro na construção de edifícios comerciais e de apartamentos para grupos relativamente pequenos de pessoas ricas e abastadas – formas de investimento que contribuem em menor escala para um desenvolvimento econômico equilibrado do que muitas outras – tem sido julgada por todos os observadores como sendo um dos mais sérios desajustamentos econômicos experimentados durante a guerra. Foram vários os fatores que contribuíram para essa situação. Em primeiro lugar, o aumento dos preços, causado pela inflação, era insuficiente por si só para motivar um rápido aumento no valor dos imóveis. Mas este aumento em valor foi acrescido pela utilização do cimento armado e pelo desenvolvimento das cidades, intensificando a procura de terrenos e prédios favoravelmente localizados. Surgiu assim um *boom* especulativo, que o controle do aluguel não conseguiu deter. O capital privado usado na construção ou compra de edifícios modernos, comerciais e residenciais, assim como em pequenas construções, foi acrescido da aplicação em massa da economia coletiva (fundos dos institutos de previdência, Caixa Econômica, etc.) e dos créditos dos bancos comerciais, no financiamento, direto ou indireto, de propriedades imobiliárias.”²²

Neste mesmo documento, encontramos indicações sobre o volume global do capital mobilizado neste *boom* imobiliário dos anos 40/50: somente em 1947, estima-se que tenham sido aplicados em construções 7,5 bilhões de cruzeiros, ou seja, US\$400 milhões, ao câmbio da época, o que representa cerca de 7,5% da renda nacional.

22 BULHÕES, Otávio Gouveia – *À Margem de um Relatório: texto das discussões da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (Missão Abbink)*, Rio de Janeiro, Edições Financeiras S/A, p. 83.

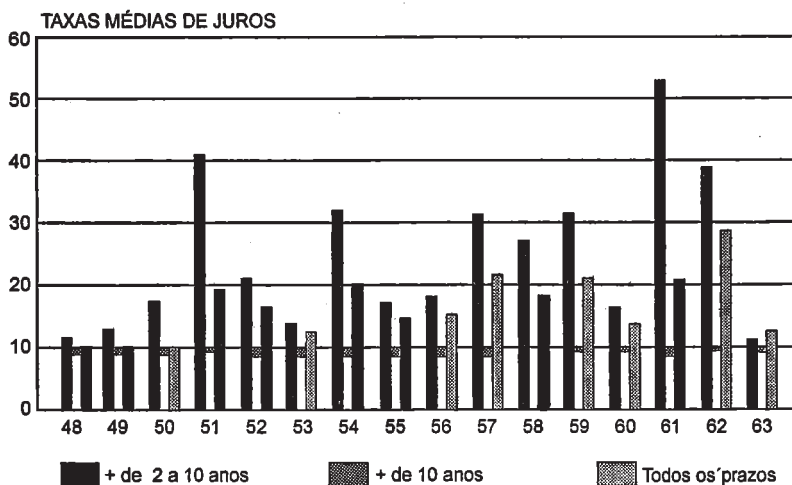
Com base no argumento de que a construção habitacional mobiliza de forma pouco produtiva uma parcela considerável da poupança nacional, ganha espaço no interior do Estado, sobretudo no governo Dutra, a posição defendida pelos grupos ligados aos interesses da nascente indústria brasileira. Isto implica na adoção de medidas com vistas à contenção da expansão do crédito imobiliário e o conseqüente desvio dos recursos para o financiamento da implantação do parque industrial brasileiro. Com o advento do novo governo, Vargas encontra uma solução de compromisso pela qual preservam-se minimamente os interesses do setor imobiliário, sobretudo pela adoção de uma política habitacional que abre mercado para algumas empresas, mas, ao mesmo tempo, mantém a limitação ao crédito hipotecário.

O principal mecanismo de retração do crédito é a desvalorização do capital aplicado nos empréstimos hipotecários, promovida pela lei da usura, que limita a taxa de juros a 12% ao ano, sendo de 10% nos empréstimos imobiliários. Estudos realizados na época apontam que esta limitação, na situação de inflação de 5,5% ao ano, promove uma verdadeira desvalorização do capital de empréstimo, (de cerca de 44%) nos casos de financiamentos com prazo de 15 anos para amortização.²³ A solução encontrada pelas entidades privadas é a diminuição do prazo de amortização, já que neste caso o risco da desvalorização é menor, ao mesmo tempo que se desenvolve a prática de cobrança de comissões, emolumentos, taxas de expediente, etc., de forma a que a taxa real supere os 12%. Tal prática permite que, na média, a taxa de juros cobrada nos empréstimos hipotecários se eleve, conforme demonstra o Gráfico V apresentado a seguir.

23 · FREIDMAN, Herbert – “Mercado de Imóveis: hipotecas e depreciação”. *O Observador Econômico e Financeiro*, nº 209, Ano XVIII, julho, 1953.

GRÁFICO V

Taxas Efetivas de Juros Hipotecários, Segundo Prazo (%) - RJ 1948/1963



Conjuntura Econômica, jan. 1965, p. 50

Obs.: Taxa efetiva: taxa nominal + comissões + emolumentos, taxas de expediente + etc.

Conseqüência: o financiamento das construções experimenta uma forte retração, já que os bancos, as companhias de seguro e capitalização e os particulares em geral ou retraem os empréstimos hipotecários ou passam a emprestar a prazos cada vez mais curtos e a juros reais cada vez mais elevados. Por outro lado, os institutos e as caixas econômicas diminuem o volume de empréstimos. O resultado será uma forte crise no setor imobiliário, que se acentuará no final dos anos 50.

7.5. O Surgimento da Diferenciação Espacial

Vamos examinar agora a segunda condição para emergência da incorporação imobiliária: a diferenciação como base para a apropriação de sobrelucros de localização, na sua dupla dimensão material e simbólica. Por outro lado, as transformações dos “efeitos úteis de aglomeração” realizadas pelo plano de obras do prefeito Henrique Dodsworth (1937/1945), que gera as condições físicas para que seja possível a produção do novo produto “Copacabana-apartamento”. Por outro lado, procuraremos evidenciar que tal diferenciação das condições de valorização do capital de incorporação está também ancorada numa nova simbologia urbana através da qual se associa ao produto um “novo estilo de vida”.

O prefeito Henrique Dodsworth assume o governo da cidade num momento em que Getúlio Vargas organiza o Estado Novo. Trata-se de um quadro com experiência na máquina administrativa, uma vez que faz parte do grupo modernizador e empreendedor de obras, com longa tradição na prefeitura, organizado pelo engenheiro Paulo de Frontin. É a mais longa administração municipal, pois governa durante oito anos, até a deposição de Getúlio Vargas. Pelo fato de contar com estreito apoio do governo federal, o prefeito Dodsworth realiza inúmeras obras que marcam a estruturação da cidade.²⁴ Uma das suas principais iniciativas é a criação da Comissão do Plano da Cidade e do Serviço Técnico do Plano da Cidade, que permite a retomada dos estudos e planos urbanísticos realizados por Alfred Agache. Por isso mesmo, a ênfase da sua administração será a intervenção no sistema viário da cidade, o que transformará radicalmente

24 Sobre as obras realizadas pelo prefeito Henrique Dodsworth ver Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro – *O Rio de Janeiro e seus Prefeitos: evolução urbanística da cidade*, 1977, pp. 108/115.

as ligações de Copacabana com o restante da malha urbana já constituída, especialmente com o centro da cidade.

Do ponto de vista simbólico, observamos o surgimento de um novo modo de vida, marcado pela idéia de modernização dos costumes e hábitos, associada ao produto “Copacabana-apartamento”. Com efeito, realizamos uma longa pesquisa em vários veículos da imprensa procurando identificar a produção simbólica desta novidade na cidade. Efetivamente, coincidindo com o período de expansão da incorporação imobiliária, encontramos uma prenha produção de representações em jornais e revistas que, discutindo vários aspectos da vida dos moradores dos apartamentos na zona sul, produzem no imaginário carioca a dualidade zona sul x zona norte que até hoje marca a nossa história urbana e, conseqüentemente, o mercado imobiliário que aqui se instala. Trata-se da invenção de um novo modo de vida, ao qual se associa uma localização e uma nova maneira de habitar, fundadas nos princípios da individualidade e liberdade. É interessante assinalar que a “mulher” é um dos principais temas veiculadores destas representações. A título de ilustração, reproduzimos três passagens exemplares.

“Os últimos cinquenta anos encerram período de grandes transformações em hábitos, costumes e maneiras nas várias camadas da sociedade brasileira. Tais foram as mudanças que um ‘fluminense’ de 1895 não se reconheceria num ‘carioca’ de 1945; e as ‘candongas’ e ‘sinhás’, pálidas e tímidas de há meio século, arrepiar-se-iam ao ver uma ‘grã-fina’ de perna cruzada e escanhoada, coxas à mostra e corpo quase nu, de piteira e cigarrinho, a bebericar whisky entre baforadas de fumo, num bar de Copacabana, diante de um cavalheiro em tanga e peito barbudo.”²⁵

25 PINHO, Wanderley “- 1895 - Cinquenta Anos de Vida Social - 1945: alguns aspectos da evolução da alta sociedade”, *Revista Sul América*, junho, 1945, p. 35.

Como se pode verificar, a idéia de modernidade associada ao produto “Copacabana-apartamento” tem um de seus elementos constitutivos à noção de individualidade. A “nova mulher”, surgida no espaço público sem a mediação de uma figura patriarcal, é um dos principais objetos de produção e difusão desta simbologia. A transformação das práticas familiares surge também nas crônicas sobre as mudanças associadas a este novo produto.

“Há modificações profundas que dizem com o ‘morar’. A pouco e pouco na classe rica infiltra-se o hábito de se preferir a casa à chácara, e afinal o apartamento à casa. Há razões de limitação, tanto como de economia: valorização de terrenos, novas construções, crescimento da cidade – mas os efeitos são especialmente a favor da rua, dos restaurantes, dos clubes e em detrimento do antigo patriarcado da família reunida, dos serões íntimos, do aconchego do lar. Minguando o espaço, encolhe as salas, dispersa-se a sombra acolhedora e quieta das árvores em parques e pomares. A casa que se estreita convida menos e a rua passa a oferecer compensações aos encantos que o ‘home’ vai perdendo. Na maioria dos arranha-céus de Copacabana a sala de visitas é a praia, são as calçadas. O restaurante, a casa de chá, os corsos, os ‘footings’, as vastas instalações dos grandes clubes, os espetáculos de ‘sport’, a crescente indispensabilidade do cinema diário ou quase – é a vida externa que abafa a antiga vida de família. Para muita gente, o apartamento é apenas o domicílio legal e o dormitório, e há que lembrar que o apartamento já é uma meia rua pelos mil tributos que rende à vida coletiva do prédio.”²⁶

Ao final dos anos 50, afirma-se definitivamente no imaginário carioca a diferenciação social que separa “zona sul” e “zona norte” como dois mundos caracterizados por modos de vida diferentes, que sustentará outros *booms* imobiliários na década de 70.

26 Idem, op. cit., p. 41.

“Nos dois mundos antagônicos do Rio se forjaram dois estilos de vida totalmente diversos. Aqui não falamos, é claro, de meio termo, mas do que são, caracteristicamente, a ‘zona sul’ e a ‘zona norte’. A zona sul, que começa propriamente no Flamengo, é a civilização do apartamento, e das praias maliciosas, do traje e dos hábitos esportivos, da ‘boite’ e dos pecados à meia-luz, dos enredos grã-finos, do ‘pif-paf’ de família, dos bonitões de músculos à mostra e dos suculentos brotinhos queimados do sol, dos conquistadores de alto coturno e de certas damas habitualmente conquistáveis, do ‘short’, do blusão e do ‘slack’, dos hotéis de luxo (e de outros de má reputação) e dos turistas ensolarados. O Rio cosmopolita está na zona sul, onde uma centena de nacionalidades se tropicalizam à beira das praias. A zona norte é Brasil 100%. A gente mora largamente em casa (muitas vezes com quintal) e a casa impõe um sistema diferente de vida, patriarcal, conservador. Vizinhança tagarela e prestativa. Garotos brincando na calçada. Reuniões cordiais na sala de visitas. Solteironas ociosas e mocinhas sentimentais analisando a vida que passa debaixo das janelas. Namoro no portão, amor sob controle – para casar. Festinhas familiares, de fraca dosagem alcoólica. A permanente compostura no traje, ajustada com o do procedimento. Paletó e gravata. Mais ‘toilette’ que vestidos, mais área coberta nos corpos femininos. Vida mais barata. Empregada de 300 réis. Menos água, mais calor. Diversão pouca, nada de ‘boite’ e ‘night-clubs’. Noite vazia de pecados e de passos boêmios e sortilégios. Vida menos agradável aos homens, mais abençoada pelos santos.

“Zona sul – zona norte, paraíso e purgatório do Rio. Sair do purgatório e ganhar o paraíso é aspiração de quase todos, mas há quem prefira, sinceramente, a vida simples e provinciana dos bairros e subúrbios do norte. Para muitos a zona sul não é o paraíso, mas o inferno da perdição, onde Copacabana dita a imoralidade, o aviltamento dos costumes, a frivolidade e a boemia.”²⁷

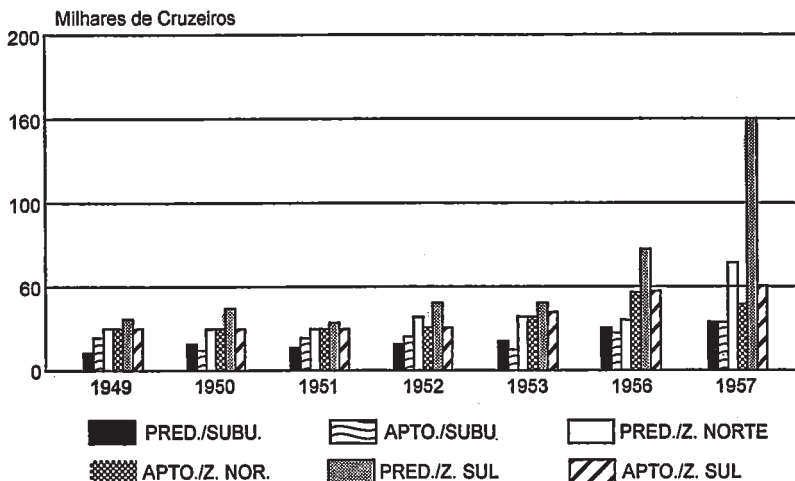
27 GOMES, Pedro – “Dois Mundos Opostos do Rio”, *O Cruzeiro*, 3 de janeiro de 1953. Sobre a influência desta representação do espaço urbano da cidade nas escolhas de moradias dos cariocas ver a clássica pesquisa de Gilberto Velho, *A Utopia Urbana*, op. cit. Dada a sua importância para nossos propósitos neste capítulo, convém reproduzir a citação que já fizemos deste trabalho.

Como não poderia deixar de ser, esta diferenciação simbólica, juntamente com as modificações materiais dos “efeitos úteis de aglomeração” realizadas pelas obras urbanas, produziram uma forte diferenciação nos valores dos bens imobiliários, em favor do produto “apartamento-zona sul”. Procuramos indicações objetivas deste processo nas informações sobre os processos de compra e venda de imóveis na cidade, constantes em vários números da revista *Conjuntura Econômica*. Montamos, então, o Gráfico VI apresentado para evidenciar o diferencial de valorização dos apartamentos localizados na zona sul da cidade.

“Há uma nítida hierarquia de bairros e, através desta, eles (os moradores entrevistados pelo autor) vêm a sociedade e se situam dentro dela... O mapa da cidade, no caso, passa a ser um mapa social onde as pessoas se definem pelo lugar em que moram... Se existe hierarquia de bairros, existe uma hierarquia na sociedade. Se existe um contínuo caminho que possa ser percorrido espacialmente, através de mudança do local da residência, a sociedade apresenta uma estratificação demarcada em termos de bairros, subúrbios, roça, etc. Os indivíduos deslocam-se de estrato para estrato, à medida que mudam de área da cidade. Para estas pessoas a sociedade não está, pelo menos nestes domínios estudados, dividida em pobres e ricos, mas entre pessoas que moram na Tijuca, no Méier, na Ilha do Governador ou Copacabana... Assim, através deste mapa social, podemos verificar que existe um modelo consistente de uma imagem da sociedade comum ao universo pesquisado. Essa sociedade é, para essas pessoas, constituída por estratos que têm como uma das suas definições essenciais a sua distribuição espacial que vai ser fundamental para definir o ‘status’ dos indivíduos atribuindo-lhes mais ou menos vantagens ou privilégios que são basicamente as oportunidades de acesso a determinados padrões materiais e não materiais.” Ver nota 9 do capítulo 4.

GRÁFICO VI

Valores Médios dos Imóveis Transacionados, Segundo as Promessas de Compra e Venda a Preços de 1957



Conjuntura Econômica, FGV

7.6. Incorporação Imobiliária: instabilidade e crise

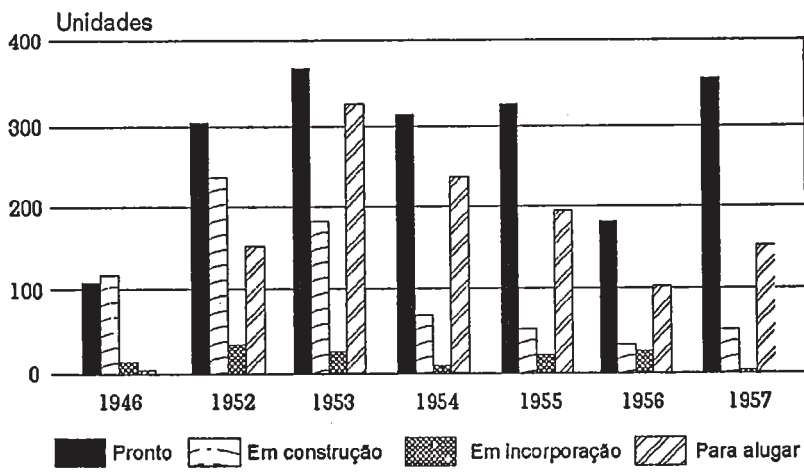
Após os anos dourados da construção, compreendidos pelo período da grande guerra, a incorporação imobiliária irá conhecer anos de instabilidade e crise. Serão também anos de especulação, traduzida por empreendimentos lançados com intuítos inescrupulosos. É o momento de incorporações que não chegam ao fim, deixando os compradores de apartamentos na planta sem o dinheiro empregado e sem o imóvel pretendido. Como veremos a seguir, as práticas especulativas devem-se também às formas de incorporação empregadas pelos empresários na situação de retração e encarecimento de crédito: incorporação ao preço de custo. Os incor-

poradores passam, com efeito, a construir por administração, sob encomenda do proprietário da terra ou do usuário. De qualquer forma, o usuário é transformado num financiador do empreendimento, o que significa que o incorporador abre mão do eventual sobrelucro de localização e, ao mesmo tempo, que o mercado consumidor torna-se extremamente reduzido, pois composto apenas pelas camadas sociais que podem arcar com o ônus de um alto endividamento de curto prazo.

Uma forma de expressão da crise é a quantidade de apartamentos não vendidos na cidade. Como podemos perceber, o Gráfico VII no período de 1946/1957 aumenta simultaneamente os apartamentos prontos colocados à venda e à locação em Copacabana, enquanto diminuem os ofertados em construção e em incorporação.

GRÁFICO VII

Apartamentos à Venda e para Alugar em Copacabana*



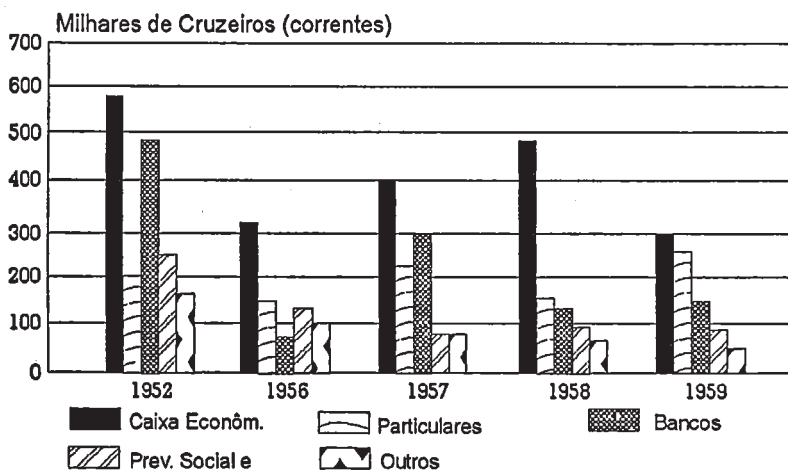
* Ofertas recolhidas nos meses de dezembro de cada ano.

Fonte: Conjuntura Econômica, fev. 1957, nº 2, p. 186.

Quais as causas de crise da incorporação? A primeira já foi mencionada anteriormente: a própria instabilidade e crise do crédito hipotecário até então existente: diminui a quantidade de oferta de financiamento e aumenta a taxa real de juros cobrada por usuários particulares, apesar da Lei da Usura. O Gráfico V evidencia o encarecimento do dinheiro para o setor imobiliário. Apresentamos a seguir o Gráfico VIII que mostra o aumento da participação dos particulares no financiamento das construções e, ao mesmo tempo, a diminuição da participação de outros agentes de crédito imobiliário, com exceção da Caixa Econômica.

GRÁFICO VIII

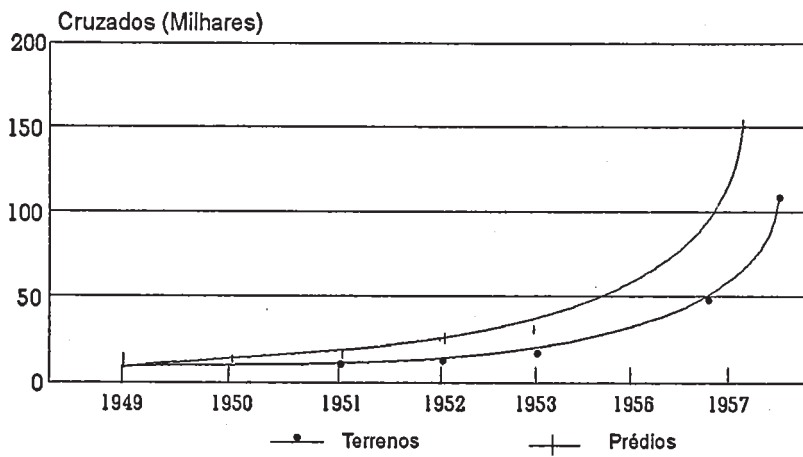
Evolução dos Empréstimos Hipotecários, para Agentes Financiadores Valores das Operações Anuais



Conjuntura Econômica, fev. 1958 e fev. 1959.

A segunda causa é decorrente da própria ação do capital de incorporação: o encarecimento da terra, gerando a redução dos lucros e sobrelucros em favor dos proprietários dos terrenos. O Gráfico IX mostra o extraordinário aumento do preço da terra na zona sul da cidade. O valor médio das transações de compra e venda de terrenos e de prédios, que englobam as residências unifamiliares, traduz a valorização do espaço onde se concentram as construções realizadas pelo regime da incorporação imobiliária.

GRÁFICO IX
Valores Médios dos Terrenos e dos
Prédios na Zona Sul da Cidade
1949/1957



Conjuntura Econômica, FGV
Obs. Valores corrigidos para 1957
Não existe informação para 1954 e 1955

O desmantelamento do precário sistema financeiro da moradia e o encarecimento da terra geram uma forte crise no setor, uma das manifestações é a falência e a concordata de um grande número de empresas.

TABELA XXVIII

Falências Decretadas e Concordatas Deferidas no Rio de Janeiro de Empresas Imobiliárias e Firms de Construção Civil

ANO	EMPRESAS IMOBILIÁRIAS	FIRMAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL
1954	—	10
1955	4	18
1956	1	10
1957	6	6
1958	1	1
1959	9	2
1960	3	6
1961	5	7
1962	11	14
1963	2	5
1964 (IV semestre)	—	3

Fonte: Conjuntura Econômica, out./1964, p. 8

O Sindicato da Construção Civil, o Clube de Engenharia e o Instituto dos Arquitetos do Brasil, expressando os interesses do setor, ao longo da metade dos anos 40 e nos anos da década de 50 pressionam o governo federal para que adote medidas de sustentação do setor da construção civil. Reivindicam o fim do controle dos aluguéis e das limitações impostas ao crédito hipotecário.²⁸ Coerentes com o clima político da época, justificam seus pleitos mencionando a “crise de moradias” a ser debelada. O governo durante todo o período adota medidas que tentam conciliar os interesses da construção civil e dos industriais. Cria, assim, em 1946 a Fundação da Casa Popular, que aparece inicialmente na forma de reivindicação do Sindicato. As limitações deste organismo levam o governo a criar em janeiro de 1953 o Banco Hipotecário, que centraliza os recursos de depósitos, os lucros gerados pelas operações da Fundação e os provenientes da venda de letras hipotecárias. Entretanto, o Banco não sai do papel, adiando por alguns anos a criação de um sistema financeiro especializado em operações imobiliárias. O Governo JK tenta dinamizar a Fundação da Casa Popular, mas também sem êxito, pois, mais do que antes, a disputa pelo financiamento é desfavorável ao setor da construção civil em razão do Plano de Metas. No entanto, um segmento de empresas é beneficiado pela enorme demanda de construção criada neste momento. No Governo Jânio Quadros é criado o Instituto Brasileiro de Habitação, cuja primeira missão seria obter um empréstimo de 80 milhões de dólares junto ao Banco Interamericano de Desenvolvimento. Sua vida, porém, também é efêmera.

As conseqüências da crise somente não são mais dramáticas porque neste período ocorre uma forte expansão das demandas por escritórios, ao mesmo tempo que se expande a construção realizada sob encomenda do Estado.

28 A luta do Sindicato pode ser acompanhada pelos artigos publicados nos jornais de maior circulação do país.

Capítulo 8

Capital de Incorporação: Consolidação, Expansão e Diferenciação

O presente capítulo terá como base a pesquisa que realizamos sobre a produção imobiliária na cidade do Rio de Janeiro na década 1979/1989.¹ Nosso objetivo será examinar o processo de consolidação, expansão e diferenciação do capital de incorporação no período que se inaugura em 1964, atravessa o momento do “milagre econômico” e desemboca na “década perdida” dos anos 80. Pretendemos demonstrar,

1 RIBEIRO, Luiz César de Queiroz et alii. – *Produção Imobiliária e Uso do Solo: análise das relações entre capital e propriedade fundiária na estru-*

por um lado, a existência de uma linha de continuidade histórica entre este momento e o estudado anteriormente, na medida em que nele alguns limites à existência desta forma de capital são parcialmente superados, para ressurgirem ao final do período. Como conseqüência, evidenciaremos um extraordinário movimento de expansão da produção capitalista da moradia que opera importantes transformações no espaço construído da cidade. Por outro lado, nestes 26 anos observa-se a instauração de diferenças no interior do capital de incorporação, fundadas na emergência de um novo padrão de acumulação pelo qual um segmento consegue controlar parcialmente as condições especiais da sua valorização e o financiamento. Tal internalização pelo capital, no entanto, não leva, como veremos, à expansão horizontal da produção capitalista da moradia. Ao contrário, na medida em que o padrão oligopolizado de acumulação reforça a lógica mercan-

turação da cidade do Rio de Janeiro, Relatório Parcial de Pesquisa, Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional – UFRJ, 1987.

Nesta pesquisa trabalhamos dados levantados junto à Associação de Dirigentes Imobiliários do Rio de Janeiro – ADEMI, que recolhe informações sistemáticas sobre os lançamentos realizados na cidade do Rio de Janeiro. Com eles, conseguimos operar com as seguintes variáveis: localização do empreendimento, características do imóvel lançado, datas de lançamento, construção e comercialização, agente construtor, incorporador, financiador e corretor, preço global e por metro quadrado. Utilizamos também as informações sobre as empresas recolhidas na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro. Secundariamente, trabalhamos com as informações levantadas junto ao Departamento de Edificações da Prefeitura da cidade, referentes a concessões de licenças e “habite-se”, que nos permitirão ter uma noção da importância quantitativa da produção dos incorporadores no conjunto da construção residencial. Com esta mesma finalidade, utilizamos os dados resultantes da consulta que empreendemos aos arquivos da empresa de energia elétrica Light, a única prestadora do serviço de distribuição de iluminação domiciliar na cidade, sobre as novas unidades residenciais integradas anualmente ao sistema, que serão tomados como fidedignos indicadores do montante real de moradias construídas na cidade.

til-fundiária do capital de incorporação, o corolário é a diferenciação social do produto e a sua elitização.

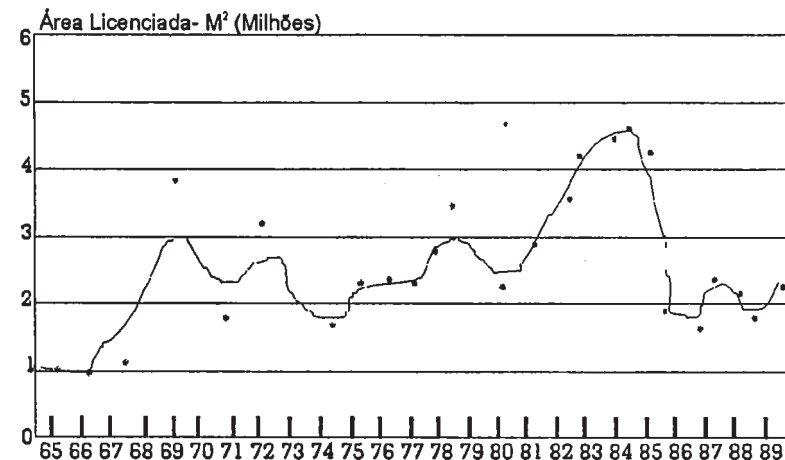
Na primeira parte do capítulo, identificaremos os principais traços do processo histórico de expansão da incorporação imobiliária na cidade do Rio de Janeiro. Em seguida, apresentaremos as mudanças legais e institucionais realizadas a partir de 1964, que, consoante com as reivindicações dos empresários do setor formuladas no período anterior, formam pressupostos da consolidação desta forma de produção de moradias. No terceiro item, adotando a mesma orientação do capítulo precedente, nossa preocupação será examinar os vários ciclos do mercado como efeitos das alterações provocadas pelo próprio movimento do capital de incorporação nos dois pressupostos da sua existência: o crédito imobiliário e o sobrelucro de localização. Entendemos que os momentos de *boom* e de crise não são apenas flutuações do mercado, da produção e dos preços, mas a manifestação das contradições expressas pelo capital de incorporação. Descartamos, desta forma, o suposto de que os ciclos da construção expressam diretamente os ciclos da economia global. Sendo do conhecimento de todos a história do Sistema Financeiro da Habitação não vamos tratar especificamente da evolução do crédito imobiliário, como o fizemos no capítulo anterior. Apresentaremos uma periodização que articula simultaneamente as conjunturas financeiras e urbanas.

8.1. Evolução da Produção Imobiliária no Período 1965/1989

O Gráfico X evidencia o movimento construtivo no período que se inaugura com a criação do BNH.

GRÁFICO X

Licenciamento Residencial na Cidade do Rio de Janeiro — 1965/1989



Prefeitura do Rio de Janeiro — Dgde

Percebemos claramente três ciclos: de 1965 a 1971, quando se coloca em funcionamento o sistema financeiro da habitação, que corresponderá, como veremos a seguir, ao momento de consolidação da incorporação imobiliária; 1971/1982, um longo período de expansão da produção, contendo duas importantes crises em 74/75 e 77/78, por último, o ciclo que se inicia com a crise de 1983 marcado pela queda vertiginosa da área licenciada.

Nestes 24 anos, o espaço construído da cidade se transforma sob o impacto da construção de uma grande quanti-

dade de edifícios de apartamentos. Algumas empresas imobiliárias existentes na fase anterior conhecem um extraordinário crescimento e inúmeras outras são criadas. Começa a ocorrer um processo de diferenciação interna do setor, surgindo um segmento oligopolizado que passa a controlar uma fatia do mercado (e um bom pedaço do espaço da cidade), outro competitivo e um terceiro formado por micro e pequenos incorporadores. Antes, porém, de entrarmos na análise do setor, sua organização e diferenciação, convém nos determos no exame da produção no seu conjunto.

Com intuito de conhecer a real produção imobiliária residencial da cidade e a importância da realizada sob o controle do capital de incorporação, levantamos informações sobre as ligações de domicílios ao sistema de distribuição de energia elétrica mantido pela LIGHT.² No período da expansão da área licenciada, detectamos também um formidável aumento das unidades ligadas ao sistema de fornecimento de energia elétrica domiciliar, conforme exprime a tabela a seguir apresentada.

2 Para realizar a estimativa das novas residências ligadas ao sistema LIGHT, calculamos o percentual médio dos “habite-se” residenciais em relação ao total concedido no período 1974/1983. O resultado encontrado (88%) foi aplicado sobre o total de novas ligações, excluindo, portanto, a quantidade de “religações”. O número de novas ligações residenciais é um bom indicador da construção real na cidade, uma vez que, segundo o IBGE, mais de 90% dos domicílios em municípios com população urbana acima de 80.000 habitantes estão servidos com energia elétrica. No caso da cidade do Rio de Janeiro, o Censo de 1980 estima que cerca de 80% dos domicílios já estão conectados ao sistema LIGHT. Se considerarmos que as estatísticas de “novas ligações” não compreendem os domicílios em favelas, atendidos por um programa especial, podemos estimar que 80% destes números indicam construções novas na cidade, expressando, portanto, o movimento de produção real. Ver BREMEARKER, François E. J. – “Os Municípios Brasileiros mais Populosos com Iluminação Elétrica”, *Revista de Administração Municipal*, nº 175, Ano XXXII, abril/junho 1985, pp. 78/96. Também IBGE, *Censo Demográfico: famílias e domicílios*.

TABELA XXIX

Evolução da Produção Real e Legal na Cidade do Rio de Janeiro (Unidades)

ANO	Ligações Residenciais (1)	Habile-se (2)	Diferença (%) (2) / (1) %
1974	37.633	11.992	31,6
1975	29.919	12.152	40,6
1976	28.945	13.789	47,6
1977	32.322	14.226	44,0
1978	32.245	14.975	46,4
1979	36.672	16.585	45,2
1980	29.500	17.719	44,8
1981	39.193	16.274	41,5
1982	34.092	20.393	59,8
1983	55.610	22.082	39,7

Fonte: Dgdo, LIGHT

Os dados indicam que no período considerado, 56% da produção de moradias na cidade não é legalizada junto à Prefeitura. Ou seja, mais da metade da construção residencial é feita à margem da legalidade. Tais números não surpreendem a ninguém, já que é do conhecimento de todos a importância da cidade “ilegal” em nossa realidade urbana. O que, porém, parece-nos notável é que esta produção “ilegal” cresce no período, justamente no momento em que se observa a expansão da produção em geral e a realizada sob relações

capitalistas. Com efeito, quando comparamos a “produção real” com os lançamentos imobiliários, expressão da produção sob o regime da incorporação imobiliária, verificamos que a produção capitalista não somente representa uma parcela reduzida da construção da cidade, como também ocorre uma expansão da construção “ilegal”, concomitantemente com a da produção capitalista. É o que podemos depreender da leitura da tabela abaixo apresentada.

TABELA XXX

Produção Real e Produção Capitalista

ANO	Ligações Novas (1)	Unidades Lançadas (2)	Diferença (2) / (1) %
1979	36.672	8.706	28,6
1980	39.500	6.949	16,2
1981	39.193	10.682	24,2
1982	34.092	14.023	28,4
1983	55.610	7.291	18,3

Fonte: LIGHT e ADEMI

A incorporação imobiliária parece ter sido responsável, neste período, por apenas 23,1% das unidades produzidas na cidade. Temos, então, um certo paradoxo: a produção capitalista da moradia se expande, contudo sem transformar integralmente as relações sob as quais a moradia na cidade

é produzida. Com efeito, como veremos mais adiante, a “modernização” representada pela afirmação da incorporação imobiliária se realiza na forma de uma produção voltada para as camadas de maior poder aquisitivo, numa espécie de “artesanato de luxo”,³ portanto sem revolucionar as bases materiais e sociais da produção da moradia. Convivendo e expandindo-se juntamente com a incorporação imobiliária, encontramos no período outras formas de produção. Entretanto, desaparece a produção “pequeno-burguesa”, fazendo com que o mercado se dualize: de um lado, a construção sob relações capitalistas organizadas pelo capital de incorporação, agora impulsionado pela intervenção do Estado, e, de outro, a autoprodução nas favelas e nos loteamentos periféricos, realizada pelas camadas populares e a produção não-mercantil nas mãos pelas camadas médias enriquecidas.⁴ Estes fatos parecem apontar para a existência de um movimento de expansão das relações capitalistas no setor de produção de moradias que se caracteriza pela combinação “velhas” e “novas” formas, repetindo a especificidade do nosso capitalismo.

8.2. Mudanças Institucionais

No capítulo anterior, procuramos mostrar que a incorporação imobiliária surge no período compreendido pela II

3 Sobre a utilização desta idéia ver: VARGAS, Nilton. “Racionalidade e Não-racionalização: o caso da construção habitacional”, In FLEURY, Afonso Carlos Corrêa e VARGAS, Nilton. *Organização do Trabalho*, São Paulo, Atlas, 1983. pp. 195/219.

4 Estima-se que no período de 1950/1980 a população moradora em favelas da cidade do Rio de Janeiro tenha passado de 7,1% da sua população total para 14,0%, o número de favelas de 58 para 376 e o número de domicílios permanentes em favelas de cerca de 70.000 para 165.000. Cf. Censos, IBGE e *Contribuição aos Dados de População das Favelas do Município do Rio de Janeiro*, IPLAN-RIO, Rio de Janeiro, 1984.

Guerra Mundial, expande-se de forma instável até os anos 60. Vejamos, agora, sob que condições ela se consolida como forma de produção, bem como suas contradições.

A condição fundamental para consolidação da incorporação imobiliária já estava dada: a diferenciação social, expressa no espaço da cidade, na dupla dimensão simbólica e material, como base para a geração de sobrelucros de localização. Entretanto, é necessário resolver a “questão do financiamento” que, como mostramos, torna a incorporação imobiliária ainda bastante instável. Tal instabilidade financeira propicia o surgimento de práticas especulativas. Faltam recursos para o financiamento em razão da mobilização pelo governo de grandes quantidades de ativos da Caixa Econômica para construir Brasília. As empresas de incorporação perdem a capacidade de apropriação dos sobrelucros de localização para os financiadores e os proprietários passam a ditar as condições de incorporação. É a época da construção pelo *preço de custo*, isto é, o incorporador passa a trabalhar sob a encomenda de outros personagens. Alguns corretores e incorporadores lançam de forma independente operações, na expectativa de poderem financiar inteiramente os empreendimentos com os recursos dos futuros compradores. Como forma de proteção contra a inflação, alguns passam a estimar custos muito acima da realidade. Muitas incorporações são deixadas abandonadas, inacabadas. É a época da incorporação selvagem.⁵

5 “Os casos de má fé também proliferaram. Por exemplo: indivíduos com reputação ou carisma capaz de aglutinar pessoas eram contratados, com alta remuneração, para ‘gerenciar’ projetos, responsabilizando-se, perante aqueles que conseguiam atrair, pelo sucesso do empreendimento; quando as poupanças coletadas constituíam volume suficiente, os contratantes paralisavam o empreendimento deixando o ‘gerente’ entregue à insatisfação dos condôminos adquirentes das unidades.” *Plano Empre-sário: normas operacionais no SFH*, Rio de Janeiro, ARECIP, 1982. p. 2.

Além das dificuldades advindas da escassez de financiamento, os incorporadores enfrentam ainda a instabilidade gerada pela inexistência de uma legislação que defina com clareza as responsabilidades dos financiadores, incorporadores, construtores, corretores e compradores, o que abre um grande espaço para práticas especulativas e desmoralizadoras do sistema “inventado”. O Sindicato da Construção Civil desenvolve esforços, agencia relações para encontrar saídas. Em 1963, realiza um importante evento, o “Dia de Estudos sobre Política Habitacional” cujas conclusões e recomendações serão adotadas pelo governo militar saído do golpe de 1964.⁶

A Lei nº 4.380 de 1964 “incorpora” uma das reivindicações do setor como uma das primeiras medidas na direção da criação do Sistema Financeiro da Habitação. Não nos parece necessário discutir longamente a relação entre o SFH e os interesses do setor da incorporação imobiliária, pois vários analistas já o fizeram.⁷ Não obstante, para os nossos propósitos, é importante chamar a atenção para o fato de a montagem do sistema consolidar a função do incorporador na construção habitacional. Com efeito, o SFH passou a

6 *Relatório Anual do Sindicato da Construção Civil*. 1963. Cf. RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz – *Formação e Transformação do Espaço Construído: análise dos sistemas de produção e circulação da moradia*, op. cit.

7 Ver, entre outros, os trabalhos pioneiros e marcantes dos seguintes autores. MARICATO, Ermínia – *Política Habitacional no Regime Militar: do milagre brasileiro à crise econômica*, Petrópolis, Vozes, 1987. SOUZA, Berenice de Vasconcelos. *O BNH e a Política do Governo*. Dissertação de Mestrado submetida ao Departamento de Ciência Política da UFMG, 1974.

AZEVEDO, Sérgio – *Política Habitacional para as Classes de Baixa Renda*. Dissertação de Mestrado submetida ao IUPERJ, 1975.

BOLLAFFI, Gabriel – “Habitação e Urbanismo: o problema e o falso problema”, In *Ensaio de Opinião*, 2, 1, 1975, pp. 73-83.

Para o conhecimento do amplo panorama da produção científica sobre o tema ver VALLADARES, Lícia do Prado – “Estudos Recentes sobre Habitação no Brasil: resenha da literatura” In VALLADARES, Lícia do Prado (org.) – *Repensando a Habitação no Brasil*, ZAHAR, Rio de Janeiro, 1983.

fornecer exclusiva e diretamente ao incorporador 80% do capital necessário à realização dos empreendimentos – a exceção do “custo fundiário” – não apenas desobrigando-o a realizar maciços investimentos, mas tornando-o “chefe de orquestra” frente aos outros agentes e aos compradores. Por outras palavras, o incorporador passa a ser o *vértice* de três mercados: o de terras, o de construção e o de crédito.

Podemos dizer, portanto, que a Lei nº 4.380 consolida um processo de emergência de uma nova relação social reificada na figura do incorporador. Esta mudança é complementada pela edição da Lei 4.591, também de 1964, que normatiza e estabiliza as relações entre incorporadores, construtores e compradores colocando limites e condições que cerceiam os incorporadores eventuais e as práticas especulativas.⁸

8 Com base nesta lei o Plano Empresário do BNH estabelecia as seguintes condições para o acesso ao financiamento:

“São considerados como empresários:

a) empresa civil ou comercial, constituída sob a forma de sociedade ou firma individual, devidamente registrada e legalizada, que se destina à construção de imóveis residenciais;

b) incorporador de imóveis residenciais, assim considerados aqueles que se formalizarem nos estritos termos da Lei nº 4.591/64

O empresário, quando for empresa civil ou comercial, deverá fazer prova:

a) de estar devidamente legalizado;

b) de estar quite com o fisco, a Previdência Social e o FGTS;

c) não possuir título protestado e não estar sujeito a execução;

d) de atividade no ramo há pelo menos 3 anos. No caso em que os responsáveis técnicos, e não a empresa, demonstrarem a atividade no ramo há pelo menos 3 (três) anos, a exigência poderá ser considerada cumprida, havida consulta prévia e autorização expressa do BNH.

e) da capacidade econômico-financeira comprovada inclusive através de análise de balanços.

O empresário, quando for apenas incorporador, deverá fazer prova:

a) de se achar devidamente legalizado nos termos da Lei 4.591/64.

b) de já haver celebrado o contrato de construção e de que este é pelo regime de empreitada, nos termos da Lei nº 4.591/64, artigos 55 e 57;

c) de que a empresa construtora satisfaz os requisitos exigidos para sua qualificação como empresário, muito embora atue apenas como empreiteira.

“Plano Empresário: normas operacionais no BNH”, op. cit., p. 7.

O impulso destas medidas no setor de incorporação pode ser percebido pelo movimento de criação de novas empresas. Entre aquelas registradas na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro como construtoras e/ou incorporadoras, 60% foram fundadas no período entre os anos 1970 e 1979, como demonstra a tabela a seguir

TABELA XXXI

Criação de empresas (%)

Períodos	%
Anteriores a 1959	18%
1960 a 1969	13%
1970 a 1979	60%
1980 a 1983	9%

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

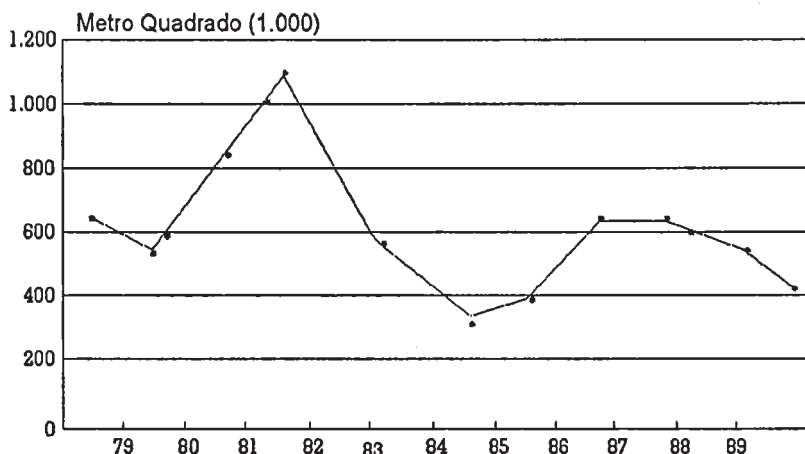
Como dissemos anteriormente, os dados que conseguimos obter sobre a produção dos incorporadores dizem respeito apenas ao período 1979/1989. Entretanto, com base nas informações sobre a evolução da área licenciada para fins residenciais, apresentadas no Gráfico X, e em outras referentes aos financiamentos concedidos pelo SFH, podemos realizar a análise sobre a dinâmica do capital de incorporação num período mais longo.

O movimento da produção realizada pelos incorporadores está representado no Gráfico XI, apresentado a seguir.

Tomando, portanto, como referência os dois gráficos, identificamos alguns ciclos.⁹

GRÁFICO XI

Área Lançada na Cidade do Rio de Janeiro 1979/1989



IDÉG/ADEMI

9 Nossa periodização coincide com a realizada por Cerqueira Leite, Gomes e Ferraz Filho para o Rio de Janeiro e por Kandir para a cidade de São Paulo. Ver Cerqueira Leite, Fernando Carlos G. et alii. *Sistema Financeiro da Habitação: acompanhamento da conjuntura, impactos e formas alternativas de produção habitacional*, Rio de Janeiro, Caixa Econômica Federal/Instituto de Economia Industrial - UFRJ, 1988 e KANDIR, Antônio. *A Instabilidade do Mercado Habitacional*, Dissertação de Mestrado, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade de Campinas, São Paulo, 1983.

8.3. A Consolidação da Incorporação – 1964/1971

Após a fundação do Banco Nacional da Habitação, antiga reivindicação dos empresários imobiliários, um conjunto de medidas fez-se necessário para, verdadeiramente, implantar um sistema de financiamento. Somente em 1966 são criadas as Associações de Poupança e empréstimos e as sociedades de Crédito Imobiliário que, juntamente com a incorporação das caixas econômicas estaduais à C.E. Federal e a instituição do FGTS, um ano mais tarde, formam o SFH. Posteriormente, a capacidade de captação do sistema é aumentada com a entrada em vigor das cadernetas de poupança.

A resposta do mercado é imediata: aumenta a área licenciada, que ultrapassa o nível de 1.000.000 de metros quadrados e a área média dos apartamentos passa dos 42,5 m² para 76,3 m². Por outro lado, tem início a reconstrução da zona sul da cidade, pois cerca de 19% da área total licenciada concentra-se nos bairros da orla marítima. A elevação dos preços dos apartamentos, em contraposição ao limite de financiamento de 2.250 UPCs e o *boom* da bolsa de valores, desviando parcelas importantes do capital-dinheiro do setor imobiliário, produzem uma pequena crise, superada pelas medidas adotadas pelo BNH no final de 1971, entre elas a dilatação do prazo para início da amortização do empréstimo de 120 para 180 dias depois do habite-se.

8.4. A Expansão da Incorporação: a reconstrução da “zona sul” – 1972/1976

Este ciclo corresponde ao momento da expansão da produção por incorporação. As modificações realizadas no

SFH, tanto diminuindo os custos de captação via alteração nas regras do FGTS, quanto aumentando o valor máximo a ser financiado, e mais a instauração do duplo financiamento e do abatimento do imposto de renda a pagar de parcela substancial dos juros dos empréstimos contraídos estiveram na base da expansão do volume de empreendimentos. Por outro lado, a queda nas cotações da Bolsa de Valores em meados de 1971, após um período de intensa especulação, aliada à inexistência de outras alternativas de aplicação financeira, tornam atrativo o investimento no mercado imobiliário.

A área licenciada na cidade passa de 1,3 milhão de metros quadrados para 3,3 milhões de metros quadrados. Tal expansão das construções é dirigida essencialmente para o segmento do mercado formado pelas camadas de alta renda. Tal fato transparece nos dados a respeito da distribuição dos financiamentos habitacionais do SFH: aumenta a participação do mercado superior de 17,2% do valor global dos financiamentos concedidos em 1969, para 30,2% em 1973, enquanto diminuem os recursos distribuídos ao mercado popular de 18,4% para 4,5%.¹⁰ Também no aumento da área média dos apartamentos, que passa de 42 m², em 1965, para 162 m² em 1976. Por outro lado, este *boom* ocorreu especialmente concentrado na chamada “área nobre” da cidade,¹¹ conforme transparece na Tabela XXXII.

10 Cf. CERQUEIRA LEITE, Fernando Carlos. Op. cit., p. 155.

11 BNH – Pesquisa de Comercialização. A área considerada como nobre, a “zona sul”, compreende os bairros de Alto da Boa Vista, Arpoador, Bairro Peixoto, Barra da Tijuca, Copacabana, Ipanema, Gávea, Itanhangá, Jardim Botânico, Paineiras, Lagoa, Leme, São Conrado, Sumaré, Vidigal, Joá, Botafogo, Catete, Cosme Velho, Flamengo, Glória, Laranjeiras, Urca, Santa Teresa e Humaitá.

TABELA XXXII

Unidades Comercializadas na Área Nobre da Cidade (%)

ANO	%
1972	55,10
1973	53,10
1974	36,60
1975	48,00
1976	57,00

Fonte: Pesquisa Comercialização, NEURB/BNH

Antes de ser uma escolha aleatória, trata-se da construção nas zonas que geram maior lucratividade para os capitais de incorporação. Com efeito, estima-se que no período 1971/1977 o preço dos imóveis novos e usados tem um importante movimento de alta, estimada em cerca de 447%.¹² Neste período, parece ter havido uma retomada da lógica da incorporação, com o surgimento de importantes sobrelucros de localização. Segundo informações da própria

12 Cf. LUCENA, José Mário Pereira. *O Mercado Habitacional no Brasil*, Rio de Janeiro, Ed. Fundação Getúlio Vargas, 1985. Ver também as estimativas feitas por Leite, Fernando Carlos Cerqueira e a constante no relatório *Pesquisa de Preços de Terrenos e seu Impacto na Formação do Preço das Moradias: a experiência do Município do Rio de Janeiro*, ASTEL – Assesores Técnicos Ltda., Xerox, 1978.

Câmara Brasileira da Construção Civil, o peso da construção no preço final dos imóveis se diferencia fortemente segundo o segmento COHAB, INOCOOP e Incorporador, conforme evidencia o quadro abaixo.

TABELA XXXIII

Relação Custo de Construção e Preço do Imóvel

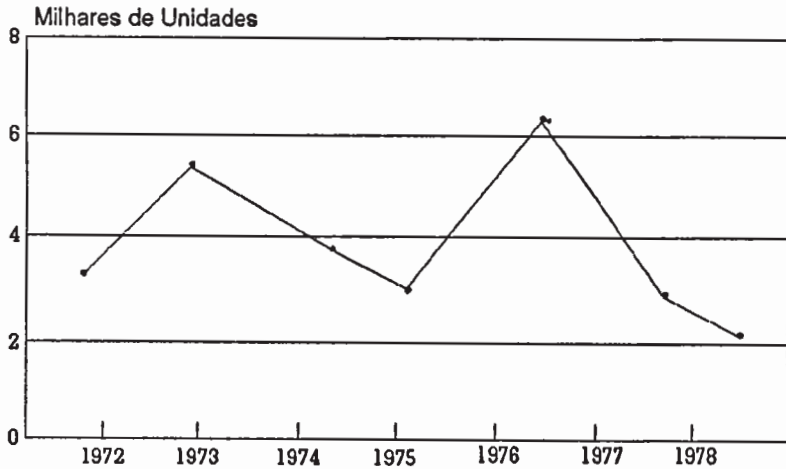
Tipo de Imóvel	% do Custo da Construção no Preço do Imóvel
Produzido pela COHAB	80/85%
Produzido pelo INOCOOP	75/80%
Incorporação	45/55%

Fonte: CBICC, Apud Cerqueira Lima, Fernando Carlos – Op. cit., p. 159

O ciclo inicia seu término no primeiro semestre de 1974, quando surgem nítidos sinais de desaceleração. Em primeiro lugar, há a diminuição da área licenciada, que cai dos 2,3 para 2,1 milhões de metros quadrados, queda que não é maior pela natural defasagem de tempo entre decisão de investir dos agentes econômicos e a concessão da licença pelo poder público. Se tomamos os dados referentes à comercialização confirmamos esta queda, pois entre 1973/1975 são vendidas menos 2.344 unidades na cidade, o que significa uma queda de 45%. O Gráfico XII evidencia este movimento de queda.

GRÁFICO XII

Unidades Comercializadas no Município do Rio de Janeiro - 1972/1978



Pesquisa Comercialização, NEURB/BNH

As causas da desaceleração dos negócios são os efeitos da própria ação do capital imobiliário. O crescente aumento dos apartamentos esbarra no limite de financiamento em 2.250 UPCs, o que implica na necessidade de maior participação da poupança do comprador no financiamento. Os jornais e revistas da época expressam a luta dos empresários para expandir este limite para 3.500 UPCs. Alegam, por exemplo, que os imóveis anteriormente comercializados com 20% e 30% de poupança passam a exigir 50% do seu preço como aporte dos compradores.¹³ A segunda razão é o encare-

13 Cf. KANDIR, Antônio. *A Instabilidade do Mercado Habitacional*, op. cit., p. 36.

cimento dos terrenos na zona sul da cidade. Calcula-se, por exemplo, que entre 1972/1977 ocorreu um aumento real dos preços dos terrenos de cerca de 60%, sendo que na “zona nobre”, onde concentram-se os empreendimentos, observou-se um aumento de 100%.¹⁴ Portanto, a inclusão rápida e intensa de uma área da cidade, composta anteriormente por casas familiares, antigos prédios construídos no período anterior, no espaço físico e social de valorização do capital de incorporação, passa a refletir a sua lógica e os seus limites. Coloca-se, então, a necessidade de novas fronteiras de expansão e, conseqüentemente, mudanças nas condições de financiamento.

8.5. Mudança no Padrão de Incorporação: novas fronteiras e novas frentes de expansão – 1976/1982

A partir de 1976 ocorre um movimento de expansão, sobretudo em relação aos dois anos anteriores. São evidências: uma extraordinária expansão da área licenciada de 143% em relação a 1971; um aumento dos financiamentos contratos de 69%; um crescimento do número de unidades comercializadas em cerca de 118%.

Tal retomada é precedida de um conjunto de mudanças no SFH. Já em maio de 1975, os empresários obtêm do governo a majoração do teto de financiamento para 3.500 UPCs. Posteriormente, pela RD 34/75 é instituída uma nova regulamentação do FGTS que permite a utilização dos recursos das cotas para o pagamento da poupança inicial e, ao mesmo tempo, que os assalariados com mais de cinco anos

14 Cf. *Pesquisa de Preços de Terrenos e seu Impacto na Formação dos Preços das Moradias: a experiência do Município do Rio de Janeiro*. Op. cit., V. III p. 8.

de opção possam utilizar seus saldos no pagamento do valor das prestações. Entretanto, por razões de ordem econômica, já que entramos em um período inflacionário, em 1976 o governo institui a Resolução 386 que termina com o duplo financiamento, pelo qual os empresários obtêm recursos adicionais descontando as promissórias nos bancos, e limita os empréstimos da Caixa Econômica Federal para a compra de imóveis usados a 2.200 UPCs. Instala-se um período de crise em 1977, evidenciada por uma pequena queda da área licenciada. Algumas medidas paliativas são tomadas pelo governo, como a autorização especial para que imóveis com mais de 180 dias de habite-se possam ser financiados pelo sistema, porém, sem alterar fundamentalmente o quadro de crise.

No segundo semestre de 1978, novas mudanças no SFH favorecem a reativação do mercado. Em primeiro lugar, a adoção do Sistema de Amortização Constante – SAC que reduz o valor das prestações iniciais e a renda familiar mínima exigida, além da ampliação dos prazos de financiamento e dos incentivos fiscais no imposto de renda. Em segundo lugar, a política de prefixação da correção monetária em 1980, rebaixando a taxa de juros, acaba por atuar como um verdadeiro incentivo à aplicação em ativos reais, especialmente nos negócios imobiliários.

Este conjunto de alterações, algumas decorrentes das contradições internas do sistema de incorporação, outras em razão dos condicionantes macroeconômicos, reacendem a produção de apartamentos na cidade. Tomando agora os dados referentes à área lançada à comercialização, apresentados no Gráfico XI, verificamos um extraordinário movimento de expansão entre 1980/1982. Entretanto, como mostraremos a seguir, não se trata de uma simples retomada da expansão, mas uma transformação no padrão de incorporação, produzida pelas alterações da sua outra dimensão: a

diferenciação do espaço. Com efeito, trata-se agora de gerar novas bases materiais e simbólicas para o sobrelucro de localização, o que será conseguido pela expansão das fronteiras e pela abertura de uma frente de expansão do capital de incorporação, através de um novo produto. De um lado, pelo *transbordamento* em direção à zona norte e a alguns subúrbios, de outro, pelo novo produto: a Barra da Tijuca e os condomínios fechados.

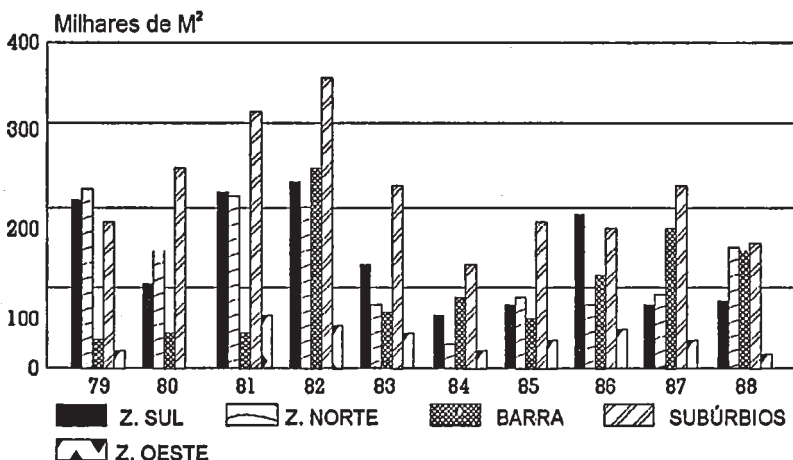
O Gráfico XIII revela que a partir de 1979 ocorre uma significativa mudança na distribuição dos empreendimentos, com a expansão expressiva dos lançamentos na zona suburbana, que assume a primazia do mercado¹⁵. Esta expansão é, na verdade, um *transbordamento* da incorporação para determinados bairros, que passam a constituir a fron-

15 Valemo-nos aqui dos resultados da pesquisa que coordenamos, na qual realizamos uma análise da construção no espaço da cidade. Para tanto, criamos uma regionalização que tomou como critério a própria classificação utilizada pelos incorporadores para localizar seus empreendimentos em zonas homogêneas do ponto de vista do mercado imobiliário. Ela coincide com a maneira pela qual usualmente a própria população separa a cidade. Partimos, assim, da identificação dos bairros centrais, que historicamente concentram o segmento mais dinâmico da produção imobiliária. Assim, identificamos as seguintes zonas: sul, norte, Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Oeste, Centro e Subúrbios, agrupando os seguintes bairros: Zona Sul – Flamengo, Glória, Botafogo, Laranjeiras, Cosme Velho, Catete, Humaitá, Urca, Leme, Copacabana, Ipanema, Lagoa, Jardim Botânico, Leblon, Gávea, Vidigal, Santa Teresa; Zona Norte – Maracanã, Tijuca, Alto da Boa Vista, Vila Isabel, Andaraí, Grajaú, Rio Comprido, Praça da Bandeira, Estácio, Catumbi; Barra da Tijuca – Recreio, Barra, São Conrado, Itanhangá, Camotim, Vargem Pequena, Vargem Grande; Jacarepaguá – Jacarepaguá, Gardênia Azul, Freguesia, Pechincha, Taquara, Cidade de Deus, Curicica, Tanque, Praça Seca; Zona Oeste – Vila Militar, Magalhães Bastos, Realengo, Padre Miguel, Bangu, Senador Camará, Campo Grande, Senador Vasconcelos, Barra de Guaratiba, Guaratiba, Inhaíba, Santa Cruz, Cosmos, Paciência, Sepetiba, Santíssimo. Cf. Ribeiro, Luiz César de Queiroz. *Produção Imobiliária e Uso do Solo: análise das relações entre capital e propriedade fundiária na urbanização do Rio de Janeiro*. Op. cit. Ver o mapa das fronteiras das zonas da cidade, apresentado no final.

teira do capital de incorporação. Assim, na zona do Méier estão concentrados 47% da área lançada nos subúrbios, e em menor escala na Ilha do Governador. O mesmo fenômeno podemos observar no que concerne à zona norte, com a expansão dos lançamentos nos bairros da Tijuca e Vila Isabel, que juntos reúnem cerca de 66% da área lançada na zona norte.

GRÁFICO XIII

Distribuição da Área Lançada pelas Zonas da Cidade - 1979/1988



Fonte: IDEG/ADEMI

O *transbordamento*, porém, é viabilizado por algumas alterações das “condições de construtibilidade” destes bairros. Assim, a acessibilidade da Tijuca, em matéria de transporte, é profundamente alterada pela construção do metrô, que praticamente a integra ao centro e à zona sul da cidade; as normas de construção nos subúrbios são alteradas pela edição em 1977 do decreto 1.321 que reduz as exigências para edificações nas regiões administrativas do Méier, Ramos, Penha, Engenho Novo, Madureira, Bangu, Campo Grande, Santa Cruz e Anchieta, barateando significativamente o custo da construção.¹⁶

A abertura da Barra da Tijuca como frente de expansão também é precedida de importantes mudanças na acessibilidade deste bairro em relação à cidade, já bastante conhecidas de todos. Menos difundidas talvez sejam as alterações da sua estrutura fundiária, que comentaremos mais adiante, fato fundamental na compreensão do novo padrão de incorporação emergente. Neste momento, limitar-nos-emos a seguir a evolução da construção nesta área. De 73 a 1976, ocorre um formidável *boom* localizado, medido neste caso pelos dados de licenciamento. Com efeito, em 1973 a Barra concentra apenas cerca de 1,6% da área licenciada no conjunto da cidade, passando este percentual para 27% em 1977. Enquanto isto, a zona sul concentra em 1973 cerca de 35% da área licenciada, passando para 26% em 1976. A partir de 1977 ocorre um movimento de crescimento da Barra da Tijuca, fazendo com que em 1983 ela concentre cerca de 43% da área licenciada. Em termos de área lançada pelos incorporadores, a Barra da Tijuca, apresenta 4 a 6% do total da cidade, passando, a partir de 1982, a concentrar 22,9%.

16 Sobre os detalhes desta mudança na legislação consultar RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. *Produção Imobiliária e Uso do Solo: análise das relações entre capital e propriedade na urbanização do Rio de Janeiro*, Volume I, p. 382.

Neste período, a Barra é palco de uma estratégia mercadológica que muito se assemelha àquela de criação de Copacabana. Um novo produto é colocado no mercado: o condomínio fechado que pretende reeditar um modo de vida campestre, associativo, protegido, entre iguais, etc. Trata-se de inventar uma nova diferenciação sócio-espacial que, produzindo uma obsolescência simbólica, fundamenta uma nova frente de geração de sobrelucros de localização, resolvendo-se assim as dificuldades de expansão criadas no período anterior. Entretanto, como veremos a seguir, para este novo momento de acumulação, os capitais de incorporação buscarão um novo padrão de organização e de práticas: um grupo reduzido de grandes empresas se associam ao pequeno grupo de proprietários da terra para orquestrarem a abertura desta nova frente de expansão.

A análise da distribuição dos investimentos imobiliários na cidade revela que apesar do *transbordamento* a que nos referimos anteriormente, a tendência é uma extraordinária concentração espacial de capital naquelas zonas onde são maiores as possibilidades de sobrelucro de localização. A abertura da frente de expansão da Barra da Tijuca possibilita um redirecionamento do capital de incorporação, que é constrangido a produzir nos bairros periféricos da área “nobre” na retomada das disponibilidades de financiamento no início do período. A Tabela XXXIV apresenta evidências deste fenômeno.

O movimento de crescimento dos investimentos imobiliários no período 1979/1982 corresponde ao segundo momento de expansão da “frente Barra da Tijuca”, já que o primeiro verifica-se no *boom* de 1976. No de 1982, a “área nobre” do capital de incorporação, agora expandida em relação à primeira metade dos anos 70 com a inclusão da zona norte e da Barra da Tijuca, concentra 73,3% dos investimentos realizados, fenômeno que se acentua no decorrer da década.

TABELA XXXIV

Distribuição dos Valores Lançados nas Zonas em Relação ao Total da Cidade

Ano	Z. Sul	Z. Norte	Barra	Subúrbios	Z. Oeste	ZS/ZN/ Barra
1980	27,5	27,8	7,9	36,3	0,3	63,2
1981	36,1	28,6	4,4	25,4	3,8	69,1
1982	33,5	15,8	24,4	24,2	2,5	73,7
1983	33,2	12,1	19,5	30,4	4,0	64,8
1984	30,0	5,6	33,0	27,7	2,7	68,6
1985	34,3	18,0	19,3	23,8	4,7	71,6
1986	41,9	10,8	28,5	16,8	1,2	81,2
1987	20,2	12,0	41,6	20,2	2,2	73,8
1988	27,6	21,7	29,8	18,0	1,8	79,1
1989	17,1	10,8	50,3	21,2	0,6	78,2

Fonte: IDEG/ADEMI

8.6 Crise da Incorporação 1982/1985

O *transbordamento* se realiza no momento em que o SFH tem uma recuperação momentânea, como efeito do conjunto de medidas tomadas pelos governos nos anos anteriores. Entretanto, elas foram insuficientes para estancar a

sua crise estrutural. A “estaguição” na qual a nossa economia mergulha a partir de 1981, impõe a adoção de uma série de medidas governamentais que aceleram a decomposição do sistema, entre elas:

a) elevação da taxa de juros, em decorrência da política recessiva, tornando a caderneta de poupança e os imóveis alternativos de investimento pouco interessantes;

b) os efeitos perversos da política econômica sobre o conjunto dos assalariados, diminuindo fortemente a capacidade de endividamento para as camadas médias que constituem o mercado da produção realizada pelas incorporadoras;

c) a manutenção em 1983/1984 da política recessiva que leva a uma paralisação dos financiamentos.

A conjuntura econômica desfavorável e as limitações ainda maiores do SFH na sua capacidade de captação e de empréstimos emergem num momento de grande euforia na produção imobiliária, como demonstram os dados fornecidos anteriormente. O curioso a notar é que o mercado demora a reagir às novas condições produzidas pelo quadro recessivo que se inicia em 1981. Com efeito, tanto em 1981 quanto em 1982, ocorre uma expansão de cerca de 50% na oferta de unidades em relação aos anos anteriores.

A crise da incorporação imobiliária se manifesta na mudança do padrão de financiamento que passa a vigorar com a expansão de fontes de financiamento externas ao SFH, como podemos perceber na leitura da tabela a seguir:

TABELA XXXV

**Fontes de Financiamento dos Lançamentos na
Cidade do Rio de Janeiro
(% dos lançamentos)**

Ano	APE/SCI	CEF	RECON	OUTROS	R. Próprios
1980	38,6	36,7	3,1	21,2	0,0
1981	44,8	37,4	0,7	16,9	0,0
1982	41,7	27,8	1,8	28,7	0,0
1983	22,9	41,0	0,60	35,5	0,0
1984	14,8	29,6	0,0	55,5	0,0
1985	15,0	42,5	0,0	42,5	0,0
1986	2,7	33,9	0,0	29,5	35,0
1987	0,0	36,6	0,0	0,0	63,4
1988	8,1	56,6	0,0	0,0	30,6
1989	7,2	26,4	0,0	0,0	41,8

Fonte: IDEG/ADEMI

A Caixa Econômica tem participação constante no financiamento dos empreendimentos, mas pelos dados que levantamos, eles são concedidos predominantemente aos pequenos e microincorporadores.

A conseqüência desta crise de financiamento é a diminuição do mercado comprador, restrito àqueles que podem assumir uma grande parcela dos custos da construção. Neste sentido, observamos a volta, em número expressivo, do sistema de incorporação fundado no preço de custo, como veri-

ficamos ter sido praticado nos anos 60. Uma destas modalidades é o chamado *sistema de condomínio fechado*, pelo qual o incorporador reúne um grupo de compradores e passa a trabalhar sob encomenda. Tudo parece levar à conclusão que desta forma, neste sistema de financiamento, o incorporador perde o controle das condições que regulam o surgimento do sobrelucro de localização. O incorporador tem sua rentabilidade fundada na construção – não é por acaso que quase desaparece o incorporador isolado – como prestador de serviço.

8.7. *A Consolidação do Novo Padrão: a oligopolização da Barra da Tijuca – 1986/1989*

O “Plano Cruzado” faz aumentar extraordinariamente a demanda por moradias. Por um lado, porque aumentam os salários, solvabilizando a demanda; por outro, porque aumenta a procura de moradias como reserva de valor, na falta de outro ativo confiável.

A partir de 1986 ocorre um novo *boom* de construção, expresso na expansão do número de unidades, da quantidade de áreas lançadas e no aumento do preço do metro quadrado dos imóveis lançados.

Nestes quatro anos o valor global lançado na cidade atinge o seu ponto mais alto da década 1986, quando praticamente dobra em relação a 1980. Em 1981, a massa de valor lançado na cidade cai, mas se situa num alto patamar refletindo o clima de euforia nos negócios imobiliários criado com a conjuntura do Plano Cruzado. Os dados da Tabela XXXVI nos indicam que esta retomada de expansão ocorre pela elitização do mercado, expressa no aumento da área dos imóveis lançados e no seu ençarecimento. Em 1986, com efeito, o preço do metro quadrado quase duplica em relação àquele de 1980. Ou seja, no pico do *boom* do biênio 1986/1987,

TABELA XXXVI

**Índices da Produção Imobiliária na
Cidade do Rio de Janeiro**

Ano	Área Lançada	Unidades Lançadas	Área Média das Unidades	Preço m²	Valor Lançado
1980	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1981	1,48	1,54	1,04	0,88	1,36
1982	2,06	2,00	1,02	0,92	1,84
1983	1,04	1,02	1,01	0,81	0,84
1984	0,66	0,61	1,06	0,59	0,41
1985	0,75	0,64	1,16	0,64	0,48
1986	1,25	1,07	1,16	1,97	1,91
1987	1,08	0,94	1,13	1,70	1,30
1988	1,08	0,89	1,21	0,89	0,94
1989	0,81	0,70	1,15	1,25	1,00

Fonte: IDEG/ADEMI

quando aumenta consideravelmente a oferta o preço também aumenta. Fenômeno semelhante também pode ser observado no período 1980/1982.

Estes são os efeitos da consolidação da mudança do padrão de incorporação que está em curso desde o início da década. Retomando, portanto, esta idéia, podemos agora melhor caracterizá-la. Em primeiro lugar, os lucros da incorporação fundam-se agora na produção de menor número de unidades, porém de alto valor, destinadas aos segmentos de

alta renda e aos investidores à procura de alternativas mais seguras e lucrativas. Em segundo lugar, a estratégia adotada é a inovação ao nível do produto e da localização. É a era dos condomínios fechados, verdadeiros clubes de serviços associados à moradia, como já mencionamos anteriormente. Uma outra dimensão da inovação do produto é o tipo de unidade colocada no mercado: os apartamentos lançados não apenas são maiores, como também destinados a grandes famílias, como evidencia a Tabela XXXVII apresentada a seguir.

TABELA XXXVII

Unidades Lançadas na Cidade do Rio de Janeiro, por Tipo e Unidades

Ano	S1+1Q	S1+2Q	S1+3Q	S1+4Q
1980	18,4	59,2	19,4	3,0
1981	13,5	68,1	11,6	6,9
1982	23,9	63,4	9,4	3,3
1983	13,1	69,4	15,7	1,7
1984	21,7	61,5	9,9	6,8
1985	15,2	59,3	18,0	7,4
1986	16,3	50,5	21,1	12,0
1987	9,2	42,1	23,6	15,0
1988	13,1	55,7	24,0	7,2
1989	13,0	61,7	20,1	5,2

Fonte: IDEG/ADEMI

As inovações do produto estão, porém, a serviço do objetivo estratégico fundamental: a consolidação da Barra da Tijuca como frente de expansão do grande capital de incorporação. Como já dissemos, desde 1976 esta parte da cidade é objeto de práticas visando criar novas bases de

apropriação de sobrelucros de localização. O *boom* de 86/87 é o momento da sua consolidação, o que pode ser evidenciado pelos dados da Tabela XXXIV que indicam o movimento de concentração do valor lançado na cidade.

Esta profunda alteração no mercado é obtida graças a um padrão de organização de uma parcela dos capitais de incorporação, no qual aparecem articulados grandes empresas imobiliárias, proprietários de terra e o Estado. A Barra da Tijuca permanece à margem do crescimento da cidade até a década de 70. Com efeito, em 1960 ela concentra apenas 0,07% dos domicílios da cidade e o mesmo percentual referente à população. Ela começa a ser minimamente ocupada a partir de 1970, quando os dados censitários revelam o crescimento populacional de cerca de 160%, intensificado no período 70/80, quando a população cresce 627%, sendo que no conjunto da cidade esta taxa é de apenas 21,8%.

Entretanto, é a partir de 1974 que se inicia o processo de ocupação acelerada: em 1990, 28,5% da população residente tem um ano ou menos de moradia no local. Trata-se de uma população com um perfil de renda bastante singular em relação ao conjunto da cidade. Com efeito, em 1980, cerca de 40% possuem renda familiar superior a 20 salários mínimos, quando este segmento representa apenas 9% e na zona sul 31%. No outro extremo da distribuição da renda, a população pobre, representada pelas famílias com renda inferior a 5 salários mínimos, é apenas 4,2%.

Ao final da década de 60, as terras da Barra estão nas mãos de quatro grandes proprietários: as empresas Esta, o Grupo Desenvolvimento, a Carvalho Hosken S.A. e Pasquale Mauro. Em 1970 a Desenvolvimento tenta realizar uma grande operação, como o lançamento de um conjunto de torres, não conseguindo porém levá-lo a cabo. Após o fracasso do empreendimento a empresa passa a vender várias glebas para as empresas Carvalho Hosken, Construtora Santa Isabel, ENCOL e Construtora Eldorado.

No início da década de 70, no governo Negrão de Lima, é realizado um conjunto de obras viárias, cuja finalidade é efetuar a ligação com a zona sul da cidade. Posteriormente, é elaborado o Plano Lúcio Costa que visa não apenas regular a ocupação do solo Barra, mas também criar o “Rio de Janeiro do futuro”.¹⁷ Em 1976 é editado o decreto nº 324 que estabelece normas construtíveis específicas para a Barra e institucionaliza o Plano Lúcio Costa.

Ao final da década de 70, a Barra está preparada para ser ocupada. Não dispomos de informações sobre o *boom* de construções de 1976. Sobre o período de 1979/1989 sabemos que atuaram 115 incorporadores, dos quais 69, ou seja, mais da metade, são empreendedores de grande porte.¹⁸ Eles produzem no período mais de 50% da área construída. Quando analisamos, porém, a produção por agente, percebemos que muitas empresas atuam associadas a outras, algumas a grupos financeiros, como é o caso da João Fortes e Atlântica Boavista, e outras através de empresas subsidiárias, como é o caso da Senisa, que integra o Grupo Servenco, e a Atlântica 2000 que pertence à Real Construtora. Refazendo as contas, verificamos que as empresas consideradas de grande porte são responsáveis por 68% da área lançada no período. O controle da produção do espaço pode ser percebido pelos seguintes dados sobre a produção ano a ano:

-
- 17 Sobre o Plano Lúcio Costa e sua importância na viabilização da ocupação da Barra e no pensamento urbanístico brasileiro, ver Cardoso, Adauto Lúcio – *Constituindo a Utopia: modernidade e urbanismo no Brasil*, dissertação de Mestrado submetida ao Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1988.
 - 18 Cf. Ribeiro, Luiz César de Queiroz et alii. *Produção Imobiliária e Uso do Solo: relações entre propriedade e capital na urbanização do Rio de Janeiro*, op. cit.

TABELA XXXVIII

Produção na Barra da Tijuca dos Grandes Incorporadores

Ano	Incorporador	% da Área Lançada
1979	Construtora Santa Izabel/A. Kelsons(*)	50,0%
	Brascan Empreendimentos Imobiliárias	30,0%
1980	Brascan/Construtora Promil	63,0%
	Construtora Santa Izabel/A. Kelsons	35,0%
1981	Brascan/Esta(**) /Promil	100,0%
1982	Construtora João Fortes / A. Boavista(***)	27,0%
	Sérgio Dourado Empreendimentos/Construtora Presidente	24,0%
	Brascan/Promil	10,8%
	Gomes de Almeida Fernandes	9,0%
1983	H. R. Rio	15,3%
	Sérgio Dourado	50,0%
	Real Engenharia	31,0%
1984	KLB	13,0%
	Construtora João Fortes/A. Boavista	28,0%
	SERJAN	26,0%
	C. I. Mauá	19,0%
1985	Brascan	16,0%
	João Fortes	69,0%
	Construtora Santa Izabel	14,0%
1986	Brascan	8,0%
	João Fortes	27,0%
	Gomes de Almeida Fernandes	27,0%
	Real Engenharia	18,6%
1987	Construtora Presidente	14,2%
	Construtora Santa Izabel	9,8%
	ENCOL Engenharia	25,8%
	Brascan	8,2%
1988	Gomes de Almeida Fernandes	28,2%
	Construtora Santa Izabel	12,5%
	Construtora Presidente	8,9%
	Construtora Comércio e Indústria	15,0%
	Construtora Servenco	2,5%

(*) Empresa do ramo industrial

(**) Propriedária de grande parte das terras da Barra

(***) Empresa financeira

Fonte: IDEG/ADEMI

Por estas informações podemos perceber uma nítida tendência ao controle oligopólico da produção na Barra, não apenas pelo reduzido número de empresas que aí incorporaram, mas também pelo forte controle da terra exercido por quatro grandes proprietários.¹⁹ O resultado é a construção em grande escala, o que permite o gerenciamento que associa um variado conjunto de práticas que visam maximizar os ganhos da incorporação, urbanização e conjuntura.²⁰

A Barra da Tijuca expressa a repetição da lógica da incorporação imobiliária, inaugurada nos anos 40, com a “invenção” de Copacabana. Estamos diante de um novo momento de alteração do estado da divisão social do espaço da cidade como instrumento de criação de novas bases de apropriação de sobrelucros de localização. No período 1980/89, os incorporadores conseguem igualar, pouco a pouco, seus preços com aqueles praticados na “área nobre” com o seu transbordamento em direção à zona norte, sendo que em anos recentes a níveis superiores, conforme evidencia o Gráfico XIV.

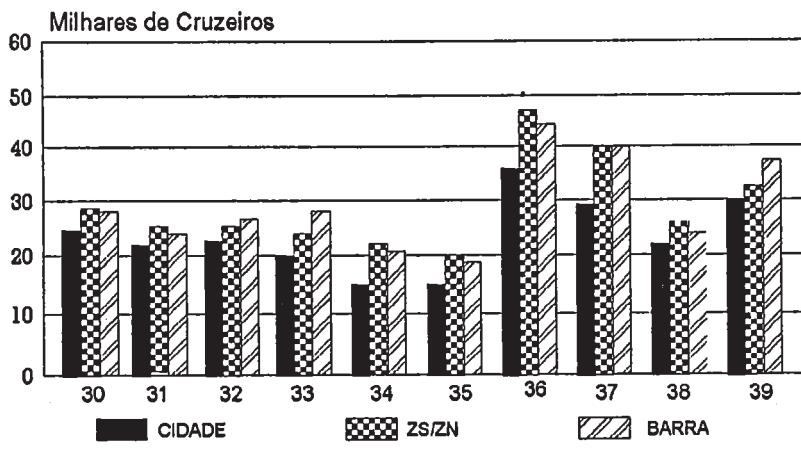
19 A diminuição da participação relativa de produção das grandes empresas verificada nos anos de pico do mercado – 1982 e 1987/88 – decorre da entrada de firmas criadas nestes momentos com a finalidade de aproveitar estas conjunturas de extraordinária expansão da demanda. Canalizam para o setor parcelas do capital-dinheiro que oscila permanentemente entre as várias modalidades de ativos existentes na sociedade brasileira, os últimos anos especialmente entre o financeiro e o imobiliário. Este fenômeno também foi observado em São Paulo por Antônio Kandir. “Esta crescente massa de ‘capital-dinheiro’ transitava com facilidade entre aplicações reais ou não. Isto correu, por exemplo, com as medidas de política econômica em fins de 1980, decisivas no desenvolvimento da crise do mercado imobiliário em fins de 1981, pois as mesmas implicaram um retorno dos ‘investidores’ para o mercado financeiro.” Cf. Kandir, Antônio – *A Instabilidade do Mercado Habitacional*, op. cit.

Estas firmas “ad hoc” constroem na Barra condomínios de casas nas áreas onde a propriedade foi anteriormente fragmentada ou pequenos edifícios de grandes apartamentos nas zonas onde a legislação impede a verticalização.

20 Ver o capítulo 4.

GRÁFICO XIV

Preços Médios das Unidades Lançadas: Cidade, Zonas Sul/Norte e Barra Preços de 1980 Base: IGP-DI



Fonte: IDEG/ADEMI

A evolução da incorporação imobiliária no período 1965/1989 é marcada por um movimento de consolidação e transformação. Cada ciclo é produzido pelos desdobramentos das contradições das relações que organizam esta forma de produção, expressas nos limites do financiamento e na elevação do preço da terra. O que evidencia a análise que acabamos de realizar é que tanto a incapacidade do SFH quanto o encarecimento do custo fundiário são consequências da própria ação do capital de incorporação. Com efeito, por um lado, o permanente distanciamento entre o preço dos imóveis lançados e o teto de financiamento, estabelecido em

função da capacidade de solvência do Sistema, é um efeito das práticas dos incorporadores de buscar as várias formas de sobrelucro que observamos. No momento de expansão do crédito imobiliário, o preço se eleva em razão da conjuntura gerar um aumento da demanda, mesmo quando isto se dá com a expansão das zonas da cidade onde se localizam os empreendimentos. Isto é observado nos anos 70, quando o SFH apresenta bons índices de desempenho. Na medida em que o crédito torna-se escasso, como acontece na década de 80, a produção concentrar-se-á essencialmente nos bairros da chamada “área nobre”, num claro movimento de elitização expresso no aumento da área das unidades e de preço médio. Por outro lado, a busca do sobrelucro de localização gera também a exacerbação da competição entre os capitais de incorporação pela apropriação de espaço, o que tem como consequência evidente o aumento do preço da terra, outro limite a sua acumulação. A emergência deste limite leva a que o movimento do capital de incorporação promova importantes diferenciações espaciais em determinados momentos, como estratégia de criação de novas bases para o sobrelucro de localização. Assim, após o longo período de expansão da incorporação com base na invenção de “Copacabana” nos anos 40/50, seguiu-se o ciclo de “Ipanema” nos anos 70 e na década de 80 o da “Barra da Tijuca”. Não se trata apenas de um deslocamento espacial da produção, mas da inovação do produto fundada na localização em espaços com novos conteúdos material, social e simbólico.

Observamos, também, que os ciclos resultam em novos padrões de incorporação. Ao longo do período 70/80, observamos um claro movimento de oligopolização de um segmento do mercado, com o surgimento de um reduzido número de grandes empresas que, atuando em associações entre si e com os proprietários da terra na Barra da Tijuca realizam um outro tipo de sobrelucro, fundado na urbanização de

extensas áreas e na produção em grande escala. Este padrão tem como característica a capacidade de “promover” a alteração na divisão social do espaço, diferentemente do padrão que se expressa por práticas de antecipação aos processos de transformação do espaço realizados por uma complexa dinâmica não controlada pelos agentes imobiliários. Aqui, os incorporadores são reiterados da divisão social do espaço; lá, são promotores.

Conclusões

A pós este longo percurso teórico e histórico, pretendemos nesta parte final retornar à discussão central deste trabalho: o movimento de expansão das relações capitalistas no setor de produção da moradia. Retomemos, antes de mais nada, algumas das principais conclusões a que chegamos.

Na parte teórica, concluímos que a inclusão do setor imobiliário na órbita da valorização do capital implicou em duas transformações históricas das relações sociais que regulam a produção, circulação e distribuição da moradia. Em primeiro lugar, de um valor de uso gratuito, herança de fases anteriores do capitalismo, a moradia passa a circular como mercadoria. Entretanto, tal mudança não é ainda suficiente para que relações capitalistas se implantem, pois é necessária também a liberação da terra dos constrangimentos sociais e jurídicos que impedem a sua transformação

também em mercadoria. A história da habitação constitui-se dos vários momentos nos quais estas transformações ocorrem, bem como seus impasses e suas contradições. Com base na pouca literatura existente sobre este tema e em algumas referências à realidade européia, ensaiamos a construção de um quadro de análise do movimento de penetração do capital na produção habitacional. Ao mesmo tempo, discutimos as particularidades do movimento de valorização do capital na produção da moradia. O capital de incorporação, como esfera específica de valorização, como forma específica de existência do capital em geral, tem como característica, como traço distintivo, a imbricação entre valorização fundiária e valorização capitalista. Com efeito, com base na compreensão dos circuitos dos capitais envolvidos na produção/circulação da moradia, identificamos, de um lado, que o capital de incorporação assume importância crucial, na medida em que controla dois pressupostos, ou dois limites: o crédito imobiliário e o acesso à terra. Por outro lado, verificamos que o lucro de incorporação expressa a dupla lógica desta forma de capital: lucro comercial, na medida em que se trata de um capital mercantil que compra e vende imóveis e renda da terra, já que compra a terra com determinado uso e vende terra com uso transformado.

Na segunda parte, tentamos utilizar estas idéias na compreensão dos vários momentos da produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Identificamos três grandes estágios de expansão das relações capitalistas. No primeiro, a moradia circula como mercadoria sob o controle das relações de propriedade da terra, configurando uma forma de produção que denominamos de *rentista*; posteriormente, uma produção simples se estabelece, sob o controle de pequenos capitais imobiliários também rentistas, que exploram os imóveis através do aluguel, a qual denominamos *pequeno-burguesa*; num terceiro momento emerge a *incorpo-*

ração imobiliária que promove a construção como forma de apropriação de um sobrelucro de localização. Procuramos evidenciar que a passagem de um momento para o outro é fruto das contradições da reprodução, com sua articulação com mudanças globais da economia e da sociedade.

A *produção rentista* predomina no período que vai do final do século XIX aos dez primeiros anos deste século e os seus diversos produtos constituíram-se nas formas predominantes de moradia popular: cortiços e casas-de-cômodos. A apropriação de renda da terra está no centro da dinâmica construtiva neste momento, o que se traduz pela localização central das moradias, pelo máximo aproveitamento do espaço disponível e pelo pequeno volume de investimentos realizados na sua construção. Em conseqüência, a questão da moradia nesta fase não se expressa pelo “déficit”, mas pela precariedade das condições higiênicas: baixa qualidade do espaço construído, alta densidade de ocupação e reduzida área das unidades. A valorização do solo nas zonas centrais, em razão das novas funções urbanas requeridas pela economia urbana emergente com a transição do escravismo para o capitalismo, o surgimento de um mercado fundiário na área periférica suburbana associado à expansão dos transportes na cidade e, finalmente, a intervenção renovadora do Estado levam a uma crise desta forma de produção. A construção deixa, então, de ser submetida aos constrangimentos da propriedade da terra, já que é possível a compra da renda fundiária. A partir dos anos 10, pequenos capitais acumulados nos circuitos comerciais passam a ser aplicados na construção de pequenos conjuntos de moradias para aluguel. São frações do capital que apresentam baixa mobilidade intersetorial, tendo apenas como alternativa de investimento a aplicação em títulos públicos. O produto agora são “as vilas” e “correrres” de casas que ainda hoje marcam grandes extensões da zona norte e dos subúrbios da

cidade. A moradia deixa de apresentar os aspectos anti-higiênicos, mas nela não encontraremos mais os mesmos habitantes dos “cortiços” e das “casas-de-cômodos”. O novo mercado habitacional instaurado pelas transformações nas condições de produção e circulação seleciona agora os segmentos sociais que têm acesso a este novo produto, pois exige não apenas um rendimento maior, mas, sobretudo, estável. Assim sendo, somente os trabalhadores qualificados da indústria e do comércio e parcelas dos funcionários públicos constituem os inquilinos destes senhorios. Os outros continuarão nos “cortiços” e “cômodos” que restaram e nos “barracões-de-zinco” autoconstruídos nos morros e nos longínquos loteamentos suburbanos, com restos das madeiras usadas nas obras de embelezamento da cidade e com as folhas-de-flandres encontradas nos lixos das grandes lojas de importação. Aqueles que podem, encomendam a pequenos empreiteiros a construção de suas casas na recém-aberta “zona sul”. Este é o cenário da moradia na cidade até a Segunda Guerra Mundial.

A *incorporação imobiliária* é inventada na conjuntura criada nos anos 40, em função da emergência de uma nova fração de capital na cidade, do surgimento do crédito hipotecário e de uma nova classe média. Com efeito, o rápido crescimento econômico, especialmente nos anos 48/55, gera a acumulação de um capital-dinheiro nas mãos de um variado segmento social que, na falta de um sistema financeiro, encontra na construção uma forma de manter e ampliar sua riqueza. A política populista de Vargas, congelando os aluguéis, o que leva a uma desvalorização do *pequeno capital imobiliário*, e criando uma política de financiamento à construção, acaba por incentivar a transformação destas poupanças em *capital incorporador*. Mas, a marginalização da *produção pequeno-burguesa* dar-se-á, efetivamente, com a invenção de um novo produto. Trata-se da

invenção do “Copacabana-apartamento” que, correspondendo à aspiração de modernidade das camadas médias recém-surgidas, cria a diferenciação social necessária ao sobrelucro de localização. Os antigos promotores das “vilas”, pelo tamanho do capital que mobilizam, estão excluídos desta forma de produção. Assistimos a intenso processo construtivo de “arranha-céus”, marcado, no entanto, por ciclos de instabilidade. A ausência de instituições financeiras que permitam a captação sistemática de poupanças para o financiamento imobiliário e desvio de recursos das instituições de previdência social e da Caixa Econômica para a sustentação do programa de industrialização impede a consolidação do capital de incorporação. Os empresários imobiliários, suas “personas”, travam durante os anos 50 uma luta junto ao Estado para a criação de uma política habitacional que transfira para o setor os recursos financeiros necessários à manutenção da expansão da construção. A crise da incorporação dos anos 60 se estabelece quando junta-se à instabilidade do crédito a elevação dos preços dos terrenos na “área nobre”, onde se concentram as construções.

A partir da segunda metade dos anos 60, tem início um longo período de consolidação e expansão da incorporação imobiliária, também marcado por ciclos de *booms* e crises. Por um lado, a montagem do SFH como um sistema capaz de captar as poupanças geradas pelo “milagre econômico” sub-remunerando-as (FGTS e cadernetas) e colocá-las à disposição do capital de incorporação, além das reformas institucionais que estabilizam a figura do incorporador, consolidam este sistema produtivo. Por outro lado, o crescimento do setor terá como pressuposto a introdução de novos patamares de diferenciação social na cidade. A era da modernidade de “Copacabana-apartamento”, segue-se à invenção de “Ipanema” como espaço da diferenciação social correspondente a uma nova classe média internacionalizada

no seu estilo de vida. Posteriormente, a elevação dos preços da terra na “área nobre” e a conseqüente diminuição do sobrelucro de localização, conduzem a uma nova alteração no mapa social da cidade com a invenção do novo produto “Barra da Tijuca-Condomínio Fechado”. O capital de incorporação oferece agora a anticidade, a negação da modernidade. Este movimento é fruto de um padrão oligopolizado de incorporação, caracterizado por uma nova relação de grandes empresas imobiliárias, grandes proprietários de terra e o Estado. A autonomização de uma fração do capital de incorporação leva a uma estratégia de acumulação fundada no aumento do valor unitário realizado em cada empreendimento. Evidentemente, o mercado reduz-se àqueles segmentos sociais que podem pagar a renda de monopólio resultante. O restante do setor passa a produzir por “preço de custo”, ou seja, abrindo mão integral ou parcialmente de eventuais sobrelucros de incorporação.

O nosso percurso revela, portanto, que o movimento de penetração do capital na produção imobiliária é contraditório, contendo avanços e recuos. A sua completa submissão à dinâmica da acumulação do capital implica numa redução da sua importância quantitativa no conjunto da construção, como transparecem nas estatísticas apresentadas no capítulo 8. A restrição ao amplo acesso ao mercado habitacional não é ocasionada pela quantidade reduzida de unidades lançadas, mas pelo preço regulador do mercado. Verificamos, com efeito, que nos *booms* construtivos, portanto, nos momentos de expansão da oferta, ocorre um movimento de elitização do mercado: aumento da área dos apartamentos, concentração das unidades lançadas nas “áreas nobres” da cidade, conseqüentemente, elevação dos preços médios. A desconcentração espacial ocorre em determinadas conjunturas, como transbordamento da produção elitizada, constituindo novas fronteiras do espaço econômico no qual o

capital de incorporação circula. Tais conjunturas são marcadas pelas condições que regulam os dois pressupostos da incorporação: expansão do crédito imobiliário e preço da terra. Com efeito, em razão do esgotamento da produção da “área nobre”, primeiro momento da expansão da incorporação na primeira metade dos anos 70, na medida em que ocorre uma forte elevação do preço da terra, verifica-se um movimento da produção em direção aos bairros limítrofes das zonas norte e suburbana. No entanto, a recuperação passageira da capacidade de empréstimos do SFH no período 79/82 viabilizou este movimento. Tão logo escasseia o crédito imobiliário, o novo *boom* de 86/87, agora sob um novo padrão de financiamento, isto é, através de recursos próprios, vê a produção retomada sob a conjuntura do Plano Cruzado com alta nos preços, aumento da área média das unidades e forte concentração espacial.

Não tivemos a oportunidade de realizar uma análise tão fina para o período 40/50, mas os dados e as referências então reunidos indicam a existência de um movimento parecido. Isto é: a enorme instabilidade da incorporação imobiliária, em razão das alterações no financiamento e nas condições urbanas que regulam os lucros de incorporação.

A constatação desta instabilidade tem levado certos pesquisadores a caracterizarem o setor como especulativo por razões históricas inerentes à nossa realidade econômica, social e política. Ou seja, a dinâmica do imobiliário seria fruto das conseqüências do padrão de acumulação aqui prevalente que, por um lado, articula interesse público e interesses privados e, por outro lado, gera um permanente “capital sobrando” que flui e reflui da construção habitacional em função das alternativas de investimentos em ativos financeiros e reais. A política econômica, oscilando entre fases expansionistas e recessivas, imprime a dinâmica destes movimentos. Outra interpretação pretende explicar o

“caráter especulativo” do setor imobiliário pela sua posição-chave na construção da “sagrada aliança”, pela qual se acomodaram interesses locais, Estado e firmas internacionais. A permissividade do setor público, seja na política de financiamento habitacional ou na política de controle do uso do solo é constitutiva, portanto, de um determinado padrão de acumulação. Outro argumento é quanto à causa urbana da instabilidade do setor. Defende-se a tese de que o setor não é maduro economicamente porque vivemos numa urbanização instável, que permite importantes mudanças, favorecendo, assim, práticas especulativas. A consolidação do processo de crescimento das cidades concorreria para o amadurecimento do setor.

Porém, nossa reflexão teórica, as referências a estudos sobre outras sociedades e, sobretudo, os resultados da nossa análise histórica conduzem-nos à conclusão de que a instabilidade é a conseqüência inevitável dos limites à expansão das relações capitalistas no setor habitacional. O capital de incorporação, a sua existência e sua lógica de acumulação, têm como fundamento a escassez social da terra. Para a plena compreensão desta asserção, e finalizando este trabalho, é necessário retomar rapidamente uma das principais conclusões da parte teórica.

Em primeiro lugar, o caráter imóvel do produto faz com que a reprodução do capital tenha como pressuposto a sua permanente mobilidade espacial. A cada novo ciclo, um terreno é necessário. Esta íntima dependência do capital ao solo se contrapõe ao fato do acesso à terra ser marcado por constrangimentos. Quando ela já tornou-se plenamente mercadoria, o candidato à produção mercantil de moradias deve competir com vários outros usos capitalistas, cuja localização está regida pela divisão econômica do espaço. Neste caso, os preços dos terrenos são regulados pelas rendas geradas sob outras condições econômicas e a construção somente será

possível se o preço da moradia comportar este pagamento. Neste caso é o mercado urbano de terras, enquanto manifestação da disputa capitalista pelas rendas fundiárias, que regula o acesso à terra. A plena circulação mercantil da terra urbana não se dá em todo o território da cidade. A propriedade fundiária na cidade expressa outras relações sociais que submetem a sua gestão a outros critérios que o cálculo econômico que coteja custos e lucros. Por último, a retenção de glebas para fins especulativos subtrai parcelas do solo urbano do uso construtivo, cujo acesso é condicionado ao aumento do preço da moradia. Em conclusão, o capital não consegue tornar seu produto uma das principais condições do processo produtivo.

Em segundo lugar, a qualidade “construtível” da terra usada na produção de moradias não é determinada apenas pelos seus atributos enquanto meio de produção e suporte físico, mas também como meio de consumo. A utilidade real e plena da moradia, com efeito, somente é adquirida quando está em conexão com o conjunto de bens e serviços urbanos existentes no espaço construído da cidade. Trata-se de um *valor de uso complexo*, formado pela articulação espacial, qualitativa e quantitativa de vários valores de uso simples. Acontece que esta qualidade da terra urbana é fabricada por um complexo processo social de urbanização, que articula várias dinâmicas geradas pela produção no espaço, e a intervenção do Estado. Outra dimensão do valor de uso da moradia decorre do papel da localização no espaço urbano como mecanismo de classificação social. Não se consome apenas a moradia e os serviços urbanos aos quais se tem acesso pela sua inserção no meio urbano, mas também se utilizam os símbolos sociais que sustentam estilos de vida singulares. Qual o poder do capital em transformar a qualidade da terra em qualidade do capital? Não está nas suas mãos o controle integral da fabricação da qualidade “construtível” da terra,

pois, na sua vertente material, ela depende de um amplo e diversificado processo de decisões e políticas; na sua vertente simbólica de processos sociais de constituição das classes em camadas sociais e de seus modos particulares de reprodução.

O capital de incorporação expressa a forma específica pela qual as relações capitalistas de produção se implantam no setor construtivo. Diante do controle apenas parcial das condições de sua reprodução, o capital se apropria de um bem escasso socialmente para revendê-lo mais caro. Por isso o seu movimento de valorização é determinado pela sua dupla face de capital mercantil e de propriedade fundiária. A sua ação, porque fundada nesta lógica, reproduz e amplifica a escassez social da terra “construtível”, na medida em que se alimenta das diferenças materiais e simbólicas do espaço urbano como fonte de sua rentabilidade. A emergência do padrão oligopolizado de incorporação, aumentando este poder de apropriação, evidencia de forma particular o caráter contraditório e limitado historicamente do capital enquanto relação social.

Bibliografia

- ANUÁRIO ESTATÍSTICO MUNICIPAL. Rio de Janeiro. RJ, s.n., 1923/1924.
- ASCHER, François, LUCAS, Chantal. L'Industrie du bâtiment: des forces à libérer. *Economie et Politique*. Paris, n. 236, mar. 1974, p. 58-75.
- ASTEL, *Pesquisa de preços de terrenos e seu impacto na formação do preço da moradia: a experiência do município do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: ASTEL, 1978, xerox.
- BACKHEUSER, Everardo. *Habitações populares*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1906.
- BARAT, Josef. *Estrutura metropolitana e sistema de transportes: estudo de caso do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IPEA, 1975 (Série Monográfica, nº 20).
- BAUSBAUM, Leôncio. *História sincera da República: 1930-1969*. São Paulo: Alfa-Ômega. 1976. p. 160-161.
- BENCHIMOL, Jayme Larry. *Pereira Passos - um Haussman tropical: as transformações urbanas na cidade do Rio de Janeiro no início do século XX*. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPE, 1982. Tese de Mestrado. UFRJ/COPPE, 1982.

- BERNARDES, Lysia Maria Cavalcanti. Evolução da Paisagem do Rio de Janeiro até o início do século XX. *Revista Brasileira de Geografia*. [s.l.], nº 1, jan/mar, 1980.
- BNH. Pesquisa de comercialização. Rio de Janeiro: NEURB, 1976.
- BRANDÃO, Alonso Caldas. *Condomínios de apartamentos, vilas e escritórios: doutrina, legislação e jurisprudência e vendas de terrenos a prestação*. Rio de Janeiro: A.C. Branco Filho [19..].
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. Diretoria Geral de Estatística. Recenseamento de 1920.
- BREMEARKER, François E. J. Os municípios brasileiros mais populosos com iluminação elétrica. *Revista de Administração Municipal*, [s.l.], v. 32, nº 175, abr/jun, 1985.
- BRUNO. Paulo J. U. *Arquitetura, industrialização e desenvolvimento*. São Paulo: Perspectiva, 1976.
- BULHÕES, Otávio Gouveia. *À margem de um relatório: texto das discussões da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (Missão Abink)*. Rio de Janeiro: Ed. Financeiras [19..], p. 83.
- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. Rio de Janeiro: DIFEL, 1972.
- CARDOSO, Adauto Lucio. *Construindo a utopia: modernidade e urbanismo no Brasil*. Rio de Janeiro: UFRJ/IPPUR, 1988. Tese (mestrado) – UFRJ/IPPUR, 1988.
- CARVALHO FRANCO, Maria Sylvia. *Homens livres na sociedade escravocrata*. São Paulo: Instituto Brasiliense, [19..], p. 969.
- CENSO DEMOGRÁFICO: famílias e domicílios, IBGE, 1975.
- CENSO de 1870.
- CENSO de 1872.
- CENSO de 1890.
- CENSO de 1960, IBGE, Sinopse Preliminar.
- COCTEREAU, Alain. Les Débuts de la planification urbaine dans la région parisienne. *Sociologie du Travail*. Paris, nº 4, 1970.
- COMBES, D. *Développement de l'immobilier et evolution du industriel du batiment*. Paris: Centre de Sociologie Urbaine, 1977.
- CONJUNTURA ECONÔMICA. nº 10, 1948.
- CONJUNTURA ECONÔMICA nº 8, ago/1952.
- CONSTRUÇÃO CIVIL. *O Observador Econômico e Financeiro*. Rio de Janeiro, jan/jul, 1942. p. 15.

- COSTA, Jurandir Freire. *Ordem médica e ordem familiar*. Rio de Janeiro: Graal, 1979.
- CRULS, Gastão. *Aparência do Rio de Janeiro: notícia descritiva da cidade*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1952.
- DECHERVOIS, Miguel. THÉRET, Bruno. *Contribution a l'étude de la rente foncière urbaine*. Paris: Mouton, 1979, p. 144.
- DERYCKE, Pierre Henri. *Économie et planification urbaines*. Paris: PUF, 1979.
- DUNLOP, Charles. *Os meios de transportes do Rio Antigo*. Rio de Janeiro: Ministério dos Transportes. Serviço de documentação, 1972.
- EDMUNDO, Luiz. *O Rio de Janeiro do meu tempo*. Rio de Janeiro: Conquista, 1957.
- ENGELS, F. *La question du logement*. Paris: Editions Sociales, 1969.
- _____. *A situação da classe trabalhadora na Inglaterra*. Porto: Afrontamento, 1975.
- ESTATÍSTICA Predial do Distrito Federal – 1933.
- FAUSTO, Boris. *Trabalho e conflito*, Rio de Janeiro: DIFEL, 1977.
- FERRAZ, J. C. Figueiredo. *São Paulo e seu futuro: antes que seja tarde demais*. Rio de Janeiro: IBAM, 1976.
- FERREIRA, Carlos Ernesto. *Construção civil e criação de empregos*. Rio de Janeiro: FGV, 1976.
- FERREIRA, Edísio Fernandes. *A administração da dívida pública e a política monetária no Brasil*. Rio de Janeiro: IBEMEC, 1974.
- FREIDMAN, Hebert. Mercado de imóveis: hipotecas e depreciação. *O Observador Econômico e Financeiro*. Rio de Janeiro, v. 18, nº 209, jul. 1953.
- GOLDSMITH, Raymond W. *Desenvolvimento financeiro sob um século de inflação*. São Paulo: Haba & Row do Brasil, 1986, 220 p.
- GOMES, Pedro. Dois mundos opostos do Rio . *O Cruzeiro*. Rio de Janeiro, 3 jan. 1953.
- GRANELLE, J. J. *Espace urbain et prix du sol*. Paris: Sirey, 1970.
- GUANABARA moradia, terrenos e preços. *Desenvolvimento e Conjuntura*. Rio de Janeiro: CNI, 1961.
- GUIGOU, J. L. *La rente foncière: les theories économiques leur évolution depuis 1650*. Paris: Economica, 1982.

- HARVEY, David. *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo Veintiuno, 1977.
- IDEG. *A construção habitacional do Brasil*. Rio de Janeiro: IDEG, 1971.
- IPLAN-RIO. *Contribuição aos dados da população das favelas do município do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IPLAN-RIO, 1984.
- JANNUZZI, Antônio. Pelo povo: monographia sobre as casas operárias. *Jornal do Comércio*. Rio de Janeiro, 1909.
- JORNAL DO BRASIL. Rio de Janeiro, 21 dez. 1982.
- KANDIR, Antônio. *A instabilidade do mercado habitacional*. [s.l. : s.n.] [s.d.], p. 36.
- LEAL, Maria da Glória Faria. *A construção do espaço carioca no Estado Novo: a indústria da construção civil*. Niterói, 1987, p. 58. Tese (mestrado) – UFF/ICHF, 1987.
- LEGISLAÇÃO urbana na cidade do Rio de Janeiro: 1838/1930. Rio de Janeiro: UFRJ/PUR, 1983. Grupo de pesquisa, habitação e uso do solo no Rio de Janeiro, xerox.
- LEITE, Fernando Carlos G. Cerqueira et al. *Sistema financeiro da habitação: acompanhamento da conjuntura, impactos e formas alternativas de produção habitacional*. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1988.
- LEVY, Maria Bárbara. *História da bolsa de valores do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IBMEC, 1977.
- LIPIETZ, A. *Le tribut foncier urbain*. Paris: F. Maspero, 1974.
- LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro: IBMEC, 1978.
- LOBO, Eulália Maria Lahmeyer et al. Evolução dos preços e produção de vida no Rio de Janeiro, 1820/1930: resultados preliminares. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, nº 24 [s.d.].
- LOJKINE, J. *L'État, le marxisme e l'urbain*. Paris: PUF, 1976.
- LOPES, José Leite. Fábrica e vila operária: considerações sobre uma forma de servidão burguesa. In: *Mudança social no nordeste*. Rio de Janeiro: [s.n.], 1979.
- LUCENA, José Mário Pereira. *O mercado habitacional no Brasil*. Rio de Janeiro: FGV, 1985.

- LUZ, Lúcia Vilela. *A luta pela industrialização do Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1978.
- MACHADO, Roberto; LOUREIRO, Ângela; LUZ, Rogério e MURICY, Kátia. *Danação da norma*. Rio de Janeiro: Graal, 1978.
- MARICATO, Ermínia. *Política habitacional no regime militar: do milagre brasileiro à crise econômica*. Petrópolis: Vozes, 1987.
- MARX, Karl. *O Capital*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1984. Livro I, volume I.
- MELLO, João Manoel Cardoso. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1982.
- MELLO, Marcus André Barreto Campelo. *The state, the housing question and policy formation in Brazil, 1937-1975*. Tese de doutoramento apresentada na Universidade de Essex, 1987.
- OBSERVADOR ECONÔMICO E FINANCEIRO. Rio de Janeiro, v. 106, jul/dez, 1944.
- O CRUZEIRO. Rio de Janeiro, 3 jan. 1933.
- ORLANDO, Mário. Crédito imobiliário. *Observador Econômico e Financeiro*. Rio de Janeiro, jul/dez, 1944.
- PENNA, Ernesto. *O velho comércio do Rio de Janeiro* [s.l.]: Livraria Guarnier [s.d.].
- PIGNATON, Álvaro Afonso. Origens da industrialização no Rio de Janeiro. *Revista Dados*. Rio de Janeiro, nº 15, 1977.
- PIMENTEL, Antônio Martins Azevedo. *Subsídios para o estudo da higiene no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Typ e Cith. de Carlos Gaspar da Silva, 1890.
- PINHO, Wanderley. 1985 – cinquenta anos de vida social – 1945: alguns aspectos da evolução da alta sociedade. *Revista Sul Americana*, jun. 1945.
- PLANO Empresário: normas operacionais no SFH. Rio de Janeiro: ARECIP, 1982.
- POITIER, Claude. *La logique du financement public de l'urbanisation*. Paris: Mouton, 1975.
- PRETECEILLE, E. *La planification urbaine*. Paris: Centre de sociologie Urbaine, 1974.
- REISS, Gerard D. O crescimento da empresa industrial na economia cafeeira. *Revista de Economia Política*. São Paulo, v. 3, nº 10, abr/jun, 1983.

- RÉMY, Jean; MOLS, Émile. Economies externes et croissance urbaine. *Revue Economique*. Paris, v. 23, nº 6 [s.d.].
- RIBEIRO, Luiz César de Queiroz et al. *Formação e transformação do espaço construído: análise dos sistemas de produção e circulação da moradia*. Rio de Janeiro: UFRJ/IPPUR, 1982. (Relatório de andamento, nº 1).
- RIO DE JANEIRO (RJ). Prefeitura. *O Rio de Janeiro e seus prefeitos: evolução urbanística da cidade*. Rio de Janeiro: Prefeitura, 1977.
- RIOS, Adolfo Morales de los. *O Rio de Janeiro imperial*. Rio de Janeiro: *A Noite*, 1946.
- RODRIGUES, Edgar. *Trabalho e conflito*. Rio de Janeiro: Ed. Moderna [s.d.].
- RUBIN, Isack Ilide. *A teoria marxista do valor*. São Paulo: Brasiliense, 1980, p. 68.
- SANTOS, Noronha. Meios de transportes no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: *Jornal do Comércio*. 1934.
- SILVA, José Ribeiro. *Os esgotos do Rio de Janeiro* [s.l.]: Departamento Autônomo de Água e Esgotos, 1961, mimeo.
- SILVA, Maria Lais Pereira da. *O estado e o capital privado na disputa pelo controle e administração dos transportes coletivos: resposta dos usuários e a face da cidade*. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPE, 1979. Tese (mestrado) – UFRJ/COPPE, 1979.
- SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1981.
- SOCIS, Sérgio Fernandes Sydney. A economia de transição na cidade do Rio de Janeiro. In: *Assistência médica no Rio de Janeiro: uma contribuição para sua história no período 1870-1945* [s.l.: s.n.]. Convênio FINEP/SBI, xerox.
- SOUZA, Berenice de Vasconcelos. *O BNH e a política do governo*. Belo Horizonte: UFMMG/ Departamento de Ciência Política, 1974. Tese (mestrado) – UFMG/Departamento de Ciência Política, 1974.
- TAIPA, tijolo e cimento armado: do sobrado ao arranha-céu. *Observador Econômico e Financeiro*. Rio de Janeiro, v. 18, nº 213, nov. 1953.
- TAIPA, tijolo e cimento armado I: o Rio de Janeiro de ontem e de hoje. *Observador Econômico e Financeiro*. Rio de Janeiro, v. 18, nº 211, set. 1953.

- TANNURI, Luiz Antônio. *O encilhamento*. São Paulo. HUCITEC/FUNCATIP, 1981.
- _____, C. *Capital et propriété foncière*. Paris: Centre de Sociologie Urbaine, 1973.
- _____, C. "*Les Promoteurs Immobiliers*", Mouton, Paris, 1974. Centre de Sociologie Urbaine, Paris, 1973.
- VARGAS, Milton. Racionalidade e não-racionalização: o caso da construção habitacional. In: FLEURY, Afonso Carlos Corrêa, VARGAS, Nilton. *Organização do Trabalho*. São Paulo: Atlas, 1983.
- _____. *Organização do trabalho e capital: um estudo de construção habitacional*. Rio de Janeiro. UFRJ/COPPE, 1979. Tese (mestrado) – UFRJ/COPPE, 1979.
- VAZ, Lilian Fessler. *As habitações coletivas*. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPE, 1983. Tese (mestrado) – UFRJ/COPPE, 1983.
- VELHO, Gilberto. *A utopia urbana*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. 110 p.
- VEILLE, P. *Marché des terrains e société urbaine*. Paris: Anthropos, 1970.
- VILLELLA, Anibal, SUZIGAM, Wilson. *Política de governo e crescimento da economia brasileira: 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973.
- VIVENT, M. *Prix logement et rente urbaine* [s.l.]: Université de Saint-Etienne, 1980.
- WERNECK, Dorothea F.F. *Emprego e salários na indústria de construção*. Rio de Janeiro: IPEA, 1978.

Relação de Tabelas

- I – Taxas Anuais de crescimento das Indústrias de Transformação e Construção Civil.
- II – Evolução do número de logradouros.
- III – Crescimento Populacional, Predial e Domiciliar.
- IV – Crescimento Populacional – 1870/1890
- V – Crescimento Domiciliar – 1870/1890
- VI – População Residente e Taxa de Crescimento Demográfico das Freguesias do Rio de Janeiro (1890 – 1906)
- VII – Crescimento Domiciliar – 1890/1906
- VIII – Número de Cortiços e Estalagens por Freguesia 1869/1888
- IX – Crescimento Populacional 1906/1920
- X – Crescimento Domiciliar e Densidade Domiciliar 1906/1920
- XI – Distribuição dos Domicílios Coletivos por Freguesias
- XII – Quadro Comparativo do Número de Pavimentos dos Prédios do Distrito Federal em 1920 e 1933.

- XIII – Quadro Comparativo da Estatística Predial em 1920 e 1933, Segundo a Divisão Municipal Existente em 1920.
- XIV – Crescimento Predial por Eixos – 1920/1933
- XV – Distribuição dos Prédios do Distrito Federal pelas Circunscrições Municipais – 1933
- XVI – Distribuição das Casas em Avenidas pelos Eixos de Urbanização – 1933
- XVII – Participação das Casas em Avenidas no Total de Prédios em Cada Zona – 1933
- XXVIII – Distribuição do Crescimento Domiciliar – 1933
- XIX – Distribuição das Casas de Madeira e dos Casebres na Cidade do Rio de Janeiro
- XX – Apólices e Obrigações Federais em Circulação
- XXI – Ramo de Tecidos
- XXII – Empresas Imobiliárias Criadas na Cidade do Rio de Janeiro
- XXIII – Licenças de Obras (1903/1921)
- XXIV – Elevação do Custo de Vida – 1920/1928
- XXV – População nas Datas dos Censos
- XXVI – Evolução dos Meios de Pagamento
- XXVII – Evolução do Fundo dos Institutos de Previdência
- XXVIII – Falências Decretadas e Concordatas Deferidas no Rio de Janeiro de Empresas Imobiliárias e Firms de Construção Civil.
- XXIX – Evolução da Produção Real e Legal na Cidade do Rio de Janeiro (Unidades)
- XXX – Produção Real e Produção Capitalista
- XXXI – Criação de Empresas (%)
- XXXII – Unidades Comercializadas na Área Nobre da Cidade
- XXXIII – Relação Custo de Construção e Preço do Imóvel
- XXXIV – Distribuição dos Valores Lançados nas Zonas em Relação ao Total da Cidade
- XXXV – Fontes de Financiamento dos Lançamentos na Cidade do Rio de Janeiro
- XXXVI – Índices da Produção Imobiliária na Cidade do Rio de Janeiro

- XXXVII – Unidades Lançadas na Cidade do Rio de Janeiro, por
Tipo e Unidades
- XXXVIII – Produção na Barra da Tijuca dos Grandes
Incorporadores

Relação de Gráficos

- I – Área Licenciada na Cidade do Rio de Janeiro – 1940/1964
- II – Distribuição dos Domicílios Segundo a Condição de Ocupação na Cidade do Rio de Janeiro – 1940/1980
- III – Desempenho da Construção Civil em Relação ao Conjunto do Setor Industrial no Rio de Janeiro
- IV – Estimativa da Evolução das formas de Produção na Cidade do Rio de Janeiro – 1941/1958
- V – Taxas Efetivas de Juros Hipotecários, Segundo Prazo (%) – Rio de Janeiro – 1948/1963
- VI – Valores Médios dos Imóveis Transacionados, Segundo as Promessas de Compra e Venda a Preços de 1957
- VII – Apartamentos à Venda e para Alugar em Copacabana
- VIII – Evolução dos Empréstimos Hipotecários para Agentes Financiadores – Valores das Operações Anuais
- IX – Valores Médios dos Terrenos e dos Prédios na Zona Sul da Cidade – 1949/1957

- X – Licenciamento Residencial na Cidade do Rio de Janeiro – 1965/1989
- XI – Área Lançada na Cidade do Rio de Janeiro – 1979/1989
- XII – Unidades Comercializadas no Município do Rio de Janeiro – 1972/1978
- XIII – Distribuição da Área Lançada pelas Zonas da Cidade – 1979/1988
- XIV – Preços Médios das Unidades Lançadas: Cidade, Zonas Sul/Norte e Barra