# PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E USO DO SOLO URBANO: ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE CAPITAL E PROPRIEDADE FUNDIÁRIA NA ESTRUTURAÇÃO DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

Relatório Parcial - Versão Preliminar


Equipe:

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (Coordenador)

Adauto Lucio Cardoso

Eduardo Guimarães de Carvalho

Luciana Corrêa do Lago

Mario Aizen

Mauro Kleiman

Robert Moses Pechman

# PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E USO DO SOLO URBANO: ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE CAPITAL E PROPRIEDADE FUNDIÁRIA NA ESTRUTURAÇÃO DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO.

RELATÓRIO PARCIAL-VERSÃO PRELIMINAR

VOLUME II

1987

ÍNDICE - VOLUME II

FORMAÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA FUNDIÁRIA NA ZONA OESTE DO DO RIO DE JANEIRO E NA BARRA DA TIJUCA

Robert Pechman

# FORMAÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA FUNDIÁRIA NA ZONA OESTE DO RIO DE JANEIRO E NA BARRA DA TIJUCA

ROBERT MOSES PECHMAN

# CAPÍTULO I

## A QUESTÃO DA PROPRIEDADE DA TERRA NO BRASIL

# CAPÍTULO I

## A QUESTÃO DA PROPRIEDADE DA TERRA NO BRASIL

### 1.1 - Sesmarias e Sistema Colonial

O antigo sistema colonial português é o elemento central que permite compreender a gênese da propriedade da terra no Brasil. Definindo os padrões de colonização, povoamento e produção, o sistema colonial-mercantil imprimirá um sentido[1] a colonização, que reside basicamente no fornecimento em grande escala de gêneros tropicais com aceitação nos mercados europeus. Determinado pelo monopólio do comércio colonial e pela acumulação de capital realizada nas trocas, o sistema mercantil há de procurar formas de adaptação em terras brasileiras que mais se coloquem à perspectiva da burguesia comercial que lhe dá sustento. Neste sentido a conjugação entre grande propriedade/monocultura/trabalho escravo preenche as necessidades limites de funcionamento deste sistema.

Subordinados inteiramente às necessidades da empresa mercantilista, esses três elementos constitutivos da organização agrária no Brasil colonial, se combinam e se completam num sistema típico, a grande exploração rural, que constitui a célula fundamental da economia agrária brasileira e a base em que se assenta toda a estrutura do país, econômica e social[2].

Sem a grande propriedade o projeto de exploração agrária dos produtos tropicais se inviabilizaria, pelo simples fato de que não é o trabalhador, o simples povoador que irá colonizar as terras de além-mar, mas o explorador, o empresário de um grande negócio[3]. "O português que emigrava para a colônia não o fazia com o interesse de se tornar simples trabalhador a jornal. Ambicionava a riqueza e a importância que podiam advir do fato de ser dono e explorador de vastas extensões de terras"[4]. Ele "vem para dirigir: e se é para o campo que se encaminha, só uma empresa do vulto, a grande exploração rural em espécie e em que fique como senhor, o pode interessar"[5].

---

(1) PRADO JUNIOR, Caio - Formação do Brasil Contemporâneo, Ed. Brasiliense, São Paulo, 9ª ed., 1969, pg. 29.

(2) PRADO JUNIOR, Caio - Op. cit., pg. 122/123

(3) PRADO JUNIOR, Caio - Op. cit., pg. 120

(4) CANABRAVA, Alice - In, História Geral da Civilização Brasileira, dirigida por SERGIO B. DE HOLANDA, DIFEL, S.P., Tomo I, Vol. 2, pg. 201, 1963.

(5) PRADO JUNIOR, Caio - Op. cit., pg. 120.

À aspiração do colono de tornar-se grande senhor e latifundiário irá encontrar um Brasil de muitas terras e grandes liberalidades relativas ao acesso à propriedade. A posse e a propriedade da terra resultavam de simples doação na forma de sesmarias, com a única obrigatoriedade - a princípio - de cultivá-la.

Sem grande concentração de capital, no entanto, a terra não tinha nenhuma valia econômica(6). Fosse para o desbravamento da terra, para aquisição de escravos ou compra de maquinário, a exigência de investimento de capital na empresa agrícola era fundamental para o seu funcionamento. Essa mesma exigência, ineludível, irá fazendo como que uma "seleção natural" entre os ganhadores de terras, excluindo àqueles impossibilitados - pela falta de capital - de fazer brotar da terra o seu mel, sob a forma de cana-de-açúcar.

O detentor de alguns recursos pecuniários era o mesmo a ser agraciado com doações de terra. Riqueza e propriedade se atraíam e essa polarização acabaria por contaminar, nos séculos seguintes, toda a estrutura da sociedade colonial, opondo proprietários e não-proprietários.

Destinada a premiar serviços relevantes prestados à coroa, a doação de sesmarias é uma peça do mecanismo que dá vida à economia mercantil-exportadora. E é exatamente através da distribuição de terras entre uma elite de colonos que será possível a produção do tão almejado excedente, que no circuito de trocas internacional se transformará em capital, apropriado pelo burguês - mercador.

Como desdobramento do projeto mercantilista, a colonização, isto é, a ocupação, a distribuição e o uso da terra, só pode ser entendida como uma intenção de produzir riqueza exportável. Daí porque toda a questão em torno da doação de sesmarias ter como limite a produção para exportação, sem o que, sentido nenhum faria a colonização nas terras brasileiras. Nessas circunstâncias é que se plasmam os futuros senhores de engenhos e fazendas, que iriam formar a elite econômica da sociedade colonial.

Em Portugal do século XVI, segundo Costa Porto(7), a prática do sesmarialismo gerou, em regra, a pequena propriedade, abrindo espaço para a presença do lavrador. A versão brasileira desta prática daria exatamente no seu oposto, foi a causa principal do latifúndio. Em Portugal tratava-se de colocar em uso terras improdutivas que remanesciam de grandes propriedades improdutivas. Foi a tentativa

---

(6) FURTADO, Celso - Formação Econômica do Brasil, Cia Ed. Nacional, SP, 1971.

(7) PORTO, Walter Costa - O Sistema Sesmarial no Brasil, Ed. da UnB, Brasília, s/d, pg. 21.

de repartição de terras e doações no intuito de cobrir a carência alimentar da população. No Brasil, já vimos, a repartição de terras obedece a um critério totalmente diferente. Produzir sim, mas não pão para alimentar o povo. Produzir sim, mas um excedente cada vez maior para engordar a rica bolsa dos mercadores lusitanos. No Brasil não há espaço para o lavrador sem recursos. O latifúndio exclui o lavrador, deixando apenas lugar para os opostos: o proprietário de um lado e o escravo de outro.

Toda história da nossa evolução fundiária se baseia no sesmarialismo, que é o sistema de distribuição gratuita de sesmarias aos povoadores. Essa doação de domínios, sem pensão ou fôro, apenas o tributo do dízimo de Deus para o Mestrado de Cristo, tinha como contrapartida que as concessões feitas permanecessem como patrimônio do soberano.

A primeira experiência de repartição da terra no Brasil através do regime das Capitanias Hereditárias "foi efêmera e pela própria fragilidade íntima e pelo pequeno tempo que funcionou, quase não deixou traços em nossa estrutura interna[7a.].

O rei de Portugal, segundo Costa Porto[8] não cedia aos donatários os direitos dominais sobre o solo, apenas outorgava-lhes poderes políticos de Jurisdição e de Governo. Não tendo domínio sobre o patrimônio territorial da sua capitania - recebia apenas algumas léguas para seu usufruto - o donatário era basicamente um capitão-governador e um repartidor de terras.

"O insucesso da formação das capitanias, péssimos veículos de colonização que se revelaram, cedo levou a metrópole a cogitar plano diverso para esse fim (a colonização). Com o Governador-Geral Tomé de Souza (1548) vieram os germes da transformação, que lentamente viria a operar-se na legislação das sesmarias.... O velho preceito das Ordenações, mandando que não se desse - "maiores terras a uma pessoa que as razoavelmente parecer que poderá aproveitar" - tomará no Brasil feição peculiar, atenta a medida descomunal, que já então a cupidez fixara de uso dos colonizadores em matéria de propriedade".

Mesmo sob uma legislação mais prudente quanto à doação de porções de terras que quase correspondiam a capitanias inteiras, argumenta Cirne Lima[9], Tomé de Souza revigorou o espírito latifundiário característico da era das capitanias, con

---

(7a.) PORTO, Walter Costa - Op. cit., pg. 21.

(8) PORTO, Walter Costa - Op. cit., pg. 21

(9) LIMA, Rui Cirne - Pequena História Territorial no Brasil, Sesmarias e Terras Devolutas, Livraria Sulina, P. A. 2ª ed. 1954.

cedendo enormes porções de terra para a construção de engenhos de açúcar e estabelecimentos semelhantes. Embora extinto o regime dos donatários, com o nome de sesmarias, doaram-se verdadeiras capitanias.

"As concessões de sesmarias, na maioria dos casos, restringiam-se aos candidatos a latifúndios, que, afeitos ao poder, ou ávidos de domínios territoriais, jamais poderiam apoderar-se materialmente das terras que desejavam para si",(10) já que estas eram monopólio da Coroa.

Apesar de toda liberalidade quanto à concessão de sesmarias, certos princípios regulavam o acesso à propriedade. Assim, a terra doada devia ser aproveitada num período de 3 anos, deveria ser registrada, confirmada, medida e demarcada, e após 1699, deveria também pagar um foro anual. Descumprida alguma destas exigências, a doação caducava, voltando a terra à Coroa como devoluta. Evidentemente que estes princípios reguladores foram pouco respeitados. A regra era que "todo mundo vendia e comprava terras recebidas em sesmarias, ou herdadas, pedindo ou obtendo novas datas, abusando da generosidade dos distribuidores para fazer do sesmarialismo quase um negócio lucrativo"(11).

A partir da concessão de sesmarias, ou da compra e venda, da doação, da permuta ou da legitimação de posses, etc., durante todo o período colonial e mesmo após a independência, a terra (de domínio do Rei de Portugal) foi se desmembrando, se fracionando, de acordo "com os princípios do direito regulador da transferência da propriedade do poder público para os particulares e destes entre si"(12).

A época da independência, portanto após 3 séculos de existência do sistema sesmarial, um retrato da situação das terras no Brasil mostra que: "Nossa população é quase nada em comparação com a imensidade de terrenos que ocupamos a 3 séculos. As terras estão quase todas repartidas e pouco há a distribuir, que não estejam sujeitas a invasão dos índios. Os abarcadores (de terra) possuem até 20 léguas de terreno e raras vezes consentem a alguma família estabelecer-se nessas terras. Há muitas famílias pobres vagando segundo o favor e capricho dos proprietários das terras, sem poder obter terreno algum para si. Nossa agricultura está no maior atraso e desalento"(13).

Em 1822, a resolução de julho deste ano, põe termo ao regime de sesmarias no Brasil.

---

(10) LIMA, Rui Cirne - Op. cit.

(11) PORTO, W. Costa - Op. cit.

(12) PEREIRA, J. O. de Lima - Da Propriedade no Brasil, CASA DUPRAT, SP., 1932, pg. 5.

(13) LIMA, Rui Cirne - Op. cit.

## 1.2 - A Lei de Terras de 1850

Até 1822 o acesso à propriedade se dava basicamente através da obtenção de terras em sesmarias, tendo o concessionário o domínio pleno, irrevogável, perpétuo e hereditário sobre essas terras. Depois da abolição das sesmarias o acesso à propriedade através da simples posse - ocupação de terras devolutas - generalizou-se, ampliando-se de zona a zona, à proporção que a civilização dilatava sua fronteira geográfica. Era a ocupação tomando o lugar das concessões do Poder Público, o que de alguma maneira permitia romper o bloqueio que o sistema de sesmarias manteve por 3 séculos ao acesso do pequeno ocupante à terra.

A sesmaria era o latifúndio inacessível aos lavradores sem recurso. A ocupação era a alternativa dos sem recursos, ao latifúndio.

"As leis do reino dispunham que as terras do Brasil deveriam ser adquiridas unicamente por concessões de sesmarias. Com a Independência a terra tornou-se de domínio público, patrimônio da Nação, não mais da Coroa. Após a decretação do fim do regime de sesmarias, em 1822, a aquisição de terras devolutas pela posse com cultura efetiva se tornou verdadeiro costume jurídico. A humilde posse, entretanto, se impregnou do espírito latifundiário, sobretudo depois de 1822, quando as posses passam a abranger fazendas inteiras e muitas léguas. Rapidamente as compras e vendas dessas posses se multiplicam. Uma ordem extensíssima de relações econômicas e sociais assim, aos poucos, se estabeleceu, à sombra desse abuso"(14).

"As posses, resultantes das ocupações, aumentavam de forma incontestável e os posseiros acumularam grandes extensões de terras. Apesar de não possuirem estatuto legal, elas eram compradas, vendidas e avaliadas à vontade. A situação agravou-se com a expansão das plantations, em função da crescente demanda por produtos tropicais no mercado internacional(15).

Momentaneamente o pequeno proprietário agrícola beneficiou-se com a possibilidade de acesso à terra através da posse. Rapidamente, porém, os grandes proprietários estenderam seus domínios através da anexação das terras devolutas.

A seguir, passaram a expulsar os posseiros que lhes ficavam no caminho e que provocavam vazios nos seus latifúndios. "Disso resultou a concentração de terra possuída por um número insignificante de proprietários, enquanto muitas famí

---

(14) LIMA, Rui Cirne, Op. cit.

(15) COSTA e SILVA, Genny da - Terra e Trabalho: política de regulamentação: 1843/1850, Tese de Mestrado, IFICS/RJ, 1979, pg. 27, 28.

lias pobres não obtinham lugar permanente para se fixarem. E assim, em meados do século XIX a terra já não era usada exclusivamente para fins de povoamento e de cultivo, mas o era para a especulação... fundamentalmente a "largueza da propriedade", imprimiu um marco tão forte na formação do Brasil que foi dificílimo, à pequena propriedade, resistir às imposições dessa contingência. A grande propriedade, assim como tudo o que ela representava, anulou a pequena lavoura, condenando-a quase no esquecimento. Entretanto, ela existiu, sendo, em algumas áreas o meio de vida da população de escassos recursos"(16).

Proibindo a aquisição de terras públicas através de qualquer outro meio que não fosse a compra, a Lei de Terras de 1850 colocou um fim às formas tradicionais de adquirir terras através de posse e através de doações da Coroa. A ocupação de terras devolutas ficava proibida.

"A Lei de Terras (aprovada em 18 de setembro de 1850) expressou os interesses dos grupos que queriam reavaliar as políticas de terras e do trabalho e representou uma tentativa de regularizar a propriedade rural e o fornecimento de trabalho, de acordo com as novas necessidades e possibilidades da época"(17).

Baseada nas Teorias de Walkfield, que dizia que aonde a terra era de fácil acesso os colonos tenderiam a ocupá-la, em vez de se empregarem nas fazendas, a Lei de Terras visava basicamente a mercantilização da terra, uma garantia de fornecimento da força de trabalho para as fazendas, diante da eminência do fim do tráfico da mão-de-obra escrava(18).

"A política de terras e de mão-de-obra estão sempre relacionadas e ambas dependem, por sua vez, das fases do desenvolvimento econômico. No século XIX a expansão dos mercados e desenvolvimento do capitalismo causaram uma reavaliação das políticas de terra e do trabalho em vários países... A expansão do mercado provocou a intensificação do uso da terra e do trabalho, resultando na expulsão de arrendatários e meeiros ou na expropriação de pequenas propriedades e das terras comunitárias... Como resultado desse processo os significados atribuídos à propriedade da terra mudaram"(19).

---

(16) COSTA, Emília Viotti da - Da Monarquia à República - Momentos Decisivos, Livraria Editora de Ciências Humanas Ltda, SP, 1979, pg. 132.

(17) COSTA, Emília Viotti da, Op. cit. pg. 133.

(18) COSTA, Emília Viotti da, Op. cit. pg. 133.

(19) COSTA, Emília Viotti da, Op. cit. pg. 127.

A Lei de 1850 nasceu, justamente, nessa conjuntura, com a finalidade de regularizar a propriedade da terra de acordo com as novas necessidades econômicas e os novos conceitos de terra e trabalho[20].

Quando, em 1850, o Congresso votou a Lei 601, de 18 de setembro, o quadro fundiário brasileiro apresentava cinco características básicas:

1ª - Terras aplicadas a algum uso público nacional, provincial ou municipal, de uso comum do povo, como estradas, ruas, praças, etc.;

2ª - Porções de solo dadas de sesmarias, cujos beneficiários, tendo satisfeito as condições legais, lhes haviam adquirido o domínio pleno e definitivo, tornando-se sesmarias legítimas;

3ª - Áreas distribuídas de sesmarias, cujos titulares, não tendo cumprido as condições essenciais não lhes haviam adquirido o domínio, figurando como sesmeiros irregulares ou não legítimos;

4ª - Solo simplesmente ocupado, mera situação de fato, não passando o morador de mero posseiro;

5ª - Tudo o mais não enquadrado nas hipóteses anteriores é considerável como terras devolutas[21].

Assim, além de procurar adaptar a propriedade da terra à nova realidade agrícola do país nascida com o café, a Lei de 1850 procurará regularizar a situação das propriedades ilegalmente adquiridas e ao mesmo tempo estender o controle governamental sobre as terras em geral.

"Exigindo a demarcação das propriedades e sujeitando todos os títulos ao registro, a lei legitimaria a propriedade, terminando com as disputas de terra e facilitando sua compra e venda"[22].

A partir da Lei, com a obrigação de registro da propriedade nos Registros Paroquiais, fica melhor definida a divisão da propriedade da terra entre domínio particular e domínio do Estado. "Verifica-se, assim, que os bens imóveis no Brasil, a princípio propriedade exclusiva do Estado, passaram a constituir duas grandes classes, em relação as pessoas a que pertencem: a dos bens públicos e a dos bens particulares.

---

(20) COSTA, Emília Viotti da - Op. cit., pg. 127.

(21) PORTO, W. Costa - Op. cit., pg. 143.

(22) COSTA, Emília Viotti da - Op. cit., pg. 134.

À Nação pertenciam todas as terras devolutas, até o advento da República, ao governo imperial competirá a outorga de concessões de tais terras.

Com a República foram atribuídas aos Estados as terras devolutas situadas nos seus respectivos territórios"[23].

## 1.3 - O Patrimônio Territorial da Cidade do Rio de Janeiro

O patrimônio territorial da cidade do Rio de Janeiro foi formado, basicamente, pela doação que o capitão-mor Estácio de Sá, fundador da cidade, fez a esta em 16 de agosto de 1565, de uma sesmaria de légua e meia de testada com duas léguas de fundo e pela doação que fez Mem de Sá, em 1567, de mais 6 léguas de terras em quadra. A essas doações vieram juntar-se mais tarde a sesmaria dos sobejos (sobras) doada em 1667, a qual abrangia a área que ia da atual Rua Uruguaiana para o mar e ficara fora da medição da primeira sesmaria.

"Cabia ao Senado da Câmara utilizar as doações de terra da melhor forma que lhe parecesse, e o que se lhe oferecia era precisamente, reservado o necessário para rossio e pastos de gado, o aforamento, que lhe proporcionaria rendas para os serviços a seu cargo"[24]. A renda obtida em razão da utilização da terra servia para cobrir as despesas púbicas.

A área aproximada doada à cidade pelos seus colonizadores ia do Joá à Copacabana, e daí ao cais do porto, abrangendo todo o centro da cidade, e as áreas de Laranjeiras, Cosme Velho, Santa Teresa, parte do Catumbi, Catete, Flamengo, Botafogo, Copacabana, Humaitá, Jardim Botânico, Lagoa Rodrigo de Freitas, Ipanema, Leblon, São Conrado, Cávea e Joá*.

Muito cedo, porém, viu-se a Câmara do Rio de Janeiro privada de uma grande parte do seu patrimônio original, que segundo vários autores[25], incluía além das

---

(23) PEREIRA, J. O. de Lima - Op. cit., pg. 13

(24) MEDEIROS, José Sabóia V. de - As Antigas Sesmarias da Cidade do Rio de Janeiro; a suposta inconstitucionalidade do Art. 18 do Decreto-Lei nº 96 de 1938, Typ. do J. do Comercio, Rio, Rodrigues & Cia., 1938.

* O mapa anexo mostra o patrimônio territorial da cidade depois dele ter sido usurpado pelos jesuítas. Não aparecem, as terras realengas de Irajá e Campo Grande, juntadas ao patrimônio do Rio em 1814.

(25) ESTIENNE, Gustavo - A Questão do Patrimônio Municipal, Typ. do J. do Comércio, de Rodrigues & Cia. Rio, 1904; HADDOCK LOBO, Roberto J. - Tombo das Terras Municipais que Constituem parte do Patrimônio da Ilma. Câmara Municipal da Cidade do S. Sebastião do Rio de Janeiro. Vol. I, Typ. Paula Brito, Rio, 1863.

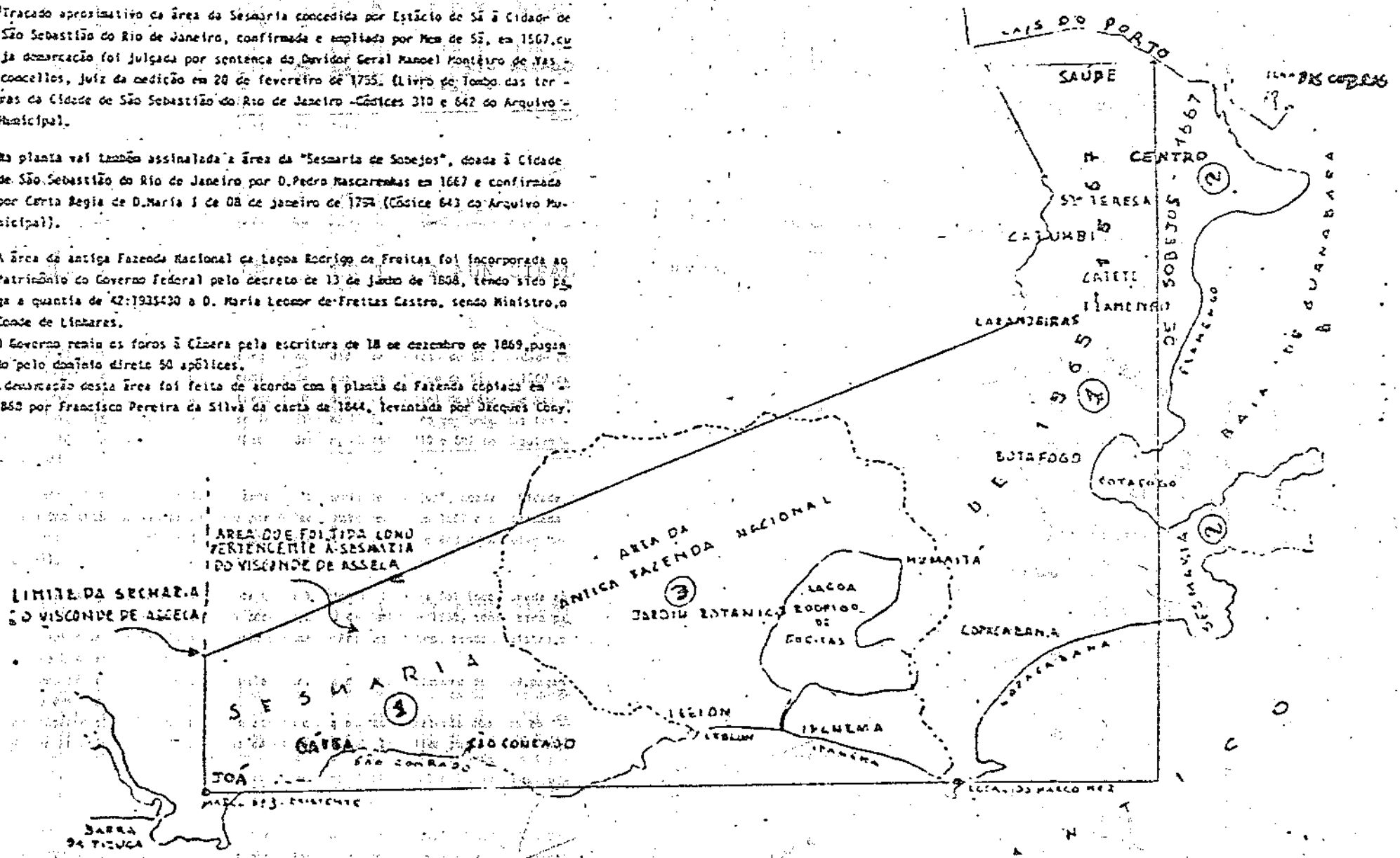
FERREIRA, J. Costa - A Cidade do Rio de Janeiro e o seu Termo, Rio, Imp. Nac., 1983.

# ELABORAÇÃO DO MAPA: SECRETARIA MUNICIPAL DE FAZENDA

(1) Traçado aproximativo da área da Sesmaria concedida por Estácio de Sá à Cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro, confirmada e ampliada por Mem de Sá, em 1567, cuja demarcação foi julgada por sentença do Ouvidor Geral Manoel Monteiro de Vasconcellos, juiz da medição em 20 de fevereiro de 1755. (Livro do Tombo das terras da Cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro - Códices 310 e 642 do Arquivo Municipal.

(2) Na planta vai também assinalada a área da "Sesmaria de Sobejos", doada à Cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro por D.Pedro Mascarenhas em 1667 e confirmada por Carta Regia de D.Maria I de 08 de janeiro de 1794 (Códice 643 do Arquivo Municipal).

(3) A área da antiga Fazenda Nacional da Lagoa Rodrigo de Freitas foi incorporada ao Patrimônio do Governo Federal pelo decreto de 13 de junho de 1808, tendo sido paga a quantia de 42:193$430 a D. Maria Leonor de Freitas Castro, sendo Ministro o Conde de Linhares.
O Governo remiu os foros à Câmara pela escritura de 18 de dezembro de 1869, paga do pelo domínio direto 50 apólices.
A demarcação desta área foi feita de acordo com a planta da Fazenda captada em 1860 por Francisco Pereira da Silva da carta de 1844, levantada por Jacques Cony.



áreas citadas, as regiões do Rio Comprido, Estácio, uma parte do Catumbi, Praça da Bandeira, toda a Tijuca até o pé da serra, uma parte de São Cristóvão e o Andaraí. Isso devido a ação dos jesuítas, que teriam anexado à sua sesmaria, recebida em doação a 1/7/1565, do mesmo Estácio de Sá, parte das terras pertencentes à cidade.

Para dirimir dúvidas sobre os limites de suas propriedades a Câmara solicitou em 1642, provisão a El Rei para que se medisse e demarcasse suas terras. Dificuldades impostas pelos jesuítas fariam retardar por duas décadas o início da medição do patrimônio territorial da cidade.

Começada, por fim, em 1667 a demarcação dos bens territoriais da Câmara, esta, ao cabo de alguns dias, é sustada pelos jesuítas em ação de embargo judicial.

Novo pedido de demarcação dessas terras só será feito em 1710. Desta feita porém, a invasão da cidade por piratas franceses será a responsável pelo adiamento do julgamento do pedido da Câmara.

Quando começa o governo Gomes Freire, em 1733, havia 168 anos que a cidade recebera em doação as terras de sua primitiva sesmaria, sem que, até este momento, o Senado da Câmara houvesse conseguido terminar a demarcação necessária, apenas iniciada em 1667[26].

Segundo Costa Ferreira, três causas principais parecem ter concorrido para tamanhos contratempos: a oposição sistemática e astuciosa dos jesuítas, a negligência calculada de vários e sucessivos oficiais da Câmara interessados na apropriação irregular de chãos da cidade e as despesas excessivas que acarretavam as medições de sesmarias.

Só em 1753 reinicia-se a medição das terras da Câmara. Quando, em junho de 1754, conta Costa Ferreira, a medição penetrou por terras que os jesuítas tinham como suas, o procurador da Companhia de Jesus apareceu e apresentou embargo à medição mostrando os títulos de terras (provavelmente falsos, deduz Costa Ferreira). Julgado o embargo do procurador dos jesuítas, que alegava que a medição entrava em terras do Colégio, cortando e atravessando o rumo em que estas formam sua testada, teve, este, ganho de causa, tendo a demarcação das terras da Câmara que passar ao largo das terras do Colégio de Jesus. Perdia, dessa maneira, a cidade, parte significativa de seu patrimônio territorial. Ganhavam, por seu turno, os jesuítas, cuja Sesmaria do Iguaçu - de duas léguas de testada por duas léguas de sertão - passava a ir do Rio Comprido até a Tapera de Inhaúma (provavelmente o atual bairro de Inhaúma).

---

[26] João da Costa - Op. cit., pg. 30.

Em fevereiro de 1775 lavrou-se o termo de encerramento dos autos de medição.

Não obstante a usurpação dos jesuítas, "conjuravam contra o patrimônio territorial da cidade, os interesses particulares que os direitos da Câmara contrariavam, assim como a incúria das administrações edílicas que se sucederam desde os tempos coloniais no governo da cidade"(27). O criminoso incêndio de boa parte do antigo Arquivo da Câmara, onde estavam guardados os livros de tombo das terras do patrimônio público e os registros de aforamentos das propriedades da Câmara, serviu para desorganizar definitivamente o já frágil controle que a cidade tinha sobre o aforamento de suas terras.

"Importante e poderosos interesses foram aos poucos dilapidando o patrimônio territorial do Rio. Através de benesses e sentenças favoráveis, apreciáveis áreas dentro da sesmaria da cidade foram retiradas de seu domínio direto"(28).

Por muito tempo, nos primeiros dois séculos da colonização, os foros e laudênios recebidos pela Câmara em troca do aforamento das terras de sua sesmaria, constituiram apreciáveis receitas para a cidade. "Contudo, com o correr dos tempos e em consequência do desmazelo que já então imperava, foram deixando de ser pagos os fôros sem que a Câmara, senhoria direto, aplicasse a pena de comisso, coonestando esse seu procedimento com o pretexto de que muitos documentos e alguns livros de aforamentos se tinham perdido na época da invasão dos franceses e mais tarde, em 1790, em um grande incêndio"(29).

Quase todas as dificuldades que no futuro encontraria a municipalidade na reivindicação dos seus direitos patrimoniais deve-se em grande parte à ignorância, desleixo e conivência com negócios escussos dos oficiais do seu antigo Senado. Através dos Alvarás de 1654, de 1744, de 1745 e do de 1766 os Conselhos do Reino procuram por um fim a esses abusos. O Alvará de 1766 é muito explícito quanto a questão, assinalando que "procurando sanar as irregularidades dos aforamentos dos baldios dos Conselhos, que os Vereadores e mais pessoas que andam nas governanças costumam repartir entre si, seus parentes e amigos, por fôros e pensões muito diminutas, proibe a todos esses, por si ou por interposta pessoa, cultivarem terras pertencentes aos Conselhos, retê-las ou possuí-las a título de arrendamentos ou aprazamentos, etc."(30)

---

(27) MEDEIROS, José Sabóia V. de - Op. cit.

(28) COSTA, Waldyr Leal et alii - O Patrimônio Imobiliário dos Municípios como Fonte Geradora de Recursos. O Caso Particular do Rio de Janeiro. Secretaria Municipal de Fazenda, Xerox, 1982.

(29) ESTIENNE, Gustavo - Op. cit., pg. 20.

(30) Citado por ESTIENNE, Guatavo - Op. cit., pg. 100

Pouco efeito prático surtiam os Alvarás editados no reino, com o fito de evitar que o patrimônio territorial da cidade se dispersasse nas mãos dos muitos usurpadores. Desta forma muitos terrenos - antigos aforamentos da Câmara - se privatizaram.

Em 1795 D. Maria I expedia novo Alvará "em que sua Magestade e Rainha, reprovando e corrigindo os abusos, irregularidades e desordens a que tem dado causa: a falta de regimento das sesmarias do Estado do Brasil"(31) estabelecia muitas providências para sanar o mal.

Apesar dos Alvarás continuou a confusão no patrimônio municipal do Rio de Janeiro.

Em 1814 juntaram-se ao patrimônio da cidade as terras realengas (pertencentes à Coroa) das freguesias de Irajá e Campo Grande e, finalmente, em virtude de diversos atos legislativos, o usufruto dos terrenos da marinha, acrescidos e de mangues de todo o Município Neutro, foi dado à cidade.

---

(31) Citado por ESTIENNE, Gustavo - Op. cit., pg. 20.

# CAPÍTULO II

## DAS FAZENDAS ÀS CHÁCARAS. A ECONOMIA CARIOCA NO SÉCULO XVIII

### 2.1 - A Cultura da Cana e a Grande Propriedade

A questão da propriedade da terra nos remete diretamente a pensar no problema das cidades. Sabemos que durante todo o período colonial as cidades brasileiras pouco cresceram e raramente se afastaram do litoral, uma vez que existiam fundamentalmente como portos de comércio entre a metrópole e a colônia.

Garantidas as condições básicas de operacionalização do sistema mercantil-escravista pela cidade - o porto, armazéns, meio de transporte, abastecimento, etc - esta se limitou a atender as demandas desse sistema, inviabilizando, assim, sua diversificação e sua própria expansão no espaço.

O Rio de Janeiro, que bem exemplifica esse tipo de cidade, em quase 4 séculos de história, pouco arredou pé do centro histórico onde foi fundado.

Todo agrupamento que se situasse fora dos limites dos morros do Castelo, S. Bento, Santo Antonio e Conceição, até metade do século XIX, era considerado arrabalde, quando não o fosse, sertão. Assim, Rio Comprido e Tijuca de um lado, Botafogo e Gávea de outro, são arrabaldes, enquanto que Jacarepaguá, toda a atual região suburbana, a Baixada Fluminense e a Zona Oeste, são o próprio sertão. Como tal são áreas mais afastadas da cidade, onde se localizam as fazendas, os engenhos e as chácaras e onde, historicamente se localizou toda sua atividade econômica.

Espalhando-se pela antiga zona do Rio, o cultivo da cana-de-açúcar definiu a estrutura fundiária que seria característica do sertão carioca: o latifúndio.

Ainda no século XVI, através das doações de sesmarias, a zona rural é ocupada por grandes fazendas que se dedicam ao cultivo da cana, e pelos engenhos.

Tais sesmarias serão as configurações fundiárias básicas sobre as quais se desenvolverá toda a questão da propriedade da terra nessa zona da cidade.

Já no século XVII o número de engenhos levantados em torno da Baía da Guanabara (litoral da Baixada Fluminense) chegava a 120 e outros pontos se espalhando pelas freguesias de Irajá, de Campo Grande, pela Fazenda de Santa Cruz dos jesuítas e pela Baixada de Jacarepaguá.

# CAPÍTULO II

## DAS FAZENDAS ÀS CHÁCARAS

## A ECONOMIA CARIOCA NO SÉCULO XVIII

No século seguinte, a "civilização do açúcar" chega ao seu apogeu ocupando com suas plantações uma vasta área do território carioca como revela o mapa da localização dos engenhos de açúcar na cidade do Rio, de 1767. (Em anexo)

Segundo o Relatório do Marquêz de Lavradio de 1779, haviam na capitania do Rio 320 engenhos de açúcar e 176 engenhos de aguardente, trabalhados por um total de 13.487 escravos. Desse total de engenhos, 4 estavam na freguesia de Inhaúma, 13 na freguesia de Irajá, 10 na freguesia de Campo Grande, 57 na freguesia de Guaratiba (que incluía Jacarepaguá) e os restantes se espalhavam principalmente pela Baixada Fluminense e pelo distrito de Campos.

Em recente pesquisa sobre as "Relações Comerciais do Rio de Janeiro com Lisboa", Corcino Santos conclui que "pela leitura do relatório do Marquez de Lavradio podemos também constatar o seguinte: 1º - pelo número de escravos e volume de produção de cada unidade concluímos que, com raras exceções, as propriedades eram pequenas*; 2º - alguns engenhos interrompem suas atividades durante a crise de preços do açúcar e o "rush" da mineração; 3º - nesta data (1778) a indústria açucareira ainda lutava com a falta de mão-de-obra, pois a falta de escravos era causa de alguns engenhos estarem com suas atividades paralisadas; 4º - a criação de gado na região era insuficiente para o atendimento da demanda, pois a falta de bois era também causa da interrupção das atividades de alguns engenhos; 5º - a mortandade de escravos nas propriedades açucareiras não era pequena, chegando a provocar a paralisação de alguns engenhos; 6º - o uso da lenha como combustível nas fornalhas provocava a devastação das matas e ao final obrigava alguns engenhos a interromper suas atividades por falta de combustível". (1)

Essas características da produção do açúcar na cidade do Rio aliadas à concorrência do açúcar produzido nas Antilhas e a queda dos preços do açúcar no mercado europeu apressarão o final da economia estruturada na produção açucareira.

Quando a riqueza propiciada pelo açúcar, começa a apresentar sinais de debilidade - já na primeira metade do século XVIII - uma nova fonte de acumulação aparece no cenário colonial brasileiro: o ouro de Minas Gerais.

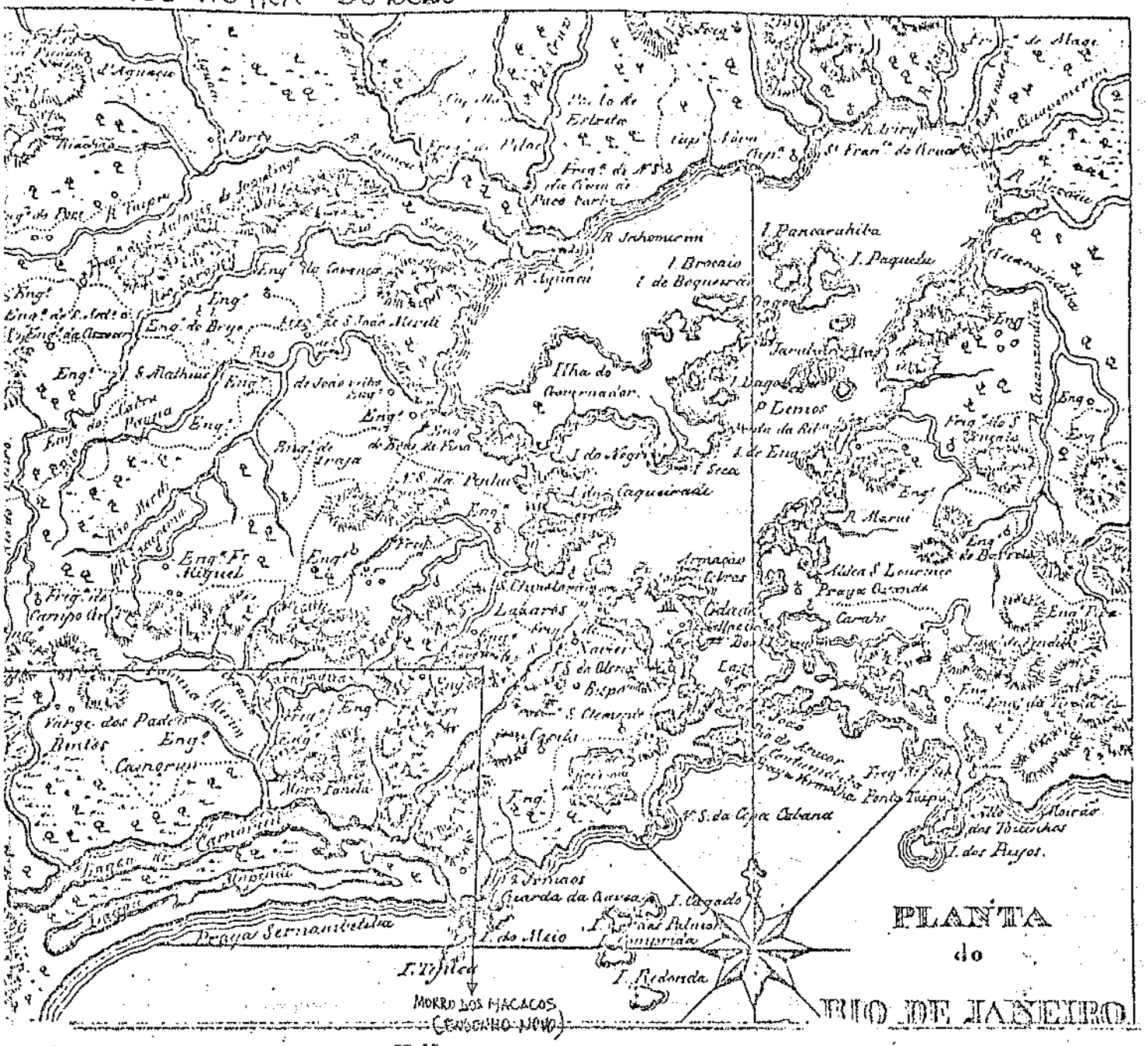
---

(1) SANTOS, Corcino Medeiros dos - Relações Comerciais do Rio de Janeiro com Lisboa (1763-1808), Ed. Tempo Brasileiro, Rio, 1980, pg. 47.

* Pequenas em comparação com as enormes propriedades do Nordeste do país.

MAPA DA LOCALIZAÇÃO DOS ENGENHOS DE AÇÚCAR NA CIDADE DO RIO - 1767

MANOEL VIEYRA DE LEÃO



II.15

A nova fonte de riquezas, apesar de seu vulto, é de curto fôlego, não durando mais do que 40 anos. A diminuição das exportações auríferas atuará diretamente na capacidade de importar do país, abalando seriamente o poder de consumo da população. Diante de tal conjuntura a alternativa para emprego da mão-de-obra e dos capitais oriundos das minas foi a política de fomento agrícola como uma tentativa de descoberta de outros produtos que, reunindo alguns dos atributos do ouro (elevado valor, reduzido peso, fácil colocação no mercado externo), pudessem substituí-lo[2].

Em vista disso, com o apoio de alguns comerciantes do Rio e a proteção da Coroa, o Marquêz do Lavradio passou a dedicar-se à renovação da agricultura fluminense.

A política de fomento ao renascimento agrícola surtiu, porém um resultado apenas relativo. Apesar do aumento da produção para o abastecimento da cidade, não se constituiu, entretanto, um outro produto colonial de exportação que pudesse substituir e cumprir o papel que o açúcar e o ouro cumpriram na economia.

## 2.2 - A Agricultura de Subsistência e a Pequena Propriedade

Na virada do século XVIII a decadência da produção açucareira - entre 1770 e 1790 a produção experimentou um rápido surto de crescimento - era irreversível, levando a quase total desativação das fazendas e engenhos da cidade. A desativação de fazendas e engenhos interrompe a articulação da zona rural carioca com as correntes do mercado internacional, levando a que eles (os engenhos e fazendas) se voltassem sobre si mesmos, transformando-se numa economia de auto-subsistência e às vezes, de abastecimento do mercado da cidade do Rio. As dificuldades e o custo do transporte, o mau estado das estradas, a falta de financiamento e a presença dos atravessadores, porém, dificultavam bastante o abastecimento da cidade pelas chácaras e sítios que começavam a se formar nas áreas das fazendas e dos engenhos, frutos do aforamento e arrendamento das terras que eram usadas para o cultivo da cana. Não se forma, desta maneira, em torno do Rio uma economia especializada em produzir para o mercado.

"As chácaras pautavam por uma produção doméstica, dispondo os chacareiros do excedente apenas quando as necessidades da família estivessem satisfeitas. Mes-

(2) SANTOS, Corcino Medeiros dos - Op. cit., pg. 36.

mo os sitiantes, possuidores de propriedades maiores, dispunham de reduzidas ofertas de gêneros, já que sua produção visava ao autoconsumo. Além de que os seus poucos recursos naturais e humanos estavam divididos com a produção de gêneros de exportação, o que reduzia ainda mais a quota comercializável de gêneros de primeira necessidade"[3].

Dissemos que com a decadência da produção açucareira as fontes produtoras de matéria-prima interromperam seu contato com o circuito do mercado exportador. Tal conexão seria reatada com o início da produção do café. Concretamente ela nunca fora interrompida totalmente: o açúcar ainda era produzido e exportado em pequena quantidade, além de outros produtos como milho, farinhas, etc.

E é exatamente este vínculo entre a agricultura colonial e o mercado externo, que é refeito em função da produção cafeeira, que mais uma vez determinará à agricultura de subsistência o papel de atividade menor dentro da colônia. A área que a subsistência ocupar será aquela não ocupada pela agricultura comercial e não ambicionada por interesses mais fortes[4].

"Do açúcar ao café, o mercado carioca sempre esbarrou nestas tendências de produção que faziam deslocar recursos humanos e materiais do setor de subsistência para a produção de gêneros de exportação. Com a economia cafeeira a tendência se fez ainda mais aguda."[5]

Devido, portanto, a não formação de um "cinturão verde" em torno do Rio de Janeiro e ao acanhamento das fontes abastecedoras do mercado carioca, portos e capitanias mais próximas tiveram que socorrer a cidade de mantimentos[6]. Com o abastecimento da cidade garantido por outras regiões, principalmente o sul de Minas que se especializou na produção de gêneros de primeira necessidade, os pequenos proprietários e lavradores cariocas vão ficando cada vez mais marginalizados dos circuitos de troca com a cidade. As antigas fazendas e engenhos localizados em torno da cidade quando não se transformam em cafezais (que na nossa zona rural teve pouca importância e não se equipara à produção açucareira) voltam-se para uma economia de subsistência, possibilitada pela divisão das propriedades em chácaras e sítios e arrendadas ou aforadas aos lavradores.

---

(3) LENHARO, Alcir - Política e Negócios: o Comércio de Abastecimento do Rio de Janeiro (1808-1831). Tese apresentada na USP, SP, 1977, Xerox.

(4) LINHARES, Maria Yedda - História do Abastecimento, uma Problemática em Questão (1530-1981), Binagri Edições, Brasília, 1979, pg. 110.

(5) LENHARO, Alcir - Op. cit., pg. 23.

(6) LENHARO, Alcir - Op. cit., pg. 16.

Desta forma todo o antigo sertão carioca vai se conformando a uma estrutura fundiária que ainda está muito próxima do sistema da grande propriedade. O que mudou, basicamente, foi a introdução na área do pequeno proprietário e do lavrador, seja como foreiro, arrendatário, posseiro ou parceiro, que aparecem aos olhos do grande proprietário como a solução para valorização de suas terras, enquanto estas aguardam novos tempos, à espera do antigo fausto.

# CAPÍTULO III

## HISTÓRICO DA PROPRIEDADE DA TERRA NA ZONA OESTE:

## REALENGO, BANGÚ, SANTA CRUZ e CAMPO GRANDE

## CAPÍTULO III

## HISTÓRICO DA PROPRIEDADE DA TERRA NA ZONA OESTE: REALENGO, BANGÚ, STA. CRUZ E CAMPO GRANDE

A história da Zona Oeste do Rio de Janeiro remonta ao século XVI quando Mem de Sá (1565) doou aos jesuítas a sesmaria de Sta. Cruz e mais tarde Salvador Correia de Sá concedeu várias sesmarias à particulares em Irajá e terras além: Antonio Alvarenga e Francisco Alvarenga receberam sobejos entre a Serra de Gericinó e as datas que, de Meriti, Pavuna e Sarapuí, vão para Campo Grande. Ao Vigário Martins Fernandes foram concedidas terras em Gericinó; João Rodrigues Faleiro, ganhou sesmarias em Campo Grande e Palmares e José Pereira Sarmento, sobejos entre seu engenho na Pavuna e Gericinó.(1)

Segundo Vieira Fazenda(2), da vasta zona constituída pela primitiva freguesia de Irajá, foram desmembradas as terras que constituiriam as freguesias de N.S. do Destêrro de Campo Grande, N.S. de Loreto de Jacarepaguá, S. Salvador de Guaratiba e S.Tiago de Inhaúma. A freguesia de Sta.Cruz foi constituida por terras do antigo Curato de Sta. Cruz, existente na antiga Fazenda de Sta. Cruz, desanexada do município de Itaguaí, só em 1833.

A Paróquia de N.S. do Destêrro de Campo Grande foi criada em 1673, separando-se da freguesia de Irajá e do termo de Jacarepaguá.

---

(1) VIEIRA FAZENDA, José - Limites entre o Estado do Rio de Janeiro e o Distrito Federal. In, Revista do IHGB, Tomo 88, Vol. 142, Imprensa Nacional, Rio, 2a. ed., 1940.
(2) VIEIRA FAZENDA, José - op.cit.,

Em 1777, na relação apresentada ao vice-rei Marquês do Lavradio pelo mestre de Campo Ignácio Souto Rondon, comandante do Distrito miliciano, do qual fazia parte a Freguesia de Campo Grande, foram identificados na região 10 engenhos;

- Do Bangú, do coronel Gregório de Morais C. Pimentel, com 107 escravos;
- Do Viegas, de Manuel Freire Ribeiro, com 53 escravos;
- De Iscari, de Victorino R. Rosas, com 27 escravos;
- Do Cabussú, de Úrsula Martins, com 87 escravos;
- De Inhoaíba, do Capitão Antonio Antunes, com 44 escravos;
- Do Guandú, de Francisco da Silva Sena, com 32 escravos;
- Do Mendanha, do Capitão Francisco Caetano de Oliveira, com 30 escravos;
- Das Capoeiras, de Ana Maria de Jesus, com 25 escravos;
- Do Lameirão, de Mariana Nunes de Sousa, com 28 escravos;
- Dos Coqueiros, de José Antunes Suzano, com 32 escravos.

Juntamente com o açúcar e o aguardente, que davam vida à economia da região, a Zona Oeste produzia também muita farinha, milho, feijão, arroz e anil, além de madeira de lei, que

era extraída das suas matas.

Em Santa Cruz, que pertencia apenas aos jesuítas, havia vastas plantações de cana e fábricas de açúcar, além de muito gado.

A decadência da economia açucareira e a expulsão dos jesuítas da colônia em 1759, refletiu profundamente na organização econômica e na estrutura fundiária da região, produzindo uma ruptura na trajetória do desenvolvimento local. A partir de então (final do século XVIII) o destino da região passou a ser comandado por uma nova realidade, baseada na agricultura de subsistência que tinha como pressuposto não mais a agricultura extensiva que se utilizava de vastas extensões de terras, mas a agricultura de pequeno porte realizada por foreiros, por arrendatários, por parceiros e até por posseiros.

Se por um lado, podemos afirmar que o "fracionamento" das grandes fazendas, baseado nos fôros e nos arrendamentos, foi uma realidade para toda a imensa Zona Oeste, por outro lado, devemos ter cautela para podermos perceber o modo específico como esse processo se deu nas diferentes regiões que compõem o conjunto da Zona Oeste, formado pelas freguesias de Campo Grande e Santa Cruz.

Dividindo a Zona Oeste em 4 áreas - Realengo, Bangu, Campo Grande e Santa Cruz - que correspondem de alguma maneira a diferentes formas de propriedade da terra - teremos uma visão mais apurada da trajetória histórica correspondente a cada um dos processos históricos de formação da região.

3.1.- A Zona de Realengo

A primeira área estudada, o Realengo de Campo Grande, desde antes de 1660 pertencia à Câmara da cidade. A correição feita pelo Ouvidor-Geral do Rio de Janeiro em 1660 prova a propriedade da Câmara sobre essas terras de maneira inegável: "Proveu mais que os chãos de terras que estiverem dados grátis, sem fôro algum, os oficiais da Câmara lhe ponham rocio (área pública de livre uso para todos); e que o Campo de Irajá e o Campo Grande sejam isentos, como sempre o foram, sem embargo de que se haja dado a alguém parte deles, porquanto, sendo bens do Conselho se não podem dar a ninguém."(3)

Além de provar a propriedade da Câmara sobre essa região o documento deixa perceber que terras que pertenciam a cidade do Rio de Janeiro eram dadas à particulares.

Consultando-se as atas das vereações do Senado e outros livros - afirma Haddock Lobo - "vê-se que daquela data (1660) em diante, se deram constantemente nestas terras os mesmos fatos de intrusão contra os quais protestara sempre o Senado."(4) Essas intrusões foram constantes no Realengo de Campo Grande.

Em 1805 o poderoso proprietário Idelfonso de Oliveira

(3) CORREIÇÃO DO OUVIDOR-GERAL (1660) - In, HADDOCK LOBO, Roberto Jorge - Tombo das Terras municipais que constituem parte do patrimônio da Ilma. Camara Municipal da Cidade de S.S. do Rio de Janeiro, Tomo I, TYP. Paula Brito, 1863, Rio.

(4) HADDOCK LOBO, Roberto J. - op.cit., pg. 53.

Caldeira, vizinho dos terrenos da Câmara apoderou-se de toda a data da cidade e a reteve em suas mãos durante alguns anos, ludibriando os oficiais da Câmara com a alegação que aquelas terras eram devolutas e por isso passíveis de serem dadas em sesmaria.

Tamanha usurpação logo levantou grita na região, principalmente por parte dos intrusos que se achavam em ditas terras e que iam ser despejados delas pelo pretendido novo senhorio.

Somente em 1814 foi julgada nula a concessão da sesmaria do Realengo de Campo Grande a Idelfonso Caldeira. Com isso, novamente as terras voltaram ao senhorio da Câmara da cidade do Rio de Janeiro. No mesmo ato de devolução das terras usurpadas à Câmara, o rei concedeu à mesma Câmara estas terras, para serem usadas como depósito, descanso e pastagem dos gados, "sem delas se poder aforar, arrendar, vender ou por qualquer maneira alienar, debaixo de pena de nulidade."(5)

Segundo historia Haddock Lobo "logo que o Senado readquiriu do usurpador Idelfonso Caldeira seus terrenos realengos em Campo Grande, procedeu à sua medição e demarcação. Foram também medidos e tombados na mesma ocasião os terrenos e casas de 100 indivíduos, que já se achavam situados dentro das mesmas terras e foram conservados por mercê que lhes fez a Porta-

(5) Carta de Sesmarias das terras realengas da Freguesia de Campo Grande, In, HADDOCK LOBO, Roberto J.- op.cit.,

ria de 25/12/1815."[6] A Portaria proibia, sem licença da Câmara, edificar, reedificar os prédios e aumentar, cercar ou melhorar as cercas dos terrenos que estavam indevidamente de posse, por não terem o título legal.

Depois dessas medidas a sesmaria da Câmara caiu no desleixo e abandono, o que deu motivo a que muitas outras pessoas nela se introduzissem e se situassem sem o consentimento do Senado.

Esse abuso cresceu a tal ponto - afirma Haddock Lobo - que "o Senado de 1825 mandou proceder a uma vistoria e aviventação dos marcos colocados em 1814, notificando-se aos que ali se achavam domiciliados para apresentarem seus títulos."(7)

Ficou resolvido então, por Acordão de 26/8/1825, que "fossem conservados os que já se achavam estabelecidos na sesmaria à beira da estrada de Sta. Cruz, contanto que fossem os respectivos limites regulados pelo Senado e que se sujeitassem às condições que lhes fossem impostas; que se admitissem novos moradores no mesmo lugar mas que nenhum pudesse obter mais de 30 braças de testada e 20 de fundo."(8)

Depois disso, esperava-se que melhorasse a sorte desta sesmaria em proveito das rendas do Senado (foro anual). Nada

---

(6) HADDOCK, Lobo, Roberto J. op.cit., pg. 55.
(7) HADDOCK LOBO, R.J - op.cit., pg. 56
(8) HADDOCK LOBO, R.J. - op.cit., pg. 56

aconteceu, porém, e por mais 6 anos a Câmara ficaria sem o controle de suas terras.

A Câmara seguinte novamente tentou regularizar a entrada de intrusos nas terras realengas de Campo Grande, obtendo algum sucesso.

Em 1835, por proposta de um vereador, foram tomadas medidas enérgicas que regularizassem de uma vez as terras realengas da Câmara. Em vista dessa pressão, os moradores locais tiveram que legalizar os seus títulos e pagar os foros atrasados e laudêmios, em caso de alienação da propriedade.

"A partir de 1846, no entanto, tudo voltou ao antigo estado. Não se receberam mais foros, nem se cobraram laudêmios de uma imensidade de transações que ali se deram sobre muitas benfeitorias. Novos intrusos se situaram e os próprios foreiros se apoderaram de mais terrenos sobre os fundos de suas limitadas posses que deitavam para o Campo."(9)

A Câmara que assumiu em 1853 mandou levantar planta do local e obter todos os dados sobre o realengo de Campo Grande. Em seguida, segundo Haddock Lobo, montou comissão para no local estudar os problemas. A comissão, depois de extenso parecer, pediu a publicação de editais que chamassem ao cumprimento dos deveres todos os foreiros e intrusos. O resultado de tal investi

(9) HADDOCK LOBO, R.J - op.cit., pg. 58

da foi quase nulo.

Em 1857 foi constituida uma comissão que foi encarregada de regularizar a propriedade municipal no realengo de Campo Grande. A comissão constatou então, que já eram mais de 50 os ocupantes ilegais da área. Neste ano o realengo já era um importante centro de população e foi feita, então, nova planta da região onde foram introduzidos vários melhoramentos de modo a regularizar a vida no local. Conseguiu-se, também, que todos os foreiros e intrusos tirassem novas cartas de aforamento, sendo que o Governo Imperial, que comprou algumas dessas posses para estabelecer um aquartelamento militar, foi um dos primeiros a cumprir o preceito exigido.

A partir de então todo o Realengo foi retalhado e dividido em quadras regulares, formando assim suas retas 60 palmos.

Finalmente - conta Haddock Lobo -"demarcou-se nessas um grande número de prazos destinados a serem distribuídos por novos foreiros para o fins de aumentar as rendas municipais."(10)

Em 1900, escrevia Noronha Santos, "são livres todas as terras da freguesia (de Campo Grande), excetuando as do Realengo, que são foreiros à municipalidade por Carta Régia de

(10) HADDOCK LOBO. R.J - op. cit., pg. 59

D. João VI de 27/6/1814... Ao Senado da Câmara foi dada uma sesmaria nas terras realengas de Campo Grande, para servir de descanso, depósito e pastagem do gado que fosse importado para o consumo da cidade...

Realengo é o mais importante lugar de Campo Grande. A planta topográfica deste povoado representa a figura de um triângulo, cuja hipotenusa tem 1780 braças* e os lado 2.150 braças. O grande campo do Realengo, outrora destinado à pastagem e descanso do gado, representa um paralelogramo de 465 braças de comprido, sobre 275 braças de largo."(11) (ver mapa anexo: Campo Grande - 1906, povoação de Realengo).

São ao todo 4.100.00 $m^2$ de terreno sobre os quais a municipalidade tem o domínio direto.

O controle da propriedade da terra pela Câmara ao longo dos anos, o retalhamento precoce (1857) do local, que já se configurava como um povoado e a existência de várias áreas pertencentes ao Exército, foram a base do processo de urbanização de Realengo que iria se acentuar depois da inauguração da estação Realengo da Central do Brasil, em 1878.

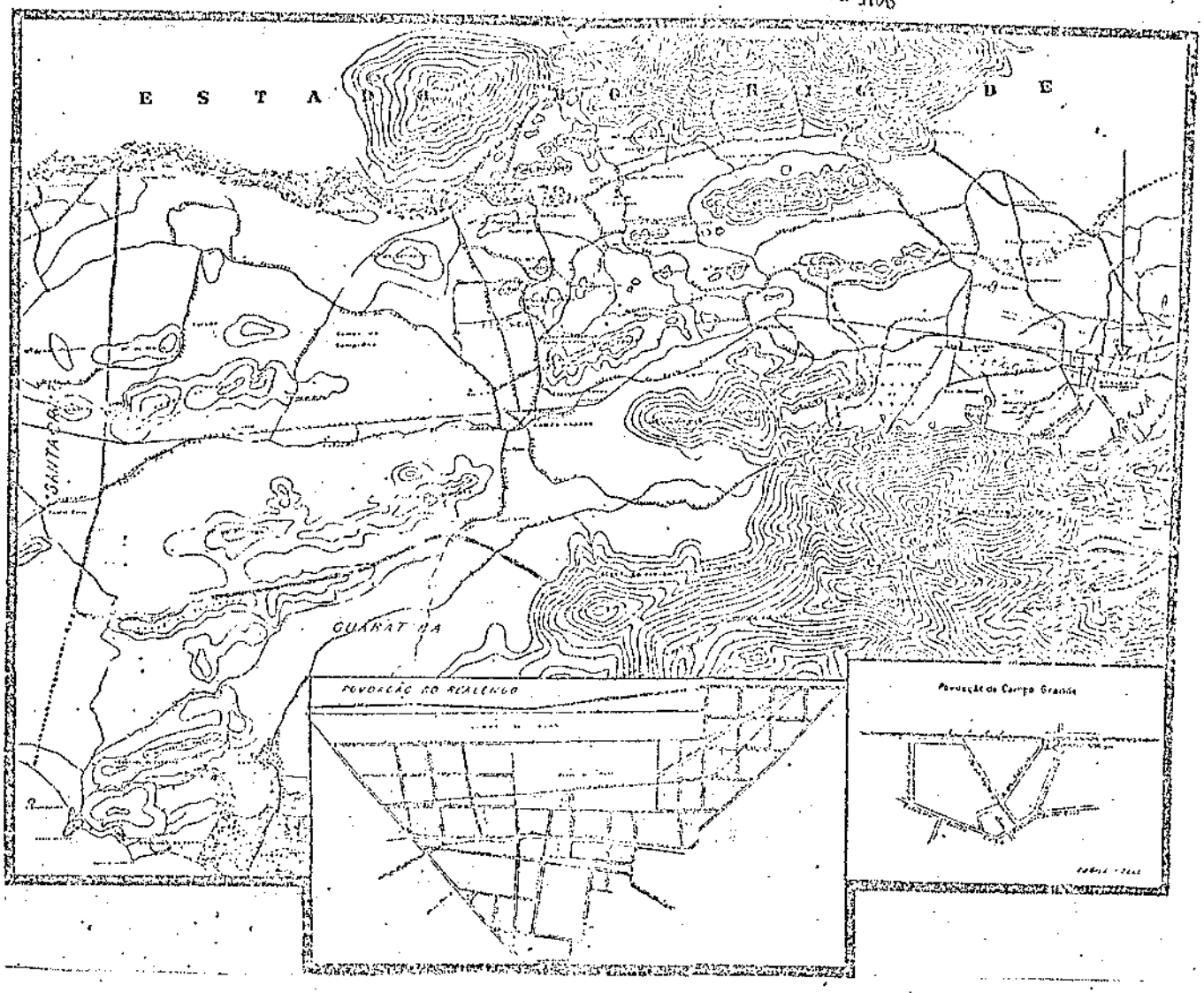
A peculiaridade da situação - uma certa definição da propriedade da terra - terá como consequência um nível baixo de

---

* Cada Braça tem 2,2 metros.

(11) NORONHA SANTOS, A - As Freguesias do Rio Antigo - Introdução, notas e bibliografias por Paulo Berger, Ed. O.Cruzeiro, 1965, R.J, pgs.15/16

CAMPO GRANDE — 22.º DISTRICTO — 106



conflito de terras. Igualmente, devido a ocupação antiga e mais ou menos ordenada, a presença de loteamentos é pequena na região, como a querer revelar que não havia muitas possibilidades para a especulação com a terra.

## 3.2 - A Zona de Bangu

A história da ocupação da zona de Bangu é bastante antiga, datando de 1673, quando Manuel Barcelos Domingues ali se instalou fundando a Fazenda Bangu, que vivia da exploração da cana-de-açúcar.

Lacunas na documentação não permitem que se conheça a sequência de proprietários da Fazenda Bangu. "É assim que temos notícia do novo proprietário da Fazenda só em 1740. Bangu pertencia, então, a João Manoel de Mello, que mantinha o Engenho da Serra como principal atividade econômica" (12). Segundo o estudo realizado sobre a Cia. Progresso Industrial, a Fazenda Bangu era muito ativa e competia fortemente com a produção das fazendas vizinhas.

Em 1743 a propriedade foi vendida a João Freire Alemão, com os engenhos, escravos e benfeitorias. Até esta data a Fazenda não possuía ainda seus limites definidos. Foi Freire Alemão, que no mesmo ano que comprou a fazenda, começou sua

---

(12) Azevedo e Silva, Gracilda Alves de - Bangu: A fábrica e o bairro. Um estudo histórico (1889/1930). Tese defendida no IFCS, Rio, 1985, 3 vols., pg. 10.

medição." (13)

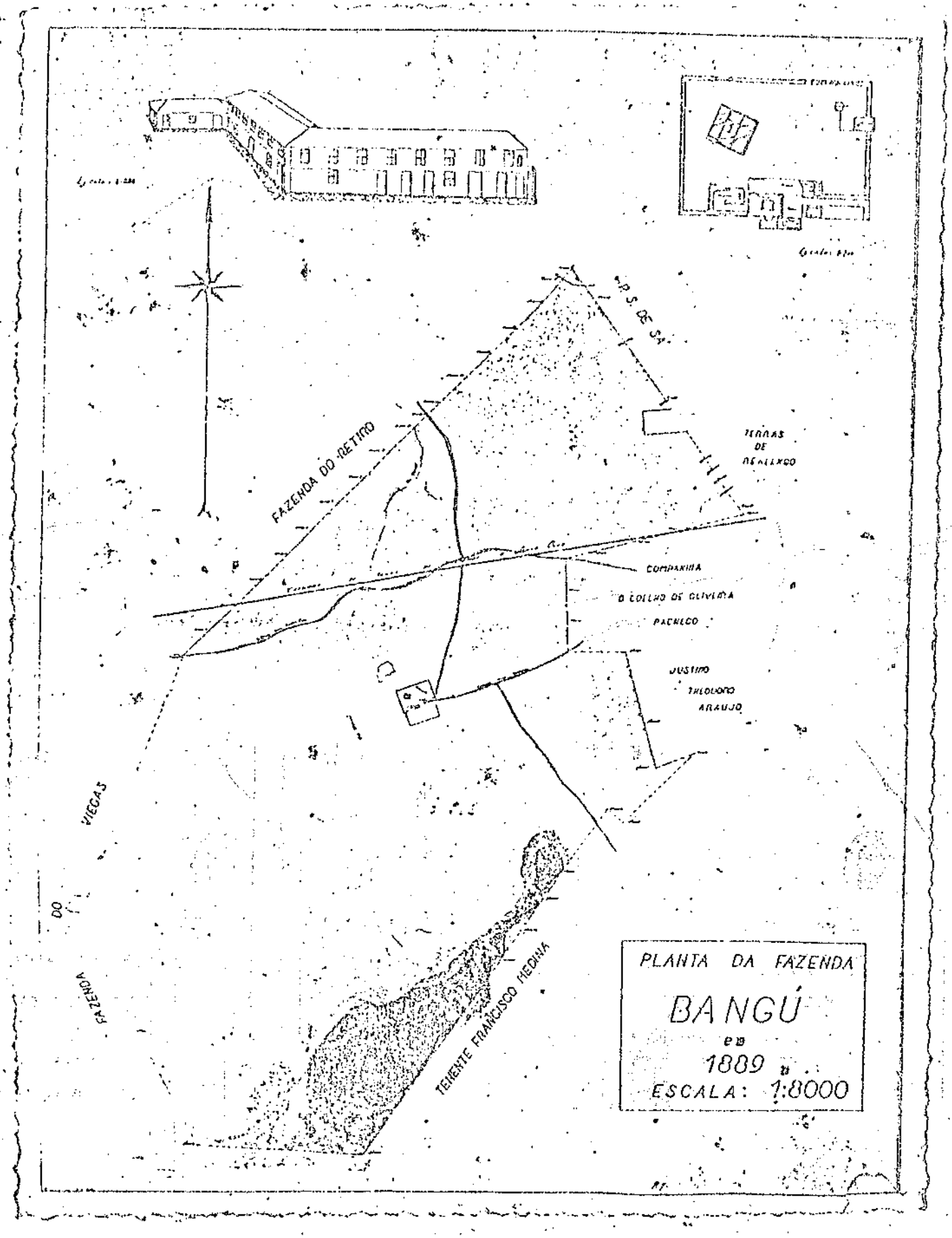
Entre 1789 e 1885 Ana Francisca de Castro M. e Miranda aparece como proprietária da Fazenda. Através de vários recursos, como processosjudiciais onde cobrava de seus sitiantes prova legal da propriedade da terra, Ana Francisca, foi dilatando os limites da Bangu. Usando e abusando de outros recursos como a queima das propriedades dos sitiantes e sua expulsão, Ana Francisca impõe-se como a grande proprietária do local e foi a primeira a usar o nome Bangu em seus papéis e documentos." (14)

Em 1857 o Coronel Gregório de Castro Moraes e Souza, filho de Ana Francisca, herdou a Fazenda Bangu. (Ver em anexo, Planta da Fazenda Bangu, em 1889).

---

(13) AZEVEDO E SILVA, Gracilda A. de - op. cit., pg. 11

(14) AZEVEDO E SILVA, Gracilda A. de - op. cit., pg. 11/12


FAZENDA DO RETIRO
TERRAS DE REALENGO
COMPANHIA
D. COELHO DE OLIVEIRA PACHECO
JUSTINO TEOTONIO ARAUJO
FAZENDA DO VIEGAS
TENENTE FRANCISCO MEDINA
PLANTA DA FAZENDA
BANGÚ
em
1889
ESCALA: 1:8000

No livro de Registro de Terras da Freguesia de Campo Grande de 1854, o Coronel Gregório já aparece como proprietário da Bangú e esta já está com seus limites e medidas definidas:

"O Coronel Gregório de Castro M. e Souza é senhor e proprietário da Fazenda do Bangú sita na Freguesia de Campo Grande, município da Corte. Divide-se a Fazenda do Bangú por um lado com as terras chamadas realengas do Campo Grande e as de Água Branca pertencentes aos herdeiros de Francisco Gomes de Almeida, por outro com as terras do Engenho Piraquara pertencentes a João Fernandes Barata e aos herdeiros do Tenente Sebastião J. Barata, por outro com as terras do Engenho do Viegas, pertencentes aos herdeiros do sargento-mor Manoel J. de Souza e finalmente pelas águas vertentes da Serra do Bangú.

O primeiro limite começa no 4º marco das terras chamadas Realengas, pertencentes ao patrimônio da Ilma. Câmara Municipal e segue o rumo No, tendo 1484 braças. Na direção E. segue com 105 braças, que foram compradas a José A.F. da Veiga que as houve por arrematação em praça pública. O segundo limite ou linha divisória entre Bangú e Piraquara começa do mesmo 4º marco das terras Realengas, seguindo S.O. com 790 braças até o sítio Morundú onde se dividem as águas vertentes da Serra Grande do Bangú. O terceiro limite ou linha divisória entre Bangú e Viegas começa no marco chamado Ponte do Viegas, chega com 747 braças ao princípio do marco chamado Cafunga. Da Cafunga segue com 47 braças até o alto do morro daí desce até outro marco com

145 braças. Noutra direção alcança mais 719 braças. O quarto limite ou linha divisória é entre a Fazenda do Bangú e o Retiro. Começa no marco da Ponte de Viegas e segue N.E. com 1607 braças. O quinto limite segue as águas vertentes da Serra Grande do Bangú.

Não se declara a área da Fazenda Bangú por não estarem medidas todos os limites.

Bangú 14/7/1854."(15)

Dez anos depois - 1864 - o coronel Gregório acrescenta à Fazenda Bangú as Fazendas do Piraquara e a do Retiro.

Em 1870, a Fazenda Bangú passa às mãos de Manoel Miguel Martins, o Barão de Itacurussá. Isto após a partilha que ocorrera em 1866, quando a Fazenda Retiro foi vendida.

O Barão de Itacurussá foi o último proprietário da Fazenda Bangú e foi ele que a vendeu, em 1889 para a Cia. Progresso Industrial do Brasil. A Cia. Progresso comprou igualmente a Fazenda do Retiro, partes da Fazenda do Guandú do Sena e os sítios do Agostinho e do Amaral". (16)

---

(15) Livro de Registro de Terras da Freguesia de N.S. do Desterro de Campo Grande. 1854, Arquivo Nacional.

(16) Azevedo e Silva, Gracilda Alves de, op.cit. pg.13

A Cia. Progresso Industrial construiria em terrenos da própria Fazenda Bangu, a Fábrica de Tecidos Bangú e venderia, através do seu Departamento Territorial - um grande número de lotes e glebas do seu estoque de terrenos. (Ver fotos da Fábrica e Programa de Loteamento em Bangu em anexo).

Segundo dados da Pesquisa "Produção de loteamentos na Zona Oeste (17) - a Cia. Progresso Industrial do Brasil colocou no mercado, entre 1936 e 1959, 6.236 lotes à venda, que correspondiam ao loteamento de 25 áreas pertencentes a antiga Fazenda Bangú. De um total de 24.861 lotes colocados no mercado, na XVII R.A (Bangú e adjacências), entre 1936 e 1959, a Cia Progresso Industrial foi responsável pela produção de 25,08% dos lotes.

Atuando na venda de glebas e de lotes industriais, comerciais e residenciais a Cia. Progresso foi responsável pela urbanização do bairro de Bangú onde apenas 5,6% dos loteamentos são clandestinos.

À moda de Realengo, Bangú apresenta, também, um qua

---

(17) CARVALHO, Eduardo e CORREA DO Lago, Luciana - Produção de loteamentos na Zona Oeste, Relatório Finep, PUR, XEROX, 1986.

*Rio de Janeiro — Distrito Federal*

Vista do subúrbio de Bangu onde se destacam as instalações e a vila operária da Fábrica de Tecidos — 1963


COMPRE **AGORA** UM **TERRENO** EM **BANGÚ**

e assegure a felicidade de seus filhos usando o

**PLANO G** que GARANTIRÁ aos seus herdeiros QUITAÇÃO INTEGRAL

LOTES NO **BAIRRO JARDIM BOIOBI** E OS ULTIMOS LOTES NO JARDIM RIO DA PRATA.

- Farta condução. Distante 45 minutos da cidade por estrada de Rodagem ou de Ferro (Trem Elétrico).
- Facilidades na compra dos materiais essenciais à construção de sua casa própria.
- Agua-Esgoto-Luz-Arborizaoão-Praças-Bancos-Comércio-Cinemas-Ginasios-Piscina.
- Posse logo após o 1.º pagamento.

PRESTAÇÕES A PARTIR DE

CR$ **600,00** MENSAES

CONDUÇÃO DIÁRIA A PARTIR DE 8 HS.

À AV. CÔNEGO DE VASCONCELOS - 250 - BANGÚ

* * *

TRATAR: AV. CÔNEGO DE VASCONCELOS, 250

DE 8 ÀS 17 HS. OU A RUA 1.º DE MARÇO - 113

DE 14,30 ÀS 18 HS. TELS. BANGÚ 681 E 23-6316

BANGÚ

DEPARTAMENTO TERRITORIAL DA

COMPANHIA PROGRESSO INDÚSTRIAL DO BRASIL

**FÁBRICA BANGÚ**

ANOS 50

1958

# Estabeleça-se

no maior centro industrial do

**DISTRITO FEDERAL**


**LOTES COMERCIAIS**
a prazo de 4 anos com 20% de entrada, distantes 40 minutos da Praça Mauá pelas avenidas BRASIL e das BANDEIRAS.

## em BANGÚ...

constroem-se 4 casas por dia
seus BANCOS, CINEMAS, GINÁSIOS, ESCOLAS, ESTÁDIO e PISCINA
dão lhe uma vida intensa que precisa do seu COMÉRCIO.

BANGÚ

Departamento Territorial da
COMPANHIA PROGRESSO INDUSTRIAL DO BRASIL

## FÁBRICA BANGÚ

Av. Conego Vasconcelos, 250 — Bangú

# TERRENOS EM BANGU

OS MELHORES LOTES PARA RESIDENCIAS E INDUSTRIAS
NO MAIOR CENTRO INDUSTRIAL DO DISTRITO FEDERAL

ANOS 50

## Jardim Rio da Prata

A 40 Minutos da Cidade

O Mais Próspero Bairro
Onde se Constroem
5 Casas Por Dia
Excepcionais Facilidades
Na Compra de Materiais
Essenciais Para Construção

Pela Avenida Dos Bandeirantes

URBANIZAÇÃO INTEGRAL
AGUA E ESGOTO
LUZ E FORÇA
TELEFONE
CENTRAL COMERCIO - BANCOS E
CENTRAIS GINASIOS
PAVIMENTAÇÃO INTEGRAL

BANGU

Cr$350,00

Condução Ao Local e Ponto de 8 Horas
na Avenida Conego Vasconcelos 350-Bangu Tel. Bangu 681

DEPARTAMENTO TERRITORIAL DA
CIA. PROGRESSO INDUSTRIAL DO BRASIL

dro da estrutura fundiária bastante definido, antes do início dos loteamentos que redundaria, por um lado na quase "inexistência*" de conflitos de terra na região e por outro no pequeno número de loteamentos e lotes clandestinos colocados no mercado.

A derradeira fase de disputa pela terra entre sitiantes, posseiros e proprietários, ocorrera tanto em Bangú como em Realengo, em meados do século XIX, sendo que em Realengo tratava-se de terras do município que foram assenhoradas por particulares e em Bangu terras de sitiantes que foram usurpadas pelo grande proprietário. Num caso e no outro a superação dos conflitos iria possibilitar a colocação dessas terras, muito precocemente, (se comparar mos com Campo Grande) no mercado, facilitando, desta maneira, o avanço da urbanização sobre a região Oeste da cidade.

## 3.3 - A Zona de Santa Cruz

A história de Santa Cruz pode ser dividida em três períodos: o da Fazenda dos Jesuítas, o da Fazenda Real e o da Fazenda Nacional.

O período da Fazenda dos Jesuítas inicia-se no século XVI quando esses receberam de sesmaria uma grande área em Santa Cruz, transformando-a na Fazenda de Santa Cruz. Os jesuítas transformaram as terras pantanosas da Baixada de Santa Cruz em extensos campos de plantação e de criação de gado, pela construção de vales, diques e abertura de rios. Com os jesuítas, Santa

---

* quando nos referimos a quase "inexistência" de conflitos em Bangu estamos querendo dizer que aí a propriedade da terra era admitida como sendo da Fábrica, não se colocando em dúvida seus direitos. Entretanto, o abandono de parte das terras pela falta de uso acabou por estimular sua invasão por centenas de posseiros, levando a Fábrica a mover grande número de ações contra eles.

Cruz transformou-se no principal celeiro do Rio e o mais importante centro de criação de gado e pesca.

Lentamente, através das doações dos devotos, os jesuítas foram ampliando suas propriedades. A Marquesa Ferreira, por exemplo, doou de uma só vez aos padres, 4 léguas de terras.

Grandes cultivadores, os jesuítas mantinham em suas terras um bom número de arrendatários, isto porque, os padres "não enfiteuticavam suas terras, arrendavam-nas a prazos precários de 3 anos, renováveis ao sabor dos seus interesses mediante a solução anual de uma pensão arbitrada no termo de arrendamento a que davam o valor de escritura pública.

Repugnava-lhes, com certeza, a essência dos fateosins, porque, além de representarem uma forma de restrição dos direitos dominiais, careciam de autorização especial para que fossem adotados e, se os admitissem, teriam de ver, desde logo, diminuída a sua autoridade absoluta dentro da própria sesmaria. Renovavam, entretanto, por muitos e sucessivos períodos, os arrendamentos dos sítios e chácaras que, não raro, passavam até de pais para filhos."(18)

Ao serem expulsos da colônia em 1759 os jesuítas eram senhores de uma gigantesca extensão de terras com 4 léguas de largura e 10 léguas de comprimento. "Ao tempo da expulsão dos

(18) FERREIRA, João da Costa - A Cidade do Rio de Janeiro e seu Termo - Coleção Memória do Rio 1, Prefeitura da Cidade do R. de Janeiro, Rio, S/d. pg.129.

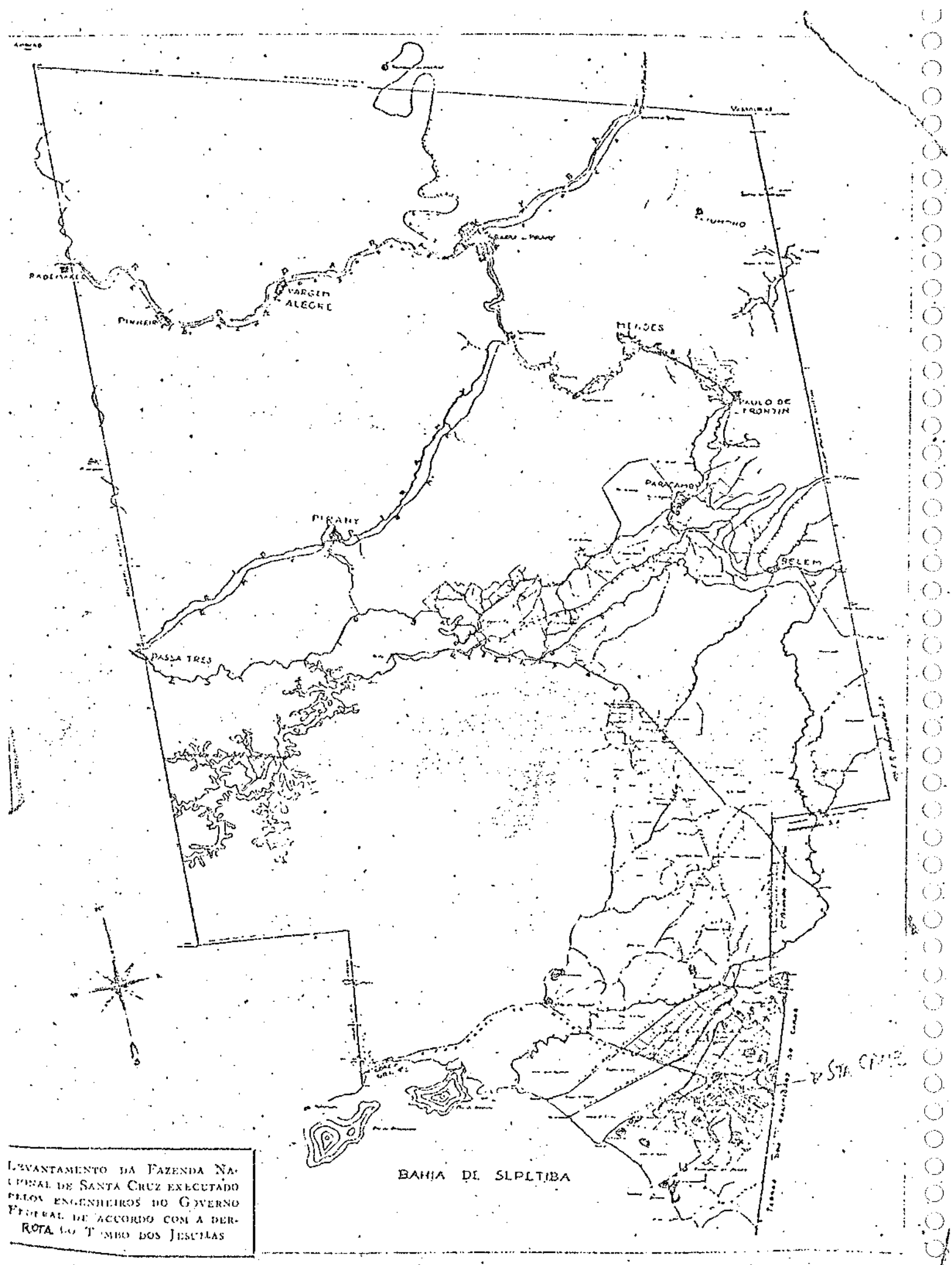
jesuítas a Fazenda de Sta. Cruz tinha duas sesmarias: a primeira com 4 léguas de comprimento e 4 léguas de largura e a segunda com 6 léguas de comprimento e 6 léguas de largura. Isto significa que os padres tinham terras que começavam em Guaratiba e iam até a cidade de Vassouras, na direção Sul-Norte e na direção Oeste, terras que chegavam até as vertentes da serra da cidade de Piraí."(19). (VER MAPA ANEXO).

Após a expulsão dos padres loiolistas a Fazenda de Sta. Cruz foi incorporada ao erário real e passou a pertencer a Coroa portuguesa. Por várias vezes a Real Fazenda quis vender a Fazenda de Sta. Cruz. Alguns comerciantes da praça, credores à Fazenda Real, não tendo meios de obrigá-la a pagar as quantias devidas, achavam conveniente que esse pagamento fosse feito em letras e pressionaram para que o vice-rei vendesse a Fazenda de Sta. Cruz para dela se utilizarem do domínio direto, podendo dividí-la e fazer negócios.

Depois de muita pressão os credores da Coroa obtiveram a propriedade do território de Itaguaí, por onde foi dividida a Fazenda de Sta. Cruz.

Foram desmembrados, então, por ordem real duas gran-

(19) "O Curato de Sta. Cruz". O Santacruzense - Ano I, 13/12/1908.


VARGEM ALEGRE
MENDES
PAULO DE FRONTIN
PIRAHY
BELEM
PASSA TRES
BAHIA DE SEPETIBA
LEVANTAMENTO DA FAZENDA NACIONAL DE SANTA CRUZ EXECUTADO PELOS ENGENHEIROS DO GOVERNO FEDERAL DE ACCORDO COM A DERROTA DO TOMBO DOS JESUITAS

des partes da Fazenda - da Pedra à Sepetiba e da foz do rio Itaguaí até Itacurussá - e vendidas aos irmãos João e Antonio Barrozo.

Com a vinda da família real para o Brasil, a Fazenda de Sta. Cruz inicia o seu segundo período de existência, como casa de veraneio da família imperial.

O cuidado com a propriedade e a riqueza que ela produzia não eram os mesmos da época dos jesuítas, no entanto, os arrendatários ainda cultivavam a terra e viviam no seu interior.

O afrouxamento no trato e na vigilância das enormes áreas da Fazenda facilitaram a penetração de muitos intrusos. Tantos foram esses intrusos que em 1824, D.Pedro I, mandou fazer nova demarcação da área de Sta. Cruz afim de inibir os abusos. Nada porém impediria a apropriação de terras pertencentes a Coroa. Principalmente após a Independência, quando Pedro I revogou a lei de doação de sesmaria. Assim durante todo o período do Império e mesmo durante a República, "extensos lotes de terras foram desmembrados por doação em sesmaria (mesmo com a proibição da doação), por concessão de fôro ou por simples venda, constituindo fazendas a legítimo título, algumas exploradas há mais de 1 século... Em não poucos pontos da referida área, outras propriedades se individualizaram por simples intromissão ou por figurarem manhosamente organizadas" (20)

---

(20) CUNHA, Nobrega da - "A Fazenda de Sta. Cruz"- In, O Observador Econômico e Financeiro, 1938/39, Vol. XXXVIII, pg. 199.

O terceiro período de existência da Fazenda Sta. Cruz veio a seguir a derrubada do Império, com a Fazenda passando a chamar-se Fazenda Nacional e sendo integrada às propriedades do Estado brasileiro. (Ver em anexo - Mapa do Distrito de Sta. Cruz e parte do de Guaratiba).

Logo após a Proclamação da República através de ofício enviado pelo superintendente da Fazenda Nacional, ficamos sabendo que "o Ministério da Fazenda trata presentemente de organizar a Fazenda de Sta. Cruz. Mesmo atualmente, como fonte de renda, não é esta elemento que se deva desprezar. Além disso estando nela montado o Matadouro Público, em seus campos se faz a estadia, descanso e depósito de gado destinado ao consumo da capital e do Estado do Rio, entregá-la a particulares será expor a principal alimentação pública à gananciosoa ambição de particulares.

É necessário porém, para o aumento rápido daquela localidade que o Poder Legislativo autorize o Governo a transformar em foro o arrendamento feito a mais de 600 lavradores, alguns há mais de 50 anos e que são donos de custosas benfeitorias." (21)

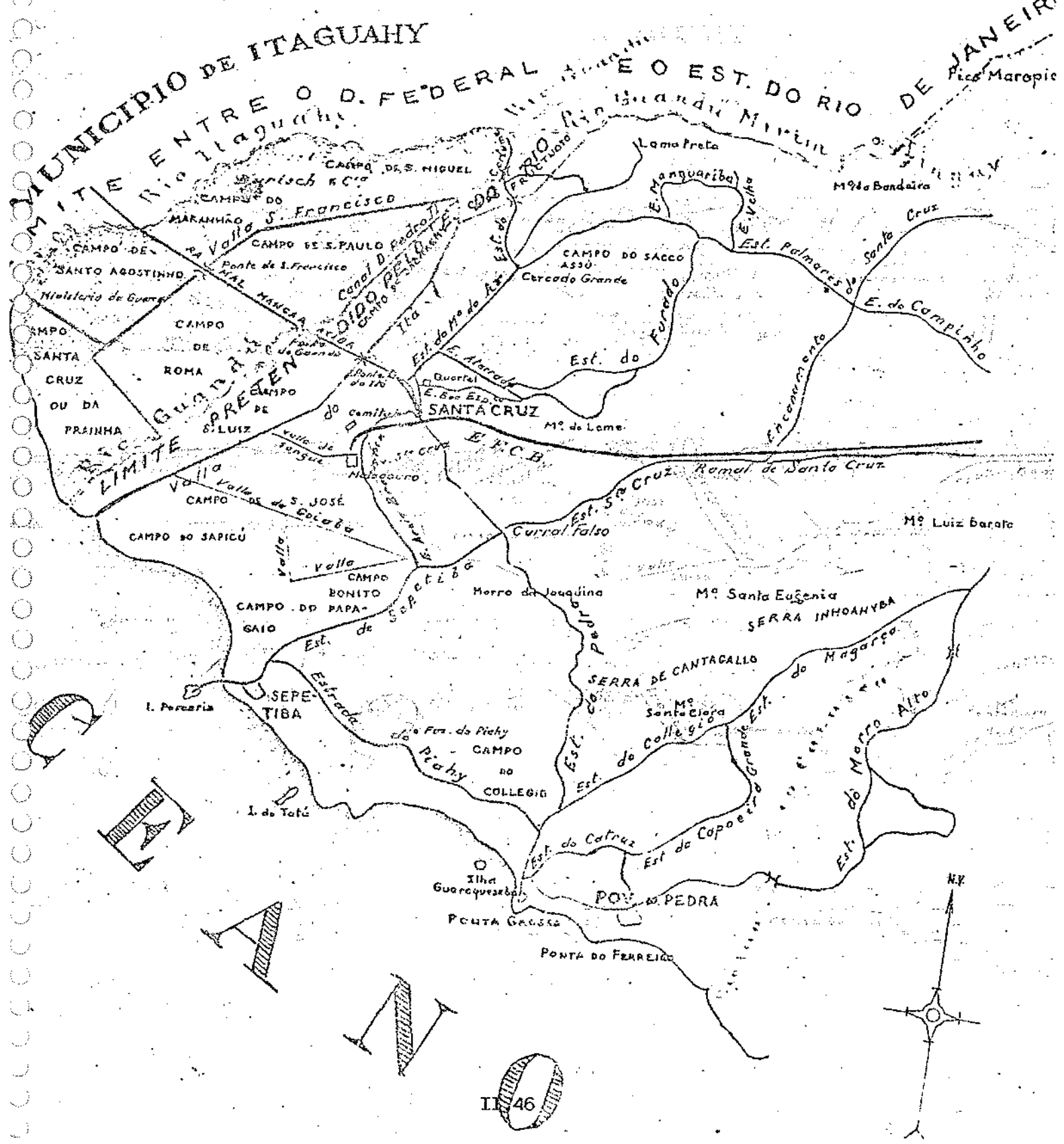
A indefinição quanto ao futuro da Fazenda Sta. Cruz gera polêmica e por isso começa a haver pressão para que foreiros

(21) OFÍCIOS DO MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS DO INTERIOR- 1893, Livro 35, INCRA.

# DISTRICTO FEDERAL

Districto municipal de Santa Cruz e parte do de Guaratiba, mostrando a zona occupada pela Fazenda Nacional de Santa Cruz. - Limites historicos da Cidade e os pretendidos pelo Dec. estadoal de 8 de maio de 1892.

—Escala 1:100.000—



e arrendatários da Fazenda, em atraso de pagamento a que estão sujeitos, regularizem sua situação(22). A contra-pressão vem em seguida, pois qualquer providência rigorosa que se tome a respeito da propriedade clandestina de terrenos pertencentes ao Patrimônio Nacional, iria levar muitos indivíduos, acomodados na política nacional, à prestação de contas(23). (Ver em anexo-foto de parte da Fazenda Nacional, ocupada por foreiros).

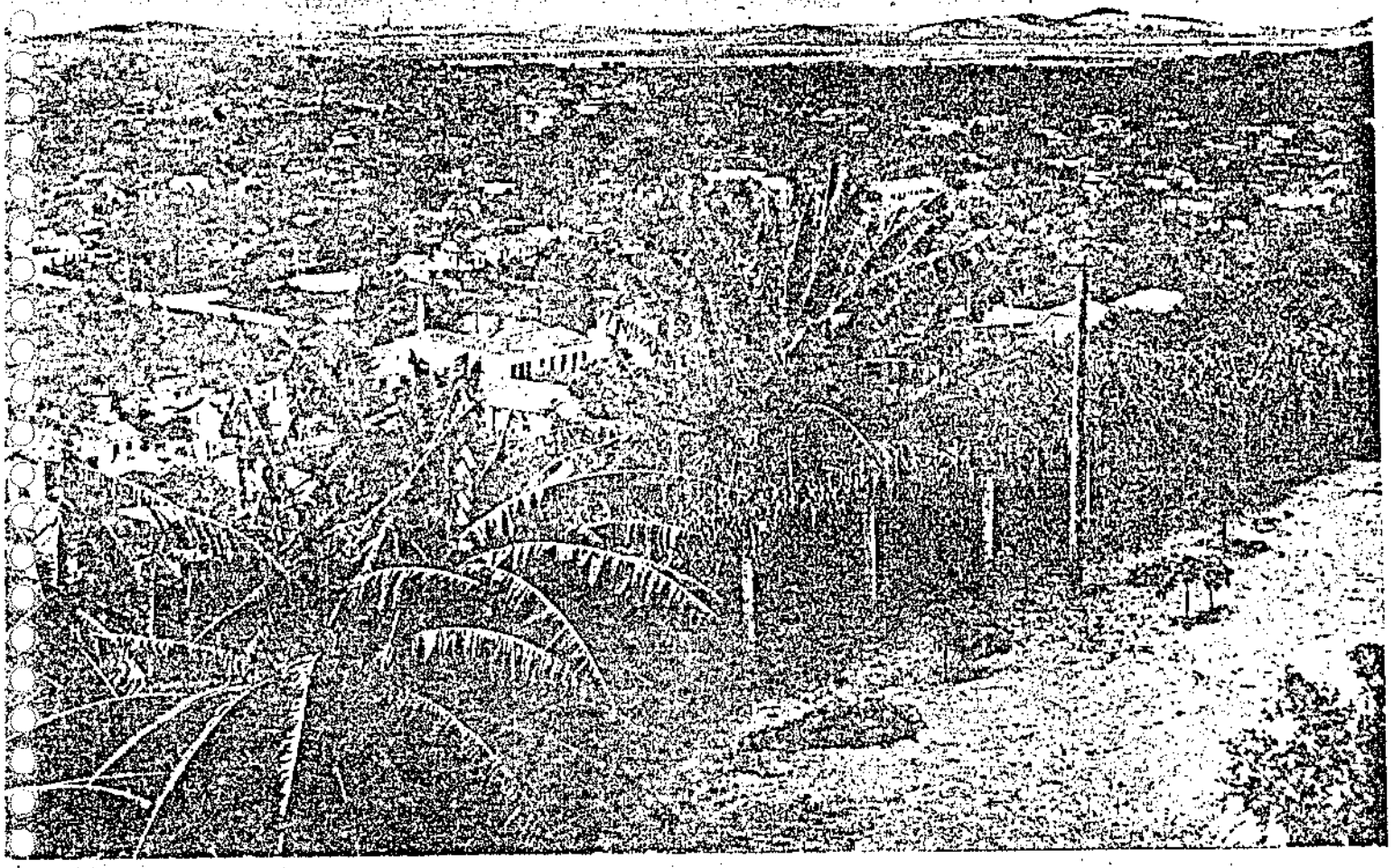
Em 1938 o Governo Federal expediu o decreto-lei nº 893 que regulava o aforamento, a desapropriação, a venda e a exploração agrícola da Fazenda Nacional de Santa Cruz, que compreendia, então uma área de 223.315.202m², abrangendo território do Distrito Federal e do Estado do Rio. (Ver em anexo - mapa da medição da Fazenda de Santa Cruz).

Segundo a revista o Observador Econômico e Financeiro de 1938, "o decreto-lei 893 institui comissões para examinar os títulos dos que se julgarem com direito a qualquer porção de terras na Fazenda Nacional de Santa Cruz. Não apresentados os títulos, ou não reconhecidos como legítimos, a União se investirá ipso-facto na posse das terras respectivas, ressalvadas apenas as preferências reguladas no seu próprio texto.

---

(22) "Escândalos na Fazenda Sta. Cruz" - Gazeta Suburbana. 3/5/1919.

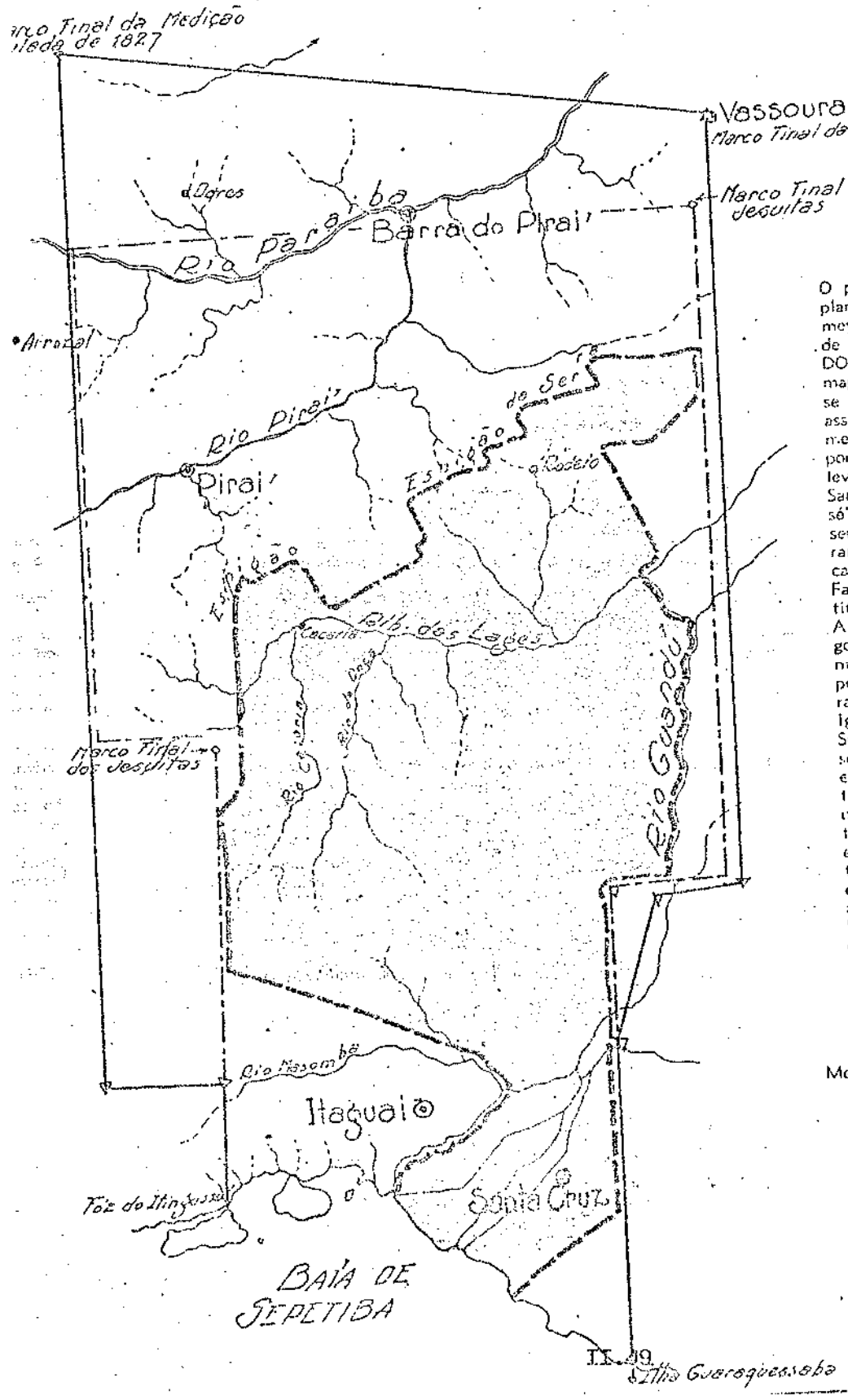
(23) "Irregularidades na Fazenda Sta. Cruz" - Gazeta Suburbana. 17/5/1919.



TRECHO DA FAZENDA DE S. CRUZ, OCCUPADO POR FOREIROS

# MEDIÇÃO DA FAZENDA DE SANTA CRUZ

## SEGUNDO A PLANTA DOS ENGENHEIROS GENERAL P. S. BELEGARDE E CORONEL NIEMEYER




O presente graphico, copia fiel extrahida da planta do general Bellegarde e do coronel Niemeyer, foi feito pelo engenheiro Emerson de Souza, especialmente para o O OBSERVADOR, mediante reproducção photostatica do mappa existente na Bibliotheca Nacional. Ahi se vêm tres perimetros differentes: o maior, assignalado pela linha cheia, corresponde á medição de 1827 (Pedro II); o médio, (linha pontilhada), representa a derrota dos Jesuitas, levantamento basico da Fazenda Nacional de Santa Cruz; e, finalmente, o menor, em "grisé", assignalado pela linha interrompida, apresenta, segundo os autores da carta, que foram, tambem, no seculo passado, os maiores cartographos brasileiros, a verdadeira área da Fazenda que, nos termos da lei de 1830, constituia a posse effectiva do imperador em 1824. A confestação de dominio, agora iniciada pelo governo, repete a mesma questão decidida ha mais de um seculo, pois pretende basear-se no perimetro externo, abrangendo o valle do Parahyba, na Serra, fóra, portanto, do valle do Iguassú, o qual se acha na Baixada Fluminense. Sustentam os fazendeiros dos municipios serranos que a posse dos Jesuitas nunca se exerceu nos valles do Pirahy e do Parahyba, tanto que não ha nenhum documento, em nenhum archivo, referindo qualquer questão de terras, dentro dessa região, entre os religiosos e quaesquer particulares, e que, além disso, toda a zona foi, desde mais de um seculo, dividida em sesmarias; das quaes se originaram as actuaes propriedades urbanas e ruraes do Pirahy, Barra do Pirahy, Vassouras, Valença e Barra Mansa, de sorte que a essas terras não póde ser applicavel, com justiça, o debatido decreto-lei 893, de novembro de 1938.

Medição annullada de 1827: ————

Medição dos Jesuitas: — · — · —

Posse actual (1830) · — — —

"Em virtude da aplicação desse preceito, quem se julgar prejudicado não poderá reinvindicar judicialmente o domínio das terras, a lei só lhe faculta o direito a indenização correspondente, ou de fazer valer a sua preferência legal."

Fortalecendo essa orientação dispõe o seu art.18 que não poderá ser formada contra a União qualquer medida judicial que perturbe a livre disposição das terras. Mesmo que se trate de domínio legítimo, direto ou indireto das terras que a União venha a ocupar na forma e nos casos da lei, o proprietário ou foreiro não pode embaraçar judicialmente a sua disponibilidade mas apenas pleitear a indenização devida.

O decreto-lei 893 declara extintos os aforamentos que já tiverem caído em comisso (não pagos) mas ressalva aos foreiros o direito de adquirir o domínio pleno mediante certas condições.

As vendas de terras aos ocupantes só serão feitas depois que o Ministério da Agricultura tiver organizados os planos de colonização." (24)

O decreto-lei 893 levantou grande grita ao exigir a prova da propriedade dentro dos limites da Fazenda, pois poucos poderiam fazê-la, e por diferentes motivos: uns porque simplesmente se apossaram das terras, outros porque compraram terrenos de invasores, outros porque não tinham os documentos em dia ou os perderam, etc.

---

(24) "Fazenda Nacional de Santa Cruz" - O Observador Econômico e Financeiro, Rio, 1938/39, Vol. XXXV, pg. 199.

Segundo o estudioso do assunto, Nóbrega da Cunha, "mais de 50 mil fluminenses estão em situação de premente apuro porque a União resolveu exigir-lhes, por decreto-lei, no prazo de 3 meses, a prova documental do domínio pleno das terras que ocupam em parte os municípios de Itaguaí, Nova Iguaçu, Passa Três e Vassouras e na totalidade dos municípios de Piraí e Barra do Piraí, por considerar o governo federal que tais terras, de acordo com as medições de 1827 e 1932, estão integralmente compreendidas no perímetro da Fazenda Nacional de Sta. Cruz... Se as provas apresentadas demonstrarem o direito do ocupante, este receberá do governo, por intermédio do domínio da União, uma definitiva declaração consagrando ad perpetuam rei memoriam, a confirmação de sua posse. Se porém, o suplicante não conseguir demonstrar que se acha a legítimo título, com o domínio das terras ocupadas, passarão estas à posse da União sem possibilidades de ação judicial reivindicatória de domínio.

Milhares de propriedades vêm passando durante mais de 100 anos, de mão em mão através de partilhas, de vendas ou de arrematações, atos cuja comprovação chega a ser impossível para muitos.

Ignorando tratar-se de terreno susceptível de reivindicação por parte do governo, muita gente comprou propriedades com a honesta convicção de adquirir o domínio pleno. Outros se estabeleceram em propriedades arrematadas em hasta pública, de-

"correntes de executivos fiscais do Município, Estado ou da própria União, como também há posses fundadas em leilões para execução de inventários, pagamentos de dívidas garantidas por hipotecas ou liquidação de falências.

Em regra, tais aquisições, excetuados os casos preconcebidos de grilagem, foram feitas com absoluta boa fé."(25)

No conjunto, os possuidores das terras reivindicadas pela União podem ser classificadas, à vista do decreto 893 nas seguintes categorias: proprietários, foreiros e ocupantes. Proprietários e foreiros tinham que apresentar documentação que provasse sua situação.

Ao regular o aforamento, a desapropriação, a venda e a exploração agrícola da Fazenda Nacional o Governo teve - segundo o Observador Econômico e Financeiro(26) - o objetivo de desenvolver a pequena propriedade, pela venda de lotes de terrenos, abandonando o regime pouco proveitoso de aforamento e arrendamento.

Se o governo desapropriou as propriedades sem títulos não pudemos saber. O que ficamos sabendo, isto sim, é que a posse da terra dentro da área da Fazenda Nacional ainda era um problema em 1949.

---

(25) CUNHA, Nóbrega da - "A Fazenda de Sta. Cruz", in O Observador Econômico e Financeiro, Rio, 1938/39, vol. XXXVIII, pg. 199.

(26) O Observador Econômico e Financeiro, 1938/39, vol XXXV, pg. 199.

O jornal Imprensa Rural (Jornal Defensor dos Interesses da Zona Rural) de Sta.Cruz, publicou durante os anos de 1949, 1950, 1951 uma coluna permanente pregando o fim dos aforamentos com o seguinte título: "Fôro, inimigo nº 1 de Sta.Cruz."

Claramente identificado com os interesses dos loteadores de terras que propugnavam sua colocação imediata no mercado, a Imprensa Rural de outrubro de 1949 assinalava que, "... a prática da enfiteuse em Sta. Cruz tem sido uma calamidade... O foreiro está sempre numa dependência incômoda. Em Sta.Cruz o tormento do povo é justamente a dependência e subordinação ao Serviço de Patrimônio da União, que dificulta as transações de compra e venda de terrenos... Vê-se em todas as localidades grandes áreas que prosperam da noite para o dia. Campo Grande, Nova Iguaçu, Camarã, Nilópolis, Itaguaí, etc; possuem companhias que loteiam terras e as regiões florescem rapidamente. Em Sta. Cruz, ninguém consegue fazer um plano de loteamento, nenhuma companhia se anima a lotear terras, porque não consegue vencer as dificuldades existentes no Serviço de Patrimônio da União." (27)

Em março de 1951 o noticiário afirma que "a causa dos foreiros de Sta. Cruz é sobretudo a causa desta terra, tão abandonada, motivada tão somente pelo espantalho do aforamento, afugentando capitais e vontades desejosas de aqui se estabelece

(27) Imprensa Rural- 23/10/1949

rem e trabalharem cooperando para o nosso progresso. Por tudo isso é que acreditamos numa nova fase na campanha pela libertação de Santa Cruz" (28).

Caracterizando a enfiteuse como um "empecilho ao direito de propriedade", a Imprensa Rural de 1951 pergunta: "Qual o estabelecimento de crédito oficial ou particular, entidade financeiramente capaz ou empresa incorporadora que apoia investimentos de capital em áreas foreiras situadas fora da zona urbana da capital, principalmente na Fazenda Santa Cruz... conhecida como sertão carioca?"(29)

Da grita provocada pelos interesses dos loteadores não tivemos, a partir daí, mais notícias em que teria redundado. Soubemos, no entanto, que o problema de áreas da Fazenda Nacional invadidas por posseiros, se estende até os dias atuais, procurando o INCRA - atual responsável pela Fazenda - regularizar a situação dos que aí se encontram.

Um pequeno jornal, produzido artesanalmente, que veicula interesses da população de baixa renda da Zona Oeste, numa matéria intitulada "Terra à Vista", publicada em 1984, sugeria que "A palavra de ordem é que ninguém compre terras principalmente os que pretendem se tornar pequenos proprietários, sem que antes consulte o INCRA para obterem as devidas informações sobre a situação legal desta área.

---

(28) Imprensa Rural - 31/03/1951.

(29) Imprensa Rural - 1951.

"Nesta região existem muitas terras cuja propriedade não está corretamente legalizada. Isto se torna um prato excelente para que os chamados "picaretas" atuem com o objetivo de vender, aos menos esclarecidos, terrenos que amanhã só darão dores de cabeça, além de muitos prejuízos"(30).

A referência ao INCRA se deve ao fato desse Instituto ter-se tornado o herdeiro* da Fazenda Nacional de Santa Cruz e o responsável por sua gestão. No sentido de dar uma solução aos conflitos de terras em área da Fazenda o INCRA criou o Projeto Fundiário da Fazenda Nacional de Santa Cruz que visa legalizar a situação das terras da União, na maioria ocupadas por posseiros, que não possuem o título de propriedade.

Segundo o artigo indicado acima o Projeto Fundiário da Fazenda Santa Cruz está voltado para a ocupação de terras na área rural, abrangendo as áreas de Itaguaí, Paracambi, Paulo de Frontin, Piraí e também uma parte da área urbana que inclui a região urbana de Santa Cruz.

No caso da área urbana, o antigo Instituto Brasileiro de Reforma Agrária criou uma legislação para resolver o assunto (1967). A deliberação do IBRA permite o domínio pleno apenas para terrenos com até 1.000m$^2$, onde o posseiro já deve estar há mais de 1 ano, com posse mansa e pacífica, sem que haja contestações

---

(30) "Terra à Vista", Jornal de Santa Cruz, 1984.

(*) Antes do INCRA, o Serviço de Patrimônio da União, do Ministério da Fazenda e o Instituto Brasileiro de Reforma Agrária (IBRA) foram os responsáveis pela gestão da Fazenda Santa Cruz.

de terceiros, e pagando os foros normalmente. A interrupção do pagamento do foro durante 3 anos imputa a perda da posse, por pedido de reintegração de posse feito pelo proprietário (a União).

O que aconteceu com as terras pertencentes a José Maria Rolas ilustra bem os dois aspectos da questão da posse de terras públicas a que já nos referimos: o conflito pela propriedade e os requisitos legais para a manutenção da posse.

Segundo nossa fonte de informação(31), com as enchentes de 1966, várias regiões de Sta. Cruz ficaram alagadas e muitas famílias - a maioria de lavradores - começaram a procurar outras terras para se assentar, indo ocupar as terras de Rolas, que se encontravam abandonadas. Em pouco tempo mais de 400 famílias instalaram-se no local. Entre os primeiros ocupantes estava João Chaboudet que já tinha sido posseiro em Nova Iguaçu e "adquiriu" no Rolas, fora a sua posse, uma área de 44 mil $m^2$.

Atuando como grileiro Chaboudet recorreu à polícia para expulsar posseiros de áreas que alega são suas. Além de grileiro, Chaboudet atuou também como loteador, vendendo terras que ele se apossou, que por seu turno tinham sido apossados pelo próprio Rolas. É que quando em 1967 os posseiros receberam de Ro-

(31) Jornal de Santa Cruz, 1984.

las as notificações para desocupação de suas terras, resolveram fundar a Associação dos Lavradores de Antares para se defenderem. Pediram então ao governo a desapropriação das terras, no que foram atendidos. Foi nesse processo que descobriu-se que Rolas não era o verdadeiro proprietário da área. A partir daí as terras passaram para domínio do INCRA.

Em 1978 os posseiros foram chamados pelo INCRA, com ameaça de despejo por parte do executor. Com a ajuda de políticos houve a promessa de venda das terras pelo INCRA. Os moradores continuam aguardando (1984) decisão do INCRA para regularizar de uma vez por todas a situação de suas terras.

O conflito pela posse da terra, apesar de pouco visível (o tema raramente aparece na grande imprensa e raramente ele é documentado) está presente ainda na área de Santa Cruz e por toda zona Oeste, o que se verifica simplesmente pela presença de um certo número de loteamentos clandestinos.

### 3.4 - A Zona de Campo Grande

A questão da propriedade da terra na Zona Oeste da cidade do Rio de Janeiro em nada difere do que historicamente aconteceu em outras áreas, como na Baixada Fluminense ou na Baixada de Jacarepaguá. Nestas três grandes planícies a presença humana remonta ao primeiro século de colonização da cidade, quando os primeiros povoadores aí se instalaram para a exploração da cana.

Igualmente ao que ocorreu na Baixada Fluminense e na Baixada de Jacarepaguá, na região da Zona Oeste do Rio de Janeiro a ocupação da terra foi feita através da doação de sesmarias, que redundou no surgimento de grandes latifúndios.

# LOTES RESIDENCIAIS EM FRENTE A ESTAÇÃO

ANOS 50

TERRAS PRÓPRIAS

JUNTO À BELA PRAÇA BENJAMIN CONSTANT

**SANTA CRUZ**

FACILITA-SE O PAGAMENTO

TRATAR COM

**HONORIO RODRIGUES BARRETO**

ESTRADA MORRO DO AR, 45

# NO MELHOR PONTO DE SANTA CRUZ!

V. S. PODERA ADQUIRIR UM LOTE RESIDENCIAL. FRENTES PARA RUA OLAVO E AVENIDA ISABEL, PEQUENAS ENTRADAS E PRESTAÇÕES MENSAIS

SEM JUROS

JOFFRE — R. CURVELO CAVALCANTE, 58

E LEMBRE-SE: LOTE COMPRADO, SONHO REALIZADO

ANOS 50

# TERRENOS EM SANTA CRUZ

A 5 minutos da Estação, com água luz, condução à porta, lotes planos

**JARDIM SANTA CRUZ** *Em 120 Prestações Mensais a Partir de* **Cr$ 280,00**

*sem Entrada e sem Juros*

PARA VISITAR O LOTEAMENTO RESERVE SEM COMPROMISSO EM NOSSA CONDUÇÃO OU PROCURE OS NOSSOS CORRETORES EM SANTA CRUZ AOS DOMINGOS, FERIADOS E TODOS DIAS ÚTEIS, MENOS AOS SABADOS, NO CAFÉ E BAR CAMARÁ (ao lado direito da Estação)

**SOTIC** — Soc. Tec. de Imóveis e Construções Ltda. – Rua Senador Dantas, 76 – 7.º – S. 703-704 – Tels.: 32-16-19 – 42-1689 – 22-7249

ANOS 50

11.59

Como vimos na parte II deste trabalho, a exploração da cana sob o regime da grande propriedade e apoiada no trabalho escravo haveria de prevalecer nessas regiões até finais do século XVIII, quando em função da concorrência da produção canavieira realizada em outros países, entra em crise.

Como herança da economia açucareira ficaram as grandes propriedades, que equivaliam às fazendas e engenhos de cultivo e industrialização da cana, que na área de Campo Grande somavam entre 10 e 15 unidades.

Apesar dos vestígios da economia canavieira não se apagarem de vez - alguns engenhos continuaram fabricando o açúcar mascavo e o aguardente ao longo do século XIX e até do século XX - os engenhos foram apagando seus fornos um a um (32).

Ao contrário, porém, do que aconteceu na região da Baixada Fluminense onde a atividade agrícola foi abandonada, sendo substituída pela criação de gado e mais tarde pela exploração da tabatinda e p ela extração de lenha das matas e capoeiras, na região da Zona Oeste a exploração agrícola se manteve, apenas que não mais através do cultivo da cana.

Parece ser que com diminuição dos ganhos oriundos do açúcar, os proprietários das grandes fazendas optaram por vendê-las, aforá-las ou arrendá-las, pelo menos parte delas, transformando essas áreas em chácaras e sítios. Temos assim, que as 10 ou 15 propriedades existentes na freguesia de Campo Grande de que temos notícia no século XVIII, aparecem como sendo 38 por volta de 1857 (33).

A hipótese que temos é que as grandes propriedades, através da venda do aforamento e/ou do arrendamento foram várias vezes fracionadas, produzindo um número maior de propriedades menores.

---

(32) GEIGER, Pedro P. - A Zona Leste - In Enciclopédia dos Municípios Brasileiros - IBGE, 1958. pg. 267.

(33) LIVRO DE REGISTRO DE TERRAS DA FREGUESIA DE N. S. DO DESTERRO DE CAMPO GRANDE (1854/1855, 1956, 1857) - Arquivo Nacional.

Afora a existência dessas novas fazendas, constatamos a presença na freguesia de 88 proprietários que registraram suas terras quando da obrigação do registro, em 1854.

Percebe-se desta forma que a estratégia usada pelos grandes proprietários para evitar a desvalorização de suas terras e ainda obter ganhos com foros*, rendas e vendas, foi repartí-las. Vendendo a propriedade, alugando-a e/ou cedendo a posse, os senhores deram início a transformação da estrutura fundiária daquela zona.

Criou-se, portanto, ainda na primeira metade do século XIX, um dinâmico mercado de terras que se caracterizou pelo arrendamento, aforamento ou pela venda de sítios ou chácaras, produtos dos desmembramentos das fazendas.

Os livros de Juízo de Paz (34) da freguesia, onde eram registradas todas as transações de compra e venda de terra em Campo Grande, dão bem uma idéia de como foi o processo de desmembramento das fazendas:

- Escritura de venda de terras e quitação que faz Joaquim Fernandes da S. Alves ao capitão Felisbino J. de Oliviera - 1857. Joaquim Alves é senhor e possuidor de 130 braças de terras de testada, com 750 braças de fundos na Fazenda do Lameirão. Divide pela direita com o outorgado e pelo outro lado com outros her-

(34) Juízo de Paz da Freguesia de N. S. do Desterro de Campo Grande - 1857/58 - Arquivo Geral da Cidade do Rio de Janeiro.

(*) Os aforamentos, no Brasil, são raros em terras particulares, são mais característicos em terras do governo e as vezes, em propriedades pertencentes a Igreja.

deiros da Fazenda do Lameirão, cujas terras houve por heranças de seu pai em partilha com seus irmãos. As terras se acham livres e desembaraçadas. Por isso, das mesmas terras separa 100 braças e vende ao outorgado.

- Escritura de venda de terras e quitação que faz Rosa Fonseca da Silva ao capitão Felesbino J. de Oliveira - 1857. Rosa F. da Silva é senhora e legítima possuidora de 113 braças de terras de testada com 750 de fundos em terrenos da Fazenda Lameirão, que houve por herança de seu pai. A testada divide com terras do capitão Francisco T.S. Alves, faz fundos na serra do Lameirão com o outorgado e com outros herdeiros da Fazenda Lameirão. Por um lado faz divisa com terras do outorgado e por outro com terras dos referidos herdeiros. As terras estão livres e desembaraçadas. Transfere para o outorgado toda posse, domínio, direito e ação que até aqui tinha nas ditas terras.

- Escritura de venda de terras que faz Cândida Rosa da Silva a João da Silva - 1857. É senhora e possuidora de um terreno na Fazenda do Lameirão, havido por herança de seu pai. O terreno tem 72 braças de testada com 750 braças de fundos e se divide com terras do capitão Francisco T. S. Alves e

com outros herdeiros da Fazenda Lameirão. Pela nascente divide com seu irmão e pelo poente com o capitão Felisbino J. de Oliveira. Transfere toda a posse e domínio útil, direito e ação que tenha nas ditas terras.

- Escritura de venda de terras e quitação que faz José F. da S. Alves ao capitão Felisbino José de Oliveira - 1858. José F. da S. Alves é senhor e possuidor de 91 braças de testada com 750 braças de fundos na Fazenda Lameirão havidas por herança. A testada divide com o capitão Francisco T. da S. Alves, os fundos dão para a Serra do Lameirão. Cede e transfere toda a posse e domínio útil.

- Escritura de troca de terras que fazem o capitão Felisbino J. de Oliveira e João da Silva - 1858. No lugar denominado Juary, Fazenda do Lameirão, Felisbino é proprietário e possuidor de um terreno com 91 braças de testada, 750 braças de fundos, entre terrenos pertencentes a D. Mariana da S. Gesteira e Joaquim F. da S. Alves, havidos por compra que fizeram a José T. da S. Alves.
Igualmente foi dito que João da Silva é senhor e legítimo possuidor de 72 braças de terreno de testada com 750 de fundos, na mesma Fazenda do Lameirão, entre terrenos pertencentes aos primeiros outorgantes e Joaquim F. da S. Alves, havidos por com

pra a Cândida Rosa da Silva.

- Escritura de venda de terras e quitação que fazem Francisco D. Carneiro ao capitão Francisco T. de S. Alves - 1858.
  Me foi dito que além dos outros terrenos, que é legítimo possuidor na Fazenda do Lameirão de terras herdadas de Luiza N. da Silva, medindo a testada 122 braças, confrontando com terras de D. Mariana B. da S. Gesteira, indo fazer fundos com terras da Fazenda do Mendanha e Guandú do Sena e pelos lados com terras do mesmo outorgado comprador, o dito capitão Francisco T. S. Alves.

Como se pode observar pelas escrituras apresentadas, a Fazenda Lameirão estava sendo vendida pela família Silva Alves que era herdeira dos proprietários. Quando o chefe da família Silva Alves ainda era vivo mantinha a Fazenda Lameirão ainda indivisa. Depois de sua morte e da partilha das terras entre seus herdeiros, trataram estes de vendê-la a outros.

É interessante perceber que enquanto alguns dividem cada vez mais a terra, outros fazem o contrário, compram terra para formar áreas maiores.

Além do chacareiro, que na sua situação de pequeno e médio proprietário contribuia para o desmembramento, ainda que parcial, das fazendas, o arrendatário (um simples inquilino sem direito de domínio) e o foreiro representantes característicos da pequena lavoura também contribuem bastante para a desarticulação do sistema de grandes propriedades na medida em que, apesar de não serem os proprietários*, eles "pertencem" à propriedade.

---

(*) O foreiro detém apenas o domínio útil, nunca o domínio direto.

Veja-se os exemplos a seguir:

- Escritura de venda de terras e quitação que fazem Geraldo Luiz da Mota ao Tenente Bento J. G. Teixeira - 1859.

  Geraldo da Mota é senhor e legítimo possuidor de 81 braças de terras na Fazenda de Capoeiras, cujas terras houve em partilha com suas legítimas pela morte de seus sogros. Neste terreno existem em diversos lugares 7 arrendatários que ficarão pertencendo ao outorgado, bem assim como a cobrança dos arrendamentos.

- Escritura de venda de terras e quitação que faz José A. P. Suzano ao Tenente Bento J. J. Teixeira - 1857.

  José A. P. Suzano é possuidor de 131 braças de testada na Fazenda Cachoeiras, que houve por herança dos pais e por compra que fez a seu irmão. Cede e transfere na pessoa do outorgado toda a posse e domínio, direito e ação que até aqui tinha nas supraditas braças. Declarou que dentro dessas terras

existem 5 arrendatários dos quais recebia arrendamentos. Desde já ficam pertencendo esses arrendatários ao dito outorgado comprador.

- Escritura de venda de terras e quitação que faz João Pereira de Lemos ao Tenente Bento José G. Teixeira - 1357

João P. de Lemos é possuidor de 100 braças de testada com meia légua de fundo no lugar chamado Cacundinha na Fazenda do Campinho, cujas terras as houve em consequência de débito... Achando-se as terras livres e desembaraçadas de quaisquer ônus vende ao outorgado toda posse, domínio direto e ação que até aqui tinha das ditas terras. As referidas terras dividem na testada com o alferes João F. Barata e outros. Dentro do terreno existem 7 arrendatários, os quais ficam pertencendo ao outorgado...

A confirmação do processo de fragmentação das grandes propriedades e por consequência a disseminação, senão da propriedade, pelo menos da posse da terra, podemos obter, com a leitura de alguns registros de propriedade feitos nos livros de Registro de Terras da freguesia. Enquanto encontramos em alguns registros, nítidos vestígios da estrutura fundiária tipicamente colonial - a sesmaria ainda muito presente - em outros, como a fazer contraponto, esta forma única do passado de acesso à propriedade, cede lugar a outras formas, como o aforamento, a invasão, a ocupação de terras devolutas, a apropriação

através da falsificação de títulos, etc. A documentação que ateste o acesso à propriedade através de formas não legais, inexiste, a não ser por relatos indiretos, tornando impossível o trabalho de documentar esta forma de disseminação da propriedade. Os registros das terras "legais" estão, no entanto, disponíveis, vejamos o que eles trazem:

- Registro da Fazenda do Rio da Prata- 1856

Pertence ao capitão Francisco T. de S. Alves, sita no Mendanha, com légua e meia de testada e meia légua de sertão. Parte de um lado com terras da sesmaria do capitão Antonio Coelho e com terras do Guandú e por outra banda com terras de Madureira, Cabuçu, Piranga e Marapicú... Tem tudo na forma de carta de sesmaria concedida ao tenente José A. de Azevedo, dada em 15/12/1789 e confirmada em 21/7/1800.

O capitão Francisco Alves houve a fazenda por compra que fez a Maria D. de Mello e Silva e a seus filhos e genros, na data de 5/12/1855.

- Registro da Fazenda da Pedra- 1855

O Convento de N. S. do Monte do Carmo do Rio de Janeiro possui nas Freguesias Guaratiba, Campo Grande e Curato de Sta. Cruz uma sorte de terras, parte da sesmaria concedida em 1580 a Manoel Velloso, com légua e meia de testada no mar para o sul e

3 léguas de fundo para o norte... Se divide pelo lado do leste com as fazendas do Saço, do Magarça, de Inhoaíba, das Capoeiras, do Morgado de Marapicú, e pelo lado oeste com as fazendas do Piahy e com a Fazenda Imperial.

Essas terras foram obtidas por doação de Jeronimo Velloso e sua mulher...

O fim do regime de sesmarias, os custos e a improdutividade das grandes fazendas depois da crise do açúcar, como já vimos, estimulavam sua repartição:

- Registro de terras de Antonio de O. Galendo sitas no lugar chamado Campo de Fora na freguesia de Campo Grande- 1855

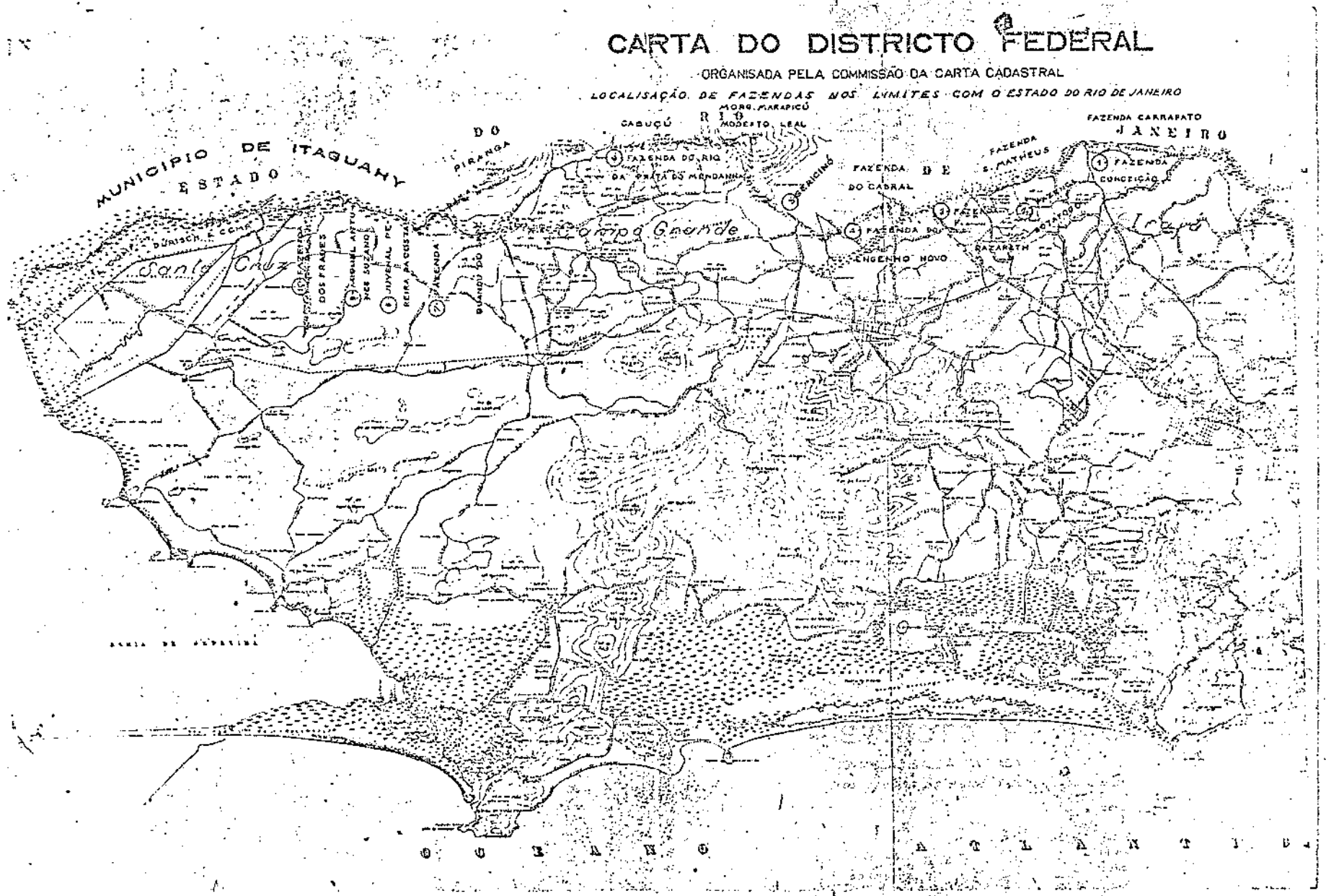
Trata-se de uma data desmembrada da Fazenda Juary, formando testada com terras da Fazenda Cabuçu e com terras do capitão Felisbino de Oliveira.

Já nessa metade do século as grandes fazendas convivem pacificamente com propriedades de todos os portes, sejam pequenas, médias ou grandes. O fato é que no auge da economia cafeeira, a Zona Oeste de onde de uma de suas fazendas (do Mendanha) o café se espalhara pelo Vale do Paraíba, não acertara com o novo cultivo. Na Zona Oeste o café* fôra efêmero e não passou de cultivo de fundo de quintal.

* Nas encostas das serras do Mendanha e de Marapicú, o café teve algum sucesso.

Na medida em que a cana decaiu e o café não "pegou", não havia mais necessidade de se encontrarem indivisas as grandes propriedades. Nessa conjuntura a fragmentação da terra foi a solução que evitou a derrocada econômica dos grandes proprietários.

A intensa transação realizada com terras durante todo o século XIX na Zona Oeste transformaria a área numa vasta zona de agricultura de subsistência, em parte para abastecimento da cidade, em parte para o consumo familiar. A antiga paisagem das fazendas começava a transfigurar-se numa paisagem pontilhada de pequenos sítios e chácaras.(VER MAPA DE LOCALIZAÇÃO DAS FAZENDAS NA ZONA OESTE).


CARTA DO DISTRICTO FEDERAL
ORGANISADA PELA COMMISSÃO DA CARTA CADASTRAL
LOCALISAÇÃO DE FAZENDAS NOS LIMITES COM O ESTADO DO RIO DE JANEIRO
MUNICIPIO DE ITAGUAHY
ESTADO DO RIO DE JANEIRO
PIRANGA
CABUÇÚ
MORG. MARAPICÚ
MODESTO LEAL
FAZENDA DO RIO DA PRATA DS MENDANHA
GERICINÓ
FAZENDA DE DO CABRAL
FAZENDA S. MATHEUS
FAZENDA CARRAPATO
FAZENDA CONCEIÇÃO
ENGENHO NOVO
NAZARETH
Campo Grande
Santa Cruz
DOS FRADES
JUVENAL PIRES SOZANO
REIRA DA COSTA
FAZENDA
BARRIO DO
BAHIA DE SEPETIBA
OCEANO ATLANTICO

# CAPÍTULO IV

## A IMPORTÂNCIA DA ZONA OESTE

## NO ABASTECIMENTO DO RIO DE JANEIRO

## CAPÍTULO IV

## A IMPORTÂNCIA DA ZONA OESTE NO ABASTECIMENTO DO RIO DE JANEIRO

### 4.1 - A Agricultura na Zona Oeste

Até a década de 1930 - quando começam os primeiros loteamentos urbanos - e certamente se estendendo até os anos 60, a zona Oeste do Rio de Janeiro é considerada a principal área agrícola de abastecimento da cidade, apesar de sua participação ser insuficiente para as necessidades do Rio.

A zona Oeste, até finais do século XVIII, esteve ligada à produção e comercialização da cana e seus derivados, e mesmo com o refluxo do mercado internacional para este produto, no século XIX, ainda mantinha ativo seus engenhos.

Através da análise de vários inventários de proprietários de terras da região pudemos constatar que ali era intensa a atividade agro-pastoril, mesmo depois de seu alijamento do mercado internacional.

A descrição de um desses inventários pode nos dar uma idéia das atividades econômicas desenvolvidas nessas fazendas. Veja-se o exemplo do inventário de Antonio José Coelho da Silva e mulher, de 1855:(1)

> "Nós... avaliadores nomeados e juramentados... procedemos as avaliações da Fazenda Joary pertencente ao casal de finados Antonio José C. da Silva e Rosa M. vieira, de que é inventariante Jamor Agostinho J. C. da Silva:"
>
> - casa sita no lugar denominado Caroba, compreendendo a casa de negócio e de vivenda e sótão, arvoredos, jardim e horta;
> - um rancho compreendendo estrebarias, fornos e mais arranjos de padaria;
> - escravos na Caroba: 20

(1) Arquivo Nacional - Inventários, móvel 15 - Gaveta: 1 a 7, Inventário de Antonio José Coelho da Silva e mulher.

No engenho de Joary, avaliamos o seguinte:

. 1.000 braças de terras
. corpo de engenho
. casa de encache e de purgar (banguês)
. moenda e caldeiras
. casa de aguardente
. um alambique
. senzalas
. partidos de cana e mandioca
. 40 bois, 24 vacas, 14 novilhos, 10 vitelas, 23 burros de engenho, 52 cabeças de gado para trabalhos de viagens
. escravos da fazenda :27
. 3 bestas, 1 cavalo e 2 burros de carga

As escrituras de compra e venda de terras do século XIX, na região, referem-se frequentemente a existência de cafezais, canaviais, arvoredos frutíferos, laranjais etc.Essa intensa atividade agrícola processada nas fazendas, nas chácaras e nos sítios atravessará o século XIX e só arrefecerá no final da primeira metade do século XX, frente aos loteamentos que se expandiam a malha urbana do Rio por sobre sua zona rural. Antes disso acontecer, porém, Campo Grande terá sido, junto com a Baixada Fluminense, o maior exportador de laranjas do país.

Segundo o Censo de 1920 a zona Oeste era quem tinha o maior número de cabeças de gado, era quem mais produzia arroz, a segunda produtora de milho, a primeira produtora de feijão, de batata inglêsa, a segunda de mandioca, a única produtora de algodão e mamona, a maior produtora de cana e a segunda produtora de café da cidade do Rio de Janeiro.

Em suma, da área total dos estabelcimentos rurais recenseados em 1920, a zona Oeste apresentava a maior área cultivada, caracterizando-se, junto com Guaratiba, como a maior (entre os distritos do município) fonte de abastecimento alimentar do Rio. Mesmo sendo a maior fonte de abastecimento da cidade, grandes áreas da zona Oeste permaneciam incultas em 1920. Temos assim, que os estabelecimen-

tos rurais de Campo Grande* ocupavam apenas 29,3% da superfície do distrito de Campo Grande, sendo que a área em matas representava aí 20,7% da área dos estabelecimentos rurais. Esses estabelecimentos rurais correspondem a apenas 31,4% da área cultivável do distrito de Campo Grande.

Preocupado com a questão do abastecimento da cidade o governo procurou estimular ainda mais o desenvolvimento agrícola da zona oeste, ao mesmo tempo em que fazia grandes obras de saneamento nos vastos campos inundados da Baixada Fluminense.

Pelo relatório de 1927/28(2), apresentado ao Ministério da Agricultura relativo ao "melhoramento das condições da agricultura no Distrito Federal" pode-se ter uma idéia da avaliação que a autoridade competente fazia do problema:

> "Impressionado com o estado de abandono de grandes áreas cultiváveis no Distrito Federal que, uma vez exploradas, teriam grande concurso no abastecimento do Rio, pediu o Ministro que se fizesse um programa de incentivo a produção agrícola...

... Segundo Aristides Caire a área aproveitável no Distrito Federal para a pequena lavoura era de: Inhaúma - 4.300 ha; Irajá - 12.900 ha; Guaratiba - 18.100 ha; Jacarepaguá - 21.500 ha; Campo Grande - 24.500 ha e Santa Cruz - 11.100 ha.

Encontram-se no Distrito Federal grandes planícies, sendo as maiores: a de Jacarepaguá com 159.335.000m²; a de Irajá com 169.812.000 m²; a de Santa Cruz e Campo Grande com 226.754.000m² e a de Campo Grande e Guaratiba com 100.436.000m².

Essas zonas oferecem ótimas condições para a agricultura mas estão transformadas em pântanos e precisam ser saneadas.

Dispõe assim o Distrito Federal de zona ampla e favorável a culturas diversas, próprias para o consumo e barateamento da vida na ci-

---

* Não há dados para Santa Cruz. Não incorporamos o Distrito de Guaratiba para computo dessas porcentagens.

(2) Relatório apresentado ao Ministro da Agricultura pelo Diretor do Serviço de Inspeção e Fomento Agrícola Agrícola - anos 1927/28, Rio, Heitor Ribeiro & Cia., 1929.

dade do Rio, se for possível estabelecer transporte rápido dos centros de produção para os mercados consumidores...

Em 1907... Campo Grande, Guaratiba e sobretudo Irajá eram os distritos mais cultivados...

Pelo Censo de 1920 existiam 2.088 estabelecimentos agropecuários com área de 51.419 ha, com área média de 25 ha.

Vê-se assim o domínio da pequena propriedade, que é a mais conveniente na proximidade dos centros populosos. O distrito de Guaratiba é onde foi verificada a existência de estabelecimentos de menor área com uma média de 11 ha. Em Santa Cruz se acham as 3 propriedades rurais de maior extensão, compreendendo a área desses imóveis 24.054 ha...

... Conclusões:

- Não só a horticultura, como a fruticultura, a floricultura, a pequena lavoura, a apicultura, a avicultura, a indústria de laticínios etc, são explorações que, com sucesso, no regime de pequena propriedade, poderão alcançar grande êxito econômico no Distrito Federal;
- Carecem os pequenos agricultores serem ajudados pelo ensino, como o fornecimento de boas sementes, adubos, máquinas etc;
- Proporcionar crédito aos pequenos proprietários é indispensável;
- É aconselhável a obtenção de tarifas módicas especiais para os produtos da lavoura nas linhas férreas que atravessam a zona rural do Distrito Federal;
- São muitos os litígios de terras e seria medida útil se se criasse um registro especial com o fim de facilitar as transações de terrenos..."

A revista "Nossa Terra" (3), de 1940 volta a questão do abastecimento indicando que até essa data a zona Oeste era vista pelo governo ainda como zona produtora de alimentos, prioritária para a capital:

---

(3) Nossa Terra, RJ, Ano I, nº 4, 1940, SERVIÇO DE PUBLICIDADE AGRÍCOLA, MINISTÉRIO DA AGRICULTURA.

"Um dos problemas de maior premência da vida coletiva do Rio de Janeiro é o que se relaciona com o abastecimento de gêneros alimentícios. A alimentação é deficiente e encarecida por vários fatores mormente quanto a peixe, frutas e legumes.

Como medida saneadora o governo organizou o núcleo agrícola de Santa Cruz, onde de permeio aos colonos nacionais, foram instaladas famílias de agricultores japoneses especializados no cultivo de frutas e hortaliças e os núcleos de São Bento e Tinguá.

O núcleo de Santa Cruz, desde meados de 1938, começou a suprir o mercado carioca e tem-se a firme convicção que dentro de pouco a zona rural poderá abastecer com fartura, a preços módicos, frutas, legumes e produtos da roça, à cidade do Rio, pondo os produtores em comunicação direta com os consumidores para frustrar os abusos da ganância intermediária..."

A partir dos anos 30 a zona Oeste passou a viver a febre da laranja, quando um mar de laranjas espalhou-se pelas regiões de Campo Grande, Realengo, Santa Cruz e Guaratiba. Paralelamente a cultura cítrica desenvolveu-se a cultura da banana. Essa cultura se disseminou sobretudo nas altas encostas e vertentes, deixadas de lado pelo cultivo da laranja.

Mesmo com uma drástica redução da produção da laranja durante a 2ª Guerra Mundial seu cultivo se manteve até o final dos anos 50, agora voltado para o mercado interno. Com o excesso de produção, a diminuição dos preços no mercado e a incidência de pragas e doenças sobre o laranjal, pouco a pouco a maioria dos pomares vai sendo erradicada.

Segundo Leonarda Musumeci (4), "o crescimento demográfico e a extensão da rede viária no Distrito Federal a partir do fim da guerra estimulam a disseminação da lavoura branca (especialmente de hortaliças), bem como o plantio de novos tipos de fruteiras (mamão, goiaba, manga, côco verde,etc) para atender um mercado consumidor em rápida expansão e diversificação.

Há nessa época, também, o acelerado avanço dos loteamentos na periferia da cidade, mas isso nem sempre acarreta a imediata expul-

(4) MUSUMECI, Leonarda - Pequena produção e modernização da agricultura: o caso dos hortigranjeiros no Estado do Rio de Janeiro, RJ, IPEA/INPES, 1987.

são da agricultura, já que tais loteamentos têm, no mais das vezes finalidades meramente epeculativas, não correspondendo à real implantação de núcleos urbanos nas áreas atingidas. Arrendamentos de curto prazo ou a simples posse da terra são suficientes para expandir e manter, ainda que de forma precária e itinerante, o uso produtivo das parcelas, atraindo inclusive lavradores de outras regiões, com o que, paradoxalmente, elevam-se bastante ao longo dos anos 50, o número e a área das unidades rurais bem como a produção de olericolas e de alguns tipos de frutas no Distrito Federal".

O problema da instabilidade da posse da terra sofrido pelos lavradores colocaria em risco, nos anos 1950 e 1960, a sobrevivência da atividade agrícola na zona Oeste. Contraditoriamente, no entanto, esta atividade continuou se expandindo, basicamente, através de uma prática de agricultura intensiva, moderna e realizada em pequenas áreas (5).

Durante a guerra, observa Musumeci (6) um grande número de lavradores portugueses imigraram para se instalar em Realengo, Bangu, Jacarepaguá, Rio da Prata, Mendanha e Guaratiba, onde teriam contribuído para disseminar o cultivo de olerícolas e de algumas técnicas produtivas. A essas hortas, conhecidas na região como "hortas dos portugueses", pode-se atribuir a vanguarda em produtividade e eficiência.

A proliferação dos loteamentos a partir de 1950 iria expulsando aos poucos as hortas para áreas menos valorizadas. É o caso, por exemplo, dos portugueses instalados em Realengo e que expulsos do local dirigiram-se para a região do Mendanha, onde puderam ir comprando o direito de posse e até os dias de hoje representam parcela numerosa da população do local (7).

Na maior parte da região, porém, o avanço dos loteamentos, das indústrias (Distrito Industrial de Campo Grande), dos sítios de lazer e das zonas militares, acabou por desalojar os produtores, que não tinham nenhum direito sobre a terra, pois na sua maior parte não

---

(5) MUSUMECI, Leonarda - OP. CIT.

(6) MUSUMECI, Leonarda - OP. CIT.

(7) MUSUMECI, Leonarda - OP. CIT.

passavam de parceiros ou assalariados, quando muito, arrendatários (8).

Em algumas áreas e por circunstâncias muito especiais os agricultores conseguiram se fixar, através de ações de usucapião onde obtiveram a posse definitiva ou através da simples posse, devido ao abandono da área pelo proprietário. Assim, antigos trabalhadores de um laranjal no Mendanha, por exemplo, transformaram-se de assalariados em parceiros (do encarregado da propriedade) quando a propriedade abandonada foi vendida. Ao ser novamente vendida a propriedade e ter sido outra vez abandonada, porque seu dono fugiu do país, os parceiros transformaram-se em posseiros (9).

O fenômeno dos loteamentos e a estocagem de terrenos para fins especulativos colocam por fim, durante os anos 60, em cheque a zona Oeste como zona rural do Rio, fazendo eclipsar seu papel como abastecedora da cidade.

Na avaliação de Musumeci (10), "a transferência da capital federal para Brasília e o golpe militar favoreceram por diversos meios e motivos, a acelerada dizimação das áreas agrícolas na zona Oeste. Entre esses fatores estão: o impulso dado à construção civil, a política de remoção de favela das áreas nobres da cidade, a implantação de pólos industriais em áreas agricultáveis, o apoio direto e indireto a especulação imobiliária, o abandono de qualquer plano de zoneamento e de qualquer tentativa de estabilizar o cinturão hortigranjeiro da Guanabara. A "extensão" da zona rural do Estado (final dos anos 60), convertida oficialmente, por força dos interesses tributários do governo e das pressões do capital imobiliário, em imensa e caótica área urbana.

O regime autoritário reduziu a possibilidade de resistência a essa política, a esse modelo de expansão urbana, que afetou não somente a agricultura e o abastecimento do Rio, mas a qualidade de vida da população em geral".

A partir dos anos 60 há uma redução drástica na oferta de alguns dos principais produtos produzidos pelo setor primário da zona Oes-

---

(8) MUSUMECI, Leonarda - OP. CIT

(9) MUSUMECI, Leonarda - OP. CIT.

(10) MUSUMECI, Leonarda - OP. CIT.

te. A atividade agrícola, comprometida diante da urbanização, reduz-se a alguns enclaves agrícolas, embora bastante produtivos, geralmente em terrenos de disputa ou de indefinição judicial (11).

Entre 1960 e 1980 a redução em quase 2/3 das áreas agrícolas do município não é acompanhada nem pela ocupação imediata nem pela dilatação do tecido urbano, nem, tampouco, pelo suprimento das necessidades de moradia da população mais carente, que é cada vez mais empurrada para a periferia. Imensas porções de terra agricultável, em geral desocupadas e improdutivas, estocadas a serviço da especulação, esperam na zona Oeste melhores condições de valorização. Enquanto isso o Rio importa cada vez mais o que come, paga cada vez mais caro pelo alimento e não vê solução nenhuma para resolver o problema de moradia de uma importante parte da sua população.(12)

## 4.2 - Estrutura da Propriedade Agrícola na Zona Oeste

Segundo o Censo Agrícola de 1920(1), realizou-se em 1907, pela primeira vez no Distrito Federal, uma estatística da pequena lavoura. Foram arrolados, então, 912 estabelecimentos hortícolas, com superfície de 7.051,66 ha, cultivados por 3.838 operários.

Naquela época, ainda segundo o Censo de 1920, assim se repartiram as plantações nos distritos administrativos suburbanos e da zona Oeste:

---

(11) MUSUMECI, Leonarda, op. cit.

(12) MUSUMECI, Leonarda, op. cit.

(1) Recenseamento geral do Brasil - 01/09/1920 - Agricultura e indústrias. - D.F. - Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio, Rio de Janeiro, TYP da Estatística, 1924, p. III.

| DISTRITOS | ESTABELECIMENTOS HORTÍCOLAS RECENSEADOS EM DEZEMBRO/1907 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Nº DE ESTABELECIMENTOS | ÁREA CULTIVADA - $M^2$ | Nº DE OPERÁRIOS | VALOR DA PROD.ANUAL | ÁREA MÉDIA CULT.P/ESTAB. - $M^2$ |
| ENGENHO NOVO | 16 | 47.042 | 34 | 38:400$ | 2.940 |
| MÉIER | 23 | 145.131 | 84 | 77:520$ | 6.310 |
| INHAÚMA | 22 | 908.350 | 82 | 95:200$ | 41.289 |
| IRAJÁ | 258 | 5.875.062 | 1.180 | 800:000$ | 22.772 |
| JACAREPAGUÁ | 36 | 517.340 | 112 | 85:920$ | 14.371 |
| CAMPO GRANDE | 147 | 13.326.630 | 530 | 437:040$ | 90.657 |
| GUARATIBA | 112 | 45.670.120 | 412 | 256:240$ | 407.769 |
| SANTA CRUZ | 20 | 1.640.550 | 240 | 170:160$ | 45.571 |

FONTE: Notícias sobre o desenvolvimento da indústria fabril no D.F. e sua situação atual, 1908, Prefeitura do Distrito Federal.

Os imóveis recenseados em 1907 representam, em geral, pequenas extensões cultivadas, variando, em média de 1 a 5 ha por estabelecimento, em Irajá e Jacarepaguá, e só ultrapassando 5 ha nas circunscrições de Campo Grande e Guaratiba.

O inquérito censitário realizado 13 anos depois - em 1920 - não coligiu informações sobre hortas e pomares, coletando apenas os estabelecimentos agropecuários em efetiva exploração durante o ano agrícola de 1919/1920, isto é, as fontes de produção nacional que mais concorrem para as transações, tanto nos mercados internos como no comércio exterior[2].

Assim temos que para 1907 não sabemos o que foi incorporado como sendo "pequena lavoura", isto é, se a estatística censitária só contou os estabelecimentos de produção para auto-subsistência e deixou de lado a pequena lavoura que abastecia o mercado. Por outro lado, em 1920, ficamos sem saber o que o inquérito censitário chamou de "estabelecimentos agropecuários em efetiva exploração", isto é, se as culturas de subsistência também foram incor-

(2) Recenseamento Geral do Brasil - 01/09/1920 - OP.CIT. - P. IV

poradas à estatística dos imóveis rurais.

De qualquer maneira, para os fins que nos interessam - análise da estrutura fundiária da zona Oeste - já temos uma aproximação mínima.

Segundo o Censo de 1920 (3), a área dos estabelecimentos rurais recenseados era de:

| | | |
|---|---|---|
| Engenho Novo... | | |
| Méier..... | 110 ha - | 1.100.000m² |
| Inhaúma..... | 474 ha - | 4.740.000m² |
| Irajá..... | 1.544 ha - | 15.440.000m² |
| Jacarepaguá..... | 1.871 ha - | 18.710.000m² |
| Campo Grande..... | 7.697 ha - | 76.970.000m² |
| Guaratiba..... | 13.136 ha - | 131.360.000m² |
| Santa Cruz..... | 25.988 ha - | 259.880.000m² |

Assim temos, comparando a área dos estabelecimentos hortícolas de 1907 com a área dos estabelecimentos rurais do Censo de 1920, o seguinte resultado:

| DISTRITOS | ESTABELECIMENTOS * HORTÍCOLAS/1907 - $M^2$ | ÁREA DOS ESTABELECIMENTOS RURAIS/1920-$M^2$ * |
|---|---|---|
| ENGENHO NOVO | 47.042 | - |
| MÉIER | 145.131 | 1.100.000 |
| INHAÚMA | 908.350 | 4.740.000 |
| IRAJÁ | 5.875.062 | 15.440.000 |
| JACAREPAGUÁ | 517.340 | 18.710.000 |
| CAMPO GRANDE | 13.326.630 | 76.970.000 |
| GUARATIBA | 45.670.120 | 131.360.000 |
| SANTA CRUZ | 1.640.550 | 259.880.000 |

(3) Recenseamento Geral do Brasil - 01/09/1920 - OP.CIT. - P. V

* Não se deve deixar de levar em conta, como já nos referimos, que estamos comparando duas situações relativamente distintas: a primeira (1907) só levaria em conta os pequenos estabelecimentos e a segunda (1920) que deixaria de lado hortas e pomares.

Relativizando as conclusões, podemos admitir que houve um crescimento real das áreas cultivadas na zona Oeste, que é a zona que nos interessa enfocar.

Acompanha esse crescimento da área cultivada um significativo aumento do número de estabelecimentos rurais que, mesmo sendo relativizado devido a termos que comparar duas estatísticas incompletas - de 1907 e 1920 - revela uma transformação importante a nível de reorganização da estrutura fundiária da região. Assim temos:

CRESCIMENTO DO Nº DE ESTABELECIMENTOS AGRÍCOLAS - 1907/1920

| DISTRITOS | Nº DE ESTABELECIMENTOS - 1907 | Nº DE ESTABELECIMENTOS - 1920 |
|---|---|---|
| CAMPO GRANDE | 147 | 592 |
| GUARATIBA | 112 | 1.153 |
| SANTA CRUZ | 20 | 168 |

O expressivo crescimento do número de estabelecimentos rurais, mesmo admitindo que houve um crescimento da área cultivada, permite intuir que teria havido um importante processo de fragmentação da propriedade na região.

Tal processo já vinha se dando - segundo levantamento que fizemos de escrituras de compra e venda de fazendas, chácaras e sítios nos livros de Juizado de Paz das freguesias - desde a primeira metade do xéculo XIX.

A proliferação do arrendamento e da venda de sítios e chácaras na região de Campo Grande e Bangu e do aforamento em Santa Cruz e Realengo e da posse por toda a área redundou na disseminação da pequena propriedade por toda região (em 1920, 66,3% dos estabelecimentos, que ocupavam 41,3% da área dos estabelecimentos agrícolas, estavam nas mãos de pequenos proprietários. As pequenas propriedades - menos que 100 ha - ocupavam 31,4% da área dos estabelecimentos agrícolas.)

A título de ilustração desse processo veja-se que até 1857 - data de encerramento para lançamento dos registros de terra determinado por lei - anotamos o lançamento de 38 fazendas e mais, pelo menos, 50 chácaras ou sítios só na freguesia de Campo Grande.

Na realidade o processo de fragmentação das grandes fazendas - oriundas das sesmarias - já vinha se dando, na freguesia de Campo Grande, desde as primeiras décadas do século XIX, acentuando-se após 1860*, como já assinalamos no capítulo III.

Os livros de Registro de Terras(4) permitem identificar essas duas situações, a da existência das fazendas, formadas pelas doações de sesmarias e a das chácaras e sítios, resultantes da divisão dessas fazendas. Vejamos alguns exemplos, além daqueles já apresentados anteriormente.

- Registro das terras da fazenda do Rio da Prata

A fazenda sita na freguesia de Campo Grande e pertence aos herdeiros de Marcio Cardoso dos Santos e Marisa M. das Virgens. Contém 1126 braças** de terras de testada no Rio Jacabuçu, com fundos para o sertão, dividindo-se com as fazendas do Engenho Novo, com os frades de S. Bento, com Joaquim de Santa Ana e com os herdeiros de José Cardoso dos Santos (1855).

- Registro da Fazendo do lugar denominado Santíssimo

Contém esta fazenda 245 braças de testada e ¼ de légua de fundos. Divide-se pelo lado de cima com Maria B. da Silva, pelo de baixo com Ana dos Reis Saraiva e pelos fundos com João F. Barata... (1855).

- Registro da Fazenda da Pedra

O convento de N. S. do Monte do Carmo do Rio de Janeiro possui na freguesia de Campo Grande e Curato de Santa Cruz uma sorte de terras, parte da sesmaria concedida em 1580 e Manoel Velloso,

---

* Na freguesia de Sta. Cruz, apesar das informações que temos sobre a existência de posseiros desde antes de 1822, não há fragmentação da propriedade, uma vez que a fazenda Imperial de Sta. Cruz tem apenas um proprietários, a família imperial.

(4) Livros de Registro de Terras da Freguesia de N.S. do Desterro de Campo Grande - 1854/1857. Arquivo Nacional.

** Cada braça tem 2,2 metros.

com légua e meia de testada no mar para o sul e 3 léguas de fundo para o norte... (1855).

- Registro de uma data de terras no Lameirão Pequeno

João Ribeiro da Costa, inventariante dos bens de seu pai é possuidor de uma data no lugar Lameirão Pequeno (1856).

- Registro de terras no Santíssimo

José da Silva Luz quer registrar suas terras que possui por compra feita a Joaquim da Silva Alves no lugar do Santíssimo, que são 23 braças de testada e 100 braças de fundo, principiando da estrada que vai para a Corte e os fundos para os lados do Mendanha... (1856).

- Registro de terras de José Nunes de Oliveira

É senhor e possuidor de 80 braças de terras de testada e 300 braças de fundos no Lameirão Pequeno. Divide-se por um lado com a Fazenda do Viegas, por outro com terras de Antonio José Vieira, estas terras as houve por compra que fez à Joaquim F. da Silva Alves (1856).

Os Livros de Juízes de Paz[5], igualmente, permitem acompanhar o processo de divisão das fazendas, que se transformaram numa multiplicidade de sítios e chácaras. Vejamos exemplos:

- Escritura de venda de terras que fazem Joaquim Alves Pires Garcia e mulher a Sabino A. Rodrigues e Campos

... Me foi dito serem eles outorgantes, senhores e legítimos possuidores de 10 braças de testada com meia légua de fundos na Fazenda Cacundinha, pró-indiviso, havidas por herança de seu falecido sogro e pai... (1866).

---

(5) Juízo de Paz da Freguesia de Campo Grande - 1857/1866. Arquivo Geral da Cidade do Rio de Janeiro.

- Escritura de venda de 100 braças de terras de testada que faz Antonio J. da Silva Amaral a Felipe José da Silva

Me foi dito ser ele senhor e legítimo possuidor de 411 braças de terras de testada na Fazenda do Guandu do Serra, havidas por herança do seu pai, de cujas terras ele outorgante separa 100 braças junto a linha divisória da Fazenda do Mendanha e faz venda das mesmas... (1866).

- Escritura de venda de um sítio com benfeitorias que faz Antonio Nunes da Rocha a Francisco Medina Celli, em terras foreiras à Camara

Me foi dito que ele é senhor e legítimo possuidor de um sítio no lugar do Realengo, em terras foreiras a Camara Miunicipal, dentro do prazo nº 218 e cujas benfeitorias se compõem de laranjeiras, cafezeiros, bambus e outros arvoredos frutíferos.

Disse o outorgante que para celebrar a presente venda requereu licença à Camara (1866).

Essas evidências expressas na documentação tornam compreensível a disseminação da pequena propriedade na freguesia de Campo Grande em princípios do século XX, processo este que se manterá ativo ao longo das quatro primeiras décadas, quando, então, irá desembocar nos loteamentos.

Santa Cruz - apesar de sua especificidade, de ser propriedade de apenas um dono (primeiro a família imperial, depois o governo da União), nas primeiras décadas do século XX apresenta também, de uma maneira bem mais modesta e controlada, pequenas propriedades, que vão se disseminando pelo aforamento, pelo arrendamento ou pela simples ocupação.

Assim, dos 592 estabelecimentos rurais recenseados em Campo Grande* em 1920 - como já vimos no capítulo IV, onde já apresentamos esses dados - 583 estabelecimentos, isto é,

---

* Para maior precisão de análise, não incluímos os estabelecimentos agrícolas de Guaratiba, no distrito de Campo Grande. Adiante, quando apresentarmos as tabelas gerais para toda zona Oeste, os estabelecimentos do distrito de Guaratiba serão incluídos.

98,5% tinham menos do que 101 ha. Desses 583 estabelecimentos rurais, 573 tinham menos do que 41 ha. Em Santa Cruz a situação também é bastante parecida. Dos 168 estabelecimentos recenseados em 1920, 162 estabelecimentos, isto é, 96,4% tinham menos do que 101 ha, sendo que desses 162, 161 estabelecimentos tinham menos do que 41 ha.

A disseminação da pequena propriedade, no entanto não exclui a existência de propriedades de tamanho médio e grande. Em Campo Grande, da área total de 7.697 ha ocupada pelos estabelecimentos rurais recenseados em 1920, um pouco mais que a metade, 4.128 ha (53,6%) é ocupado por propriedades de menos de 41 ha. As propriedades de 41 a 100 ha somavam 599 ha (7,78%). As propriedades entre 101 e 400 ha somavam 1.556 ha (20,2%) e as de 401 a 1.000 ha somavam 1.414 ha (18,3%).

Percebe-se, portanto, por esses dados a importância da pequena propriedade em Campo Grande. Em Santa Cruz o fenômeno se inverte, nos 25.988 ha ocupados pelos estabelecimentos, as pequenas propriedades de menos de 41 ha ocupavam área de 974 ha (3,7%). As de 41 a 100 ha tinham área de 73 ha (0,2%). As de 101 a 400 ha tinham área de 407 ha (1,5%). As de 401 a 1.000 ha tinham área de 484 ha (1,8%), as de 1.001 a 5.000 ha tinham área de 6.050 ha (23,2%). A de 10.001 a 25.000 ha tinha área de 18.000 ha (69,2%).

A importância, a nível de ocupação do espaço, da pequena propriedade em Campo Grande e da grande propriedade em Santa Cruz, já revela um pouco das formas de ocupação de cada uma dessas áreas, que têm como elemento estruturador a questão fundiária. Em outras palavras, a existência de um mercado caracteristicamente capitalista de compra e venda da terra em Campo Grande, sem qualquer espécie de limitação legal, estimulou, ali, a fragmentação da propriedade e sua disseminação, principalmente através de chácaras e sítios.

A existência do sistema de aforamento e arrendamento em Santa Cruz - ali toda propriedade era do governo e sua disseminação só era possível através do arrendamento, do aforamento ou da posse trouxe sérios impasses à constituição de um mercado de terras livre, primeiro porque o governo estabelecia inúmeros problemas para re-

mir o fôro, o que desestimulava o aforamento, segundo porque o proprietário preferia ocupar uma terra onde não tivesse qualquer tipo de problema quanto a sua propriedade, e terceiro, porque o arrendamento era uma forma de vínculo com a terra muito frágil, podendo a qualquer momento o lavrador ser posto para fora.

Esses impasses, supomos, limitou o fracionamento da terra, estimulando seu uso em grandes empreitadas através da qual o governo, além de ter uma garantia de retorno financeiro pelo aluguel da terra podia controlar melhor suas propriedades. É o que inferimos da análise do documento de arrendamento dos campos da Fazenda Nacional de Santa Cruz à Durisch & Cia.(6) em 1905, do qual reproduzimos alguns trechos abaixo:

"Aos 25/08/1905 na Diretoria do Contencioso do Tesouro Nacional... compareceu a firma Durisch & Cia... a qual neste contrato será denominada arrendatária e disse que tendo sido aceita... a sua proposta para arrendamento dos campos de pástagens da Fazenda de Santa Cruz, proposta esta apresentada em virtude do edital da Diretoria de Rendas Públicas, vinha assinar o presente contrato de arrendamento... sob as condições seguintes:

1ª - O prazo de arrendamento é de 25 anos.

2ª - Os campos a que se refere este contrato de arrendamento correspondem toda a superfície da Fazenda Nacional de Santa Cruz, situada dentro do Distrito Federal...
Desta superfície fica excluída deste arrendamento:

a) A área do Curato de Santa Cruz (o distrito urbano de Santa Cruz)...

b) Os aforamentos legalmente concedidos até a data do edital e que não tenham caído em comisso, podendo o governo autorizar a incorporação destes últimos terrenos ao presente contrato como também a do campo de Santo Agostinho*, arrendado à Eugênio G. de Magalhães...

10ª - A contribuição do arrendamento é de 11 contos de réis anuais.

---

(6) Arrendamentos dos campos de pastagens da Fazenda Nacional de Santa Cruz e entrega e posse dos mesmos campos a Durisch & Cia. de acordo com contrato de 25/08/1905. Arquivo Geral da Cidade do Rio de Janeiro.

* O Campo de Santo Agostinho foi arrendado a Eugênio Magalhães em 1897 e media 7.705.476 m².

14ª - A arrendatária comunicará ao Tesouro a existência de intrusos que possam estar ocupando os terrenos que fazem parte integrante deste contrato, obrigando-se o Ministério da Fazenda a fazê-los retirar. Obriga-se igualmente o Ministério da Fazenda a iniciar imediatamente os competentes processos de comunicação contra todos os foreiros das terras da Fazenda Santa Cruz, dentro do Distrito Federal na área arrendada que estiverem possíveis de pena (comisso) por falta de cumprimento da lei de aforamento."

Uma simples análise das escrituras de compra e venda de terrenos feita nos livros de Juízo de Paz da Freguesia de Santa Cruz comparada com as de Campo Grande já demonstra os limites ou facilidades para comercialização de terras em cada área. Primeiro porque na freguesia de Campo Grande o número de transações de compra/venda é muito superior ao da Freguesia de Santa Cruz, segundo porque cada transação comercial que se fizesse com terrenos em Santa Cruz tinha que ser autorizada. Exemplifiquemos os dois casos:

- "Escritura de venda da posse de um terreno situado a Rua do Comércio, da Imperial Fazenda de Santa Cruz, que faz o Dr. Fernando P. da Silva Continentino e sua mulher a Antonio J. de Araújo, e quitação - 1885[7].

... Me foi dito que são legítimos donos e possuidores de um terreno situado a Rua do Comércio, contendo 5 braças de frente e 20 braças de fundo... e tendo eles outorgantes obtido por despacho do Conselheiro Superintendente da Imperial Fazenda... em sua petição, permissão para venderem a posse do mesmo terreno, por isso vendem ao outorgado a posse do mesmo... (foi apresentado conhecimento do pagamento de laudêmio pelo outorgante)".

- "Escritura de venda de terras que faz João Cardoso de Carvalho ao capitão Antonio D'Oliveira Galindo - 1866 - (Freguesia de Campo Grande)[8].

... Me foi dito que é senhor e possuidor de 41 braças de terras em Vargem do Cabuçu, havidas por herança de sua mãe, isto por combinação amigável com os outros herdeiros, cujo terreno di-

(7) Livro de Juízo de Paz do Curato de Sta. Cruz - 1885/87 - Livro 10, nº 59, Escrituras diversas. Arquivo Nacional.

(8) Livro de Juízo de Paz da Freguesia de Cpo. Grande - 1864/74 - Livro nº 7, nº 49, caixa 3701 - Escrituras diversas. Arquivo Nacional.

vide a testada com terras do outorgado na Fazenda Campo de Fora.. cujo terreno e posse se acham livres e desembaraçados de qualquer obrigação".

Desde o século XIX o governo vem sendo pressionado para liberar as terras de Santa Cruz e colocá-las à venda, já que o acesso a propriedade só era possível através do arrendamento, do aforamento ou da invasão. Com a expansão dos loteamentos em Bangu e Campo Grande ao final de 1940, mais uma vez grupos interessados pressionam o governo no sentido de liberar as terras para sua livre colocação no mercado, libertas dos pareceres do Serviço do Patrimônio da União que dificultava todas as tentativas de negociação com as terras da Fazenda.

O jornal de Santa Cruz "Imprensa Rural" de outubro de 1949 objetiva bem a questão:

> "Campanha pela libertação definitiva das terras Santacruzenses:
> A prática de enfiteuse (fôro) em Santa Cruz tem sido uma calamidade... O foreiro está sempre numa dependência incômoda. Em Santa Cruz o tormento do povo é justamente a dependência e subordinação do Serviço de Patrimônio da União que dificulta as transações de compra e venda de terrenos. Vê-se em todas as localidades grandes áreas loteadas e que prosperam da noite para o dia. Campo Grande, Camará, Nova Iguaçu, Nilópolis, Itaguaí, etc., possuem companhias que loteam terras e as regiões florescem rapidamente.
> Em Santa Cruz ninguém consegue fazer um plano de loteamento, nenhuma companhia se anima a lotear terras porque não consegue vencer as dificuldades existentes no Serviço de Patrimônio da União."

Mais de ano depois de clamar pela extinção do fôro em Santa Cruz a Imprensa Rural volta a carga. Em março de 1951 o jornal adverte que... "a causa dos foreiros de Santa Cruz, que é sobretudo a causa desta terra tão abandonada, motivada tão somente pelo espantalho do aforamento, afugentando capitais e vontades desejosas de aqui se estabelecerem e trabalharem cooperando com o nosso progresso.

Por tudo isso é que acreditamos numa nova fase na campanha pela libertação de Santa Cruz."

Meses depois a pressão continua, bradando o jornal que... "qual o estabelecimento de crédito oficial ou particilar, entidade financeiramente capaz ou empresa incorporadora que apóia investimento de capital em áreas foreiras situadas fora da zona urbana, da capital, printipalmente na Fazenda de Santa Cruz... A enfiteuse é um impecilho ao direito de propriedade".

O recenseamento de 1920 quando analisa a distribuição dos estabelecimentos rurais segundo o sistema de exploração rural só vem a confirmar as diferenças entre as áreas de Santa Cruz e Campo Grande. Assim, do total de 592 estabelecimentos rurais de Campo Grande, em 1920, 206 (34,79%) eram dirigidos por proprietários, 20 (3,37%) por administradores e interessados, e 366 (61,82%) por arrendatários. Da área total de 7.697 ha dos estabelecimentos de Campo Grande, 279 ha (36,62%) estavam em mãos de proprietários, 1.804 ha (23,43%), em mãos de administradores e 3.097 ha (40,23%) em mãos de arrendatários.

Em Santa Cruz, dos 168 estabelecimentos rurais, 111 (66,07%) eram dirigidos por proprietários, 3 (1,78%) por administradores e interessados e 54 (32,14%) por arrendatários. Da área total de 25.988 ha dos estabelecimentos de Santa Cruz, 7.395 ha (28,45%) estavam em mãos dos proprietários, 18.022 ha (69,34%) em mãos dos administradores e interessados e 571 ha (2,19%) em mãos dos arrendatários.

A importância do número de proprietários e arrendatários dirigindo os estabelecimentos rurais e o total de hectares abrangidos pelas propriedades por eles dirigidas só vêm a confirmar o "caráter comercial" da propriedade em Campo Grande.

Em outras palavras, a importância dos proprietários e arrendatários e da área cultivada sob sua responsabilidade leva a crer que o único limite para transação com terras nesta área é o mercado. A mesma coisa não pode se dizer de Santa Cruz, onde, apesar do número de administradores ser inexpressivo, a área dirigida por eles é infinitamente maior que a que está nas mãos de arrendatários e proprietários. A explicação para isso é muito simples, na medida

em que se sabe que toda área da Fazenda Nacional de Santa Cruz era dirigida por administradores. Podemos concluir, então, que se dos 25.988 ha ocupados por estabelecimentos rurais em Santa Cruz, 18.022 ha estão sendo dirigidos por administradores - que têm que autorizar qualquer transação que se faça com a terra - que o processo de mercantilização aí é bem mais complexo e não depende apenas de injunções do mercado. Podemos concluir também que a presença numérica dos arrendatários e a área ocupada por eles é bastante inexpressiva, o que leva a crer que a disseminação da propriedade e a presença do pequeno produtor e consequentemente da pequena propriedade não teve muita importância no local, nesta conjuntura.

Se analisarmos o Censo Agrícola de 1950[9] comparando-o com os resultados do de 1920, veremos que as tendências de crescimento do número de estabelecimentos agrícolas resultantes do processo de fragmentação da terra se mantêm, mantendo-se igualmente, e até se elevando o número de estabelecimentos com menos de 100 ha. Veja-se os dados: os 1886 estabelecimentos agrícolas existentes na zona Oeste "transformaram-se", em 1950, em 4155 estabelecimentos*.

Em Campo Grande (incluindo Realengo e Bangu), em 1950, dos 2.152 estabelecimentos rurais, 2.140 (99,44%) estabelecimentos tinham menos do que 100 ha. Em Santa Cruz, dos 845 estabelecimentos, 840 (99,40%) tinham menos do que 100 ha. Dentro dos estabelecimentos de menos de 100 ha a maior parte, tanto em Campo Grande (99,4%) quanto em Santa Cruz (99,1%) tinha menos do que 41 ha.

---

(9) Recenseamento Geral do Brasil - Agrícola, Industrial, Comercial e dos Serviços, D.F.; Rio de Janeiro, Serviço Gráfico do IBGE, 1951.

* Deve-se levar em conta que a área cultivada também aumentou.

Como no Censo de 1920, em 1950, tampouco ficam excluídos os estabelecimentos de 100 a 1.000 ha, só que agora eles ocupam uma área bem menor. Em 1920 estes estabelecimentos ocupavam, em Campo Grande, 37,2% da área total dos estabelecimentos, em 1950, eles ocupavam apenas 1.903 ha (13,1%), o que leva a crer que nessa área o processo de fragmentação não só dividiu propriedades já fragmentadas como grandes fazendas ainda indivisas. Desde 1920 Campo Grande não tem nenhuma propriedade maior do que 1.000 ha.

Em Santa Cruz, em 1920 as pequenas propriedades até 100 ha prevaleciam em número mas não em área (apenas 4%), em 1950 elas continuam prevalecendo em número mas ocupando uma área bem maior, 5.261 ha em 8.989 ha*, isto é, 58,5% da área ocupada pelos estabelecimentos.

As propriedades de 100 a 1.000 ha que em 1920 ocupavam, em Santa Cruz, 3,4% dos estabelecimentos rurais passaram em 1950 a ocupar 8,7% da área dos estabelecimentos rurais e as propriedades de mais de 1.000 ha que em 1920 representavam 92,5% da área dos estabelecimentos diminuiram, em 1950, para 32,6%.

Segundo o Censo de 1950, os proprietários eram responsáveis por 871 (40,4%) dos 2.152 estabelecimentos em Campo Grande e por 321 (37,98%) dos 845 estabelecimentos em Santa Cruz. Quanto à área sob responsabilidade dos proprietários ela era de 5.523 ha (52,76%) num total de 10.467 ha em Campo Grande e 2.817 ha (31,33%) num total de 8.989 ha em Santa Cruz.

Os arrendatários são responsáveis, em 1950, por 794 estabelecimentos (36,8%); com 3.942 ha (37,66%) em Campo Grande e 340 estabelecimentos (40,23%) com 1.682 ha (18,71%) em Santa Cruz.

Os administradores são responsáveis por 329 estabelecimentos (15,28%) com 3.605 ha (34,44%) em Campo Grande e 58 estabelecimentos (6,86%) com 33.879 ha (43,15%) em Santa Cruz.

Os ocupantes - categoria ausente no Censo de 1920 - são responsáveis por 158 estabelecimentos (7,34%) com área de 1.397 ha (13,34%) em Campo Grande e são responsáveis por 126 estabelecimentos (14,91%) com área de 611 ha (6,7%) em Santa Cruz.

---

* Esse fenômeno se deve, principalmente, à diminuição da área ocupada pelas propriedades que era de 25.988 ha e passou para 8.989 ha. No Distrito de Sta. Cruz 17.000 ha da área dos estabelecimentos "sairam de produção" não sabemos explicar porque.

Quanto à condição legal das terras dos estabelecimentos rurais, dado este que não aparece no Censo de 1920, temos que em 1.182 estabelecimentos (55,23%), elas são próprias e ocupam uma área de 8.994 (85,92%) em Campo Grande; em Santa Cruz, em 376 estabelecimentos (44,49%) elas são próprias e ocupam uma área de 6.655 ha (74,03%).

Os estabelecimentos arrendados são ao todo 794 (36,89%), em Campo Grande e alcançam uma área de 3.942 ha (37,66%). Em Santa Cruz eles são 340 (40,23%) com uma área de 1.682 ha (18,71%).

Quanto aos estabelecimentos rurais, ocupados, eles são 157 (7,2%) e ocupam 1.394 ha (13,31%) em Campo Grande. Em Santa Cruz eles são 126 (14,91%), espalhando-se por uma área de 611 ha (6,79%).

As terras que estão numa condição mista - próprias e arrendadas; próprias e ocupadas e arrendadas e ocupadas - são em Campo Grande 19 estabelecimentos (0,8%) com 137 ha (1,3%) e em Santa Cruz 3 estabelecimentos (0,3%) com 41 ha (0,4%).

O que podemos depreender desses dados é que:

- comparando os censos de 1920 e 1950 quanto a questão do sistema de exploração rural, concluímos que em Campo Grande e em Santa Cruz cresceu a importância dos arrendatários na direção dos estabelecimentos, tanto no número de estabelecimenttos rurais (de 420 para 1.134) quanto na área ocupada por esses estabelecimentos (de 3.668 ha para 5.629 ha). Embora sem dados para 1920 e com uma importância, em termos do número de estabelecimentos e da área dos estabelecimentos inferior a dos arrendatários, os ocupantes têm nos dois distritos a sua presença garantida, com a direção de 283 estabelecimentos rurais (22,2%), que ocupam uma área de 2.005 ha (20,1%).

- quanto a condição legal da terra dos estabelecimentos, a importância de arrendatários e ocupantes diante dos proprietários diminuiu tanto, quanto ao número de estabelecimentos, quanto a área ocupada por eles. Mesmo assim, somando os ocupantes e arrendatários nos dois distritos temos um resultado não desprezível, isto é, os ocupantes e arrendatários eram "proprietários" de 1.417 estabelecimentos rurais, (47,2%) de um total de 2.997 estabelecimentos que tinham área de 7.629 ha (32,52%) para um total de 23.456 ha.

Todos esses dados, em suma, ajudam-nos a pensar em duas questões que se articulam. Primeiro, que de 1920 para 1950 a atividade agrícola de abastecimento não diminuiu na zona Oeste, pelo contrário, proliferou, levando a um aumento do número de arrendatários e a constatação da presença de posseiros, já que estes não apareciam no Censo de 1920. Segundo, que a participação de arrendatários e ocupantes na propriedade da terra da região significou quase 1/3 do total da área ocupada pelos estabelecimentos rurais, o que leva a pensar na precariedade da situação desses produtores diante da questão da propriedade da terra por um lado e sua importância no abastecimento da cidade por outro.

A intensa proliferação dos loteamentos ao longo da década de 50 - momento em que mais se produziu lotes em toda a história da zona Oeste - bloqueou as tendências de expansão da área agrícola da região, processo comandado basicamente por pequenos proprietários, arrendatários e ocupantes. Nesse sentido os censos agrícolas de 1960, 1970 e 1980 passam a mostrar a inversão da tendência da multiplicação do número de estabelecimentos e da área por eles explorada.

Analisando comparativamente, os dados dos censos agrícolas de 1907, 1920, 1950, 1960 e 1970* podemos ter uma visão global do processo de transformação da área rural da zona Oeste quanto ao número de estabelecimentos, a área ocupada por esses estabelecimentos, a distribuição e a área deles por grupos de área.

---

* O Censo Agrícola de 1980 na medida em que não discrimina os dados por R.A., só o fazendo pelo município, não permite que se analise os processos ocorridos na zona Oeste. No entanto, na medida em que apresenta dados para o município como um todo no que diz respeito a área rural, e sendo a zona Oeste a principal produtora, esses dados podem ser utilizados para compreensão das tendências nessa década.

Embora faltando muitos dados - devido a inconstância dos censos - se compararmos os resultados dos censos entre 1907 e 1970, podemos chegar as seguintes conclusões:

- que entre 1907 e 1960 observa-se que o número de estabelecimentos agrícolas na Zona Oeste cresceu espetacularmente, de 279 para 4.267 estabelecimentos, um crescimento de 1529%.

  A partir dos anos 60 - quando a prática dos loteamentos já atingira o seu auge - o número dos estabelecimentos agrícolas começou a diminuir, sem dúvida nenhuma em função de ter dado lugar ao loteamento ou ao estoque de terras. De 4.267 estabelecimentos existentes na década de 60 eles diminuem para 3.362 estabelecimentos na década de 70, uma queda de 21,2%.

  Apesar do Censo de 1980 não apresentar dados específicos para as R.As, indica no entanto que no início desta década o número de estabelecimentos já havia diminuido para 2.681, em todo o município. Mesmo levando-se em conta que a maioria desses 2.681 estabelecimentos localizavam-se na zona Oeste, ainda assim assistimos a importante diminuição do seu número.

  Esses dados permitem-nos, então, concluir, que houve uma transformação do uso do solo rural, sem dúvida nenhuma, em solo urbano para atender a demanda de áreas para loteamento.

- Assim como o número de estabelecimentos agrícolas a área ocupada por eles também diminuiu, invertendo um processo de crescimento que se estendeu até a década de 50 (não levamos em conta o dado de 25.988 ha estipulado para Santa Cruz em 1920, uma vez que parece que uma parte da área de Santa Cruz tendo sido separada do distrito, não foi computada no Censo de 1950. Assim podemos concluir que entre 1920 e 1950, ao contrário do que mostram os dados houve um crescimento da área dos estabelecimentos).

  Entre 1907 e 1950 a área ocupada pelos estabelecimentos agrícolas na zona Oeste cresceu de 6.063 ha para 31.837 ha, um aumento de 525% da área. A partir da década de 50 a área ocupada diminuiu para 24.938 ha (1970), uma diminuição de 2,82% da área.

  Ao longo dos anos 80 a área ocupada continuará a diminuir, uma vez que sabemos que os estabelecimentos agrícolas de todo o munici-

pio ocupavam uma área de apenas 16.238 ha.

Esse dado da área dos estabelecimentos mostra com uma precisão muito maior a interrupção do crescimento da área ocupada pela atividade agrícola, do que inferimos, houve a transformação em área de ocupação urbana, via loteamento.

- Quanto ao porte dos estabelecimentos notamos que desde 1920 aqueles de menos de 100 ha já prevaleciam em número e área sobre todos os outros estabelecimentos. Assim, em 1920, 98,5% dos estabelecimentos agrícolas da zona Oeste tinham menos de 100 ha. Em 1950 99,3% dos estabelecimentos tinham menos de 100 ha e em 1960 99,6% tinham menos de 100 ha.

Esses estabelecimentos ocupavam em 1920, 31,4% da área dos estabelecimentos agrícolas da zona Oeste, em 1950 ocupavam 74,8% da área e em 1960, 79% da área dos estabelecimentos agrícolas.

A importância em número e área dos estabelecimentos de menos de 100 ha revela que a estrutura produtiva da zona Oeste é composta basicamente de pequenos "proprietários" (incluindo aí arrendatários e ocupantes). Desses pequenos proprietários sabemos que se dedicavam principalmente a horticultura e a fruticultura.

Devemos chamar a atenção para o fato de que no interior do grupo de estabelecimentos com menos de 100 ha prevalecia o grupo de estabelecimentos com menos de 41 ha. Assim, em 1920, dos estabelecimentos de menos de 100 ha, 97,6% tinham menos de 41 ha; em 1950 82,8% tinham menos de 41 ha e em 1960, 81,2% tinham menos que 41 ha.

Os censos agrícolas permitem ainda uma análise sobre a questão da propriedade da terra a partir dos dados sobre a condição dos responsáveis pelos estabelecimentos agrícolas, ao nível do número dos estabelecimentos e de suas respectivas áreas.

Quanto a propriedade da terra podemos concluir que na zona Oeste em 1920, 66,3% dos estabelecimentos eram dirigidos pelos próprios proprietários; em 1950, 40,4% eram dirigidos pelos proprietários e em 1970, 50,5% eram dirigidos pelos proprietários.

Os estabelecimentos agrícolas dirigidos por administradores eram em 1920, 2,6% dos estabelecimentos e em 1950, 12,5% dos estabelecimentos.

Os estabelecimentos agrícolas "dirigidos" por arrendatários (o arrendatário "dirigia" e era ao mesmo tempo o "dirigido" do estabelecimento) eram em 1920, 30,9% dos estabelecimentos; em 1950, 35,6% dos estabelecimentos e em 1970, 13,8% dos estabelecimentos.

Os estabelecimentos "dirigidos" por ocupantes (também "dirigiam" e eram "dirigidos") eram em 1950, 11,3% dos estabelecimentos e em 1970, 32,8% dos estabelecimentos.

No que diz respeito a área desses estabelecimentos, temos que em 1920 os proprietários dirigiam 41,3% da área dos estabelecimentos; em 1950 dirigiam 34,5% da área dos estabelecimentos e em 1970 dirigiam 61,3% da área dos estabelecimentos.

Os administradores dirigiam em 1920, 48,5% da área dos estabelecimentos e em 1950, 32,2% da área dos estabelecimentos.

Os arrendatários dirigiam em 1920, 10% da área dos estabelecimentos; em 1950, 24,6% da área dos estabelecimentos e em 1970 15,8% da área dos estabelecimentos.

Os ocupantes dirigiam em 1950, 8,5% da área dos estabelecimentos e em 1970, 21% da área dos estabelecimentos.

Esses dados sobre a propriedade da terra permitem concluir que o proprietário (predominantemente o pequeno proprietário) tem presença relevante na zona Oeste ao longo de todo período estudado. Os arrendatários, por seu turno, tiveram importância enquanto a agricultura se desenvolveu na região, isto é, até a década de 50, quando eles eram 35,6% dos responsáveis pelos estabelecimentos agrícolas, que cobriam 24,6% da área utilizada para a lavoura.

A partir daí com a diminuição do número e da área dos estabelecimentos devido a sua substituição pelos loteamentos ou por áreas incul

tas que serviram de estoque de terras, sua importância começou a diminuir, sendo que em 1970 eles representavam apenas 13% dos responsáveis pelos estabelecimentos, tendo sob seu comando, apenas 15,8% da área dos estabelecimentos.

O ocupante, não temos dados para 1920 nem 1980, foi ao longo do período tornando-se cada vez mais importante chegando a ser em 1970, 32,8% dos responsáveis pelos estabelecimentos e tendo sob sua guarda 21% da área dos estabelecimentos rurais.

Seja em áreas rurais ou em áreas urbanas, a invasão tornou-se uma alternativa concreta de acesso a propriedade da terra.

Se juntarmos os ocupantes com os arrendatários - situação que se justifica ao nível da fragilidade desses dois tipos em relação a propriedade da terra - veremos que em 1950 eles têm 46,9% dos estabelecimentos que ocupam 23,1% da área de lavoura e em 1970 têm 46,6% dos estabelecimentos que ocupam 36,8% da área cultivada da zona Oeste. Significa dizer, que essas categorias chegaram a ser quase a metade dos "proprietários" dos estabelecimentos agrícolas , dirigindo mais de 1/3 da área cultivada.

Esta situação ajudará a entender, em parte, as questões surgidas em torno da disputa pela terra, na medida em que ocupante e arrendatário se opunham a expansão da urbanização que se consolidará através dos loteamentos.

A contradição entre o crescimento da cidade do Rio de Janeiro na direção da sua periferia Oeste e a existência ainda de importante e dinâmica atividade agrícola - principalmente a horticultura e a fruticultura - na mesma região, levará a uma ferrenha disputa pela terra entre proprietários (absenteístas ou não, produtivos ou não), arrendatários, ocupantes, especuladores e loteadores. Tal disputa redundara, em muitos casos, em conflito, resolvido ou através da Justiça ou através da simples violência, que levará à expulsão dos agricultores e a substituição da agricultura pelo loteamento. É o que veremos a seguir.

# CAPÍTULO V

## A EXPANSÃO DA CIDADE:

## SUBÚRBIOS, BAIXADA, ZONA OESTE

## CAPÍTULO V

## A EXPANSÃO DA CIDADE: SUBÚRBIOS, BAIXADA, ZONA OESTE

### 5.1. - Os Subúrbios Cariocas

Muito tardou a cidade do Rio de Janeiro em se expandir para além se seu centro histórico, onde estivera acomodada por quase 4 séculos. Só a partir de 1840 é que o quadrilátero que encerrava a cidade, delimitado pelos morros do Castelo, Sto. Antonio, S. Bento e Conceição, se desfaz, com o extravassamento da população no rumo sul (Botafogo) e na direção norte (Tijuca).

Trinta anos mais tarde - em 1870 - o centro ainda é o principal núcleo de concentração e atração de população, mas as aglomerações nos "arrabaldes" da cidade já estão em vias de se transformarem em bairros.

O incessante movimento imigratório à procura de novas oportunidades de trabalho na capital, o aumento do preço dos terrenos no centro da cidade, devido a grande procura; A carência aguda de habitações e a integração das vastas PLANÍCIES ciês suburbanas ao centro através dos trilhos da Central do Brasil, que desde 1858 cruzava a atual zona dos subúrbios em busca do café do Vale do Paraíba, serão alguns dos mais importantes fatores à possibilitar o redirecionamento da expansão urbana.

Caracterizando-se como área rural e local onde proliferavam fazendas, chácaras e sítios, a atual zona suburbana do Rio passou a ser cobiçada como fronteira da expansão urbana. A partir de 1860 e num período que se estenderá até 1930 a planície suburbana pontilhar-se-á de novos bairros, que vão surgindo, primeiramente, ao longo dos eixos das ferrovias, seja a Central do Brasil, seja a Linha Auxiliar, a Leopoldina ou a Rio D'Ouro. Em diferentes momentos e como se fossem vagas de uma onda, a mancha urbana foi se alastrando pelos subúrbios, modificando drásticamente a paisagem, através da redefinição do uso do solo que se baseou, fundamentalmente, na divisão das propriedades rurais em glebas ou lotes urbanos.

Ao cabo de 63 anos, de 1870 a 1933, o número de logradores da cidade crescera de 503 para 5171, isto é, 4668 novas ruas foram abertas, a maior parte delas, no subúrbio.

Abrindo caminho para a constituição de novos bairros, centenas de novos loteamentos começaram a cortar as antigas chácaras suburbanas, condição necessária para o desencadeamento do processo de produção de moradias.

A par do crecimento demográfico, o crescimento domiciliar das freguesias que compunham os subúrbios foi bastante significativo. Entre 1890 e 1905 a população residente nas freguesias suburbanas cresceu 528% enquanto o número de domicílios aumentou 722,4%.

No período censitário seguinte, 1906/1920, a tendência à suburbanização do Rio se consolidou, seja com o crescimento do número de logradouros, seja com a densificação na ocupação do espaço. Embora crescendo menos que no período censitário anterior, o aumento populacional foi de 422,8% e o predial de 396,4%, fazendo com que as freguesias que compunham os subúrbios continuassem a crescer a uma taxa maior que o próprio crescimento da cidade.

Igualmente o sucedido no período anterior (1890/1906), entre 1906/1920 ocorreu um "boom" imobiliário na zona suburbana.

No período seguinte 1920/1933, a análise dos dados revela a continuação do crescimento da zona suburbana com a expansão de 468,42% do seu parque imobiliário(1). A partir da década de 30, estando já toda a planície suburbana ocupada, mesmo que com falhas, os índices de crescimento dos subúrbios começam a se reduzir, deixando entrever um novo pólo de atração e concentração da população: a Baixada Fluminense.

## 5.2.- A Baixada Fluminense

Tanto se estenderam no espaço os subúrbios do Rio que vieram dar às portas da fronteira do município, arrombando-as. E, justamente, avançando sobre as enormes zonas planas da Bai-

(1) RIBEIRO, Luis Cesar de Q. - Dos Cortiços à Formação dos Subúrbios - Cadernos PUR, Rio, 1984, pg. 47. - MIMEO

xada, é que se daria a nova fase de expansão da cidade.

Desde o século XVI a Baixada da Guanabara vinha sendo ocupada. Ao longo das margens dos rios Meriti, Sarapuí, Iguaçu, Pilar, Saracuruna, Inhomirim, Suruí, Magé, Guapimirim, Macacu e do Guarindiba foram se alinhando engenhos e fazendas de cana, aproveitando tanto a vastidão e fertilidade das terras, quanto o curso dos rios para transporte de sua produção. Segundo Alberto Lamego[2] "os fatores geográficos da Guanabara predestinando-a a um grande porto de mar, completavam-na deste modo com o seu leque de rios. Foram eles que, incentivando a obra do carioca, atraíram-no para o desbravamento da terra através de numerosas vias líquidas previamente preparadas"

A dificuldade cada vez maior, devido a concorrência internacional, de colocar o açúcar no mercado internacional, durante o século XVIII, e o declínio da atividade comercial que dava vida aos portos a beira rio e a beira mar, de Pilar, Inhomirim e Estrela, após a implantação da ferrovia que ligava o Rio à Raiz da Serra de Petrópolis, em 1854, levou à decadência da região. A navegação pelos rios foi decaindo e o caminho d'água, descuidado, provocando entupimento do leito e a formação de pântanos, que alimentados pelas chuvas se estenderam por imensas superfícies (3). Com os pântanos veio a malária e com esta

(2) LAMEGO, Alberto Ribeiro - O Homem e a GB. - IBGE, CNG. - Rio de Janeiro, 1964, pg. 194.

(3) LAMEGO, Alberto Ribeiro - op. cit., pg. 200/201.

o abandono da região. Nem mesmo a riqueza que a nova cultura - o café - prometia, foi capaz de estancar a decadência econômica e física da região, uma vez que a rubiácea se implantou na área montanhosa da Baixada, fugindo aos baixos dos pântanos.

Só a partir de 1903, quando se inaugurou efetivamente um programa de ação econômica que, sem abandonar o café, visava animar a produção de outras culturas, (4) que a Baixada divisou possibilidades de se recuperar de seu sono pestilencial, através da pequena lavoura.

Foi porém no Governo Nilo Peçanha (1909/10) que se inaugurou uma política regular no sentido de incrementar a diversificação agrícola (5). Lançando-se na recuperação da Baixada Fluminense, Nilo Peçanha deu impulso decisivo ao desenvolvimento da fruticultura no Estado, principalmente da laranja.

"Desde 1886 comerciantes cariocas exportavam laranjas para o Rio da Prata e São Paulo. A partir disso a citricultura se espalhou pelo Estado do Rio, aproveitando-se das circunstâncias de que muitas fazendas, antes dedicadas à cana e ao café, encontrarem-se abandonadas ou vendidas em lotes, enquanto outras estavam empenhadas na lavoura de produtos como feijão, mandioca, milho, etc" (6).

---

(4) PEREIRA, Waldick - Cana, Café & Laranja, F.G.V./SEEC, RJ, 1977, pg. 114/115

(5) SANTOS, Ana Maria e MENDONCA, Sonia R. - Intervenção Estatal e Diversificação Agrícola no Estado do Rio de Janeiro, 1888/1914, In Revista Rio, nº 2, Abril/86 - Niterói, pg. 11

(6) SANTOS, Ana Maria e MENDONÇA, Sonia R. - op. cit., pg. 10.

Conseguindo o barateamento do frete das laranjas junto às companhias transatlânticas, melhorando as condições de transporte do fruto e conquistando a reciprocidade de insenção de direitos aduaneiros sobre frutas entre o Brasil e a Argentina, Nilo Peçanha, possibilitou a multiplicação dos laranjais nos vários municípios que circundam o Rio de Janeiro, especialmente Nova Iguaçu.(7)

Na década de 10 o município de Nova Iguaçu possuia 28.157 alqueires de propriedades rurais. E justamente com isso nascia o seu terceiro ciclo econômico - a laranja - enquanto algumas propriedades eram desmembradas em novos núcleos residenciais. Foi a época do baixo preço da terra em Nova Iguaçu.(8)

No entanto, e devido a muitos erros técnicos, as obras de saneamento da Baixada, começadas na primeira década, apresentavam resultados reduzidos, limitando o crescimento da cultura agrícola. O saneamento completo da Baixada tornar-se-a uma realidade apenas diante da demanda por novas terras para a agricultura: "sanear a Baixada Fluminense será criar junto da Capital, a mais rica região do Brasil. Esgotada de seus pântanos, drenada, apropriada economicamente, cortada de estradas de ferro e rodovias, limpa do impaludismo e da ankylostomiase, a Baixada Fluminense é alguma coisa formidável. São dezenas de milhares de quilômetro quadrados, hoje afogados em águas pútridas que florescerão em mil culturas, junto do maior mercado de

(7) PEREIRA, Waldick- op. cit., pg. 115
(8) PEREIRA, Waldick- op. cit., pg.98.

consumo do país e do mais intenso porto de trocas internacionais."(9)

Já em 1931 saíram pelo porto do Rio 1.236.453 caixas de laranjas, Iguaçu contribuiu para essa exportação com 687.900 caixas.

Fazendas decadentes e terras antes improdutivas e abandonadas transformaram-se em laranjais, o que já não ocorria apenas nas áreas rurais. A cidade de Iguaçu estava pontilhada de chácaras e sítios. A terra adquiriu surpreendente valorização.

Em momentos e com características diferentes, distintos grupos de interesse voltaram seus olhos para a Baixada Fluminense; uns vendo a terra como grande negócio diante da valorização dos cítricos; outros procurando a terra como valor de uso, para construção da casa própria e ainda outros (na fase de decadência da citricultura) juntando e repartindo terras para fins de loteamento urbano.

Como analisou um contemporâneo dos fatos, "os homens das duas primeiras ondas (de penetração na Baixada), os capitalistas e os remediados, tinham invadido a região com o único objetivo de emprego de dinheiro em terras para lucro na valorização natural produzida pelo tempo e pela expansão demográfica

(9) Mensagem apresentada a Assembléia Legislativa da Província do R.J. em 1930 - In, Waldick Pereira - op.cit., pg. 102


LARANJAS PARA
DO
BRASIL

dos centros urbanos: compra por 1 e revenda por 500 ou 1.000. Os da terceira onda, os proletários deslocavam-se premidos pela necessidade, em busca de casa barata. Os da quarta - capitalistas novamente - adquirindo a terra a homens de fortuna, por preço já elevadíssimo em face do que por ela haviam pago os revendedores, teriam que dar ao negócio uma fórmula nova que lhes permitisse, apesar do vulto do financiamento, a certeza de lucros ainda consideráveis.

Os capitalistas, por tática, fizeram-se, ao mesmo tempo, homens de negócio e cultivadores de laranjeiras, revendendo terrenos e organizando pomares" (10).

Entre 1920 e 1940 a criação de pomares foi o grande negócio da Baixada, o que pode-se constatar pela diminuição do número de latifúndios e o aumento do número de pequenas propriedades (pomares): o número de estabelecimentos até 40 ha passou de 213 em 1920 para 1451 em 1940; os de 41 a 200 ha passou de 29 para 62; os de mais de 200 ha reduziram-se de 38 para 18 (11). "A partir de 1940, na safra seguinte ao ano do início da 2a. Guerra, o comércio de frutas cítricas começou a sentir os efeitos danosos daquele conflito pois a quase total interrupção dos transportes marítimos e as dificuldades surgidas nos transportes terrestres impossibilitavam o normal escoamento da produção" (12).

---

(10) CUNHA, Nóbrega da - Economia da Citricultura in Obser. Eco. Financeiro - Vol. 33 - 1938/39 - pg. 140.

(11) VIANA, Maria Teresinha S. - Iguaçu: Absorção de uma Célula Urbana pelo Grande Rio, IBGE, N. Iguaçu, 1962, citado por PEREIRA, Waldick, op. cit., pg. 124.

(12) PEREIRA, Waldick - op. cit., pg. 144.

Diante da redução dos ganhos e o perigo do prejuízo. muitos cultivadores de laranja, para salvar seus capitais investidos em pomares e chácaras, optaram por transformar os laranjais em loteamentos.

Esta opção se encaixa numa conjuntura de transformações do Rio de Janeiro, muito específica. Trata-se de um período de acelerado crescimento populacional da cidade, devido às migrações. A população da cidade que era de 1.764.141 habitantes em 1940, passou para 2.377.451 habs. em 1950 e para 3.307.163 em 1960, tendo crescido respectivamente 34,8% e 39,1%. Entre 1940/50, 392.829 pessoas migraram para o Rio, o que correspondeu a 68,5% do aumento líquido da cidade neste período. No período 1950/60 o contigente de migrantes no conjunto do crescimento populacional diminuiu, ficando em 261.287 pessoas.(13)

Grande parte dessa massa de migrantes - chegados ao Rio em sua maioria à procura de trabalho e melhores condições de vida - instalou-se nas áreas suburbanas mais distantes e nos municípios vizinhos, única alternativa para quem chegava a cidade sem nenhum recurso.

Observe-se os dados na tabela a seguir:

---

(13) MORRIS, Fred B.- A Geografia Social no Rio de Janeiro,1960- In, Revista Bras. de Geografia, 35(1), Jan./mar.1973,RJ, pg.27.

Taxas de crescimento demográfico dos municípios periféricos do Rio de Janeiro (1950/60). (13 A)

| Municípios | Pop. 1950 | Pop. 1960 | Crescimento 1950/60 % |
|---|---|---|---|
| Niterói | 186.309 | 243.188 | 31 |
| D.de Caxias | 92.459 | 241.026 | 161 |
| Nilópolis | 46.406 | 95.111 | 105 |
| Nova Iguaçú | 145.649 | 356.645 | 145 |
| S.J. de Meriti | 76.462 | 190.516 | 141 |
| S. Gonçalo | 127.552 | 244.103 | 92 |
| Total | 674.552 | 1.371.103 | 103 |

FONTE: Censos demográficos de 1950/60.

"Apesar do Estado da Guanabara ainda desfrutar das amplas áreas rurais de Jacarépaguá, Campo Grande, Sta.Cruz e Sepetiba, é para o norte, para os municípios da Baixada que o crescimento da aglomeração carioca se vem processando, com muito mais força e rapidez, depois que o dessecamento de seus pântanos e seu saneamento o recolocaram à disposição da metrópole... O grande fator que, inicialmente, dificultou a expansão urbana em amplo setor ao norte do Rio foi a insalubridade de grande parte do recôncavo, contra a qual vários governos lutaram, sem grande êxito.

(13 A) BRONSTEIN, Olga - Estrutura Urbana, Distribuição da População e Setor Público, Tese COPPE/UFRJ, M. Sc., Engenharia de Produção, 1979, Rio, pg. 128 - MIMEO

Um dos objetivos fundamentais a ser alcançado com o saneamento da Baixada Fluminense e, particularmente, da Baixada da Guanabara, era tornar o abastecimento da capital da República independente de transportes longos e dispendiosos. No entanto, era o recôncavo por demais precioso para o Rio, para que se lhe confiasse o puro e simples papel da zona rural. A metrópole necessitava dessa área para instalar sua população em rápido crescimento e para localizar suas indústrias. Verdadeira massa humana precipitou-se sobre as zonas da Baixada mais próximas da cidade, ao mesmo tempo que numerosas indústrias para aí se dirigiram em busca de terrenos amplos e baratos, abundância de água, proximidade, facilidade e menor custo de mão de obra. Impostos mais baixos e outras vantagens que as próprias municipalidades da Baixada ofereciam, contribuíram, também para atrair populações, capitais e indústrias para essa região."(14)

O predomínio da grande propriedade na região, devido a aquisição de muitas porções de terras por capitalistas ou mesmo como herança da estrutura fundiária passada, também facilitou a intensificação da especulação imobiliária, devido ao pouco obstáculo que ofereciam à expansão urbana.

Além da intensificação do saneamento da Baixada, da existência de vastas áreas improdutivas, do combate a malária e da

(14) SOARES, Maria Teresinha de S.- Fisionomia e Estrutura do Rio de Janeiro- In, Revista Brasileira de Geografia, IBGE,RJ., Ano XXVII, nº 3, julho/setembro, 1965.

grande massa de migrantes que para lá se dirigiram, vários outros fatores exerceram atração à ocupação local: a eletrificação da Central do Brasil a partir de 1935; a instituição da tarifa ferroviária única e a abertura da Av. Brasil, que facilitou muito acesso à Caxias.(15)

"Desses fatores resultou uma febre imobiliária notável, que se refletiu no retalhamento dos terrenos aí existentes. À exceção de Nilópolis, praticamente já toda loteada antes de 1930, os outros municípios apresentaram crescimento notável da atividade imobiliária neste período (1940/50)."(16)

---

(15) BRONSTEIN, Olga - op.cit., pg. 110.

(16) BRONSTEIN, Olga - op.cit., pg. 126.

Nº de Loteamentos e de Lotes Aprovados por Localização e Década de Aprovação

| PERÍODO / REGIÃO | Até 1929 | | 1930-39 | | 1940-49 | | 1950-59 | | 1960-69 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Municípios e R. A. | Nº de loteamentos | Nº de lotes | Nº de loteamentos | Nº de lotes | Nº de loteamentos | Nº de lotes | Nº de loteamentos | Nº de lotes | Nº de loteamentos | Nº de lotes |
| Niterói | - | - | 2 | 296 | 14 | 4.419 | 26 | 4.995 | 9 | 1.622 |
| São Gonçalo | - | - | 3 | 922 | 130 | 38.617 | 295 | 82.614 | 82 | 19.510 |
| Caxias | 7 | 3.302 | 11 | 9.169 | 65 | 36.959 | 205 | 86.299 | 126 | 44.386 |
| Nova Iguaçú | 7 | 866 | 3 | 311 | 367 | 25.592 | 917 | 166.816 | 460 | 72.293 |
| S.J. de Meriti | 6 | 5.356 | 6 | 3.169 | 14 | 10.386 | 45 | 19.623 | 29 | 3.479 |
| Nilópolis | 1 | 11.000 | 2 | 2.770 | 1 | 88 | 1 | 461 | - | - |
| R.A. Anchieta | - | - | 4 | 2.904 | 2 | 32 | 25 | 11.601 | 59 | 4.291 |

1970-76

| Nº de loteamentos | Nº de lotes |
|---|---|
| 17 | 3.092 |
| 76 | 15.724 |
| 92 | 15.095 |
| 204 | 45.572 |
| 6 | 1.244 |
| - | - |
| 10 | 3.316 |

FONTE: CPU/IBAM e Prefeituras Municipais.(17)

(17) BRONSTEIN, Olga- op.cit., pg. 126

Na década 1950/60 - a exceção de São Gonçalo e Nilópolis que tiveram um aumento populacional de 92% e 105% respectivamente, os demais municípios da Baixada apresentaram incrementos demográficos excepcionais, superiores a 140%. Além dos fatores já apontados, contribuíram para esse incremento, a abertura da rodovia Rio-São Paulo, o deslocamento das indústrias cariocas em direção à Baixada e a possibilidade de se construir nesses locais com o mínimo de exigências burocráticas (18).

A febre de loteamentos foi transformando toda a vasta zona da Baixada, onde antes despontavam os laranjais, em novos bairros (subúrbios periféricos). Mais de 100 novas localidades seriam criadas, provocando profunda transfiguração na paisagem, outrora rural, da região. Tão importante foi o processo de retalhamento e ocupação das terras da Baixada que deslocou dos subúrbios cariocas para lá o pólo captador do crescimento populacional de toda a cidade. Entre 1950 e 1970 a região metropolitana do Rio teve um crescimento de 115,2%; enquanto que só Caxias, Nova Iguaçú, Meriti e Nilópolis tiveram juntos nesse período um incremento populacional de 340,2%, e o mu-

(18) BRONSTEIN, Olga - op. cit., pg. 129.

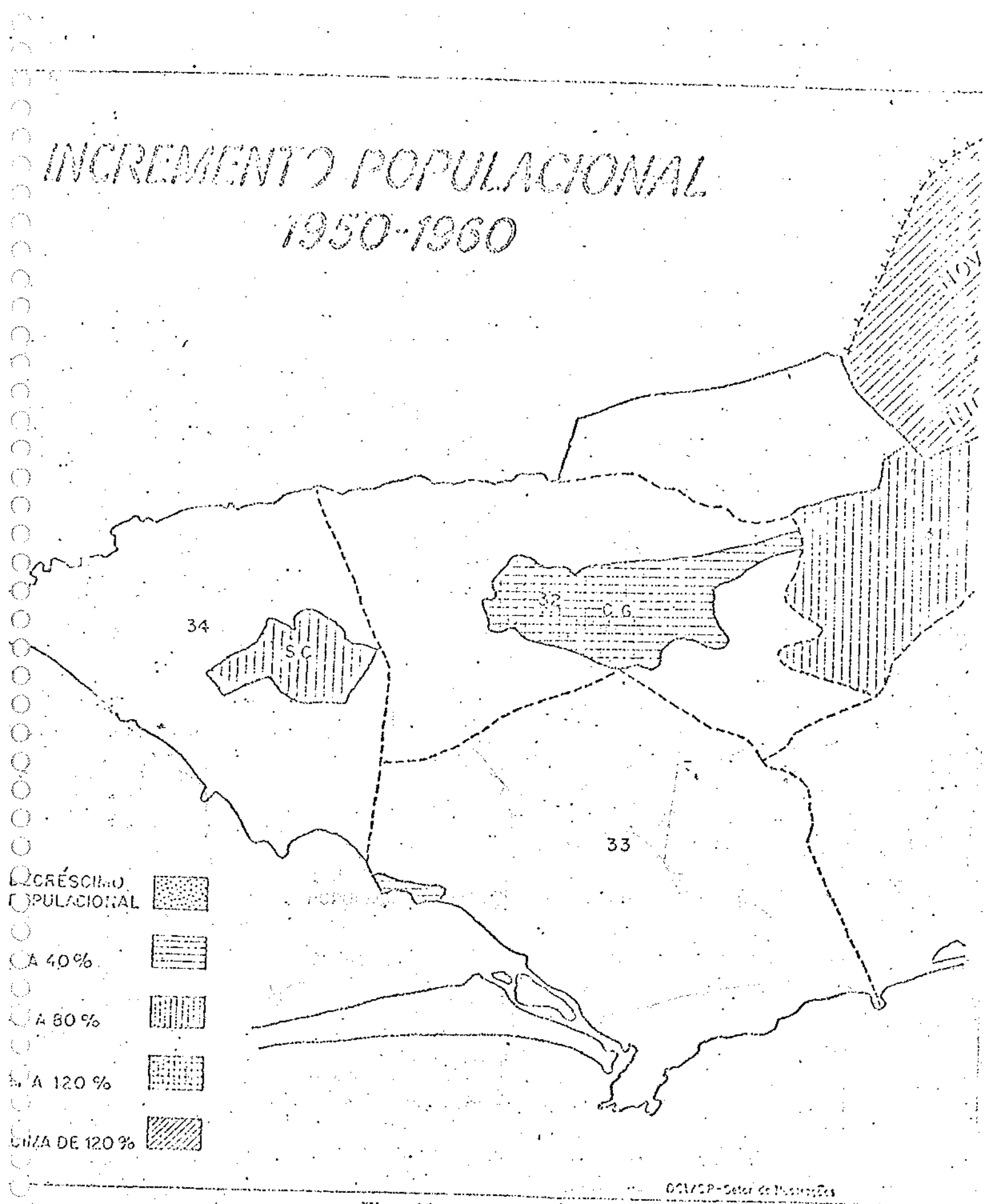
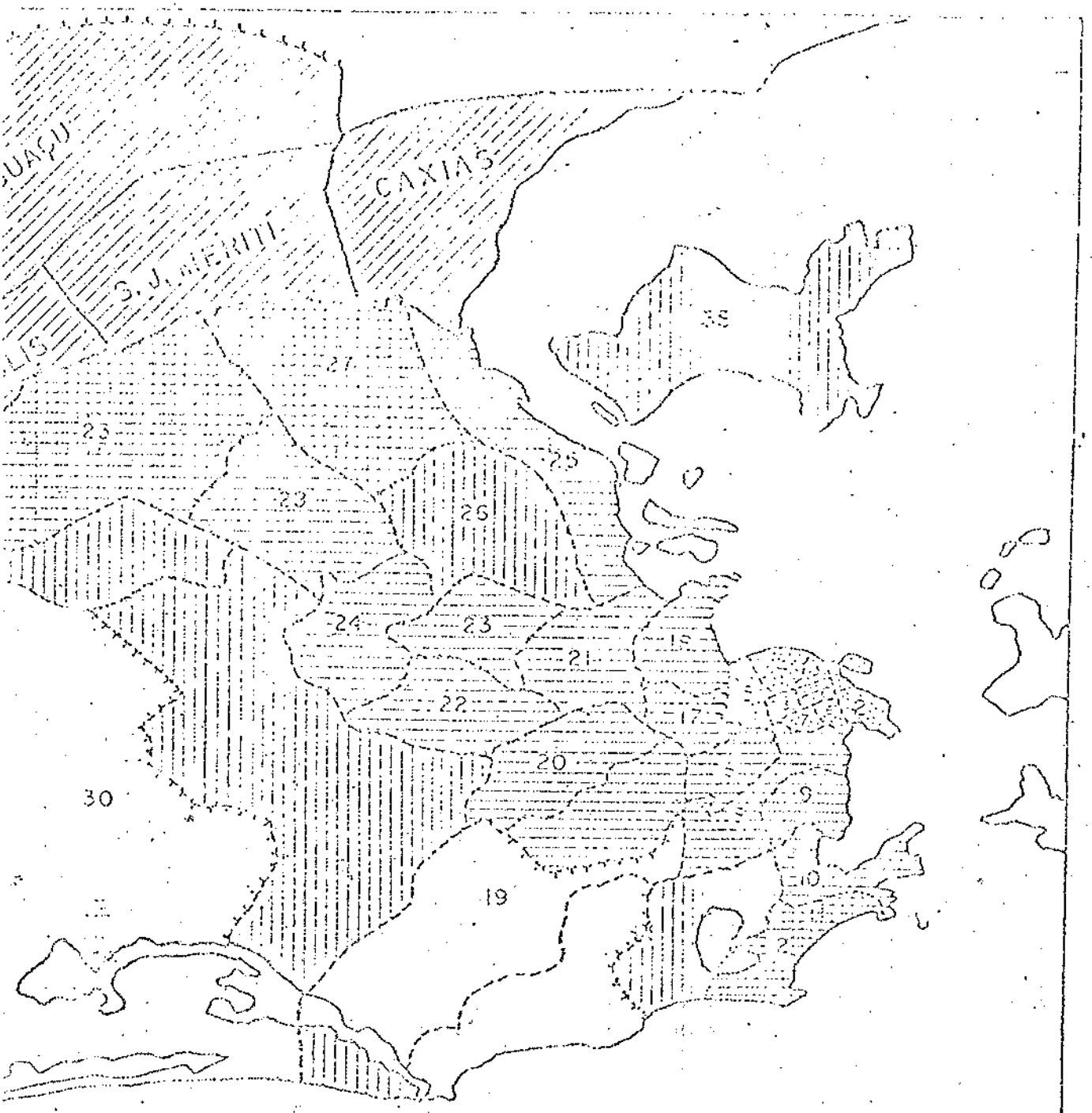



Fig. 15 — *A circunscrição de Anchieta (21 a 120%)*




CIRCUNSCRIÇÕES DO ESTADO DA GUANABARA

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 CANDELÁRIA | 8 [illegible] | 15 E.SANTO | 22 MÉIER | 29 ANCHIETA |
| 2 SÃO JOSÉ | 9 GLÓRIA | 16 RIO COMPRIDO | 23 TIJUCA | 30 JACARÉPAGUÁ |
| 3 [illegible] | 10 LAGOA | 17 ENG. VELHO | 24 PIEDADE | 31 REALENGO |
| 4 S.DOMINGOS | 11 GÁVEA | 18 S.CRISTÓVÃO | 25 PENHA | 32 CAMPO GRANDE |
| 5 SACRAMENTO | 12 COPACABANA | 19 TIJUCA | 26 IRAJÁ | 33 GUARATIBA |
| 6 AJUDA | 13 SANTANA | 20 ANDARAÍ | 27 PAVUNA | 34 SANTA CRUZ |
| 7 S.ANTÔNIO | 14 SAMPAIO | 21 ENG. NÔVO | 28 MADUREIRA | 35 ILHAS |

*Devidamente assinalada com o número 23.*

nicípio do Rio teve sua população acrescida apenas de 78,8% de novos habitantes (19).

De 1940 à década de 70 a Baixada Fluminense comandou a direção da urbanização e as características de como ela se daria. A partir dos anos 70, com a diminuição da oferta de lotes e o aumento dos preços dos terrenos, o crescimento populacional na região vai arrefecendo. Nesta conjuntura, a Zona Oeste - que desde 1940 despontava também como nova alternativa de ocupação - passa a dividir com a Baixada os maiores índices de crescimento populacional da área estudada.

5.3 - A Zona Oeste

Até os anos 20 deste século a Zona Oeste era uma vasta região ocupada por um grande número de sítios e chácaras que praticavam, basicamente, uma agricultura de subsistência. Tal fenômeno pode ser percebido pela análise do recenseamento de 1920 (20) que indica que 98,5% (583) dos estabelecimentos rurais em Campo Grande e 96,4% (162) em Santa Cruz tinham menos do que 101 hectares, sendo que apenas 9 e 6 estabelecimentos, respectivamente, tinham mais de 101 hectares. Se formos verificar como se distribuem esses estabelecimentos, veremos que em Campo Grande a maioria absoluta tem menos de 41 ha (573); 10 estabelecimentos tem de 41 a 100 ha; 2 tem de 101 a 200 ha;

(19) LIMA, Maria Helena B. de - Condições de Habitação da Pop. de Baixa Renda da Região Metropolitana do RJ - In Rev. Bras. Geog. 43(4) out/dez.1981 pg. 607.

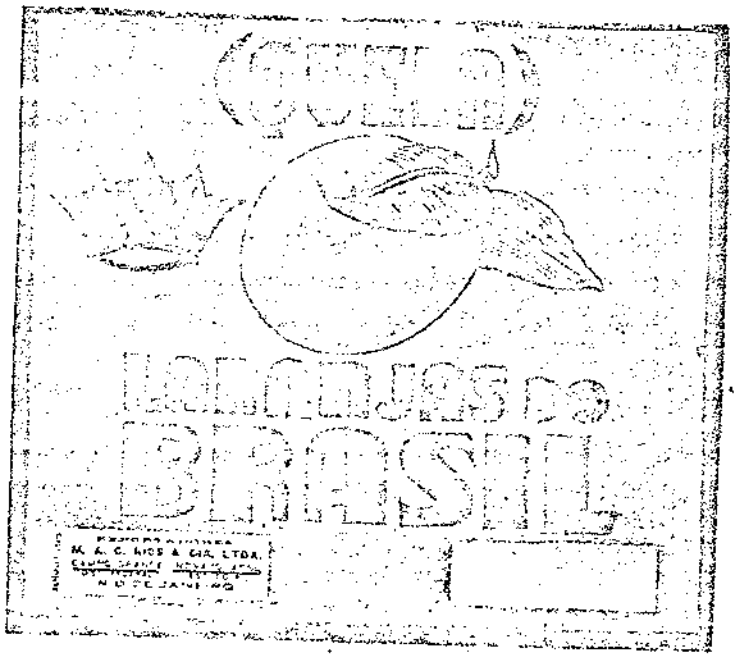
(20) Recenseamento do Brasil - 1/09/1920, Vol. II (2ª parte), Agricultura e Indústrias, Distrito Federal, RJ, Typ. da Estatística, 1924.

5 de 201 a 400 ha e 2 de 401 a 1000ha. Em Sta. Cruz o quadro não é diferente: 161 estabelecimentos tem menos de 41 ha; 1 estabelecimento tem de 41 a 100 ha; 2 de 101 a 200 ha; 1 de 201 a 400 ha; 1 de 401 a 1000 ha; 1 de 1001 a 2000 ha; 1 de 2001 a 5000 ha e 1 de 10.001 a 25.000 ha. A área média por estabelecimentos rural é bem baixa em Campo Grande, 13 ha, e só é maior em Santa Cruz, 155 ha, devido as poucas mas grandes propriedades de mais de 400 ha.

A presença incontestável da pequena propriedade na Zona Oeste será uma característica dessa região e é fundamental para se entender como se dará o processo de urbanização local.

O fenômeno da laranja, que começa a ser largamente cultivada a partir dos anos 20, em Campo Grande e toda a Baixada Fluminense, aproveitar-se-á (as laranjas eram cultivadas em terrenos que tinham entre 2,5 ha e 100 ha) da estrutura das pequenas propriedades para se desenvolver. Posteriormente as grandes fazendas remanescentes do período colonial também passam a ser fracionadas em glebas e loteadas para a formação de pomares.

A carta do Serviço Geográfico do Exército de 1922 mostra, na zona do Mendanha (Campo Grande), o despontar dos pomares de laranjeiras, que iriam atingir um grande surto de expansão quando as possibilidades de exportação para a Europa Ocidental tornarem-se maiores, a partir de 1926. Logo a re-


CAFÉ
GOLD
MOCA DO
BRASIL
M. A. C. MOE & CIA. LTDA.

gião do Mendanha teve sua baixada e as pequenas colinas que a povoam, totalmente ocupadas pelos laranjais, uma repetição do que já estava acontecendo em toda Baixada Fluminense.(21) Só na Fazendo do Pedregoso, onde se localizava a maior chácara da região, haviam 40 mil pés de laranjeiras, que tinham sua produção diretamente enviada ao mercado inglês. Avaliando o impacto da cultura da laranja sobre a zona da Baixada Fluminense e sobre a área de Campo Grande, um observador de época, já por nós citado, afirmava que "duas ondas de interesses precipitaram-se, então, simultaneamente, sobre as zonas mais próximas do Distrito Federal: uma a dos homens de negócios cuja figura simbólica seria o Conde Modesto Leal; outra a dos homens de ação, representados por centenas de indivíduos de poucos recursos - uma e outra procurando açambarcar, pela aquisição, aos preços vís da época, as melhores e maiores áreas de Campo Grande, de Nova Iguaçu, de Itaguaí, de Mangaratiba, de Magé, de S. Gonçalo e de Itaboraí na previsão do "boom" que teria que fatalmente vir". (22)

Segundo Nóbrega da Cunha(23) os latifúndios da região (principalmente na Baixada), foram comprados por ninharia, outros foram tomados por hipotecas ou obtidos por via de grilagem (propriedades do Governo), outros ainda - nesgas de terras

---

(21) SILVA, Hilda da - Uma Zona Agrícola do Distrito Federal: O Mendanha, In, Revista Brasileira de Geografia, IBGE, R.J., Vol.20, nº 1-4, out/dez 1958.

(22) CUNHA, Nóbrega da - Economia da Citricultura - In, O Observador Econômico e Financeiro, Vol. XXXIII, 1938/39, pg. 140.

(23) CUNHA, Nóbrega da - op.cit., pg. 141.

limítrofes de situações abandonadas - foram incorporadas por vizinhos, enquanto que inúmeros pequenos sítios foram adquiridos como resultado do parcelamento de velhas fazendas nas partilhas de inventários. "Grande parte da superfície dos vários municípios circunvizinhos passou - afirma N. da Cunha - num curto período de poucos anos, ao domínio de abastados capitalistas, enquanto outra era absorvida, nas mesmas condições, pela ala dos empreendedores remediados, muito antes de iniciar-se neste século a era da expansão demográfica do Rio e de Niterói, em virtude da qual a zona de citricultura começou a ser invadida rapidamente pelas classes proletárias de ambas as cidades, à procura de residência compatível com a exiguidade dos seus recursos.*...

... A terceira*onda provocou o primeiro encarecimento da terra... não pelo que, nos seus 10 X 50, cultivassem... para o consumo doméstico, mas pelos efeitos da série de iniciativas e melhoramentos locais, quanto a saneamento e viação, que precediam e acompanhavam o loteamento de terrenos para a venda a prestações pelas companhias organizadas por elementos das ondas de capitalistas remediados...

... Em torno das estações de trem foram surgindo núcleos de vilas traçadas geometricamente à régua e compasso para maior aproveitamento possível, em lotes homeopáticos, das áreas re

---

* O processo descrito por Nóbrega da Cunha é típico do que aconteceu na Baixada Fluminense. Como não temos informações sobre Campo Grande, supomos que algo parecido aconteceu por lá, excluindo a noção de prevalecência dos latifúndios.

* Ver páginas 87 e 89.

presentativas de capital das sociedades anônimas fundadas com o fito de exploração rápida e intensiva do maior negócio da época...

... Os remediados, homens de ação pronta e que "tinham previsto o boom começaram a ficar capitalistas em marcha acelerada, revendendo lotes por preços 500 vêzes mais alto... e os capitalistas, os que, à frente da 1a. onda haviam conquistado, por ninharias, a posse dos latifúndios, esses enjoaram de ganhar dinheiro, tanto que alguns, como o Conde Modesto Leal, venderam, indivisos, extensos domínios "brasseurs d'affaires" cujo aparecimento no mesmo campo assinala a 4a. onda precipitada sobre a zona da citricultura...

Reponta na crista da vaga, como símbolo de uma classe de homens de grande visão em negócios a figura de Arnaldo Guinle. Sua entrada no latifúndio de Marapicu* marca uma transformação profunda no ambiente citrícola: começa a era do loteamento das grandes propriedades em sítios e granjas e inicia-se, em consequência, a fase industrial de exploração da laranja."(24)

---

* Segundo o jornal A Gazeta Suburbana de 3/5/1919, a colossal fazenda de Marapicú, banhada pelo rio Guandú, pertenceu em usufruto ao Conde de Algezur, o último morgadio (a propriedade não pode sair da família) brasileiro, donde essa fazenda ser de propriedade do patrimônio nacional. Ocorre que dela se apossou o Conde Modesto Leal, comprando-a à viúva Algezur. E passou a por em prática violências contra os habitantes: espancamentos, queima das casas. Os que tinham padrinhos nada sofreram. O conde recorreu ao poder judiciário fluminense, que sempre decide a favor dos altos políticos (o Conde é senador).

(24) CUNHA, Nóbrega da- op.cit., pg. 141.

O slogan da época - laranja no pé, dinheiro na mão - atraiu, mesmo depois da 4a. onda de investidores nos negócios da laranja, diferentes tipos de interesses para as zonas de cítricos: capitalistas retardatários, novos ricos, funcionários públicos querendo garantir sua velhice, comerciantes, lavradores autonômos e assalariados.(25)

Atuando especulativamente no sentido do giro do dinheiro, procuravam - conforme a conjuntura - investir na produção de laranja ou na revenda de lotes, ou em ambas as modalidades, se fosse oportuno.

A existência, segundo Nóbrega da Cunha, de créditos, postos à disposição dos laranjeiros por capitais ingleses, que exploravam o ramo cítrico, animou fortemente os investimentos no setor, que até os anos da 2a. guerra mundial, não parou de crescer.

Como resultado do grande surto citrícola a paisagem da Baixada Fluminense e em menor escala, da Zona Oeste, modificou-se vivamente. O loteamento, que já havia se manifestado sob a forma de lotes rurais, tomou corta da paisagem, impondo suas determinações. Uma grande quantidade de novos bairros surgiram nas antigas áreas abandonadas da Baixada. Também na Zona Oeste, tradicionais áreas de ocupação agrícola, cedem LUGAR a

(25) CUNHA, Nóbrega da- op.cit., pg. 142.

novos bairros, apenas que no primeiro momento - anos 40/50 - a Zona Oeste se urbaniza à reboque da Baixada. No início dos anos 60 quando a ocupação da Baixada começa a arrefecer, a Zona Oeste passa a atrair contingentes cada vez maiores de população, fenômeno que se traduziria numa nova investida sobre a terra e num renovado processo de loteamento.

Analisemos, pois, com mais vagar, todo esse processo.

No período 1940/50 as regiões suburbanas de Inhaúma e Irajá apresentam crescimento muitíssimo inferior* ao período anterior: 33,15% e 58,19%, respectivamente.

Enquanto os subúrbios entram num processo de consolidação e de ocupação de espaços deixados vazios, a Baixada Fluminense, apesar de ter reduzido pela metade o seu crescimento, é a área que mais cresceu na Reg.Metropolitana (156,72%). Na transição do rural para o urbano, com a decadência dos laranjais, a Baixada realiza no período, 399 loteamentos para um total de 73.025 lotes.

Absorvendo parte da população, que, com a expansão da cidade do Rio se dirige para a Baixada, a Zona Oeste apresenta, no período 1940/50, uma taxa de crescimento populacional de 114,16%.

---

* À falta de dados sobre os anos 30 (não houve recenseamento) levou-nos a comparar os períodos 1920/40 com 1940/50, o que certamente leva a importante distorção. Por esse motivo as conclusões sobre o crescimento populacional e taxa de crescimento para esses períodos devem ser avaliadas com cuidado e relativizadas. No entanto, isso não muda a conclusão geral sobre a direção da urbanização.

Segundo dados do levantamento "Produção de loteamentos na Zona Oeste",(26) no período 1936/49 foram realizados na região 59 loteamentos com um total de 14.909 lotes, numa área de 17.488.965 $m^2$.

Desde 1890 o crescimento da cidade ocorria de maneira acentuada nas freguesias suburbanas, Inhaúma apresenta em 1906 um crescimento de 293% e Irajá de 109%.

No período 1906/1920 o crescimento para os subúrbios, mais que uma tendência, é uma realidade, tendo as freguesias de Inhaúma e Irajá representado 56,6% do crescimento da população da cidade.

A partir de 1920, tendo já a cidade se estendido até a fronteira do município, as taxas do crescimento populacional passam a ser maiores justamente nos municípios contíguos ao Rio. Desta data (1920) até os anos 60 os municípios da Baixada Fluminense continuarão liderando o crescimento populacional. Só a partir dos anos 70 arrefecerá esse crescimento e a Baixada compartilhará com a Zona Oeste as maiores taxas de crescimento. Vejamos, comparativamente, ao longo do tempo e por região como se deu o crescimento populacional do Rio. Apresentaremos apenas os dados dos subúrbios, Baixada e Zona Oeste porque é nessas áreas que desde 1920 a cidade vem crescendo, à ex-

(26) CARVALHO, Eduardo e Corrêa do Lago, Luciana - op. cit.,

ceção de Copacabana, que entre 1940 e 1960 também tem o crescimento dos mais expressivos da cidade.

| ZONAS* | CRESCIMENTO POPULACIONAL | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1920 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 |
| INHAÚMA | 131.886 | 303.935 | 404.703 | 404.967 | 560415 | 619352 |
| IRAJÁ | 99.586 | 376.661 | 595.852 | 835.315 | 1.029251 | 1.121802 |
| IGUAÇÚ * | 33.396 | 140.606 | 360.976 | 883.298 | 1.588.942 | 2.221.023 |
| C.GRANDE | 76.014 | 140.066 | 230.980 | 334.042 | 602.757 | 864.175 |
| STA.CRUZ | 16.506 | 21.146 | 31.564 | 49.377 | 92.927 | 151.303 |

FONTES: RECENSEAMENTOS: 1920,1940,1950,1960,1970,1980.

* A diferença de critérios usado em cada recenseamento (Freguesia, distrito, município, R.A) levou-nos a separar cada conjunto de bairros por zonas, que não são nem freguesia, nem distrito, nem município, nem R.A; apenas uma juntada de bairros que pela lógica dos censos pertencem a diferentes zonas da cidade.

* Iguaçu corresponde aos municípios que compõem a Baixada: Nova Iguaçu, São João de Meriti, Duque de Caxias e Nilópolis.

| ZONAS | TAXAS DE CRESCIMENTO- % | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1920/40 | 1940/50 | 1950/60 | 1960/70 | 1970/80 |
| INHAÚMA | 130,45 | 33,15 | 6,5 | 38,3 | 10,5 |
| IRAJÁ | 278,22 | 58,19 | 40,18 | 23,21 | 8,9 |
| IGUAÇU | 321,02 | 156,72 | 144,69 | 79,88 | 39,77 |
| C.GRANDE | 84,26 | 64,90 | 44,61 | 80,44 | 43,37 |
| STA.CRUZ | 28,11 | 49,26 | 56,4 | 88,19 | 62,28 |

Se acompanharmos a direção do crescimento populacional veremos que no período 1920/40, seguindo tendência do período anterior 1890/20, a população continua ocupando os subúrbios (Central, Leopoldina, Auxiliar e Rio D'Ouro) onde a taxa de crescimento atinge a magnitude de 408,67%. No mesmo período, Iguaçu, que abarca os 4 municípios da Baixada - Nilópolis, S.João de Meriti, Caxias e N.Iguaçu, também apresenta expressivo crescimento - 321,02% - indicando nítidamente um redirecionamento da urbanização, provocado, basicamente, pelo surto laranjeiro na Baixada Fluminense, que ao final dos anos 30 está no seu apogeu.

Concomitantemente à ocupação da Baixada Fluminense, a Zona Oeste começa a se definir também como pólo de atração da população - crescimento de 112% - coisa que se deve atribuir ao

fenômeno da citricultura e ao princípio do loteamento na região. A atividade agrícola continua ocupando vastas áreas da Zona Oeste no período, mas a prática dos loteamentos começa a transformar sua fisionomia.

Os 1886 estabelecimentos agrícolas existentes na Zona Oeste (incluindo Guaratiba) em 1920, após sua divisão em estabelecimentos menores, transformaram-se em 4155 em 1950 (27).

"A decadência da citricultura de exportação, em função da guerra, contribuiu de maneira decisiva para que Campo Grande começasse a transformação das propriedades rurais em loteamentos suburbanos e já no decênio 1940/50 apresentasse um dos mais altos incrementos populacionais da cidade" (28).

Assim o período 1940/50 significou para o conjunto da cidade a possibilidade de avançar sobre suas fronteiras, sejam as fronteiras administrativas, sejam as fronteiras impostas pela atividade agrícola.

---

(27) CENSO AGRÍCOLA - DISTRITO FEDERAL - 1950.

(28) SOARES, Maria T. Segadas de - Fisionomia e Estrutura do Rio de Janeiro, In. Revista Brasileira de Geografia, Ano XXVII, nº 3, IBGE, jul/set 1965.

O decênio 1950/60 mostra um menor crescimento populacional dos antigos subúrbios (46,68%). Iguaçu, por seu turno apresenta uma pequena diminuição na sua taxa de crescimento, de 156,72% para 144,69%. Por outro lado o número de lotes e loteamentos realizados é estupendo: 1.168 loteamentos e 269.199 lotes. Na Zona Oeste igualmente há uma ligeira queda do crescimento populacional em relação ao período anterior, de 114% para 101%.

No entanto, o loteamento, cresce enormemente, aumentando em muito o número de fracionamento da propriedade e o número de lotes produzidos. Assim, temos para o período, na Zona Oeste, 143 loteamentos e 77.538 lotes (29), o que está bem distante do que vinha ocorrendo na Baixada Fluminense. É na Baixada que ainda está se dando, em grande parte, o crescimento da cidade, a Zona Oeste apesar de ter mais que dobrado sua população, ainda não tem o poder de atração da Baixada.

Na conjuntura seguinte - 1960/70 - há uma ligeira retomada do crescimento nos subúrbios 46,68% para 61,5%, enquanto que em Iguaçu há diminuição no crescimento em relação a década anterior, passando de 144,69% para 79,88%. Apesar de bastante ocupada a Baixada continua transformando suas áreas

(29) CARVALHO, E. e Corrêa do Lago, Luciana - op. cit.,

agrícolas em loteamentos. Neste período são realizados 615 loteamentos que deram como resultado 120.158 lotes.

É para Zona Oeste que começam então, a se dirigir os novos contingentes de migrantes que chegam ao Rio. Sua população experimenta um crescimento de 168% em relação ao período anterior, embora diminua o número de loteamentos - 116 - e o número de lotes - 42.008.

No período seguinte (1970/80) os subúrbios crescem pouco (23%), Iguaçu diminui seu crescimento de 79,88% para 39,77% mas continua a integrar suas áreas rurais à cidade, através dos 302 loteamentos e 61.911 lotes e a Zona Oeste diminui seu crescimento de 168,63% para 105,65%, aumentando o número de loteamentos - 159 - mas diminuindo o número de lotes - 28.622.

Vemos assim que no conjunto da cidade, a Zona Oeste a partir do decênio 1940/50, desponta como alternativa da expansão urbana. Nesta conjuntura inicia-se o processo de transformação de áreas rurais em urbanas.

Tal processo, ocorrendo concomitantemente com a urbanização da Baixada Fluminense, apenas se inicia. Ao longo das duas décadas seguintes é que o crescimento e transformação da região se acentua sem solução de continuidade, estendendo-se até os dias atuais.

E.S A SUA OPORTUNIDADE:

# SEJA PROPRIETÁRIO NO DISTRITO FEDERAL

*Agora, em condições vantajosas, você pode dar o primeiro passo para a construção de sua casa própria, adquirindo um magnífico lote de terreno nêste novo bairro que está sendo erguido no mais aprazível local do Rio!*


**PACIÊNCIA — (CAMPO GRANDE) — DISTRITO FERERAL**
**VISITE O LOTEAMENTO EM NOSSAS CAMINHONETES, SEM COMPROMISSO, E CONSTATE VOCÊ MESMO ESTAS VANTAGENS:**

## FACILIDADE DE COMPRA

*Você pagará o seu terreno em 100 (cem) suaves prestações, sem juros. Mas a POSSE É IMEDIATA — e você, poderá, desde logo, construir a sua casa, obtendo, inclusive, o projeto que a Companhia fornece gratuitamente. Os preços estão ao alcance de todos.*

## VALORIZAÇÃO RAPIDA E GARANTIDA

*Possuindo um lote no Jardim 7 Abril, você não terá apenas a solução do seu problema de moradia. Terá, também, um patrimônio valorizado cada vez mais, pelo desenvolvimento natural do lugar, pelas obras de urbanização já em andamento e pela futura ligação do loteamento com a Praia Dona Luiza, em Sepetiba.*

## ÓTIMAS CONDIÇÕES DE MORADIA

*No Jardim 7 de Abril, cujas ruas já estão inteiramente abertas, você tem garantia de instalação de luz, água e vários outros melhoramentos. Clima excelente, escola e comércio instalados, farta arborização — e CONDUÇÃO RÁPIDA E FÁCIL em trens elétricos.*

VILA SAGRES S.A.

Vila Sagres s.a.

Av. Almirante Barroso, 90 — 2.° andar
Telefone : 42 - 7624

# CASAS E TERRENOS

A AGENCIA SOUZA está vendendo à vista e a longo prazo, ótimos lotes, casas e pequenos sítios, nos melhores pontos da cidade e dos subúrbios.

RUA CEL. AGOSTINHO, 87-A

CAMPO GRANDE — D. F.

Tel.: Campo Grande 654 e 1008

# CAPÍTULO VI

## OS CONFLITOS DE TERRA

# CAPÍTULO VI

## OS CONFLITOS DE TERRA

### 6.1 - O Universo Pesquisado

É muito difícil se ter uma idéia da dimensão dos conflitos de terra - ao longo da história - no município do Rio de Janeiro e mais especificamente na Zona Oeste.

Não encontramos qualquer tipo de estatística que pudesse localizar os conflitos por área, organizá-los cronologicamente e, principalmente, dar uma idéia de suas dimensões, quantitativa e qualitativamente.

Supomos que grande parte da memória desses conflitos tenha se perdido, na medida em que não tenha sido registrada, remanescendo unicamente na memória de seus participantes.

Nossa análise, portanto, recairá exclusivamente sobre a documentação a qual tivemos acesso e que, absolutamente, temos qualquer idéia de sua importância no conjunto documental existente e muito menos na realidade dos fatos.

Todavia, mesmo cientes dessas limitações, conseguimos um nível de informações sobre a questão tanto qualitativa, quanto quantitativamente, que nos permitiu vislumbrar sua importância na compreensão dos processos de crescimento da cidade do Rio de Janeiro em direção a uma de suas principais fronteiras de expansão.

As informações obtidas derivaram basicamente de duas fontes de consulta: notícias de jornal e processos judiciais referentes a ações de despejo, ações de reintegração de posse, ações de manutenção de posse e ações de usocapião.

Quanto as notícias de jornal, procuramos cobrir o universo existente de duas maneiras: analisando os jornais de grande circulação do município e que tinham arquivos de recortes organizados por assunto e fazendo um levantamento dos jornais locais da zona Oeste - em busca de qualquer informação sobre o tema. Assim, no que diz respeito

aos jornais de grande circulação, examinamos os recortes do jornal O Globo e do Jornal do Brasil. Nesses jornais encontramos notícias de conflito de terras desde início dos anos 60, mas que se concentravam principalmente depois do ano de 1974 e se estendiam até 1986.

Quanto aos jornais locais, encontramos rica safra de títulos, infelizmente, pobre de conteúdo. Esses jornais abarcavam, com grandes falhas, o período entre 1935 e 1969. Entre os mais importantes deles podemos citar: A Voz Banguense, Jornal de Campo Grande, O Ponto de Vista, Jornal Patropi, Zona Oeste - semanal, Imprensa Rural, O Triângulo Carioca, A Voz de Realengo, O Campograndense, Periscópio, Jornal de Realengo.

Pesquisados todos esses jornais e recortes de jornais, a colheita no entanto, não foi das mais promissoras, apenas 37 notícias se referiam especificamente a conflitos de terra na Zona Oeste.

Quanto aos processos jurídicos, são aqueles que tivemos acesso e que estavam em mãos de um advogado da Pastoral da Terra. Esses processos - fundamentais para conhecimento dos conflitos e de sua natureza - diziam respeito a 343 ações, envolvendo, no mínimo, 1.671 pessoas. As 343 ações estavam assim distribuídas segundo suas características: 249 ações de reintegração de posse, 19 ações de despejo, 63 ações de usocapião e 2 ações de manutenção de posse.

Os processos jurídicos eram todos da década de 70, embora alguns fizessem referências a disputas jurídicas desde os anos 40. A área em disputa nos processos limitava-se às Regiões Administrativas de Bangu e Campo Grande, ficando de fora a Região Administrativa de Santa Cruz.

Somando as áreas em litígio chegamos a uma superfície de mais ou menos 16 milhões de m², envolvendo disputas entre 5 empresas e as comunidades locais nas figuras dos posseiros, arrendatários, foreiros e associações de moradores.

Esse é o universo que desvendamos com a leitura dos processos. Como dissemos, trata-se de documentação existente com apenas um advogado e apenas de certo período (década de 70). Supomos que muito mais, sobre os conflitos de terra, exista em mãos de outros advo-

gados, dando uma nova dimensão, pelo menos quantitativa, a essa questão.

## 6.2 - Origens dos Conflitos

Tendo permanecido desintegrada da malha urbana da cidade do Rio de Janeiro e funcionando como sua principal área agrícola até os anos 50/60, a Zona Oeste e suas vastas extensões de terras conheceu desde cedo a disputa pelas terras. Sem nos reportarmos a fases anteriores ao século XIX, quando ainda vigora o regime de concessão de sesmarias e as terras locais se mantém ativas na plantação e fabrico do açúcar (fazendas e engenhos) e de seus derivados, para o mercado internacional, podemos afirmar que a disputa pela terra remonta a primeira metade do século passado.

Ressentindo-se da quebra das exportações do açúcar brasileiro para os mercados estrangeiros, as grandes fazendas no "sertão" da cidade do Rio entram numa espécie de estagnação econômica e passam a se voltar para o abastecimento do mercado local. O intenso uso da terra para o cultivo da cana reduz-se drasticamente levando, supomos, a diferentes destinos para essas propriedades. Alguns fazendeiros tornaram-se cafeicultores, em escala pequena, pois aí o café, apesar de ser a área pioneira de implantação no Brasil, não teve maior importância econômica. Outros fazendeiros começaram a retalhar suas terras e vender grandes glebas, chácaras ou sítios. Outros ainda passaram a arrendar parte das terras, que começaram a ser utilizadas pelos pequenos arrendatários que aí se instalavam, na forma de uma economia de subsistência e para abastecimento do mercado local e mesmo do mercado urbano da cidade do Rio de Janeiro.

Importantes mudanças ao nível da propriedade da terra começaram, portanto, a acontecer na Zona Oeste ainda na primeira metade do século XIX. Dois desdobramentos se impuseram, na prática, a tais transformações: a "nitidez" da propriedade da terra começa a se desfazer em função do abandono de parte das propriedades e da sua conseqüente invasão por posseiros e a prática dos arrendamentos e aforamentos (Ordens Religiosas) passa a estabelecer uma nova relação de

propriedade, colocando para o futuro promessas de muitas disputas.

Devemos levar em conta, para análise das transformações das formas de propriedade, as especificidades existentes na região. Assim temos que em Realengo encontram-se terras pertencentes à Câmara da cidade; em Campo Grande, terras particulares obtidas através da doação de sesmarias e em Santa Cruz terras pertencentes a Coroa Imperial.

Em função de cada uma dessas formas de propriedade desenvolveram-se historicamente diferentes formas de disputas pela terra.

Sabemos que desde 1814, quando a Câmara da cidade tem reavivados os seus direitos sobre a sesmaria de Realengo, existem indícios da invasão de seus domínios. Durante tóda a segunda metade do século XIX os vereadores do Rio procuram impedir, através da regulamentação dos aforamentos, a invasão da sesmaria da Câmara. Sabemos que em 1868, 294 pessoas estavam inscritas como foreiras da Câmara em Realengo. Dessas pessoas, 176 tinham carta de aforamento, embora devendo alguns anos de foro. Os restantes 118 não tinham carta nem pagaram nunca foro, qualificando-se simplesmente como invasores.

Fato interessante ocorrido no local é que por volta de 1870 apresentou-se no local um cidadão com títulos de propriedade da sesmaria de Realengo, ficando por mais de 20 anos como proprietário de toda a área, um verdadeiro grileiros. Tempos depois a fraude foi denunciada e as terras voltaram ao domínio da Câmara.

Mesmo depois dessa façanha a Câmara não conseguiu evitar a invasão de suas terras, nem tampouco conseguiu regularizar os aforamentos. Ao final do século, depois de muitas tentativas de manter o seu domínio a Câmara acabou loteando parte das terras da sesmaria de Realengo e vendendo parte das terras para o Ministério da Guerra para instalação de bases militares.

Das fazendas existentes em Bangu, temos notícia de que a proprietária da Fazenda Bangu, ao comprar várias fazendas menores que se somariam para dar na Fazenda Bangu, expulsou (1870) através da violência, vários arrendatários e posseiros que se opunham às suas pretensões territoriais.

Da área de Campo Grande não temos nenhuma notícia remota de confli-

tos, mas sabemos pelos documentos de compra e venda de terras, da existência de litígios entre proprietários.

O grande número de transações com a terra na freguesia de Campo Grande a partir da metade do século XIX, a existência de arrendatários e foreiros, a improdutividade de muitas terras e principalmente, a indefinição quanto ao acesso à propriedade entre 1822 (o fim do regime de sesmarias) e 1850 (a Lei de Terras que transforma a terra em mercadoria), tudo isso, teria criado condições propícias tanto para as invasões, quanto para grilagem.

Apesar de não termos encontrado nenhuma documentação relativa a conflito de terras no século XIX na freguesia de Campo Grande, vimos alusões nos documentos de litígios entre proprietários, ocupantes e grileiros.

Sabe-se que o período de 1822 a 1850 foi em todo Brasil uma fase de intensa invasão de terras por parte dos pequenos lavradores e de anexação de vastos domínios por parte de grandes proprietários.

Para a área de Santa Cruz as notícias das invasões e usurpações de terra são bem mais nítidas. Sabe-se que já em 1823 o imperador Pedro I mandava novamente medir e demarcar a área da Fazenda Imperial porque eram inúmeras as invasões de suas terras.

Nas terras da Fazenda vigoravam tanto o fôro quanto o arrendamento. Segundo informações oficiais, em 1890 a Fazenda tinha 661 foreiros e 431 arrendatários sendo que alguns desses títulos provinham desde o início do século XIX.

A dificuldade de controlar as invasões e mesmo o pagamento dos fôros e arrendamentos e a transformação das terras da Fazenda em domínio particular, criou em Santa Cruz uma enorme confusão de títulos, obrigando o Governo a editar em 1938 o Decreto-Lei 893 que regularizava a venda, os arrendamentos, os aforamentos e posses em áreas da Fazenda Nacional de Santa Cruz.

Apesar de existir <u>conflitos</u> na área de Santa Cruz, entre grileiros e posseiros (o caso Dunas por exemplo), a maior incidência de casos, no entanto, é de <u>disputa</u> de terra entre a União e aqueles que se dizem proprietários, o que não configura propriamente o conflito clássico entre proprietário e posseiro.

Essas são, portanto, as condições históricas que serão a base dos conflitos de terra que a seguir procuraremos caracterizar e descrever.

## 6.3 - Características dos Conflitos

Na medida em que para analisar os conflitos de terra na área em questão utilizamo-nos de fontes de informação restritas, apoiamo-nos, basicamente, nessas fontes para chegar a qualquer conclusão. Nesse sentido fomos obrigados a nos ater aos casos e personagens presentes, organizando nossa análise de acordo com a organização da documentação estudada. Assim, segundo os processos existentes de reintegração de posse, ações de usocapião, ações de despejo e ações de manutenção de posse, identificamos seis focos de conflitos abarcando enorme área e envolvendo cinco empresas e um órgão do Governo e mais de um milhar de posseiros e arrendatários.

As empresas envolvidas e suas áreas de atuação são respectivamente: a Bangu Empreendimentos S/A reivindicando direitos nos bairros de Bangu e Santíssimo; a Imobiliária Familiar S/A que se diz proprietária do lote 3, gleba A na Estrada do Magarça em Campo Grande; a Companhia Construtora Bela Vista pretensa proprietária de áreas em Cabuçu de Baixo e Mato Alto; a Companhia Rural e Urbana do Distrito Federal, alegada proprietária da Fazenda dos Coqueiros, abarcando áreas dos bairros de Santíssimo e Senador Camará; a S/A Granja Agrícola e Pastoril (SAGAP), que se diz proprietária das fazendas do Saco, do Mato Alto, do Cabuçu de Baixo, do sítio da Olaria e de terrenos no Arraial da Pedra, todos situados em Guaratiba e o Banco Central apontado como proprietário de terreno em Campo Grande.

Vejamos, caso a caso, as características desses conflitos, as origens dos conflitos, a estratégia das empresas, a resistência dos ocupantes.

### A Bangu Empreendimentos S.A.

Esta empresa foi formada pela Cia. Progresso Industrial Bangu em

1976 que incorporou todo o seu acervo fundiário (24.000.000 m²) e a partir daí começou a distribuir centenas de ações de reintegração de posse e de despejo. Devemos ressaltar que o proprietário da Fábrica Bangu é o proprietário da maioria absoluta das ações de Bangú Empreendimentos.

Em 1889 a Fábrica Bangu, para implantação de seu complexo industrial comprou na região 4 fazendas, em cuja área está construindo atualmente o centro de Bangu.

A necessidade de água para tocar o maquinário da indústria de tecidos fez com que a Bangu, na medida que ia crescendo, necessitasse adquirir cada vez mais terras onde pudesse dispor de mananciais de água. Durante anos, até pelo menos 1919, a Progresso Industrial adquiriu terras na região, chegando a ter em suas mãos 39.830.000m².

Para dar aproveitamento a essas terras, que então não tinham nenhum uso urbano, a Fábrica começou a plantar laranjas e hortaliças e transformou o antigo canavial existente, em algodoal, para suprimento das necessidades de matéria-prima. A experiência não deu certo e a cultura da cana foi retomada.

Quando comprou as terras a Bangu não desalojou os antigos arrendatários, mantendo-os no local seja para proteger os mananciais de água, seja para ajudar no povoamento da região.

Para dar melhor aproveitamento a grande quantidade de terras que tinha em mãos a Bangu resolveu remontar o engenho da Fazenda Retiro a fim de moer a cana de seus rendeiros. O novo engenho passou a produzir aguardente, espírito, açúcar, farinhas, óleo, polvilhos, descascar arroz, isto é, aproveitar tudo o que era produzido no local pelos seus arrendatários. A Bangu objetivava com essa atitude, ter lucros com os produtos do engenho, aproveitar economicamente a grande área de terras que dispunha, valorizar suas terras e principalmente, mantê-las sobre vigilância e controle a partir de seus rendeiros.

Já na primeira década deste século a Bangu teve que enfrentar na Justiça várias disputas de terras com proprietários, vizinhos, colocando sérios impasses para a demarcação de suas terras.

A dificuldade de demarcar suas propriedades levou a Bangu a estimular a atividade agrícola dos rendeiros, pois estes funcionavam co-

mo um obstáculo às pretensões territoriais de seus vizinhos.

Só em 1917 a Bangu conseguiu delimitar sua área geográfica, mas desde 1907 - com o arruamento de Bangu - a empresa vinha adotando uma política de terras. Ao realizar contratos de arrendamento a Cia. os fazia o mais precário possível a fim de garantir sua propriedade, que era a base das hipotecas necessárias para obtenção de empréstimos. Com o contrato de arrendamento a empresa se prevenia de qualquer alienação de seus terrenos pelos arrendatários.

Em 1929 a Bangu criou o seu Departamento Territorial para cuidar exclusivamente das questões de terras.

Até 1933, 3.194 terrenos da fábrica tinham sido arrendados. A partir desse ano, quando conseguiu a liberação dos terrenos como garantia hipotecária, iniciaram-se as vendas dos lotes, já que até então eles eram apenas arrendados. Desta data até a atualidade a Bangu atuou repartindo terras, vendendo lotes, construindo casas e vendendo-as. Nos últimos anos a Bangu tem adotado uma política de se associar com outra empresa que é quem constrói e vende as moradias e os lotes, cabendo a Bangu apenas repartir a terra.

Os conflitos de terra nas áreas pertencentes a Fábrica Bangu têm uma característica básica, devem-se ao não-exercício da posse pela Fábrica, e não ao direito de propriedade, que não é contestado, pelo menos nas ações por nós analisadas.

Diferentemente das outras áreas em conflito onde está em cheque o direito de propriedade, em Bangu se disputa o exercício da posse. Trata-se do conflito em áreas que já há várias décadas a Fábrica Bangu, apesar de proprietária, abandonou completamente pois que nada valiam e que a Fábrica foi arrendando e até permitindo a ocupação. Com o passar dos anos estas áreas foram recebendo benefícios e se valorizando, ao mesmo tempo em que o tecido urbano se estendia até elas. Diante dessa situação a Fábrica Bangu - através da Bangu Empreendimentos S/A - começou a acionar os ocupantes de suas terras. Foram movidas, então, 113 ações de reintegração de posse e 19 ações de despejo contra os moradores em áreas de sua propriedade.

A tática mais utilizada pela Bangu Empreendimentos era alegar que os ocupantes haviam invadido "com armas e bagagens, com foice e mar-

telo" suas propriedades é levantado prédio residencial, sempre há 90 dias da data do processo, e por isso pedia a reintegração liminar da posse. Desse modo caracterizava os ocupantes como simples esbulhadores de suas propriedades, na tentativa de esvaziar todos os direitos dos posseiros que há dez, vinte, cinquenta anos ocupavam as propriedades.

Nas ações de despejo a tática da Bangu era sempre alegar que o arrendatário não passava de um inquilino e por isso mesmo sujeito a esse tipo de ação. Agindo dessa maneira a Bangu procurava fragilizar a posição dos arrendatários transformando-os em locatários. Nesses casos a Bangu alegava que os arrendatários desvirtuavam o uso para o qual era arrendada a terra - exploração agrícola - "explorando a indústria das sublocações".

Segundo os advogados dos réus, a criação da Bangu Empreendimentos S.A. e a incorporação das terras da Fábrica Bangu a esta nova empresa, não passa de um embuste para mascarar as relações de arrendamento e posse existente entre os réus e a Fábrica. Na medida em que a Fábrica Bangu não fosse mais proprietária dessas terras essas relações teriam se desfeito. A nova proprietária, a Bangu Empreendimentos, desconhece as relações existentes e passa a tratar os antigos arrendatários e posseiros como inquilinos e esbulhadores, sem direito a nada.

Segundo ainda esses advogados, os réus se instalaram nas áreas em conflito sem oposição da proprietária (a Fábrica Bangu) há muitos anos. Existem até casos de famílias terem sido mandadas pela própria Fábrica para esses locais em troca de sairem de outras áreas que interessavam naquele momento a Fábrica para fins de loteamento.

Para os advogados de defesa, a Bangu Empreendimentos não é parte legítima no processo, tendo a Fábrica Bangu "perdido a posse efetiva da área, por completo abandono, uma vez que dela não se serviam, nem as protegiam, negligenciando sua posse face ao ínfimo valor econômico que aquela época atribuía ao local, hoje imensamente valorizado pelas próprias residências construídas na área..."

A ação de reintegração de posse movida pela Bangu Empreendimentos contra Orlinda Vieira resume bem o conflito tanto do ponto de vista dos posseiros como da Bangu.

No depoimento da ré esta respondeu que:

- Reside há 10 anos na R.Imeneari , 48 fundos em Bangu;
- Que morava no Caminho do Lúcio;
- Que a Bangu pediu aquela propriedade e mandou a depoente e os demais posseiros para a área atual;
- Que essa área também era da Bangu;
- Que nunca pagou aluguel para a Bangu;
- Que a Bangu nunca recebeu aluguel de posseiro nenhum;
- Que a depoente construiu uma casa no local;
- Que essa casa não existia quando a depoente se mudou;
- Que foi o corretor da Bangu quem determinou a mudança;
- Que toda a área era aberta e não tinha cerca;
- Que há 2 anos esteve no local um preposto da autora fazendo levantamento dos posseiros da área;
- Que esse levantamento era para a Bangu vender a área;
- Que a depoente morou 5 anos no Caminho do Lúcio;
- Que foi autorizadda a entrar na área pelo corretor da Bangu;
- Que ele permitiu que a depoente ficasse na área (Caminho do Lúcio) até que a Bangu precisasse do terreno;
- Que a Bangu autorizou todos os posseiros a se instalarem na área atual sem qualquer condição;
- Que a Bangu não falou que pretenderia a devolução daquelá área;
- Que lá na área tem mais 1200 famílias na mesma situação da depoente.

No caso dessa ação, os réus (os posseiros) tiveram ganho de causa, pois segundo o Juiz "a autora embora provando a propriedade não demonstrou exercer a posse, ou tê-la exercido alguma vez sobre a área em questão. Isso é fundmental ao acolhimento do pedido porquanto a reintegração de posse pressupõe a posse anterior".

A ação de despejo movida contra Edith Nunes e outros pela Bangu Empreendimentos é outra fonte interessante para se analisar tanto os argu

mentos da Bangu quanto os da ré.

Segundo o advogado da Bangu, o suplicado - pai de Edith Nunes - recebeu o imóvel em locação verbal e unilateralmente desvirtuou a destinação da locação deixando a atividade agrícola para explorar a indústria da sub-locação.

Segundo a ré, esta e mais Sebastião Ferreira, Elvira Ferreira, Maria Souza e Dulcinéia Ferreira são filhos de Manoel Ferreira e "são os atuais proprietários das benfeitorias realizadas no imóvel, construído com seu próprio esforço.

São todos moradores na área há mais de 40 anos e pretendem manter a locação existente em nome do seu pai.

A Bangu tem intenção de estabelecer no local um loteamento."

Esse processo data de 1977 e pelo mencionado, há 40 anos atrás, isto é, em 1937, a área "locada" devia, provavelmente, tratar-se de uma área afastada da zona urbanizada, considerada pela Bangu Empreendimentos, no processo, como área agrícola. O que acontecia na verdade é que mesmo tendo sua hortinha no local, o morador não arrendava essas terras para fins de exploração agrícola, mas sim para uso residencial. Como a área fosse maior do que a necessária para a implantação de lotes urbanos é provável que os arrendatários, por sua própria conta, sublocassem terrenos a vários outros. Como o passar dos anos a área acabava se transformando num aglomerado de casas.

Estas são, portanto, as características, com suas especificidades, do conflito de terras em Bangu.

Vejamos agora como as notícias de jornal reportam esses conflitos, revelando detalhes mais concretos do seu desfecho.

A "Voz Banguense" de 1954 chama a atenção para os problemas causados pelos loteamentos na região:

> "Dentro de 10 anos, se continuar no ritmo em que vem a política nefasta dos loteamentos, para fins lucrativos, não existirá na zona rural um palmo de terra cultivada.
>
> Poucos são os sítios que ainda restam. E assim mesmo sob o assédio permanente das ofertas tentadoras quer da parte das companhias imobiliárias, quer da parte dos corretores de imó-

veis, insaciáveis na busca de bons negócios.

E a venda de terrenos é negócio, além de bom - é da China.

Procura-se desgraçar a lavoura, levar a fome aos lares, a inquietação ao povo, mas nada disso tem valor. O que importa é lotear, vender caro, auferir lucros astronômicos..."

O "Jornal de Campo Grande", de 1968 traz reportagem em que um morador de Goiás se diz herdeiro da antiga Sesmaria de Campo Grande com o título "A Fábrica Bangu é ocupante das glebas que nos pertencem" Em carta ao jornal o indivíduo - Alcides Ribeiro - alega que: "O que se reclama atualmente na ação executiva é a desapropriação ou indenização das áreas ocupadas pelos grileiros e intrusos, a posse legal e definitiva das terras e dos bens de espécie...

O processo de inventário da Sesmaria de Campo Grande tramitou de 1924 a 1930 no Rio e depois que a causa foi abandonada pelos advogados... foi desaforado...

Informa ainda o missivista que a Sesmaria abrangia as glebas de Campo Grande (que vai até o morro da Pedra Branca, em Bangu), Santa Cruz, Jacarepaguá, Nova Iguaçu, Queluz e Resende...

O Comendador Antonio S. Monteiro (antigo proprietário da Sesmaria) morreu em 1849. Com sua morte surgiram os conflitos pela herança entre os herdeiros legítimos e os mais de 600 herdeiros naturais, considerados intrusos, como os que já haviam quando foi requerida a partilha, em 1928...

As habilitações indevidas ou falsas vem dificultando a marcha do inventário durante o qual foram derrubados mais de 15 usocapiões".

Segundo Alcides Ribeiro a "toda poderosa Indústria de Tecidos Bangu, é uma das maiores grileiros da Sesmaria de Campo Grande, ocupante de uma área considerável das glebas que nos pertencem".

O mesmo "Jornal de Campo Grande" dá notícia, em 1969, de um despejo na Vila do Vintém em Padre Miguel:

> "Em março de 1968 moradores do lote 63 e 65 em Padre Miguel receberam ordem de despejo de um tal Felipe, dono da Seda Moderna, e trinta famílias ficaram desabrigadas quando alguns empregados de Felipe, guardados por um choque da Polícia Militar, destruiram todos os barracos ali existentes.

Negrão de Lima mandou investigar o caso e foi constatado que a área não era particular e sim reserva florestal.

O Governador abriu, então, um crédito para socorrer as víti-mas. Até agora nada foi feito em favor dos despejados..."

O "Jornal do Brasil", de 1981 dá notícias sobre a resistência de posseiros em Bangu:

"Mais de 150 famílias de posseiros estão ocupando uma área de 2.000m² na vila Aliança em Bangu, e resistindo há 12 dias às investidas da Polícia Militar para retirá-los dos barra-cos erguidos com madeira, pano e papelão.

O terreno pertence a Fábrica Bangu mas está arrendado há 60 anos à família Viegas que deposita por mês na justiça, Cr$10,00 de aluguel.

Esse é o mais grave, porém não é o único problema de inva-são de terras na Zona Oeste. Na própria Vila Aliança, na lo-calidade de Boca do Mato, 40 lotes foram desmarcados ontem pela Polícia, numa área também da Fábrica Bangu. Há 2 dias, na Av. Dr. Augusto Figueiredo a Polícia Militar expulsou 100 famílias que se alojaram num terreno da Empresa Irmãos A-raújo.

No terreno da Vila Aliança a família Viegas está há 60 anos e o terreno só é utilizado numa pequena parte para uma horta.

Os invasores reclamaram de violência por parte da PM, ao re-tirá-los".

O mesmo Jornal do Brasil, de 1984 apresenta matéria sobre a disputa de uma área em Bangu:

"A Comissão de Assuntos Fundiários da Secretaria Estadual de Justiça está esperando que a Fábrica Bangu apresente os tí-tulos de propriedade de uma área de mais de 5 milhões de m² ao longo da Estrada do Guandú do Sena, entre Bangu e Campo Grande.

A situação no local é de grande tensão depois que a Bangu passou a ameaçar de despejo as mais de 150 famílias, de agri-cultores na sua maioria, para vender a área.

Convocada pela Secretaria de Justiça a Bangu não apresentou prova de que é dona da área.

Os agricultores vivem lá há muitas décadas. Alguns são filhos ou netos dos imigrantes portugueses que lá se instalaram no início do século.

A área é responsável pela maior produção de chuchu do município.

A Bangu, segundo o Chefe da Comissão de Assuntos Fundiários, está encontrando dificuldades para comprovar a posse de duas outras áreas próximas, a do Saco do Viegas e do Parque Real."

O desfecho dessa disputa viria alguns meses depois, já em 1985, é o que soubemos através de matéria de "O Globo":

"O Secretário de Justiça, Vivaldo Barbosa, anunciou que não haverá mais despejos das famílias de posseiros do Guandú do Sena:
A área deverá ser desapropriada pelo governo estadual, que pretende oferecer outra equivalente como permuta ao proprietário Guilherme da Silveira Filho. No local vivem cerca de 200 famílias que começaram a ocupação no início do século."

Mais informações não obtivemos sobre a zona de Bangu e as propriedades em disputa da Fábrica. Passemos a analisar a segunda empresa presente nos processos, a Imobiliária Familiar S.A.

A Imobiliária Familiar S.A.

Segundo consta na ação de reintegração de posse movida pela Imobiliária Familiar contra moradores do lote 3 da gleba A da Estrada do Magarça, a empresa é proprietária do lote 3 da gleba A do P.A. 19192 à Estrada do Magarça, de um terreno que mede 350 mil m² em área pertencente a antiga Fazenda Mendes, localizada na região de Santa Clara em Campo Grande. A área teria sido comprada pela Imobiliária em 1961.

Apesar de apenas dois posseiros serem citados no processo, muitos outros, nos últimos 15 dias, teriam invadido o terreno e construí-

do suas casas.

A Imobiliária alega que:

"1) No dia 22/10/76 os réus comandando um bando de indivíduos, armados com toda a ferramentaria, invadiram a área em questão "manu militari", cercando-a com atitudes belicosas e violentas...

2) Insatisfeitos, estão - já agora - plantando pés de coqueiro - anão com intuitos inconfessáveis.

3) A empresa autora está com sua propriedade invadida e quando tais fatos ocorrem em pleno Rio de Janeiro, algo de anormal vai acontecer...

... Dessa forma... caracterizou-se o esbulho possessório... os réus e seus cúmplices são conhecidos no local como grileiros e posseiros, disponde de mais de 100 pessoas para auxiliá-los na malsinada e ilegal empreitada.

4) Há notícias de perturbação da ordem... atos de vandalismo e insatisfação social."

A suplicante comunicou o evento ao Secretário de Segurança e ao delegado da 35ª DP.

O Juiz julgou a ação de reintegração procedente e mandou reintegrar a autora na sua posse.

Na contestação oferecida a ação de reintegração de posse os réus requerem o seguinte:

"1) São os réus pessoas humildes, analfabetos, que se encontram ocupando, por prazos diversos e de boa fé as terras reclamadas.

2) Por falta de informações foram os prazos (na Justiça) perdidos, pois os ocupantes só sabem recorrer a Igreja (o processo foi julgado à revelia)."

Pedem os advogados dos réus, 45 dias para a Igreja e órgãos do Governo encontrarem local para amparar as famílias ameaçadas de desamparo.

Até onde soubemos os moradores estavam se reunindo, depois do veredito, na sede da Associação Pró-Melhoramento do Magarça para defender a terra e a casa.

A terceira empresa que aparece nos processos é a Companhia Construtora Bela Vista.

A Companhia Construtora Bela Vista

Segundo memorial de loteamento da Bela Vista, ela é "proprietária de uma área de terreno situada na Freguesia de Guaratiba no lugar denominado 'Cabuçu de Baixo' e 'Mato Alto'... de acordo com os títulos de propriedade adiante descritos, os quais provam a regularidade do domínio, por período superior a 30 anos.

A referida área foi adquirida em diversas porções entre 1954 e 1956... essa área mede 3.560.187m², sendo que 1.200m² estão em mãos de posseiros.

O loteamento aprovado da área compõe-se de 2.783 lotes e 86 quadras".

O memorial de loteamento data de 1961.

Em 1967 a Cia. Bela Vista entrou com ação de reintegração de posse contra os posseiros e ganhou, mas teve que indenizar 11 posseiros, pois os mesmos eram agricultores com muitas benfeitorias. A ação de reintegração incidiu sobre 77 posseiros da área.

Contra a sentença do Juiz, os posseiros entraramm com uma ação de manutenção de posse, onde alegam terem "a posse mansa e pacífica das áreas que ocupavam no aterrado do Rio Cabuçu, Monteiro, em Campo Grande, já há mais de 15 anos, por si e seus antecessores, sendo essas terras da União, segundo consta, e se já foram de particular, houve o abandono e perda da propriedade. Contudo, pretende ter a ré (a Cia. Bela Vista) domínio de tais áreas através de títulos falsificados e vem usando de violência para turvar a posse mansa e pacífica, até então, dos autores."

Os posseiros alegam já haver outras ações entre as partes, esclarecendo estar em curso uma ação de nulidade de títulos de propriedade da autora, ajuizada em data bem anterior à desta ação, sendo que todos os réus ocupam os terrenos em litígio, por si ou antecessores, desde data muito anterior à aquisição dos mesmos pela Bela Vista, sendo em sua maioria agricultores com benfeitorias no local.

A Bela Vista tem seus títulos discutidos através de ação em curso na Vara de Registros Públicos.

No julgamento da manutenção de posse diz o Juiz o seguinte:

> "Com a compra de várias glebas a Bela vista adquiriu a posse direta de algumas áreas, do mesmo modo que encontrou outras ocupadas. A que título se encontram os ocupantes nas áreas sub judice?
>
> Alegam os ocupantes serem posseiros clandestinos de longa data, porisso podem invocar usocapião. Não há prova de posse dos ocupantes antes de 1955, quando começaram a ocorrer os primeiros atritos possessórios entre as partes litigantes. É curto o período de permanência dos ocupantes no local sem contestação da proprietária."

O Juiz julgou, em 1970, improcedente, a manutenção de posse.

Em 1975, ainda no local, os posseiros foram notificados pela S.A. Granja Agrícola e Pastoril - que se diz sucessora da Cia. Bela Vista - para que desocupassem a Fazenda Cabuçu de Baixo.

Alegando superposição de títulos e domínios os posseiros pedem que seja rescindida a sentença a fim de que seja restabelecido o "status quo ante".

Tivemos notícia de que o processo se arrastou até 1977, tendo a Bela Vista, depois SAGAP, ganho em todas as instâncias.

Duas notícias de jornal, por nós encontradas, explicitam um pouco mais o conflito entre a Bela Vista e os posseiros.

A primeira notícia foi encontrada no "Jornal de Campo Grande" datando de 1961, com o seguinte título: "Cia. Bela Vista manda incendiar casas":

> "É das mais revoltantes a atitude da Cia. Bela Vista com relação aos posseiros do aterrado do Rio Cabuçu, próximo ao largo do Correia. Recentemente ficou provado que a empresa construtora vem realizando obra de verdadeira devastação, além de atentar contra a vida de humildes pessoas.
>
> Bandidos contratados pela Cia. Bela Vista chegaram a em-

punhar armas contra os posseiros no sentido de expulsá-los das terras. Este fato foi confirmado recentemente na presença do deputado Frota Aguiar.

Na oportunidade foi ressaltada também a participação de alguns policiais na cobertura dos criminosos. Diversas pessoas prejudicadas apresentaram queixas ao parlamentar. José Fernandes e Sebastião Sousa, cegos, disseram que tiveram sua casa incendiada pelos atacantes.
A atitude da Bela Vista está causando inquietação em Cabuçu. Temem-se distúrbios se novos incidentes voltarem a acontecer."

A segunda notícia sobre esse conflito apareceu no jornal "O Globo", em 1977 e tem como título a seguinte chamada: "Moradores de Cabuçu de Baixo perdem ação na justiça. Mais de 100 posseiros despejados em Guaratiba":

"Barracos arrombados e queimados, casas de alvenaria destruídas, marcaram o despejo de mais de 100 posseiros que moravam em Cabuçu de Baixo.

A polícia chegou ao local com um mandato de reintegração de posse em favor da Cia. Cosntrutora Bela Vista."

A quarta empresa presente nos processos é a Cia. Rural e Urbana do Distrito Federal.

## A Companhia Rural e Urbana do Distrito Federal

Por escritura de 1930 a Rural e Urbana adquiriu do espólio de Francisco G. T. Campos e do casal Antonio de P. Rodrigues a propriedade e a posse da Fazenda dos Coqueiros, sita em Santíssimo.

Naquela escritura, segundo a Rural e Urbana alega, ficou declarado que existiam na Fazenda dos Coqueiros diversos sítios, todos alugados a terceiros, constando ainda uma lista com a relação de inquilinos, bem como a especificação dos alugueres que se pagavam.

Em 1942 a Rural e Urbana vendeu uma área de terras da Fazenda dos Coqueiros ao IAPI equivalente a 2.104.587m² do total de 8.200.000m² que era a medida da sua superfície.

Na venda que fez ao IAPI a Rural e Urbana passou os respectivos inquilinos e ocupantes da área.

Como os ocupantes não foram indenizados pelas benfeitorias, pela vendedora e esta aceitou com o Instituto que ele ficaria exonerado deste pagamento, ficou sendo da vendedora a responsabilidade sobre a questão. A vendedora se obrigou também a dar ao Instituto extensão equivalente e desembaraçada na área restante da Fazenda dos Coqueiros junto a área ora vendida, se eventualmente verificar-se o caso de alguma porção dos quinhões dos escravos a que se refere a exposição de motivos aprovada pelo mencionado despacho, vierem a incidir sobre a mencionada área adquirida pelo Instituto.

Em 1963 a Rural e Urbana promoveu ações de reintegração de posse contra moradores dos antigos quinhões dos escravos, que ela chama de esbulhadores. Segundo a Companhia de todos os moradores das glebas dos escravos apenas 12 pessoas ali são inquilinos, todos os restantes são apenas invasores.

Desde 1948 os moradores da gleba dos escravos tentam conseguir o usocapião da área. Em 1963, 34 desses moradores, todos lavradores, requerem a restauração dos autos da ação de usocapião, extraviados pelo perito do IAPI, além de pedirem a improcedência da ação de reintegração de posse.

A dificuldade da Rural e Urbana de reintegrar-se na posse da área em disputa levou o IAPI a entrar com ação de Imissão de Posse contra 60 ocupantes. Segundo alega o IAPI na ação, desde 1943 vem tentando tomar posse das áreas adquiridas, a isto se opondo os réus sob várias alegações. Alega também que prontifica-se a indenizar as benfeitorias ou a celebrar contratos de locação com quem o desejar, regularizando a "estranha condição" atual dos ocupantes e transformando-os em inquilinos. No pedido de expedição de mandato de Imissão de Posse o IAPI requer também a citação de outros ocupantes existentes na área e que ainda não sejam conhecidos.

Na contestação feita à ação de Imissão de Posse o advogado de defesa dos ocupantes argumenta que, o Instituto mantém um preposto no local que tem procurado os diversos ocupantes prometendo um contrato de locação a baixo preço, como engôdo para que assinando-o os ditos ocupantes percam o direito à posse e reconheçam a ilegal

propriedade do Instituto.

No histórico que faz da Fazenda dos Coqueiros o advogado dos posseiros sustenta que, em inventário processado a cerca de 100 anos - Suzano - proprietário da Fazenda deixou como legado parte ideal para inúmeros escravos libertos.

Na época nenhum valor tinham as terras e esses escravos legatários que já ocupavam e trabalhavam as terras, continuaram a trabalhá-las.

Revelando a técnica de grilagem de terras utilizada, o advogado dos ocupantes diz que "estes descobrem, primeiro, um pseudo herdeiro, fazendo-o abrir o inventário, descrever bens e herdeiros. Depois disso o herdeiro vende os seus direitos aos grileiros, que levam o inventário avante e transcrevem o título no Registro de Imóveis, coisa fácil, dada a imprecisão do registro entre nós, que dispensava a transcrição dos formais de partilha".

A Fazenda dos Coqueiros - afirma o mesmo advogado - "não escapou à regra. Aberto o inventário, havendo porém testamento, houve dificuldade diante da parte ideal atribuída aos escravos. Em função disso os grileiros esfriaram a luta como que se desinteressando da área.

Depois de 1930 o grileiro Helmano Barcelo organizou a Cia. Rural e Urbana para melhor agir e começou, então, a comprar o direito a ação de vários ocupantes.

Restou, porém, um núcleo que dispôs-se a resistir e organizou a Associação dos Lavradores da Fazenda dos Coqueiros.

Durante o Estado Novo, e quando da lei que atribuía ao Estado a sucessão das heranças vacantes, voltou à baila a questão da Fazenda.

Por outro lado foi criada a Comissão de Terras da União no Ministério da Fazenda, da qual os lavradores se socorreram. Nesta ocasião a Companhia pleiteou a propriedade da Fazenda perante a referida Comissão, tendo sido desmascarada. Seus títulos de domínio não foram considerados bons, pois figurava como vendendo <u>toda</u> a Fazenda um dos herdeiros, com menosprezo da <u>parte</u> dos escravos.

Vendendo <u>como um todo</u> o que era <u>ideal</u> desejavam os grileiros, "fa-

zer título" para expulsar os possuidores. O último truque foi utilizar o IAPI como comprador para este expulsar os ocupantes.

Os títulos de propriedade do Instituto são de "partes ideais", uma vez que até hoje não houve a divisão para localizar o que tocou aos escravos."

A disputa pela Fazenda dos Coqueiros fez com que os ocupantes retomassem, na justiça, as ações de usocapião. Assim, em 1972, Maria Bertilha Ribeiro e outros moviam ação de usocapião onde alegavam que:

"1) A escritura aquisitiva na qual o INPS funda o seu direito de propriedade foi lavrada em decorrência de uma anterior, onde o Instituto expressamente reconhecia estar a aludida área totalmente na posse dos requerentes e outros.

2) Por outro lado, antes da lavratura da escritura definitiva no bojo do processo PCERTT nº 3.100/40, através do qual a Primeira Comissão Revisora de Títulos de Terra examinava a origem dominial da Fazenda dos Coqueiros, surgiu a prova de que a Cia. Rural e Urbana e seus antecessores jamais "foram titulares do domínio da totalidade da Fazenda dos Coqueiros", de vez que, no mesmo testamento foram legados à vários escravos quinhões da mesma propriedade.

3) Compuseram o IAPI e a Cia. Rural e Urbana para descumprir despacho do Presidente da República, deixando de proceder à prévia demarcação dos quinhões dos escravos, e com isso na área ficaram incluídas, comprovadamente, terras pertencentes a 4 escravos...

4) A prova de que dentro da área adquirida ficou incluída gleba de legítima propriedade de escravos é feita com a inclusa certidão fornecida pela Secretaria do Tribunal Federal de Recursos onde o IAPI e a Rural e Urbana foram derrotados."

Contestando a ação de usocapião a Rural e Urbana expôs ao Juiz o seguinte:

"As alegações formuladas pelos autores são improcedentes.

O imóvel Fazenda dos Coqueiros com 8 milhões de m² pertenceu a João Antunes de Campos Suzano. Por testamento de

1866 João Antunes deixou a seus herdeiros diversos imóveis, inclusive a totalidade da Fazenda dos Coqueiros. Os herdeiros de João Antunes foram 4 pessoas.

Em 1894, cumprindo testamento de João Antunes relativamente a alguns escravos que o mesmo deixara libertos, os herdeiros (filhos de João Antunes) promoveram judicialmente a demarcação de glebas da Fazenda que deveriam ser entregues àqueles ex-escravos para nela fazerem suas casas e plantações. Dita demarcatória foi julgada em 1895, contra a qual formularam apelação os ex-escravos. Finalmente a sentença foi confirmada em 1897.

São 10, tão somente, os escravos usufrutuários.

Muitas dúvidas, devido ao estrago da planta e morte dos escravos, vieram a ser suscitadas quanto à exata localização de suas glebas (dos escravos) de terras. Além disso, na década de 1940, 2 mil habitantes de Santíssimo dirigiram-se ao Presidente Vargas e a Diretoria de Domínio da União, que examinou superficialmente os autos de inventário de João Antunes Suzano, concluindo, precipitada e errôneamente, que os escravos tivessem herdado o domínio de tais glebas.

A propriedade da Fazenda dos Coqueiros, havida em condomínio por Francisco Gomes T. Suzano e seus irmãos (filhos de João Antunes), na proporção de 1/4 parte para cada, passou a pertencer integralmente ao primeiro em 1911 por força de compra que fez a seus irmãos... Com a morte de Francisco em 1917 seus herdeiros foram a filha do primeiro casamento mais três filhos do segundo e a sua viúva.

Até 1930, data em que a Rural e Urbana adquiriu a Fazenda, esta permaneceu em condomínio, na proporção de metade para o espólio de Francisco Gomes e metade para a filha do primeiro casamento e seu marido.

Em 1928 ditos condôminos subrogaram a Hermano Barcellos & Cia. todos os direitos que tinham sobre a Fazenda em causa.

Em 1930 foi celebrada a escritura de compra e venda que constitui o título de propriedade da suplicante...

No título de propriedade consta que a Fazenda tem diversos sítios, todos alugados a terceiros. Consta, também, a relação dos inquilinos e a especificação dos aluguéis que pagam.

Os inquilinos mancomunaram-se entre si para tentar se assenhorear dos sítios arrendados por Francisco Gomes T. Campos.

Diante da chamada dos novos proprietários da Fazenda para que os inquilinos desocupassem a área para realização de loteamento, os inquilinos negaram sua condição de locatários e alegaram posse justa trintenária contra os legítimos donos.

O aludido interdito que quase todos os inquilinos da Fazenda ajuizaram contra os legítimos senhores daquelas terras, prejudicou enormemente o trabalho de loteamento iniciado na região de Santíssimo, pois tal demanda, iniciada em 1929 só encerrou-se em 1937, quando os autores, desmascarados pela contestação oferecida, desistiram da ação. No ano seguinte vários outros inquilinos ajuizaram outra ação contra a Suplicante. Trata-se da manutenção de posse. Dita ação deu absolvição à Suplicante em 1941.

Durante a década de 30 a Suplicante exerceu seu domínio sobre a totalidade da Fazenda da seguinte maneira:

a) recebendo aluguéis de inquilinos que não se deixaram envolver na trama;

b) promovendo ações de despejo contra inquilinos faltosos;

c) indenizando as benfeitorias de inquilinos que se dispuseram a fazer entrega dos seus sítios;

d) realizando trabalhos de loteamento;

e) efetuando vendas de terrenos;

f) opondo-se à posse direta dos que contra ela ajuizaram ações de usocapião, anulação de título de propriedade, manutenção de posse, etc.

Em 1940 a conspiração contra o domínio da Suplicante so-

bre a Fazenda passou a ser extremamente beneficiada pelo Governo Federal, que pelo Decreto nº 5110 de 12/1/40 paralisou a atividade da Suplicante na Fazenda, já que o imóvel foi considerado propriedade da União.

A titularidade da Fazenda passou a ser tida como ilegítima.

O PCERTT demonstrou que a Fazenda não pertencia ao Governo, mas o requerimento assinado pelos 2 mil moradores de Santíssimo denunciou que as terras deixadas pelos escravos deveriam pertencer a União (herança jacente).

Ao corrigir o erro cometido pelo Governo Federal o Conselho de Terras da União praticou outro, segundo o PCERTT os escravos herdaram o domínio das glebas e não só o usufruto (direito de uso)...

Em 1941 foi feita "vistoria" para esclarecer a demarcação das glebas dos escravos.

Em 1945 decreto-lei decretava que as heranças vacantes não iriam mais para a União e sim para os Estados.

Só em 1949 o Serviço de Patrimônio da União declarou que a Fazenda não interessava à União.

Em 1953, com a vistoria, a Suplicante mapeou as glebas. A propriedade da Suplicante foi, então, reconhecida.

Foram 16 anos, entre 1940 e 1956, em que a Suplicante não pode exercer de forma plena seus direitos de legítima proprietária.

A década de 70 está sendo marcada por mais um ato da "farsa" tendo por palco a Fazenda dos Coqueiros através de vários interditos proibitórios...

A Suplicante requer que a ação de usocapião seja julgada improcedente (1973)."

No ano de 1973 o jornal "O Globo" publicou notícia sobre o andamento da disputa entre a Rural e Urbana e os posseiros. Segundo o jornal "foi concedida liminar a vários ocupantes em ação contra o INPS, CHISAM e COHAB, sustando a demolição dos seus imóveis localizados na Fazenda dos Coqueiros em Senador Camará.

Os ocupantes têm suas propriedades devidamente legalizadas e não se conformaram em serem transferidos para as casas que a COHAB pretende lhes dar.

Esta ação é a terceira impetrada na Justiça Federal contra aqueles órgãos.

Com a decisão, o INPS, a CHISAM e a COHAB terão que indenizar os prejudicados no valor total dos seus imóveis e as benfeitorias.

Os requerentes sustentaram e provaram que o INPS não é proprietário das áreas localizadas na Fazenda, visto que as mesmas pertencem, conforme testamento deixado por João Antunes Suzano, a 7 escravos.

Em documento datado de 1978 onde 374 pessoas (ocupantes) aparecem citadas, consta que o processo está paralisado há dez anos e razão da negligência das partes, autor e réu.

Face a isso, é pedido ao Juiz que intime o INPS e o BNH (O INPS substituiu o IAPI na posse dos bens; por força de Decreto o SFH, através do BNH, constituiu-se mandatário do INPS, podendo alienar a terceiros áreas que o INPS não deu destinação) a fim de darem prosseguimento ao fato, sob pena de ser o processo julgado extinto sem julgamento do mérito.

No mesmo ano de 1978 a Assessoria de Estudos e Transferências de Terrenos consulta, em carta, o BNH sobre o aproveitamento do restante do terreno da Fazenda dos Coqueiros. Segundo a carta, "há anos a COHAB ocupou parte da gleba com a construção de núcleo residencial, tal ocupação, até hoje, não foi ainda regularizada".

Pergunta ainda sobre "as providências adotadas pelo Banco com relação à desocupação judicial da parte do imóvel onde os invasores construiram barracos, tendo em vista procuração especial outorgada em 1973".

A partir de então, não tivemos mais notícias sobre o desenrolar do conflito, não podendo saber nada sobre o seu desfecho.

A quinta e última empresa por nós estudada foi a S.A. Granja Agrícola e Pastoril.

S. A. Granja Agrícola e Pastoril (SAGAP)

A SAGAP, que se diz proprietária de 11.000.000m² na área de Campo Grande e Guaratiba, desde os anos 50 vem disputando com milhares de ocupantes as áreas da Fazenda do Saco, da Fazenda do Mato Alto e da Fazenda do Cabuçu de Baixo, das quais se diz proprietária.

Segundo a SAGAP, "esta adquiriu, quando ainda se chamava Granja Avícola Pastoril Terras e Loteamentos S.A., por cessão de direitos hereditários, em 1915, no inventário de Balthasar Rangel, os imóveis acima indicados, com o objetivo de loteá-los e vendê-los a prestações, mas que tendo atravessado um mau período de negócios (falência), suspendeu temporariamente suas atividades, sem que tenha perdido a propriedade delas".

Uma vez reorganizada a empresa, em 1939, esta reiniciou as atividades prescritas no estatuto.

Segundo, ainda, a SAGAP, "após levantamento minucioso nas suas terras verificou-se a existência de vários ocupantes sem qualquer título. Em função disso, de acordo com a SAGAP, esta entrou em acordo com os ocupantes para que desocupassem as terras que dizia de sua propriedade, o que foi conseguido de uns, enquanto a outros facilitava a aquisição dos lotes ocupados pelos mesmos".

Esclarecida a situação de fato daquelas áreas, argumenta a SAGAP, e "sem que permanecesse qualquer ocupante indevido, continuou esta praticando, continuamente, atos incontestes de domínio e posse".

Alega a SAGAP que "com o passar do tempo se repetiram as antigas invasões, e, já agora em tal número, que é materialmente impossível a esta continuar impedindo a entrada em suas terras de numerosos intrusos".

Não lhe apraz - ameaça a mesma - "o uso da força policial mas pretende que sua afirmação judicial de posse basta para alertar os clandestinos e os ocupantes precários. Quer, pois, esta prevenir aqueles que indevidamente estão ocupando suas terras, advertindo os ocupantes de boa fé de que poderão regularizar sua situação".

Em função disso a SAGAP entrou com mandato de notificação onde

pede a citação de todos os ocupantes de terras, que diz de sua propriedade, dentro das áreas descritas que não tenham título de propriedade por ela expedido, nem dela sejam locatários.

Segundo a SAGAP, esses ocupantes eram em 1956 mais de 500, ocupando área igual a de Copacabana e Ipanema.

Pelas contestações às ações de reintegração de posse impetradas pela SAGAP contra os ocupantes é possível conhecer-se o ponto de vista destes, que se apresenta como uma versão muito diferente dos fatos daquela apresentada pela Granja Agrícola e Pastoril.

Contestando ação da SAGAP (1965), por exemplo, Edezio M. Davis alega que "não é posseiro e que a posse é de sua esposa e a área que ocupa na Estrada do Aterrado do Rio, em Guaratiba, não é da Autora (SAGAP), mas de sua esposa desde 1921... Irregularmente adquiriu a Autora áreas vizinhas nas proximidades, que não coincidem com o objeto desta ação..."

Neste caso o Juiz, apesar de reconhecer que a SAGAP é proprietária na região, deu ganho de causa ao réu, alegando que o terreno em disputa não pertencia a SAGAP.

Na contestação à ação de reintegração de posse que a SAGAP fez contra si, Waldemar Krivochein e esposa alegaram que "os contestantes são legítimos sucessores de seus sogros e pais. Sempre foram titulares do domínio e posse direta da área contestada".

Denunciaram a Autora de estar incorrendo em prática abusiva e criminosa através de seus propostos (Salomão Manela e outros) consistente nas violações penais de Esbulho Possessório, Alteração de Limites, etc, mediante violência e grave ameaça.

O título apresentado pela Autora, alegam os réus, "revela-se prenhe de dúvidas e vem sendo utilizado como documento base para centenas de demandas contra alegados posseiros numa enorme área da Fazenda do Saco e Mato Alto, verificando-se que a certidão reza concessão de apenas 1/35 avos da Fazenda do Mato à Autora."

Segundo os contestantes, estes adquiriram o imóvel através de escritura pública regular, sendo vendedora a própria SAGAP. A vendedora transferiu domínio e posse aos contestantes em 1925.

Enquanto o processo corria (1974), a propriedade de Waldemar foi

invadida por homens da SAGAP, que arrancaram e destruiram a cerca, os marcos, divisas e barracos de alguns posseiros.

A propriedade foi invadida com ajuda da polícia, e teve seus limites diminuídos.

No caso da disputa judicial entre Dalva Maculan e a SAGAP (1975) foi a primeira quem entrou com ação de reintegração de posse contra a segunda.

Assim, dizendo-se usufrutuária vitalícia dos terrenos sitos na Estrada do Mato Alto, constituidos dos lotes 123 e 132 com 45.000m² e que confronta com terrenos da SAGAP, Dalva Maculan alega que os empregados da SAGAP, chefiados por Salomão Manela, "violentamente arrancaram a cerca dos fundos e levantaram outra 10 metros para dentro dos terrenos de Dalva, invadindo-o".

Por esse motivo Dalva pedia reintegração na sua posse.

Ao proferir a sentença o Juiz considerou procedente a reintegração de posse à Dalva numa área de 10.000m².

Em outra contestação a ação de reintegração movida pela SAGAP, desta feita contra Elir C. da Silva, o réu alega que com o argumento de ser a proprietária da Fazenda do Mato Alto a SAGAP "vem, sistematicamente, se apossando de grande parte das referidas terras, sem levar em conta que foram estas compromissadas com terceiros, por títulos mais velhos que a mudança do nome da Autora... No afã de apoderar-se de todas as terras que um dia constituiram a Fazenda do Mato Alto, a Autora deseja agora anular, ou não tomar conhecimento dos títulos que ela mesma concedeu há tantos anos, aproveitando-se do fato de que seus titulares, de certo, os extraviaram".

Por meio de instrumento particular de promessa de compra de 1918, o parente de Élir C. da Silva que lhe deixou a propriedade em disputa - prometeu comprar da S. A. Granja Avícola Pastoril o lote onde hoje se acha construído o prédio nº 1.400, com 30.000m².

Mesmo tendo quitado o preço do terreno - alega Elir - seu antepassado não recebeu a escritura definitiva. Desde 1894, diz, sua família se encontra na posse do lote em questão; porisso acha, que a SAGAP quer reintegrar-se de posse que jamais teve e quer retomar o que se obrigou a vender e cujo preço recebeu.

A SAGAP alega que "o esbulhador se apossou de 9.350m² da Fazenda do Mato Alto e que orientado pela sua Associação de Moradores, traz para tutelá-la o espólio da avó que prometeu adquirir da Autora área de 30.000m², que não se confunde de maneira nenhuma com a área em questão. É outra e em outro lugar...".

O processo jurídico assinala que a SAGAP tem usado de violência para coagir os proprietários.

Em outro processo de reintegração de posse movido pela SAGAP, a ré (Yvone Mendonça J. Rosa) alega que comprou a área da Autora e tem o domínio e a posse. A Autora, por seu turno, alega que a ré invadiu a área.

Em 1958 prepostos da SAGAP invadiram a área e atearam fogo às plantações.

No veredito final sobre o caso, em 1974, a ré teve ganho de causa.

No processo de reintegração de posse movido pela SAGAP contra José J. de Souza, de uma área na Fazenda do Mato Alto, o réu alega que reside no local desde 1960 e que adquiriu a posse da área de José da Luz, neste mesmo ano. José da Luz, por sua vez, adquiriu a posse de Olga Resende em 1952, a qual ocupava essas terras há muitos anos.

Alega mais o réu que, caso a Autora fosse proprietária da área, teria perdido seu domínio pelo abandono.

Também este réu foi vítima de violência dos capangas da SAGAP.

Pelo processo de reintegração movido pela SAGAP contra Almerinda de G. Rangel, em 1974, fica-se conhecendo com mais clareza a estratégia da SAGAP em relação a fazer-se proprietária das terras.

Segundo Almerinda Rangel, a SAGAP não pode intitular-se dona de todo o domínio das Fazendas do Saco e do Mato Alto. Estas são partes indivisas da antiga Fazenda da Guaratiba, contida na sesmaria outorgada ao comendador Balthasar Rangel, da qual ela é inventariante e herdeira.

Há inúmeros condôminos das duas fazendas segundo Almerinda, porém tudo está ainda indiviso e não demarcado. O próprio Estado da Guanabara, alega a herdeira, tem o domínio útil de metade daqui-

lo que foi partilhado e 1/4 do que está em partilha.

Para Almerinda, a SAGAP, "já loteou e vendeu a terceiros tudo aquilo que lhe caberia e até mesmo o que não lhe cabia. O imóvel ocupado pela ré, se situa exatamente onde, em meio ao grande loteamento feito pela Autora, se localizam lotes que esta vendeu a terceiros.

Tudo se encontra indiviso e não demarcado dentro da grande área original da Sesmaria de Guaratiba".

Dizendo-se proprietária da Fazenda do Saco, em Guaratiba, a SAGAP moveu possessória contra João B. da Silva.

Provando ter usocapião o réu conseguiu que a ação fosse julgada improcedente.

Na mesma Fazenda do Saco, em outra possessória movida pela SAGAP, o réu, Marcos da Cruz Cabral, perdeu a causa. Por duas vezes o réu requereu usocapião da área, mas foi-lhe negado em juízo.

Em possessória movida contra Arlindo de Paula que alegava estar já há 30 anos em terreno em Mato Alto, a SAGAP, apesar de ter ganho a causa, teve que pagar indenização ao réu.

Em outro processo - contra Nelson B. Eringer - fica-se sabendo, através de informações deste que "em 1921 a SAGAP vendeu todas as terras que possuía na região de Guaratiba à Cia. Territorial e Construtora. Dessas terras, as não loteadas mediam 11.671.678m². De má fé, a Autora quer revender o que já foi vendido".

Também contra a Prefeitura do Distrito Federal a SAGAP entrou com ação de reintegração de posse.

Segundo a SAGAP a Prefeitura comprou, de uma das herdeiras da Fazenda do Saco, uma área de terras, tormando-se sua vizinha.

Como a Autora entrasse em falência e a Prefeitura precisasse de terras ficou estabelecido que esta ficaria ocupando terras daquela à título precário.

Quando a SAGAP se reabilitou - segundo a própria - já encoutrou "vários intrusos" que haviam invadido suas terras.

Em 1955 a SAGAP recorreu a justiça contra os intrusos e contra a Prefeitura que não queria devolver, 530.000m² que a empresa lhe havia "emprestado".

A Prefeitura, por seu turno, colocou em questão se a SAGAP era de fato sucessora da S. A. Granja Agrícola Pastoril, alegando que a SAGAP era parte ilegítima na ação.

Não sabemos qual foi o desfecho deste processo...

De tal forma os conflitos de terra passaram a ter importância nas áreas de Mato Alto, Cabuçú de Baixo e Saco que a imprensa não pôde manter-se a parte no debate, trazendo várias matérias sobre os conflitos nessa área, permitindo-nos conhecer o desfecho das disputas, uma vez que nem sempre os processos jurídicos informam sobre os resultados dos julgamentos.

Vejamos o que dizem:

O "Diário de Notícias", de 6/10/74 em matéria sobre o despejo de posseiros assinala que "onze famílias de posseiros da região da Fazenda do Mato Alto em Campo Grande foram condenados ao despejo a pedido da S. A. Granja Agrícola Pastoril...

O processo teve início em julho de 1973 e a área em questão é conhecida como Sítio do Lucas e faz parte da Fazenda Mato Alto tida como de posse da Granja Agrícola Pastoril.

Apesar da Granja ter vencido a causa os posseiros ainda se consideram os legítimos donos das terras.

Num documento apresentado pela família Stellet - Silvino Stellet é posseiro na área - o Sítio do Lucas aparece como terras pertencentes ao Estado, o documento é o Registro de Lavradores e Criadores do Ministério da Agricultura datado de 1969. os Stellet aparecem no documento como posseiros.

A luta judicial entre posseiros e a Granja Agrícola pelas terras da Fazenda do Mato Alto é apenas o capítulo mais recente de uma violenta e complicada história que começou em 1916 e já acumula muitos crimes. Centenas de pessoas foram lesadas e em 1965 o lavrador Mario Vaz foi assassinado pelo detetive José Curi, ligado a Granja.

A raiz de tudo está no inventário do Comendador Balthasar Rangel, que morreu em 1840. Entre seus bens estavam uma parte do Campo do Saco e outra da Fazenda do Mato Alto na Freguesia de Guaratiba. Seu filho Joaquim Rangel, morto em 1860, passou os terrenos para

seus dois filhos Miguel Rangel e Joaquim Rangel. Com a morte dos dois os quatro primeiros filhos de Miguel venderam suas partes - 3/5 do total - para Arthur Rios em 5/4/1916, que fundou a S. A. Avícola Pastoril, junto com Reinaldo de Carvalho. Depois compraram parte da herança de Joaquim e seus herdeiros, mas forjaram a cessão do resto como se tivesse sido vendida pelo próprio, que tinha morrido 44 anos antes.

Imediatamente passaram a lotear e vender os terrenos fazendo sorteios pelo jornal "A Razão".

Como os lotes não tinham qualquer demarcação a Granja vendia a mesma área diversas vezes. Compradores de lotes, herdeiros, posseiros e foreiros foram lesados pois seus direitos foram fixados nos termos de venda da cessão das heranças.

Em 1920, por causa de embargo da Vara de Órfãos e Sucessões, a Granja teve que parar suas atividades, retomadas no ano seguinte. Em poucos anos a situação tornou-se muito confusa pois tudo era ilegal e irregular a ponto do Governo Vargas proibir o registro das escrituras de vendas dos lotes.

De 1926 a 1945 foi um caos total com a Granja resolvendo falir para fugir às responsabilidades.

Mas através de várias manobras a Granja voltou à ação usando de todos os recursos para apossar-se das terras dos posseiros que alegavam usocapião.

As violências da Granja voltaram a ter destaque em 1965 quando ela passou a invadir e se apossar de terras de herdeiros, posseiros e lavradores que alegam que o inventário original continua aberto no Cartório de Órfãos e Sucessões e sem sua conclusão não pode haver partilha definitiva.

No inventário, que teria desaparecido, figura a doação ao Estado de metade do Campo do Saco, área de litígio entre posseiros e adquirentes da herança..."

Quatro dias depois o mesmo jornal volta a noticiar sobre o despejo, reportando que posseiros foram presos em camburão e casas foram arrombadas. Assinala, também, que a SAGAP tem 60 ações ajuizadas contra os posseiros e que do outro lado do Rio Cabuçú os pos-

cretar a desapropriação da área. É o que sabemos pelo "Jornal do Brasil", de 7/11/85:

> "O Governador Leonel Brizola decretou a desapropriação de 6 áreas da Região Metropolitana garantindo a posse da terra por pelo menos 1.500 famílias. Entre as áreas estão Mato Alto e Cabuçú de Baixo. Os decretos também tornaram de utilidade pública as áreas de Vitor Dumas e Gueringue. Para assegurar a permanência dos ocupantes dos quase 1.600.000m² desapropriados a Comissão de Assuntos Fundiários vai desenvolver projetos de assentamento.
>
> As áreas de Mato Alto e Cabuçu de Baixo abrigavam até 1977 1.023 famílais. Naquele ano a Construtora Bela Vista despejou 93 famílias de Cabuçú de Baixo, destruindo plantações e residências. Atualmente essas pessoas vivem em favelas.
>
> A disputa pelas terras começou em 1959, quando foi aberto o primeiro de vinte processos contra a comunidade, pelos herdeiros do Comendador Balthasar Rangel. Desde então 930 famílias de Mato Alto vivem sob ameaça de despejo, já então pela imobiliária Biplan Brito, que move ações de reintegração de posse (Salomão Manela é sócio da Biplan Brito).
>
> Na gestão passada o Governo do Estado desapropriou a área mas o decreto foi revogado 6 dias antes da mudança de administração.
>
> Os moradores agora poderão assumir plenamente a terra onde vivem há 30 anos inclusive as famílias que foram despejadas de lá.
>
> Em Mato Alto as famílias plantam café, mandioca, banana, batata, hortaliças e criam gado. Em Cabuçu exploram a turfa."

Após essa data - 1985 - não encontramos nenhuma outra informação sobre as disputas entre a SAGAP e os posseiros.

A ausência de notícias nos jornais sobre conflitos de terra na Zona oeste durante a década de 80 corresponde a uma grande limita-

ção à proliferação dos loteamentos, devido, fundamentalmente à incapacidade da demanda arcar com os altos preços da terra e ao desinteresse dos loteadores de colocarem novos lotes à venda devido a desvalorização do dinheiro e o longo período de amortização do valor do terreno.

A "inexistência" dos conflitos e consequentemente a sua desaparição das manchetes dos jornais não significa, entretanto, que não existam mais conflitos de terra na Zona Oeste. Digamos que estes conflitos estão sendo "cozinhados em banho-maria", na medida em que, na ausência de loteamento, novas terras ainda não estão sendo negociadas, possibilitando seus ocupantes (arrendatários, foreiros, posseiros, parceiros, etc) manterem viva sua atividade de horticultores e fruticultores.

Supomos que com a alteração do quadro econômico do país e a reativação dos projetos de loteamento - de incorporação de terras agrícolas ao mercado urbano de terras - os conflitos de terra voltem à cena, revelando todo o seu potencial explosivo. Uma simples olhada no mapa de uso do solo do município do Rio de Janeiro, que desde 1970 vem sendo realizado e que se encontra no IPLAN-Rio, revela o quanto ainda existe de "terras livres" (terras que estão sendo usadas atualmente para fins agrícolas) e que podem vir a se transformar em muitos milhares de lotes. Infelizmente não descobrimos nenhum dado numérico que calculasse a extensão dessas terras, o fato é que elas existem e que, com certeza, numa outra conjuntura econômica se transformarão numa grande infinidade de lotes urbanos.

seiros se reuniram, através da Associação dos Lavradores do Cabuçú de Baixo e dessa forma já conseguiram ganhar várias ações intentadas pela Granja Agrícola Pastoril e também pela Cia. Construtora Bela Vista, presumivelmente dos mesmos proprietários, contra eles.

Diz ainda o jornal que através da legalização da posse dos terrenos cultivados, antes da interferência das empresas, baseados nas vantagens que lhesoferece o usocapião, mais de 200 famílias já se estabeleceram, agora legalmente, de forma definitiva.

Os diretores da Associação lamentam que no Cabuçu de Baixo, talvez por falta de orientação, os moradores não tenham se reunido e, agora, estejam sofrendo as consequências disso.

No Cabuçú de Cima um posseiro tem em mãos documento, assinado pelo Procurador do INCRA que assegura a 110 famílias estarem elas instaladas em áreas de zonas prioritárias do INCRA. O INCRA pode intervir em áreas das zonas prioritárias para a reforma agrária e mesmo desapropriá-las em caso de tensão social.

Segundo o mesmo periódico, a Associação de Moradores tem em suas mãos questões de posseiros ameaçados de despejo por várias Varas Cíveis. A maior parte delas diz respeito a tentativa de reintegração de posse por parte da Cia. Construtora Bela Vista. Para a Associação de Moradores, a SAGAP teria direito a apenas 4 alqueires de terras na região.

A Associação alega que as documentações de posse que começaram a surgir recentemente foram todas "arranjadas" pois as terras disputadas seriam terras públicas e de posseiros...

Em novembro o jornal "O Globo" volta a questão dos litígios informando que "cinco milhões de pés de laranjas já foram destruídos na Zona do Correia, cujo desmatamento está causando sério desequilíbrio ecológico no sertão de Campo Grande e Guaratiba, onde está situada.

A medida tomada ao longo de 8 anos pela Granja Agrícola e Pastoril visa a despejar 2 mil famílias de lavradores que residem nas fazendas de Mato Alto e Campo do Saco, ocupadas por seus ascendentes desde o século passado.

Os moradores, cerca de 10 mil, amedrontados com as ameaças e com os despejos violentos acobertados por policiais, há tempos pediram ajuda à Arquidiocese.

A Zona do Correia tornou-se palco de permanente tensão desde que o lavrador Mario Vaz foi morto em 1965.

De setembro a novembro, mais de 100 famílias foram despejadas sob forte aparato policial e tratores contratados por Manela - que pretende fazer incorporação numa área onde a justiça ainda não decidiu a quem pertence...

Os lavradores querem que o Governo desaproprie a área e promova nela a reforma agrária."

Quase 3 anos após a denúncia acima, em 1977, "O Globo" novamente volta ao assunto noticiando que "barracos arrombados e queimados, casa de alvenaria destruída, marcaram o despejo de mais de 100 posseiros que moravam em Cabuçú de Baixo. A polícia chegou ao local com um mandato de reintegração de posse em favor da Cia. Construtora Bela Vista."

Mesmo com o despejo em processo os ocupantes resistem. Em fevereiro de 1978 o jornal "Última Hora" noticiou que a briga entre posseiros e grileiros, em Mato Alto, continuava e que Salomão Manela vivia aterrorizando a comunidade local.

Um ano após, o jornal "O Patropi" da Zona Oeste, traz notícia sobre a ameaça de expulsão de 200 famílias no Mato Alto: "No Diário Oficial de 13/2/79 consta a desapropriação pelo Estado da área de Mato Alto onde vivem cerca de 200 famílias. O agente desapropriador seria a CEHAB.

Subitamente surgiu uma imobiliária dizendo-se dona do terreno e ameaçando os moradores de expulsão. Por isso há 3 meses cerca de 400 pessoas ameaçadas se reuniram para discutir a questão com a Imobiliária. Mas o representante da mesma apareceu armado e diante de sua intransigência os moradores tomaram sua arma e chamaram a polícia para prendê-lo. Os moradores criaram o Conselho de Moradores do Mato Alto, que foi a CEHAB e descobriu que não há nenhuma ordem de remoção."

A questão das terras de Mato Alto e Cabuçú de Baixo só encontrará uma solução anos mais tarde quando o Governo Leonel Brizola de-

# CAPÍTULO VII

## A BARRA DA TIJUCA

## CAPÍTULO VII

## A BARRA DA TIJUCA

### 7.1.- Histórico da Propriedade da Terra

A primeira notícia que se tem sobre a ocupação efetiva da Baixada de Jacarepaguá data de 1594 e trata do pedido que Gonçalo Correia de Sá e seu irmão Martim de Sá fizeram ao Governador do Rio (seu pai, Salvador Correia de Sá) de "uma data de terras a que chamam Tijuca, que partem com os Padres de Jesus e o Conselho (Câmara) desta cidade".(1)

Já há alguns anos os Sá haviam ganho terras em sesmaria na região e agora pediam ao Governador para anexar às suas propriedades, terras devolutas, por falta de uso, que haviam sido dadas a outros de sesmarias.

Logo após a fundação da cidade haviam sido dadas em sesmarias, parte das terras, compreendidas entre a Barra e Jacarepaguá, à várias pessoas, que não cultivando-as, acabaram perdendo-as, o que autorizou sua doação aos irmãos pedintes.

Ainda no século XVI, segundo Telles Rudge,(2), Ju

(1) Citado por RUDGE, Raul Telles - As Sesmarias de Jacarepaguá - S.P., Livraria Kosmos Editora, 1983, pg. 12.

(2) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 15.

lião Rangel e Jerônimo Fernandes - companheiros de luta de Mem de Sá receberam do Governador Salvador Correia de Sá, em sesmaria, as terras situadas a oeste de uma linha reta, que partindo da barra da Lagoa da Tijuca (Joá) ia até Sapopemba (Deodoro). Mais tarde Jerônimo transferiu sua parte a Julião Rangel e este, por volta de 1598 doou a sesmaria a Gonçalo e Martim de Sá, que com as mais terras havidas pela carta de 1594, tornaram-se senhores de toda a área situada a oeste da linha referida: (3) (Ver mapa da Baixada de Jacarepaguá).

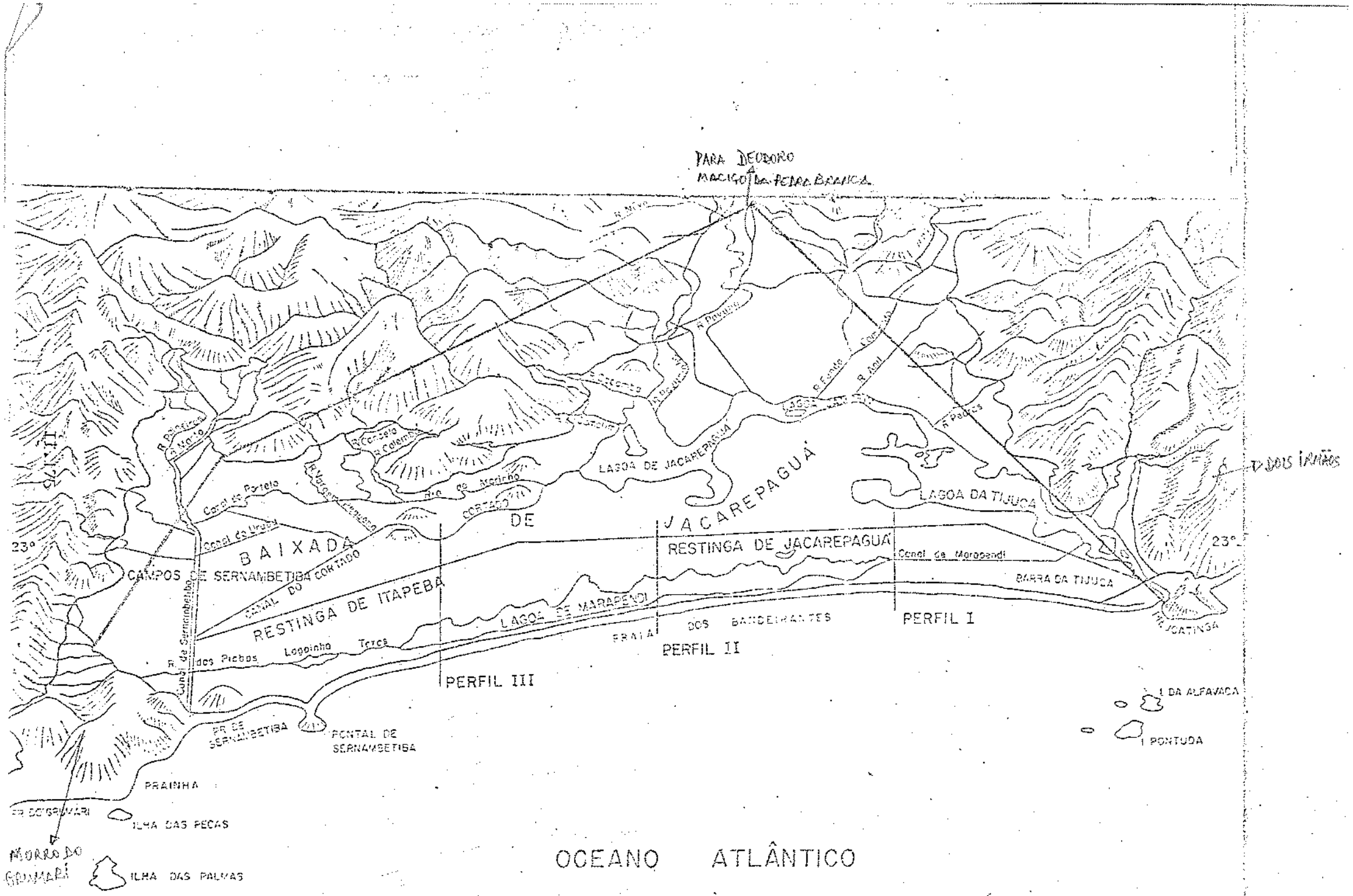
A possibilidade de se cultivar a cana nas enormes extensões de terra e de criação de gado, despertou o interêsse pela ocupação da região.

Em 1622 Gonçalo de Sá requereu nova sesmaria, isto é, confirmou a sua antiga, ampliando-a. Suas posses passaram então a abranger as terras entre o morro Dois Irmãos e o sertão.

Em 1627, sendo governador do Rio, Martim de Sá, pediu seu irmão Gonçalo, nova sesmaria, que tinha os seguintes limites: de seu engenho até as faldas do Grumari.

Com este acréscimo as sesmarias dos Sá passaram a abranger toda a várzea de Jacarepaguá, começando, a leste, na linha reta que da lagoa da Tijuca vai até Deodoro, e, terminan-

(3) RUDGE, Raul Telles - op. cit., pg. 15




* TODA A ÁREA DO INTERIOR DAS LINHAS ASSINALADAS A CARETA PERTENCE À FAZENDA SÃO FRANCISCO TERRAS AUREI

do a oeste, na encosta da serra que separa Jacarepaguá de Guaratiba. Ao sul terminava esse domínio no litoral - entre a Barra da Tijuca e o morro do Grumari. Ao norte iam as terras até as faldas das vertentes oceânicas do maciço da Pedra Branca e, contornando-as, até Sapopemba (Deodoro).*

Com a morte de Salvador Correia de Sá, Gonçalo e Martim, em 1632, partilharam suas terras(4): as terras do Engenho Camorim (do Morro Dois Irmãos até as faldas da serra da Guaratiba) couberam a Martim e as terras da Tijuca e Jacarepaguá à Gonçalo.

Logo após a partilha os dois irmãos morreram e a mulher de Gonçalo vendeu a um sobrinho - Salvador Correia de Sá e Benavides - toda a propriedade que herdara, a não ser a parte que fôra dada em dote de casamento à sua filha (Victória de Sá).

Salvador Correia de Sá e Benavides, 1º Visconde de Asseca tornou-se senhor de toda a Tijuca e Jacarepaguá, confrontando seu domínio, a oeste, pelo rio Pavuna, com terras de sua prima Victória de Sá.

Dessas suas terras Salvador Benavides logo vendeu 3 glebas e mais meia légua em quadra a três indivíduos.(5)

---

* Embora parte das terras pertencesse ao velho Salvador Correia de Sá e outra parte em meação aos irmãos Martim e Gonçalo, toda a gleba constituía um domínio único, conjuntamente cultivada pelos três Sá$.

(4) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg.20

(5) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg.24.

Em 1637 Salvador Correia de Sã e Benevides foi empossado na governança do Rio e fez medir e demarcar suas terras que nesta época iam desde a descida do Joã até a Tapera de Sapopemba (Deodoro). Esta linha de aproximadamente 20 km constituía a testada da sesmaria do 1º Visconde de Asseca. De Sapopemba, a medição lançou-se no rumo sudoeste, para o sertão, e chegou até o maciço da Pedra Branca. A oeste, as terras de Salvador Benevides, se estendiam até Grumari, onde tinham seu limite.

Pode-se afirmar que a história da propriedade nessa região começa a partir da consolidação do domínio das propriedades do 1º Visconde de Asseca. É com o desmembramento e venda de várias glebas dessas propriedades, durante a primeira metade do século XVII, que se inicia a fase de implantação de engenhos na região. E é justamente baseada na organização econômica do açúcar - grandes propriedades - que se forjará a estrutura fundiária de toda essa imensa zona. Esta divisão de propriedade em vastas áreas deverá atravessar incólume os séculos, chegando ao século XX com poucas mudanças. Só aí, então, proceder-se-á a uma reorganização dessa estrutura fundiária.

Vejamos a partir da história de cada engenho (estrutura básica da propriedade), como evoluiu esta organização fundiária que se baseou na doação de sesmarias:


CAMPO GRANDE
GUARATIBA
INHAUMA
II 178

O engenho do Camorim

Segundo Raul Telles Rudge(6) o engenho do Camorim foi dado como dote de casamento a Victória de Sã por seu pai Gonçalo de Sã.

Mais tarde, em 1633, Vitória de Sã vendeu a Salvador, seu primo, a parte que tinha seu marido nas terras de Jacarepaguã, excluindo as glebas a oeste do rio Pavuna, que continuavam sendo da mãe de Victória de Sã.

Por volta de 1653 Victória de Sã vendeu uma gleba de terra da sua Fazenda do Camorim, gleba esta em que se erigiria o engenho de N.S. dos Remédios.

Com a morte de Victória de Sã em 1667 seus bens, segundo Teles Rudge,(7) foram deixados para o mosteiro de São Bento. O principal desses bens foi o engenho d'água de Camorim que segundo o próprio testamento de Victória ia "desde o rio Pavuna até o mar e correndo a costa até junto de Guaratiba."(8)

"Não foi pacífica a sucessão do Mosteiro de S.Bento na propriedade das terras de Victória, pois seu primo Salvador Correia de Sã e Benevides requereu a nulidade do testamento e só depois de um acordo com os beneditinos é que o 1º Visconde

(6) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 35
(7) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 37
(8) Citado por RUDGE, R. Telles.

de Asseca abriu mão de suas pretensões.

Por mais de 200 anos os padres beneditinos ocuparam essas terras*. Em 5/2/1892 elas foram vendidas à Cia. Engenho Central de Jacarepaguá, iniciando-se então intensa e nem sempre pacífica, subdivisão da terra." (9)

O engenho de Nossa Senhora dos Remédios

Na gleba de terra que Victória de Sá separara e vendera de seu engenho do Camorim, que hoje corresponde a área ocupada pela colônia Juliano Moreira, nasceu o engenho de N.S. dos Remédios.

Em 1664 o comprador da gleba, Tomé da Silva, requereu ao governador da cidade uma sesmaria no fundo de sua fazenda: 1/4 de léguas para um lado e 1/2 légua para outro.

Com este acréscimo, informa Telles Rudge, as terras do Engenho de N.S. dos Remédios estenderam-se desde o Caminho Real do Camorim - altura da atual estrada dos Bandeirantes até a estrada do Rio Grande (na altura do Pau da Fome). (10)

Com a morte de Tomé da Silva o engenho passou para seus filhos, sendo depois, arrematado por um dos genros.

---

* Sobre a doação das terras do engenho os beneditinos e sobre a sua venda a Cia. Engenho Central, voltaremos ao assunto mais adiante.

(9) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 39

(10)RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 42

Em 1715 o engenho dos Remédios é vendido a Antonio Teles de Menezes, que já havia adquirido o engenho da Taquara, vizinho do engeho dos Remédios. Reunidas as duas fazendas, Antonio Telles reconstruiu o engenho da Taquara e desativou o dos Remédios.(11)

Com a morte de Antonio Teles, suas terras passaram à Francisco Teles B. de Menezes, que em 1789 requereu ao vice-rei nova sesmaria que tinha 1 légua em quadra, por tamanho. A morte, em 1806, de Francisco Teles levou à divisão de sua fazenda entre seus filhos.*

O engenho de Fora

No estudo sobre as "Sesmarias de Jacarepaguá", Teles Rudge conta que em 1634 o 1º Visconde de Asseca vendeu a Jorge de S. Coutinho meia légua de terras em Jacarepaguá, onde se formaria o engenho da Serra. Vendeu também meia légua de terras em quadra, na mesma Jacarepaguá, à Pedro Martins de Negrão.(12)

Em 1641 as terras de meia légua em quadra aparecem nas mãos de Antonio da Silveira, filho do dono, do vizinho Engenho da Taquara.

---

(11) RUDGE, Raul Telles, op.cit., pg. 42

* O destino das terras pertencentes à família Teles são descritos a seguir, quando se informa sobre o Engenho de Fora e o Engenho da Taquara.

(12) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 62. Estas terras são as que estão de um e de outro lado da atual R. Cândido Benício, no trecho entre o Largo do Tanque e o Largo do Campinho.

Com a morte de Antonio da Silveira, seu filho Inácio da Silveira, herda (1703) o Engenho de Fora, nome que então tomara as terras de Antonio Silveira.

Em 1726 o engenho, cheio de dívidas, é vendido a Tomás Faleiro, que não conseguindo saldá-las, é levado à colocar o engenho em leilão, sendo este arrematado por Miguel Coutinho em 1746.

Também o novo proprietário não pode satisfazer o encargo e em 1757 vende as terras ao capitão João B. de Sá Freire. Com a morte do capitão em 1771 o Engenho de Fora passa à sua viúva e em 1778 a seu filho Francisco de Macedo F.A. Coutinho.

Passados 70 anos as dívidas do engenho ainda não tinham sido saldadas.

Em 1796 o engenho era vendido à Francisco Teles B.de Menezes, que já era possuidor dos engenhos, Novo e Velho da Taquara, além de outras terras vizinhas. Com a morte de Francisco Teles (1806) e a partilha de seus bens entre seus 6 filhos, coube a Maria Rosa Teles de Menezes, o Engenho de Fora. Em 1837, o engenho foi deixado à sua sobrinha Ana Maria Teles B. de Menezes. Ana e seu marido já eram, então donos do engenho da Taquara, voltando assim a reunir estas duas propriedades.(13)

---

(13) RUDGE, Raul Teles- op.cit., pg. 64,65,66.

Nos 100 anos seguintes, segundo Telles Rudge, o Engenho de Fora esteve em mãos da família de Ana Maria Teles e seu marido.

"Só recentemente foi desmembrado, sendo a maior parte vendida ao IPASE, que no ponto em que se erguia a sede da fazenda, fez construir os blocos de apartamentos da R.Cândido Benício".(14)

O engenho da Taquara

Em 1635 o 1º Visconde de Asseca vendeu a João R.Bravo meia légua em quadra de terras em Jacarepaguá, que eram vizinhas a 3 outros proprietários que já haviam comprado terras ao Visconde.

Dois anos depois, João Bravo vendeu sua gleba à Andre Vila Lobos da Silveira.

Em 1652 as terras compradas, que tomaram o nome de N.S. do Bonsucesso, depois de várias compras e vendas, volta às mãos da família Silveira.

Os dois novos senhores do engenho N.S. de Bonsucesso são Antonio da Silveira (dono do engenho de Fora) e o seu cunhado capitão Diogo Lobo Teles, que adquiriu metade do engenho

(14) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 67

que fôra do seu sogro.(15)

Em 1653 Antonio da Silveira e mulher doaram a metade que tinham no engenho N.S. do Bonsucesso ao filho Inácio da Silveira (já por nós conhecido como proprietário do engenho de Fóra).

A outra metade do engenho, comprada pelo capitão Diogo Lobo Teles, foi perdida por este numa disputa judicial, voltando a terra para a família Silveira.

Em 1658 a fazenda aparece como pertencendo a um primo dos Silveira, Antonio A. Souto Maria.

Após muitas transações o engenho de N.S. do Bonsucesso, que já era chamado de Engenho de Dentro, aparece dividido entre: Pedro Muniz, 1/8 das terras; João de Aguirre, 2/8 das terras; Maria Pimenta 3/8, das terras e Manuel Pimenta Telo 2/8 das terras.(16)

"Com as invasões francesas - ensina Telles Rudge - em muito se agravou a ruína dos engenhos do recôncavo do Rio. Em tais circunstâncias, destruído já o Engenho de Dentro, decidiram-se os seus donos a vender as terras e benfeitorias remanescentes a Antonio Teles B. de Menezes que, como descendente

(15) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 82
(16) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 90

do capitão Francisco Teles Barreto, era já proprietário da parcela, com 300 braças de testada, desmembrada do primitivo engenho de N.S. de Bonseucesso em 1658."(17)

Em 1714, Teles, tornou-se proprietário de toda a gleba originalmente vendida pelo 1º Visconde de Asseca.

Com a morte de Antonio Teles, seu sucessor, Francisco Teles construiu um novo engenho nas terras contíguas da Pavuna e que recebeu o nome de Engenho Novo da Taquara.

Comprando terras vizinhas, especialmente as terras do engenho de Fora, Francisco Teles muito acrescentou à sua herança. Com sua morte - já vimos - suas propriedades são divididas entre seus 6 filhos.

Segundo Telles Rudge, o engenho da Taquara coube a Ana Teles e era descrito como "uma data de terras que principia no Itadindiba e acaba no marco das terras do Visconde de Asseca, que esta na estrada que vai da cidade para o engenho D'água e faz testada pela mesma estrada, com fundos para a serra da Baitaquara."(18) As terras ao fundo da Taquara, que originalmente haviam constituido o engenho da Pavuna, couberam a Catarina Josefa.

---

(17) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 91
(18) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 95

Em 1837 os herdeiros da dona da fazenda da Taquara compraram o engenho de Fora e em 1852 o engenho d'Água. "As 3 propriedades unificadas - conta Telles Rudge(19) - alcançaram enorme prosperidade. Com a morte dos pais, as terras dividiram-se entre os dois filhos e com a morte desses sucedeu-os o filho Francisco Pinto da Fonseca Teles, que se tornou o Barão da Taquara.

Da Fazenda da Taquara foram aos poucos desmembradas várias glebas, que revendidas a terceiros, tornaram-se núcleos de desenvolvimento e urbanização de toda a área de Jacarepagua."

O engenho D'Água

Em 1590 os filhos de Salvador Correia de Sá - Gonçalo e Martim de Sá iniciaram a construção do Engenho da Tijuca, depois Engenho D'Água. Transmitido em herança dentro da família Sá, o Engenho D'Água (1668) constitui-se como morgado, propriedade que não pode ser desvinculada da família.

Depois da independência, o governo brasileiro sequestrou os bens do Visconde de Asseca, entre os quais o Engenho D'Água. Tal sequestro seria depois levantado.

---

(19) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 96,98

Com a morte do 6º Visconde de Asseca em 1841, o Engenho D'Água passou para seu filho Salvador Correia.

Em 1847 o tio do 7º Visconde, comprou deste o engenho D'Água. Com dificuldades de arcar com o custo, o tio fez negócios com o vizinho, Comendador Francisco Pinto da Fosenca, então proprietário da Fazenda da Taquara, que comprou, em 1852, o engenho.

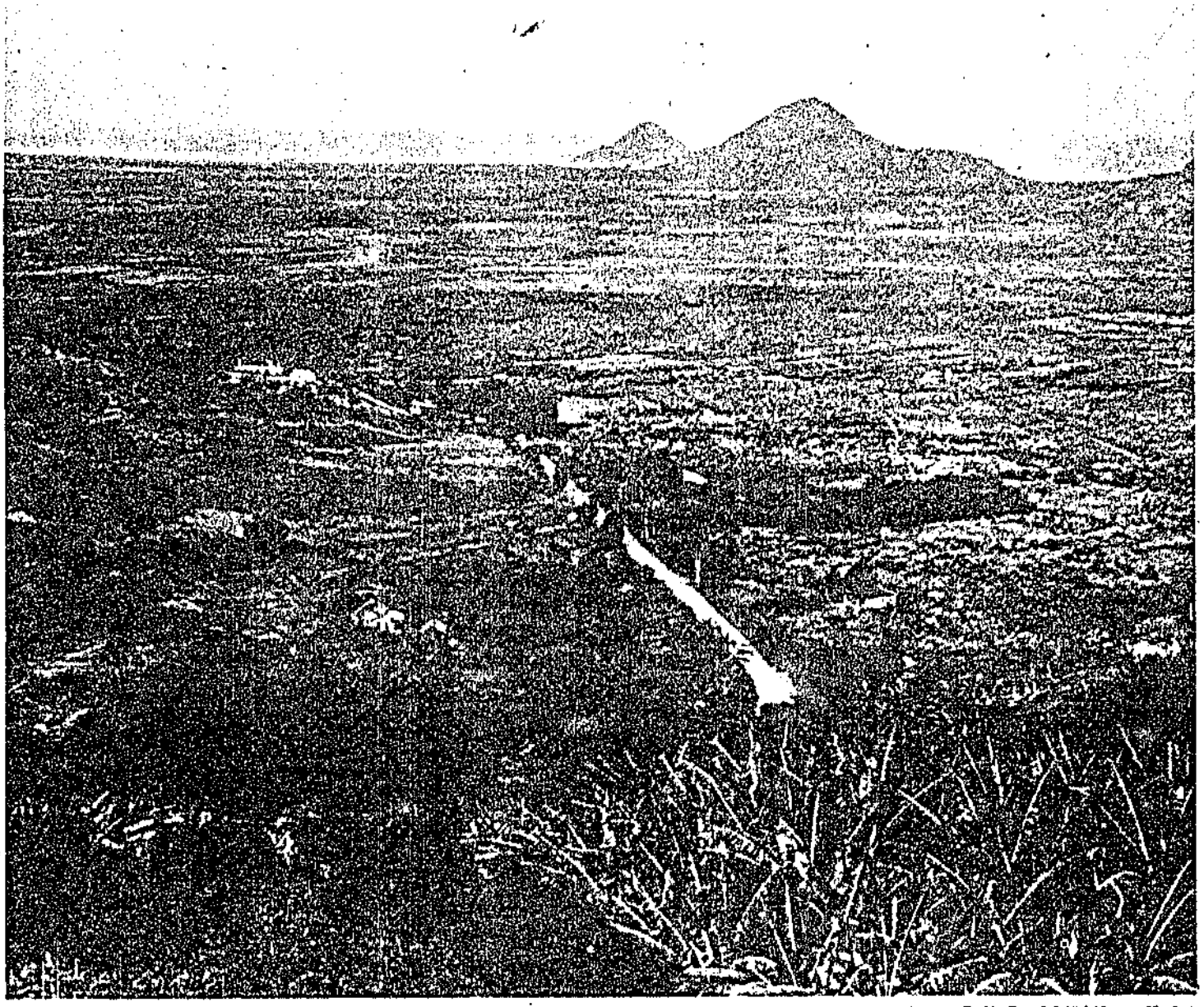
Reunidos, os engenhos D'Água e o da Taquara, conservaram-se até os dias atuais na descendência do Comendador, depois Barão da Taquara.(20)

O Engenho da Serra

Em 1634 o 1º Visconde de Asseca vendeu a Jorge de Souza Coutinho meia légua de terras em quadra, que possuía em Jacarepaguá. A testada da área, segundo Telles Rudge(21), era a linha reta que ia do atual largo do Tanque até a estrada do Gabinal. A linha lateral correspondia ao rumo da atual estrada da Covanca.

Pouco depois, Jorge de S. Coutinho comprou do Visconde todas as terras nas cabeceiras da gleba.

(20) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 53,57,59.
(21) RUDGE, Raul Telles- op.cit., pg. 69



*Baixada de Jacarepaguá — Distrito Federal* *(Foto C.N.G. 3949/48 — T.J.)*

Um esporão do maciço da Pedra Branca interrompe, na altura da praia do Recreio dos Bandeirantes, a grande planície que se estende desde a barra da lagoa de Jacarepaguá. A baixada é de formação recente entulhada pela sedimentação aluvial e marinha. Há pouco mais de uma dezena de anos foi saneada o que possibilitou o seu aproveitamento agrícola para a produção de frutas, legumes e mandioca.

Nas encostas das serras desmatadas se desenvolveu a fruticultura, principalmente a da banana. Observe-se na fotografia o bananal no primeiro plano e um laranjal, à esquerda, mais ao fundo, ocupando a baixa encosta.

A ocupação humana é relativamente densa, sendo o habitat disperso neste trecho. *(Com. A.A.N.)*

1958

Já em 1639, Jorge Coutinho parcelava a área em 3 partes, com 900, 300 e 300 braças de testada. Nos anos seguintes, ainda segundo Rudge, foram as terras de Jorge Coutinho, objeto de outras alienações e sucessões. No final do século Manoel de Paredes contruiu em terras que foram de Jorge Coutinho o Engenho da Serra. Por problemas de perseguição política, as terras de Manoel Paredes vão parar, em 1778, nas mãos do administrador dos bens do Visconde de Asseca. Em 1789, as terras são leiloadas e adquiridas por Manoel J. da S. e Castro. Permanecendo na família durante todo o século XIX, as terras do engenho da Serra, serão vendidas em 1923 para a Cia. de Expansão Territorial, que parcelou a área, vendendo-a a terceiros.

Eis, portanto, a partir da história desses 6 engenhos, que tiveram origem nas sesmarias doadas à família Sá, o destino das terras que compunham primitivamente as áreas da Barra da Tijuca e Jacarepaguá.

Vejamos a seguir, em base a essa "história",* como no século XX, essa gigantesca área será apropriada por uns poucos especuladores, loteada e transformada na nova zona de expansão da cidade.

---

* A "história" da propriedade da terra na Barra da Tijuca e Jacarepaguá por ser extremamente controvertida tem várias versões, seja aquela da atual família Sá, seja a do Mosteiro de S.Bento, seja a dos especuladores, seja a da Prefeitura do Rio.

## 7.2. - A Quem Pertence as Terras da Barra e de Jacarepaguá ?

Segundo o "Estudo Resumido e Documentado sobre a Baixada de Jacarepaguá"(23) realizado em 1977 para o Conselho Estadual de Cultura, solicitado pela Câmara de Patrimônio da Secretaria de Estado de Educação e Cultura, que investigou a titularidade das terras da área da Baixada de Jacarepaguá, toda a área da Baixada de Jacarepaguá se situa no termo* da cidade do Rio de Janeiro que tinha 6 léguas em quadra (39.600m X 39.600m) e fôra doado pelo Governador Geral Mem de Sá em 18/8/1567.

Em 9/9/1594 Salvador Correia de Sá, sucessor no Governo Geral da capitania, fez doação a seus filhos Martim de Sá e Gonçalo Correia de Sá de uma sesmaria, que começava onde acabavam as sesmarias dos jesuítas e do Conselho da cidade (no Joá) e se compunham de duas partes: a primeira adquirida de Julião Rangel, no lugar denominado Tijuca, e a segunda "a outra banda da restinga" que percentera a João da Rocha Valente (respectivamente a região da Lagoa de Camorim e do Grumari).

Segundo Maurício Amoroso,(24) as dimensões da área doada não foram determinadas, nem testada, nem sertão, nem perímetro. Apenas se fixou o início da sesmaria, que é facilmente identificável como sendo o Joá.

---

(23) CASTRO, Maurício Amoroso T.de- Estudo Resumido e Documentado sobre a Baixada de Jacarepaguá, 1977.

* TERMO- dentro dos limites da cidade.

(24) CASTRO, Maurício Amoroso T.de- op.cit., pg.1

Nesse sentido, tornou-se impossível determinar os limites das sesmarias doadas aos irmãos Sá.

A ausência de uma série de documentos juridicamente necessários à comprovação da propriedade da terra são, para Maurício Amoroso, mais um elementos que impossibilita a delimitação das terras da família Sá. Esses documentos, segundo Amoroso,(25) são, entre outros:

- O título de propriedade de Victória Sá, cujo testamento legando sua parte na área da citada sesmaria, que pertenceria a Martim de Sá, foi julgado uma balela no Agravo nº 130*.

- O título de propriedade do Mosteiro de S.Bento, que nunca foi apresentado, apenas uma cópia e é dado como perdido.

- A autorização régia para o Mosteiro de S.Bento receber o legado de Victória de Sá, uma vez que, sendo corporação de mão-morta, estava impossibilitado de adquirir terras.

Apesar disso tudo, conclui Amoroso(26), o Mosteiro conseguiu criar um título público de propriedade de uma imensa

---

(25) CASTRO, Maurício Amoroso T. de- op.cit., pg.2

* Veja-se adiante

(26) CASTRO, Maurício Amoroso T. de- op.cit., pg.2

área na Baixada de Jacarepaguá, vendendo as "Fazendas" da Vargem Pequena, Vargem Grande e Camorim, à Cia. Engenho Central de Jacarepaguá, por escritura datada de 1891. Nessa escritura, o Mosteiro declara que houve essas "Fazendas" - que nada eram que nomes de lugares - em virtude do testamento de Victória de Sá.

Menos de 1 mês depois de haver "comprado" as 3 "fazendas" ao Mosteiro de S.Bento, afirma Maurício Amoroso,(27) a Cia. Engenho Central, vendeu-as ao Banco de Crédito Móvel S.A.

Fundado em 1890 e tendo tido sua liquidação decidida em 1901, tal só viria acontecer de fato em 1964.

Segundo o acórdão proferido no Agravo 130, e citado por Amoroso no seu estudo,(28) a vasta área de que se dizia proprietário o Banco de Crédito Movel, é constituida de terras devolutas pertencentes à cidade do Rio de Janeiro, área essa delimitada da seguinte forma: pelo divisor de águas da Serra de Guaratiba e seguintes, até a nascente do Arroio Pavuna; pelo curso do arroio; por uma reta que, a partir da sua foz, na lagoa da Tijuca, segue o rumo do trecho final retificado desse arroio até o mar, e finalmente, pela orla do mar, encerrando o perímetro.

Em 1939, acórdão do Conselho de Justiça, informa Maurício Amoroso(29) cassou o registro do título do Banco de Cré-

(27) CASTRO, M.A.T. de- op.cit., pg. 2,3
(28) CASTRO, M.A.T. de- op.cit., pg. 3
(29) CASTRO, M.A.T. de- op.cit., pg.3

dito, relativo ao domínio das Fazendas Vargem Grande, Pequena e Camorim.

A conclusão que o acórdão chega é que a área da Baixada de Jacarepaguá se constitui de terras devolutas de propiedade da cidade do Rio de Janeiro.

Além das terras devolutas, o Estado do Rio de Janeiro detém a propriedade dos lagos, lagoas, cursos d'água e ilhas fluviais e lacustres situados na Baixada de Jacarepaguá. À União pertencem os terrenos de marinha, de acrescidos e de mangues.

A conclusão que Maurício Amoroso chega ao final do seu estudo é que "os terrenos situados na Baixada de Jacarepaguá, originários da sesmaria doada a Martim de Sá e Gonçalo de Sá, são constituídos de bens públicos de propriedade da União, do Estado do Rio de Janeiro e do município do Rio. A parte da sesmaria que ficou em poder de Gonçalo de Sá, origem dos Viscondes de Asseca, foi constituída em morgadio (herança que se transmite apenas dentro da família). A parte de Martim de Sá, que por sucessão irregular, foi qualificada como "grilo" (Agravo 130), foi "adquirida" pelo Banco de Crédito Móvel e, sem dúvida, é constituída por terras devolutas do atual Estado do Rio de Janeiro, ressalvadas as faixas pertencentes a União e ao município.

## 7.3 - As Fraudes do Banco de Crédito Móvel

Em depoimento dado à Comissão Especial de Inquérito sobre "Fraudes e incursões imobiliárias nas terras da atual Barra da Tijuca, Recreio dos Bandeirantes, Restingas de Marapendi e Jacarepaguá, Várzea de Jacarepaguá e Campos de Guaratiba", o Dr. Milner A. Coelho, contratado como administrador do espólio dos descendentes da família Sá, afirmou que a partir de 1930 o Banco de Crédito Móvel se adentrou nas terras, através de "loteamentos" registrados na Prefeitura e "vendas de terras" inclusive à empresas testas de ferro e aos próprios "sócios".

Em 1939, sofreu o Banco de Crédito Móvel, segundo o Dr. Milner violenta repulsa do então Tribunal de Justiça do Distrito Federal, no famoso "Agravo 130" onde magistrais como os Pontes de Miranda e Galdino Siqueira opunham seríssimas dúvidas à pretensa propriedade do Banco sobre as terras derivadas da suposta meiação da sesmaria. Impedido de entrar em Guaratiba, o Banco de Crédito transplantou o loteamento pretendido neste local para a Freguesia de Jacarepaguá, nas terras limítrofes com Guaratiba, sem alterar as escrituras originais da "venda" aos "sócios" e a terceiros.

É essa, afirma o Dr. Milner, a situação do P.A. "conquistado" para as terras que se estendem da Av. Vereador Alceu de Carvalho (± Km 18 da Av. das Américas) até a antiga Estrada do Pontal.

Onde o Banco de Crédito Móvel conseguiu entrar, o fez através da violência e morte de posseiros.

No caso das outras regiões das Restingas de Jacarepaguá e Marapendí e proximidades das Lagoas de Jacarepaguá, Tijuca e Camorim, o Banco se apossou das áreas através de - segundo Milner - "compradores", supostos "terceiros", de fato, consócios e títeres, tais como Esta S.A., Cia. Litorânea de Imóveis, etc.

Nas partes mais nobres da região, estabeleceu-se conflitos com outros usurpadores ou mesmo proprietários por títulos advindos dos Assecas.

No fim de 1974 - conclui o administrador do espólio dos Sás - o grupo ligado ao Banco de Crédito Móvel conseguiu sentença judicial favorável na 5a. Câmara Cível do Estado da Guanabara.

Segundo avaliação do administrador, "se o Espólio dos Bens dos Sás (os Assecas) tiver decaído de seu direito, ou não possuir direito, ninguém mais o possui e nesse caso, seriam então devolutas as terras".

7.4. - "Grilos" na Barra

Segundo depoimento do inventariante do espólio do Visconde de Asseca, Salvador Correia de Sá e Benevides, quase todos os títulos de quem se apresenta, hoje, como proprietário

de terra na Baixada de Jacarepaguá, descendem de títulos do famigerado Banco de Crédito Móvel e, portanto, de títulos fraudulentos.

Essas terras, afirma Salvador Corrêa de Sa, na sua totalidade, se estendem da Ponta dos Dois Irmãos pela costa até encontrar o prolongamento da linha de cumiadas da Serra Geral de Guaratiba, seguindo por esta linha até a Pedra Branca e daí para o Pico do Pau da Fome, continuando para leste até o Pico dos Pretos Fôrros, na serra do mesmo nome, abrangendo a atual área urbanística de Jacarepaguá e grande parte da Taquara, seguindo depois na direção sudeste passando pelo Pico da Serra dos Três Rios, cortando a Floresta da Tijuca até a mesa do Imperador e o Pico dos Dois Irmãos e daí voltando a encontar na direção Sul, a Ponta dos Dois Irmãos.

Para o inventariante do espólio do Visconde de Asseca, as terras em questão não fazem parte da sesmaria doada à cidade, nem tampouco daquela doada aos jesuítas, sendo portanto, de propriedade da família Sá. Defendendo seu direito à propriedade da terra, Salvador Corrêa evoca sentença proferida pelo Juiz da 16a. Vara Cível em 1975, que calcada no "Agravo 130", dizia: "os inúmeros casos trazidos à apreciação da Justiça do Rio de Janeiro, envolvendo aquela área de Guaratiba, são devidos à falta de cumprimento do venerando Acórdão... acima mencionado. Embora cassado o registro dos terrenos, o 9º ofício de Imóveis continuou a proceder como se nada tivesse acontecido. Continuou a expedir certidões e a registrar escrituras viciadas por origem. O Banco de Crédito Móvel, Joseph

Wesley Finch, Empresa Saneadora Territorial Agrícola, Cia. Litorânea de Imóveis, Cia. Recreio dos Bandeirantes Imobiliária S.A. e Desenvolvimento Engenharia Ltda., continuaram a negociar com os terrenos (o Banco através de seus liquidantes), fazendo "tábula rasa" da decisão judicial[10].

Incompreensível como essa fraude ainda possa continuar, pois no... Acórdão de 2/3/1939, em seu voto, o doutor Pontes de Miranda diz, textualmente:

> "Trata-se do mais notável grilo que até hoje se fez e pretende continuar-se no Distrito Federal. No foro da cidade do Rio de Janeiro a questão já é assaz conhecida e, se bem que se tenha evitado a discussão do direito de propriedade do Banco de Crédito Móvel, a jurisprudência vitoriosa tem posto à mostra a usurpação de terras de que são responsáveis os que figuram como representantes desse Banco em liquidação há dezenas de anos..., desalojando famílias pobres, perseguindo, não raro com aquiescência de autoridades, levando o pânico à populações ordeiras e fecundas."

Tal é a certeza da impunidade, reconhece Salvador Corrêa, que até serventuários da justiça entraram no negócio, embora o sabendo ilícito. Mesmo tendo refutada sua pretensão ao registro dos terrenos, os liquidantes do Banco de Crédito Móvel prosseguiram na venda do que não lhes pertencia.[11]

No seu estudo sobre a Baixada de Jacarepaguá, analisando a questão dos registros de terra, Maurício Amoroso constata que os registros efetuados no 1º ofício são objeto de várias ações judiciais contestatórias de sua execução e validade, em particular o realizado em 1892. O registro da área das porções designadas como Vargem Grande, Vargem Pequena e Camorim (objeto do grilo do Mosteiro e seus sucessores: Cia. Engenho Central, Banco de Crédito Móvel, Recreio dos Bandeirantes Imobiliária S.A., ESTA, etc.) apresenta diversas deficiências: não tem dimensões; não tem perímetro nem áreas definidas; os 4º, 5º e 9º Ofícios registraram centenas de imóveis sem que o 1º Ofício - detentor do registro de maior porção - tenha sido comunicado; os mandados judiciais para registro de desmembramentos da maior porção de Vargem Grande, Vargem Pequena e Camorim se baseiam em vistorias, que não são meio hábil para promover desmembramentos; a partir de 1966 o Juiz de Registros Públicos passou a submeter os pedidos de vistoria, sob a forma de desmembramento, à aprovação do Estado da Guanabara, mas mesmo assim foram aprovados projetos sem as necessárias condições legais.

"Além disso tudo existem as ações de usocapião, tudo isso desapareceria se fosse cumprido o Acórdão de 1939, que mandou cassar o registro da "Fazendas" Vargem Grande, Pequena e Camorim, e se o Estado do Rio de Janeiro pleiteasse, como de direito, o domínio dessas terras devolutas. Essa cassação, até hoje, não foi efetuada."(30)

---

(30) CASTRO, Maurício Amoroso de- op.cit., pg. 7,8

Segundo parecer elaborado pelo conselheiro do Conselho Estadual de Cultura, Marcelo Ipanema, contra a construção de marinas na Barra da Tijuca, "é necessário que o poder público estadual tome providências urgentes que acautelem seus direitos e bens, como os direitos e bens de particulares que comprovem ser possuidores de títulos insuspeitos. Fatos graves estão acontecendo e um deles é recente.

Refiro-me ao registro(1983) em nome de particular, feito no 9º R.I. de "área mais ou menos de 10 milhões de $m^2$ ou que for encontrado" na Baixada de Jacarepaguá.

A área abrangerá grande parte da Reserva Biológica, parte das margens das lagoas de Jacarepaguá e Marapendi, terrenos de acrescidos de marinha e de mangues de propriedade da União, áreas desapropriadas pela antiga Prefeitura do Distro Federal e pelo antigo Estado da Guanabara e, finalmente, áreas dos atuais Estado do Rio e Município do Rio, sem exclusão dos vários logradouros públicos existentes.

Tudo indica que a referida sentença foi proferida sem a necessária audiência de todos os orgão públicos interessados nesta vasta área"...(31)

---

(31) IPANEMA, Marcelo- Relatório apresentado à Secretaria de Ciência e Cultura,1984.

## 7.5.- Barra da Tijuca: Corrupção, Falcatruas e Negociatas

Durante os anos de 1978 e 1979, a revista "O Cruzeiro" publicou, com textos de Edison Torres, uma série de artigos sobre a questão das terras na Barra da Tijuca. Apesar de tomar partido na questão, assumindo que essas terras pertencem à família Sá, a revista veicula importantes informações que nos permite conhecer melhor todo o processo de loteamento da Barra e o estado atual da situação.

Na matéria "Barra da Tijuca" - Onde esta a Justiça?(32) a revista denuncia que "uma das responsáveis pelas falcaturas e negociatas da Barra da Tijuca é a Empresa Saneadora e Territorial Agrícola - ESTA S/A - presidida por Oei Tjonag Hiong."

"A ESTA surgiu do nada e através de manobras conseguiu apoderar-se abusivamente da maior parte dos terrenos da Barra...

Depois de alcançar um aparente êxito, juridicamente anulável, na posse das terras da Barra, a ESTA S.A., na impossibilidade de loteá-las ante a decisão do Agravo 130 - que mandou cancelar o registro do loteamento pleiteado - adotou nova estratégia que consistiu em facilitar a aquisição de grandes

(32) O Cruzeiro, novembro, 1978.

partes dessas áreas por firmas imobiliárias do Rio e S.Paulo. Eis a lista das empresas que compraram terras que a ESTA ofereceu como sendo suas: Gomes de Almeida, Carvalho Hasken, Grupo Teruskin, João Fortes, Plarcon Engenharia, Embraplam, Brascan e Capitólio Empreendimentos...

Atualmente existem em andamento no fôro dessa capital milhares de ações com o objetivo de reaver grandes proporções da área açambarcada criminosamente pela ESTA S.A...

A especulação imobiliária na Barra ganhou corpo de uns 15 anos para cá e sua explicação começou quando os posseiros se apoderaram das terras, alguns cercando, outros edificando, com a conivência de terceiros."

No mês seguinte, na matéria intitulada "Chantagem Imobiliária",(33) a revista anuncia que "O maior escândalo imobiliário... no Brasil, o da Barra da Tijuca, vem de longe e os cartórios de Registro de Imóveis podem ser apontados como seus responsáveis, desde quando o Barão da Taquara faleceu e no seu inventário apareceram terras que não lhe pertenciam mas foram registradas pelos cartórios.

Todas as propriedades da Barra estão inseridas no livro 3, isto é, um livro auxiliar, porque juridicamente não es-

(33) O CRUZEIRO, dezembro, 1978

tão perfeitas"...

Investigando, no mês seguinte, a questão da "Fraude e violência nas terras da Barra da Tijuca",(34) O Cruzeiro assinala que "tudo é falso nos 276 milhões de $m^2$ de terras na Barra, cujos proprietários são descendentes da família Sá e Benevides... os loteamentos e empreendimentos imobiliários como Barramares, Novo Leblon, Nova Ipanema, Riviera del Fiori, Atlântico Sul, Dumas e outros, estão em áreas da antiga Fazenda Vargem Grande, cujos herdeiros são os descendentes da família Sá e Benevides... O Banco de Crédito Móvel, através de seus liquidantes, a ESTA S/A, a Cia. Litorânea de Imóveis(Múcio Ataíde), a Cia. Recreio dos Bandeirantes Imobiliária e a Desenvolvimento Engenharia continuam negociando os terrenos,contrariando a decisão do tribunal.

Os liquidantes do Banco, tiveram refutada sua pretensão ao registro das terras e mesmo assim prosseguiram na venda do que não lhes pertencia"... Na revista do mês de fevereiro de 1979 com a matéria "Barragate afunda num mar de lama"(35) fica-se sabendo que "tudo o que está na Barra tem suas origens no Banco de Crédito Móvel e na ESTA...

"A Tijucamar e posteriormente, Barra da Tijuca S.A. , (primeira loteadora da Barra) registrou posses no 5º e 9º Ofícios do R.I. e contratou os serviços de Gentil Henriques da

(34) O CRUZEIRO- janeiro, 1979

(35) O CRUZEIRO- fevereiro, 1979

Silva, grileiro profissional.

A primeira loteadora da Barra surgiu de golpes. Em 1963, Gentil e Giovanini Carandina assinaram escritura particular da cessão de posse do terreno situado na Rio-Santos, onde os dois residiam há mais de 20 anos.

Depois disso, Gentil retornou, mancomunado com a Barra da Tijuca S/A, por escritura de renúncia de doação, isto depois de 26 anos, e propõe a doadora um Condomínio sobre a mesma doação entre ele e a empresa. Um ano depois Gentil renuncia ao condomínio, excluindo dois lotes.

Depois de várias transações com Gentil, a empresa se proclamou proprietária plena de toda a área que havia doado em 1942 a Gentil. A área negociada tinha ± 5 milhões de $m^2$ e foi aí que essa empresa negociou várias partes para loteamentos, como também projetos imobiliários como Barramares (João Fortes), Atlântico Sul (C. Hosken) e Riviera del Fiori (Teruskin).

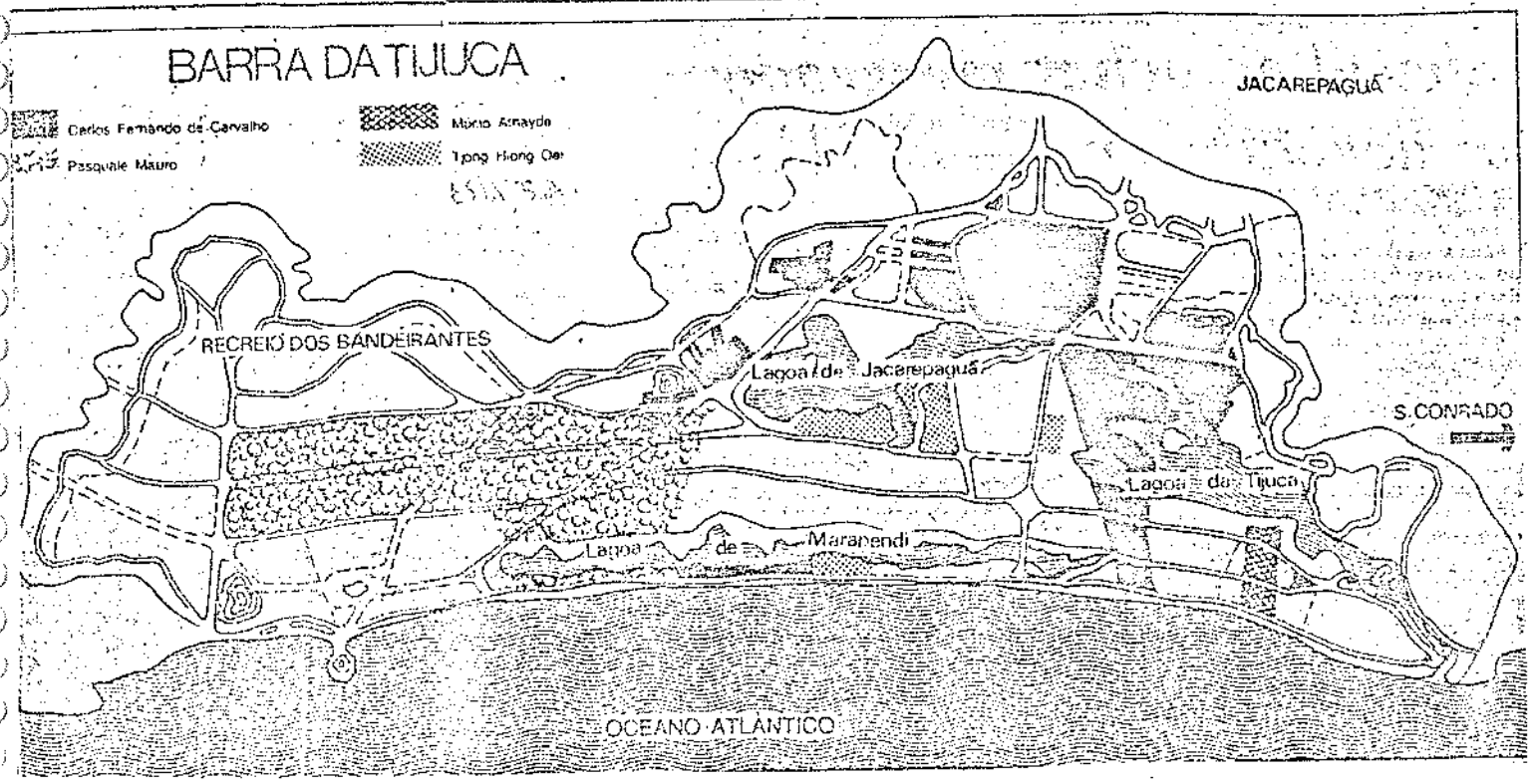
A Barra da Tijuca S.A. foi a primeira "grileira da Barra a vender lotes residenciais numa área que começa no canal e vai até o Km 4 da BR-101, atingindo os limites da Lagoa da Tijuca até a Avenida Sernambetiba".

A infinidade de "donos da Barra" resume-se, hoje, na verdade, a quatro grandes proprietários - Pasquale Mauro, Car-

los F.de Carvalho (Hosken), Tjong Hiarong Oei e Mucio Athayde - proprietários de um terço das terras, um verdadeiro latifúndio. (Ver mapa abaixo).

Em base a atuação desses quatro grandes loteadores é que se deu o processo de urbanização da região, que é o que veremos ADIANTE ~~a seguir~~, na análise da produção imobiliária no Rio de Janeiro nas duas últimas décadas.

1º Caderno ☐ domingo, 2/8/81 ☐ JORNAL DO BRASIL



# CRÍTICA ÀS FONTES DE PESQUISA

## CRÍTICA ÀS FONTES DE PESQUISA

O estudo da formação histórica da estrutura fundiária da Zona Oeste do Rio de Janeiro e da Barra da Tijuca apresentou problemas de tal ordem, que tivemos, para nos aproximar do tema, que ampliar o espectro da pesquisa e das fontes consultadas.

Para levantarmos os dados que nos possibilitassem reconstruir o histórico da propriedade da terra nas zonas referidas, fomos levados a estudar a questão da propriedade da terra no Rio de Janeiro e também no Brasil. Coisa que, entretanto, não foi suficiente, pois, não possibilitava compreender as transformações da estrutura fundiária e consequentemente das formas de propriedade. Nesse sentido ampliamos o estudo e incorporamos às nossas reflexões, uma rápida análise da economia carioca no século XVIII, que é o momento de ruptura (final da economia açucareira) da economia colonial baseada na grande propriedade.

Superada essa questão orientamos nosso estudo no sentido de identificarmos momentos e processos históricos específicos (principalmente para a Zona Oeste) em cada uma das áreas da enorme região em observação. Com isso, pudemos compreender como se processou o desenvolvimento de cada uma das Zonas - Realengo, Bangú, Santa Cruz e Campo Grande - desde a fase das concessões das sesmarias até a fase pré-urbana dessas localidades.

A seguir, e para entender como a urbanização vai penetrando nessas regiões, transformando áreas rurais em urbanas, nos debruçamos sobre a análise dos vetores da expansão urbana do Rio de Janeiro.

Compreendemos que para se chegar a qualquer conclusão a respeito da fase urbana da Barra e da Zona Oeste era necessário, antes, estudar as áreas intermediárias de urbanização do Rio, o que nos levou ao estudo da formação dos subúrbios e da periferia carioca (a Baixada Fluminense).

Percebendo as diferentes direções da urbanização em diferentes épocas, pudemos novamente voltar ao estudo da Zona Oeste e da Barra, acompanhando desta vez seu desenvolvimento na fase urbana propriamente dita.

Esta lógica de articulação das várias partes da pesquisa orientou a procura de fontes, que no geral mostraram-se bastante escassas e fragmentadas. Vejamos capítulo por capítulo, as fontes por nós consultadas.

No primeiro capítulo "A Questão da Propriedade da Terra no Brasil", prevaleceu a consulta bibliográfica, já que é bem grande o acervo de obras publicadas sobre o assunto, principalmente sobre a doação de sesmarias e a Lei de Terras de 1850.

O Capítulo II "Das Fazendas às Chácaras" foi escrito igualmente apoiado em bibliografia, na verdade, duas teses de mestrado (Alcir Lenharo e Corcino Santos), transformadas em livro e uma pesquisa histórica realizada por Maria Yeda Linhares. Trata-se, de fato, de três trabalhos de historiadores, que através de problemáticas diferentes vieram a analisar os problemas de abastecimento da cidade do Rio de Janeiro. Estes trabalhos foram de suma importância para nós, porque nos permitiram por a descoberto um momento vital na história da grande propriedade no Rio, que é a fase final da economia açucareira, quando os latifúndios, as fazendas cariocas, perdem sua função econômica.

A parte III da pesquisa "Histórico da Propriedade da Terra na Zona Oeste" apoiou-se tanto em pesquisa bibliográfica, em artigos de jornal e revista quanto em pesquisa documental. A inexistência de qualquer trabalho sobre a Zona Oeste nos levou a um verdadeiro exercício de arqueologia, obrigando-nos a transitar pelas fontes possíveis à cata de vestígios sobre o tema.

Assim descobrimos um bom número de livros escritos entre meados do século XIX e princípios do século XX sobre os problemas da propriedade da terra no Rio, cuja preocupação centrava-se na usurpação de terras públicas da cidade por particulares.

Curiosamente, parece que ao final dos anos 30 o assunto perde o interesse, pois quase nada se escreve mais sobre o tema.

Tão de lado ficou a questão da terra para os estudiosos que só com exercício de "montagem" pudemos reconstruir - mesmo que precariamente - o histórico da propriedade nas regiões estudadas. Muito ajudou para isso algumas matérias publicadas na imprensa local (Santa Cruz e Campo Grande) e em revistas, especialmente "O Observador Econômico e Financeiro", dos anos 40.

Diante do problema criado pelo Decreto de 1938 que obrigava a comprovação da posse da terra, pelos habitantes das terras da Fazenda de Santa Cruz, a imprensa abriu algum espaço para a discussão, publicando algumas informações históricas sobre o assunto.

Verdade se diga, que em pesquisa que realizamos no Núcleo Histórico de Santa Cruz (NOOPH), tivemos notícia de pelo menos 18 títulos de periódicos produzidos na Zona Oeste, sendo que só uns poucos pudemos encontrar na Biblioteca Nacional.

Quanto à pesquisa documental usamos duas fontes da maior importância e que muito ajudaram a formular uma imagem mais precisa sobre a propriedade, o uso e as características da terra na Zona Oeste. Essas fontes foram o Livro de Registro de Terras de Campo Grande, do Arquivo Nacional e o Livro de Juízo de Paz da Freguesia de Campo Grande do Arquivo Geral.

Pelo Livro de Registro de Terras (1854) pudemos avaliar, através do registro que os proprietários faziam de suas propriedades, quem era dono de que. O que nos permitiu ter uma visão exata da estrutura fundiária da região.

Já os Livros de Juízo de Paz (1857) onde eram escrituradas as compras e vendas de terras da freguesia, possibilitaram entender toda a questão da mercantilização da terra e as formas jurídicas (aforamento e arrendamento) que se criaram para viabilizar esta mercantilização.

Ou porque não encontramos, ou porque não existe, ou porque foi destruída, não encontramos documentação sobre o conflito de terras entre posseiros e proprietários, ficando assim o trabalho, com uma séria lacuna, principalmente para o período após 1950 quando começa o loteamento de Campo Grande e Santa Cruz. Ficamos sem saber nas mãos de quem estava a propriedade quando esta foi colocada no mercado para ser fracionada e transformada em lotes urbanos.

O capítulo IV "A Expansão da Cidade" apoiou-se em alguma bibliografia, principalmente para o estudo da Baixada: Café, cana & laranja - Waldick Pereira; em artigos do Observador Econômico e Financeiro, que na época se preocupava com os problemas da citricultura e principalmente em trabalhos de geógrafos. Foram os geógrafos os primeiros a estudarem problemas contemporâneos da cidade e os efeitos do seu crescimento sobre a zona rural. Temos assim vários trabalhos que estudam a urbanização da Baixada Fluminense e a transformação da

zona agrícola de Campo Grande no momento exato em que ela está se dando, por volta dos anos 50/60. Depois dessa época ou mudaram os geógrafos, ou mudaram os estudos, porque nada mais escreveram sobre o assunto.

Os recenseamentos - 1920, 1940, 1950, 1960, 1970, 1980 -, apesar de usarem critérios diferentes a cada censo, dificultando o trabalho de interpretação, muito ajudaram a precisar, no estudo comparativo que fizemos com a Baixada Fluminense, quando cada região começa sua fase de urbanização.

O último capítulo "A Barra da Tijuca", desenvolveu-se à parte do conjunto da pesquisa e baseou-se quase que em 4 fontes: a pesquisa de Raul Telles Rudge sobre as sesmarias de Jacarepaguá; o relatório da Secretaria de Ciência e Cultura sobre a construção de marinas na Barra; o "Estudo resumido e documentado sobre a Baixada de Jacarepaguá" feito por Maurício Amoroso e reportagens sobre a especulação imobiliária na Barra publicados pelo "O Cruzeiro".

Com essas fontes pudemos montar a história da propriedade na Barra, mas percebemos que a Barra não tem uma só versão possível de sua história. Assim, descobrimos que conforme a fonte, há uma tomada de posição quanto ao histórico da propriedade que diverge dos outros. Temos, portanto, na verdade quatro possibilidades de histórias para a região: a versão dos inventariantes da família Sá, a versão da Prefeitura, a versão dos especuladores e a versão do Mosteiro de São Bento.

Cada versão procura contemplar interesses diferentes relativos a propriedade da terra, tornando difícil uma avaliação precisa sobre a questão.

# O ESPAÇO DO CAPITAL

## A BARRA DA TIJUCA E A GRANDE PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

ADAUTO LUCIO CARDOSO

# O ESPAÇO DO CAPITAL - A BARRA DA TIJUCA E A GRANDE PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA

## 1. Introdução

De início, cabe retomar os objetivos definidos para este estudo de caso, conforme aparecem no projeto "Produção Imobiliária e Uso do Solo Urbano". Tinha-se então por pressuposto que a Barra da Tijuca era "a forma espacial produzida pela 'incorporação capitalista de ponta', constituindo-se no espaço da cidade mais sincrônico com a etapa da divisão social do trabalho e com a organização capitalista do espaço vigentes no Rio de Janeiro."(1) Neste sentido, o estudo da produção imobiliária nesta área seria o mais apropriado para o entendimento das estratégias de atuação do setor de ponta da promoção imobiliária.

Esta idéia se apoiava em alguns dados já levantados que mostravam que: a) esta região era a que apresentava, junto com a zona Sul, os maiores índices relativos de presença dos agentes de porte "muito grande", e b) o caráter da produção se diferenciava de outras áreas da cidade por apresentar empreendimentos de grandeza substancialmente superior e, ainda, por apresentar alguns tipos de empreendimentos únicos, que envolviam a participação de incorporadores situados na categoria "muito grandes".

O levantamento das mudanças de legislação e dos noticiários de jornais vieram a confirmar estas hipóteses iniciais. Pode-se dizer que os dados confirmam a definição da Barra como área de expansão da atuação do capital imobiliário e, principalmente, como área privilegiada para a atuação das maiores empresas do setor, como veremos mais detalhadamente no item 3.5.

Os trabalhos foram desenvolvidos em duas partes. A primeira se dedicou ao estudo descritivo dos processos de ocupação da região, articulando-os: a) com o levantamento histórico sobre a origem da propriedade fundiária(2); b) com as características geográfico-morfológicas da área; e c) com as dinâmicas da intervenção do

(1) RIBEIRO, L.C. Produção Imobiliária e Uso do Solo no Rio de Janeiro, Projeto de Pesquisa, PUR/FINEP, 1985.

(2) Ver capítulo sobre a "Formação Histórica da Estrutura Fundiária na Zona Oeste do Rio de Janeiro e Barra da Tijuca".

Estado, através de investimentos em infra-estrutura e da formulação de uma legislação de uso do solo específica em relação ao resto do Município.

A segunda parte foi desenvolvida a partir do estudo de quatro casos de empresas com atuação marcante na área e pertencentes ao grupo das "muito grandes". A seleção destes casos se fez com base nos seguintes critérios: 1) representação dos diferentes "tipos", definidos segundo a origem do capital; 2) empresas que apresentassem empreendimentos característicos, em relação a outras áreas da cidade; e 3) empresas que apresentassem viabilidade para o levantamento de dados e entrevistas.

Com base nestes critérios, foram selecionadas três empresas, conforme descrição a seguir:

. Empresa "A" - Construtora, de grande tradição no mercado, atuando tanto no setor de construção por encomenda, quanto na incorporação. Produz, no período estudado, um grande empreendimento, lançado em etapas, em associação com um grupo financeiro expressivo.

. Empresa "B" - Incorporadora e construtora, atuando no setor através de construção de obras de incorporação própria. É a empresa líder no período, participando sempre em primeiro lugar nas análises de desempenho econômico do setor. Tem importância especial pelo caráter "pioneiro" de seus empreendimentos na Barra.

. Empresa "c" - Incorporadora, filial de grupo financeiro de âmbito internacional. Produz um empreendimento de características especiais, mesmo em relação a suas atividades em outras áreas da cidade.

Posteriormente, optou-se pela inclusão de uma quarta empresa neste grupo, por apresentar algumas características que foram avaliadas como importantes para uma análise da especificidade do sistema de promoção imobiliária, em relação à construção por encomenda. Trata-se da empresa "D", de atuação com âmbito nacional, com forte tradição na área de construção de conjuntos habitacionais para o BNH, apresentando, inclusive, relatos expressivos sobre o desenvolvimento de sistemas de pré-fabricação de componentes para construção. Atuando há pouco tempo no Rio de Janeiro, apresentava índices ainda pouco relevantes com relação à atuação das grandes empresas aqui radicadas há

mais tempo. Durante o período, não tinha realizado nenhum empreendimento na Barra, embora o tivesse feito num momento posterior (1986/1987). Sua atuação, a nível nacional, é bastante significativa, dividindo com as empresas "A" e "B" a liderança nos setores "edificação" e "incorporação" nas sondagens anuais empreendidas pela revista "DIRIGENTE CONSTRUTOR".

Cabe ainda ressaltar que o grupo de empresas selecionadas abrange a metade das (empresas) caracterizadas como "muito grandes". As três empresas restantes apresentavam características que criavam obstáculos à realização das entrevistas, já que duas tinham entrado em concordata em período recente e a outra não tinha empreendimentos na Barra da Tijuca.

Operada a seleção, adotou-se como método básico de trabalho a realização de entrevistas que viessem a complementar as informações disponíveis sobre a atuação das empresas na área e em toda a cidade. A estas informações - constantes dos dados levantados junto à ADEMI - foram acrescentadas as informações econômicas publicadas nos balanços anuais realizados pela revista "DIRIGENTE CONSTRUTOR". Tendo em vista, ainda, a discussão realizada internamente no grupo de pesquisa com relação às diferenças entre o padrão de formação de preços nos diferentes sub-mercados e as consequências destes processos nas dinâmicas de acumulação e nas estratégias de atuação dos diferentes agentes, segundo a origem do capital, foram efetuados estudos exploratórios com relação ao padrão de organização dos agentes na atividade de construção.

Estes estudos foram realizados através de visitas a obras em andamento, com levantamento de processos construtivos e de tipos de materiais empregados. Estes levantamentos, complementados com entrevistas realizadas em canteiro com os engenheiros responsáveis ou supervisores, davam ênfase aos processos de racionalização e/ou de pré-moldagem de componentes. Como complementação deste quadro, foi necessário, em alguns casos, a identificação de padrões de organização administrativa das empresas com relação ao setor de produção e suas articulações com os departamentos responsáveis pela comercialização.

As análises empreendidas com relação a este último ponto devem ser vistas ainda como embrionárias, uma vez que estão referidas a um cam-

po teórico e empírico a ser desenvolvido, de forma a dar maior substância às formulações apresentadas. Trata-se, todavia, de uma área de reflexão que parece oferecer possibilidades promissoras para o entendimento dos impasses do setor.

## 2. A Barra da Tijuca: produzindo um espaço para o capital

### 2.1. Características básicas

Por uma série de razões - algumas "naturais", outras mais "históricas" - a região denominada Barra da Tijuca, ou Baixada de Jacarepaguá, manteve-se praticamente à margem do desenvolvimento urbano até meados da década de 60. Esta tendência se evidencia no pronunciamento do Sindicato da Indústria de Construção ao Governador eleito para o novo Estado da Guanabara, Sr. Carlos Lacerda, em 1960, quando são apontados como praticamente esgotadas as possibilidades de crescimento do mercado da "zona Sul", não restando para a produção imobiliária senão as áreas da "zona Norte", para onde o mercado teria "fatalmente" de se voltar: "Tudo indica que (estando a zona Sul já intensamente construída) o Estado da Guanabara se desenvolverá para o interior (...)".(3)

Este isolamento relativo da área sem dúvida se deve a algumas características geográficas, como os obstáculos ao acesso causados pelos maciços da Tijuca e da Pedra Branca. Seus 105 km² ficaram praticamente desocupados, marcados apenas pelas dunas e pela vegetação rasteira. A impressão causada pela área, antes da ocupação, era bastante forte, o que transparece na descrição de Lúcio Costa:

> "O que atrai na região é o ar lavado e agreste, o tamanho - as praias e dunas parecem não ter fim - e aquela sensação inusitada de estar num mundo intocado, primitivo."(4)

Uma das marcas deste "agreste", seria dado pelas lagoas - da Tijuca e de Marapendi - que ocupam cerca de 13 km², e são ligadas ao mar por um precário sistema de canais, o que torna a região bastante sensível às inundações. Desembocam nas lagoas diversos rios vindos de Jacarepaguá ou dos maciços circundantes.

---

(3) C.B.I.C. - "Os principais problemas de obras públicas do Estado da Guanabara", in Revista de Construção Civil, ano IV, nº 30, abril 1961.

(4) COSTA, Lucio. "Plano-piloto para urbanização da Baixada de Jacarepaguá". Rio de Janeiro, Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral, xerox, 1968.

A partir destas características geográficas é que a área tende a ser descrita como um imenso triângulo com os lados formados pelos maciços e pelo litoral e em cujos vértices estão situados os principais acessos à malha urbana. Tradicionalmente, o acesso principal se dava através da Estrada de Jacarepaguá, ao norte, cujo trajeto, após desembocar na baixada, acompanhava as fraldas dos morros em direção ao Recreio dos Bandeirantes. O acesso à zona Sul da cidade era feito através das estradas do Joá e da Tijuca, caminhos de difícil acesso, pelas encostas, atravessando o Parque Nacional.

Esta descrição sumária é suficiente para explicar os primeiros processos de ocupação da região, que se restringem, por um lado, à área limítroge ao bairro de Jacarepaguá, onde se desenvolvem loteamentos populares como os de Curicica e Gardenia Azul e, por outro lado, às regiões das fraldas das encostas com ocupações pontuais e de menor expressão. Seguindo estas tendências, o Governo do Estado irá localizar junto ao vértice norte do triângulo o conjunto habitacional denominado "Cidade de Deus", em 1966, dentro do Programa de remoção de favelas desenvolvido pela COHAB-GB.

Além desta ocupação nas áreas marginais, existiam dois loteamentos de grande porte, com projetos aprovados desde a década de 1940, junto aos vértices leste e oeste do triângulo: eram o Tijucamar/Jardim Oceânico, de um lado e o do Recreio dos Bandeirantes, de outro. Todavia a ocupação destes lotes era ainda rarefeita, com poucas casas que guardavam o caráter de segunda residência.

O espaço restante tinha uma divisão de terra dada pelas características rurais de sua forma de ocupação. Tratavam-se de grandes glebas, conformando sítios e chácaras que, nas regiões mais férteis chegavam a apresentar algum tipo de produção agrícola de subsistência. Na maioria dos casos, contudo, eram terras simplesmente desocupadas.

De maneira geral pode-se dizer que, até o advento do Plano Lucio Costa, a região era pensada pelos habitantes da cidade e mesmo pelos administradores, como área turística.

Isto se manifesta até 1968, quando o governo Negrão de Lima convoca o urbanista Lucio Costa para a elaboração de um plano que formulasse uma "solução urbanística adequada a um programa de caráter

recreativo, residencial e turístico"[5]

## 2.2. A intervenção do Estado

durante um largo período de tempo a Barra permanece à margem dos processos de intervenção do Estado na cidade. Pelo Decreto 6.000, de 1937, que acatava o zoneamento proposto pelo Plano Agache, a região era considerada zona rural e agrícola. A demarcação do limite da zona residencial ZR-3 era estabelecida por uma linha "que, partindo do início da Av. Niemeyer, segue pelo litoral até a Barra da Tijuca, Estrada do Picapau até a Estrada do Muzema, (...)"[6].

À parte esta legislação de caráter geral, a área foi objeto de um P.A., em 1950 - o de nº 5596 - que definia seu esquema viário, oriundo do Plano Rodoviário elaborado pelo recém criado DER. Em 1956, dentro do Plano Rodoviário Nacional, algumas propostas novas aparecem. A principal é a criação da chamada BR-6, a Rio-Santos, cujo traçado cortava a região no sentido de sua maior extensão ao longo do eixo Leste-Oeste. Esta rodovia se articulava às outras vias de acesso à cidade através do Anel Rodoviário - um complexo sistema de rodovias, túneis e viadutos que contornava o perímetro da cidade, articulando as suas principais estradas.

Foi este Plano Rodoviário que orientou os diversos governos locais que se seguiram na realização de um conjunto de obras de vulto que até hoje marca a paisagem da cidade e que operacionalizou a ligação da Barra da Tijuca ao pólo dinâmico de crescimento do mercado imobiliário à zona Sul da cidade.

Ainda na gestão de Lacerda será elaborado o Plano Doxiadis, concluído no fim do governo e de escassa repercussão sobre a dinâmica de crescimento da cidade. Este plano prevê, para a área da Baixada de Jacarepaguá, uma ocupação gradual a partir da vertente

---

(5) COSTA, Lucio, op. cit.

(6) "Decreto 6.000", in Revista Municipal de Engenharia, novembro de 1937, página 426.

Norte, complementando o sistema viário já proposto pelo DER com uma via de penetração no sentido Norte-Sul - atual Av. Alvorada -, que será mantida no Plano Lucio Costa. A área do Recreio dos Bandeirantes só teria sua ocupação efetivada por volta do ano 2000 e a área entre as lagoas e a orla era preservada como área de recreação.

O P.A. 5596 já previa a existência de uma série de "parques" em torno das lagoas de Jacarepaguá. Em 1959, o Decreto 14.334 criou a Comissão Permanente da Reserva Biológica de Jacarepaguá, tendo declarado como áreas integrantes desta reserva aquelas definidas como parques no referido P.A. Daí em diante uma série de leis e decretos ampliam, consolidam e até mesmo "criam" outra vez a Reserva Biológica, estabelecendo as áreas como "non - aedificandi" desapropriando-as e tombando-as[7]. O plano Lucio Costa irá reduzir drasticamente as áreas da reserva, ignorando a legislação já existente.

Caberá ao governo Negrão de Lima a iniciativa de efetuar a ligação da região com a zona Sul, através da construção do Elevado das Bandeiras, que incluía os túneis dois Irmãos, Joá e o de são Conrado. A ligação com Jacarepaguá é melhorada através da pavimentação da Av. Alvorada e da Av. das Américas. Já estando colocada, como objetivo de governo, a ocupação da Barra, se elabora um plano destinado não apenas a disciplinar esta ocupação, mas também a criar o "Rio do futuro", "arejado, medido e calculado", "imposição e consequência do Anel Rodoviário", que "não poderia resultar do raciocínio frio dos computadores", e que deveria "aliar a beleza selvagem da Baixada ao progresso da cidade"[8]. Seria então na Barra da Tijuca que o Rio de Janeiro efetuaria por fim a conciliação com suas origens, articulando natureza e civilização, planejamento racional e humanização.

O plano Lucio Costa parece estar à altura destas expectativas.

Antes de pensar as questões específicas da Barra, o urbanista retoma a evolução urbana do Rio de Janeiro, através de uma visão

---

(7) Ver, a respeito, o Relatório da CPI da Câmara Municipal do Rio de Janeiro - In Diário da Câmara Municipal, 19/11/1984.

(8) SEGADAS VIANA, In COSTA, 1969.

pessoal. O diagnóstico é de desequilíbrio, de perda de uma unidade e organicidade original que se teria desfeito a partir do momento em que a massa edificada passa a se desenvolver em direções opostas, a partir do Centro. Assim, as Zonas Norte e Sul corresponderiam a duas metades, partes desarticuladas de uma unidade que se desfez.

A partir da criação da BR-6, a Barra será, para Lucio Costa, um novo pólo de crescimento para a cidade. A sua ocupação - permitirá - refazendo, por Jacarepaguá, o contato entre as zonas Norte e Sul - a recuperação da unidade original. Redefine-se então o objetivo inicial, de elaborar um simples ordenamento do uso do solo: "O que está em jogo e a própria estruturação da Cidade-Estado"[9]. É daí que surge a proposta de implantação, na Baixada, de um novo Centro de Negócios, que se articularia ao Centro histórico e ao novo Centro de Santa Cruz, proposto por Doxiadis, "possibilitando a união das metades Norte e Sul e a ligação à zona industrial com foco natural em Santa Cruz, ou seja, as metades Leste e Oeste"[10].

A Barra é, no plano, ponto "natural" de confluência de dois eixos - tanto quanto o foco "natural" da indústria, no Oeste, é Santa Cruz. A partir da centralidade geométrica da região, a redefinição do espaço total da cidade é empreendida com a proposta do Centro Metropolitano: futuro "core" da metrópole; não apenas um centro relativamente autônomo como Copacabana e Tijuca, mas "um novo pólo estadual de convergência e irradiação"[11]. A importância e monumentalidade do novo centro deveriam estar marcadas tanto na sua ocupação - com gabarito de 70 pavimentos nos quarteirões centrais e de 40 pavimentos nos demais - quanto no seu enquadramento através de uma "densa cortina verde de árvores de porte" isolando-o do bairro de Gardênia Azul, com que se limita. Ou, ainda, na definição majestosa do seu acesso, com palmeiras imperiais ao longo da Av. Alvorada.

Redefinido o problema principal, o texto passa às definições de zoneamento e uso do solo. Como propostas básicas, temos:

---

(9) COSTA, Lucio, op. cit.

(10) idem

(11) idem

1. Aproveitamento do projeto já existente para criação de um conjunto de torres no início da praia da Barra, a partir daí denominado Centro da Barra, e ao qual se acrescenta um outro conjunto semelhante e simétrico - o Centro de Sernambetiba.

2. Criação de "núcleos" de urbanização concentrada, com conjuntos de torres distanciadas cerca de 1 km, ao longo da Av. das Américas.

3. Limitação de gabarito para os loteamentos existentes - o Tijucamar/Jardim Oceânico e o do Recreio - em dois pavimentos.

4. Definição de um traçado viário específico para a área ao Norte da Av. das Américas - as chamadas "sinuosas" -, destinada a habitação unifamiliar, e com prédios nos entroncamentos das vias transversais com Avenida das Américas.

5. Para a faixa entre a auto-estrada e a Lagoa da Tijuca, lotes residenciais amplos e clubes em grandes áreas "e, ainda, talvez, um centro de comércio de gabarito baixo"[12].

6. A faixa litorânea, com exceção das áreas já ocupadas, dos Centros da Barra e de Sernambetiba e de um possível núcleo de torres no entroncamento com a Av. Alvorada, deveria ser conservada no seu estado natural.

7. As áreas próximas ao Centro Metropolitano deveriam ter seu uso definido em uma segunda etapa de desenvolvimento do plano.

8. As áreas ao norte do Centro Metropolitano seriam tratadas como zona industrial "por serem acessíveis aos subúrbios e porque já comportam sólido lastro proletário"[13].

9. As áreas de Vargem Grande e Pequena e os campos de Sernambetiba são mantidas como áreas de cultura, com sítios, granjas e chácaras.

10. Os hotéis ficariam restritos aos Centros (da Barra e de Sernambetiba), nos loteamentos já definidos, e no entroncamento com a Av. Alvorada.

11. São propostas como equipamentos complementares: uma Feira Per-

---

(12) COSTA, Lucio, op. cit.

(13) COSTA, Lucio, op. cit.

manente dos Estados, um novo Estádio, um novo Prado, uma nova hípica, novos campos de golfe e clubes esportivos, e um "bosque rústico" no parque junto ao Aeroporto.

Em 23 de junho de 1969, o Decreto-Lei nº 42 aprova o plano-piloto de urbanização e zoneamento da Baixada de Jacarepaguá, sendo complementado pelo Decreto "E" nº 2.913, da mesma data, que cria o grupo de trabalho encarregado de coordenar e dirigir as atividades de desenvolvimento e implantação do plano - o GTBJ.

Durante o governo Chagas Freitas realizaram-se:

a) as obras de complementação da ligação zona Sul - Barra com a conclusão da primeira galeria, e construção da segunda, do Túnel Dois Irmãos;

b) a execução das pistas de São Conrado, implantando em definitivo a chamada auto-estrada Lagoa-Barra;

c) as pontes Santos Dumont, sobre a Lagoa do Camorim e a Plácido de Castro, sobre o canal do Arroio Fundo foram concluídas;

d) foram, ainda, abertas as vias em direção à Prainha e Grumari e melhoradas as penetrações para as praias do Recôncavo e do Recreio dos Bandeirantes.

Como obras complementares que auxiliaram o desenvolvimento do processo de ocupação da Barra, que irá ser deflagrado a partir de 1975, foram providências importantes da administração Chagas Freitas a implantação do Autódromo e do Centro de Feiras e Exposições, obras que foram completadas no governo subsequente.

Por fim, o governo Chagas resolve dar maior dimensão institucional ao Grupo de Trabalho da Baixada de Jacarepaguá, transformando-o, através do Decreto "E" nº 7.118 de 25 de junho de 1974, em Superintendência para o Desenvolvimento da Barra da Tijuca - a SUDEBAR. A partir de 1975, com a fusão entre os Estados da Guanabara e Rio de Janeiro, a SUDEBAR ficaria subordinada à Secretaria Municipal de Planejamento e Coordenação Geral.

Até então, o processo de aprovação de projetos na área era feito diretamente pelo GTBJ, ou SUDEBAR, sendo os únicos parâmetros existentes os princípios gerais definidos no plano-piloto. As definições mais precisas dos critérios de ocupação eram estabelecidas de

acordo com as consultas feitas pelos proprietários à SUDEBAR: "no decorrer das negociações o GT procurava influenciar os proprietários no sentido de que a solução arquitetônica estivesse de acordo com as intenções do plano"[14]. Este procedimento permitiu que em alguns casos, como Nova Ipanema, fossem abrandados os critérios de ocupação, por se tratarem de obras pioneiras.

O novo governo municipal, ao assumir em 1975, irá redefinir as regras do jogo, determinando o estabelecimento de uma legislação específica, o que é feito através da sistematização dos princípios que já haviam sido definidos para as áreas objeto de "consulta prévia". Em 5 de março de 1976 é publicado o Decreto nº 324 que aprova as Instruções Normativas para a Baixada de Jacarepaguá, e que institucionaliza, em termos definitivos, o plano de Lucio Costa.

O Decreto 324 sofreu sucessivas modificações parciais até que, no final de 1980, foi efetuada uma reavaliação do plano da Barra, que se formalizou no Decreto 3.046, de 27 de abril de 1981. A partir daí, a SUDEBAR sofre um processo de esvaziamento administrativo, motivado em parte por uma disputa de poderes entre secretarias municipais, o que culmina com a sua desativação em 1981. Durante este período, já se travava um confronto de poderes, apontado na CPI da Câmara de Vereadores, e que levou à aprovação de alguns projetos em franca oposição aos princípios estabelecidos no plano. Elevaram-se gabaritos e modificaram-se critérios de zoneamentos - de unifamiliar para multifamiliar - sob a alegação de "deselitização" do plano. Estas ocorrências se deram no "apagar das luzes" do governo Tamoyo.

Outra modificação importante será feita através dos Decretos 3.044 e 3.046, onde se institui, na Av. Sernambetiba, o gabarito de 15 pavimentos para a construção de "apart-hotéis", alterando-se o índice de aproveitamento da área, o que foi responsável por um grande aumento da produção imobiliária no período 82/83.

Paralelamente às atividades da SUDEBAR, o Estado continua a investir em infra-estrutura na área, sendo bastante relevantes os montantes destinados à construção dos troncos alimentares para abastecimento de água no trecho Tijucamar-Via 11, realizado a partir de

(14) Depoimento pessoal de um técnico da SUDEBAR.

1975, e que correspondia a 19,4% dos investimentos em água feitos em todo o Município do Rio de Janeiro.[15] Cabe lembrar que estas obras destinavam-se ao abastecimento dos grandes conjuntos de torres residenciais, já então em plena expansão.

Ainda no tocante às obras viárias, o segundo governo Chagas iria complementar a auto-estrada Lagoa-Barra, executando os acessos na região próxima à Rua Marquês de São Vicente. Esta obra foi motivo de longa polêmica, já que o projeto original (de 1950) previa a passagem através de terreno de propriedade da Pontifícia Universidade Católica, e que acabou por ser desviado, passando através do Conjunto Habitacional da Gávea.

Para concluir, resta apenas lembrar que, hoje, está em discussão a construção do emissário submarino para dar solução ao problema do esgoto na Baixada, e que sucessivos encontros, seminários e declarações vêm levantando a necessidade de revisão do plano Lucio Costa sob a acusação de "elitismo". Contraditoriamente (ou talvez nem tanto) na discussão recente sobre a emancipação da área, todos os manifestantes (contra ou a favor), advogam a defesa do plano.

---

(15) VETTER, David, et allii. "Espaço, valor da terra e equidade dos investimentos em infra-estrutura do município do Rio de Janeiro". In Revista Brasileira de Geografia, Rio de Janeiro, IBGE, ano 41, Jan/Jun 1979.

## 3. Os processos de ocupação

### 3.1. Crescimento e perfil da população

A ocupação da região da Baixada de Jacarepaguá só irá se dar efetivamente a partir da década de 70. Com efeito, os dados censitários nós mostram que, em 1960, existiam apenas 542 domicílios, com 2.417 habitantes.

No Censo de 1970 a Barra não aparece no levantamento, estando seus dados computados juntamente com Jacarepaguá. Todavia, a partir das informações sobre o tempo de residência, constante no levantamento de 1980, é possível se estimar a população da região, no início da década de 70, em cerca de 6.300 pessoas, ocupando 1.578 domicílios. Isto significa um crescimento populacional da ordem de 160% em dez anos, superior à taxa da cidade - 30,7% - e a taxa também bastante elevada de Jacarepaguá, de 115,8% para o período. Evidentemente, este número deve ser relativizado, dada a pouca importância dos valores encontrados para o Censo de 60. É interessante notar, todavia, como a Barra aparece bastante próxima das taxas de crescimento de Jacarepaguá, o que nos leva a supor que, neste momento, a dinâmica da ocupação é a mesma de seu bairro vizinho, levando-se em consideração apenas as suas características de bairro turístico, que pode ter influenciado a sua dinâmica de ocupação.

No período 70/80 estes números serão ainda mais significativos. A população atinge 45.906 habitantes, em 11.565 domicílios, correspondendo a uma taxa de crescimento da ordem de 627%, contra 21,8% para a cidade e 42,3% para Jacarepaguá. Para que se situe o desenvolvimento da região em outros termos pode-se comparar este resultado com os índices da Região Administrativa da Lagoa, que compreende a região mais nobre da cidade, e cuja taxa ficou em torno de 36,4%.

Avaliando-se esta ocupação ano a ano, pode-se verificar que é a partir de 1974 que se inicia o processo de crescimento acelerado. Mais significativo, ainda, é que das 45.906 pessoas residentes em 1980, 28,5% tinham 1 ano ou menos de moradia no local. Evidencia-se, assim, a importância da Barra como frente de expansão ur-

## TEMPO DE RESIDÊNCIA – DÉCADA DE 70

| | -1 | | 1 | | 2 | | 3 - 6 | | 7 - 10 | | + 11 | | TOTAL | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | % | | % | | % | | % | | % | | % | | % |
| BARRA | 3251 | 28,5 | 2041 | 17,9 | 1500 | 13,2 | 2105 | 18,5 | 688 | 6,0 | 1578 | 13,9 | 11379 | 100 |
| JACAREPAGUÁ | 10760 | 14,1 | 6265 | 8,2 | 6292 | 8,2 | 19155 | 25,1 | 13706 | 18,0 | 19408 | 25,5 | 76179 | 100 |
| CIDADE | 185211 | 142,2 | 116481 | 8,9 | 109799 | 8,4 | 291879 | 22,4 | 212720 | 16,3 | 370789 | 28,4 | 1301703 | 100 |

| | Antes de 1970 | 71/74 | 74/76 | 77/80 |
|---|---|---|---|---|
| BARRA | 13,9 | 6,0 | 18,5 | 59,6 |

FONTE: CENSOS IBGE

(*) percentual relativo à população em 1980

## DISTRIBUIÇÃO DE RENDA (%) (*) - 1980

| 1980 | FAIXAS EM SALÁRIO: MÍNIMO | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0-1 | 1-2 | 2-5 | 5-10 | 10-20 | +20 |
| BARRA | 4,2 | 15,9 | 19,2 | 7,6 | 11,2 | 39,9 |
| JACAREPAGUÁ | 4,4 | 13,7 | 35,5 | 24,4 | 13,5 | 5,9 |
| ZONA SUL | 1,9 | 6,2 | 17,4 | 17,9 | 25,2 | 30,9 |

FONTE - CENSO IBGE - 1980
(*) % em relação à população residente na zona.

## TAXA DE CRESCIMENTO POPULACIONAL

| | 60-70 | 70-80 |
|---|---|---|
| BARRA | 161,1 | 627,3 |
| JACAREPAGUÁ | 116,8 | 42,3 |
| LAGOA (VI R.A.) | - | 36,4 |
| CIDADE | 30,7 | 21,8 |

FONTE - CENSOS IBGE

## EVOLUÇÃO DO Nº DE DOMICÍLIOS E POPULAÇÃO RESIDENTE

| | | 1960 | | 1970 | | 1980 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | % TOTAL CIDADE | | % TOTAL CIDADE | | % TOTAL CIDADE |
| BARRA | Nº domicílios | 542 | 0,07 | 1578 (*) | 0,16 | 11.565 | 0,91 |
| | pop. residente | 2.417 | 0,07 | 6312 (*) | 0,15 | 45.906 | 0,92 |
| JACARÉ-PAGUÁ | Nº domicílios | 21.581 | 3,04 | 48.132 | 5,04 | 76.322 | 5,85 |
| | pop. residente | 99.491 | 3,17 | 220.995 | 5,40 | 314.535 | 6,30 |
| LAGOA | Nº domicílios | - | | 39.229 | 4,11 | 59.411 | 4,55 |
| | pop. residente | - | | 164.998 | 4,02 | 225.187 | 4,51 |
| CIDADE | Nº domicílios | 709.244 | 100 | 954.376 | 100 | 1.303.711 | 100 |
| | pop. residente | 3.137.735 | 100 | 4.100.339 | 100 | 4.994.047 | 100 |

FONTE: CENSO IBGE

(*) Dados estimados a partir da tabela de "Tempo de Residência"

bana da cidade, a partir do deslocamento de parcelas da população que serão responsáveis pelos índices de crescimento mais elevado do município, na década de 70. Cabe, porém, ressaltar que esta população apresentava um perfil de renda peculiar, com cerca de 40% situando-se na faixa de rendimento acima de 20 salários. Este perfil é bastante differente do restante da cidade, onde esta faixa se situa em torno de 9% do total da população. Esta tendência, que se manifesta também como uma baixa participação relativa de famílias com rendimento baixo - 5% com rendimento até 1 salário - mostra que a Barra é, em verdade, uma frente de expansão para os setores da população de maior poder aquisitivo.

Esta forma específica de ocupação foi sensivelmente influenciada pelas dinâmicas produzidas pelas empresas imobiliárias que promovem uma valorização do solo e "criam" uma demanda específica, ao efetuarem lançamentos voltados para as faixas de renda mais elevadas. Todavia, antes da aparição neste cenário dos promotores imobiliários, foi necessário estabelecer determinados critérios de repartição da propriedade fundiária e, ao mesmo tempo, "resolver" as questões jurídicas relativas à legalidade da propriedade. Neste sentido é que vão intervir alguns personagens que irão assumir a responsabilidade pelo processo de promoção fundiária, cuja importância é definitiva para a compreensão dos mecanismos de apropriação deste espaço e da forma de ocupação resultante.

## 3.2. A promoção fundiária

Como já foi apontado em seção anterior deste relatório (16) a questão da legitimidade do direito de propriedade na região é até os dias de hoje motivo de contestação judicial, sendo constantes as denúncias em jornal relativas à "grilagem" de terras ou à ilegalidade de títulos de propriedade.

A história da ocupação das terras da Baixada de Jacarepaguá através de promoção de loteamentos vai nos mostrar que, juntamente com a

(16) PECHMAN, R. M. "Formação Histórica da Estrutura Fundiária na Zona Oeste do Rio de Janeiro e na Barra da Tijuca", conforme Relatório Preliminar.

questão da legitimidade da propriedade, os processos de parcelamento da terra apresentarão também a característica de se constituirem através de grandes glebas loteadas.

Os três primeiros grandes loteamentos apresentam claramente esta faceta:

a) Loteamento Tijucamar - efetuado pela "Imobiliária Tijucamar", fundada em 1934 e que havia adquirido cerca de 600.000m² de terras na região, compondo este loteamento e também áreas na "Fazenda da Restinga".

   O aspecto turístico da região era bastante evidente nos dísticos publicitários lançados na década de 40. "O jardim balneário da praia da tijuca", "a mais linda praia na mais linda cidade do mundo".

   A empresa atua na venda de lotes até a sua falência, em 1959.

   Embora não tenhamos um levantamento completo das terras de propriedade da empresa, parece que a sua falência em 1959 possibilitou a transferência das suas terras para a Barra da Tijuca S.A.[17]. Além do loteamento em questão fazia parte do patrimônio da empresa terras entre a Av. das Américas e a Av. Sernambetiba, desde o canal da Barra até o km 4 da Av. das Américas, compreendendo os locais onde está implantado, hoje, o Centro da Barra, e o condomínio Riviera dei Fiori.

   A origem da propriedade destas terras teria advindo de um registro de posses efetivado nos 5º e 9º ofícios do R.G.I., e através de grilagem[18].

b) Loteamento Jardim Oceânico - efetuado pela "Barra da Tijuca Imobiliária", fundada em 1936, e que havia adquirido, através de seus sócios fundadores, glebas na Fazenda da Restinga, da Tijuca e de Jacarepaguá.

---

(17) Informação retirada da série de artigos de Edison Torres, na Revista "O Cruzeiro".

(18) Ver PECHMAN, R. M., op. cit.

O loteamento Jardim Oceânico é na verdade uma continuação do loteamento Tijucamar, havendo uma unidade de desenho entre os dois que nos leva a supor algum tipo de relação entre as duas empresas.

A Barra da Tijuca Imobiliária tem seu controle acionário adquirido em 1975 por Carlos F. de Carvalho, diretor-presidente de Carvalho Hosken S.A.

Além do loteamento Jardim Oceânico, a Barra da Tijuca Imobiliária era proprietária de outras grandes glebas como as glebas "E" e "F" (Saco Grande e Saquinho), penínsulas situadas na lagoa de Jacarepaguá.

c) Loteamento Recreio dos Bandeirantes - terreno originalmente de propriedade da Predial Bandeirantes, fundada em 1934 por J.W. Finch e Holophernes de Castro, na área do Recreio dos Bandeirantes. Em 1943 são adquiridas as terras do inventário de Joseph Finch pela Recreio dos Bandeirantes Imobiliária que tem entre seus proprietários Drault Ernanny de Melo, acionista majoritário do Banco do Distrito Federal, que passa, a partir de 1960 a assumir o controle acionário da empresa.

Em 1966, com a liquidação do Banco do Distrito Federal, este se transforma em Cia. Litorânea de Imóveis, ficando com as terras remanescentes do inventário Finch e que incluem o local previsto para o atual Centro de Sernambetiba.

Após a última liquidação do Banco de Crédito Móvel (1964) e com a iminência do "deslanche" da ocupação da Barra, o quadro geral da propriedade de terra tende a se alterar, com a entrada em cena de novos atores. Ao final, por volta da metade da década de 20, a região estava dividida em quatro grandes proprietários, que concentravam em suas mãos todas as terras disponíveis e cujos índices de construtibilidade, dados pelo plano Lucio Costa, eram bastante elevados. Estas quatro empresas são a ESTA S.A., o Grupo Desenvolvimento, o Sr. Pasquale Mauro e a Carvalho Hosken S.A. Além destas empresas, apenas a Cia. Litorânea de Imóveis, já citada, é proprietária de uma área ponderável - 800.000 m² - onde está prevista a construção do Centro de Sernambetiba.

ESTA S.A.

A empresa, fundada em 1936, apresenta um contrato de opção para comprar as terras do Banco de Crédito Móvel. É significativo vermos aparecer, em 1953, como principal acionista, Holophernes de Castro, o mesmo que era um dos proprietários da Predial Bandeirantes, e um dos responsáveis pelo "escândalo" da Gleba Finch[19], aparecendo em várias empresas que sucedem ao Banco de Crédito Móvel "herdando" suas terras.

Em 1955 o controle acionário é assumido por Tjong Hong Oei, natural de Singapura, que estima em 10,5 milhões de m² o volume total das terras pertencentes à ESTA S.A. indo do km 5,5 ao km 11 da Av. Sernambetiba, para o interior, chegando até a área onde hoje existe o autódromo de Jacarepaguá.

Após o plano Lucio Costa, a ESTA S.A. é a primeira empresa a apresentar projetos de urbanização, redividindo a área sob sua propriedade em grandes lotes que irão sendo ocupados gradativamente, através de um processo de associação da empresa com grandes incorporadores da cidade.

Em 1974 é lançado Nova Ipanema, em associação com a Gomes de Almeida Fernandes S.A., ficando a empresa com 540 apartamentos. Em Novo Leblon, um ano depois, fica com 960 unidades. Em ambos os casos participa com 55% do empreendimento, como co-incorporadora[20].

Em seus terrenos se erguem o Carrefour, primeiro grande supermercado da região; o Barrashopping e o Casashopping - empreendimentos comerciais inovadores pelo grande porte.

Em associação com a Brascan Imobiiária, é lançado o Condomínio Santa Mônica de casas para alta renda, desdobrado em etapas e com previsão de mais de 10 anos para sua conclusão.

A ESTA participa das associações como proprietária e como responsá

---

(19) As terras que compõem esta gleba teriam tido seu título de propriedade "transferido" de Jacarepaguá para a freguesia de Guaratiba, segundo sentença do Juiz da 16ª Vara Cível, citada nas reportagens de Edison Torres, já citada.

(20) Informações constantes da reportagem "Lance Imobiliário - Casa Shopping consagra sucessos do Oei", In Revista Veja, 03/10/1984, pg. 105.

vel pela urbanização da área - demarcação, abertura de vias, infra-estrutura. É, sem dúvida uma das grandes responsáveis pela forma de ocupação da Barra. Suas áreas fôram as primeiras a serem utilizadas, privilegiando os núcleos junto ao entroncamento da Avenida das Américas e Avenida Alvorada. É ainda importante ressaltar que, pelo porte dos seus empreendimentos, vai se associar às maiores empresas do setor: Gomes de Almeida, Brascan e, também, João Fortes, mais tarde, através do empreendimento denominado "Mandala".

GRUPO DESENVOLVIMENTO

A "Desenvolvimento Engenharia", cuja filial no Rio de Janeiro é fundada em 1968 estendendo as atividades de Mucio Athayde, até então limitadas a Goiás e o Distrito Federal, será a responsável pelo primeiro grande lançamento na Barra da Tijuca: o "Centro da Barra", projeto de autoria de O. Niemeyer, anterior ao plano Lucio Costa, e que é mantido na concepção do plano.

Em 1970 são comercializadas algumas torres e parte do centro comercial. A torre A, com 442 unidades, tem 338 vendidas no lançamento. Nenhuma das torres originais foi concluída, até hoje, resultando em vários processos contra o grupo, inclusive um movido pela Financilar, empresa responsável pelo financiamento do empreendimento, em estado falimentar.

As terras relativas ao empreendimento foram adquiridas da Barra da Tijuca S.A., empresa incorporada ao Grupo Desenvolvimento em 1970.

Após o fracasso do lançamento original o grupo passa a desmembrar lotes e vender a grandes empresas do setor imobiliário. Em 1975 é vendido um lote com 5 projeções de torres para a Carvalho Hosken S.A., resultando no empreendimento Atlântico Sul. Em 1979, os lotes 1 e 3 do PAL 28.920 serão comercializados com Arthur Kelsons e a Construtora Santa Izabel, resultando nos empreendimentos Mirante Cinco Estrelas e Mirante Cruzeiro. Mais recentemente, em 1984, foram vendidos os terrenos para a Construtora Eldorado, Santa Izabel e ENCOL.

Assim, o que se verifica é que, a partir dos problemas enfrentados, a empresa passa de promotor imobiliário a promotor fundiário, parcelando a terra e vendendo lotes que se adequam às projeções das torres.

Embora a grande quantidade de lotes já realizados (vendidos ou com torres inaçabadas), ainda existe uma grande quantidade de torres a serem comercializadas, além de um centro comercial que abrange uma enorme área entre a praia e a Av. das Américas.

PASQUALE MAURO

Um dos liquidantes do Banco de Crédito Móvel, o Sr. Pasquale Mauro é uma das personagems sombrias e misteriosas que atuam na área. Frequentemente seu nome aparece envolvido em denúncias de grilagem ou em expulsão de posseiros.

Em 1984 a CPI da Câmara Municipal apontava-o como proprietário de 423 hectares na região, sobre o qual recolhia Imposto Territorial Rural, e não o IPTU como seria devido já que a região estava inegavelmente urbanizada e não mais pertencia à antiga zona rural do município (extinta durante o Governo Chagas Freitas).

Sabe-se que é proprietário de uma extensa área desde o km 11 da Av. das Américas até o final do Recreio dos Bandeirantes, entre a Av. das Américas e a Lagoa, na região das "sinuosas".

Não se tem notícias de associações com grandes empresas. Aparentemente, Pasquale mauro realiza loteamentos e os comercializa diretamente, guardando, talvez, as melhores áreas de sua propriedade, à espera de que o desenvolvimento da região atinja o Recreio dos Bandeirantes.

CARVALHO HOSKEN S.A.

Originariamente uma empresa construtora, a Carvalho Hosken vai para a Barra a partir da década de 70. Associada à Sérgio Dourado e a José Carlos Nogueira diniz, compra a área correspondente ao empreendimento Atlântico Sul, da Desenvolvimento Engenharia, em

1975. Neste mesmo ano seu diretor-presidente assume o controle acionário da Barra da Tijuca Imobiliária S.A. e a Imobiliária Curicica tem suas terras incorporadas à Carvalho Hosken S.A.

O resultado destas operações é um patrimônio de cerca de 12 milhões de m², na região, em terras que abrigam, por exemplo, o novo Centro Metropolitano e o Centro de Iniciação Urbana, de elevado índice de densidade de ocupação.

Entre as áreas de propriedade de Carvalho Hosken estão 3 grandes glebas que serão motivo de contestação judicial. Trata-se das glebas E e F e da área junto à Pedra da Panela. Nestes 3 casos foi obtida a mudança de gabarito e de padrão de ocupação, contrariando a legislação vigente e a vontade expressa de Lucio Costa, autor do plano. A partir de uma "consulta prévia", aprovada pelo Secretário de Planejamento da gestão Tamoyo na Prefeitura do município, a empresa teve ganho de causa em primeira instância, estando o processo hoje em fase de recurso a instâncias superiores.

Proprietária de grandes extensões de terra mais concentradas no interior da Barra, a empresa as mantém desativadas, à espera de que o crescimento urbano (e a valorização) atinjam suas propriedades. Enquanto isto, tem projetos de loteamento aprovados, e executa (vagarosamente) obras de infra-estrutura. Algumas destas áreas recentemente foram dadas em troca de regularização de dívidas contraídas pela empresa junto ao City Bank e à Caixa Econômica Federal.

Hoje, pode-se dizer que qualquer grande empreendimento, para ser realizado na Barra da Tijuca, depende da liberação de terras por parte de um dos grandes proprietários na região inicial, entre o canal e a Av. Alvorada, com o Grupo Desenvolvimento. Daí até o km 11, com a ESTA S.A. Na área do Recreio dos Bandeirantes, com Pasquale Mauro ou com Drault Ernanny. E, por fim, no interior da Baixada, com a Carvalho Hosken S.A.

Este quadro oligopólico aponta, fatalmente, para uma elevação do preço da terra e para uma "seleção" prévia das empresas que podem atuar na área. Seleção que restringe a área para a ação das grandes incorporadoras, ou, de forma residual, para pequenos incorpo-

radores, nos loteamentos do Jardim Oceânico, Tijucamar e Recreio dos Bandeirantes.

Talvez seja possível se pensar, num paralelo com os processos de ampliação da fronteira agrícola, que a transformação no estatuto da propriedade efetivada pelo Banco de Crédito Móvel e, principalmente, pelos seus sucessores, realiza a transformação da região da Barra em frente pioneira, e não mais frente de expansão[21].

### 3.3. A Produção Imobiliária - Caracterização Geral

Como já foi assinalado, a Barra permanece "à margem" do crescimento da cidade até a década de 70. Contudo, no período 74/76, ela é responsável pelo grande aumento da produção, conforme os dados de licenciamento do DgEd. Neste período são licenciados, na Barra, cerca de 25% do total da área residencial da cidade.

Após o pico de 76, a região apresenta uma queda vertiginosa, com índices pouco significativos, até que, em 1980, retoma seu crescimento, até atingir novo pico, em 1983, com o licenciamento massivo dos apart-hotéis. O período 1976-1980 é destinado à circulação do enorme estoque acumulado anteriormente, que, segundo informações colhidas em entrevista, se concentravam nos empreendimentos "Barramares", "Atlântico Sul" e "Riviera dei Fiori".

Estes dados obtém uma confirmação quando são comparados os da ADEMI, relativos à produção do sistema de incorporação. O crescimento, na década de 80, se inicia em 1982, pulando de 6 para 22,9% de área privativa total lançada na cidade.

Após este segundo pico de lançamentos, e com a crise generalizada do setor, cai o número de lançamentos havendo porém indícios de recuperação, já no final de 1985 e com informações de bom desem-

---

(21) Conforme MARTINS, J.S. "Frente Pioneira: contribuição para uma caracterização sociológica", comunicação apresentada à XXIII Reunião Anual de SBPC, julho de 1971. Neste estudo o autor caracteriza a frente de expansão como "a faixa entre uma (a fronteira econômica) e outra (a fronteira demográfica) (que) embora sendo povoada (ainda que com baixos índices de densidade demográfica), não constitui uma frente pioneira, e não constitui, basicamente porque sua vida econômica não está estruturada primordialmente a partir das relações com o mercado".

penho na região, em relação à cidade, em 1986 e 1987.

Com relação às características dos empreendimentos, os dados apontam para uma diferença sensível no tocante ao porte dos empreendimentos. De fato, o porte médio, no período 79/85 é muito grande (acima de 10.000 m² de área privativa) quando a faixa média da cidade é pequena (cerca de 5.000 m²). Este fato é indício de existência de empreendimentos de grande escala que podem assumir as seguintes formas:

a) Torres, de gabarito elevado, com cerca de 30 a 40 mil m² de área construída, e que aparecem seja na forma de apart-hotéis, seja na forma de prédios que compõem conjuntos nos "núcleos", ou "condomínios fechados".

b) Conjuntos de torres, nos núcleos, ou em terrenos extensos com aproveitamento em dois blocos para apart-hotéis.

c) Conjuntos de casas (o índice mais elevado do período, em 1981, deve-se a um empreendimento deste tipo).

Se compararmos o porte médio da produção do sistema de incorporação com aquele obtido através dos dados do DgEd, vamos encontrar uma diferença significativa. Neste último caso vemos uma situação inversa: os índices de porte médio são inferiores à média da cidade e próximos aos do subúrbio, à exceção dos períodos de pico (75/76 e 82/83), quando se aproximam da média da cidade.

Esta diferença indica a presença, na região, de uma produção diferenciada, cujas características revelam a existência de outras formas de produção, ou, talvez, de faixas de mercado não compreendidas nos levantamentos da ADEMI. Estas outras faixas seriam responsáveis por uma produção de menor porte, mas com importância suficiente para "puxar" para baixo o índice de porte médio do sistema de incorporação, de valor mais elevado.

Em princípio, podemos enumerar as seguintes formas de produção:

a) residências erigidas em lotes unifamiliares - seja dentro de "condomínios" como Nova Ipanema, seja nos loteamentos das "sinuosas";

b) grupamentos de residências formando condomínios;

c) pequenos prédios de 2 pavimentos situados no loteamento do Jar-

dim Oceânico, Tijucamar e Recreio dos Bandeirantes.

Além destas formas de ocupação, cabe lembrar que existem também alguns conjuntos de prédios construídos sob regime de cooperativa para setores de renda média baixa, nas regiões limítrofes com Jacarepaguá.

Esta ocupação, não computada nos dados do DgED ou da ADEMI, apresentou um forte crescimento na década de 80, com repercussões sobre a estruturação da região ainda a serem devidamente avaliadas.

Além da ocupação caracteristicamente residencial, a região foi palco para alguns outros empreendimentos importantes, a saber:

a) Ocupação comercial - apresenta duas faces. Por um lado, existe um comércio de pequeno porte, ocupando os loteamentos da década de 40, principalmente o tijucamar e Jardim Oceânico, ou ainda a região junto ao canal da Barra. Por outro lado, o que marcou a especificidade do grande surto comercial da região foram os grandes "shopping-centers" e supermercados, junto à rodovia Rio-Santos, e que logo se transformaram em grandes pólos de desenvolvimento.

b) Ocupação industrial - teve um desenvolvimento relativo, ocupando a área norte, junto a Jacarepaguá. Esta ocupação pode ser incentivada através da eleição desta área para implantação dos pólos de cinema e vídeo, ou de informática, conforme vem sendo sugerido pela administração municipal.

c) Ocupação turística - a Barra tende a ser, cada vez mais, um grande palco para grandes espetáculos. O autódromo e o pavilhão de exposições - Riocentro - já marcam a região com o gigantismo de suas promoções. Além disso, a promoção de "shows" de música popular em grandes áreas ainda livres, aliada à divulgação recente de projetos para grandes centros de diversão, parecem apontar para esta "vocação" turística primordial da área.

### 3.4. Os agentes da promoção imobiliária

Foram identificados no período estudado 31 agentes com participação na produção do sistema de promoção imobiliária, na região

da Barra da Tijuca. Destes 31, 5 eram associações ou empresas criadas para gerir um grande empreendimento, resultante da associação de duas ou mais empresas. Para a análise, vamos considerar as empresas isoladamente, identificando os agentes presentes nas associações.

Entre estas 26 empresas, 4 fazem parte do grupo de muito grandes, 10 do grupo de grandes, 5 são médios, 1 pequeno e 2 são micros.

Os micros atuam um único ano, realizando um empreendimento de pequeno porte, sendo um em 79, por um incorporador pessoa física, e um em 85, por um incorporador tipo empresa Ltda.

O pequeno identificado faz 1 empreendimento na região em 79 e trata-se de uma empresa Ltda.

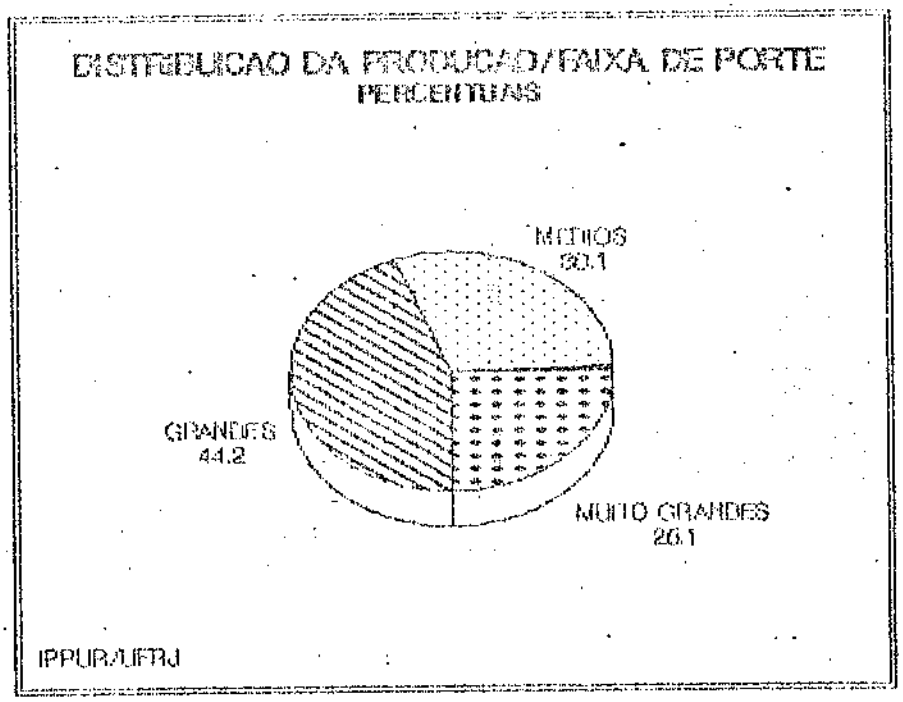
Dos 5 médios identificados, todos atuam um único ano, realizando apenas 1 empreendimento.

É interessante notar que, dos 5, 1 tem uma regularidade de atuação de 2 anos e outro de 5 anos em toda a cidade, embora atuem na Barra um único ano. Todos são empresas Ltda.

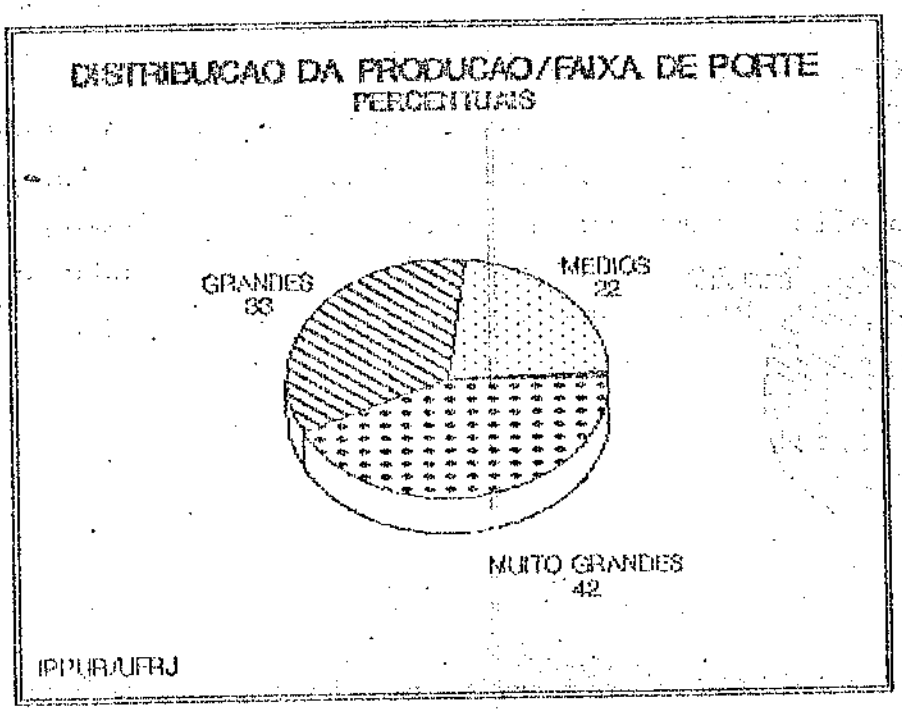
Os 10 grandes identificados tendem a atuar um único ano com um único empreendimento. A única exceção é a Construtora Santa Isabel, que atua sozinha 2 anos e em assocciações outros 2 anos, realizando empreendimentos de porte muito grande. Dos outros grandes, 2 realizam um empreendimento muito grande, um promotor realiza 1 empreendimento de porte médio e o restante empreendimentos de porte pequeno ou micro.

Os promotores muito grandes terão uma presença mais efetiva na área. Dos 5 agentes identificados, atuando sozinhos ou em associação, um aparece 6 anos, outro 4 anos, 2 outros 2 anos e o último apenas 1 ano.

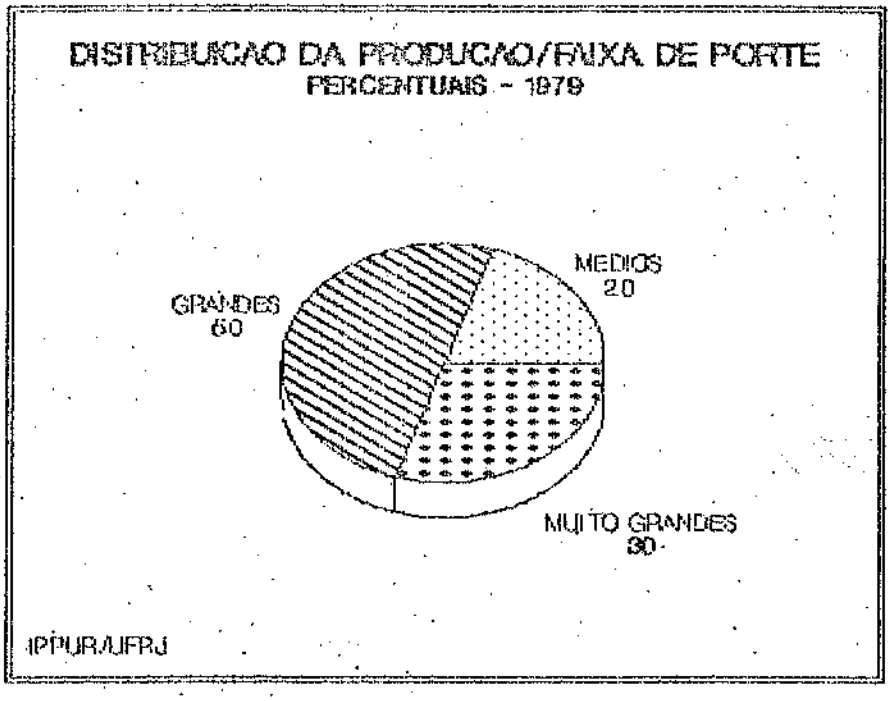
Quando consideramos a distribuição da produção entre as faixas de porte para toda cidade, as associações foram tratadas como agentes individualizados. A partir de tal enfoque resultou, para a Barra da Tijuca, o seguinte quadro:

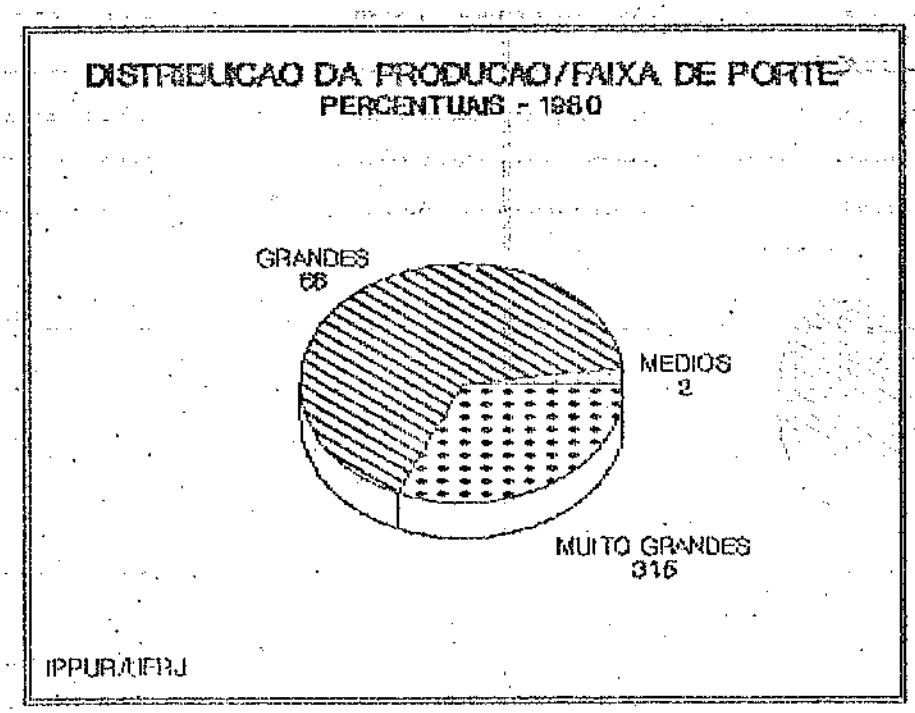


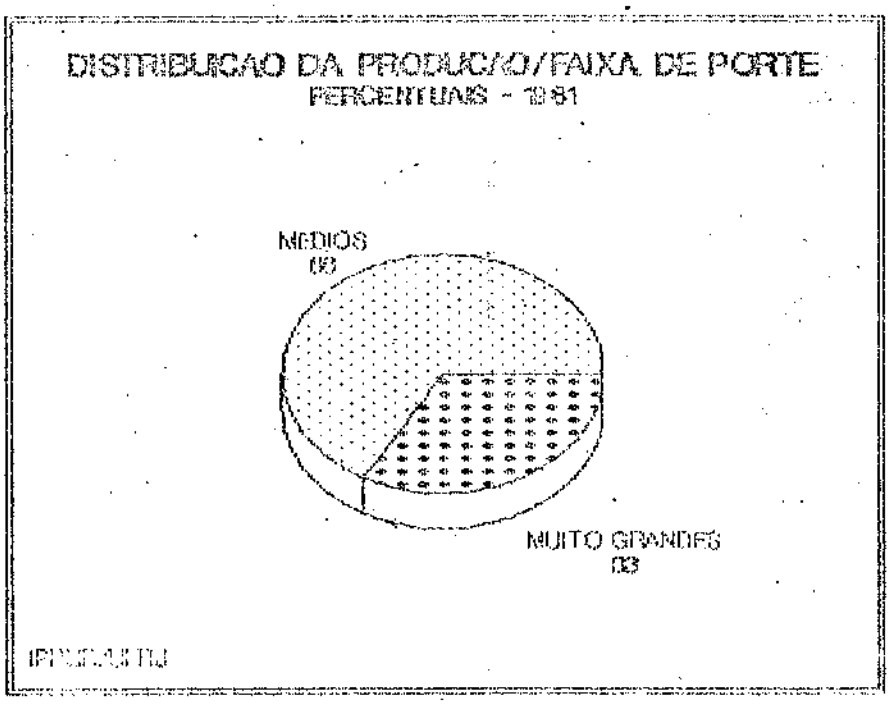

No caso da Barra, onde a presença das associações é bastante significativa, sendo mesmo uma característica da produção na região, este tipo de tratamento dos dados pode ser enganador, já que uma associação entre duas empresas de porte muito grande, pelo seu volume de produção, passa a ser tratado como grande, distorcendo assim a participação real do grupo de muito grandes na produção local. Adotando um critério de dividir a produção em partes iguais entre os agentes presentes nas associações, obtivemos o seguinte quadro:

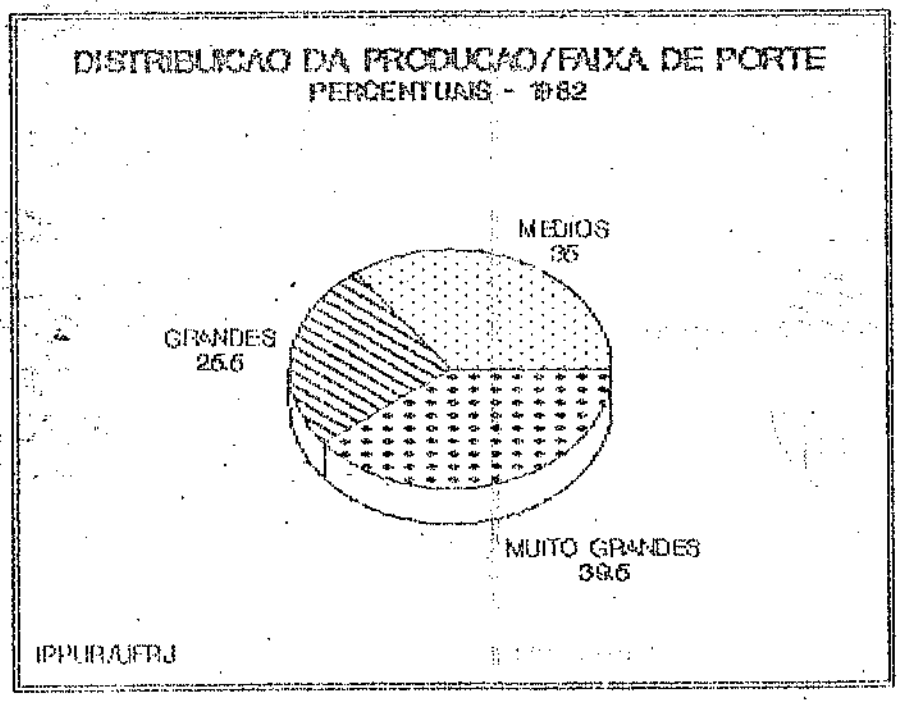


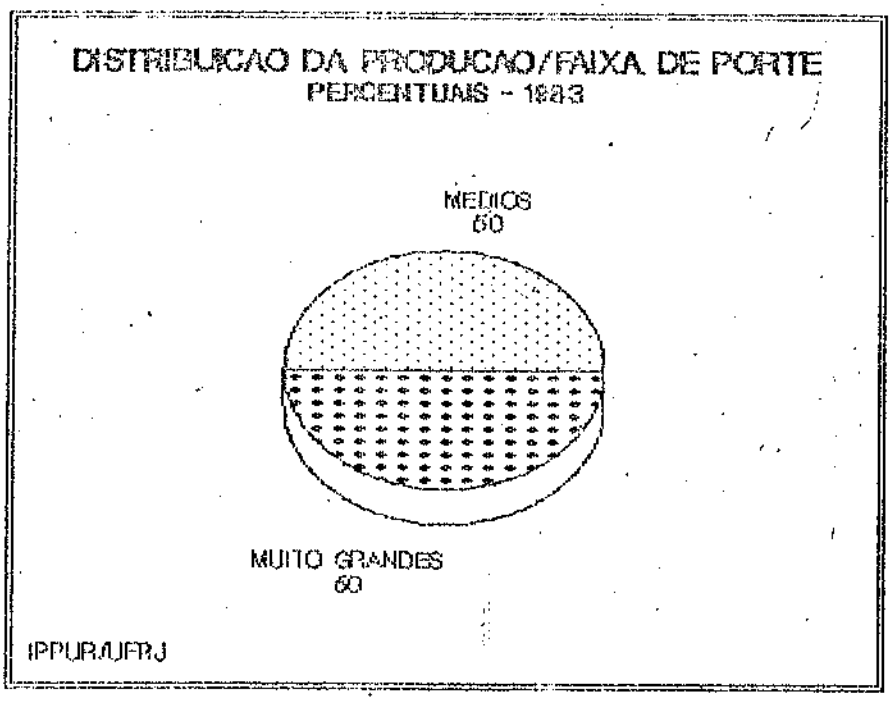
A produção, ano a ano, seguindo o mesmo critério, se apresentará da seguinte forma:

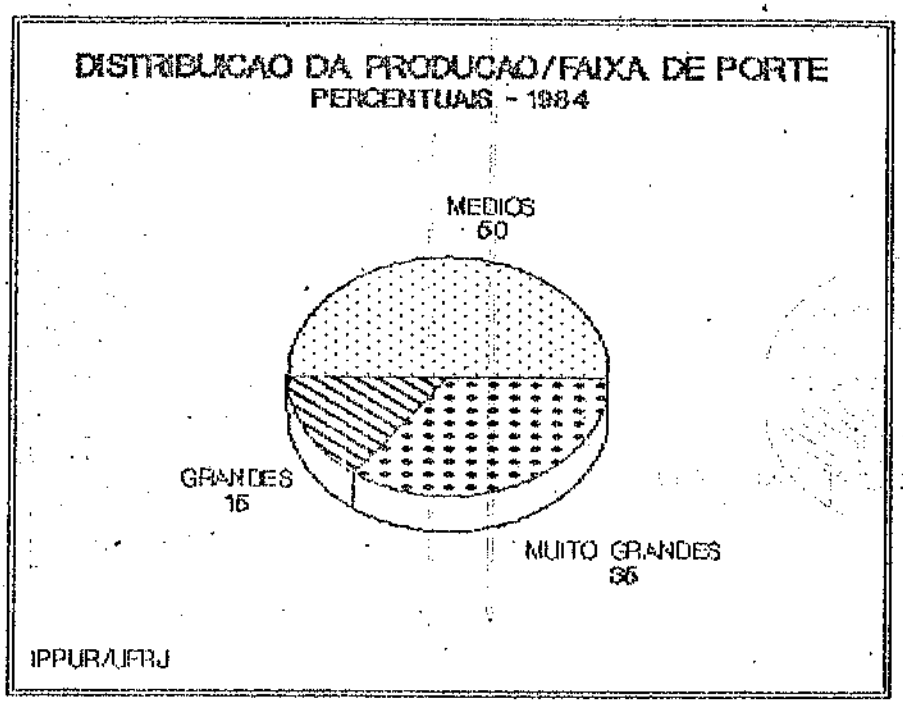


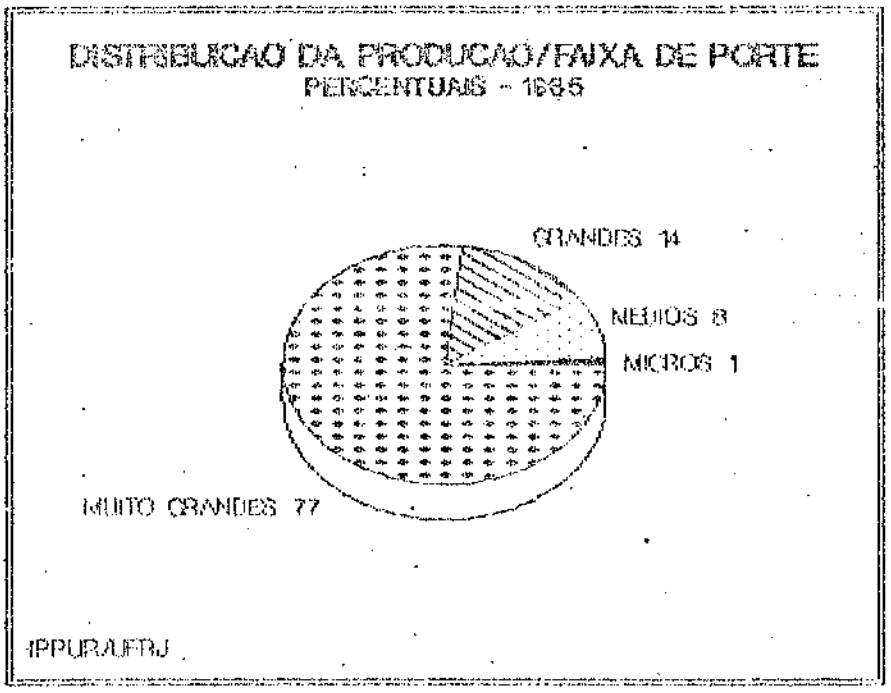




DISTRIBUICAO DA PRODUCAO/FAIXA DE PORTE
PERCENTUAIS - 1981
MEDIOS
(%)
MUITO GRANDES
(%)


DISTRIBUICAO DA PRODUCAO/FAIXA DE PORTE
PERCENTUAIS - 1982
MEDIOS
(%)
GRANDES
25.6
MUITO GRANDES
39.6
IPPUR/UFRJ


DISTRIBUCAO DA PRODUCAO/FAIXA DE PORTE
PERCENTUAIS - 1983
MEDIOS
50
MUITO GRANDES
50
IPPUR/UFRJ


DISTRIBUCAO DA PRODUCAO/FAIXA DE PORTE
PERCENTUAIS - 1984
MEDIOS
50
GRANDES
15
MUITO GRANDES
35
IPPUR/UFRJ




Pode-se perceber que, embora a predominância dos muito grandes não seja evidente, em todos os anos, eles têm uma constância que supera, de longe, a outras categorias, exprimindo-se assim a sua dominância neste mercado.

Os promotores que mais atuaram, durante todo o período, em termos de produção, foram os seguintes:

1 - João Fortes - atuando isoladamente, ou em associação com a Atlântica Boavista, ou ainda com participação na empresa Atlân-

tica 2.000 - 1358 unidades, 21,72% do total produzido. Dividindo as parcelas relativas a cada promotor, a João Fortes cairia para 830 unidades.

2 - Sérgio Dourado - atuando isoladamente ou em associação com a Construtora Presidente, ou ainda com participação na empresa Maxista - 1172 unidades, 18,75% do total produzido. Dividindo, cairia para 906 unidades.

3 - Brascan - atuando isoladamente ou em associação com a ESTA S.A. e com a Construtora Pronil - 926 unidades, 16,9% do total produzido. A parte que lhe caberia, segundo o critério anterior, seria de 567 unidades.

4 - Companhia Construtora Santa Isabel - atuando isoladamente ou em associação com Arthur Kelsons - 714 unidades, 11,42% do total produzido. Cairia para 534 se separada a sua parte de Arthur Kelsons.

5 - H.R. Rio Empreendimento - 450 unidades, 7,2% do total produzido.

6 - Real Engenharia - 270 unidades, 4,32% do total produzido.

- Gomes de Almeida Fernandes - 270 unidades, 4,32% do total produzido.

7 - SERSAN - 255 unidades, 4,08% do total produzido.

Em termos de regularidade de atuação, temos o seguinte quadro:

1 - Brascan - atuou durante 6 anos, sendo 3 isoladamente (79, 84 e 85), 2 anos em associação com a ESTA S.A. e a Pronil (81 e 82) e 1 ano em associação com a Pronil (80). Só não atuou no ano de 83.

2 - Santa Isábel - atuou durante 4 anos, sendo 2 isoladamente (82 e 85) e 2 em associação com Arthur Kelsons (79 e 80).

3 - João Fortes - atuou durante 3 anos, sendo 1 isoladamente (85) e 2 em associação com Atlântica Boavista (82 e 84).

4 - Sérgio Dourado - atuou durante 2 anos sendo que em 83 atua isoladamente e em 82 realiza 3 empreendimentos sendo 1 isoladamente e 2 em associação com a Construtora Presidente.

A distribuição relativa da produção por agente, ano a ano é a seguinte:

1979 - Santa Izabel + Arthur Kelsons - 50%
Brascan - 30%

1980 - Brascan + Promil - 63%
Santa Izabel + A. Kelsons - 35%

1981 - Brascan + ESTA + Promil - 100%

1982 - João Fortes + A. Boavista - 27,0%
Sérgio Dourado + C. Presidente - 24,0%
H. R. Rio - 15,3%
Brascan + Promil - 10,8%
Gomes de Almeida Fernandes - 9,0%

1983 - Sérgio Dourado - 50%
Real Engenharia - 31%
KLB - 13%

1984 - João Fortes + A. Boavista - 28%
SERJAN - 26%
C. I. Mauá - 19%
Brascan - 16%

1985 - João Fortes - 69%
Santa Izabel - 14%
Brascan - 8%

Do quadro geral acima esboçado, depreende-se que o mercado da Barra da Tijuca é extremamente concentrado, sendo a oferta de unidades praticamente dominada ao longo de todo o período pelos promotores de porte grande ou muito grande.

Em todo o período, apenas o ano de 1982 apresenta um caráter diferente, que se expressa por uma disputa entre as empresas de ponta pelo domínio deste mercado. A divisão da oferta neste ano entre várias empresas significa, na verdade uma ampliação da produção total da região, neste ano.

Por outro lado, evidencia-se que poucas empresas fizeram claramente uma opção pela Barra como área privilegiada de atuação, neste período. Entre estas, 3 fazem parte do grupo das muito grandes.

Das grandes, apenas a Santa Izabel e a Atlântica Boavista demonstraram claramente ter uma política imobiliária em que a Barra aparece como área preferencial de investimentos. As três muito grandes que "optaram" pela Barra são a Brascan, a João Fortes e a Sérgio Dourado.

É ainda interessante notar como são comuns as associações entre grandes e muito grandes para a atuação neste mercado. Estas associações muitas vezes assumem a forma de empresas que se criam especificamente para o desenvolvimento de um grande empreendimento. Como exemplo, a Atlântica 2.000 e a Maxi-Star.

Fica evidente, ainda, a pouca importância dos pequenos e micros nesta área. É possível que esta "ausência" seja, em parte, pela precariedade do levantamento da ADEMI, já que uma parcela razoável da produção nos loteamentos do Jardim Oceânico e Tijucamar seriam feitos, por hipótese, por esta categoria de promotores. De qualquer forma, sua produção é, ainda assim, pouco significativa frente ao grande volume produzido pelos grandes e muito grandes.

Seja pela concentração da propriedade, seja pela concentração da produção, a Barra aparece hoje, dentro dos circuitos de valorização do capital imobiliário, na cidade do Rio de Janeiro, sem dúvida alguma, como o espaço do capital.

## 4. O Capital e seu Espaço

### 4.1. Caracterização geral

Retomando as análises anteriores sobre a natureza dos promotores imobiliários, vão se desenvolver aqui os critérios utilizados para a definição de "grande" empresa promotora.

De uma forma geral, foi utilizado como referencial o número de unidades ou o somatório da área privativa lançada durante o período 1979/1985. Este critério revelou-se razoável, embora nem sempre refletisse com fidelidade a magnitude das empresas, tendo-se em vista que não são considerados, por exemplo, os empreendimentos lançados no período imediatamente anterior ao ano base de 1979. Uma vez que 1975 e 1976 são momentos de grande expansão da produção e que resultaram em um grande acúmulo de imóveis estocados, esta omissão pode levar a alguns equívocos na avaliação das políticas imobiliárias das empresas.

Para contornar este problema foram levantados outros dados com relação a uma amostra de empresas, selecionada para a realização de entrevistas. Nesta seleção foram incluídas todas aquelas empresas que por meio dos dados levantados ou de outras informações (por exemplo, o noticiário de jornais), pudessem ser entendidas como grandes ou muito grandes. Uma das fontes alternativas mais rica neste sentido foi a revista DIRIGENTE CONSTRUTOR, que através de análises de dados de balanço das empresas, organiza um levantamento das "maiores do ano", em várias modalidades de atuação na área de construção. Estes dados permitiram, ainda, um cruzamento de informações, em que se podia avaliar a alternância (ou não) da atuação de algumas empresas em outras áreas articuladas à atividade de incorporação. Foi possível, assim, perceber qual a função predominante na empresa - construção, incorporação, consultoria, etc. - e ainda, de que forma aconteciam as flutuações entre funções diferentes ao longo do tempo.

Outros dados utilizados foram aqueles existentes na Junta Comercial que trazem informações relevantes sobre a origem da empresa, tamanho do capital, composição da sociedade, filiais, empresas associadas, ou controladas, e atividades principais.

A partir das entrevistas realizadas pudemos avaliar que as informações disponíveis sobre as empresas caracterizadas como de porte muito grande, eram suficientes para dar conta efetivamente do conjunto desta categoria para o Rio de Janeiro. Através de entrevistas, foi possível caracterizar melhor a classificação tipológica elaborada em caráter tentativo a partir dos dados levantados.

Segundo nossas análises anteriores, os promotores "muito grandes", na cidade do Rio de Janeiro seriam em número de 6 (seis). Todavia, ao analisar caso a caso estas empresas com relação à sua atuação na Barra, e confrontando os dados da ADEMI com as informações da Junta Comercial, podemos agregar pelo menos mais um promotor a este grupo. Trata-se da SERVENCO, cuja atividade não foi avaliada com justeza antes pelo fato de que as suas incorporações são divididas com duas outras empresas pertencentes ao mesmo grupo empresarial - a SEINISA e a SOGISA. De qualquer forma, esta inclusão não alteraria muito o quadro geral, onde estes promotores correspondendo a cerca de 1,0% do total de agentes em atividade, respondem por algo em torno de 15% da produção total.

Como foi visto no ítem 3,5, considerando-se as associações, os muito grandes tem sua maior participação relativa na Barra da Tijuca com 42% do total da produção. Este índice cai, na zona Sul, para 25,8%, nos subúrbios para 20,6% e, na zona Norte para 13,5%.

A crise do setor atinge de forma bastante rigorosa sua produção, que se reduz significativamente entre o ano de maior peso de atuação - 1982, com 24,5% da produção total desta categoria - e o ano de descenso - 1984, com 2,5%. Estes dados são importantes, já que esta parece ser a categoria que mais reduz suas atividades ao longo do período. Outro fator que reforça esta hipótese é o fato de duas empresas da faixa terem entrado em concordata durante o período de crise.

Entre as empresas muito grandes, foram identificados os seguintes tipos: dois podem ser caracterizados como "construtores", uma vez que alternam suas atividades entre a incorporação e a construção por encomenda, atendendo à conjuntura do mercado; dois podem ser caracterizados, em princípio como "builders" - dominam todo, ou quase todo o processo de produção, sendo a sua atividade construtores inteiramente subordinada à sua atividade como incorporadores; uma outra empresa se enquadra na categoria agência-promotora, tendo

sua origem e função ainda predominante na função de corretagem; finalmente, uma empresa é caracterizada como filial de grupo financeiro, neste caso, ligado ao capital internacional.

Outra característica importante entre as "muito grandes" é a forma de gestão. Pode-se dizer com segurança que se estabelece uma diferença entre as empresas ligadas à atividade de construção - construtores ou "builders" - e as outras. Esta diferença se dá pelo fato de as primeiras apresentarem uma estrutura organizacional que nos permite pensá-las como "empresas familiares". Oriundas da atividade marcante de um ou mais sócios fundadores, estas empresas reproduzem formas de divisão do poder no seu interior que asseguram aos herdeiros as tarefas de gestão a nível de primeiro e segundo escalão. Além disso, estas empresas mantêm um alto grau de concentração do processo decisório nas mãos do sócio fundador ou de seus herdeiros. Esta circunstância parece permitir à empresa uma relativa flexibilidade na tonmada de decisão, possibilitando o aproveitamento de circunstâncias favoráveis do mercado de forma mais eficaz:

> "Essas empresas têm um grande jogo de cintura, uma velocidade muito maior do que a empresa "C". Então quando você tem um mercado que é tipicamente apontado para oportunidades, começam a surgir várias oportunidades (...)
> Acontece que temos um desempenho constante, regular, eles têm velocidade, quer dizer, são dois tipos de atuação diferente."
>
> (Entrevista - empresa "C")

A partir desta caracterização geral, estaremos tomando como elementos referenciais para análise da atuação das empresas estes três: o porte, o tipo e a forma de gestão. Com base nestes critérios serão então avaliadas as estratégias de atuação, primeiramente e depois o desempenho econômico.

## 4.2. As estratégias de atuação

Para avaliar as estratégias de atuação das empresas "muito grandes", serão considerados os seguintes aspectos:

el de programação da atividade;
ma de enfrentamento do obstáculo do financiamento;
ítica imobiliária;
ítica fundiária;
acidade de produção;
mação de preços.

disso, será também avaliada, de forma mais sucinta, algumas ca-
rísticas relativas ao padrão de organização dos construtores ou
ders" na atividade de construção.

rma geral, estaremos considerando as informações relativas às
o empresas selecionadas. Todavia, eventualmente, serão consi-
las informações e, mesmo, estratégias relativas a outras empre-
na medida em que possam melhor caracterizar a produção das mui-
andes como um todo.

gramação

a variar entre 5 a 10 anos. A filial de grupo financeiro a-
nta uma programação mais consciente e de mais longo prazo. Na
vista, esta característica foi atribuída ao tamanho da empresa (
consequentemente à magnitude dos capitais envolvidos) e, também,
ma de gestão, identificada como mais "profissional". A neces-
de dar uma resposta adequada às demandas dos controladores
s ou empresas - levaria a uma administração mais racionalizada,
ndo padrões mais "modernos" de gerenciamento. Neste sentido,
avaliados, nesta programação, não só o desempenho do mercado,
as tendências mais gerais da economia e, também, as dinâmicas
renciadas de desenvolvimento urbano. As duas empresas atuantes
larmente no mercado, dentro desta categoria - filiais - demons-
em uma opção clara pela Barra da Tijuca como uma região da cida-
e permitia conciliar esta necessidade de um planejamento de lon-
azo com outras necessidades fundamentais, que serão vistas mais
nte, como garantia de liquidez e padrão de rentabilidade míni-

ia de que a necessidade de programação decorre da estrutura ge-
al não deve, contudo ser tratada isoladamente da origem do ca-
e da função predominante. Neste sentido, pode-se dizer mesmo
stas características administrativas estão subordinadas à ori-

gem do capital. Trata-se de uma incursão da fração mais "moderna" e mais concentrada do capital dentro do setor imobiliário. Aparentemente, o imobiliário é um mercado que permite uma forma de valorização do capital extremamente atraente para esta fração. A característica predominantemente mercantil do setor, aliada à possibilidade de lucratividades elevadas via o aproveitamento de sobrelucros de localização ou de inovação comercial são elementos que permitem compreender esta atratividade. As filiais tenderão a atuar exclusivamente na função de incorporação, reduzindo a necessidade de imobilização do capital praticamente à formação de um estoque de terras. Por outro lado, ao se introduzir neste mercado dentro de uma filosofia gerencial "moderna" mas que implica em um processo decisório menos flexível, estas empresas enfrentarão algumas dificuldades, já que se trata de um mercado de caráter bastante especulativo, que requer decisões rápidas e capacidade maior de adaptação às conjunturas favoráveis (ou desfavoráveis). Neste sentido, a atuação preferencial na Barra da Tijuca parece ter sido uma resposta adequada a estas dificuldades, permitindo programações de longo prazo adaptáveis às circunstâncias conjunturais, ao mesmo tempo que propiciava índices de lucratividade compensadores.

Quanto às construtoras e o agente "builder" entrevistado, mostraram uma ênfase bastante acentuada na "impossibilidade" de uma programação, na medida em que este mercado seria por excelência, flutuante. Todo o processo decisório tende a ser explicado em termos de sentimento, ou "feeling", através do aproveitamento de oportunidades conjunturais. De qualquer forma, são estabelecidas metas de produção e delineada, em termos gerais, uma política de atuação, a nível de áreas preferenciais para localização, e uma escala mínima para o empreendimento.

Parece ser uma característica do setor de construção a presença de empresas familiares, com capacidade de investimento em capital fixo relativamente baixa. Os dados econômicos mostram claramente a diferença de porte entre as empresas do chamado "setor de edificações" e o de "construção pesada". Neste sentido é curioso observar que a empresa caracterizada como "construtor" apresentou um grau de "tradicionalismo" bastante superior ao "builder", seja em termos de técnicas construtivas, seja em termos de comportamento no mercado e

estratégias de marketing. Aparentemente, estas empresas que atuam na área de construção por encomenda parecem se aproveitar de determinadas circunstâncias favoráveis na sua relação com o Estado - seu cliente preferencial - o que possibilita a adoção de uma política mais conservadora.

De uma forma geral, no entanto, as empresas construtoras apresentam uma estrutura gerencial em que o processo decisório é bastante concentrado e tendem a formular estratégias de inovação, assumindo riscos, o que leva a uma programação bastante flexível.

Dentro deste tema, cabe ainda levantar o caso de programações que levam em conta um deslocamento geográfico de caráter mais amplo, extrapolando os limites da cidade. Pode-se constatar que, em alguns casos a programação de atuação em determinados Estados pode ser modificada pela necessidade do aproveitamento de estruturas gerenciais em outras localidades onde as condições de mercado ofereçam melhores atrativos:

> "Viemos para cá com planejamento, nos instalamos no Rio e durante um longo tempo ficamos sem obras. (...) Passamos a cuidar do conhecimento do mercado. (...) analisavam-se vários negócios e ficamos à espreita de boas oportunidades. (...)."

(Entrevista - Empresa "D")

**. Financiamento**

Durante o período de crescimento do mercado, as empresas construtoras trabalharam com financiamentos do S.F.H. Na medida em que a crise do sistema levou a um bloqueio dos financiamentos, todas as empresas passaram a trabalhar com recursos próprios.

As filiais, todavia, sempre usaram recursos próprios, juntamente com os recursos do sistema. Tal fato se articula à opção de trabalhar com empreendimentos destinados a uma faixa de renda superior aos limites do S.F.H. Os recursos eram levantados na "holding", a juros de mercado (esta mesma informação é válida para a outra empresa filial, não analisada aqui).

É importante ressaltar que estes financiamentos próprios cobriam não

apenas a fase da construção, mas também a comercialização. O que implica em trabalhar com uma clientela que suporte os ônus de prazos mais curtos de reembólso e taxas de juro mais elevadas. Esta política implica, portanto, em uma cuidadosa seleção de locais de atuação, bem como uma definição de produto que justifique estes custos mais elevados. Por outro lado, pode-se vislumbrar qaí uma política de conjunto que transforma o mercado habitacional também em mercado para empréstimos, o que pode serr extremamente favorável como política empresarial.

As construtoras, em geral, utilizlando-se dos recursos do sistema, dirigiram-se para os subúrbios (Méier e Penha) e zona Norte (Tijuca e Vila Isabel). Em alguns casos, chegaram a trabalhar com faixas de renda mais baixas. Cabe ressaltar que o "desbravamento" da Barra da Tijuca, no período 1975/76/77, foi efetuado com recursos do sistema, via Caixa Econômica Federal.

Durante a crise, ao trabalhar com recursos próprios, as empresas mudaram substancialmente sua forma de atuação, passando a se dirigir a um mercado de maior poder aquisitivo. Um "construtor" entrevistado relatou como, durante algum tempo, se preparou para enfrentar a crise, habilitando-se a ser um dos primeiros a se colocar no mercado quando as perspectivas se alteraram, com o Plano Cruzado. Esta "preparação" foi feita através de uma liquidação de estoques de terreno e pela venda de equipamentos e instalações. Como se trata de uma empresa com atuação bastante significativa no mercado de construção por encomenda, principalmente em termos de habitação de baixa renda, trata-se de uma opção que significou uma saída (estratégica?) deste mercado para se dedicar mais exclusivamente ao mercado da promoção. Nas palavras do entrevistado:

> "Então terrenos, equipamentos, instalações e tal foram transformados em recursos que nos deram uma margem de capitalização muito boa, que veio coroar um desenvolvimento acentuado nos fins de 85 (2º semestre). Ou seja, quando veio o Plano Cruzado, em fevereiro de 1986, a empresa estava enxutinha, sem gorduras, ávida até por uma certa aceleração do mercado."
>
> (Entrevista - empresa "D")

. Política imobiliária

As empresas muito grandes atuaram predominantemente para uma clientela de renda alta com atuação concentrada na zona Sul e Barra. A escolha desta faixa de renda e localização está ligada, segundo as entrevistas, a uma busca de liquidez, dentro de um determinado nível de rentabilidade. Reduzem-se os riscos de inadimplência e de um insucesso de vendas ao mesmo tempo em que se trabalha com uma demanda que suporta os índices crescentes de valorização na região.

No caso da filial, a escolha da Barra e de empreendimentos de nível mais "elevado" pode estar ainda ligada a uma estratégia de marketing mais ampla, funcionando como uma garantia de solidez, de realização de investimentos sólidos, fundamental para o caso da filial ligada a um grupo de seguros.

Como estratégias comuns, podemos anotar a alternativa de construção de grandes conjuntos, lançados em etapas.

Este tipo de empreendimento foi adotado por quase todas as muito grandes (pelo menos quatro das seis). Esta política foi, na verdade, uma resposta aos problemas de comercialização ocorridos na Barra de 1978 em diante. A maioria dos grandes conjuntos - Nova Ipanema, Novo Leblon, Barramares, Atlântico Sul, Riviera dei Fiori - foram lançados de uma vez, e todos em épocas muito próximas. Frente às dificuldades de comercialização do estoque formado neste período, as empresas passaram a adotar a fórmula de lançamento em etapas, o que possibilitava, ainda, a mudança do tipo de produto, ao sabor da conjuntura, respondendo melhor à demanda detectada em cada lançamento. A primeira empresa a adotar este caminho parece ter sido a empresa "B", na zona Sul. Cabe lembrar que esta mesma empresa também foi pioneira ao lançar os condomínios fechados na Barra, tendo conseguido se retirar deste mercado antes de acumular estoques significativos. De uma forma geral pode-se afirmar que é esta empresa a que melhor consegue se adaptar às dinâmicas diferenciadas das conjunturas, às vezes mesmo se antecipando a elas, criando novos produtos e, consequentemente, novas demandas. Esta agilidade coincide com um processo decisório concentrado, e com um envolvimento total e único com a atividade de promoção.

A crise do setor, no período 84/85, colocou alguns problemas para as

muito grandes, forçando-as a uma alteração na sua política imobiliária. Aquelas que haviam, em momento anterior, buscado mercados de renda mais baixa, nos subúrbios, retornam à zona Sul. Pode-se dizer, todavia, que a Barra aparece como um espaço "permanente" da atividade das muito grandes, embora a produção reflua na crise.

As filiais praticaram uma política de inovação "relativa". Trata-se de "ocupar lacunas de mercado", oferecendo produtos de pouca oferta, ou mesmo de produtos que não são tradicionalmente realizados pelo sistema de promoção imobiliária, como as casas para alta renda, mas sem grandes riscos de inovação.

O agente construtor entrevistado apresentou uma tendência geral a uma política "conservadora", atuando em mercados já sedimentados. Todavia sua atuação na Barra, a partir de associação com uma filial, e em um momento em que passa a dirigir o centro de suas atividades para a faixa de promoção, já revela algumas características inovadoras, em termos de oferta de produtos em condições especiais de localização.

O agente "builder" demonstrou claramente uma grande capacidade de inovação. "Desbravou" a região da Barra da Tijuca, em 1974. Retirou-se deste mercado quando se configurava uma situação de saturação. Imediatamente, introduz uma estratégia de produção de um grande conjunto de prédios lançados em etapas, na zona Sul, aproveitando-se dos efeitos da valorização gerados pela sua própria presença no local. É também inovador em termos de produtos - lança o "residencial com serviços", adaptação da idéia do apart-hotel dentro de uma planta de unidade tradicional. Durante o período estudado manteve-se praticamente ausente da Barra. Sua política, neste sentido, se traduz numa busca constante de aproveitamento de "oportunidades", de circunstâncias favoráveis, mais do que uma política de longo prazo.

. Política fundiária

De forma geral, pode-se dizer que todas as grandes empresas trabalharam com estoques de terrenos. A maior parte deste estoque, no caso das construtoras, tem uma previsão de uso para dois ou três anos. A elevada imobilização de capital que seria gerada por uma

carteira de maior fôlego parece ser um dos motivos para isto. Por outro lado, como também existe uma estratégia caracterizada pela flexibilidade, é possível pensar que seja necessário manter recursos em caixa para investimentos em oportunidades conjunturais do mercado. Mais ainda, é possível que uma política fundiária de curto prazo esteja fuhndada na possibilidade sempre presente de ampliação das alternativas de atuação em termos de localização. Estoques volumosos em áreas que possam ser eventualmente desvalorizadas, em relação a possibilidade de lucro maiores mais adiante, podem se tornar incômodos.

A Barra da Tijuca, contudo, apresenta-se como um mercado com perspectivas de expansão em mais longo prazo, e fornece algumas condições para uma política de maior fôlego, por parte dos construtores. Neste sentido, as grandes glebas, viabilizando empreendimentos lançados em etapas que podem ser compatibilizadas com a dinâmica conjuntural do mercado, parecem ser um mecanismo eficiente na conciliação destas tendências em princípio contraditórias.

A filial entrevistada trabalhou com estoques mais significativos, dentro de uma perspectiva de "médio prazo" - cerca de 5 anos. Segundo depoimento, a flutuação acentuada da política do Estado quanto ao controle do uso do solo na zona Sul impede a formação de estoques para maior prazo, uma vez que se ficaria sujeito a alterações de legislação que impossibilitariam em muitos casos a execução do empreendimento. A Barra, com o plano Lucio Costa respeitado durante administrações sucessivas, permitiu a formação de maiores estoques.

Como estas empresas não têm um imobilizado em equipamentos ou em pessoal para a atividade produtiva, como é o caso das construtoras, é possível pensar que existiriam maiores facilidades para a formação de estoques. E também que, pelo menos para o caso da filial ligada ao grupo de seguros, o investimento em terras funcione como uma política alternativa de investimento atraente para o grupo. Além de funcionar como reserva de valor, dentro de uma carteira de investimentos necessariamente diversificada, trata-se de uma forma de aplicação tradicionalmente vista como "segura", funcionando assim como um lastro para as atividades econômicas do grupo.

. Capacidade de produção

As empresas atuantes no setor, e que conseguem sobreviver às suas crises cíclicas, adotam uma política de flexibilização da sua capacidade de operação, com crescimento e redução das atividades conforme a conjuntura do mercado. Esta política de "sanfona" parece ser uma característica geral das grandes empresas, frente às flutuações do mercado:

> "Como temos uma política definida de longo prazo, temos que ter uma flexibilidade que nos permita agir rapidamente tão logo medidas governamentais ou mudanças no ramo imobiliário nos levem a detectar uma oportunidade. (...) No que toca ao Rio, a empresa tem uma capacidade de poder administrar suas atividades como se tivéssemos uma sanfona, se o mercado se torna tomador, abre-se o fole, aumenta-se as atividades; se aperta, temos que diminuir as gorduras, desacelerar um pouco, fecha-se a sanfona, procurando manter uma certa dimensão deste envolvimento."
>
> (Entrevista - empresa "D")

Este refluxo do mercado, no caso das construtoras tem como obstáculo o nível de investimento mantido em capital fixo e mão-de-obra. Mais adiante, veremos como resolvem esta contradição.

A filial manifestou claramente uma intenção de permanência no mercado, de constância e regularidade de atuação. Todavia, tratando-se de uma incorporadora, os custos implícitos neste refluxo são bem inferiores aos das construtoras, permitindo assim uma espera de oportunidades melhores.

> "E nosso comportamento diante da crise foi também de se retrair. Diminuiu-se o número de investimentos, mas existe um mínimo que se tem de manter porque a empresa precisa sobreviver. Procuramos sempre ter uma postura mais disciplinada, austera e é necessário manter a equipe unida, já que nosso negócio não é de curtíssimo prazo. Aqui não se faz nada em um ano ou dois."

Até 1982, o obstáculo ao crescimento das atividades, além das conjunturas de mercado ou da capacidade gerencial da empresa, seria também o limite de endividamento frente ao S.F.H.

Além do nível geral de atividades, parece existir uma exigência - relativa - quanto ao porte dos empreendimentos, seja pelas margens de lucro mínimas, seja pela necessidade de um volume de construção não oneroso frente às pesadas estruturas administrativas das construtoras:

> "(...) os pequenos empreendimentos não são tão rentáveis, a não ser que esteja num local especial" (empresa "D").

> "O emprendimento de pequeno porte, no nosso caso, é voltado para uma classe de renda bem mais alta (...) Na verdade não é nosso empreendimento típico, que é do tamanho médio". (empresa "C").

> "(...) temos que cada torre da Barra tem mais ou menos a escala de 25 a 30 mil m², é uma ordem de grandeza bastante adequada" (empresa "A").

Note-se que esta escala mínima funciona como um objetivo, mais como uma média de atuação, existindo, para todas as empresas casos de empreendimentos de porte micro, até. Todavia, na Barra, ficou evidente a maior facilidade para a execução de empreendimentos em escala mais adequada aos níveis de rentabilidade ou às necessidades produtivas. O que pode ser uma das razões da eleição da Barra como área privilegiada de atuação do grande capital no setor.

. **Preços**

Dentre as grandes empresas entrevistadas notou-se uma grande diversidade na sua política de preços, respondendo a situações bastante particulares. Em geral as empresas que conseguem situações de controle dos mercados dos bairros em que atuam, em determinado período, tendem a fixar seus preços acima do mercado. Por outro lado, algumas inovações comerciais permitem uma redução de preços globais, com redução das áreas internas das unidades (caso dos apart-hotéis), aumentando-se, porém, o preço por metro quadrado, o que

caracterizaria claramente um sobrelucro de inovação.

As formas de cálculo adotadas não foram reveladas pelos entrevistados, a não ser de forma geral e muito vaga. Falou-se sempre no "cálculo para trás", onde se parte do preço de mercado para chegar às taxas de lucro, que poderiam variar entre 20% do valor do empreendimento ou 100% do valor do terreno.

Uma outra forma de cálculo referida foi o método "evolutivo", em que, a partir do balanço, e estimando-se uma expectativa total de ganho, eram calculados os custos gerais. De qualquer forma, e como em qualquer outra empresa capitalista, os investimentos são avaliados considerando-se as alternativas de investimento no mercado financeiro. Como este setor parece ter como característica geral uma grande capacidade de "encolhimento" (o que pode não acontecer em outros setores, onde um nível relativo de investimentos é indispensável para a manutenção do funcionamento da empresa), pode-se supor que a possibilidade de opção por outros investimentos seja muito maior. O que configuraria, de forma bastante clara, um caráter especulativo intrínseco à atividade de promoção no caso das grandes e muito grandes, onde a fonte básica de lucro parece estar associada à atividade de transformação do uso do solo, enfim, à promoção "em si".

No caso da filial, a opção por trabalhar com preços levemente inferiores aos do mercado deve-se a uma estratégia de busca de liquidez. Margens adequadas de lucro seriam garantidas através de uma estrutura administrativa "enxuta". Esta estratégia, além do aumento da rotação do capital, atende à política geral de regularidade e desempenho constantes, colocada como pré-requisito para a atuação no setor.

## 4.3. Padrão de organização da atividade de construção

As informações colhidas com relação à atividade de construção dizem respeito a apenas duas empresas. Trata-se do promotor "A", construtor, e o "B", "builder". A empresa "C" não exerce esta atividade diretamente, contratando os serviços de construtora especializada. Quanto à empresa "D", não apresentava, no momento, ne-

nhuma obra em um estágio que permitisse uma avaliação.

O trabalho de levantamento de dados foi feito com base em entrevistas com engenheiros diretamente responsáveis pela execução da obra e, no caso da empresa "A", também com o gerente de produção e com um estagiário. Além destas informações, foram recolhidas impressões diretas através de visitas às obras em execução na Barra da Tijuca. O resultado completo deste levantamento se encontra em anexo.

O trabalho de entrevistas e observação "in loco" tentou levantar as seguintes informações:

1 - Organização administrativa da empresa com relação à esfera da produção.

2 - Relações estabelecidas entre o setor produtivo e o setor comercial da empresa - possíveis divergências ou contradições.

3 - Capacidade de controle de custos e de organização e racionalização do trabalho no canteiro.

Este último ítem foi levantado através das entrevistas e também através de um estudo dos processos construtivos e materiais utilizados durante cada fase da obra. No caso da empresa "A" a observação no local beneficiou-se do fato de estarem em execução cinco torres, cada uma em uma etapa diferente de execução. No caso da empresa "B" muitos elementos tiveram de se ater às informações colhidas em entrevista.

De uma forma geral, pode-se dizer que as duas empresas encontram-se num estágio semelhante em termos de grau de utilização de equipamentos de maior porte ou em termos de um aprofundamento da divisão do trabalho dentro do canteiro. O desenvolvimento que se verificou, a partir da década de 70, dentro da indústria de construção, com a introdução de técnicas e equipamentos oriundos dos países centrais, atingiu a maioria das grandes empresas que atuam na área de construção - seja por encomenda ou por incorporação própria.

Esta "modernização" do parque industrial da construção é, todavia, ainda bastante limitado, na medida em que o parcelamento das tarefas e o seu caráter sequencial caracteriza ainda de forma bastan-

te específica uma divisão do trabalho manufatureiro.

Antes de prosseguirmos, parece interessante reter aqui o que significa a essência do trabalho manufatureiro, segundo a sua dupla origem:

> "A manufatura origina-se de modo duplo. Em um modo, trabalhadores de diversos ofícios autônomos, por cujas mãos tem de passar um produto até o acabamento final, são reunidos em uma oficina sob o comando de um mesmo capitalista (...)
> De outro lado, ela parte da cooperação de artífices da mesma espécie, decompõe o mesmo ofício individual em suas diversas operações particulares e as isola e as torna autônomas até o ponto em que cada uma delas torna-se função exclusiva de um trabalhador específico"(22)

Dentro do que se pôde verificar "in loco", a produção manufatureira na esfera da construção está ainda intimamente ligada à primeira origem, ou seja, à reunião, em um mesmo canteiro, de trabalhadores de diversos ofícios autônomos. O aprofundamento da divisão do trabalho no setor não parece ter alterado profundamente esta divisão do trabalho no canteiro de forma direta.

Todavia, as entrevistas nos revelaram que, nos últimos anos, procedeu-se a uma redistribuição de responsabilidades por tarefas, passando a empresa construtora quase que a gerenciar um processo de montagem no canteiro. Este processo se deu no medida em que as empresas, que anteriormente dispunham de um quadro extenso de pessoal dos diversos ofícios, e concentrava em si a maioria das tarefas, hoje administra serviços que na sua maioria são subempreitados a firmas especializadas:

> "Temos nosso pessoal de apoio, que produz o nosso concreto, limpa a obra, o resto, na medida do possível, é subempreitado."
>
> (Entrevista - empresa "A")

---

(22) MARX, K. O Capital. Livro I, vol. I - São Paulo, Abril Cultural, série Os Economistas, 1983, pgs. 257 e 258.

A utilização de subempreitada para certos serviços especializados implicou em uma modificação técnica com respeito à utilização de sistemas "racionalizados". Estes sistemas levam a uma redução dos tempos de execução através da utilização de materiais e procedimentos que permitam maior agilidade na execução. Um exemplo clássico é a utilização de sistemas "racionais" de formas para concreto. Tratam-se de estruturas metálicas que são rapidamente montadas e desmontadas, e com alto índice de reaproveitamento.

Existem, por outro lado, alguns tipos de serviço que podem ser subempreitados, sem que venham a implicar necessariamente em qualquer tipo de "racionalização". Tal é o caso da utilização de concreto comprado em empresas especializadas, ou mesmo do ferro comprado já cortado e dobrado. Algumas empresas preferem manter estas atividades sob controle direto, quando dispõem de canteiros suficientemente amplos, já que podem reduzir custos e ter maior controle de qualidade, principalmente no que diz respeito ao concreto.

A utilização de equipamentos pesados na obra restringe-se a tratores ou escavadeiras para escavações, guinchos e elevadores para transportes e gruas para o deslocamento do material na obra. À maioria destes equipamentos, bem como os andaimes, é alugado, pouca coisa sendo de propriedade das empresas.

Os serviços subempreitados dentro dos grandes canteiros visitados abrangem desde o levantamento de alvenaria, revestimento de paredes, até a execução das instalações e serviços de acabamento.

Parece certamente evidente que este tipo de divisão do trabalho não responde, na maioria dos casos às necessidades "técnicas", mas que reflete uma política das empresas de construção, cujas razões extrapolam as necessidades específicas de organização da produção. É interessante que se ressalte que este tipo de estratégia - a subempreitada generalizada - é uma forma relativamente nova adotada pelas empresas. Durante os anos 50 e 60, estas mesmas empresas entrevistadas executavam todos, ou quase todos os serviços, abrigando elevados contingentes de mão-de-obra.

Aparentemente, a mudança foi fruto de uma adaptação às flutuações do mercado, visando reduzir ao máximo os custos fixos com mão-de-obra e equipamentos. No caso da construção por encomenda não te-

mos elementos para verificar até que ponto este processo se aprofundou e qual a sua origem. No caso mais específico do sistema de promoção imobiliária, todavia, alguns elementos podem ser identificados.

A crise da construção habitacional na década de 60 é já bem conhecida. A saída desta crise se dá através da política estatal de financiamento à produção da incorporação, via SFH. A produção do sistema de promoção, desde 67, vai se apoiar nesta política e na institucionalização de uma "lei das incorporações" que organiza, a nível jurídico, as condições de funcionamento do setor.

Por outro lado o mercado de promoção embora em crescimento desde 1971, apresentou fortes oscilações fazendo prever dificuldades operacionais para as empresas que passaram a operar neste mercado utilizando recursos subsidiados para financiar seu processo de produção. Todavia, frente às oscilações do mercado e com níveis de endividamento crescente, maiores eram os riscos de insolvência em caso de insucessos de vendas.

A política de subempreitada cumpre uma função importante ao permitir uma reorientação dos recursos próprios da empresa que podem ser melhor utilizados para a superação das crises, através da capitalização e reorientação imediata dos investimentos para o mercado financeiro, ou, ainda, para a formação de um estoque de terras que viabilizasse políticas de maior fôlego. Colocando-se no mercado francamente como "incorporadores", estes agentes redirecionam seus investimentos para aquelas áreas mais afins à sua atividade principal - a promoção imobiliária.

Este fato ficou patente nas entrevistas:

> "Então terrenos, equipamentos, instalações e tal foram transformados em recursos que nos deram uma margem de capitalização muito boa. (...)
> Foi muito fácil adquirir em curto prazo vários terrenos."
>
> (Entrevista - empresa "D")

> "A empresa é uma construtora."
>
> (Entrevista - empresa "A" - 1984)

> "A sua origem é de incorporadora, sempre foi incorporadora. Ela

teve um desenvolvimento a nível de Brasil como construtora. Mas ela é fundamentalmente uma empresa incorporadora."

(Entrevista - empresa "A" - 1987)

Este redirecionamento permitiu à empresa "A" - que parece estar em franca trajetória de deslocamento maciço para a atividade de incorporação - a compra de uma grande gleba na Barra, para execução de cinco torres, o que lhe permite uma programação para cerca de 10 anos.

Da mesma forma, a empresa "D", com larga atuação na área da construção habitacional, inclusive com inovações na área de pré-moldados, hoje "sucateou" seu capital fixo e volta-se inteiramente para a área da promoção, aplicando os recursos capitalizados em compra de terrenos ou no financiamento direto da comercialização, como fez, de início, nos empreendimentos da Barra da Tijuca.

A subempreitada, embora gere alguns problemas administrativos para a manutenção do controle de fluxos, ritmos e mesmo perdas de material, é um excelente método para viabilizar a política de "sanfona", habilitando as empresas construtoras a se colocar no mercado de incorporação em uma situação menos desfavorável com relação às suas concorrentes que exercem apenas a atividade de promoção. Talvez seja possível sugerir - como hipótese - que foi a concorrência capitalista dentro do mercado de incorporação que levou as empresas construtoras à adoção de uma políticas de divisão "formal" do trabalho mais intensiva. Esta política permite uma flexibilidade e agilidade que são fundamentais para o aproveietamento das circunstâncias favoráveis em um mercado definido, em linhas gerais, por mecanismos bastante conjunturais. Neste sentido, a busca de sobrelucros de localização ou inovação - móvel por excelência das decisões das empresas no setor - é facilitada pela eliminação das "gorduras" das estruturas administrativas e produtivas destas empresas.

Esta situação irá gerar uma contradição entre as exigências técnicas da produção e as necessidades e imposições oriundas do processo de comercialização. Esta contradição fica evidente, primeiro, nas palavras de um gerente de obras da empresa "A" que nega seu colega da comercialização:

"Somos mais construtores que incorporadores."

(Entrevista II - empresa "A")

Ou ainda, nos problemas gerados pela imprevisibilidade das épocas de lançamento das edificações:

"Se elas estão com uma defasagem muito grande, eu procuro dar uma velocidade de forma que eu aproveite a mão-de-obra, para fazer a outra que vai ser igual, aí é que eu ganho na produtividade (...)"

(Entrevista II - empresa "A")

"Mas elas não são feitas em fases iguais"

"a defasagem da torre 1 para a torre 3 é muito pequena, 2 meses, da torre 2 para a 3 já é um ano."

(Entrevista II - empresa "A")

No caso do conjunto de torres em execução na Barra pela empresa "A", foi levantada na entrevista a possibilidade de utilização de pré-moldagem:

"a vantagem do pré-moldado é a repetição e você não tem as obras iguais."

(Entrevista II - empresa "A")

Mas porque estas torres, cuja área externa é igual, não podem ter uma distribuição interna que possibilite a utilização dos pré-moldados?

"Não é porque não tem nada modulado."

(Entrevista III - empresa "A")

Mas quem define o projeto?

"No nosso caso existe um acompanhamento pelo pessoal da imobiliária."

(Entrevista II - empresa "A")

Outros exemplos poderiam ser dados. A conclusão geral é que todas as decisões relativas à localização, definição do produto, ou época de lançamento, estão calcados em critérios estabelecidos pelas necessidades de comercialização, nada tendo a ver, em princípio, com as exigências "técnicas" relativas a uma economia ou

maior velocidade na execução da obra.

Neste sentido, a subordinação da atividade de construção à comercialização vai implicar numa manutenção do setor em um estágio ainda manufatureiro em grande medida, permanecendo imune a qualquer modernização que caminhe no sentido da industrialização.

Na verdade, a adoção de novas técnicas - o chamado desenvolvimento das forças produtivas - depende de dois fatores:

1 - Por um lado, é a contradição entre capital e trabalho que, ao gerar lutas sociais por melhorias salariais significativas, implique numa redução do capital variável em relação ao capital fixo, buscando um aumento da produtividade do trabalho.

2 - Por outro lado, a concorrência inter-capitalista, gerando patamares de lucratividade diferenciados é o outro elemento gerador de uma necessidade de aumento da produtividade.

No caso das empresas construtoras que atuam dentro do sistema de promoção imobiliária, este segundo elemento parece não existir ou pelo menos, ter pouca relevância, já que a principal fonte de lucratividade - os sobrelucros de localização ou inovação - são oriundos de processos ligados à esfera de circulação, e não da produção.

Este parece ser um dos impasses do setor, que a análise dos casos aqui descritos nos levou a formular. Todavia, uma melhor compreensão destes processos só se tornaria possível através de um aprofundamento da pesquisa relativa à atividade de construção "vis-à-vis" a da promoção, de forma a identificar as faixas de rentabilidade específicas, os processos de formação de preços, controle de custos, etc.

Para finalizar, cab uma breve referência às diferenças observadas entre os dois agentes. Embora situados dentro do quadro geral acima exposto, verificou-se que a emrpesa "B" aparecia com uma capacidade de organização, racionalização e inovação superiores à empresa "A".

Este diferencial pôde ser observado nos seguintes níveis:

1 - Estrutura administrativa - a empresa "B" mantém instâncias centralizadas de controle e administração e planejamento, com um

nível de acompanhamento dos tempos e dos custos bastante eficiente. A empresa "A" apresenta uma estrutura mais tradicional, onde a responsabilidade tende a ser centralizada nos engenheiros de obra ou, no máximo, dividida com gerentes e supervisores.

2 - Utilização de novos processos de execução, como por exemplo a estrutura em laje plana, sem vigas, que permite maior velocidade na concretagem. A empresa "A" mantinha-se ainda no sistema tradicional, com sistema estrutural com vigas, e revelou pouca capacidade de inovação:

> "A empresa só usa essas coisas depois que todo mundo está usando."
>
> (Entrevista III - empresa "A")

3 - Utilização de novos materiais, como por exemplo os blocos de concreto celular, que aumentam a velocidade e reduzem as perdas e quebras para execução de instalações. A empresa "A" mantém-se fiel ao velho tijolo de barro.

4 - Organização do canteiro - a obra visitada da empresa "B" mostrou um bom nível de organização. A empresa "A", surpreendentemente, embora executando 5 torres ao mesmo tempo no mesmo local, trata cada uma como uma obra individual, não existindo qualquer procedimento ou organização coletiva que visasse uma racionalização, que seria certamente técnicamente possível. Segundo informações colhidas na empresa "B", em canteiros com várias torres esta empresa organiza-os de forma centralizada.

De uma forma geral, notou-se que a empresa "B" apresenta uma preocupação maior com uma economia em termos de tempo e custo.

A coexistência destas duas empresas, líderes da atividade imobiliária no Rio de Janeiro, seguindo políticas de produção diferenciadas, como vimos acima, parece apontar para uma "não-concorrência" entre elas. O aumento da produtividade obtido pela empresa "B" não significa assim, necessariamente, uma pressão sobre sua concorrente no sentido de acompanhá-la.

Uma razão possível para este fato, além das já expostas, pode es-

tar também na singularidade dos produtos. De fato, embora produzindo a curta distância, emepreendimentos até similares - ambos grandes torres, compondo conjuntos tipo "condomínios" com extensas áreas de lazer - as condições de localização são bastante diferentes. É possível pensar que, dispondo de uma situação de monopólio sobre uma localização especial - no caso um terreno de alta densidade em frente à praia, que não mais existe disponível dada a revogação da lei dos apart-hotéis - a empresa "A" não esteja pressionada a reduzir custos já que seu produto é, na verdade, diferente do produto comercializado pela empresa "B".

Esta hipótese nos levaria a pensar que em determinadas regiões da cidade, dados os diferenciais de localização - que significam lucratividades específicas - não existe concorrência entre os elementos do sistema imobiliário, cada um compondo uma mercadoria específica,"especial", diferente.

Neste sentido a questão da localização - essencial para pensar a atividade imobiliária - seria um elemento central nos famosos impasses para a industrialização do setor capitalista de produção de moradias, no Rio de Janeiro.

N - número de unidades

S/un - área por unidade

tipos:

1.2 (SQ) - sala/quarto

1.3 (S2Q) - sala/2 quartos

1.4 (S3Q) - sala/3 quartos

1.5 (S4Q) - sala/4 quartos ou mais

2.2 (COSQ) - cobertura/1 quarto

2.3 (COS2Q) - cobertura/2 quartos

2.4 (COS3Q) - cobertura/3 quartos

2.5 (COS4Q) - cobertura/4 quartos ou mais

S.EMP. - área do empreendimento

T.O. - tamanho da operação

Cap. Gestão - capacidade de gestão

N/B/A - Percentual do número de unidades produzidas em relação ao número total de unidades novas existentes no bairro, no ano

N/B/B - Percentual do número de unidades produzidas em relação ao número total de unidades novas existentes no bairro, em todo o período

N/Z/A - Percentual do número de unidades produzidas em relação ao número total de unidades novas existentes na zona, no ano

N/Z/P - Percentual do número de unidades produzidas em relação ao número total de unidades novas existentes na zona, em todo o período

P/B - Diferencial do preço por metro quadrado do tipo em relação ao preço médio por metro quadrado no bairro

P/Z - Diferencial em relação ao preço médio por metro quadrado na zona

> - superior

< - inferior

= - igual

RMB - Renda média baixa (5-10 SM)

RMM - Renda média média (10-15 SM)

RMA - Renda média alta (15-20 SM)

RA - Renda alta (+ 20 SM)

JOÃO FORTES
(empresa "A")

1- HISTORIA

a) Fundação - 1950

b) Razão Social

1950 - João Fortes e Cia Ltda.

1957 - João Fortes Engenharia S.A

c) Filiais

Curitiba, Salvador, etc.

d) Empresas Coligadas

- Controladas:

Plano Arquitetura Imobiliária e Planejamento

Casa toda Administração e Corretagem de Seguros

Pedras de Maria Agropecuária S.A (M.G)

Manus Empreiteira de Obras Ltda.

Barra market

- Incorporadoras:

Imobiliária Barralagos S.A

S.João Agropecuária - Montes Claros (M.G)

- Associadas:

Atlantica 2000 -

- Em 1979 detêm 42% do capital, em associação com a

Atlantica Seguros, Boavista Seguros e outras ligadas ao grupo Atlantica Boavista

Capital de Cz$ 50.000.000,00.

- Em 1983 a João Fortes sai da sociedade que fica restrita às empresas do grupo Atlantica Boavista. É então feita uma repartição dos lotes de propriedade da empresa. Capital de Cz$ 2.188.477.114,00.
- Objetivos: compra e venda de imóveis restrita à exploração comercial através da realização de empreendimentos e incorporações imobiliárias dos imóveis de sua propriedade.

e) Atividades

- incorporação
- construção
- corretagem
- administração de imóveis e bens
- projetos
- comércio de material de construção
- mediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis.

f) Composição da Sociedade

- s/informação

g) Origem

Atuação na incorporação e na construção; a atividade de construção parece, a princípio, ter sido apenas para

obras de incorporação própria e, mais tarde, se expandido para construção sob contrato. A empresa vem liderando, desde 1979, a lista de maiores no setor de edificações em sondagem realizada anualmente pela Revista DIRIGENTE CONSTRUTOR. Parte de seu faturamento bruto provém da atividade de incorporação. Na primeira entrevista, em 1985, a empresa declarou ser fundamentalmente uma construtora, sendo a atividade de incorporação secundária.

Em 1987 já disse ter sempre sido incorporadora, sendo a função de construção predominante "num certo período." Hoje a incorporação já supera a atividade de construção, embora essa atividade esteja localizada especificamente na Cidade do Rio de Janeiro: "Somos incorporadores no Rio e construtores no resto do país."

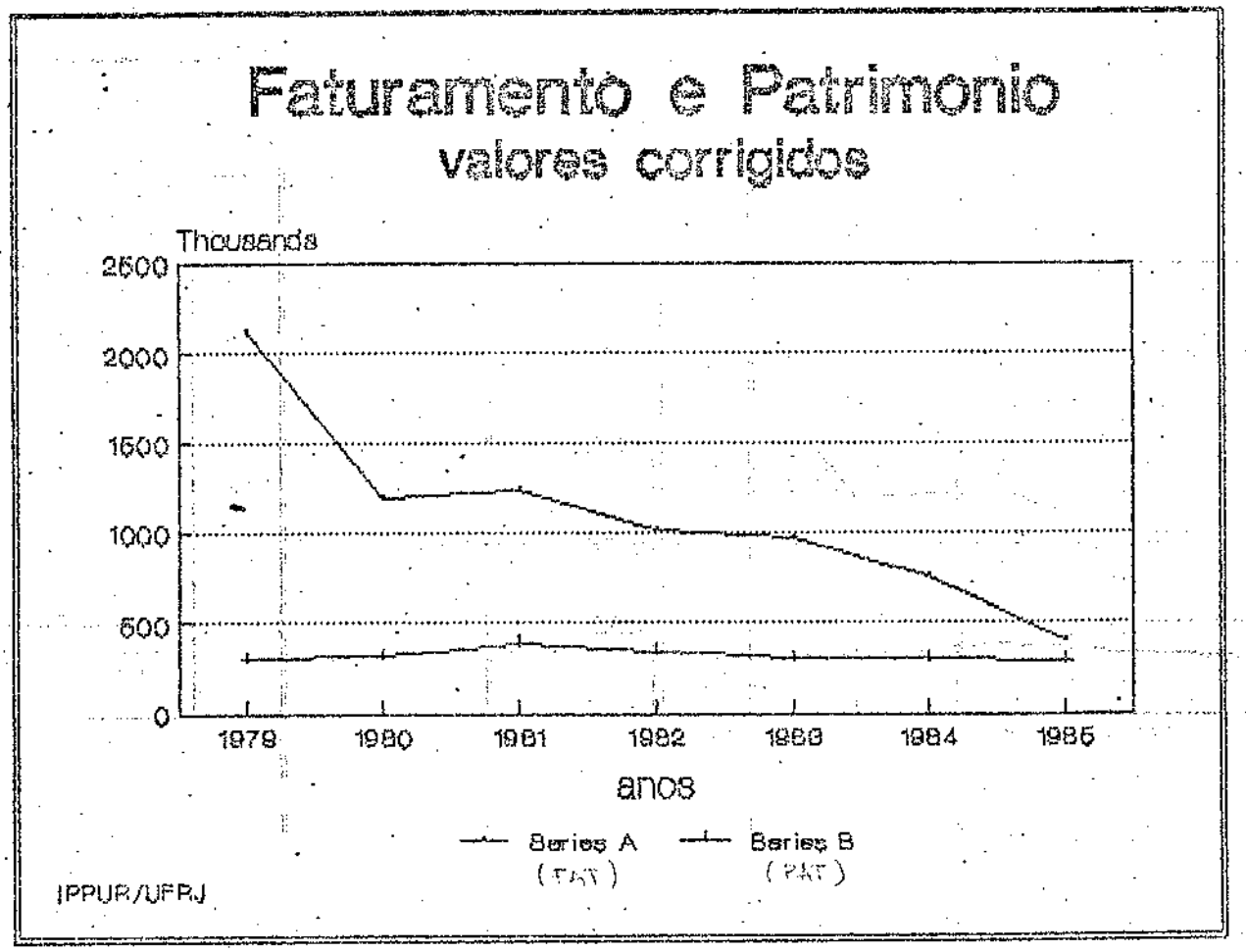
## 2- INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

a) Tamanho do Capital

| | | |
|---|---|---|
| 1979 - | Cz$ 600.012.000,00 | |
| 1980 - | Cz$ 1.045.020.900,00 | Cz$ 1.045.020.900,00 |
| 1981 - | Cz$ 1.100.000.000,00 | Cz$ [illegible] |
| 1982 - | Cz$ 2.300.100.000,00 | Cz$ [illegible] |
| 1983 - | Cz$ 9.254.520.000,00 | Cz$ [illegible] |

b) Evolução do faturamento e patrimônio (1)

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| F | 2.123.430,6 | 1.191.164,40 | 1.239.803,80 | 1.020.169,30 | 969.150,21 | 754.558,02 | 409.084,4 |
| P | 302.102,57 | 312.337,59 | 387.720,6 | 345.946,34 | 301.198,17 | 294.957,80 | 290.049,9 |




(1) Valores corrigidos para dez/85, segundo o IGP - Disp. Int.

b) Evolução do faturamento e patrimônio (1)

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| F | 2.123.430,6 | 1.191.164,40 | 1.239.803,80 | 1.020.169,30 | 969.150,21 | 754.558,02 | 409.084,4 |
| P | 302.102,57 | 312.337,59 | 387.720,6 | 345.946,34 | 301.198,17 | 294.957,80 | 290.049,9 |

(1) Valores corrigidos para dez/85 segundo o IGP - Disp. Int.

c) Evolução do número de pessoal empregado

| 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6.347 | 6.942 | 6.820 | 7.119 | 6.600 | 5.300 | 4.600 |
| | +9,4% | -1,8% | +4,4% | -7,3% | -19,7% | -13,2% |

d) Variação do valor contratado e número de obras em andamento

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $S_{const.}$ | 900.000 | 1.050.000 | - | 1.100.000 | - | 600.000 | 450.000 |
| $V_{cont}$ (2) | 771.153.000 | 926.856.000 | - | 897.484.000 | - | 178.555.000 | 23.000.000 |
| Nº obras | 28 | 29 | - | 39 | - | 35 | 35 |
| S/obra | 32.142, | 36.207, | - | 28.205, | - | 17.142, | 12.857, |

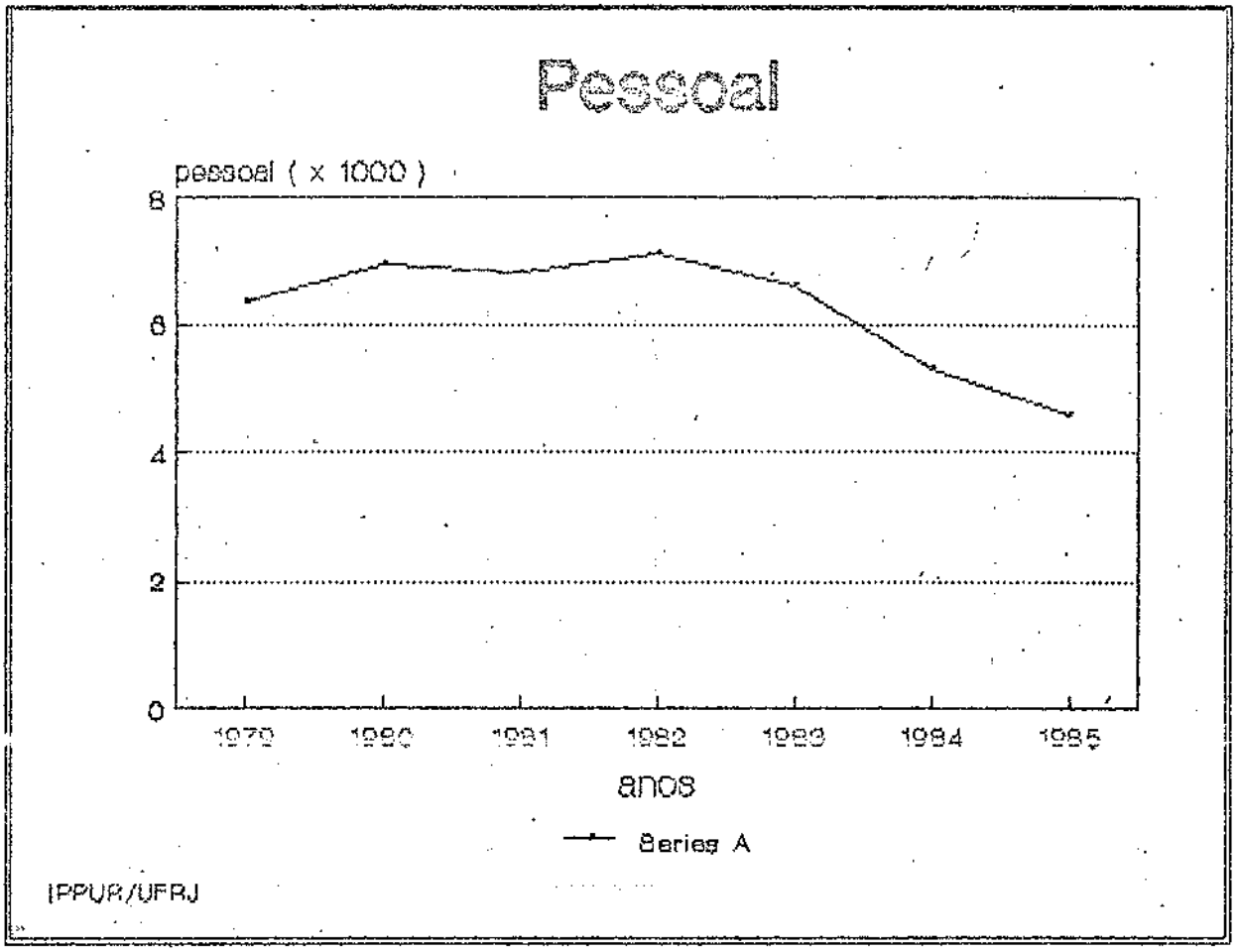
e) Variação da produção (como incorporador)

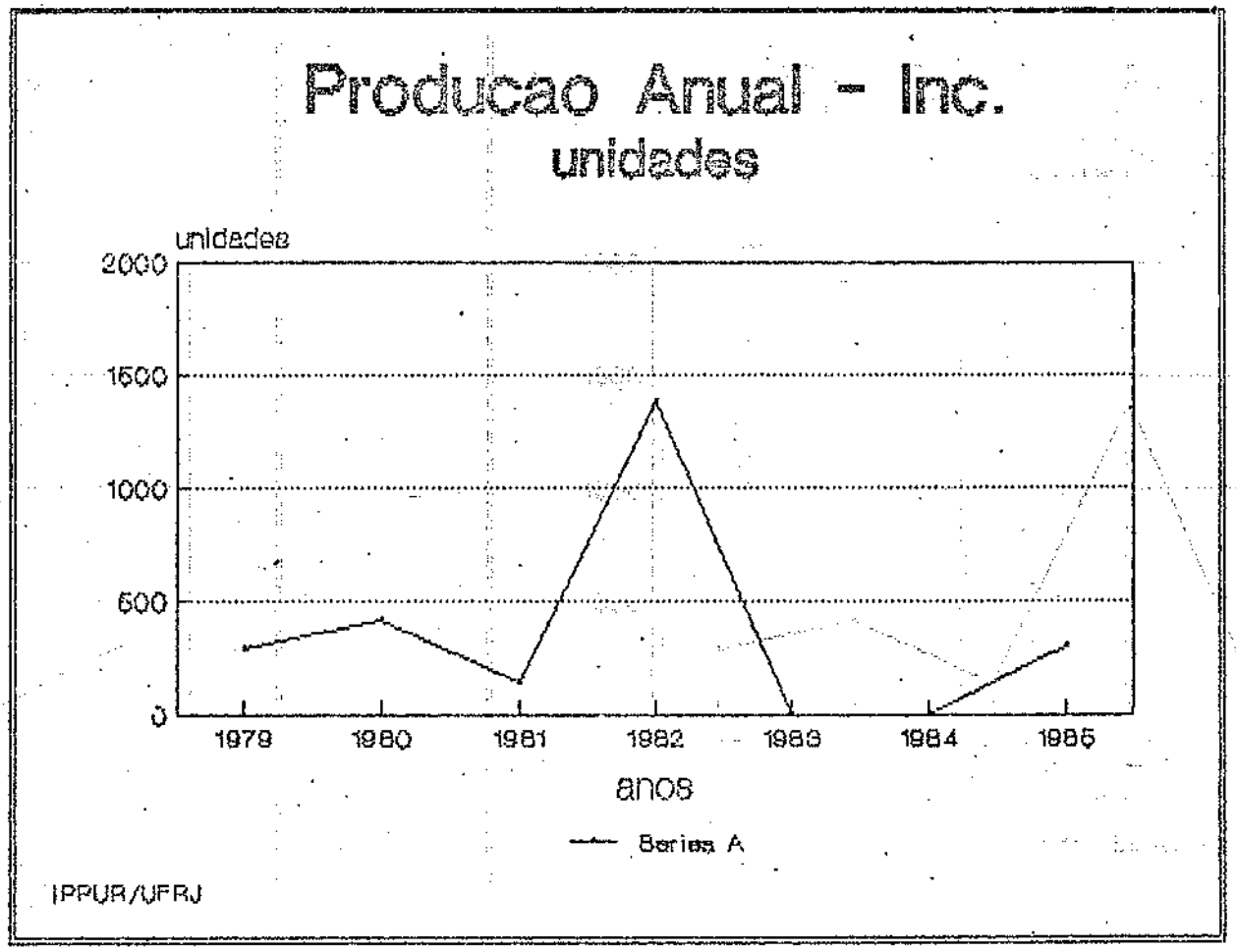
| 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 286 | 420 | 136 (**) | 1389 (*) | - | - | 302 |
| 19.382m² | 32.376 | 7.888 | 91.266 | - | - | 36.160 |

(*) 66% em associação com Atlantica Boavista

(**) em associação com Monteiro Aranha

(2) Valores corrigidos para dez/85 segundo o IGP - Disp. Int.


Pessoal
pessoal ( x 1000 )
8
6
4
2
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
anos
Series A
IPPUR/UFRJ


Producao Anual - Inc.
unidades
unidades
2000
1500
1000
500
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
anos
Series A
IPPUR/UFRJ

2) Operações Realizadas (como incorporador)

| Ano | mes | bairro | nº.unid. | tipo | s/unid. | s/tipo | s/emp. | tam.op. | Cap.gestão |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 79 | dez. | Rio Comp. | 108 | SQ | 60 | 6.480 | | | |
| | | | 88 | S2Q | 68 | 5.984 | 12.464 | MG | |
| | out. | Grajaú | 48 | S2Q | 71 | 3.408 | | | |
| | | | 24 | S3Q | 90 | 2.160 | 5.568 | G | |
| | | Grajaú | 18 | S2Q | 75 | 1.350 | 1.350 | Pequeno | MG |
| | | | 286 | | | | 19.382 | | |
| 80 | jul. | Tijuca | 88 | S2Q | 81 | 7.128 | | | |
| | | | 88 | S3Q | 92 | 8.096 | | | |
| | | | 4 | CO4Q | 348 | 352 | 15.576 | MG | |
| | out. | Maracanã | 240 | S2Q | 70 | 16.800 | 16.800 | MG | |
| | | | 420 | | | | 32.376 | | MG |
| (*) 81 | set | Lapa | 136 | S2Q | 58 | 7.888 | 7.888 | G | G |
| (**) 82 | mar. | Barra | 126 | SQ | 60 | 7.560 | | | |
| | | | 84 | S2Q | 78 | 6.552 | | | |
| | | | 6 | COSQ | 100 | 600 | 14.712 | MG | |
| (**) | mar. | Barra | 126 | | 60 | 7.560 | | | |
| | | | 84 | | 78 | 6.552 | | | |
| | | | 6 | | 100 | 600 | 14.712 | MG | |
| (***) | maio | Barra | 84 | SQ | 68 | 5.712 | | | |
| | | | 84 | S2Q | 91 | 7.644 | | | |
| | | | 4 | COSQ | 142 | 568 | 13.924 | MG | |
| (***) | maio | Barra | 84 | SQ | 68 | 5.712 | | | |
| | | | 84 | S2Q | 92 | 7.728 | | | |
| | | | 4 | COSQ | 142 | 568 | 14.008 | MG | |
| | Set. | Botafogo | 48 | SQ | 54 | 2.592 | | | |
| | | | 88 | S2Q | 70 | 6.160 | | | |
| | | | 8 | COSQ | 90 | 720 | 9.472 | G | |
| | | Tijuca | 206 | S2Q | 78 | 16.068 | | | |
| | | | 68 | S3Q | 90 | 6.120 | 24.438 | MG | MG |
| | | | 15 | CO2Q | 150 | 2.250 | | | |
| | | | 1.389 | | | | 91.266 | | |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 85 | Ago. | Barra | 88 | S2Q | 110 | 9.680 | | | |
| | | | 88 | S3Q | 110 | 9.680 | 19.360 | MG | |
| | | Barra | 42 | S3Q | 120 | 5.040 | | | |
| | | | 84 | S4Q | 140 | 11.760 | 16.800 | MG | MG |
| | | | 302 | | | 36.160 | | | |

(*) Em associação com Monteiro Aranha

(**) Em associação com Atlantica Boavista

(***) Atlantica 2000

RELAÇÃO PRODUÇÃO-MERCADO

| Ano | Bairro | Zona | Tipo | N/B/A | N/B/P | N/Z/A | N/Z/P | P/B | P/Z |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 79 | Rio Comp. | ZN | SQ | 100,0 | 100, | 16,0 | 7,2 | = | 4 > |
| | | | S2Q | 100,0 | 4,7 | 13,6 | 1,1 | = | 11 > |
| | Grajaú | ZN | S2Q | 12,6 | 4,8 | 2,5 | 0,6 | 5 < | 2 < |
| | | | S3Q | 70,6 | 14,7 | 10,1 | 1,4 | 3 > | 4 < |
| | Grajaú | | S2Q | 4,7 | 1,8 | 0,9 | 0,2 | 10 < | 7 < |
| 80 | Tijuca | ZN | S2Q | 26,0 | 2,9 | 8,0 | 1,1 | 8 < | 7 < |
| | | | S3Q | 33,8 | 7,3 | 30,1 | 5,3 | 2 > | 2 > |
| | | | CO4Q | 28,6 | 5,5 | 28,6 | 3,6 | 17 < | 17 < |
| | Maracanã | ZN | S2Q | 57,1 | 42,7 | 21,9 | 3,0 | = | 8 > |
| 81 | Lapa (*) | | S2Q | 73,1 | 73,1 | 73,1 | 73,1 | 3 > | 3 > |
| 82 | Barra (**) | Barra | SQ | 16,2 | 9,8 | 15,2 | 9,8 | 7 > | 7 > |
| | | | S2Q | 19,6 | 8,0 | 19,6 | 8,0 | 16 > | 16 > |
| | | | COSQ | 21,8 | 21,8 | 21,8 | 21,8 | 9 > | 9 > |
| | Barra (***) | Barra | SQ | 10,8 | 6,5 | 10,8 | 6,5 | 5 > | 2 > |
| | | | S2Q | 19,6 | 8,0 | 19,6 | 8,0 | 9> 11 > | 9> 11 > |
| | | | COSQ | 14,6 | 14,6 | 14,6 | 14,6 | 9> 11 > | 9> 11 > |
| | Botafogo | ZS | SQ | 39,3 | 6,3 | 13,0 | 1,7 | 8 < | 26 < |
| | | | S2Q | 14,5 | 4,5 | 5,7 | 1,5 | 1 < | 14 < |
| | | | COSQ | 100, | 57,1 | 50,0 | 18,2 | = | 1 < |
| | Tijuca | ZN | S2Q | 20,9 | 6,9 | 11,7 | 2,6 | 10 < | 10 < |
| | | | S3Q | 20,8 | 5,7 | 19,6 | 4,1 | 6 < | 6 < |
| | | | CO2Q | 25,4 | 23,8 | 24,6 | 13,8 | 14 < | 14 < |
| 85 | Barra | Barra | S2Q | 100, | 4,2 | 100, | 4,2 | = | = |
| | | | S3Q | 74,6 | 28,9 | 71,4 | 28,9 | 3> 28 > | 2> 27 > |
| | | | S4Q | 67,2 | 33,1 | 67,2 | 20,6 | 14 > | 14 > |

## OPERAÇÕES REALIZADAS (como construtor)

| CASO | INCORP. | LOCAL | DATA | CARACTERÍSTICA | ÁREA CONST. |
|---|---|---|---|---|---|
| 036 | Brascan | Botafogo | 12/79 | 2 bl. 15 pav. | 20.238 |
| 104 | " | " | 03/79 | 1 bl. 14 pav. | 8.960 |
| 133 | " | " | 08/79 | 2 bl. 13 pav. | 15.820 |
| 164 | CONPEM | Jacarepaguá | 10/79 | 1 bl. 18 pav. | 9.160 |
| 365 | CONCINCO | " | 05/81 | 2 bl. 18 pav. | 13.840 |
| 534 | CONPEM | Riachuelo | 09/81 | 1 bl. 9 pav. | 4.776 |
| 558 | CONPEM | Madureira | 06/81 | 2 bl. 5 pav. | 3.400 |
| 601 | Atl.Boav. Sul AM | Gávea | 07/81 | 1 bl. 11 pav. | 5.984 |
| 756 | CONPEM | Jacarepaguá | 09/82 | 2 bl. 5 pav. | 5.504 |
| 785 | Boa Esp. Sul Am | Flamengo | 11/82 | 1 bl. 18 pav. | 7.020 |
| 810 | Sul Am | Ipanema | 08/82 | 1 bl. 5 pav. | 985 |
| 859 | Atl. Boav. | Lagoa | 12/82 | 1 bl. 8 pav. | 7.191 |

1979 - 54.718 m²

1981 - 28.000 m²

1982 - 20.700 m²

Características dos Mercados

1979 - Rio Comprido - sem concorrência (100% das unidades)

Grajaú - sem concorrência - empresa em 6º lugar, com 6% da oferta de unidades

1980 - Tijuca - concorrencial - 12 empresas atuaram por ano. J.Fortes em 2º lugar, com 27,7% da oferta

Maracanã - pouca concorrência - 2 empresas atuaram, sendo a J.Fortes em 1º lugar com 57,14% da oferta.

1982 - Barra - concorrencial - 11 empresas atuaram no ano. 1 associação Atlantica Boavista/J.Fortes detem o maior volume de oferta, com 27%.

Botafogo - concorrencial - 8 empresas atuaram no ano. J.Fortes em 3º lugar com 14,3% da oferta.

Tijuca - concorrencial - 11 empresas atuaram. J.Fortes em 1º lugar com 20,4%

1985 - Barra - pouca concorrência - 5 empresas atuaram. J.Fortes concentra a oferta com 69,5% das unidades lançadas.

Setor de Construção

| Ano | Bairro | Tipo | Área | Faixa Renda |
|---|---|---|---|---|
| 79 | Rio Comp. | SQ | 60 | RMM |
| | | S2Q | 68 | RMA |
| | Grajaú | S2Q | 71 | RMM |
| | | S3Q | 90 | RMA |
| | Grajaú | S2Q | 75 | RMM |
| 80 | Tijuca | S2Q | 81 | RMA |
| | | S3Q | 92 | RA |
| | | CO4Q | 348 | RA |
| | Maracanã | S2Q | 70 | RA |
| 81 | Lapa | S2Q | 58 | RMM |
| 82 | Barra | SQ | 60 | RA |
| | | S2Q | 78 | RA |
| | | COSQ | 100 | RA |
| | Barra | SQ | 60 | RA |
| | | S2Q | 78 | RA |
| | | COSQ | 100 | RA |
| | Barra | SQ | 68 | RA |
| | | S2Q | 91 | RA |
| | | COSQ | 142 | RA |
| | Barra | SQ | 68 | RA |
| | | S2Q | 92 | RA |
| | | COSQ | 142 | RA |
| | Botafogo | SQ | 52 | RMA |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | S2Q | 70 | RA |
| | | COSQ | 90 | RA |
| | Tijuca | S2Q | 78 | RMA |
| | | S3Q | 90 | RA |
| | | CO2Q | 150 | RA |
| 85 | Barra | S2Q | 110 | RA |
| | | S3Q | 110 | RA |
| | Barra | S3Q | 120 | RA |
| | | S4Q | 140 | RA |

4- EMPRESAS COM QUE O AGENTE TRABALHA

a) Projeto

Claudio Fortes e Roberto Vitar - relações familiares

Edison Musa

Luis Paulo Conde

Pontual Associados

b) Financiamento- apenas uma vez utiliza Recursos Próprios

LETRA S.A

ITAÚ

BANERJ

CEF

BRADESCO

c) Corretagem :

Usualmente feita pela PLANO, empresa subsidiária. Em 2 casos pela Patrimóvel (Casos em associação)

d) Empresas Associadas :

Atlantica Boavista

Monteiro Aranha

5- PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO NA ATIVIDADE DE INCORPORAÇÃO

a) Planejamento

- Longo prazo - 10 anos; previsão de lançamento de mais 1000 unidades só no empreendimento Alfabarra, fora a construção de 1500 unidades, no mesmo empreendimento, para a Atlantica 2000.
- Utilização de grandes glebas em lotes já urbanizados.
- Médio e curto prazo - carteira de terrenos para a manutenção da atividade.

b) Critérios para a Decisão sobre o Empreendimento

b.1) Pré-definições

- Opção por garantia de escala mínima do empreendimento, para atender às suas necessidades ao nível de construção mas também de estrutura administrativa de gerenciamento; o ideal seria atingir uma me

ta global (800.000m$^2$), com cerca de 20 empreendimentos, o que dá uma média de 40.000m$^2$ por empreendimento.

- Opção por reduzir as possibilidades de risco, o que leva à reiteração das tendências do mercado.

B.2) Acompanhamento do mercado

- Pesquisa, mas sem otimização
- Conhecimento das características peculiares de micro mercados: "A firma é carioca e tem que conhecer bem não só a cidade mas a cultura local."

B.3) Cálculo de Viabilidade

- Cálculo econômico trás para frente
- Possibilidades de ganho na construção são avaliados também, além do lucro na incorporação.

6- POLÍTICA IMOBILIÁRIA

- Trabalho com RMM/RMA até 82, e a partir daí com RA
- Trabalho com preço menor que o preço do bairro e zona sempre que trabalha sozinha (excessão para Alfabarra em 85)
- Concentração de produção
  . 1976- 1 grande empreendimento lançado de uma vez (Barramares)- 8 prédios 1200 unidades- houve dificuldade no escoamento da produção sendo as últimas unidades vendidas em 1980, 1 ano após o fim da obra.

. 1982-1985- lançamento em parcelas de 1 grande empreendimento com previsão de trabalho por mais 5 anos (10 anos no total).

- reiteração

Atua em mercados já estabilizados- Botafogo, Tijuca, etc; vai para a Barra de novo ("puxada" pela Atlantica Boavista?)

7- POLÍTICA FUNDIÁRIA

- Estoque para consumo mais ou menos inédito. Compra sempre terras já urbanizadas, não investindo em glebas para esperar valorização.

- Associação com proprietário da terra

8- POLÍTICA DE FINANCIAMENTO

- Trabalha com bancos privados ou oficiais sempre. Só faz 1 empreendimento com recursos próprios.

9- CONCENTRAÇÃO ESPACIAL

- Zona norte e Barra- Atua na zona norte até 82. Na crise, só volta a atuar em fins de 85, na Barra (Alfabarra).

10- CLIENTELA

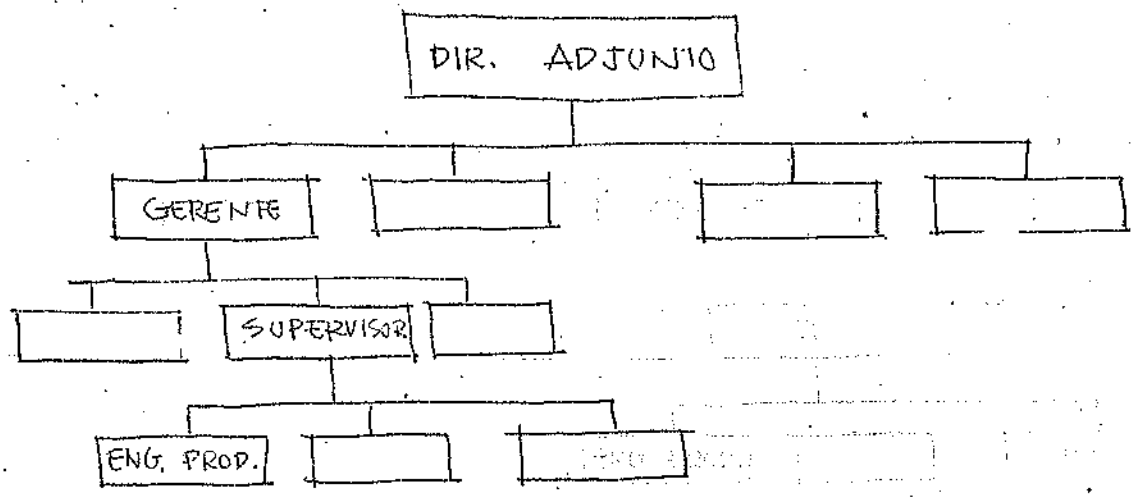
s/informação

11- PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO ENQUANTO CONSTRUTOR

a) Pessoal empredado- de 6.300 a 7.100 (79/82), caindo gradativamente na crise, até 4.000 em 85.

b) Planejamento

Organograma




- padronização das orientações para os engenheiros, e para os apontadores
- controle de média de homens/hora e consumo de materiais institucionalizadas por rotinas administrativa ex. Alfa barra- 5 torres em execução- 1 gerente, 1 supervisor, 5 engenheiros.

- construção de mão de obra- a cargo do gerente
- compra de materiais- centralizada
- grandes contratações- nível de direção
- não existe acompanhamento técnico de projeto centralizado, só a parte comercial, pelo "pessoal da imobiliária."
- reuniões semanais de planejamento- contato com sub empreiteiros.
- não existe uma política clara de formação de mão de obra: "Temos uma linha de carreira (...) funciona muito no que aconte dentro da obra com o mestre e o engenheiro." (*)
- controle de custo
- eventuais nas sub empreiteiras
- semanis para serviços próprios

c) Serviços subempreitadas

- "temos, nosso, o pessoal de apoio, que produz o nosso concreto, limpa a obra, o resto é, na medida do possível, subempreitado"(*) - esta afirmação se contradiz com a seguinte: num canteiro com 5 blocos, com um total de 1000 homens, 600 são de empresa e 400 de subempreiteiras.
- realização de reuniões semanais para orientar o planejamento de curto prazo e resolver problemas de superposição de tarefas entre empreiteiros.
- orientação geral para subempreitadas; só depende da flutuação do mercado- subempreitar o máximo possível.

(*) Trechos de entrevista

- a substituição da mão de obra própria por subempreitada foi efetuada em um determinado momento, fruto, em parte, das mudanças tecnológicas que produziram empresas especializadas na produção e montagem de novos materiais (exemplo: formas metálicas).

d) Organização do canteiro e funcionamento da obra dos edifícios em construção em empreendimento Alfabarra

- estado de obra: 3 torres com obra em andamento; uma terminando estrutura, uma em fase de revestimento, e outra ainda nas fundações.

1- Projeto - L.Paulo Conde

inclusive projeto de execução,

projeto estrutural, compatibilização com a arquitetura e instalações

- afora a compatibilização, não se nota nenhuma preocupação maior com racionalização, apenas a necessidade de controle de todo o processo, dada pela "planta de execução" — a ser realizada com detalhe.

2- Canteiro

- não é uma "obra limpa"
- existiu uma central de concreto, uma central de armação, e hoje existe uma central de produção de massa para revestimento (reboco), que é bombeado para os andares superiores.
- não existe nenhuma preocupação com redução e otimização de fluxos.
- como os canteiros são individualizados, por blocos, a obra funciona como uma obra tradicional.
- a compra do material é centralizada, feita no escritório central, mas a dinâmica é dada pelos acúmulos de obra no tempo, e aí com fechamento de "pacotes" de contratação de serviços (elevadores, esquadrias) ou compra de materiais.
- o gesso para rebaixamento será fundido no local, embora a central ainda não estivesse instalada.
- o armazenamento de material bruto é feito nas áreas livres e o armazenamento de outros materiais nas garagens ou nos pavimentos mais baixos já executados.

EQUIPAMENTOS DE TRANSPORTE

- grua instalada no prédio - (com reforço de estrutura especial)
- elevadores (o do bloco não estava funcionando)

MÁQUINAS E FERRAMENTAS

- trator
- grua
- betoneiras (2)
- misturador de massa
- bomba para lançamento de massa
- andaime pendurado (balancim), tipo Mills, alugado
- máquina elétrica para rosqueamento de tubos

ADMINISTRAÇÃO

- 1 engenheiro mais 1 estagiário mais 1 apontador mais 1 vigia, por bloco
- departamento de pessoal- para contratação e controle dos operários
- há um reaproveitamento de quadros no canteiro; o engenheiro do bloco 5 já tinha construído mais 2 blocos e feito fundação de mais outros 2.
- seguindo o cronograma geral da obra é feito um quadro geral de acompanhamento dos serviços- discriminados por pavimento e por serviço.
- é feito na obra um levantamento de material, conferido com o levantamento original de planejamento (feito no escritório) e a obra encaminha as requisições ao escritório para

compra de material.

- foi apontado um problema para a centralização total do canteiro— dificuldade de acompanhamento e controle. Parte-se do princípio que a obra tem que ser administrada com 1 engenheiro por bloco e, logo, toda a organização do canteiro, centralizado, ficaria prejudicada. A possibilidade de um gerenciamento por serviço não é pensada.

MÃO DE OBRA

- mais de 1.000 "peões", vivendo em alojamento no canteiro- "péssimas condições", segundo o estagiário;
- uma boa parte dos "peões" veio direto do Nordeste ou de Minas em caminhões; para a obra só os "profissionais" - carpinteiros, etc - dormem em casa.
- o alojamento é um grande barracão, só constando como área de lazer 1 campo de futebol. Quartos coletivos- triliches
- tudo o que é possível é subempreitado, só não é quando não existe condições de contratação por falta de oferta.

3- Serviços Preliminares

- sondagem
- escavação - por máquinas
  manualmente, no local das fundações do outro bloco (as estacas já estavam concretadas)

4- Fundações

- estacas FRANKI

5- Estrutura

- concreto - forma em madeirit com escoramento metálico — subempreitado — nos andares superiores notou-se vários "inchamentos", falta de prumos em pilares, desníveis na estrutura concretada - segundo o estagiário, pela necessidade de rapidez na execução, exigida pelo empreiteiro.
- sistema estrutural é ainda tradicional, contando apenas com vigas de pouca altura e pilares robustos, com grandes vãos
- armação em ferro dobrado no local
- o concreto foi comprado, mas uma parte feita no local. Concreto bombeado para a estrutura - sem utilização de desmoldantes ou aditivos extras.
- controle tecnológico- testes tradicionais de resistência do concreto à compressão.

6- Paredes

- alvenaria tijolo cerâmico 10 x20x20- tradicional
- colocação tradicional
- "inacionalidades"- o "quebra-quebra" necessário para passar as tubulações, depois de paredes levantadas.
- encanamento de paredes para poder fazer o emboço bombeado - só pode ter 2,5cm de espessura. Casas de vigas mais grossas que a alvenaria

7- Esquadrias

- portas - tradicional - madeira
- janelas - alumínio (sem aduelas)

8- Revestimento

- reboço - aplicação com máquina de bombeamento - grande rapidez na execução - uso de massa tradicional ou argamassa especial (reboço pronto) com menor tempo de pega. Serviço iniciado de baixo para cima e cima para baixo (se encontram nos andares centrais) - início pela cozinha e banheiros para liberar, para a execução de azulejo que vem atrás
- banheiros e cozinhas em azulejo de cor, liso

9- Pavimentação

- tãboa corrida na sela
- carpete nos quartos
- piso cerâmico na cozinha

10- Elevadores

- 3

11- Instalações

- cobre para água (devido à corrosão e ao nível de luxo da obra)
- esgoto pia PVC
- esgoto máquina de lavar pratos
- fora a rosqueadora elétrica, sem grandes novidades

12- Louças e Aparelhos

- pia de cozinha em aço
- banheiro com revestimento em granito, com impermeabilização em manta de

13- Soleira e Peitoris

- inexistentes

14- Acabamento Externo

- pastilhas de cor
- faixas de granito

15- Equipamentos

- por bloco, piscina e conjunto de sauna. Para todo o conjunto de blocos clube, 3 escolas, comércio e praças.

16- Tetos

- gesso - moldado "in bloco"

OBSERVAÇÕES GERAIS

- Qualidade de execução e acabamento média
- depoimento do estagiário revela problemas de perda de material
- disciplina de mão de obra: Não existe controle rígido em vários pontos viam-se operários parados e/ou "voando".

Aparentemente o engenheiro e o estagiário ficam mais no escritório, não estando sempre presentes no interior da obra. O controle é então feito pelos mestres. Para o caso das empreiteiras, o controle é feito pelo encarregado das empresas, podendo, assim, os engenheiros se omitirem da fiscalização direta. A cobrança é feita sobre as empreiteiras em função dos prazos contratados. A parte relativa à forma revelou-se, aparentemente, com uma dinâmica maior.

- A máquina de bombeamento do revestimento determina um ritmo ao aplicador, já que a bomba fica ligada no térreo, sendo fácil o controle
- A João Fortes parece ser uma empresa bastante tradicional, com uma resistência à inovações.

## 9- CRITÉRIOS DE DEFINIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

a) Características Gerais

- Nome - Alfabarra
- Localização - terreno situado na Av. Sernambetiba, esquina com Av. Alvorada
- Descrição - conjunto de torres de 22 pavimentos com cerca de 28.000m$^2$ de área construída e 14.000m$^2$ de área privada por torre. Cada torre variou entre 170 a 260 unidades, de acordo com os tipos definidos a cada vez.
- Incorporação- João Fortes/Atlantica Boavista- Inicialmente, a João Fortes era sócia minoritária (42%) tendo se constituído uma empresa especificamente para a ges

tão do empreendimento - a Atlantica 2000. A partir de 1984, foi feita uma partilha dos lotes entre os 2 grupos, tendo J.Fortes saído da sociedade e passando a lançar sozinha seus empreendimentos.

- Construção- todas construídas pela J.Fortes
- Vendas- A maioria pela Plano, uma parte pela Patrimóvel
- Financiamento- Banerj em 82 e Bradesco em 85- O Bradesco, nesta altura, já tinha assumido o controle do grupo Atlantica Boavista, hoje Bradesco Seguros.

b) Dados Preliminares de mercado

A João Fortes já tinha uma experiência anterior na Barra da Tijuca, com o conjunto Barramares, que teve dificuldades de colocação no mercado: "Nós tivemos uma experiência muito dura. O Barramares, lançamos todo junto, 8 prédios, 1.200 unidades. Não havia mercado (...) A obra durou 3 anos e um ano depois de acabado nós estávamos acabando de vender as unidades." (*)

c) Dados Preliminares de legislação

A área é um dos "núcleos" do plano Lucio Costa, prevendo-se a construção de um conjunto de 24 torres, sendo parte de 22 pavimentos e parte em prédios mais baixos, até 5 andares, pelo limite de altura determinado pelo de aproximação do Aeroporto de Jacarepaguá.

A previsão de aproveitamento é de 15.000m$^2$ de A.T.E. por torre.

(*) Trecho de entrevista.

d) Dados Preliminares de infra estrutura

- exigências de construção de 3 escolas, no total
- tratamento próprio de esgotos, tendo sido desenvolvido processo de tecnologia francesa através de infra vermelho

e) Estratégia de marketing- definição do produto:

- lançamento em etapas: "Aí você vai seduzindo o processo de valorização de um prédio depois do outró, no sentido que você vai ter um bairro, uma unidade."(*)
- definição dos tipos ao sabor da conjuntura
- as torres mais próximas à orla são apart-hotéis.

5- Estratégia de lançamento

1982 - março - 2 torres com apartamentos sala quarto e sala 2 quartos, sendo 60% SQ. Total 432 unidades
maio - 2 torres com apartamentos sala quarto e sala 2 quartos, sendo 50% para cada. Total 344 unidades

1984 - março - a Atlantica Boavista, tendo assumido o controle da Atlantica 2.000 lançou 256 unidades sala quarto e 1 torre - tipo apart-hotel
- na estratégia de lançamento dos 3 blocos junto à orla foram definidos como apart-hotel, os outros tipo tradicional.

1985 - a João Fortes lança 2 torres, em agosto, 1 torre com 88 sala 2 quartos e 88 sala 3 quartos e 1 torre com 42 sala 3 quartos e 84 sala 4 quartos.

(*) Trecho de entrevista.

- Definição do preço (informações da Altantica 2.000)

  - 2 processos:

    1) Evolutivo- a partir do balanço, estimando-se uma expectativa global de ganho e, a partir daí, determinando os custos gerais (foi o caso em Alfabarra)

    2) Tradicional- Trás para frente margens 85 a 100% sobre o valor do terreno ou 20% sobre o volume geral de vendas.

- Dados da Clientela

  - sem informação

# ESTUDOS DE CASO

JOÃO FORTES (I)

(empresa "A")

1987

- Vamos esclarecer algumas coisas sobre o que é Alfabarra, já que você colocou. Vou falar um pouco de mercado antes, para situar a Barra neste mercado. No Rio de Janeiro, a atuação de forma mais industrializada, da incorporação/construção, é muito difícil a operação, porque o Rio de Janeiro hoje não dispõe de terrenos, tirando a Barra da Tijuca, e a região suburbana, o Rio hoje dispõe de muito poucos terrenos. Copacabana, não preciso dizer, é um bairro consolidado, que podia estar perfeitamente congelado, apesar de termos duas obras hoje na Av. Atlântica; Ipanema e Leblon, que são dois bairros construídos, que têm uma casa ou outra, com limitações hoje bastante claras, principalmente Leblon está com uma legislação bastante recente e hoje não tem sentido derrubar um prédio para fazer outro. Se bem que derrubamos um prédio para fazer outro, na Delfim Moreira.

P - Não tem sentido?

R - É, a partir das reivindicações que surgiram de altura de prédios, num caso ou noutro pode ser viável a demolição de pequenos prédios existentes para construir novos. Sempre existe esta possibilidade na área mais nobre que é a praia, ou nas ruas comerciais, Ataulfo de Paiva, Visconde de Pirajá. Mas a nível de construção de área não dá muita diferença. Evidentemente há mudança de destino, um hotel que se queira implantar ou então há uma demanda de por exemplo, sala comercial em Leblon e Ipanema, então esse tipo de substituição de vocação pode existir ainda.

P - E compensa?

R - Compensa mas tem que ver que as legislações estão bastante limitativas, e não tem porque não ser muito, não. Mas há demanda para adequar melhor certo tipo de equipamento urbano nestes bairros. Por exemplo, o Leblon, assim como Ipanema, precisam de mais salas comerciais, tem uma demanda forte. E na beira da praia tem ainda vocação turística que pode ser mais desenvolvida. São bairros que têm poucos terrenos, vê-se as

poucas casas que restam e a substituição é casual, de vocação, ou comercial, ou turística. Estou falando de Ipanema e Leblon, mas posso falar de Flamengo, Botafogo que têm uma legialação restritiva, mas aí já é, até mais por um aspecto de densidade urbana, como problemas de trânsito, o escoamento de Botafogo. Flamengo está praticamente todo construído, Tijuca, Grajaú, têm pouca coisa. Fazendo um paralelo com São Paulo, por exemplo, qualquer bairro em São Paulo tem onde construir. Comprar um terreno, uma casa ou construir. Bairro melhor, vai pagar mais caro, o Itaibimbi, é um bairro badalado, mas se você quiser ser incorporador lá, vai e compra um terrero. No Rio não é tão simples como nestes bairros que citei de atuação da classe média, porque em primeiro lugar, tem pouco terreno e quando tem é uma guerra para comprar um terreno.

P - Em todo caso, quando você tem uma substituição de prédio se torna muito mais difícil.

R - Aí é muito mais complicado. Tem regiões suburbanas que têm demanda e são bem dependentes de financiamento onde tem terreno. No Méier tem terreno, por exemplo, mas é uma faixa de renda muito dependente de financiamento, com uma sensibilidade muito grande ao aumento real da renda dessa faixa, de repente cai 2, 3%, já fica difícil parar uma prestação, é um mercado muito sensível aos ganhos ou perdas de renda real. Olhando para o Rio de Janeiro sobra a Barra da Tijuca e a Barra tem que atender a esta demanda, o Rio está crescendo, tem os imigrantes. O imigrante tem tanto o nordestino que vem trabalhar aqui, com o aumento de favelas, ele não tem opção, não há nenhum programa de governo com relação às favelas, e tem a imigração da classe média e o próprio crescimento da população de um modo geral, a nível de volume. A Barra da Tijuca se torna um potencial enorme por falta de opção e é onde tem terreno, uma infraestrutura de serviço a de transporte começa a se expandir mas é limitada, começa a ter supermercados, shopping, lazer tem bastante, por causa da praia. Mas de transporte, tem vias que estão ficando saturadas e a nível de transporte de massa está precário mas é a opção que se tem. Bom ou ruim, tem um pla

no e isso é muito bom. O planejamento de Lucio Costa ... a parte plana parece que passou do ponto, o lote mínimo é de 1.000m$^2$, a maior parte. Um exemplo engraçado desta verticalidade da Barra, que é bonito, interessante, é que na hora em que fizemos um projeto que esbarrou nó cone do aeroporto de Jacarepaguá, que ficou baixinho por causa do cone, todo mundo gostou, porque é baixinho, o Mandala. A teoria é boa, é interessante, mas as pessoas também gostam de prédios baixos.

Nós somos hoje uma das maiores empresas do país e temos um volume de operações na ordem de 800.000, 900.000m$^2$ em execução ao mesmo tempo, por ano. Se eu tivesse que fazer este volume de obras, que, para começar, é metade no Rio e metade fora do Rio, porque somos incorporadores e construtores. Como incorporadores, temos mais ou menos, deste 900 mil m$^2$, temos uns 350 mil m$^2$ de incorporação. É um número exagerado para incorporação, especialmente porque está tudo no Rio. Hoje somos incorporadores no Rio e construtores no Brasil inteiro. A firma é carioca e tem que se conhecer bem, não só a cidade mas a cultura local. Por exemplo, paulista que chega aqui, olha a São Clemente, olha o Largo dos Leões e acha tudo igual, mas quem é carioca sabe que não são iguais. O outro lado da rua não é bom, etc... Evidentemente que estou exagerando um pouco, se eu trouxer uma estrutura usando um pessoal de São Paulo, para estudar a estrutura de São Paulo, no fim de 2 anos estou incorporando e conhecendo a problemática imobiliária. Mas não há nada como ser da terra.

P - Esses 800 mil é uma meta de vocês?

R - Não, já chegamos a bem mais, até de 1.300 mil m$^2$. Nós temos concentrado em obra uma faixa de 25 a 30 mil m$^2$ de obra, o que garante uma certa escala de canteiro e isso só para dar uma idéia, se tivesse esse volume em Ipanema, cada prédio teria 2.000 m$^2$, teria que estar construindo em toda Ipanema. Há necessidade de ter um volume para se trabalhar em escala, não só de canteiro, até a própria estrutura da empresa, uma coisa é você coordenar 20 empreendimentos ao mes

mo tempo, o que é já um exagero, outra é você se tiver que dobrar, dobrar numa estrutura de acompanhamento. A atividade imobiliária é muito artesanal, no sentido que os assuntos com os quais deve-se preocupar, são variados, não só no conhecimento técnico como no aspecto operacional e de atendimento ao público que você vai fazer. Então há uma dedicação, é preciso ter atenções como o tipo de maçaneta que se vai colocar, ou a gente dá o detalhe de cada tipo de maçaneta que as pessoas terão que tocar quando comprar o apartamento. Eu dei uma noção dessa concentração. Baseado nessa concentração, temos que cada torre da Barra tem mais ou menos a escala de 25 a 30 mil $m^2$, é uma ordem de grandeza bastante adequada. Este é um dos motivos pelos quais a gente até gosta de fazer as torres. Afora outros problemas de terra porque ainda tem áreas grandes nas mãos de poucos que ainda não começaram a desmembrar e soltar. Um exemplo é o Múcio Athayde que agora começou a vender seus lotes. Os últimos lançamentos já foram frutos de uma fase do Múcio Athayde em que ele vendeu vários lotes. Teve a ENCOL, a Santa Isabel, a Eldorado, que lançaram em vários lotes de uma mesma área que estava todo estocado na mão de Múcio Athayde, no centro da Barra. E tem outras áreas, nas mãos da Carvalho Hosken, de outros proprietários que para nós não vale citar, pelo mercado. A ESTA tem, mas está produzindo em cima, já há alguns anos, desde 76 quando lançou Nova Ipanema, quer dizer, ela está operando, não acho que seja uma produção de simples estoque. Basicamente, estes são os grandes. Aí vocês perguntam: João Fortes tem muita terra na Barra? Temos mas na hora que nosso dinheiro entra numa terra dessas, estamos interessados na volta, é esta nossa atividade, quer dizer, pelo perfil da empresa, que trabalha com volume maior, quando uma destas empresas que citei há pouco, estão fazendo uma torre, estão construindo num limite superior à sua tradição de operação. Para nós, fazer uma torre é nosso limite mínimo, então, até ter uma sequência, é uma coisa interessante, uma sequência dentro do próprio loteamento. Aí você vai conduzindo o processo de valorização de um prédio, depois do outro, no sentido de que você vai ter um bairro, uma unida-

de, então isso aconteceu no Alphabarra. Estes projetos que são chamados de Condomínios da Barra, têm uma sequência, ser desenvolvida. Na verdade a gente tem 4, 5 torres num condomínio destes, mas todas que tivemos, nós nunca paramos de tocar, não sentamos em cima, todos nós fomos fazendo na capacidade que tínhamos de operar, a nível do mercado responder. O mercado responde se você lançar mil unidades de uma vez. Nós tivemos uma experiência muito dura. Barramares lançamos todo junto, 8 prédios, 1.200 unidades. Não havia mercado, eu tinha 400 apartamentos de dois quartos, no mesmo local, não tenho 400 pessoas querendo comprar 2 quartos, naquela rua, naquele local. Pode até ter gente querendo 2 quartos, mas não exatamente naquele local. É muita oferta localizada.

p - Quantas unidades tem o Barramares?

R - Em torno de 1.200. Isso foi numa época de grandes empreendimentos, 1976. Nós vendemos, cumprimos uma curva de vendas adequada com muito esforço, muita preocupação. A obra durou três anos e um ano depois de acabada nós estávamos acabando de vender as unidades. Mas foi uma fase excepcional do país, de 76 a 80. Será que teremos outra igual? E numa fase também em que a Barra tinha uma série de lançamentos com um volume grande de vendas, uma fase de Brasil grande. Evidentemente temos que ir passo a passo num condomínio para poder fazer a coisa funcionar bem e inclusive para até você fazer algo melhor a nível de qualidade, que acho que é uma coisa que a gente aprendeu também, a gente aprende muito. A experiência vivida no Alphabarra foi um fruto colhido. Mandala, fruto colhido e agora, compramos outra área que terá cinco torres também e estamos começando a aprovar projetos. Um empreendimento como este, cinco torres num condomínio, o prazo é dez anos para ser desenvolvido. Porque se tem que aprovar o projeto, estudar bem, lançar o primeiro, até mercado, até financiamento, fazer um canteiro mais calmamente, fazer uma torre atrás da outra, quer dizer, não forçar uma demanda de mão-de-obra exagerada, criar um supercanteiro.

Então a coisa funciona assim.

P - Você tem também que controlar a obra?

R - Muitos problemas, não? Porque uma obra no Barramares com 1.200 unidades, você vai ter lá, você passa a ter mil outros problemas, judiciais, de custo, etc...

A curva funciona muito bem no custo direto. Tem dois custos: um é da porta do canteiro para dentro. Essa curva é decrescente à medida que você sai de um ou dois mil metros quadrados, ela cai até você atingir a ordem de dez mil metros quadrados. Mas a partir de dez mil metros quadrados, o custo fica igual por metro quadrado. Não há mais economia de escala.

P - ....

R - Eu acho que este método de racionalização, você trabalha com ele na medida em que você começa a ter mais mão-de-obra. Na hora em que se tem uma maior mão-de-obra, procura-se racionalizar. Então não há razão nenhuma em começar a extrapolar, a pensar em marketing, a pensar em máquinas, equipamentos para poder aumentar sua produtividade. A construção a nível do que a gente executa é artesanal, você pode ter algumas práticas a nível de instalação, de tentar racionalizar na medida em que se tem contabilidade, ver as medidas de uma parede hidráulica, alguma coisa assim, o tijolo terá que ser na mão, seja ele de concreto, barro, vai ter que ser mão-de-obra. Você vai revestir com uma máquina, precisa ter quem conduza a máquina. Você pode partir para tapete em vez de taco, que vai dar muito menos trabalho, mas acho que acaba sendo muito mais especificação. Mas não é somente a racionalização, tem também a questão do pré-fabricado. Na verdade é uma continha que se faz.

Como exemplo, em 1971, 1972, em termos de financiamento, a gente vai dizer assim: quantas torres tem esta obra? Uma torre substituiu tantos serventes, quanto custa o aluguel de uma torre durante o período da obra? Quanto custa o servente? Aí depois passou, eu me lembro que em 71, 72 a grua era um equipamento sofisticadíssimo. Era rara a obra que colocava uma grua. Mas também eu fazia a conta,

uma grua substitui quantos serventes? Hoje todas as obras tem gruas. O que quero dizer é que a partir do momento que a mão-de-obra vai ganhando um valor, vai agregando um valor real maior, os equipamentos vão ficando mais viáveis, então naturalmente que se faz os revestimentos hoje com a máquina de revestir, mas me lembro que até 75 não entrava uma máquina dessa na obra porque não era viável. Como não era viável comprar concreto pronto, como havia muito má situação em se fazer um canteiro maior. Hoje praticamente todas as obras usam o concreto pronto, compra das empresas o concreto pronto. Estou dando um exemplo de que as coisas vão evoluindo. Se hoje você visita uma obra nos EUA ela é quase toda montada, não é construída, é montada no canteiro, talvez a gente chegue lá, porque isso vai dizer que a mão-de-obra foi agregando o valor real e foi revisando os equipamentos. As duas coisas acontecem, a mão-de-obra vai agregando o valor real e o equipamento vai evoluindo, sendo industrializado e também cai de custo. Então é um processo de estudar os equipamentos, o pré-fabricado utiliza muitos equipamentos, e é uma coisa cara. Eu me lembro que ainda não tinha entrado na faculdade mas sempre fui curioso do setor e eu fui visitar umas obras de pré-moldado que tivemos.

A primeira que usou o pré-moldado foi em Irajá, tudo pré-moldado, um espetáculo, você via as usinas, o cara metia fogo, concreto, sensacional, quebrou todo o desemprego naquela época. Nessa época foi que se deu o início do BNH operar em conjuntos, então tinha o pré-fabricado. Vinha gente com tecnologia francesa, outra holandesa. Estas empresas não puderam suportar porque não tinham nem continuidade de trabalho, para poder um dis baratear o custo. Então estava muito cedo para aquilo a nível de mão-de-obra e nosso custo de equipamentos aqui. Esses dez, quinze anos teve uma evolução muito grande em termos de equipamentos. A racionalização existe o tempo todo, está sempre havendo uma racionalização na construção, seja o kit da instalação ou a maneira de fazer uma forma...

p - Com o aparecimento de alguns materiais, você vai racionalizando.

R - E mesmo na maneira de organizar o canteiro, etc. Não sei se dei um sentido de que a coisa é mais ou menos paulatina e vai acontecendo.

P - Você racionaliza tua mão de obra, mas o processo é basicamente artesanal.

R - Eu queria contar um pouco essa visão evolutiva, acho que é extremamente importante, a evolução responde a uma porção de quesitos, porque usar um método e outro não. Vamos chegar lá, quer dizer, de repente a gente começa a produzir mais aço e começa a usar. Eu visitei algumas obras na Espanha e me lembro que todos os pilares usavam aço com perfil direto.

Há uns 3,4 anos atrás a gente fez uma planta em relação a substituir a estrutura de concreto tradicional por uma estrutura metálica e era quase um louco.

R - Hoje já se torna um pouco mais viável, volta e meia a gente consegue fazer a fundação em perfil, é uma coisa que começa a acontecer, não tem ainda uma estrutura. A Espanha já está usando alguma coisa de aço, a gente tem mão-de-obra barata, temos madeira para usar.

P - ...

R - Eu construo habitação, onde tem mercado, onde tem local para fazer habitação, já é "barra". Foi o que eu quiz dizer quando disse que a opção é isso. Não vou tomar decisões em função do que eu faço, e sim, do mercado, quem manda é o mercado. Eu entendo é de habitação, de espaço urbano, vamos dizer assim. Vou fazer um shopping onde tem mercado, não porque eu sei fazer um shopping. Seria mais fácil. Eu entendo é de comprador de imóvel, quem compra, porque e onde compra. Mas vamos supor que este método de fazer tijolo não existisse mais, eu teria que mudar o meu know-how de produção porque o que entendo é mesmo de mercado. O mercado da Vila da Penha eu também entendo, quer dizer, eu vou lá concorrer com os construtores do Francisco Xavier Imóveis? Não é isso. É um mercado muito... O que acontece, aliás, muito engraçado, houve uma reunião de conselho nosso,

um dos conselheiros perguntou porque a gente não construía mais na Penha, o Francisco Xavier Imóveis, constrói tanto lá... Há um tipo de produção de imóveis muito típica do subúrbio porque não tem uma característica tão profissional nesse entendimento de mercado, nessa produção, leva mais para nossas origens portuguesas, no sentido de patrimônio cultural. O cara da padaria que ganhou um dinheiro, quer logo construir um edificiozinho. Ele constrói um edifício de três, dois andares, numa maneira bem mais artesanal, eu não tenho nem condições de concorrer com os custos dele, nem sempre tem todo mundo fichado, é uma forma bem artesanal, mas eu tenho todos os impostos, tenho todo mundo fichado, não tenho o mesmo custo que ele, tá certo? Eu tenho o volume, tenho que construir muito prédio para poder disputar este mercado. Atuo neste mercado e atuei bastante quando fizemos projetos de cooperativa, mas aí... o mercado imobiliário tem duas pontas básicas: tem que ter produção de imóvel subsidiado, porque quem ganha 3,4 salários mínimos não consegue morar, e tem o mercado livre e tem que haver entre os dois, onde pára o subsídio e onde começa o mercado livre. Isso tem que existir, alguns programas que sejam intermediários, que faça esta mudança do mercado subsidiado para o mercado livre e os programas de cooperativa é a melhor filosofia, já que pessoas se juntam para desenvolver um empreendimento, a gente pode até dar novo nome, chamar de um nome usado na velha república. Mas havia uma filosofia muito interessante, que foi distorcida, porque muita gente não entendeu o processo, achava que aquilo era gente vendendo terrenos e outros construção. Como participei de alguns projetos que começaram pelo grupo de cooperativados, estabelecendo sua renda, sua estabilidade, e a gente situando bem onde eles queriam morar, deu para fazer muitos projetos interessantes. Como eu atuava junto de cooperativas, fazia pesquisas nas regiões e tudo mais, então havia todo um... posso citar projetos de cooperativas que foram viáveis e atendia ao mercado intermediário. Tem um mercado subsidiado, outro que se tem que operar quase a preço de custo e tem um outro livre. Essa coi

sa tem que ir passando de forma não tão estagnada e tem que acontecer. Porque você sabe que tem um mercado subsidiado e outro livre, mas como se passa de um para o outro? Tem que haver uma escala e para fazer projeto a preço de custo que seja um custo accessível, tem que haver instrumentos. Então nós hoje estamos com tudo desmontado, não há mais instrumentos. O BNH teve seus motivos para acabar e para manter suas atividades.

P - No subúrbio não é um prejuízo para vocês, operar a preço de custo?

R - Só é, mas repara bem...

P - Você estava falando que não dava para concorrer com o português

R - Aí não, aí eu tenho que fazer uma escala para compensar a maneira como ele opera.

P - É um problema de mercado?

R - Mas aí tem mercado.

P - E por que você não faz?

R - Eu quero fazer, mas os instrumentos para fazer hoje é que não há mais. A nível de atuar diretamente no mercado é muito arriscado. Arriscado pela sensibilidade de renda desta faixa da população, quer dizer, uma perda real de salário, o pessoal larga a operação no meio é isso a experiência que nós tivemos e temos muita história para contar. É como se fossem grandes planos de condomínio que se faz, o programa de cooperativa que existia, ou pode dar o nome que quizer, na verdade é juntar um monte de pessoas interessadas em ter um imóvel e preço de custo, havia um processo de catalizar este grupo. Queria morar naquele lugar, então. Você conhece o plano condomínio? A gente faz muito em zona sul, cinco pessoas se juntam, fazem a obra. O que é isso? Cinco pessoas com o mesmo interesse resolveram comprar um imóvel. Só que fazemos em nível de cooperativa porque não se podia fazer em 50 unidades, tinha que ser maior porque tinha que ter pelo me-

nos uma escala e aí se tinha que ter os instrumentos para reunir esse pessoal, fazer assembléia para se votar o projeto, tudo mais, para ter o preço de custo. Mercado livre é muito arriscado. Estes projetos que estamos falando de tipo Francisco Xavier Imóveis, não são exatamente este mercado, eles põem uma fachadinha de mármore, uma cultura bem própria, muito ladrilho, etc.

P - É arriscado por que?

R - É arriscado o mercado livre por ser muito sensível e de volume muito alto. Você ter custos, tem que ter volume alto, tem economia de escala. É um mercado muito sensível, pela renda, todo mundo. Não tem poupança. O financiamento é fundamental. Não foi reabilitado nenhum programa para se voltar a produzir imóveis nestas faixas. O país está parado.

P - Você poderia falar um pouco do Alfabarra?

R - É um projeto em que estamos engajados desde praticamente há 10 anos atrás, quando começamos. Abriu-se uma empresa que era dona de todo o terreno e nós tínhamos um percentual de ações e minoritários. Começamos a desenvolver o projeto na época de começar, dividimos, ao invés de sermos sócios numa só empresa, cada um ficou dono de tantos lotes. No caso era a Atlântica Boavista, Atlântica Seguros, mas era uma empresa subsidiária, hoje é do Bradesco. Era uma empresa na qual tínhamos um certo número de cotas. Mas então ficamos sócios, nos dividimos e começamos com a urbanização. Eles lançaram os primeiros prédios, a área um, o que ficou pronto primeiro. Nós construímos e demos todo o know-how imobiliário. Eles tiveram sucesso de vendas, nós construímos. Do outro lado, tem também projeções. Nós já lançamos seis torres. Nós somos donos da terra, incorporadores.

P - E estes empreendimentos, eles têm as mesmas características do Alfabarra?

R - O Alfabarra é tudo, tanto a área da Atlântica, quanto a área 2. O projeto todo é do Conde. O arquiteto é o mesmo.

P - Quantas unidades?

R - Unidades eu não sei quanto vão somar, o que está definido é ATE, desde o início do plano Lucio Costa, nada foi alterado. O projeto todo tem 12 torres, 11 prédios, bairros residenciais, 3 escolas, um clube e tem ainda alguns lotes comerciais. O primeiro lançamento fizemos em 82, acredito que vai haver lançamento ali no final de 90.

P - ...

R - As terras todas não... primeiro de tudo, não são glebas, são lotes, lotes bem definidos, porque gleba você ainda vai urbanizar, fazer ruas, etc. Hoje em dia temos lotes já urbanizados, é diferente. Eu mesmo tenho, na João Fortes Engenharia, só no Alfabarra 3 lotes, por fazer. A Atlântida hoje tem mais coisa para fazer. Mas temos uma associação para fazer isso. No Mandala temos só mais um lote para lançar. Nós já compramos o Mandala urbanizado, quer dizer, compramos apenas os lotes onde iria ter os prédios. O Mandala foi o grupo Pessoa de Castro com um grupo francês, que fizeram aquele loteamento. Eles venderam os lotes familiares e ficaram com os multifamiliares. Então nós compramos os lotes familiares e em 81 os multifamiliares. Lançamos o primeiro em 83. Mandala é antes do Novo Leblon.

P - ...

R - Acho que temos programa de trabalho para no mínimo uns dez anos. Com uma continuação dos nossos trabalhos, não há nenhuma inovação. O que há é uma preocupação, temos ainda umas mil unidades para lançar lá e estas mil unidades vão nos ocupar ainda por uns dez anos.

P - ...

R - Não, o Alfabarra todo vai ter ainda umas 2.300 unidades, mais ou menos. Só a área 1 tinha mil unidades.

P - ...

R - Mais, muito mais do que você possa imaginar, veja a economia brasileira. Eu não acho nada modesto, mas a Barra hoje tem terrenos muito caros, já não é pioneirismo ir para lá,

é um local consolidado, quer dizer, são imóveis caros, não são imóveis tão baratos, não é uma coisa tão simples de colocar, você precisa atingir um segmento menor da população, a nível de poder aquisitivo.

P - Mas já foi mais accessível.

R - Já, para a classe média-média, é um bairro muito bom de se morar. Em qualidade de vida ganha de qualquer outro bairro do Rio de Janeiro, pode ter alguma dificuldade com o transporte mas em termos de qualidade de vida é superior e acaba-se pagando por esta qualidade.

P - Estas terras que vocês têm foram compradas nestes espaços das grandes proprietários como a ESTA... etc.

R - Não, a única gleba que teríamos comprado seria esta com a Atlântica 2000, nós entramos de sócio depois. E logo que a gente pode saímos urbanizando, produzindo. Nós criticamos e é preciso que se entenda que este negócio de estocar não é o nosso. Fazemos um cronograma para este dinheiro aplicado voltar porque o dinheiro é nossa matéria-prima. Quer dizer, matéria-prima para uma empresa gerar seus recursos. O dinheiro entra, a gente tem que ter lucro, senão uma empresa grande não pode operar, e o dinheiro se transforma em matéria-prima que é a terra. Mas é com o giro do dinheiro que eu ganho mais dinheiro. Isso quer dizer: o dinheiro entrar e voltar com lucro. O nosso negócio não é botar dinheiro na terra e esperar a urbanização, o desenvolvimento. O nosso estoque é dentro de um contexto, o dos empreendimentos que estão em andamento, quer dizer, não posso ficar com uma área enorme sentado em cima.

P - ...

R - A empresa começou como incorporadora.

P - ...

R - Não, a empresa foi fundada em 1950, começou como incorporadora. A sua origem é de incorporadora, sempre foi incorporadora. Ela teve um desenvolvimento a nível de Brasil como construtora. Mas ela é fundamentalmente uma empresa incorporadora. Seu fundador era um incorporador.

P - ...

R - A construção é uma prestação de serviços que deve ser remunerada e uma incorporadora...

P - ...

R - A incorporação é um processo que impõe, então vou lá e compro um terreno. Faço um investimento, tenho outras despesas e um item de minha despesa com incorporação para saber quanto eu vou me remunerar deste investimento, é o custo da construção. Este meu custo é remunerando o serviço da construtora. Não só o somatório de quantos tijolos entram lá, como também uma taxa, como se estivesse contratando uma construtora. Isto a nível de análise.

P - Vocês podem eventualmente..... lucratividade da empresa... isto é uma hipótese.

R - Pode até acontecer.

P - Entrar num negócio...

R - Pode, é o mesmo bolso. Você está somando duas atividades.

P - Mas tem que ter flexibilidade para isto.

R - É.

P - Quanto vocês fazem isto, um custo de compraração, vocês não levam em consideração contratar uma outra empresa para obter custos menores?

R - Eu não levo de fato, mas imagino... eu disputo terrenos e mercado com incorporadores que não são construtores. Então eu faço a mesma coisa que um incorporador que não é construtor faz a nível de investimento e retorno. Eu sou construtor. Eu tenho duas atividades, incorporação é uma atividade, construção é outra, então tem que remunerar as duas.

P - E tem mercado ao final disso tudo.

R - Então eu faço a conta da área de incorporação, do mercado e destes custos que eu tenho. Então você pensa: deve ganhar muito, porque ganha duas vezes. Mas trabalho duas vezes.

P - ...

R - Teve um período em que a incorporação ficou com 25, 30% do

faturamento da empresa. Hoje já passamos, a incorporação passou a ter faturamento.

P - ...

R - ... é de 1976. Em 1976 com todo o Barramares saindo ao mesmo tempo, foi talvez o maior volume de construção da Barra, foi a época em que a incorporação não passou de 25%. Não foi a Barra que nos tornou incorporadores, se é o que você está perguntando.

P - ...

R - No momento a Barra está com um peso. Mas no passado a Barra era 30,40% da nossa atividade imobiliária. De 80 a 85, tive vários empreendimentos na Tijuca, Botafogo, de cento e poucas unidades. Já fiz depois do Barramares dois Barramares espalhados pela cidade, fácil, fácil.

P - ...

R - Mais ou menos, a nível de construção, sim, você olhando sob o ponto de vista da obra, a nível de incorporação, não se concentram riscos, tem-se uma fase difícil, a exemplo de São Paulo, que só lançou prédios novos, que tinham menos risco. Então, se você subiu a qualidade, você tem menos risco. Risco de crédito, de liquidez, foi o que aconteceu no passado recente. Olhando pelo enfoque obra, você está certo. Olhando sob o enfoque mercado e risco, tenho a impressão que não é boa análise. E mesmo por produção, que são cinco torres, eles são absolutamente divididas, separadas umas das outras. Você pode ter um canteiro central de apoio mas a área de produção é totalmente diversa uma da outra.

P - ...

R - Mas quando você fala de um canteiro enorme na Barra, parece, mas cada um tem seu mestre, seu almoxarifado, cada um tem suas contas, as compras são feitas independentemente, para cada uma das torres, são entregues exatamente naquele local. Senão perde o controle. Transforma uma produção de processo vertical em horizontal e começa a perder tempo, etc.

P - ...

R - Acho que não é tanto. Enquanto um prédio em Ipanema gasta mil $m^2$ de pastilha, eu gasto 25 mil. Aí o cara diz que não está em condições de fabricar estes 25 mil. E começa a se ter outros problemas. Os cronogramas das torres são independentes uns dos outros e às vezes as reservas de compras são diferentes.

P - Vocês fazem construções para outras incorporadoras?

R - Sim, construímos para o Brascan, incorporadora.

P - E vocês fazem incorporação como construtora?

R - A empresa tem duas atividades: a João Fortes é incorporadora e é construtora e de vez em quando a construtora constrói para a incorporadora. E acho que o relacionamento com a incorporadora é igual ao de outra qualquer. Ele vem aqui, faz o convite e a gente apresenta uma proposta, ele faz para outro, também. Basicamente a gente está na concorrência. A gente apresenta preço analisados, quais são os itens da proposta e, se compensam, somos chamados.

P - Relação entre o arquiteto e a João Fortes

R - As situações que aparecem são as mais diversas. Às vezes o negócio é trazido pelo arquiteto, então o arquiteto está vinculado ao negócio, este é um exemplo. Às vezes você tem oportunidade de escolher o arquiteto.

P - Como a João Fortes escolhe os arquitetos?

R - O Dr. João Fortes tem um filho arquiteto que tem escritório, então dou preferência, mas não exclusividade. Este prédio aqui é do Cláudio Fortes e Roberto, são sócios. A gente tem projetos com Musa, com Luiz Paulo Conde, com Pontual. A tal empresa de que éramos sócios tinha contratado o Paulo Conde e demos continuidade, é lógico, até mesmo para não perder a "unidade do partido". E está muito bem entregue.

P - Aquele empreendimento tem uma coisa diferente das outras, que é a área comum, tem uma área de lazer.

R - A Nova Ipanema tem ruas da prefeitura que estão fechadas. Barramares tem uma praça, que se somar os 8 prédios que tem no Barramares, pegar aquela praça e dividir, Alfabarra tem mais. Nova Ipanema tem uma guarita na entrada, mas aquelas ruas fechadas são da prefeitura, apesar de alguns prédios terem piscina e tem um clube. Novo Leblon, também, Mandala também, em Alfabarra estamos evitando botar a guarita, mas o condomínio está querendo botar, aí já está arraigado na cultura. Mas se reparar os prédios novos, todos têm grade, têm uma guarita de entrada por lote. Em compensação estamos fazendo um sistema de segurança por torre, independente.

P - Mas não encareceu?

R - Porque eu acho que aquilo é um bairro à margem de segurar uma filosofia de condomínio. Mas é uma coisa que incomoda. A sociedade civil Mandala fez uma guarita. A sociedade é o pessoal das casas e dos prédios, que tomaram esta decisão. Ótimo ou ruim, não sei. Tem um aspecto positivo que é eles que fazem a manutenção e a própria segurança, senão seria a prefeitura que teria que fazê-lo. Este aspecto é positivo no sentido de tratamento de alguma coisa a mais. Na hora em que se coloca a guarita e se assume as despesas, a prefeitura está deixando de fazer o que deveria. Eles fazem uma troca. Mas não sei se fica por muito tempo. Cada caso é um caso, tem que analisar a situação.

...(visitar obras)

Eu dou um conselho: analise a incorporação independentemente da construção, que tem seus pontos específicos. A incorporadora define o projeto, a qualidade da obra, que vem de uma conceituação de marketing.

P - Sobre processo de marketing.

R - O ciclo é de três anos, até lançar, construir, tem todo um processo. Há empresas que tentaram outro tipo de filosofia, mas depende da filosofia de cada empresa e da forma como ela analisa. A Sérgio Dourado no passado tinha mania de fazer o lançamento e estourá-lo, quer dizer, ven

der tudo no lançamento. Nossa empresa está bem desenvolvida em termos de marketing. Realmente nos preocupamos demais com o público que queremos atingir, o que não é simples, porque tanto pode atingir um cara com poupança que esteja começando a vida, como aquele que está no fim de sua produtividade, chegando no apartamento. Este processo é complicado mas de qualquer forma os anseios de moradia tem algo em comum. Um apartamento de dois quartos na Tijuca pode atingir aquele que está começando como também aquele que juntou dinheiro a vida toda para chegar lá. São situações variáveis. Mas existe um bolo maior onde você pode atuar. Evidentemente a gente trabalha conceituando bem o que o cara está comprando, às vezes está comprando outra coisa, não só o apartamento, está comprando uma maneira de viver. A sua expectativa na hora em que parte para comprar o imóvel uns compram status, outros lazer, cada um compra uma coisa, outro é só investimento. Procuramos definir bem os anseios e começamos a trabalhar, tanto na parte do investimento, na medida em que se possa, mesmo na especificação, vamos definindo até chegar na maçaneta.

P - Existem pessoas especializadas em marketing.

R - Sim, tínhamos pessoas dedicadas a marketing, e recentemente temos uma estrutura de departamento de marketing. Você conheceu o Augusto, agora é o diretor de marketing e eu diretor imobiliário.

P - As inovações?

R - A gente trabalha com João Augusto que é mais na linha do conceituar ou então conceituação faz a gente pesquisar alguma coisa, o que gera uma novidade. Atualização é obrigação nossa, não só os materiais, mas também com os anseios.

P - Poderia citar algumas inovações?

R - Dm breve terei um grande exemplo. Daqui a cinco meses. Eu posso contar alguns casos interessantes.

P - Gostaria de saber a respeito da industrialização do setor, sob o ponto de vista do conjunto...

R - A linha industrial do automóvel é uma montadora, a nossa

também é bem próxima. Se você entrar numa fábrica de automóveis e perguntar ao operário porque tem aquele friso vermelho do lado, ele não vai saber responder.

P - A definição comercial é importante porque vocês são também construtores.

R - Eu acho que você pode trazer o modelo da Brascan. Há uma interação, sim. Na verdade estou dedicado à uma construtora. Então antes de definir a especificação, eu pergunto sobre o custo das três hipóteses que estabeleci. Na verdade temos vantagens em relação à Brascan, porque ela tem que definir tudo e contratar e na medida em que ela contratou um construtor, ela tem que colocar tudo nas mãos daquele construtor. Se ela quiser mudar alguma coisa ao longo do processo, ela tem mais dificuldade, tem que renegociar cada coisa. Eu posso mudar. Mas também não posso mudar muito. Eu faço tudo igual. Eu tenho que entregar para o comprador a planta do que ele vai receber, a especificação do apartamento, tenho que estar com tudo definido antes de começar a obra, senão ele não começa. O cronograma de compras é muito anterior ao de execução. Começa a obra quando se começa a comprar, o elevador tem que se comprar com um ano e meio de antecedência. A obra também recebe tudo definido. Eu tenho uma interação melhor a nível de departamento técnico, o departamento técnico dá a opinião se vai ou não ficar bom, eu pergunto muitas questões técnicas para poder ficar mais barato. Eu tenho, talvez, uma melhor assessoria técnica do que a Brascan, vamos dizer assim... Porque estou comprando todo dia, etc.

P - ...

R - Mas compra, ela paga por essa segurança, ela contratou a João Fortes.

P - ...

R - Se a gente como construtor não participar do mercado, não ganhamos nada como construtor, nós ganhamos na obra. Eu tenho que permanecer no mercado como construtor, na hora de colocar o preço, vou ganhar na obra.

P - Sobre duas situações diferentes, que condicionam a decisão...

R - Sim, pode ser. Na medida em que fazem certos tipos de empreendimento, tem mais dificuldade técnica, fica na mão de certos construtores. Mas tem também a placa, na hora em que se tem a placa, tem uma vantagem. A da João Fortes, sob o aspecto de segurança, ela passa bem, quer dizer, as pessoas que compram um apartamento que tem o nome da João Fortes tem a sensação que existe uma pesquisa e que podem se informar. Tua obra vai ficar pronta. O mercado é complicado porque as pessoas leigas não conseguem separar bem estas duas coisas. Na verdade quando João Fortes é o incorporador, tem uma segurança não só de que a obra vai ficar pronta como também da qualidade. O que a placa da João Fortes passa é uma segurança e se está atrás de segurança, uma empresa que está se lançando como incorporadora e contratou a João Fortes, ela comprou um pouco da segurança da placa da João Fortes. Sob o aspecto da incorporação, seja o terreno, etc, está comprando a segurança da João Fortes, ou ele não sabe que não é a João Fortes que está dando esta segurança a ele.

P - ...

R - Nos países desenvolvidos nunca é o construtor. São duas atividades diferentes, incorporar é uma coisa, construir é outra. Um depende do outro para se completar, mas também há toda uma análise de mercado, etc. O construtor também tem seu mercado, tem que vender serviço de obra, é outro mercado.

P - Ao longo do tempo vocês foram afinando o que chamam de feeling em relação ao conhecimento de mercado na parte do que lançar. Tenho impressão de que hoje em dia vocês fazem um trabalho mais "científico" em relação ao que interessaria a um certo grupo. Tem experiências definidas quanto ao mercado, mas existe ainda muito "chute". Vocês tem um setor de marketing, que pesquisa?

R - Não vou dizer que tenha uma rotinização de pesquisa, mas existe pesquisa.

P - Vamos dizer o lançamento de algo que não existe no mercado. Isso nasce deste setor?

R - O máximo que poderia conceituar a formação de um produto seria o ideal, e pode também conceituar melhor, como atingir este público. Podemos usar o marketing nas duas formas. O feeling tem bom senso mas sem alimentar a sorte, não há feeling. O feeling é fruto de um bom raciocínio em cima de...

JOÃO FORTES (II)

(empresa "A")

1987

- Sua pesquisa é sobre...
- Em linhas gerais é sobre mercado imobiliário no Rio de Janeiro. E agora estamos abrindo outros caminhos que é questão da industrialização na construção mas especificamente esta que é ligada ao mercado imobiliário.
- Sobre prédios?
- Sim.
- E você quer saber como funciona esta ligação entre a comercialização e a produção?
- Exatamente.
- E depois?
- Como funciona especificamente a construção.
- A nossa linha de produção?
- Isso.
- A montagem de nossa produção. A ligação comercialização-produção, você gostaria de conhecer até a nível de interferência não é?
- Exatamente.
- Que mais te interessa saber?
- Outra questão específica é a da racionalização.
- Na produção?
- Exatamente.
- Estou imaginando o seguinte: dividir em dois pontos básicos; uma ligação com a comercialização e produção, outra a produção propriamente dita. Na ligação comercialização-produção o básico seria o nível de interferência.
Por nós termos uma grande tradição de construtores, somos mais construtores do que incorporadores, aí tem que ver a a-

tuação da empresa, o que comanda mais a nível da atuação da empresa, se é a produção ou a idéia voltada para a comercialização.

P - Qual o caminho que segue o projeto da comercialização até a produção?

R - Vou tentar definir da forma que vivemos e você tira uma conclusão. A João Fortes atua em duas linhas: como incorporadora e produtora. A linha principal de incorporação é aquela que você teve contato, com o Nelson Correa. Eles é que definem o produto que vamos executar. Eles fazem um estudo de mercado, viabilizam o empreendimento e procuram definir em linhas principais o que vai ser o nosso produto. Então vamos imaginar que ele já tenha feito um estudo de viabilidade de um terreno que atende a sua idéia do produto a ser comercializado. Com o projeto aprovado de acordo com seus interesses ou os da empresa que seguem a sua linha, nós partimos para desenvolver um projeto executivo que vai dar origem a um estudo de custo mais apurado. Quando se confere um projeto da arquitetura e estuda a viabilidade você tem um custo aproximado e quando desenvolve um projeto executivo vai ter um custo mais apurado. Então de posse de um projeto de arquitetura vamos fazer um projeto de execução onde entra a participação de um elemento da produção. Só depois que o projeto está aprovado, vamos entrar na parte de produção. Aí vai ser lançada a parte de estrutura do prédio, vai se estudar como é que se vai fazer, o tipo de fachada, e para isso se precisa do apoio de quem vai fazer a obra, para não surgir nada inexequível. Então vamos fazer a parte de execução com a participação de elementos da incorporação, e elementos da produção. É aí que começamos a nos ligar. Nosso projeto de execução é desenvolvido partindo de uma especificação de materiais fornecida pela nossa área de incorporações, isto é, as linhas principais de todo o empreendimento são dadas pelo pessoal da incorporação, como acabamentos, define tipos de apartamentos, de prédios. Daí sai o projeto executivo que vem para nossas mãos.

P - Quem faz esse projeto executivo?

R - Normalmente nós desenvolvemos um projeto executivo, a maioria das vezes com o arquiteto que faz o projeto inicial. E fazemos o desenvolvimento com projetostas que chamamos de auxiliares - contratamos um projetista de instalações e um calculista. Fazemos reuniões com a presença de um projetista de instalações, com o calculista, um arquiteto, com o nosso pessoal da parte de imobiliária e com o nosso pessoal da parte de produção.

P - Quando começa a entrar na fase de produção a tua experiência é de ter muita modificação no projeto em função do desenvolvimento do projeto de execução?

R - Para mim não seria tanto modificação porque eu tomo contato com ele na hora em que parte para a parte executiva. Já deve sofrer alterações do início, para adequar a estrutura.

P - Eu digo algumas coisas tipo assim, posição de banheiro para economizar.

R - Isso ocorre muito pouco. Quando nós partimos para executar o projeto final, ele já vem bem estruturado, é só adaptar um pilar, por exemplo, por onde pode subir as colunas de água, onde desce as de esgoto, a interferência que pode ter, etc... Quando vem para a execução, pelo nível dos nossos produtos, onde perdemos mais tempo trabalhando a parte imobiliária, quando o produto vai para a produção já vem bem elaborado. Porque estas mudanças radicais de posição de banheiro, etc, às vezes dificulta uma reaprovação procuramos evitar ao máximo esse tipo de mudança, porque primeiro te prende muito na parte de comercialização, fica prendendo a comercializção. No desenvolvimento geral do projeto de execução, não se pode vender um produto que o banheiro está numa posição e entregar em outra. Quando vem para a execução normalmente já está feito o estudo da comercialização e se tem que manter a posição básica do apartamento. Às vezes para mim o projeto não sofre modificação nenhuma pelo que vejo dele na hora do projeto de execução. Agora na arquitetura ele sempre sofre alguma coisa. O próprio arquiteto pensou numa fachada, e depois resolve

mudar, tem que sofrer alguma modificação, ou muda a fachada para concreto aparente, uma coisa desse tipo que dá diferença na execução mas não ao nível que você está sugerindo. Nós trabalhamos juntos no desenvolvimento do projeto de execução. Nestas reuniões que se apresentam os estudos de estrutura, instalação, o arquiteto pega nestas plantas e vai estudando as interferências que existem. Nós procuramos fazer um projeto, uma planta de execução que ofereça o maior número de informações possíveis de todos os projetos auxiliares. Nessa planta a gente lança toda a estrutura, lança as colunas, os encascamentos, lança a numeração de pilares, procura indicar a posição das ruas em relação aos prédios para facilitar e não haver problemas de o sujeito estar dentro da obra e perguntar onde é a rua. Então nós marcamos e indicamos onde é a rua neste projeto. Tudo que pudermos fornecer de informações ao pessoal da produção, a gente vai colocar na planta.

Para facilitar o trabalho, a gente procura fazer para que quando sair a obra o sujeito tenha somente a preocupação de produzir. Estes projetos são desenvolvidos com a presença normalmente de dentro do nosso organograma que é o supervisor de obras, que ele vai desenvolver o projeto e executar. Ele já tem o primeiro contato, já pensa onde é melhor para a obra descer uma coluna de esgoto, onde vai passar uma tubulação de água. Ele escolhe em princípio a forma que ele vai executar a obra. A característica de produção da João Fortes é a de massa, de quantidade, tem uma velocidade adequada, e a gente para manter isso, procura facilitar o trabalho do pessoal da produção. O máximo de informações possíveis. Então a gente já faz uma planta com tudo o que é preciso informar nesta planta, a gente faz. Todos os detalhes para facilitar a vida de nossos engenheiros e de nossos mestres de obras para o cara não pensar como vai fazer. Claro que se surgir alguma coisa ele tem que adequar. A gente procura minimizar ao máximo. Colocamos na planta todas as especificações, de azulejos, mármore, onde é, com muitas informações.

P - Então em cima desse estudo, desse projeto para execução, você faz um outro tipo de custo.

R - De posse disso, desenvolvido pela execução, o nosso pessoal de orçamento já sabe realmente como vai ser feita a obra e faz um planejamento de custo; que tenha a função principal de orientar a forma de conduzir a obra, quer dizer, de parametrar o custo efetivo para nós da produção. Quer dizer, para a parte de comercialização já sai com subsídio maior, como não é minha área não saberia te dizer até que nível eles utilizam esses elementos, talvez para novos lançamentos ou para um preço médio de custo isso deve servir para eles, eu não saberia te dizer mas na produção aquilo sai como um planejamento de execução, quer dizer, ali a gente estabelece um cronograma de mão-de-obra, as quantidades de materiais que serão consumidos, faz parte do processo de execução.

P - Vocês tem algum nível de acompanhamento de custo interno, tipo para vocês orçarem?

R - Nós orçamos e procuramos que aquilo sirva como base. Mês a mês comparamos com aquilo que estimamos gastar. Comparamos dados que a obra vai consumindo e comparamos onde a obra está saindo e onde ela está entrando para tirar os números para novos empreendimentos. Tem que ter uma história da empresa. Uma característica de como se está fazendo uma alvenaria, uma estrutura, então vamos compilando os elementos, comparando com os daquela própria obra, e aquilo serve para orçamentos futuros.

P - A nível de planejamento vocês trabalham com pert, este tipo de coisa ou é um cronograma.

R - A nossa estrutura de produção, quer dizer, definido qual será o projeto, adequado ao projeto de execução, nossa estrutura de produção é a seguinte: temos um diretor adjunto, gerentes e supervisores que têm hierarquicamente posições diferentes mas atividades semelhantes. O gerente tem uma atividade semelhante à de supervisor, que eventualmente o gerente pode ter numa área grande que tenha mais de 2 ou 3 prédios ele tem um supervisor que o auxilia; depois temos um engenheiro de produção da própria obra que trabalha na

maioria das vezes com estagiário. Aí temos o nosso organograma da parte de produção dentro da obra que é comandada pelo mestre de obras, pelos encarregados, feitores e profissionais e temos a parte de administração que é controlada por um apontador e pelo auxiliar de apontador, um ou dois auxiliares dependendo do vulto da obra. A parte de produção, quer dizer, todos eles são subordinados aos engenheiros, não têm uma autonomia total... de produção pelo mestre e administração pelo apontador mas todos eles subordinados diretamente aos engenheiros, que é o responsável direto, não pode acontecer nada que ele não saiba, em princípio. As atividades de nossos engenheiros nas obras em geral, procuramos padronizar, criamos orientações básicas a todos eles, nossa linha de orientação é a mesma para todos. O tipo de controle que ele faz da mão-de-obra, do material, de contratação que ele faz é partindo de uma linha básica que na medida do possível é igual para todos os engenheiros e ela é dada pelo supervisor ou gerente. A parte de administração, feita pelo apontador, também procuramos padronizar e ele recebe uma orientação básica fornecida por manuais que nós da produção fazemos, supervisores e engenheiros para padronizar as rotinas. Então o engenheiro que trabalha com um apontador, pode trabalhar com um outro qualquer que eles já têm a sua rotina padronizada. Isto favorece o controle central porque os elementos que eu preciso olhar numa determinada obra, são fornecidos numa apresentação igual ao outro. Então limitando a criatividade de cada um aos elementos que nós temos necessidade, facilita a direção política da empresa. Apesar de termos obras grandes, temos poucos problemas administrativos. As coisas correm rapidamente porque são padronizadas, procuramos calcular média de hora de empregados, consumo de materiais, e tudo é mais ou menos controlado da mesma forma, então... quem tiver uma linha diferente facilmente se percebe e se procura enquadrar.

P - Esta divisão de gerente e supervisor é em função do número de obras?

R - Não, é em função do tipo de contrato. Temos hoje um gerente que só tem uma obra, um shopping em Madureira. Depende

do nível de comprometimento da própria empresa dentro da obra. Não são funções que têm uma definição prévia muito rígida, é dirigido por uma política maior da empresa. O shopping de Madureira compensa ter um gerente, o shopping de São Conrado Fashion Mall também tinha um gerente que foi pago para fazer. O valor, o prazo, o compromisso público da empresa, que depois que assume o compromisso de fazer, éla define como será o esforço.

P - E esta obra aqui, especificamente?

R - Aqui eu funciono como gerente e tenho um supervisor e tem um engenheiro em cada torre dessas que estão sendo executadas no momento.

P - Em execução vocês tem quantas? Quatro, cinco?

R - Cinco. Uma está na fundação, a outra está na estrutura, na terceira estamos no acabamento, uma o final de estrutura e início de acabamento e outra em final de fundação e início de estrutura.

P - A nível de planejamento, o que fica a cargo do engenheiro, o que é centralizado?

R - A parte de administração de pessoal, a contratação, a demissão do operário, quantidade de operários, quantidade de horas de trabalho, isso pelo menos funciona a critério do supervisor e do engenheiro e às vezes uma interferência do diretor se as coisas ultrapassam um limite que ele julgue adequado. Mas há uma certa liberdade. As compras de material são efetuadas pelo escritório e centralizadas. A contratação de subempreiteiros é feita pela obra. Nós temos determinados contratos-padrões onde definimos o que o empreiteiro faz e o que a firma fornece, isso para todas as obras em geral. Então essa contratação é feita pela obra mas os parâmetros dessa contratação são definidos pelo supervisor e pelo diretor e dentro dos planejamentos onde se planejou uma obra de determinado custo de mão-de-obra que se procura encaixar ali dentro. As maiores contratações, quer dizer, serviços que usam material e mão-de-obra, normalmente são feitos pela obra. Está faltando um elevador, por exemplo,

ao invés de mandar o pedido pelo escritório, porque o nosso comprador compra cimento, madeira, as coisas básicas de construção mas para as especiais, temos um entenheiro assessor de nosso diretor de escritório que faz uma tomada de preço para colocar elevador, aí já é mais centralizado. Enfim, grandes contratações, mantemos o controle mais ao nível do diretor. Os valores maiores são controlados a nível de diretor, os médios a nível de gerente, e as menores contratações ficam a cargo do engenheiro da obra, que tem a liberdade de escolher a subempreiteira que vai fazer aquilo ali; definimos um preço para ele e ele escolhe com quem vai trabalhar.

P - Então o escritório controla tudo?

R - Tudo, o pagamento de materiais, mão-de-obra são todos feitos pelo escritório. O apontamento de folha de obra, quer dizer, o horário de trabalho é feito pela obra, o detalhe do pagamento é centralizado.

P - Como é feito o acompanhamento da execução, a divisão do projeto tem alguma ligação com a execução?

R - Não, isso é feito pelo próprio supervisor, projetado e fielmente executado.

P - Eu falo isso porque trabalhei na Carvalho Hosken e as coisas eram diferentes, era muito mais centralizado e muito menos na obra, os projetos não eram feitos lá mas eram acompanhados.

R - No nosso caso existe um acompanhamento do pessoal da imobiliária.

P - Quais são os serviços normalmente empreitados?

R - Basicamente fazemos o orçamento do concreto, na estrutura. Nós empreitamos a forma, a armação, a alvenaria, o revestimento. Temos nosso, o pessoal de apoio, que produz o nosso concreto, limpa a obra, o resto é, na medida do possível, subempreitar.

P - O que a João Fortes tem hoje em termos de mão-de-obra direta? Quantos operários tem?

R - Neste canteiro aqui, a frequência do dia 22, xexta-feira. Nesta obra tem 622 homens da João Fortes e 400 de subempreiteiros. São 1.000 homens.

P - Vocês fazem algum acompanhamento específico, por hora, por serviço?

R - Por serviço, como nós subempreitamos, e eventualmente fazemos um acompanhamento para saber se o preço que pagamos é justo e quando fazemos serviços diretamente também estabeleçamos parâmetros para saber quanto custa. Normalmente não são feitos porque são subempreitados se já tem um controle de custo. São acompanhamentos eventuais, não uma rotina, uma vez por mês, a cada dois meses para saber. Quando é nosso, a cada semana se faz, se mede o serviço, de vez em quando é um serviço que nós subempreitamos e fazemos.

P - Como vocês planejam?

R - Fazemos um cronograma de base para dali tirar uma previsão de contratação de mão-de-obra, de compra de materiais e vamos procurando adequar. Quando a obra chega numa fase de estrutura, início de alvenaria e revestimento, temos como rotina estabelecer reuniões semanais com todos os subempreiteiros envolvidos na obra onde nós fazemos programações semanais. Preferimos fazer programações de curto prazo porque a construção civil sofre muitas influências do mercado, ora falta carpinteiro, ora sobe o nível salarial, então fazemos um acompanhamento onde se programa para uma semana. Hoje, por exemplo, temos uma reunião ... aí a gente pega os empreiteiros, faz-se uma programação para ele até a próxima segunda-feira, dá-se uma etapa do cronograma que precisamos. Isso facilita porque se tem um contato semanal e reúne todo mundo, se tiver alguma que esteja prejudicando, ou que vem atrás, sente a dificuldade do subempreiteiro e tentamos solucionar. E tem-se também contato com as dificuldades que vão surgindo e mais rapidamente. Ao contrário da programação mensal, temos uma visão mais rápida do andamento da obra.

P - ..... com as subempreitadas não causa problemas no an-

damento?

R - Por isso fazemos as reuniões semanais, dá conta, atende bem, conseguimos ter um bom resultado tanto em qualidade quanto em produção.

P - ....

R - Tradicionalmente, isso criou uma tradição, tanto que de uma obra para outra, o sujeito já conhece o estilo de trabalhar, o que a firma faz primeiro, se faz alvenaria, como é o jeito de cada um. O próprio operário já acompanha, já conhece o mestre, o engenheiro, isso cria uma tradição. Uma coisa que não falamos, é que no início de uma obra, tem-se um projeto. Se fazemos um estudo de canteiro, e isso é feito por um supervisor e um engenheiro, é como esta obra vai ser atacada, como vamos botar as torres, se o concreto vai ser virado, ou vai ser comprado; esse planejamento executivo é feito direto pela obra. Quando começamos uma obra, todo mundo já sabe onde vão ficar as torres, onde vão ficar as gruas, tudo é desenhado, colocado numa planta pra...

P - E as inovações?

R - Procuramos acompanhar, não temos nenhum setor que seja responsável por inovações, ninguém da produção está diretamente ligado a isso, porque fazemos tipos de obras variados. Temos produtos que se adaptam a algumas obras e a outras não, então a maioria das vezes a gente se liga no que o próprio mercado vai absorvendo. Mas temos como conduta fazer determinadas experiências num campo limitado, numa obra. Primeiro se avalia o que se está usando, o que já se usou, quais foram os resultados. Estou na empresa há 20 anos e muita coisa já mudou. Desde que entrei aqui já fizemos com forma só de madeira, outras com forma com escoramento metálico, já usamos alvenaria com tijolo subindo diretamente para grua no andar, fazemos revestimentos mecanizados, o revestimento hoje já é totalmente pronto, produtos prontos, outros com água. Técnicas de construção, poucas surgiram no Brasil, não é mesmo? A não ser pré-moldado, o resto é construção con-

vencional e o pré-moldado no Brasil é muito limitado, na minha opinião, é melhor este nosso processo porque emprega mão-de-obra. E nosso clima favorece, o pré-moldado parece muito desenvolvido mas temos dificuldades climáticas, porque a vantagem do pré-moldado é a repetição e você não tem todas as obras iguais, então o custo aqui ficaria muito elevado, a menos que eu tivesse dificuldades climáticas, quer dizer, ficar parada uma obra durante o inverno, três ou quatro meses. No Brasil, como não tem isso, principalmente no Rio, este nosso processo, acretito que hoje, seria bem mais bem econômico. Não é muito nem pela mão-de-obra, uma mão-de-obra barata você precisa dar emprego, mas sim porque é possível, você consegue fazer. O moldado no local fica mais barato, porque como as obras não são iguais, o pré-moldado sai mais caro. Além disso, limitaria porque seríamos obrigados a fazer os projetos todos iguais. Eu já fiz uma obra na própria João Fortes de 36 blocos, apartamentos. Como era uma obra repetitiva, nós desenvolvemos uma técnica de construção que foi para aquele tipo de empreendimento, primitiva, laje plana, as vigas todas invertidas, era um projeto de cooperativa que era basicamente a velocidade e a repetição e criamos uma industrialização boa, quer dizer, foi possível a obra acabar no prazo, eram três mil unidades e com um controle de custos adequado. Tínhamos por parâmetro de um bloco exatamente igual, a forma de fazer igual, não se tinha maiores dificuldades para administrar. Numa rotina imobiliária, acho muito difícil, então...

P - Aqui, por exemplo, vocês tinham um enorme canteiro...

R - Não, aqui não temos grandes canteiros, temos obras completamente autônomas.

P - ...

R - Os prédios não são exatamente iguais, existem alguns iguais entre si e outros completamente diferentes. Mas procuramos fazer o seguinte: o que desenvolvemos para um, utilizamos para o outro na técnica executiva. Por exemplo, apartamento com banheira: 1º fizemos de uma forma, evoluí-

mos no segundo e chegamos ao que achamos ser o ideal, então, a partir do segundo já estamos fazendo uma banheira com uma forma que julgamos ideal. Mas elas não são feitas em fases iguais, são completamente diferentes e elas são uma estrutura administrativa independente. Cada torre tem um engenheiro e um mestre independentes, é um canteiro fechado, completamente diferente. Nós hoje acreditamos que esta é a melhor forma de administrar um canteiro. Em todos os níveis, pessoal, materiais, porque você divide, e torna mais fácil o controle, divide todos os problemas. Se houver um problema com um certo tipo de mão-de-obra, pode ser localizado, quer dizer, pego a obra em que estou com o prazo mais arriscado e tiro e coloco todos os que tiveram ali. Quer dizer, o conjunto, a proximidade, facilitam a resolver os problemas, porque posso tirar os que estiveram em outra obra, e colocar ali em que estiver com maiores problemas e facilita na hora de controlar, também. Eu acho que o número de engenheiros que eu teria que ter ali, mesmo que fosse um canteiro só, seria o mesmo, só que quando se centraliza, cria-se uma porção de "terra de ninguém". Os espaços não estão definidos fisicamente, e fica mais difícil dividir espaços de administração, de responsabilidades. Então quando você define bem os espaços, então, sem dúvida que a responsabilidade dele está bem definida. Nós tivemos, como canteiro grande, tivemos o Barramares, em que tivemos um toque de canteiro grande, e evoluímos para obras na Pavuna, no km 13, onde as coisas foram muito bem definidas e se mostrou melhor. Às vezes imagina-se que um grande canteiro, único, se racionaliza, pensa-se nele como produção, mas tendo uma gerência única e uma supervisão única, as informações são centralizadas. Se a gente promove uma reunião com os engenheiros, que administram coisas semelhantes, e eles vão passando as informações de um para o outro, você teria da mesma forma um banco de dados do que está acontecendo, sem ter a dificuldade dos espaços abertos. Temos folha de apontamentos separadas, contador separado, material comprado separadamente. Não se perde

conta porque quando o cara vem entregar, entrega uma do lado da outra, só emite notas fiscais diferentes. As vantagens são as mesmas, tem um custo direto, aparente maior mas os benefícios, que você não consegue medir, que se ganha na administração, não consegue medir, quanto mais o engenheiro te produz, por ele estar trabalhando ou junto. Você sente que o resultado é bom, porque imagine um canteiro com mil operários, você não ter problemas com operários. No final de contas, eu tenho 600, mas tenho dividido, a obra maior, está com 200, outra com 190. O cara hoje administra um problema de 68, vai chegar uma fase da curva em que terá 200, mas não tem um problema de mil, é um problemão, agora, ter cinco problemas de 200 é mais fácil de administrar do que um só de mil. Os problemas de que falo é com horário, promover pagamento, etc... e exige um sujeito com experiência enorme, até a transmissão da orientação fica difícil.

P - Estas obras começaram em momentos diferentes, e cada uma está numa fase diferente. Isto é dado pelo prazo de lançamento?

R - Sim.

P - Se estes prazos fossem dados de outra maneira, facilitaria a construção?

R - Tanto faz, porque elas são independentes. Talvez até complicasse porque como eu tenho elas numa defazagem eu procuro usar esta defazagem como uma vantagem para mim. Se eu tenho uma obra com a torre 2 igual a torre 3, ou a 1, elas estão defasadas, procuro correr. Se elas estão com uma devassagem muito grande mas eu procuro dar uma velocidade de forma que eu aproveite a mão-de-obra, para fazer a outra que vai ser igual, aí é que eu ganho na produtividade, o meu operário fica na linha de produção fazendo um mesmo tipo de apartamento durante dez anos, se tiver cinco torres iguais. Aí, realmente, é uma repetição. Como a construção civil é artesanal, imagine que se você for fazer dez prédios iguais, todos juntos, não está tirando

vantagem nenhuma por ela ser igual, porque é artesanal, eu vou fazer apartamento igual, mas o operário é outro. A maior vantagem acredito estar neste meu raciocínio porque o operário acabou o azulejo da torre 2, se eu conseguir levá-lo para fazer o azulejo em uma torre igual, aí eu ganho na repetição, na qualidade, na velocidade, porque o sujeito está naquela rotina de fazer aquele banheiro, até decorou, então não é artesanal, porque se for fazer cada banheiro diferente, ele chega uma hora em que consegue um ritmo bom, mas o pique se atinge com determinado número de repetições e quanto mais repetições, melhor, vai evoluindo e melhorando. Acho que esta defasagem até facilita, é benéfica até em termos de velocidade e principalmente qualidade.

P - Esta defasagem é mais ou menos de quanto em quanto tempo?

R - Não tem nada que a defina. A defasagem da torre um para a torre três é muito pequena, 2 meses, da torre dois para a torre um, já é um ano. O que eu tenho que fazer é dar uma velocidade maior, quer dizer, provocar que as coisas ocorram na torre, antes do que normalmente ocorreriam para poder fazer um aproveitamento do pessoal da torre 2. É o que procuramos fazer, dando uma velocidade maior a estrutura, para fazer a fachada, começa-se do meio da obra, porque já pego o pessoal que está acabando a outra fachada. A gente provoca, procuramos usar uma técnica de provocar os serviços porque você aproveita a mão-de-obra que tem à mão e procura sempre dar serviço para não criar um intervalo que é contraproducente, ter sempre uma atividade profissional, isto ajuda. O cara já te conhece, conhece tuas manias, o teu jeito na obra, e cria uma amizade, porque temos uma preocupação na empresa, grande, com os recursos humanos. O cara tem que se sentir motivado porque passa a maior parte do dia trabalhando e tem sempre a preocupação de fazer daquilo a própria família do cara que dá um convívio muito maior. Procuramos manter o cara sempre jun-

to, porque às vezes o sujeito sai daqui e pega uma obra de outra empresa e aquele operário que já conhece, e também o nosso engenheiro, e fica impossibilitado porque está em outro lugar, aí você perde esta vantagem que pode ter no relacionamento, que procuramos investir como fator de produção.

P - Existe algum treinamento de pessoal?

R - Temos uma linha de carreira, mas como toda a construção civil no Brasil que não tem uma linha de formação de profissionais muito apurada, não é muito técnica, funciona muito no que acontece dentro da própria obra com o mestre e o engenheiro. Temos mestres bem acadêmicos, que conseguem formar profissionais, tem outros que querem o resultado imediato do que ele está fazendo, então prefere ter um cara subordinado a ele, numa função mais simples do que simplesmente abrir. A firma em si tem a preocupação de oferecer empregos a todos. Temos cargos de mestre de obras que são encarregados, de pedreiros que são encarregados, isto existe. Agora é que se dá cursos para os encarregados, para ajudar a formar. Isso vem muito em conseqüência da fase, que tivemos, crítica, de profissionais e veio a necessidade de formar. Então, com esta falta de mão-de-obra, favoreceu-se a formação de pessoal e agora procuramos manter um nível de produção de profissionais que possa, ao menos, atender nossa demanda. Se mantemos uma boa política, mentemos o empregado dentro da empresa, se conseguir manter na empresa o operário que você exatamente precisa, ele vai conhecer a característica da firma, o carpinteiro que você quer, não é só o operário, é aquele especializado, que seria o ideal, o que ocorre em outros países, então o filho do carpinteiro tem o sonho de ser igual ao pai, porque ele é um operário formado na empresa. É o que a gente muito humildemente está tentando criar mas sempre é difícil, porque a própria mentalidade do operário é muito imediatista.

P - Existe algum nível de decisão a ser deixado para obra a nível de detalhamento?

R - Muito pouco. É o que falei: o máximo de informações que pudermos dar ao engenheiro que for produzir, é o ideal porque aí ele só vai ter a preocupação de interpretar o desenho, claro que como ele tem sua própria capacidade de criação, ele pode às vezes facilitar, e pode opinar, dizendo, por exemplo, novas formas, deste jeito é melhor, mas se também tiver alguma dificuldade para isso, vai ter seu trabalho facilitado. Como nessa reunião de planejamento de decisões, a gente procura sempre padronizar o jeito que a firma faz porque fazendo isso, facilita o supervisor, se ele chegar numa obra por exemplo, na torre 1 estou fazendo a banheira de um jeito, na torre 2 de outro, e o engenheiro acha melhor fazer de outra forma fica perdido, eu anoto, porque eu não teria capacidade de botar na cabeça...

ESTUDOS DE CASO

GOMES DE A. FERNANDES

(empresa "B")

1- HISTORIA

a) Fundação- referencia na entrevista - "32 anos de mercado imobiliário- 1955 - ficha- 1971 (registro na junta com a razão social atual)

b) Razão Social- Gomes de Almeida Fernandes Empreendimentos Imobiliários S.A

c) Filiais- Salvador em 1983 (ficha) - referência na entrevista.

São Paulo

Nova Yorque- 1981, atuando mais efetivamente desde 1984- fazendo incorporação e construção.

d) Empresas Coligadas

d.1) do ramo- CECON Materiais de Construção Ltda. (1978)

d.2) outros ramos- plantação e exportação de café

- plantação e exportação de cacau

- 3 usinas de álcool

e) Atividades

- incorporação
- contrução
- corretagem
- empreendimentos turísticos
- participação no capital de outras sociedades

f) Composição da Sociedade (até 1983)

| | |
|---|---|
| M. Gomes de Almeida | 32,9% |
| Luis Cyrillo Fernandes | 25,8% |
| Jayme Moraes Aranha | 13,3% |
| Maria da Silva Costa Gomes de Almeida | 10,5% |
| Outros | 17,5% |

(em 1983)

| | |
|---|---|
| M. Gomes de Almeida | 16,8% |
| Jayme M. Aranha | 7,8% |
| Claudio Abel Ribeiro | 2,2% |
| José Americo | 0,01% |
| CECON (M.Gomes Almeida + Luis C.Fernandes) | 73,12% |

g) Origem

- atuação na incorporação e na construção civil

2- INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

a) Tamanho do Capital

1971- 100.000.000,

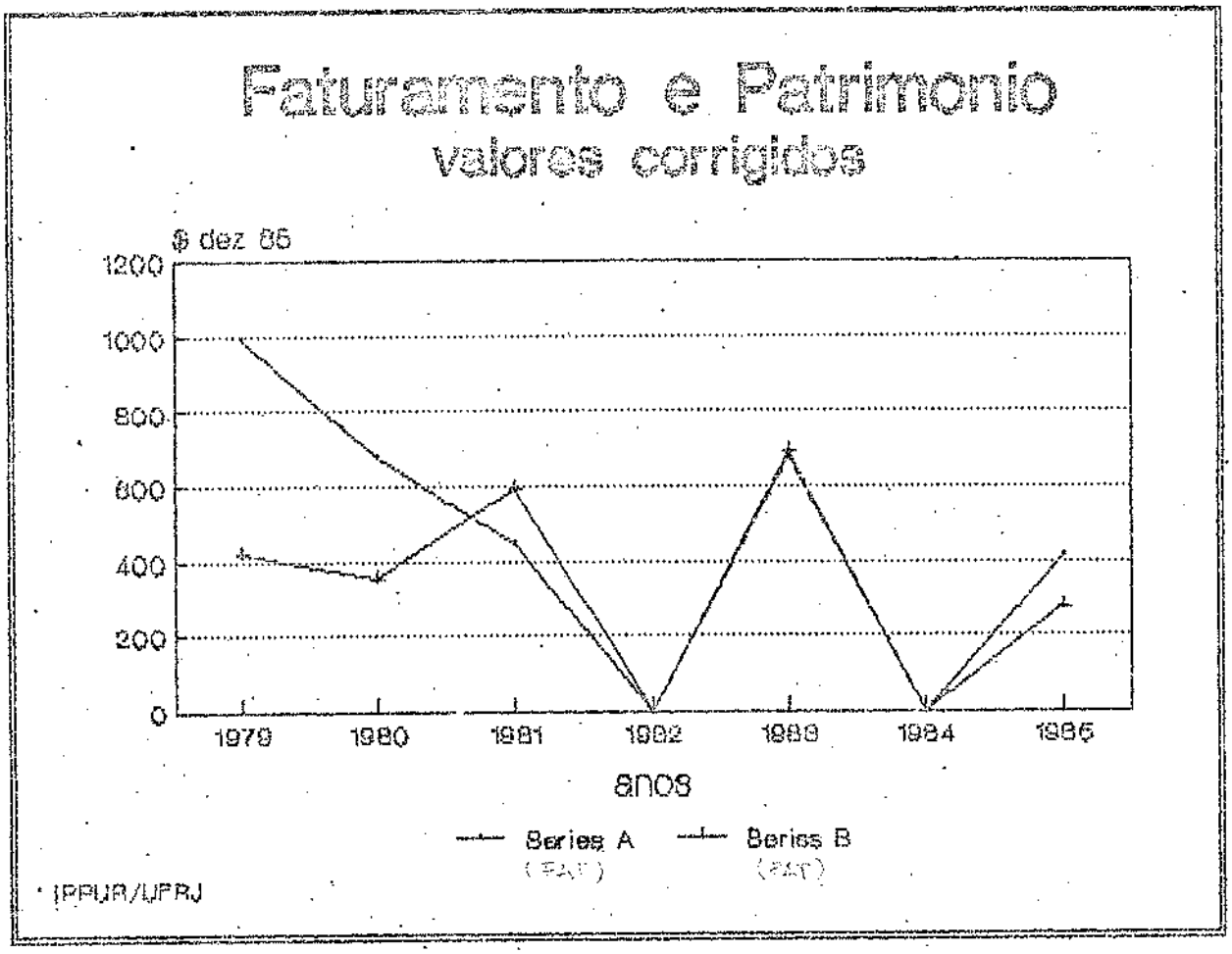
1980- 560.000.000,

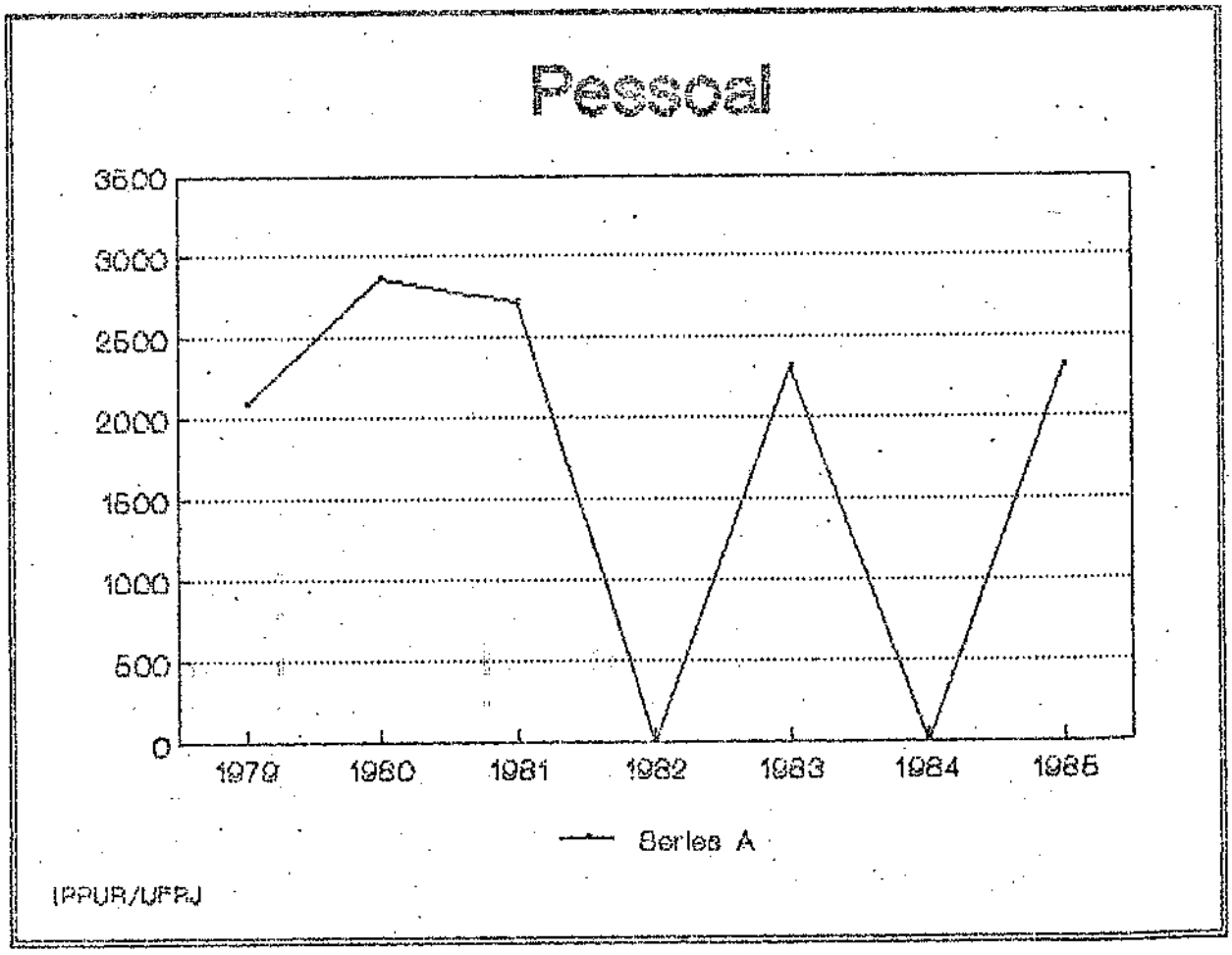
1983- 10.000.000.000,

b) Evolução do faturamento e patrimônio (*)

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| F | 993,028,00 | 674.568,00 | 445.187,30 | - | 674.105 | | 409.084,4 |
| P | 415.908,5 | 356.891,0 | 594.904,00 | - | 693.387,69 | | 290.049,9 |

(*) Valores corrigidos para dez/85 segundo o IGP - Disp. int.


Faturamento e Patrimonio
valores corrigidos
$ dez 85
1200
1000
800
600
400
200
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
anos
Series A
Series B
IPPUR/UFRJ


Pessoal
3500
3000
2500
2000
1500
1000
500
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
Series A
IPPUR/UFRJ

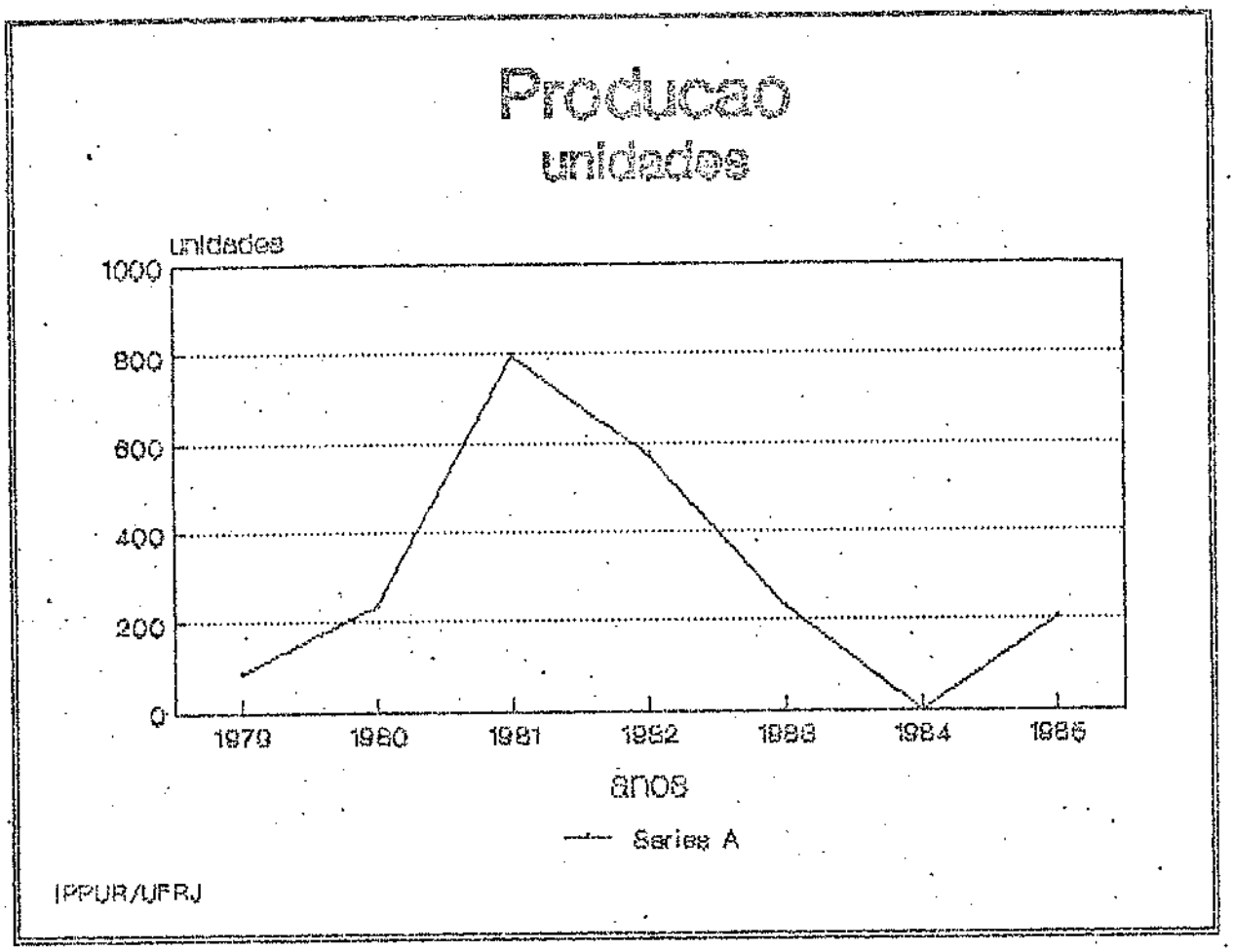
c) Evolução do número de pessoal empregado

| 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2078 | 2863 | 2720 | - | 2302 | - | 2307 |
| | +37,7% | -5,8% | | -15% | | 0 |

d) Variação do Varlor Incorporado e Incorporações em Andamento

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| área inc. | 540.700 | 412.000 | 422.000 | 362.000 | - | - | 220.000 |
| Valor inc. ($x\ 10^6$)(*) | 481.334,7 | - | - | - | - | - | 242.614,5 |
| Nº de inc. | 36 | 39 | 32 | 33 | - | - | 25 |

(*) Valores corrigidos para dez/85 segundo o IGP - Disp. Int.


Producao
unidades
unidades
1000
800
600
400
200
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
anos
Series A
IPPUR/UFRJ

e) Variação da produção (Nº de unidades lançadas)

| 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 86 | 235 | 796 | 573 | 230 | - | 201 |

3- OPERAÇÕES REALIZADAS

| ano | mes | bairro | nºunid. | tipo | s/unid. | s/tipo | s/emp. | tam.oper. escala | cap.gestão | nºpavimento |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 79 | 06 | Botafogo | 20 | 1.2 | 75 | 1500 | 1500 | Micro | | 5 |
| | 05 | Gávea | 66 | 1.4 | 120 | 7920 | 7920 | Grande | Grande | 11 |
| | | | 86 | | | | 9420 | | Grande | |
| 80 | 05 | Botafogo | 76 | 1.2 | 54 | 4104 | | | | |
| | | | 4 | 2.3 | 143 | 572 | 4676 | Pequeno | | 10 |
| | 08 | Leblon | 28 | 1.4 | 118 | 3304 | | | | |
| | | | 1 | 2.4 | 118 | 118 | 3422 | Pequeno | | 7 |
| | 09 | Botafogo | 56 | 1.3 | 73 | 4088 | | | | |
| | | | 4 | 2.4 | 155 | 620 | 4708 | Pequeno | | 10 |
| | 03 | Gávea | 66 | 1.4 | 111 | 7326 | 7326 | Grande | | 11 |
| | | | 235 | | | 20132 | | | M.Grande | |
| 81 | 04 | Humaitá | 159 | 1.2 | 64 | 10176 | | | | |
| | | | 136 | 1.3 | 86 | 11696 | 21872 | M.Grande | | 17 |
| | 04 | Cachambi | 176 | 1.2 | 56 | 9856 | 9856 | Grande | | 13 |
| | 08 | Gávea | 108 | 1.3 | 77 | 8316 | | | | |
| | | | 6 | 2.3 | 158 | 948 | | | | |
| | | | 6 | 2.4 | 167 | 1002 | 1002 | M.Grande | | 9 |
| | 09 | Lagoa | 50 | 1.3 | 80 | 4000 | | | | |
| | | | 40 | 1.4 | 125 | 5000 | | | | |
| | | | 1 | 2.4 | 118 | 118 | | | | |
| | | | 4 | 2.5 | 258 | 1032 | 10150 | M.Grande | | 12 |
| | 12 | C.Velho | 60 | 1.3 | 74 | 1440 | | | | |
| | | | 40 | 1.4 | 89 | 3560 | | | | |
| | | | 10 | 2.4 | 149 | 1490 | 11560 | M.Grande | | 12 |
| | | | 796 | | | 63704 | | M.Grande | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 82 | 01 | A.santa | 180 | 1.3 | 50 | 9000 | 9000 | Grande | | 9 |
| | 05 | Ipanema | 36 | 1.4 | 99 | 3564 | | | | |
| | | | 6 | 2.4 | 180 | 1080 | 4644 | Pequeno | | 7 |
| | 10 | Barra | 252 | 1.2 | 56 | 14112 | | | | |
| | | | 11 | 2.2 | 94 | 1034 | | | | |
| | | | 7 | 2.3 | 100 | 700 | 15896 | M.Grande | | 15 |
| | 11 | Leblon | 80 | 1.2 | 50 | 4000 | | | | |
| | | | 1 | 2.2 | 374 | 374 | 374 | Pequeno | | 10 |
| Em associação | 10 | S.Conrado | 154 | 1.5 | 284 | 43736 | 49071 | M.Grande | | 15 |
| | | | 11 | 2.5 | 485 | 5335 | | | | |
| | | | 738 | | | | 82935 | | | |
| 83 | 04 | Gávea | 60 | 1.4 | 119 | 7140 | | | | |
| | | | 6 | 1.5 | 206 | 1236 | 8376 | Grande | | 10 |
| | 07 | Ipanema | 54 | 1.2 | 55 | 2970 | 2970 | Pequeno | | 6 |
| | 10 | Gávea | 60 | 1.4 | 118 | 7080 | | | | |
| | | | 3 | 2.4 | 233 | 699 | | | | |
| | | | 3 | 2.5 | 258 | 774 | 8553 | Grande | | 11 |
| Em associação | 06 | Lagoa | 40 | 1.5 | 223 | 8920 | | | | |
| | | | 4 | 2.5 | 389 | 1556 | 10476 | | | 11 |
| | | | 44 | | | | | M.Grande | | |
| | | | 230 | | | | 30375 | | M.Grande | |
| 85 | 05 | Botafogo | 72 | 1.2 | 54 | 3888 | 3888 | Pequeno | | 12 |
| | 10 | Botafogo | 27 | 1.4 | 113 | 3051 | | | | |
| | | | 27 | 1.5 | 142 | 3834 | | | | |
| | | | 4 | 2.4 | 200 | 800 | 7685 | Médio | | 5 |
| | 11 | Leblon | 64 | 1.2 | 45 | 2880 | | Pequeno | M.Grande | 8 |
| | | | 7 | 2.4 | 164 | 164 | 3044 | | | |

Relação Produção-mercado

| ano | bairro | zona | tipo | N/B/A | N/B/P | N/Z/A | N/Z/P | P/B | P/Z |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 79 | Botafogo | sul | S2Q | 11.3 | 3.2 | 2.7 | 0.9 | 12> | 5> |
| | Gávea | sul | S3Q | 100 | 16.2 | 20.6 | 4.0 | = | 7< |
| 80 | Gávea | sul | S3Q | 100 | 16.2 | 23.2 | 4.0 | 2 | 14> |
| | Botafogo | sul | SQ | 25.9 | 12.2 | 10.4 | 3.5 | 6> | 15> |
| | | | cobS2Q | 80.0 | 11.8 | 57.1 | 3.9 | 1< | 8< |
| | Botafogo | sul | S2Q | 30.8 | 27.4 | 14.7 | 1.0 | 8> | 11> |
| | | | cobS3Q | 80 | 81 | 50.0 | 2.6 | 2< | 14< |
| | Leblon | sul | S3Q | 56 | 50 | 9.8 | 1.7 | 17> | 24> |
| | | | cobS3Q | 100 | 11.1 | 12.5 | 0.7 | = | 12> |
| 81 | Humaitá | sul | SQ | 100 | 100 | 21.7 | 7.3 | = | 22< |
| | | | S2Q | 100 | 63.4 | 10.2 | 2.4 | = | 9< |
| | Cachambi | Méier | SQ | 90.7 | 62.4 | 48.4 | 15.7 | 33< | 11< |
| | Gávea | sul | S2Q | 71.0 | 65 | 8.1 | 19.2 | 5> | 4< |
| | | | cobS2Q | 100 | 100 | 33.3 | 5.9 | = | 1> |
| | | | cobS3Q | 100 | 50 | 13.9 | 3.9 | | |
| | Lagoa | sul | S2Q | 43.9 | 10.1 | 3.7 | 8.9 | 3< | 13< |
| | | | S3Q | 51.3 | 26.7 | 9.2 | 2.4 | 8< | 8> |
| | | | cobS3Q | 45.4 | 38.4 | 2.3 | 3.3 | 3> | 5> |
| | | | cobS4Q | 80.0 | 13.8 | 21.0 | 6.9 | 3< | 23> |
| | C.Velho | sul | S2Q | 42.8 | 42.8 | 4.5 | 10.7 | 5> | 10< |
| | | | S3Q | 34.5 | 34.5 | 9.3 | 2.4 | 15> | 4< |
| | | | cobS3Q | 100 | 100 | 23.3 | 65.3 | = | 4> |
| 82 | A.Santa | Méier | S3Q | 57.7 | 37.7 | 10.4 | 3.1 | 2> | 3> |
| | Ipanema | sul | S3Q | 90.0 | 42.3 | 7.5 | 2.2 | 35> | 77> |
| | | | cobS3Q | 35.3 | 24.0 | 7.8 | 3.9 | 17> | 61> |
| | Barra | Barra | SQ | 16.2 | 11.9 | 14.9 | 11.2 | 23> | 21> |
| | | | cobSQ | 20.0 | 20.0 | 20.0 | | 7> | 7> |
| | | | cobS2Q | 12.5 | 8.1 | 8.1 | 8.1 | 17> | 17> |
| | Leblon | sul | SQ | 100 | 45.9 | 21.6 | 3.7 | = | 58> |
| | | | cobS2Q | 10 | 100 | 100 | 100 | = | = |
| 83 | Gávea | sul | S3Q | 50 | 14.8 | 46.2 | 3.6 | 3> | 12> |
| | | | S4Q | 100 | 25 | 13.0 | 15.5 | = | 6< |
| | Gávea (out) | sul | S3Q | 50 | 14.7 | 46.2 | 3.6 | 4< | 5> |
| | Ipanema | sul | SQ | 77.1 | 23.9 | 15.8 | 2.5 | 7> | 19> |
| | Lagoa | sul | S4Q | 100 | 26.1 | 86.9 | 10.4 | = | 6> |
| | (em assoc.) | | cobS4Q | 25 | 13.8 | 16 | 7.0 | 34> | 41> |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 85 | Botafogo | sul | SQ | 60 | 9.4 | 22.9 | 2.6 | = | 21.3< |
| | Botafogo | sul | S3Q | 73 | 4.7 | 16.3 | 1.5 | 19.8> | 14.3> |
| | | | S4Q | 100 | 7.9 | 23.7 | 4.7 | = | 13> |
| | | | cobS3Q | 100 | 7.5 | 44.4 | 2.3 | = | 4.7> |
| | Leblon | sul | SQ | 100 | 20.6 | 20.4 | 2.3 | = | 107.1> |
| | | | cobS3Q | 100 | 5.2 | 11.1 | 0.6 | = | 54> |

Características dos mercados

1979 Botafogo - muito concorrencial. Empresa realiza apenas 1.9% das unidades

Gávea - pequena concorrência. Empresa 2º produtor com 30.8% das unidades

1980 Gávea - muito pequena concorrência. Empresa predomina realizando 76.7% das unidades

Botafogo - pequena concorrência. Empresa 2º produtor com 25.5% das unidades

Leblon - pequena concorrência. Produção dividida por 3 promotores. Empresa com 30% das unidades

1981 Humaitá - sem concorrência. Empresa realiza 100% das unidades

Cachambi - concorrencial. Empresa prodomina com

39,7% das unidades

Gávea - muito pequena concorrência. Empresa predomina com 64.5% das unidades

Lagoa - concorrencial. Empresa 1º produtor com 35.9% das unidades

C.Velho - pequena concorrência. Empresa em 2º com 41.2% das unidades

1982 Água Santa - pequena concorrência. Empresa 1º com 57,3% das unidades

Ipanema - muito concorrencial. Empresa 3º com 17,8% das unidades

Barra - muito concorrencial. Empresa realiza apenas 4,4% das unidades

Leblon - muito pequena concorrência. Empresa 1º com 66,4% das unidades

1983 Gávea - sem concorrência. Empresa faz 100% das unidades

Ipanema - muito pequena concorrência. Empresa faz 37.5% das unidades

| | | |
|---|---|---|
| | Lagoa | - pequena concorrência |
| 1985 | Botafogo | - pequena concorrência. Empresa predominа com 63.8% das unidades |
| | Leblon | - pequena concorrência. Empresa predominа com 55% das unidades |

Setor de Construção

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 79 | - Botafogo | SQ | $75m^2$ | RA |
| | Gávea | S3Q | $120m^2$ | RA |
| 80 | - Botafogo | SQ | $54m^2$ | RMA |
| | | COS2Q | $143m^2$ | RA |
| | Leblon | S3Q | $118m^2$ | RA |
| | | COS3Q | $118m^2$ | RA |
| | Botafogo | S2Q | $73m^2$ | RA |
| | | COS3Q | $155m^2$ | RA |
| | Gávea | S3Q | $11m^2$ | RA |
| 81 | - Humaitá | SQ | $64m^2$ | RA |
| | | S2Q | $86m^2$ | RA |
| | Cachambi | SQ | $56m^2$ | RMM |
| | Gávea | S2Q | $77m^2$ | RA |
| | | COS2Q | $158m^2$ | RA |
| | | COS3Q | $167m^2$ | RA |
| | Lagoa | S2Q | $180m^2$ | RA |
| | | S3Q | $125m^2$ | RA |
| | | COSQ | $118m^2$ | RA |
| | C.Velho | S2Q | $74m^2$ | RA |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | S3Q | 89m$^2$ | RA |
| | | COS3Q | 149m$^2$ | RA |
| 82 | - A.Santa | S2Q | 50m$^2$ | RMB |
| | Ipanema | S3Q | 99m$^2$ | RA |
| | | COS3Q | 180m$^2$ | RA |
| | Barra | SQ | 56m$^2$ | RA |
| | | COSQ | 94m$^2$ | RA |
| | | COS2Q | 100m$^2$ | RA |
| | Leblon | SQ | 50m$^2$ | RA |
| | | COSQ | 374m$^2$ | RA |
| 83 | - Gávea | S3Q | 119m$^2$ | RA |
| | | S4Q | 206m$^2$ | RA |
| | Ipanema | SQ | 55m$^2$ | RA |
| | Gávea | S3Q | 118m$^2$ | RA |
| | | COS3Q | 223m$^2$ | RA |
| | | COS4Q | 258m$^2$ | RA |
| | Lagoa | S4Q | 223m$^2$ | RA |
| | | COS4Q | 389m$^2$ | RA |
| 85 | Botafogo | SQ | 54m$^2$ | RMA |
| | Lagoa | S4Q | 223m$^2$ | RA |
| | | COS4Q | 389m$^2$ | RA |
| 85 | Botafogo | SQ | 54m$^2$ | RMA |
| | Botafogo | S3Q | 113m$^2$ | RMA |
| | | S4Q | 142m$^2$ | RA |
| | | COS3Q | 200m$^2$ | RA |
| | Leblon | SQ | 45m$^2$ | RA |
| | | COS3Q | 164m$^2$ | RA |

4- EMPRESAS COM QUEM O INCORPORADOR TRABALHA

a) Projeto

- Sergio Gatass - (já trabalhou na empresa)
- Edison Musa - (escritório funciona no mesmo prédio do escritório da empresa)

b) Financiamento

- BANERJ
- UNIBANCO
- BRADESCO
- RESIDÊNCIA
- CEF
- BANCO REAL

c) Empresas Associadas

- ESTA S.A - Empreendimentos Nova Ipanema e Novo Leblon
- CONSTRUTORA PONTO 3
- MONTEIRO ARANHA, ATLANTICA BOAVISTA E CMP - Empreendimento em São Conrado

d) Corretagem

- PATRIMÓVEL
- MG 500
- A maioria dos casos está sem informação. Os serviços são contratados, mas todo o marketing e planejamento é definido na empresa.

5- PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO NA ATIVIDADE DE INCORPORAÇÃO

a) Planejamento - carteira de terrenos para a manutenção da atividade

b) Critérios para decisão sobre o empreendimento

b.1) Pré-definições

- Opção de trabalho com faixa de Renda Alta (>20 SM), na Zona Sul, Barra, preferencialmente

- Empreendimentos nos subúrbios só aproveitando situações conjunturais favoráveis

- Busca da Inovação Comercial

b.2) Acompanhamento do Mercado

- Acompanhamento criterioso via jornais e pesquisa própria
- Avaliação permanente do ritmo de vendas da empresa, relatórios periódicos dos corretores sobre preferencias dos candidatos que visitam o stand
- Avaliação da "velocidade, continuidade, periodicidade de vendas".

b.3) Cálculo de Viabilidade

- Sem informação

## 6- POLÍTICA IMOBILIÁRIA

- Procura de situação monopólica nos bairros
- Trabalho com preço acima da média no bairro
- Concentração da produção em grandes conjuntos, variando as estratégias na seguinte forma:

  Período 1975/1980 - 2 grandes empreendimentos lançados de uma só vez;

  Período 1980/1983 - 1 grande empreendimento lançado em etapas
- Política de inovação comercial:
  - . Desbravamento de novos mercados, praticamente criando-os - Barra da Tijuca em 1976
  - . Lançamento dos condomínios fechados
  - . Lançamento do residencial com serviços (adaptação do apart-hotel).
- Deslocamento no espaço, antecipando tendencias do mercado: - vai para a Barra em 1975; sai da Barra antes da crise.

## 7- POLÍTICA FUNDIÁRIA

- Formação de estoques
- Associação com proprietários

8- POLÍTICA DE FINANCIAMENTO

Trabalha principalmente com Bancos privados até 1982. A partir de 1983 (crise) trabalha com Recursos próprios.

9- CONCENTRAÇÃO ESPACIAL

- Zona Sul e Barra. Motivo alegado: conhecimento do mercado; motivo implícito: opção por trabalho com renda alta.
- Subúrbios- trabalho com plano condomínio

10- PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO DA ATIVIDADE DE CONSTRUÇÃO

a) pessoal empregado - variando de 2000 a 2300 em 81/82, chegou a 2800 pessoas.

b) planejamento:

departamentos dedicados ao gerenciamento de obra

DEPRO - Projetos

DEPAC - custos - faz um acompanhamento e atualização de orçamentos, e apropriação permanente dos custos efetivos nos canteiros == caderno de encargos próprio.

Acompanhamento das despesas com gráficos pavimento a pavimento == controle sobre gastos de material das empreiteiras de mão de obra .

DERAC - Racionalização - faz pesquisa sobre a utilização de novos materiais e novas técnicas visando racionalizar as práticas construtivas.

c) Sub empreitadas

- Avaliação do engenheiro de obra - cerca de 80% dos serviços, variando conforme a situação cunjuntural do mercado; ou com a necessidade de manutenção da capacidade de atuação

- relações diferenciadas de acordo com o porte das sub-empreiteiras - com os grandes, a relação se desenvolve de forma mais profissional; com os pequenos há "muita briga para apertar os empreiteiros e manter a qualidade".(*) Por isto desenvolve-se uma tendência a trabalhar com empreiteiras tradicionais, que sempre servem à empresa. A concorrência nesses casos se daria mais para situar o preço com relação ao preço do mercado, eventualmente, mesmo nessas áreas onde atuam empreiteiros tradicionais colocam-se concorrentes para dinamizar os serviços ou para atender a um volume de obra superior à capacidade do empreiteiro. Estes empreiteiros muitas vezes desenvolvem laços pessoais de amizade com os diretores da empresa: caso da empresa de gesso que faz a obra de casa do dono de GAF,

d) Organização do canteiro e funcionamento da obra do edifício em construção no empreemdimento Novo Leblon.

- estado de obra: andares superiores levantando almaria, inferiores em revestimento. Em concretagem parte de garagem e PVC.

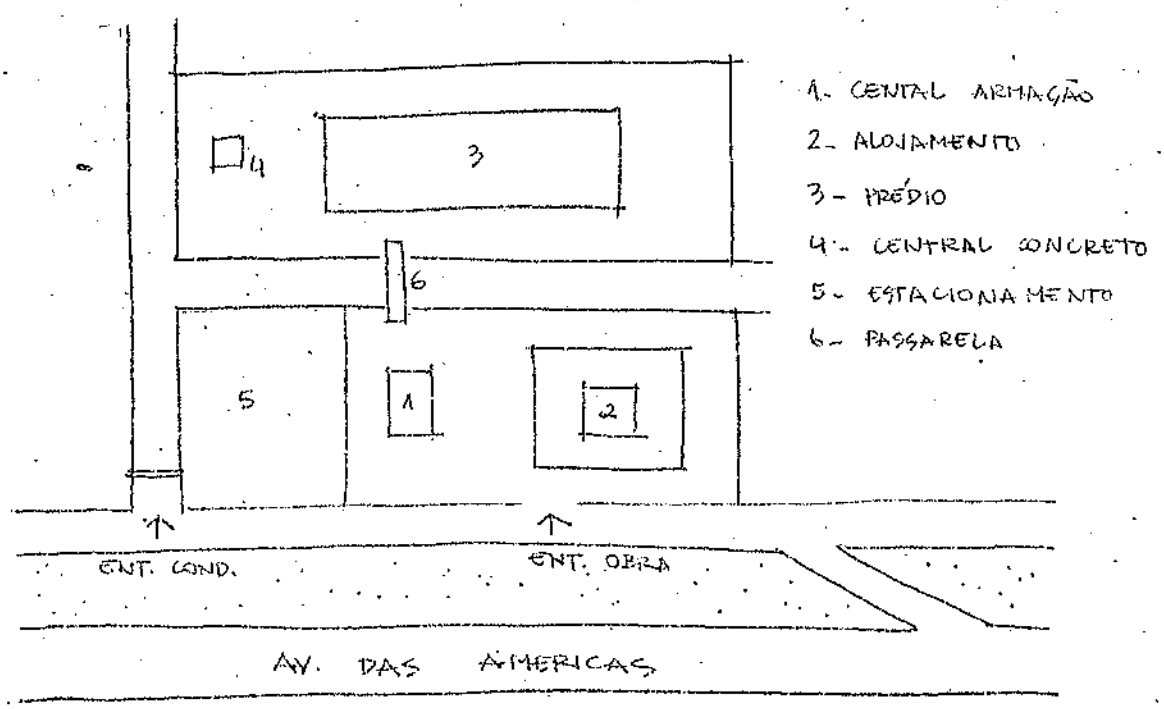
(*) Trecho de entrevista.

1- Projeto - Edison Musa, inclusive projeto de execução

- Existe um acompanhamento específico do desenvolvimento do projeto através de um Departamento de Projetos.
- Compatibilização estrutura, instalações, arquitetura
- Com relação ao projeto estrutural, a utilização de blocos e a importância da velocidade na concretagem leva à adequação do projeto estrutural a soluções "racionais" com redução de vigas e adoção do sistema de alvenaria em concreto celular
- Projeto a ser analisado

2- Canteiro

- Notou-se um grau elevado de organização, com clara separação de áreas de armazenagem e preparação de materiais e preocupação com a "limpeza da obra".



- Como a obra está implantada em um condomínio fechado em funcionamento, existe toda uma preocupação com a não interferência sobre a vida dos moradores (este empreendimento teve uma contestação judicial de sua legalidade pela associação de Moradores do Condomínio).
- Existe uma central de concreto - cujo lançamento é feito pela própria empresa; e uma central de armação, já quase desativada.
- Existem informações do engenheiro de que outros canteiros, com vários blocos, foram tratados sem individualização.
- Compras centralizadas no escritório
- Armazenamento em áreas livres ou em partes do prédio já cobertas.

EQUIPAMENTOS DE TRANSPORTE

- grua
- elevador

MÁQUINAS E FERRAMENTAS

- silo de cimento, comprado à granel
- betoneira

3- Administração

- A gerencia de apoio e o departamento de racionalização

funcionam testando novos materiais e assessorando com racionalização de fluxos.

- controle rígido de tempos e custos por gráficos e planilhas.

MÃO DE OBRA

Muito grande, existe alojamento no canteiro. O engenheiro relatou a dificuldade de recrutamento de pessoal já que ninguém quer trabalhar na Barra. Pelas dificuldades de transporte, existe a necessidade de alojamento para o pessal, grandes obras na Barra implicam numa complicação com relação ao alojamento dos operários, o que não acontece em outras áreas da cidade. Isto implica, ainda, em terreno livre disponível para atender esta necessidade.

Aparentemente o barracão apresenta melhores condições para os operários que o de João de Fortes sendo notado, visto de cima, a existência de jardim interno e uma melhor aparência.

Serviços próprios- lançamento do concreto
- arremates

4- Serviços preliminares

- escavação
- sondagem

5- Fundações

6- Estrutura

Concreto- formas em madeirit com escoramento metálico sub empreitado - "IGLU" placas 50 x 110 com requadro metálico o que aumenta a velocidade

Lançamento- próprio- a central de concreto na obra facilita a agilização e o estoque de material (aproveitamento do Plano Cruzado)- desvantagem: necessita de grande canteiro.

Controle tecnológico

Armação- central de corte e dobragem na obra

Sistema estrutural com laje plana, sem vigas e utilização de bloco de concreto celular.

7- Paredes

- Bloco concreto celular- a Gomes foi pioneira. A colocação é sub empreitada, por ser mais leve; gera economias na estrutura, e principalmente nas fundações. Tem ainda a vantagem do tamanho e da facilidade da colocação de tubulações, usando-se um "rasgador" que evita o "quebra-quebra".
- Consequência- maior limpeza.
- Problemas- dá trincas. Existe um painel em concreto celular -, de altura da parede - mas dá mais trincas ainda.
- A economia não é maior porque o bloco vem desbitolado, não permitindo aplicação de pintura diretamente.

8- Esquadrias

- portas - tradicional - madeira
- janela - alumínio

9- Revestimento

- gesso sobre o bloco
- a parede em bloco tem mais homogeneidade, permitindo uma menor espressura de argamassa.

Instalações

- Sem novidades

Louças

- etc..

Tetos

- gesso moldado "in bloco"

OBSERVAÇÕES GERAIS

Aparentemente, existe uma qualidade maior no acabamento e uma preocupação com a redução dos prazos de execução. A obra, com 31.000m² de área construida, prevista contratualmente para 20 meses, tem cronograma de 18 meses. O ritmo de obra na concretagem foi 1 laje em 5 dias. Em outro prédio, na Barra, próximo está se conseguindo 1 laje em 4 dias. Segundo o engenheiro, as obras por administração trabalham com prazos maiores pois a contribuição dos compradores frequentemente falha.

Os conjuntos Novo Leblon e Nova Ipanema, em 1976, foram realizados em 15 meses, e todos ao mesmo tempo (o que não se faria hoje, por razões comerciais)

- Disciplina de M.T.

Aparentemente existe um ritmo maior e uma organização do canteiro que permite um controle mais efetivo da mão de obra.

O alojamento na obra parece ser de melhor qualidade, sendo fornecido café da manhã e existindo TV, segundo informações colhidas no escritório.

10- CRITÉRIOS DE DEFINIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

a) Características Gerais

- nome - Nova Ipanema, Novo Leblon
- Descrição - conjunto de torres de 18 e 21 pavimentos, articulados com um loteamento
- Incorporação - Gomes de Almeida Fernandes, em associação com a ESTA S.A, proprietária do terreno e responsável pela urbanização da gleba.
- Contrução - GAF
- Vendas - s/informação
- Financiamento - CEF

b) Dados preliminares de mercado

- "Só existia uma coisa na Barra: as obras do Mucio Athayde, obras que na época foram um sucesso". (*)
- "A Barra já era um sucesso. As torres do Mucio tinham vendido bem. E depois daquele sucesso na Barra, o que se poderia construir?" (*)

c) Dados preliminares de legislação

- A área é um dos "núcleos" do Plano Lucio Costa, prevendo-se a construção de um conjunto de torres com 18 a 30 pavimentos de gabarito, situa-se na Sub-zona A-18, tem IAA de 3. Ao conjunto de torres se articula um conjunto de lotes unifamiliares com 1.000m$^2$ por lote.

d) Dados preliminares de infra estrutura da área

- "Naquela época tinha-se que puxar água, luz, e tinha-se que resolver um sério problema, o do esgoto (...) como cobrar do município, numa área que não gera imposto, que ele te faça as ligações para você plantar teu prédio?" (*)

e) Estratégia de marketing - definição do produto

- Inspiração em modelo americano de condomínio de casas com canais abertos para o mar.
- Adaptação do modelo para a mistura de residencias e prédios: "A empresa sabia fazer bem prédios de luxo" (...) "Só residencias ficaria elitista e caro". (*)
- Cria facilidades para minimizar as dificuldades da região.

(*) Trechos de entrevista.

- Para Nova Ipanema - definição do tipo S3Q e S4Q: "A Barra não é mais fim de semana, é a 'nova antiga maneira de viver'. O sujeito tem de viver com conforto, espaço e levar a família para lá." (*)
- Para Novo Leblon - definição de tipo S3Q e S2Q: muita coisa mudou, em termos de construção, e preço da terra.
- Pioneirismo - "A idéia foi botar a Barra funcionando como segmento do Rio de Janeiro, um grande bairro, segmento da Zona Sul do Rio." (*)

f) Estratégia de lançamento

Nova Ipanema - 8 prédios

- Global - 600 unidades 3 e 4 quartos
  150 lotes (1500m$^2$)
- Desconto no preço do lote para quem iniciasse de imediato a construção.

g) Época de lançamento

- Nova Ipanema - junho/75 - vendeu 100%
- Novo Leblon - /78 - vendeu 70%

h) Definição do preço

- "Teria que ser alguma coisa que para nós fosse rentável e ao mesmo tempo mais barato que o que existia na Zona Sul. Tinhamos a certeza de que não competiriamos com o mercado da Zona Sul. Eram mercadorias diferentes, em bairros diferentes." (*)
- Preço 60 a 80% do preço na Zona Sul.

(*) Trechos de entrevista.

i) Estratégia de marketing publicitário

- "A nova antiga maneira de viver" "Viva onde você gostaria de passar as férias." (**)
- A valorização: "... Há muito tempo, investir em imóveis no Rio é a melhor aplicação de capital ... Hoje, como é lógico, verificamos que os resultados obtidos são ainda maiores e mais rápido: quando Nova Ipanema foi lançada, em junho do ano passado os lotes de 1000m$^2$ custavam em média ... Cz$ 600.000,00, financiados. Agora estão sendo revendidos por duas vezes mais, em apenas um ano!

  Vai acontecer o mesmo em Novo Leblon! E os que ali comprarem para morar ficarão satisfeitos em saber que o seu patrimônio tem essa enorme valorização..." (**)

j) Informações sobre valorização fundiária na Barra

- Pesquisa ASTEL/CNPU citado em

  "Pesquisa sobre a evolução de preços de terrenos e sem impacto na formação do preço das moradias- a experiência do município do Rio de Janeiro."

- Percentual do custo terra sobre custo total construção

| | | |
|---|---|---|
| 1976 | - Ipanema | 30% |
| | Centro | 28% |
| | Tijuca | 18% |
| | Barra | 14% |

Village Oceanique - 1974

Nova Ipanema/Atlântico Sul - 1975

Riviera/Novo Leblon - 1976

(**) Informe publicitário GAF

GOMES DE ALMEIDA FERNANDES

(empresa "B")
1987

... A idéia é fazer uma síntese. Primeiro, como fomos para a Barra da Tijuca. O planejamento da empresa dizia que na Barra da Tijuca não existia nada, era a expansão natural do Rio, a Barra era considerada como baixada de Jacarepaguá. Era a expansão natural, tendo em vista que a zona sul do Rio, em volume de moradia, estava saturada. É claro que na zona sul sempre se vai derrubar um prédio antigo para fazer um prédio novo. Criar novas moradias é muito difícil na zona sul. A Barra pode extravazar essa vontade de fazer algo diferente. Na época, início da década de 70,na Barra só existiam obras paradas, que fizeram sucesso. São as obras do Mucio Athayde, torres circulares divididas em módulos. Cada módulo representava uma sala, um quarto, um banheiro e uma cozinha e ia-se adquirindo os módulos a medida em que se queria um apartamento maior. E era uma boa idéia inicial, porque propiciava uma visão total, redonda. Nessa mesma época se inicia um plano de urbanização da Barra, um plano do Lucio Costa, que é fabuloso. Acontece que o primeiro e segundo projetos do Mucio Athayde foram vendidos e as obras foram interrompidas, não me lembro se foi falta de financiamento, eu sei que foi um "balde de água fria" no novo mercado que estava surgindo.

Nós, que já vínhamos pesquisando o mercado, pensávamos em algo diferente, que pode ser resumido numa frase da campanha da época "a nova antiga maneira de viver". Ou seja, o sujeito poder morar num apartamento com tudo aquilo que teria antigamente - um lugar para jogar bola, piscina. Uma outra frase da campanha era "more num lugar onde todo mundo gostaria de passar as férias", pois era esse o conceito da Barra. As poucas casas da Barra eram casas de fim de semana. Então essa idéia começou a crescer e a empresa deu um tratamento quase pessoal ao empreendimento. Foi-se conhecer nos Estados Unidos uns condomínios que são canais à beira mar, com barcos que param na porta de casa. Como cidade seria mais ou menos a Marina Porto Bracuhi. Imagina uma Marina Porto Bracuhi em que entrem iates de 35, 50 pés. E eles moram lá. Então a Gomes foi ver de perto como funcionava, o que era esse tipo de vida em que se tem tudo isso sem sair de casa.

Foi feita também uma pesquisa na Europa, num conjunto em Paris, ou próximo. Era moradia com lazer. Só haviam estes dois na época.

A mercadoria de luxo que sempre foi a meta da empresa. E na Barra, o que fazer? Com essa pesquisa feita lá fora e aqui com arquitetos do escritório do Edson Musa, sentiu-se a necessidade de ter prédios e residências. Muitos outros nos Estados Unidos são só residências muito caras e com o aproveitamento da área muito menor. Já se tinha pelo plano Lucio Costa um aproveitamento muito bom, onde se limitava a implantação das torres num determinado ponto - são as famosas "sinuosas" do professor. Numa sinuosa daquela, numa curva daquelas, você encaixa os prédios, numa outra só se pode colocar residências. Você pode ter prédio na Barra inteira mas se seguir o plano, - se não me engano, a sinuosa era a reprodução do calçamento de Copacabana - numa curva prédio, em outra residência, tem-se sempre facilidade de ventilação. Para ele era um crime Copacabana, isso de se ter que ficar bloqueado. Com as sinuosas, todo mundo ia ter aeração e se poderia ver o mar. Nessa pesquisa, chegamos à conclusão de que deveria ser adotada uma postura comunitária, do que fazer de cada edifício um clube - hoje se tem muito isso. Optou-se pela idéia do condomínio com um centro de atividades, e que depois, com a quantidade de áreas que sobraria, se faria um bosque. Foram doadas áreas na Barra para incentivo. O incorporador era a Esta. A terra era da Esta e nossa participação foi como co-incorporador, em parte do empreendimento, e também como construtor. O planejamento ficou sob nossa responsabilidade. E a responsabilidade da Esta foi toda a parte de infra-estrutura, de urbanização. naquela época era necessário puxar a água, luz e tinha o problema de esgoto. Não havia condição de cobrar isso do Município. Como vai-se cobrar de uma área que não gera imposto? Em essência tem-se o direito de ter água e luz, já que se paga imposto pelo terreno. Então tudo isso foi feito, com um grande custo. O plano foi buscado na Inglaterra, o que havia de mais moderno e barato para a manutenção. Seria um sistema que captaria todo o esgoto desse empreendimento com folga suficiente até para outros empreendimentos. E tem um processo que eu não conheço, o escritório de arquitetura pode dar, que era um sistema bio-degradante e no final do ciclo a água era potável. O inglês, para fazer a experiência, colocava na saída do esgoto um copo

e bebia. Quanto ao aspecto da unidade residencial, se optou por apartamentos quatro quartos e três quartos. Quer dizer, era um momento de implantação, não se faria naquela época um sala e quarto pelo mercado. Existia o projeto do Mucio Athayde, que eram módulos que cresciam, e foi bem vendido.

P - Vocês é que decidiram estes quatro quartos?

R - Quatro e três quartos. Qualquer incorporação, mesmo em sociedade, o planejamento é de nossa responsabilidade.

P - Em função de que?

R - A idéia foi uma necessidade de moradia. Nós pensamos: Barra não é mais fim de semana, é a nova antiga maneira de viver, com conforto, espaço para levar a família para lá. Se tivéssemos optado por um sala/dois, ou sala/quarto, estaríamos continuando com a idéia de Barra "fim de semana". O que fizemos foi colocar a Barra como segmento da zona sul do rio. A Barra era Jacarepaguá, baixada.

P - Vocês queriam criar um novo produto.

R - Novo, que desse a mesma categoria de vida da zona sul do Rio. Nosso produto sempre foi dessa linha. Apesar de você ter sua adequação no mercado, não adianta lançar um quatro quartos se o mercado pede um sala e quarto. O marketing varia em função da necessidade. No caso da Barra, se queríamos criar um bairro novo, em que a família vai morar e usufruir, não se pode fazer um apartamento mmenor que isso. Foi um sucesso, esse empreendimento foi vendido 100% no lançamento. Nós fizemos lotes generosos, não queríamos comprometer o comprador. o lote foi limitado, no plano de Lucio Costa era de 1.000m², cerca de 150 lotes e em torno de 600 unidades residenciais entre 4 e 3 quartos.

P - Sobre os lotes:

... Na época a gente criou um incentivo de preço. Se o sujeito fizesse a casa de uma certa forma, havia um desconto no preço. Ou seja, para implantar a "vida" do empreendimento, porque não adiantava ter um belíssimo empreendimento com oito prédios e os lotes vazios.

Um negócio interessante em termos de venda é que sempre existe muita gente que compra, vende e revende. Aquilo foi atípico no mercado, foi criado e se viu muita gente que comprou um apartamento, gostou, comprou outro e assim por diante. Cerca de dois anos depois, quando Nova Ipanema ficou pronto, foi todo ocupado. Isso foi muito bom para o bairro e o clube é um ponto de atividades, com quadra de tênis, sauna e, com o tempo, aquelas áreas ociosas foram sendo ativadas pelos próprios moradores que foram criando outras áreas. Há pouco tempo fizeram uma quadra de tênis, num canto de um prédio que tinha uma área ociosa do empreendimento, ao lado do clube Marapendi.

P - Na concepção do empreendimento se criavam facilidades para minimizar alguns problemas que ainda permanecem na região, como transportes, escolas etc...?

R - Quando o empreendimento ainda era embrionário, era um ponto muito importante, como você iria levar a família para a Barra se não tivesse escola e nem linha de ônibus para a Barra? Nós criamos linha de ônibus interna. A escola foi dada de presente para o condomínio. Quando entregamos os apartamentos para habitação, a escola estava pronta. Na época fez-se uma pesquisa com proprietários de escolas, sobre quem gostaria de explorar, como teve gente explorando o restaurante do condomínio. Tem gente que continua lá, isso foi em 75, a Barra atrai. Foi uma fórmula que deu certo e havia uma ajuda, havia um sistema financeiro funcionando. Por mais forte que seja o empreendimento, o incorporador, como se vai financiar um negócio desse? Hoje já estão no final do pagamento. Depois fizemos o outro(*) e então a necessidade do mercado mostrou que se deveria ter sala/três quartos e sala/dois quartos. A idéia foi sempre aquela, o mesmo princípio do outro. O sujeito que tivesse toda a vida comunitária, lazer, tudo isso, que vivesse bem. Então fez-se um sala/dois quartos generoso que é maior do que muito três quartos por aí.

---

(*) Novo Leblon.

P - A opção de sala/dois quartos era porque não existia mais a capacidade para uma demanda maior?

R - Para três, dois quartos a demanda era maior.
... Nós estamos todo dia, toda hora por dentro do mercado e todas as informações vão "pintando", são 32 anos de mercado imobiliário.

P - Mas você materializa de alguma forma, por exemplo, chega um cara e diz: quero dois quartos.

R - Isto é um dado.

P - Mas como materializa?

R - Pela própria venda, está se accompanhando o mercado, a todo momento, a partir da venda. Estamos prestando atenção no nosso sucesso e no dos outros, também, tudo que envolve venda de imóveis. Tem-se um somatório de informações desde o classificado até o anúncio de lançamento.

P - E o marketing, quem faz?

R - Isso é o dia-a-dia da incorporação.

P - Você tem alguém de marketing específico?

R - Não, você usa a questão do sentimento que entra no julgamento. Você tem instrumentos para aferir o teu "feeling", que usa no julgamento. A velocidade de venda, continuidade, periodicidade de venda, faz você aferir, também. Supondo que você seja uma empresa que está lançando todo mês, visa-se um pouco de "feeling" caseiro, ou seja, o que está vendendo, não se mexe. Se se vende sala/dois quartos, vendeu o 1º, o 2º e o 3º em Botafogo, e se a velocidade de venda do 3º é a do 1º, é necessário botar mais dois quartos no mercado.

P - Na Barra você mudou um pouco.

R - Mudou, e não se tinha nenhum parâmetro, só o de Ipanema.

P - Como você assumiu este risco?

R - Daí já tinham decorridos três anos. De 75 para 78, muita coisa mudou, muda custo, preço de terra, muda uma série de outros fatores que pesam no preço final de sua mercadoria. Eu acho que se

a gente estivesse lançando o segundo empreendimento todo em 3 e 4 quartos, não teríamos vendido. Para se ter uma idéia, o 1º vendeu 100%, o 2º vendeu 70% e foi um sucesso, pois o volume é maior. Nesse 2º houve também essa preocupação com o morador, com a vida do morador, e foi tanta, que se achou que o 1º foi defeituoso, que faltavam certas coisas, a ponto de no 2º empreendimento, todos os prédios terem duas piscinas. Se achou que o clube do 1º estava super cheio, apesar da piscina ser grande. Mas houve um modismo, também, já que em Botafogo estavam lançando prédio com sauna, piscina.

P - Essa idéia de incorporar áreas de lazer dentro do prédio partiu de vocês?

R - Eu acredito que sim, porque antes só tinha o play-ground, que já era uma mudança muito boa da lei que exigiu o play-ground, tirar a criança da rua. Permitiu fazer um andar, foi uma medida saudável. Mas o play-ground era brinquedo de criança e quando muito moderno tinha, no máximo uma piscininha.

P - ...?

R - O empreendimento como coisa nova tinha que ter atrativos. O que levaria as pessoas para a Barra onde era lugar de final de semana? E esta não foi uma venda para investidor.
... A marca é que vendeu, a gente tem uma característica de venda. Isso é muito importante para a decisão do comprador, em termos de Brasil é muito sério. Há vinte anos atrás você não conseguia comprar nada na planta porque havia muita gente inescrupulosa. Antigamente condomínio e incorporação, antes de 64, quando foi criada a lei 4591, era assim: o sujeito se reunia, uma meia dúzia, que você não sabia de onde vinham, se eram construtores, chegava em Copacabana, fazia o trâmite, e depois? Houve barbaridades, construções sem planejamento nenhum, que disputavam com grandes construtores da época como a Sisal, a Canadá. Então, disputando este mercado, tinha gente séria e tinha uns 200 aventureiros que chegavam e faziam o prédio de qualquer maneira. A maioria das obras não eram entregues, veja bem, a empresa se propunha a vender o apartamento na planta para entregar dois anos depois. Esta empresa está vendendo sonho.

Ou você é muito sério ou tem que ter muita credibilidade para se manter 32 anos assim. O sujeito tem uma teoria, tem o habite-se e isso é a maior segurança, sabe que vai ter o apartamento. O sujeito sabia que aquele camarada ali que está chamando para vender na Barra, um lugar deserto, qual foi o atrativo? A vida comunitária, de lazer, porque primeiro você tem que atrair o sujeito, porque é um sacrifício a distância. A Barra está a cerca de 20 km de qualquer bairro da zona sul, e como fazer isso sem uma compensação? Essa compensação tem que ser muito maior do que o sacrifício que ele vai fazer, esperar dois anos, o pagamento, o parcelamento.

P - Qual o parâmetro de preço na Barra?

R - Isso é difícil. Teria que ser algo que para a gente fosse rentável e para o comprador algo que fosse mais barato do que na zona sul, porque tínhamos plena certeza de que aquilo jamais iria competir com a mercadoria da zona sul, porque era algo diferente, mercadorias diferentes porque eram bairros diferentes. Está-se prolongando a zona sul mas ela não existe, você vai criar aquilo. Na medida que esse foi um sucesso, então vamos aferir a Barra. Na época houve muita pesquisa de mercado, acompanhava-se os classificados, como era a revenda. Acho que com o sucesso de Nova Ipanema, o Novo Leblon permitiu que o sujeito dissesse: vou fazer um sacrifício porque este negócio é bom, o outro foi bom e lá, no Novo Leblon, implantou-se mais lazer ainda. Aumentou a quantidade, a área era maior, a ocupação. A necessidade de sala/dois quartos foi muito grande, nós sentimos isso. Tinha que ser, também, um sala/dois quartos generoso. Quem compra um sala/dois quartos? Quem mora em sala e quarto. Pelo melhor preço que se fizesse não se conseguiria implantar sem ter as atividades de lazer.

P - Se fizesse um apartamento de 4 quartos, zona sul, pelo preço que estava colocado, talvez não see conseguiria vender.

R - Eu não sei dar a margem para vocês da época, se era 70, 60 ou 80% do preço.

A gente até explorou isso na hora da venda, que havia um plano do Lucio Costa na Barra, que estava sofrendo uma valorização

verticinosa. Usamos muito isso na campanha, mostrando em dados concretos como era bom negócio investir naquilo ali.

O futuro do Rio era uma coisa importante porque não se tinha qualidade de vida morando num dois quartos compacto em Botafogo, por exemplo. E não tinha metrô, era planejamento ainda. O pensamento daquele comprador era: mesmo que eu esteja fazendo este sacrifício de pagar um aluguel e o apartamento aqui, vale a pena para daqui a dois anos eu estar morando na periferia onde eu posso soltar a garotada. Porque se começava a ter também a contentação. Esse empreendimento comunitário dá um sentimento de segurança, também, apesar de todas estas ruas terem sido doadas ao município e feitas pelos incorporadores. Mas ainda assim, se está em mini bairros, com uma guarita, mas é óbvio que que com a guarita, tem um controle mas não dificultava a vida de ninguém.

Num futuro, estes espaços fechados da Barra vão ter que abrir porque há a via parque. Você vê a via começando lá atrás do Mandala, vem por Santa Helena e tem um canal que vai se juntar com a lagoa que tem atrás de Nova Ipanema e Novo Leblon, num futuro próximo haverá uma avenida ali.

- O condomínio hoje vai até a boca do canal, é fechado até lá.

P - Mas seria uma rua de ligação.

R - Exatamente, uma rua usada somente pelo condomínio, e estas vias são vias paralelas ao mar, a Sernambetiba. Teria um trânsito menor, uma distribuição melhor e o condomínio não fica violado porque são ruas transversais. Quem vai entrar ali? Com obstáculos, pracinhas no mmeio, ninguém vai estar cortando caminho, dando voltas em praças, ao contrário. Independente disso a gente continuou.

- A partir de Nova Ipanema todo mundo descobriu a Barra, Barramares, Riviera e uma série de empreendimentos foram lançados no mercado, com uma quantidade enorme de unidades, que o mercado não tinha condições de suportar por muito tempo.

- Mas existe um dado: não existe, ainda um condomínio com a implantação de lazer igual a Nova Ipanema e Novo Leblon. O mais próximo é o Barramares.

P - Qual a razão da saída da Barra e a volta para a zona sul, após o Novo Leblon?

R - A origem da empresa... você tem empresa que só constrói em Bonsucesso, um segmento que ele conhece do mercado. Mas se a gente fizer um prédio em Bonsucesso quebramos a cara, e eles não, conhecem tudo. É o conhecimento do mercado, eles dão de dez a zero na gente. Nós não saímos, e logo não houve volta, porque ao mesmo tempo em que lançamos Nova Ipanema e Novo Leblon, não paramos de lançar na zona sul.

- O investimento na zona sul é muito maior porque o risco também é maior. Na época tínhamos certeza que haveria um retorno garantido, e fomos para a Barra, agora não tendo, a gente fica na zona sul. Foram montados na Barra muitos investimentos ao mesmo tempo, em detrimento da zona sul e sempre que podemos vamos para a Barra.

P - a empresa trabalha com estoque de terra?

R - Não é a política da empresa trabalhar com estoque. É óbvio que compramos nossos terrenos. A nossa idéia é comprar os terrenos e colocar as unidades à venda na construção. Nós somos uma indústria da construção civil, que tem que produzir. Nós usamos a terra como matéria-prima e vamos levar o nosso produto.

P - De qualquer maneira vocês precisam desta terra.

R - A questão que você pode chamar de estoque ou não, você tem com estoque uma diferenciação, a prateleira está cheia e vai ver o que pegar. Não, nós temos os terrenos para manter a atividade sempre constante. Nós já tentamos atender aos mercados de posse mais baixas, aquele mercado do plano condomínio destituído pelo BNH, mas é dificílimo porque o custo é violento, o custo de construção é violento. É óbvio que ninguém vai trabalhar sem um lucro, senão não é trabalho, se não houver remuneração. O custo é muito elevado, os financiamentos eram pequenos para aquele tipo de atividade, a renda é baixa para suportar. Existem regiões da zona norte do Rio onde a terra é barata, Cachambi é pertíssimo, Méier também. Às vezes se tem uma idéia errada de mercado. Fazer um empreendimento em Madureira é caríssimo a terra é caríssima, a Estrada do Portela é cara... Em Copacabana

tem um comércio estúpido e Madureira bate Copacabana em ICM.

P - Vocês fizeram muitos empreendimentos no Méier.

R - Fizemos mas não como incorporação, é uma outra figura, foi para atender esse plano condomínio, ou seja, eles se agrupavam, tinham um financiamento próprio para isso, e nós éramos contratados como empresa construtora. Como está hoje o sistema de habitação? Não se pode comprar apartamento, tem uma classe média aí que não tem condições de comprar apartamentos, por isso que moradia está cada vez mais difícil, com toda esta crise de aluguel, é um problema sério. Por que o aluguel está aumentando assim? Porque existe uma carência de apartamentos. Aí vocês vão contribuir bastante com o comprador. Eu acho que a cidade tem que ser policiada. Não se pode subir morro, não se pode arrebentar floresta, tudo isso tem que ser policiado porque a gente também mora, estamos todos no mesmo barco. A gente compra, paga financiamento, a gente está vendendo mas temos o mesmo problema do comprador, somos da mesma classe. Então vê-se hoje o custo a que estão chegando os aluguéis, porque cada vez mais está limitada a construção de imóveis. Você vê, o terreno chegou a um preço absuro, claro, é uma questão de mercado, vai também chegar um momento em que o sujeito que compra para especular, vai vender e vai ter que baixar aquele preço mas a necessidade é muito maior e muito mais veloz até que a necessidade do outro, de vender, até isso. A gente tem um problema feroz que é a matéria-prima, sem ela nossa atividade não existe, nossa indústria fica parada sem isso, não se pode substituir. Com o plano cruzado, o custo da construção estava uma barbaridade, porque não tinha controle, o congelamento não atingiu o preço do material de construção. O sujeito pedia o que quisesse e vendia os produtos, que não eram controlados. Os que eram controlados eram o cimento, o ferro, e todo o resto não tinha controle. E mesmo com o tabelamento, o sujeito vinha com 300% e se não pudesse, o sujeito tinha que parar a obra. Para a classe média comprar alguma coisa está muito difícil, estamos com um sistema financeiro de habitação que era até um ponto para algum grupo de vocês fazer uma pesquisa. A caderneta de poupança está abarrotada de dinheiro, é o gerador de dinheiro do BNH, ou se-

ja, era o repasse da construção civil. tudo bem, tem-se que subsidiar a moradis, a construção da classe baixa e a medida em que diminuem os rendimentos, aumenta, também, a dificuldade. Você não vai subsidiar um sujeito para morar na Vieira Souto e sim para construir a sua casa, e ele não tem que pagar taxa nenhuma. Mas também não se pode esquecer que a classe média, que nesse pais não é nada, são cinco salários, está batendo palmas quando consegue comer alguma coisa. Não pode comprar apartamento e está na mão da especulação de aluguel.

P - O que vocês estão construindo hoje?

R - A nossa faixa de mercado sempre foi uma classe mais alta, desde o princípio, porque era o retrato do bairro. Somos uma empresa da zona sul, especializada na zona sul, onde o terreno é mais caro, o produto final mais caro, então sempre foram compradores com poder aquisitivo mais alto. Mesmo a classe média alta, que eu não sei o que é, 30, 40 mil cruzados, não pode pagar uma prestação, está difícil. O sistema está fechado e para se comprar qualquer apartamento de 2 quartos, não se fala em menos de 2 milhões, hoje em dia.

P - Vocês vendem então para classe alta.

R - Aqui se abre um parênteses. isso é relativo. Às vezes é o sujeito que vai comprar um 4 quartos mas está morando num sala dois quartos com o dinheiro dele.

- No aspecto social não se tem mais empregada, toda família de classe média tinha sua empregada, hoje...

- Todos os nossos lançamentos foram voltados para esse tipo de moradia, sala dois quartos para classe média, ou dois quartos para altíssimo luxo, tentando atingir o anseio das pessoas.

P - Vocês atuam só no Rio?

R - Em São Paulo. E em Nova York onde, como incorporadores, estamos no sexto prédio.

P - Vocês é que trouxeram o apart-hotel?

R - A idéia de apart-hotel já existia aqui, mas nós desenvolvemos a idéia de apartamentos com serviço.

P - Há quanto tempo vocês estão lá em Nova York?

R - Seia anos. Mas com um resultado mais positivo, de uns três anos para cá. Nós construímos na 5ª Avenida, inclusive. Somos uma multinacional brasileira.

P - Trabalhar em Nova York representa maior perspectiva de futuro?

R - Não, é uma experiência da empresa. A Gomes de Almeida começou na indústria da construção civil e como é uma empresa que visa se eternizar, se podemos usar a palavra, tem por princípio dar continuidade ao seu trabalho, a geração de empregos, a deixar algo para a posteridade. A empresa expandiu em outras áreas. Hoje a empresa é plantadora, exportadora de café, arroz, cacau, álcool, está na terceira usina de álcool. Criou-se uma holding, com sede aqui na Voluntários da Pátria. Foi para lá (para Nova York) para ver se diversificava, para começar a olhar os outros negócios. Aqui no Rio de Janeiro há uma unidade imobiliária, há uma outra unidade em São Paulo, outra em Nova York.

P - Em Nova York é só incorporação?

R - Construção também, mas a mão-de-obra é toda lá. Lá é diferente, se respeita tudo.
- Lá gira tudo em função da obra.

P - Esta característica da empresa, de ser construtora, pesa de alguma maneira?

R - Pesa mas você tem também que acompanhar o mercado, não adianta, visando essa diminuição do custo fazer um mau lançamento. Continuamos fazendo na Barra os prédios autônomos, ou seja, edifícios com serviço, apart-hotel, hotéis residências na Barra.

P - E vocês procuram nestes canteiros ter alguma economia?

R - Tem, é um tipo de vida melhor. É necessário fazer propaganda disso, a qualidade de vida do empregado é muito importante para a empresa. A empresa fornece para o canteiro de obras moradia, café da manhã de verdade, televisão colorida e aguardente para o empregado e obriga a que esteja asseado, tem inspeção. Procura dar curso de segurança do trabalho...

BRASCAN

(empresa "C")

1- HISTÓRIA

a) Fundação - 1978 (registro na junta)

b) Razão Social - BRASCAN Imobiliária S.A

c) Filiais - S.Paulo - 1980

d) Empresas Coligadas

Controladoras:

- Brascan Adm. e Investimentos Ltda
- Brascan Participações

Outras:

- Brascan Empreendimentos Ltda (que se transforma em 1981 em Factoring do Brasil Empreendimentos Ltda
- Brascan International B.V (Rotlerdam), iniciada pela cessão de quotas das firmas Patinõ N.V e Patinõ B.V

e) Atividades

Brascan Imobiliária:

- incorporação
- corretagem
- compra e venda de terrenos
- participação em empreendimentos imobiliários de outras

empresas

- participação nas vendas de outras empresas

Brascan Empreendimentos

- incorporação
- corretagem
- administração de bens móveis e imóveis
- negociação e aquisição de ativos patrimoniais
- participação em outras sociedades

f) Composição da Sociedade

Bracan Imobiliária:

- Brascan Adm. Inv.- Roberto Paulo Cesar Andrade e John Ellis Williams - 01,%
- Brascan Participações - Alic Thomas Cousins e Martin Herter - 99,9%
- Brascan Empreendimentos Ltda
  . Brascan International B.V. - Roberto Paulo Cesar Andrade - 99,9%
  . Brascan Adm. Inv. - Edward Carson Freeman e Alan Hojg Riddell - 0,1%

g) Origem

- Capital financeiro internacional

## 2- INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

a) Tamanho do Capital

| | | | |
|---|---|---|---|
| Brascan Imobiliária | Cz$ | 15.000.000 | - 78 |
| | Cz$ | 135.600.000 | - 79 |
| | Cz$ | 139.394.376 | - 80 |
| | Cz$ | 418.933.629 | - 81 |
| | Cz$ | 523.749.778 | - 82 |
| | Cz$ | 1.350.507.297 | - 83 |
| Brascan Empreend. | Cz$ | 47.100 | - 80 |
| | Cz$ | 160.799.999 | - 82 |

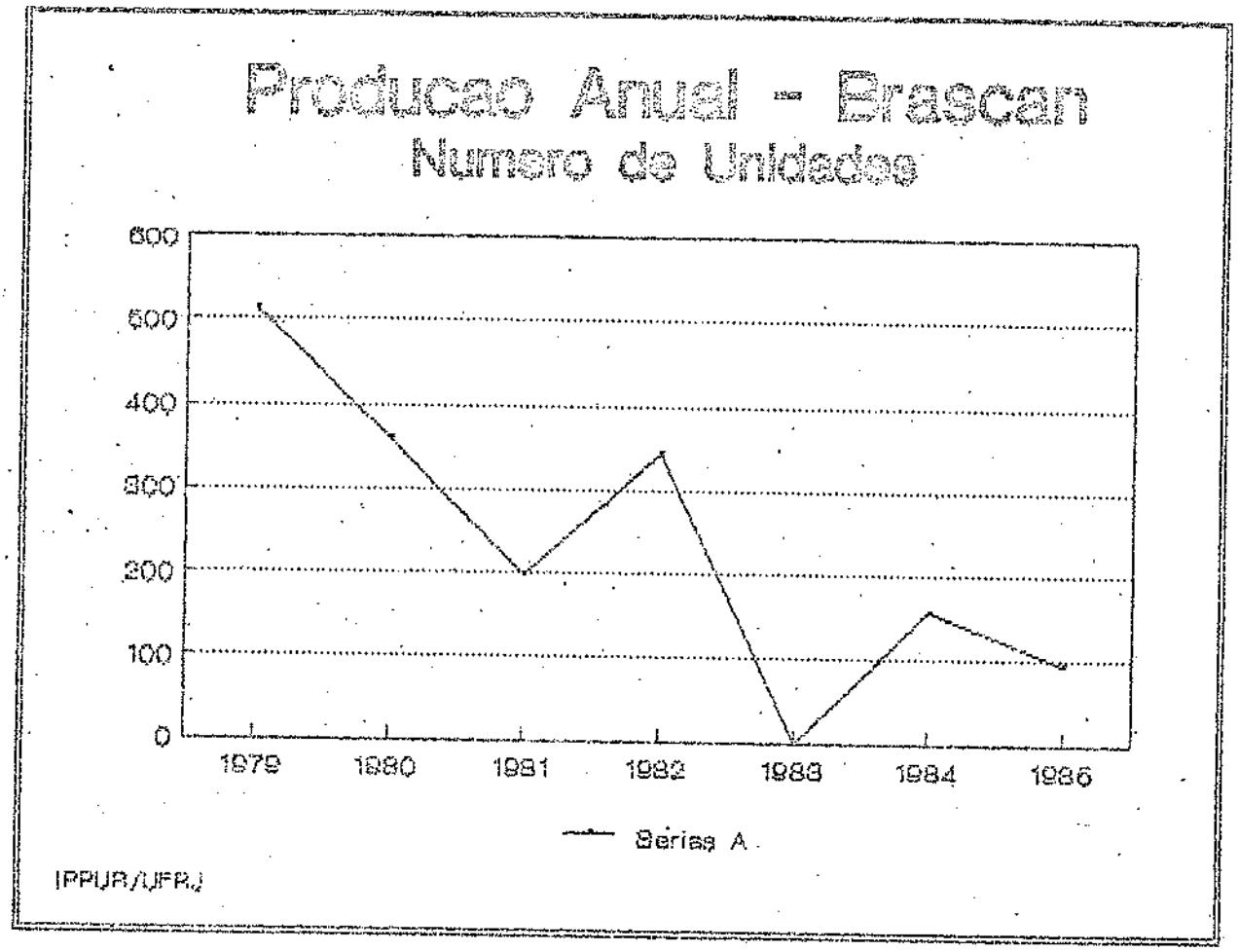
b) Evolução do faturamento e patrimônio (informações para 84 e 85) (1)

| | 84 | 85 |
|---|---|---|
| F | 209.752,9 | 187.302,9 |
| P | 82.580,18 | 85.449,8 |

c) Evolução do número de pessoal empregado

| 84 | 85 |
|---|---|
| 147 | 158 |

(1) Valores corrigidos para Dez/85 segundo o IGP - Disp. Int.


Producao Anual - Brascan
Numero de Unidades
600
500
400
300
200
100
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
Series A
IPPUR/UFRJ

d) Variação do valor incorporado e número de inc. em andamento

| | 84 | 85 |
|---|---|---|
| Área inc. | 87.100 | 151.500 |
| Valor Inc. ($x10^6$) | 58.694,34 | 86.818,6 |
| Nº de inc. | 4 | 9 |

e) Variação da Produção (número de unidades lançadas)

| 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 513 | 360 | 198 | 342 | - | 156 | 95 |

Operações Realizadas

| | ano | mes | bairro | N | tipo | s/un. | s/tipo | s/emp. | tam.op. | cap.gestão |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 79 | março | Barra | 56 | S2Q | 70 | 3920 | | | |
| | | | | 56 | S3Q | 90 | 5040 | 8960 | Grande | |
| | | ago. | Botafog | 170 | S2Q | 80 | 13600 | | | 513 un. |
| | | | | 2 | S4Q | 210 | 420 | 14020 | M.Grande | 42579m$^2$ |
| | | dez | Botafog | 213 | S2Q | 83 | 17679 | | | |
| | | | | 16 | S3Q | 120 | 1920 | 19599 | M.Grande | M.Grande |
| | 80 | junho | Ipanem | 40 | S3Q | 155 | 6200 | 6200 | Médio | 360 un. |
| | | | | | | | | | | 28.600m$^2$ |
| (C/PRONIL) | | dez | Barra | 320 | S2Q | 70 | 22400 | 22400 | M.Grande | M.Grande |
| (C/ESTA/PC) | 81 | fev. | Barra | 198 | CA4Q | 160 | 31580 | 31580 | M.Grande | M.Grande |
| | 82 | fev. | Urca | 60 | S3Q | 98 | 5880 | | | |
| | | | | 5 | CO3Q | 135 | 675 | 6555 | Médio | 342 un. |
| | | maio | Copa | 177 | S2Q | 85 | 15045 | 15045 | MGrande | 36.600m$^2$ |
| (C/ESTA/PC) | | dez. | Barra | 100 | CA4Q | 150 | 15000 | 15000 | M.Grande | M.Grande |
| | 84 | fev. | Barra | 36 | S3Q | 88 | 3168 | | | |
| | | | | 36 | S4Q | 96 | 3456 | | | |
| | | | | 8 | CO4Q | 230 | 1840 | 8464 | Grande | |
| | | ago. | Barra | 36 | S3Q | 89 | 3204 | | | |
| | | | | 36 | S4Q | 97 | 3492 | | | |
| | | | | 4 | CO4Q | 124 | 496 | 7192 | Médio | M.Grande |
| | 85 | nov. | Ipanem | 54 | SQ | 74 | 3996 | 3996 | Pequeno | |
| | | nov. | Leblon | 5 | S4Q | 257 | 1285 | 1285 | Micro | |
| | | dez. | Barra | 36 | CA4Q | 216 | 7776 | 7776 | Médio | M.Grande |
| | | | | 664 | | | | 168172 | | |

Relação Produção/Mercado

| ano | bairro | zona | tipo | N/B/A | N/B/P | N/Z/A | N/Z/P | P/B | P/Z |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 79 | Barra | Barra | S2Q | 73,68 | 31,42 | 73,68 | 31,42 | 3,1< | 3,1< |
| | | | S3Q | 90,32 | 30,10 | 90,32 | 30,10 | 5,8< | 5,8< |
| | Botafog | Sul | S2Q | 20,04 | 8,34 | 11,66 | 3,02 | 1,9< | 5,8< |
| | | | S4Q | 11,76 | 2,23 | 0,62 | 7,29 | 8,3< | 21,9< |
| | Botafog | Sul | S2Q | 25,11 | 10,45 | 14,62 | 3,78 | 20,0< | 23,3< |
| | | | S3Q | 15,68 | 2,97 | 5,00 | 0,97 | 12,9< | 21,9< |
| 80 | Ipanema | Sul | S4Q | 80,00 | 67,79 | 64,51 | 10,36 | 18,7< | 8,5< |
| | Barra | Barra | S2Q | 100,00 | 17,95 | 100,00 | 17,95 | = | = |
| 81 | Barra | Barra | CA2Q | 100,00 | 66,44 | 100,00 | 66,44 | = | = |
| 82 | Urca | Urca | S3Q | 70,58 | 27,27 | 70,58 | 27,27 | 8,12> | 8,12> |
| | | | CO3Q | 12,19 | 9,25 | 12,19 | 9,25 | 31,81> | 31,81> |
| | Copa | Sul | S2Q | 68,87 | 22,57 | 11,50 | 3,14 | 13,2 > | 31,1 > |
| | Barra | Barra | CA4Q | 100,00 | 33,55 | 100,00 | 33,55 | = | = |
| 84 | Barra | Barra | S3Q | 40,9 | 8,03 | 40,9 | 7,9 | 2,4 < | 2,4 < |
| | | | S4Q | 29,9 | 14,2 | 29,0 | 8,8 | 3,9 > | 3,9 > |
| | | | CO4Q | 40,0 | 26,7 | 40,0 | 19,5 | 22,6 < | 22,6 < |
| | Barra | Barra | S3Q | 40,9 | 8,1 | 40,9 | 7,9 | 1,6 > | 1,6 > |
| | | | S4Q | 29,0 | 14,2 | 29,0 | 8,8 | 13,5 > | 13,5 > |
| | | | CO4Q | 22,2 | 12,9 | 22,2 | 12,9 | 31 > | 31 > |
| 85 | Ipanema | Sul | SQ | 100,0 | 10,8 | 100,00 | 10,8 | = | = |
| | Leblon | Sul | S4Q | 11,4 | 5,7 | 4,0 | 0,9 | 52,4 > | 64,5 > |
| | Barra | Barra | CA4Q | 60,0 | 17,0 | 17,2 | 1,9 | = | 35,3 < |

Características dos Mercados

| | | |
|---|---|---|
| 1979 | Barra | - muito pequena concorrência. Empresa 2º com 30,8% das unidades |
| | Botafogo | - concorrencial. Empresa 1º com 40% das unidades |
| 1980 | Ipanema | - muito pequena concorrência. Empresa 1º com 44,4% das unidades |
| 1981 | Barra | - sem concorrência (100% das unidades) |
| 1982 | Jacarepaguá | - concorrencial. Empresa 4º com 6,8% das unidades |
| | Copacabana | - pequena concorrência. Empresa 1º com 56,5% das unidades |
| | Barra | - concorrencial. Empresa último com 3,8% das unidades |
| 1984 | Barra | - concorrencial. Empresa 4º com 16,9% das unidades |
| 1985 | Ipanema | - pequena concorrência. Empresa 1º com 57,5% das unidades |
| | Leblon | - concorrencial. Empresa 4º com 4,2% das unidades |
| | Barra | - concorrencial. Empresa 3º com 14,1% das unidades. |

Setor da Construção

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 79 | Barra | S2Q | 70 | RMA |
| | | S3Q | 90 | RA |
| | Botafogo | S2Q | 80 | RMA |
| | | S4Q | 210 | RA |
| | Botafogo | S2Q | 83 | RMM |
| | | S3Q | 120 | RMA |
| 80 | Ipanema | S4Q | 155 | RA |
| | Barra | S2Q | 70 | RA |
| 81 | Barra | CA4Q | 160 | RA |
| 82 | Jacarepaguá | S3Q | 98 | RA |
| | | CO3Q | 135 | RA |
| | Copacabana | S2Q | 85 | RA |
| | Barra | CA4Q | 150 | RA |
| 84 | Barra | S3Q | 88 | RA |
| | | S4Q | 96 | RA |
| | | CO4Q | 230 | RA |
| | Barra | S3Q | 89 | RA |
| | | S4Q | 97 | RA |
| | | CO3Q | 124 | RA |
| 85 | Leblon | S4Q | 257 | RA |
| | Ipanema | SQ | 74 | RMA |
| | Barra | CO4Q | 216 | RA |

3- EMPRESAS COM QUE O AGENTE TRABALHA

a) Projeto:

Edson Musa - "é um grande escritório, eficiente, e tem uma qualidade; embora trabalhe para todas as grandes empresas consegue manter o sigilo."(*)

Nelson Sadala

Alice Marsillac

Sergio Dias

b) Financiamento

UNIBANCO

BRADESCO

ECONÔMICO

BANERJ

BAMERINDUS

NACIONAL

c) Corretagem

J.Bogoricin

Consultan

Patrimovel

e) Construção

J.Fortes - ver análise

CONCIC

Chozil

C.Presidente- empresa familiar, atua também na incorporação, na Barra em associação com S.Dourado.

(*) Trecho de entrevista

Pronil - familiar, criada em 1966, atua como incorporadora, porte médio, 1 ano apenas. É associada no empreendimento em que aparece como construtora.

Plarcon - urbaniza e vende lotes usualmente, empresa subsidiária da ESTA S.A.

## 4- PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO NA ATIVIDADE DE INCORPORAÇÃO

a) Pjanejamento - curto, médio e longo prazo; 15 anos; com investimento em áreas que representam a tendência de crescimento da cidade (o que explica a opção pela Barra); médio/curto prazo: terrenos em estoque para utilização conforme conjuntura de mercado.

b) Critérios para Recisão sobre o Empreendimento

b.1) Pré-definições

- opção por Renda Alta
- busca de liquidez
- manutenção da presença junto ao seu mercado preferencial: "para mostrar que estamos vivos."(*)
- busca de um desempenho constante, regular

b.2) Acompanhamento do mercado

- análise racional das oportunidades
- malha de informações: preço de marcado, avaliação das unidades colocadas no mercado nos últimos 12 meses, grau de saturação do mercado

(*) Trecho de entrevista

- avaliação de tendências de crescimento da cidade para definição de políticas de longo prazo.
- avaliação da situação econômica mais geral para definição da entrada e saída do mercado

b.3) Cálculo de Viabilidade

- s/informação

5- POLÍTICA IMOBILIÁRIA

- Atuação em mercados consolidados, inovando o produto, em termos de oferta presente. "ocupar lacunas do mercado;" "preocupação de estar andando junto ao novo." (*)
- diversificação dos tipos: S2Q
  S3Q
  S4Q
  CA4Q
- opção pela alta renda- "conhecimento do mercado." (*)
- grandes glebas com lançamentos parciais, alterando-se o produto segundo a conjuntura
- atuação permanente na Zona Sul com pequenos ou médios empreendimentos.
- empreendimento padrão- porte médio
- trabalho com preço pouco abaixo do preço médo do mercado, até à crise, quando passa a trabalhar acima; justificativa: racionalização na administração dos custos - bom ponto; racionalização de projeto; redução preço construção. redução das margens parciais - redução preço - aumento liquidez.

(*) Trechos de entrevista

6- POLÍTICA FUNDIÁRIA

- Formação de estoques: na Barra- longo prazo; na Zona Sul- médio e curto prazo. Diferenciação: por oportunidades conjunturais e por mudanças de legislação mais fortes ocorrendo na Barra.

7- POLÍTICA DE FINANCIAMENTO

- Trabalho com recursos próprios mesmo antes de crise, porém não exclusivamente- necessidade de trabalhar com RP por atuar fora de faixa SFH.
- Levanta dinheiro no holding, a juros de mercado

8- CONCENTRAÇÃO ESPACIAL

Zona Sul e Barra- conhecimento do mercado
- concentração de recrusos "o ótimo é inimigo do bom." (*)
- a Barra requer mais investimentos "é um bairro para profissional." (*)

(*) Trechos de entrevista

9- CLIENTELA

1980- população de Zona Norte, seduzida pelos baixos preços na Barra (em relação ao produto e aos preços na Zona Sul).

1982- parte desta clientela não arca com os custos de manutenção- transportes, armazenamento de alimentos, equipamentos domésticos- deterioração da renda com a recessão.

- aeroviários
- profissionais liberais
- transferências do Novo Leblon, Barramares, Nova Ipanema.

10- CRITÉRIOS DE DEFINIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

a) Características Gerais

Nome - Santa Mônica

Descrição- conjunto de unidades unifamiliares, mas comportando 4 lotes com prédios residenciais de 10 pavimentos.

Incorporação- Brascan (a ESTA e a Plarcon receberam sua parte, referente ao terreno e à urbanização, em unidades construídas)

Contrução- CONCIC

Vendas- s/informação

Financiamento- Banerj

b) Dados Preliminares de Mercado

- Após o boom de 76/77, a Barra era uma realidade como frente de expansão do mercado Renda Alta, mas apresentava um estoque elevado, devido ao grande número de lançamentos de prédios ou de lotes urbanizados (Nova Ipanema e Novo Leblon, além dos loteamentos no Recreio).

c) Dados Preliminares de Legislação

- plano Lucio Costa - área denominada de "sinuosas", destinada a habitação unifamiliar, com algumas áreas destinadas a lotes multifamiliares, com 10 pavimentos, e comércio local.
- Sub zona A-11

  Unif.- lotes 325 $m^2$ (min) IAA 0,6

  tx ocup. 10%

  Multif.- IAA 1,5

  gah. 8-10 pav.

d) Estratégia de lançamento

1980- Santa Monica Residência (02/81)

198 unidades CA4Q 160$m^2$

preço- 12,5 - 72,8 ORTN's

(x 401,00= Cz$ 5.041.692 hoje)

Associação: Brascan/Esta/Plarcon

proprietário/construção das casas.

Venda total

1982- final de construção

- devolução de 50% das unidades devolvidas

- novo lançamento: Santa Monica Town Houses, 100 unidades CA4Q, 150m$^2$
- lotes menores
- casas bifamiliares- preço 9.109 ORTN's
  redução em 50%
  venda de 75% na planta

1984- entrega de SMTH

- lançamento do edifício São Francisco 76 unidades S3Q e S4Q preço > preço bairro todo vendido na planta S3Q 89m$^2$
  S4Q 97m$^2$

1985/1986- Santa Monica Sul
em 2 fases
36 unidades em 08/84, CA4Q, 216m$^2$
6.274 ORTN's
36 unidades em abril/86
tudo vendido

1986-

2 prédios, 80 unidades, S3Q e S4Q
área S3Q-135m$^2$
S4Q-150m$^2$ 1,5 x S.Francisco
preço - 1,5 x S.Francisco

Venda em 2 finais de semana

Perspectivas-

Restam 6 prédios

134 residências

1 clube e 2 lotes comerciais

e) Definição do preço

parâmetros de mercado- casas auto construídas em Nova Ipanema, Novo Leblon, e loteamentos próximos.

1980- preço compatível com atração de pessoas da Zona Norte

1982- frente à devolução, 50% na revenda foi com preço aumentado, aumento exigência de renda

- SMTH- atração no preço- uma CA4Q com piscina pelo preço de um S3Q

1984- S.Francisco

1985/1986- elevação do preço pela elevação real do $m^2$ de terreno na Barra, "hoje (87) mais caro que Botafogo, Copacabana ou Jardim Botânico." (*)

f) Estratégia de Marketing

- "ocupar uma lacuna no mercado" (*)

em 1980- oferta de qualidade de vida, segurança, atração de público classe média de Tijuca e Zona Norte

em 1984- edifício S.Francisco- troca de casa por um apartamento, com segurança.

(*) Trechos de entrevista

ENCOL

(empresa "D")

1. HISTÓRIA

a) Fundação - 1960

b) Razão Social - ENCOL S.A.

c) Sede - Distrito Federal (a partir de 1969, antes em Goiânia)

Filiais - Goiânia, Belém, Cuiabá, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, Porto Alegre, São paulo.

d) Empresas coligadas

Áreas - agropecuária

- produção de insumos no setor - esquadrias, areia e pedra, mobiliários

e) Atividades

- Incorporação
- Construção
- Produção de material de construção

f) Composição da sociedade

- Sem informação. Aparentemente, existe uma centralização da gestão e propriedade nas mãos do maior acionista: "Não há exigências do presidente, que não é presidente, é dono da empresa". (*)

g) Origem

- Inicia suas atividades na produção de tacos e material de revestimento, em Goiás. Entra no mercado habitacional como construtora, expandindo-se mais quando abre filial em Brasília, transferindo para lá sua sede, em 1969. Em 1972 entra na atividade de incorporação em Brasília: "verificamos que havia uma demanda reprimida muito grande, e specialmente em Brasília, para o mercado imobiliário em geral".(*) Vem para o Rio em 1980, a

(*) Trecho de entrevista.

tuando apenas na incorporação, tendo, inclusive, se recusado a entrar na área de construção por encomenda: "Quando foram construídos os primeiros CIEP's, não quizemos (...) passamos a cuidar do conhecimeento do mercado"(*).

2 - Informações Econômicas

a) Tamanho do capital

- sem informação

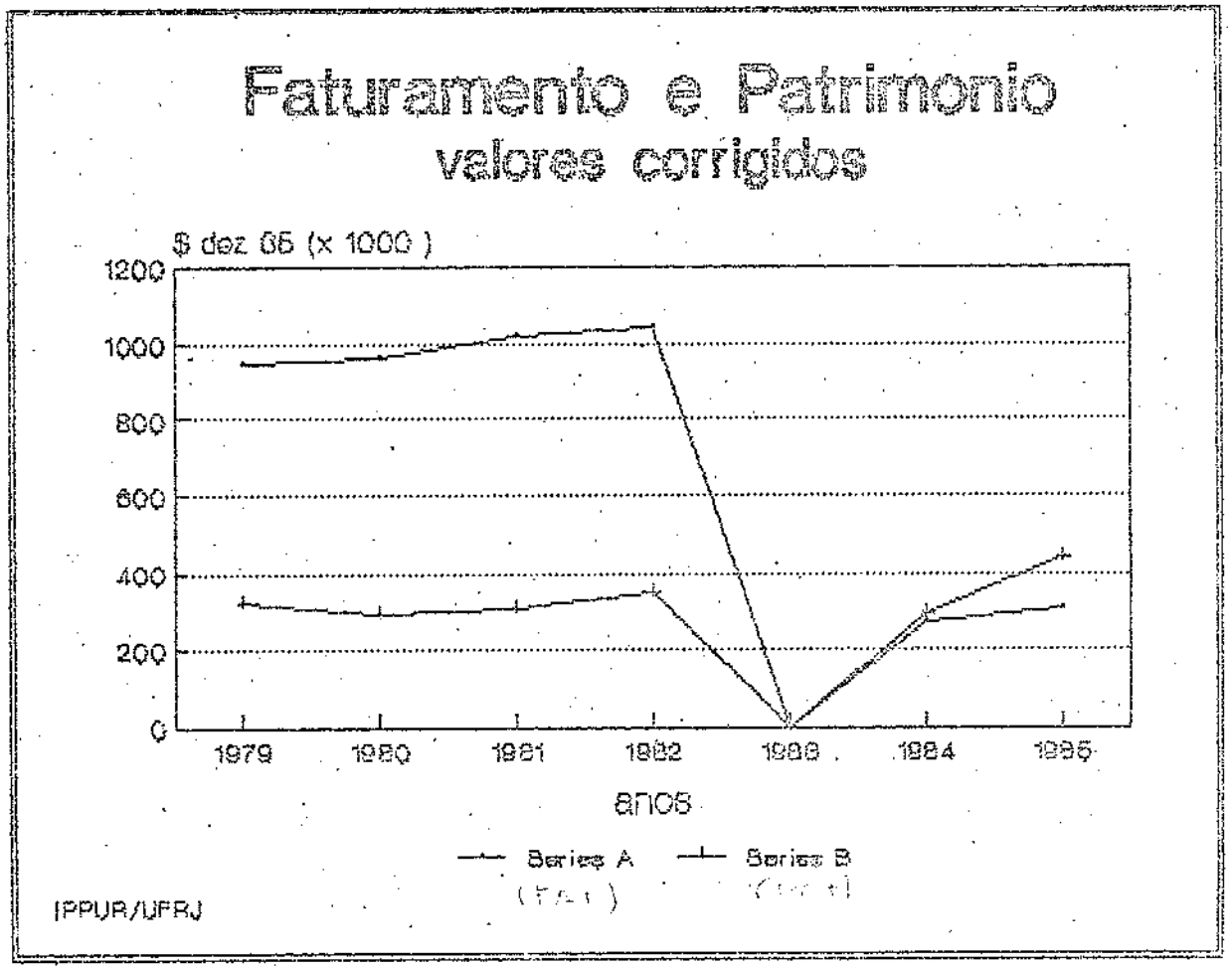
b) Evolução do faturamento e patrimônio

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 |
|---|---|---|---|---|---|
| F (1) | 948.274,7 | 424.216,80<br>538.194,40<br>962.411,20 | 573.104,32<br>444.765,30<br>1.017.869,60 | 1.038.639,9 | |
| P (1) | 320.204,37 | 288.509,67 | 306.772,66 | 347.329,68 | |
| | (2º)<br>(lista inc.) | (2º)<br>(lista edif.e inc.) | (2º)<br>(lista edif.e inc.) | (1º)<br>(lista inc.) | |

| | 84 | 85 |
|---|---|---|
| F | 271.715,48 | 302.312,9 |
| P | 289.464,80 | 438.119,3 |
| | (2º)<br>(lista inc.) | (2º)<br>(lista inc.) |

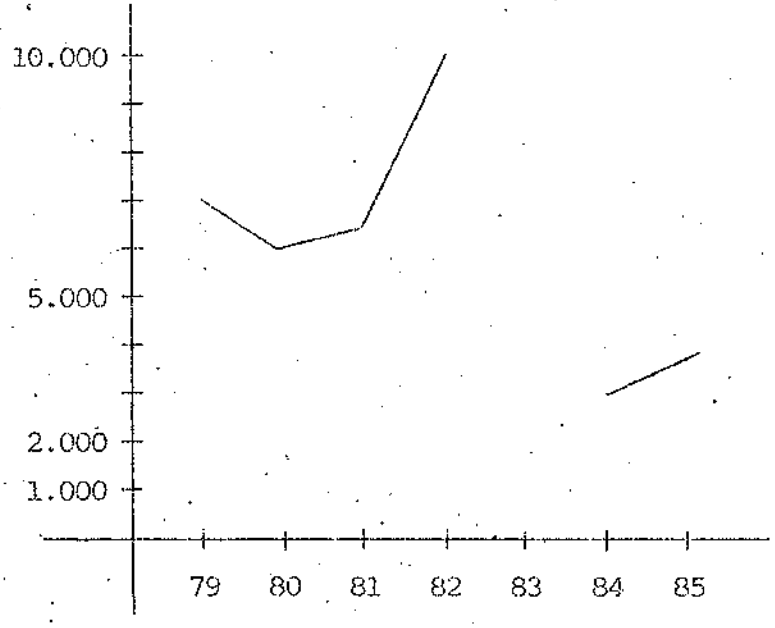
(1) Valores corrigidos para dez/85, segundo o IGP - Disp. Int.

(*) Trecho de entrevista


Faturamento e Patrimonio
valores corrigidos
$ dez 85 (x 1000 )
1200
1000
800
600
400
200
0
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
anos
Series A
Series B
IPPUR/UFRJ

c) Evolução do número do pessoal empregado

| 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 7.155 | 3.635 (5.792) | 4.659 (5.901) | 9.668 | | 3.034 | 9.534 |




d) Evolução do valor incorporado ou contratado e número de obras em andamento

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Área inc. | 640.000 | 208.200 | 285.250 | 445.000 | | 129.400 | 97.350 |
| Área constr | | 560.600 | 839.000 | - | | | |
| Obras | | 149 | 65 | 57 | | 19 | 34 |
| (2)V(cont. + inc.) | | 1.885.070,60 | 318.892,43 | 439.939,23 | | 308.825,11 | 617.234,7 |
| Área/ Obra | | 5.159,73 | 17.807,0 | 7.807,0 | | 6.810,5 | 2.861,8 |

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ÍN-DICE (*) | 89,4 | 132,6 | 239,1 | 46,0 | - | 42,6 | 21,4 |

(*) área construída por pessoal empregado.

(2) Valores corrigidos para dez/85 segundo o IGP - Disp. Int.

e) Variação da produção (como incorporador)

| | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nº Unid. | - | - | - | 282 | - | - | 11 |
| Área inc. | - | - | - | 19.054 | - | - | 2.200 |

3 - Operações realizadas (como incorporador)

| ANO | MÊS | BAIRRO | N | TIPO | S/UN | S/TIPO | S.EMP. | T.O. | CAP.GESTÃO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 82 | | E.NOVO | 64 | S2Q | 66 | 4224 | 5120 | MÉDIO | |
| | | | 8 | CO2Q | 137 | 1096 | | | |
| | | BOTAF. | 196 | S3Q | 62 | 12152 | 13934 | MG | MG |
| | | | 4 | CO2Q | 138 | 552 | | | |
| | | | 10 | CO3Q | 123 | 1230 | | | |
| | | | 282 | | | 19054 | | | |
| 85 | | COPA | 11 | S3Q | 200 | 2200 | 2200 | MICRO | MICRO |
| | | | 293 | | | 21254 | | | |

a) Relação Produção-Mercado

| ANO | BAIRRO | ZONA | TIPO | N/B/A | N/B/P | N/Z/A | N/Z/P | P/B | P/Z |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 82 | E.NOVO | MÉIER | S2Q | 100 | 24,4 | 3,7 | 0,9 | = | 9 |
| | | | CO2Q | 100 | 36,4 | 21 | 6,1 | = | = |
| | BOTAF. | ZS | S3Q | 76,5 | 34,1 | 40,9 | 10,6 | 9 | 1 |
| | | | CO2Q | 21,0 | 15,3 | 7,8 | 5,7 | 14 | 15 |
| | | | CO3Q | 22,7 | 18,9 | 13,1 | 5,8 | 13 | 4 |
| 85 | COPA | ZS | S3Q | 20,4 | 7,7 | 6,6 | 96 | 10 | 27 |

b) Características dos mercados

1982 - Engenho Novo: único empreendimento no bairro - na zona do Méier existe forte concorrência (26 empresas) e a empresa se situa abaixo de 5% da produção.

Botafogo: concorrencial, com 8 empresas. Encol em 2º lugar, com 19,76% da produção.

1985 - Copacabana: pouca concorrência - 4 empresas. Encol em 3º lugar, com 14%.

c) Setor da Construção

| ANO | BAIRRO | TIPO | ÁREA | FAIXA RENDA |
|---|---|---|---|---|
| 82 | ENG. NOVO | S2Q | 66 | RMA |
| | | CO2Q | 137 | RA |
| | BOTAFOGO | S3Q | 62 | RA |
| | | CO2Q | 138 | RA |
| | | CO3Q | 123 | RA |
| 85 | COPACAB. | S3Q | 200 | RA |

4 - Empresas com que o agente trabalhou

a) Projeto - Inácio Obadia

b) Financiamento
CEF - (Gávea)
Nacional - (Engenho Novo)

c) Corretagem
- Júlio Bogoricin
- R. Jardim

d) Empresas associadas
--

5 - Padrão de organização na atividade de incorporação

a) Planejamento

- longo prazo: exame de alternativas de mercado, deslocando-se da produção por encomenda para a produção no sistema de promoção imobiliária, ou abrindo novas filiais, novos mercados. Essas duas estratégias podem ser combinadas, como foi o caso da vinda para o Rio e São Paulo, paralelo a uma concentração da atividade da empresa na produção de incorporação própria. Nesta estratégia, é impossível suportar uma estrutura administrativa onerosa (caso Cuiabá) durante um certo tempo, para conhecimento do mercado ou na expectativa de aproveitar alternativas. A flexibilização do investimento se daria, assim, numa política de gerenciamento de várias filiais com deslocamento de pessoal em caso de crescimento de mercados específicos. A empresa, hoje, se prepara para uma volta ao mercado da construção para baixa renda.

- médio prazo: formação de uma carteira de terrenos para manutenção da atividade durante cerca de 3 anos, dentro da estrutura atual: volume de 1.100.000m² em execução em todo o Brasil.

- curto prazo: aproveitamento de oportunidades, submetida às estratégias de longo e médio prazo - tipo de produto, localizações mais adequadas. Política de "sanfona": abrir o fole quando o mercado se tornar "tomador".

b) Critérios para a decisão sobre empreendimento

b.1) Pré-definições:

. garantia de rentabilidade mínima
. liquidez
. escala mínima - critério: margem de lucro, "pode ter boa rentabilidade por unidade (...) (mas em geral) (...) os pequenos empreendimentos não são tão rentáveis".(*)
. avaliação dos mercados a nível nacional
. custo da terra: fração ideal por unidade com preço baixo, resultando em maior liquidez.

(*) Trecho de entrevista

b.2) Acompanhamento do mercado

- pesquisa permanente.
- avaliação das tendências, a nível nacional, nas 11 cidades onde a empresa opera.
- avaliação das tendências a nível de sub-mercados, com deslocamento de atividades de construção por encomenda para a incorporação, e vice-versa, de acordo com as conjunturas.

b.3) Cálculo de viabilidade

- cálculo trás para frente, sem outras informações.

6 - Política imobiliária

- trabalha com RMA, no Engenho Novo, em 82, e na ZS com RA.
- no pós-85, continua a trabalhar no Méier, e na Zona Sul (Gávea) expandindo-se para a Barra.
- como a empresa está ainda em fase de implantação no Rio, sua política imobiliária não é ainda muito clara, mas tenta se adequar às conjunturas, produzindo um empreendimento de porte micro na Zona Sul, em 85, por exemplo.
- tende a trabalhar com preços levemente superiores à média do bairro e zona, o que contraria sua estratégia de liquidez.
- parece direcionar a produção em 2 polos: zona Méier e, no futuro, Jacarepaguá, por um lado. Zona Sul (Botafogo, Gávea, Copacabana) e Barra, por outro.

7 - Política fundiária

- carteira de terrenos para médio e longo prazo - cerca de 2 anos no ritmo atual e 3 anos com redução de atividade.
- oferta de terrenos via corretores e acompanhamento do mercado de terrras pela gerência de vendas.

8 - Política de financiamento

. no Engenho Novo trabalhou com BP

. em 85 trabalhou com RP, mas depois conseguiu financiamentos para os prédios já iniciados. Até o início de 87, 70 a 80% dos empreendimentos eram feitos com RP. Conseguiu financiamento da CEF para os empreendimentos na Gávea e na Barra.

9 - Concentração espacial

. nos subúrbios, no Méier e, futuramente Jacarepaguá.

. na Zona Sul - Botafogo e Gávea.

. Barra.

10 - Clientela

. sem informação.

11 - Padrão de organização enquanto construtor

a) articula não só a "montagem" mas também a produção de componentes: ex.: fábrica de esquadrias.

b) intercâmbio de técnicos entre as filiais.

c) racionalização do canteiro: centrais de forma, concreto e armação, "kits" para instalações.

12 - Critérios de definição do empreendimento

a) Características gerais

. Nome - Barra d'Oro
Barra Golden

. Localização - terreno situado na Avv. das Américas, km 1.

. Descrição - trata-se de empreendimento situado no "Centro da Barra", projeto original de O. Niemeyer para Mucio Athayde do Grupo Desenvolvimento - 2 torres com 25 pavimentos. Uma torre (Barra D'Oro ) com 264 unidades, sendo 146

de 4 quartos e 88 de 3 quartos e outra torre (Barra Golden) com 352 unidades, sendo 176 de 3 quartos e 176 de 2 quarrtos.

. Incorporação - Encol

. Construção - encol

. Vendas - Júlio Bogoricin e R. Jardim

. Financiamento - CEF, a partir de maio de 87.

b) Dados preliminares de mercado

"Foi no pós-cruzado".(*) Vivia-se ainda a euforia de consumo, tendo o primeiro empreendimento sido lançado no dia seguinte às modificações do "Cruzado II". Mercado em fase de grande excitação, mas sem financiamentos. A característica, no momento, era o financiamento direto pela incorporadora.

c) Dados preliminares de legislação

A área é o "Centro da Barra" - conjunto de torres anterior ao plano Lucio Costa e que foi respeitado e utilizado no plano.

d) Dados preliminares de infra-estrutura

A área já comporta a infra-estrutura básica, existindo, contudo, um conjunto de vias que interligam os empreendimentos do local com a praia da Barra, executado pelo Grupo Desenvolvimento, aí incluindo a chamada "Ponte Lucio Costa", sobre o Canal de Marapendi.

e) Estratégia de lançamento

Julho de 86 - Barra D'Oro: apartamentos S3Q e S4Q, sendo 66,6% S4Q.

Abril de 87 - Barra Golden: apartamentos S3Q e S2Q, sendo 50% S3Q. Razões: diversificação da oferta e constatação, no primeiro empreendimento, de uma demanda maior por apartamentos tipo S3Q.

(*) Trecho de entrevista.

f) Definição do preço

Foram fornecidas informações apenas de caráter inespecífico, ressaltando-se a dinâmica tradicional do cálculo "de trás para frente", a partir do preço de mercado, e colocando-se como lucratividade aceitável, taxas variadas entre 15 a 25% em relação ao valor geral das vendas.

ENCOL

(EMPRESA "D")

1987

P - Em primeiro lugar, gostaríamos de saber a história da empresa.

R - A empresa tem 26 anos, completos este ano, trabalha em 11 Estados: Distrito Federal, Espírito Santo, Minas, Rondônia, Rio, São Paulo, Porto Alegre e por aí vai.

P - A sede é onde?

R - Brasília. A empresa teve duas fases bastante distintas em sua trajetória, por volta de 1978 até 1972, ela foi uma empreiteira, ou seja, ela trabalhava para governo, fosse do Estado, fosse União e suas operações estavam centralizadas no centro-oeste, basicamente Goiás e Distrito Federal. Acontece que por volta de 1972/73, quando já estávamos trabalhando em Brasília, como empreiteiros, verificamos que havia uma demanda reprimida muito grande, especialmente em Brasília, para os imóveis no mercado imobiliário em geral. O que acontecia até então é que só o governo construía. Naquela época a CODEBRÁS, a Camara dos Deputados, DASP, só eles construíam, porque eles é que possuíam o terreno. Então o mercado imobiliário, tal qual a gente o conhece e o entende, em Rio e São Paulo, basicamente, isso não havia. Detectamos isso e fizemos duas experiências que foram coroadas com o sucesso e a partir daí nos interessamos por este segmento e de lá para cá, o que a empresa fez foi alterar na estrutura de seu faturamento, o que antes foi na ordem de, digamos inicialmente, 100% de receita de faturamento junto a governo, alteramos isso para aproximadamente 30, 40% do mercado imobiliário e o restante em empreitada. Mas sempre na área de edificação, somos especializados em edificação. Já por volta de 78, 79, éramos uma empresa que se encontrava numa ordem invertida: as obras de governo era da ordem de 20, 30% do faturamento, e o mercado de incorporação era da ordem de 70, 80% do faturamento da empresa. Nesta mesma época aconteceram em alguns estados onde já trabalhávamos, uma certa retração do mercado imobiliário. Os terre

nos foram ficando mais difíceis, mais caros, o custo de construção subindo. Então a viabilização de um empreendimento, quer dizer, a empresa incorporar um edifício para vendê-lo, está difícil pelo financiamento. Só havia financiamento dentro do Sistema Financeiro de Habitação, o que provocou em todo o país uma certa tendência para os setores de interesse social, vamos dizer até a faixa de 3.500 UPC's, OTN's. A empresa, como já tinha um faturamento expressivo, ela cuidou e se preparou para agredir este mercado de interesse social, passando a operar numa escala bastante expressiva, - se não me trai a memória, chegou a ser uma das principais empresas deste país que operou neste segmento. Trabalhava para a faixa de interesse social, basicamente para as faixas de renda, de projeto de cooperativas, e a faixa de COHAB. Aí ela se distinguiu, deslanchou e nós estávamos com uma média de 10, 12 mil unidades por ano e essa fase durou aproximadamente 3, 4 anos. Naquela época a Encol teve oportunidade de desenvolver algumas tecnologias mais ajustadas ao nosso mercado com o objetivo de ter um custo de produção competitivo. Porque já que estes preços são pré-determinados, não havia como fugir daquele limite e na verdade aquele era o mercado que estava tendo comprador. Fomos inclusive pioneiros no chamado projeto pacote, ou seja, a empresa era uma faixa de interesse social, nós comprávamos o terreno, desenvolvíamos com infraestrutura de água, esgoto, energia, urbanização, equipamento comunitário, construíamos o que fosse - prédios pequenos, sem elevadores, até 4 pavimentos em alguns locais, onde fosse permitido, e até casas. A empresa desenvolveu alguns processos construtivos que permitissem, dessem flexibilidade, que não exigissem investimentos fixos e pesados a exemplo do que aconteceu na Europa, mas que tivessem realmente flexibilidade, que nos permitissem transportar componentes prefabricados a uma distância significativa, mas a custo baixo e com mobilidade e que não exigisse consequentemente equipamentos por demais sofisticados e de grande porte como guindaste, etc. Isso foi feito no Espírito Santo, em Goiás no Distrito Federal, no Pará e, com o passar do tempo, este mercado também foi

entrando em crise. Acho que você, que está ligado a este trabalho, deve ter ouvido falar e comentar que por volta de 1983/84, houve dificuldade para qualquer empresa imobiliária que, para poder vender uma unidade, em função do baixo poder aquisitivo da grande massa do mercado as empresas tiveram que usar artifícios para vender. Ora pagava-se um ano de prestação para o sujeito, outros davam carros, outros dinheiro, enfim todos aqueles artifícios de marketing para poder mobilizar e transferir o financiamento, em última palavra. Então esta foi uma fase em que a Encol desenvolveu e utilizou o processo construtivo que ela desenvolveu. Isso foi, durou até 1984, princípios de 85. Nesse mesmo período a que me referi, quando fomos constatando que o mercado estava se exaurindo, a empresa procurou se capitalizar. Então terrenos, equipamentos, instalações e tal foram transformados em recursos que nos deram uma margem de capitalização muito boa, que veio coroar um desenvolvimento acentuado nos fins de 85 - 2º semestre e que explodiu com o plano cruzado em fevereiro de 86. Ou seja, quando veio o plano cruzado, a empresa estava enxutinha, sem gorduras, ávida até por uma certa aceleração no mercado. Coincidiu que ela estava realmente preparada. Foi muito fácil adquirir em curto prazo vários terrenos, áreas nos diversos locais que nós trabalhamos e acrescente-se a isso que o mercado ficou francamente tomador. Até não houve muito marketing de nossa parte. O mercado excitava, realmente, as empresas a venderem bem. E isso vem até os dias de hoje sendo que o ano de 87 teve uma desaceleração no mercado em vittude da insegurança dos investidores, da falta de definição de uma perspectiva que estivesse clara para eles, estou falando de médio para longo prazo. Com a inflação que vimos a partir de dezembro de 86 para cá, o mercado passou essencialmente a especulador, passou a investir, a fazer investimentos financeiros e o mercado imobiliário sofreu com isso. Acrescente-se uma inflação com esta velocidade, a corrosão no salário e na poupança.

P - Há quanto tempo vocês estão no Rio?

R - Há cerca de seis anos. No centro oeste e em outros locais era muito conhecida dos principais fornecedores do país, dos

clientes e da rede bancária, ligada à estrutura financeira. Não era conhecida no Rio e em São Paulo. Viemos para cá com planejamento, nos instalamos no Rio e durante um longo tempo, ficamos sem obras. Não queríamos ficar na dependência de injunções políticas para receber, era arriscado. Tínhamos uma posição definida quanto a isso, recusávamos as obras. Quando foram construídos os primeiros Ciep's, não quizemos, tínhamos uma experiência passada que nos levou a ter uma participação muito pequena. Passamos a cuidar do conhecimento do mercado. Tinha uma estrutura pequena, um superintendente regional, dois engenheiros, um gerente, que trataram de conhecer o mercado, os fornecedores, como trabalhavam, como as obras funcionavam, o ponto de vista legal, enfim, todo o contexto da obra, em que uma incorporação se insere.

... e, evidentemente, analisavam-se vários negócios e ficamos à espreita de boas oportunidades, que só se apresentaram para nós em 85, no primeiro semestre. Porque a empresa estava capitalizada.

P - Segundo as minhas informações, vocês fizeram dois empreendimentos, Botafogo e Méier.

R - Botafogo foi empreendimento nosso, como no Méier, em 85. A empresa estava preparada, embora os terrenos que já vinham sendo examinados, foram concluídos em 85 e quando veio o Plano Cruzado, já estávamos de posse dos terrenos, foi uma situação favorável.

P - Para definir a sua área de atuação, que tipo de terreno e em que lugar é centrado o seu investimento?

R - Eu prefiro dizer qual é o negócio da Encol. É o desenvolvimento da área urbana, a comercialização de imóveis. Dentro deste contexto macro, tem a decisão de desenvolver a sua atuação a longo prazo. Não é uma empresa que se instalou em alguns estados onde ela opera, para aproveitar um "boom" imobiliário ou uma oportunidade, não. O negócio dela, é dentro de engenharia civil, edificação, através do desenvolvimento de áreas urbanas, que tanto pode ser terrenos pequenos na zona sul, quanto, a exemplo do que já fizemos, super

fície da ordem de 3 milhões de $m^2$ onde se desenvolvem complexos residenciais de baixa renda, como já aconteceu. Não é uma empresa de curto prazo.

P - Talvez por ser uma construtora...

R - Você tem o investidor, aquele que é tradicionalmente o incorporador, que não precisa necessariamente ser o projetista de todo o empreendimento, o construtor, o comercializador. Fazemos na área específica de construção, sabemos administrar muito bem, e por experiência, achamos que seria um bom negócio ser o construtor e o promotor global. Se buscássemos a continuidade do trabalho nas áreas que são afetas ao empreendimento, poderíamos ter um longo período de bons frutos, mas buscando continuidade e competitividade, senão cairíamos por terra completamente. Ora o mercado não teria condições de tomar os produtos que estaríamos oferecendo, ora rejeitaria por não haver qualidade. A postura da empresa é procurar manter um certo volume que justifique este trabalho.

P - Você diria que no Rio de Janeiro este volume estaria como? Não valeria fazer um prédio de três pavimentos em Vila da Penha, por exemplo?

R - O sistema do nosso país, que procura a livre iniciativa, tem um elemento básico, um vetor, para estas operações, é o lucro. Não dá para raciocinar com empreendimentos que não sejam rentáveis. Tem que garantir a empresa que aquele empreendimento onde está atuando, não vale o prejuízo a ponto de sucumbir. Por outro lado, a reaplicação, o que tem sido uma constante na empresa, dos lucros, dos seus resultados, é que vai então fortalecer esta empresa, capacitá-la para gerar novos empregos. Dentro de uma certa faixa de risco, rentabilidade, empreendemos edifícios de qualquer tamanho. Tem-se uma certa preferência por um volume que me é difícil precisar. A decisão de se empreender, basicamente são: 1º risco: a liquidez do empreendimento. Uma certa rentabilidade para uma certa receita líquida ou por outra, por um certo lucro. Basicamente os conceitos são de liquidez e lucro. Dificilmente alguém vai fazer um

empreendimento com baixa liquidez ou que, fazendo mesmo com uma certa liquidez, tenha baixo resultado. Porque num país onde temos tamanha insegurança nas decisões governamentais com tamanha frequência, quem estiver com baixa liquidez e baixo lucro, corre muito risco. Isto começa a definir um horizonte. Na medida em que há alguns parâmetros básicos definidos, tem que haver uma certa adaptação, porque se não se inserir neste novo contexto, corre o risco de diminuir muito a produtividade. Como temos uma política definida a longo prazo, temos que ter uma flexibilidade que nos permita agir rapidamente tão logo medidas governamentais ou mudanças no ramo imobiliário nos leve a detectar uma oportunidade. Assim, para ilustrar melhor o que estou falando, tivemos uma fase como empreiteiros, outra em que trabalhamos como empreiteiros e como incorporadores, outra em que dedicamos a uma faixa do mercado com menor poder aquisitivo, outra, com o plano cruzado em que havia maior rentabilidade e liquidez e agora. Agora estamos reorientando as nossas atividades novamente para uma faixa de média para baixa renda. Até o fim do ano estaremos canalizando uma boa parte de nossos esforços para este mercado. Esta capacidade gerencial e financeira para remanejar seus objetivos tem sido uma das principais razões da Encol. No que toca ao Rio, a empresa tem uma capacidade de poder administrar suas atividades como se tivéssemos uma sanfona. Se o mercado se torna tomador, abre-se o fole, aumenta-se as atividades; se aperta, temos que diminuir as gorduras, desacelerar um pouco, fecha-se a sanfona, procurando manter uma certa dimensão deste envolvimento. Estamos preocupados com o longo prazo. Trabalhar com uma obra muito pequena, quando se tem um lucro, os pequenos empreendimentos não são tão rentáveis, a não ser que esteja num local especial. Não é que recusamos empreendimentos menores, mas nosso direcionamento não é este. Não que por unidade deva ter... pode ter a mesma rentabilidade

... os financiamentos habitacionais estão restritos.

P - Vocês fizeram financiamento direto em 1986?

R - Por isso eu te explicava. Não só no prédio da Barra. Nós estávamos até princípio deste ano na ordem de 70 a 80%. Os investimentos que estávamos fazendo... eram recursos próprios. Porque temos uma carteira muito forte ela foi se tornando forte ao longodos anos, não há como começar a curto prazo e ter a pretensão de formar uma carteira expressiva, uma carteira pesada. Estávamos bastante capitalizados quando veio o cruzado.

P - Isso implica então nesta exigência de liquidez e rentabilidade, deve ser bem mais expressiva. Fico imaginando aquele que trabalha com recursos do governo, como na época do "boom" do mercado no Rio, quando houve uma série de empresas que depois tiveram um grau de endividamento muito grande e o mercado não respondeu ao investimento que estas empresas fizeram.

R - A propósito do endividamento, a empresa administra isso da melhor maneira possível, ela sempre... a capacidade gerencial desta empresa não é normal, não se encontra com muita frequência administrações como essa, ela é uma empresa que tem 26 anos, cada vez mais expandindo sua produtividade e se tornando uma empresa que a cada ano se torna mais sólida. Todos os aspectos que envolvem a administração de uma empresa deste tipo, com todas as suas dificuldades, e nuances, suprimento, marketing, endividamento, enfim, tudo isso é feito de uma maneira bem profissional.

P - Vocês fazem... todas as diversas fases de atuação deste mercado vocês dão conta?

R - Sim, tudo o que se tem em empreendimento normal. Função de pesquisa de mercado, ter técnico, a necessidade, a demanda para um determinado tipo de empreendimento. Por exemplo no campo de Botafogo, faz-se um estudo para um determinado tipo de empreendimento que dará um resultado, tomando por referência o merca-

do. Se é um prédio comercial, hotel, residencial. Em cima disso, vai-se comprar este terreno após o estudo da viabilidade econômica. Estamos atentos ao que acontece nos 11 mercados em que trabalhamos, as oportunidades em termos de ofertas.

P - Como resolvem o problema de terra? Tem corretor próprio?

R - A Encol tem uma estrutura própria de venda que não atua necessariamente nos mercados do Rio, São Paulo, Porto Alegre. Nestes centros maiores, contamos com a colaboração de empresas que são tradicionais no mercado, imobiliárias, vendedoras e já tem sua experiência, seus vendedores que dominam os mercados. Mas ela pode fazer. O problema grave é que quando se tem uma imobiliária que não pertence ao grupo, a relação entre o corretor, que é o grande viabilizador dos nossos negócios, não tem uma correlação, uma intimidade maior, até uma certa responsabilidade quando ele fala daquele imóvel que está vendendo, não tem esta relação com a incorporadora. É uma pessoa que está batalhando e para vender, vale tudo. O prédio não tem armário embutido, ele fala que tem e vai por aí. Geralmente quando chega a hora de fazer um contrato, isso traz dificuldade para a empresa. A Encol preza muito isso, pois como foi difícil fazer o seu nome em 26 anos, é muito fácil alguém tentar denegrir o nome da empresa. Se não tivermos uma preocupação em zelar pelo nome e qualidade de seu produto, pelos compromissos que ela assume, a exemplo de outras empresas ela iria "dançar", tranquilamente. O próprio mercado faria com que ela perdesse o seu espaço. A Encol possui departamento imobiliário em outras cidades exatamente por causa disso, porque ela procura proporcionar aos seus corretores, aquelas pessoas que falam em nome dela, procura proporcionar o desenvolvimento desse pessoal, inclusive fora da empresa, amanhã podem não estar trabalhando na Encol. É muito preocupador o desenvolvimento dos recursos humanos. E de uma maneira muito especial na área das vendas, porque é uma pessoa que está falando em nome dela. Mas que para que uma pessoa possa falar em nome dela exis-

tem pré-requisitos e existe um liame, um laço que tem que ser consolidado, trabalhado. Não é qualquer pessoa que trabalha para a Encol, que vende para a Encol. Nas outras cidades não é qualquer um.

P - Essa parte de acesso a terra, tem corretores que procuram regularmente as empresas. A Gomes tem a postura mais dinâmica de procurar no mercado.

R - Aqui é um pouco a mistura destas outras empresas. Ficamos na espreita de oportunidades, nos relacionamos no metier, as empresas imobiliárias que trabalham para nós estão ligadas, sempre oferecendo. Nosso caso é particular, hoje a empresa é bem conhecida. Por diversas vezes foi distinguida por setores da divulgação nacional, ou setores nacionais que já distinguiram a Encol de uma maneira importante. Já fomos reconsiderada a maior e melhor empresa de construção civil no pais, durante dez anos. Teve maior liquidez, rentabilidade, faturamento, etc., maior volume de construção. Estamos falando de uma empresa com mais de 6 milhões de metros quadrados. Uma empresa européia ou americana...considere-se que dentro de 6 milhões tem milhares, milhões talvez de metros quadrados de baixa renda. Nos diversos tipos de obra - industriais, hotéis, escolas, residenciais, a empresa tem em sua estrutura dinâmica, cada regional tem um elemento responsável pela gerência de vendas, o gerente de marketing, além do superintendente, estas pessoas estão sempre ligadas, atentas, procuram detectar as oportunidades em termos de terreno.

P - Com base nestes princípios de liquidez, rentabilidade e esta perspectiva a longo prazo, que áreas do Rio de Janeiro você teria interesse em atuar, ou quais a Encol elege como sendo boas áreas para atuar?

R - Dentro daqueles conceitos, atrelado, no bojo daqueles ítens, tem uma coisa que é fundamental, não adianta a Encol ou qualquer outra empresa querer atuar na Vieira Souto, seria muito bom, ou aqui na zona sul, quando se tem o preço de uma fração ideal por unidade altíssimo. Onde tem

fração ideal elevadíssima ela não vai atuar simplesmente porque não vai haver mercado, não vai haver mercado, não vai haver liquidez. Onde houver uma relação entre rentabilidade, resultado, preço de fração ideal, ela vai atuar. Nós atuamos em Niterói, atuamos no Méier, estamos atuando na Tijuca, na zona sul, nobríssima, na Carlos Góis, na Gávea, na Marquês de São Vicente, na Barra da Tijuca, e muito provavelmente, como o nosso negócio é desenvolvimento de áreas urbanas, estaremos provavelmente de uma forma mais intensa na zona norte, Jacarepaguá, onde conseguimos oferecer ao mercado uma relação custo-benefício favorável. O que acontece com a Barra da Tijuca? É que a relação de aproveitamento do terreno, isto é, rendimento do terreno, $m^2$ de terreno por metro quadrado de área construída, é aí que vamos, qualquer empresa vai, ou uma empresa que pensa como a gente pensa, tem empresa que não está preocupada com isso, quer atuar aqui na zona sul ou na Tijuca, mas que tem, não posso dizer que são especuladores no sentido digamos, pejorativo. Nós temos um negócio, vivemos disso, temos que buscar essas relações, onde existir, estaremos atuando.

P - A Encol se prepara para este planejamento, esta divisão a longo prazo na área imobiliária. Existe uma grande dificuldade que é a disponibilidade de terra. Existe problema com legislação, preço, oferta, a zona sul é uma área meio esgotada em termos de terreno. Certas áreas da zona sul, têm-se prédios construídos de quatro, cinco pavimentos, o custo é feito inclusive para a liberação desse prédio, bastante elevados. Uma empresa para ter a possibilidade de um terreno, em digamos, dois, três anos, ele ter já em algum nível uma carteira de terrenos, por exemplo. Alguns terrenos disponíveis para atuar nos próximos 2 ou 3 anos, algumas empresas se programam para mais tempo, com o desenvolvimento de grandes áreas, como no caso da Brascan com Santa Monica, com uma grande área sendo lançada em etapas.

R - Se bem que ela não é uma construtora, é incorporadora.

P - Exatamente, como vocês se colocam frente a essa questão?

R - Da mesma forma que a Brascan e outras empresas se colocam, elas também fazem investimentos a médio e longo prazo, ela também compra suas áreas. Sempre que uma oportunidade é detectada, a oportunidade tem que ser aproveitada.

P - E há possibilidades variadas de atuação de acordo com a situação do mercado, ela pode ter margens de atuação.

R - Nós temos um terreno que é dos mais cobiçados do Brasil, que está na Av. Atlântica, onde era a casa de pedra, que hoje não tem liquidez. Qual é a unidade habitacional que se consegue vender ali? Respeitados os principais parâmetros, quer dizer, o mercado vai absorver o preço que seja compatível com o mercado, que haja um tomador nessa fase do preço. O mercado, hoje, não absorve uma unidade habitacional... então deixa o terreno lá. Aliás, estamos planejando fazer um hotel em cima dele. Mesmo porque a vocação daquele terreno é muito mais hoteleira do que residencial, face o preço que teria que custar uma unidade. A posição da Encol é exatamente a mesma das outras empresas, nós na verdade não podemos raciocinar só com curto prazo. Exatamente porque temos uma continuidade, longo prazo, nós temos que trabalhar muito, para termos a garantia, e tranquilidade para podermos trabalhar com uma certa segurança.

P - Você tem esta segurança para quanto tempo de atividade?

R - Eu responderia diferente, por etapas: em primeiro lugar, o volume de obras que temos hoje no Rio, o maior, devemos ter a ordem de 280 mil $m^2$ em execução. A Encol tem hoje quase 1.100.000 metros em execução no Brasil. Tem obras que estão terminando, outras começando, outras no meio. Temos obras para esta estrutura, do pondo de vista comercial e gerencial, para dois anos, sem repor nada. Temos alguns terrenos que nos possibilitam também numa circunstância mais adversa, quer dizer, o mercado não poder comprar, que também nos daria tranquilidade para um ano, não neste volume que eu te disse, um volume menor, mas que suportaria também esta estrutura, não é uma estrutura onerosa, a

gente já cuida, tem um punhado de negócios que estão andando, já, para repor.

P - Eu me interesso particularmente pela Barra da Tijuca. Como você vê a especificidade da Barra da Tijuca? Como você define um empreendimento na Barra da Tijuca? Ele é ou não diferente de outros lugares?

R - Não é a mesma coisa porque a Barra oferece uma qualidade de vida completamente diferente da que se tem em Botafogo, Flamengo, Copacabana. Não se consegue dormir direito, tem-se problema de segurança, poluição, é uma loucura. O porquê da Barra? A Barra oferece uma qualidade de vida melhor do que a grande massa da zona sul. Hoje é relativamente comum pessoas que residem em Copacabana, Botafogo, vender seus imóveis e ir para a Barra. Os empreendimentos na Barra oferecem uma certa infraestrutura de lazer ao usuário. É comum para o morador passar o fim de semana independente da praia. Pode-se até ir à praia, mas se tiver um dia como hoje, tem-se lazer dentro da área em que se vive, pesa muito. Isso para mim e minha família é muito importante... ... se for olhar então por administrador, provavelmente pode até não ser o maior, tem uma empresa pequena, que faz um empreendimento, é muito comum aqui no Rio, pode ter um lucro por administrador, digamos assim, muito maior, mas uma coisa talvez esteja em risco, a produtividade, que é um fator importante. Aparentemente pode ter uma estrutura como essa aqui no Rio e tem um superintendente e tem quatro clientes, um técnico, aparentemente pode-se dizer, tem uma estrutura parecida com esta em Cuiabá, mas está onerosa, não está nada enxuta, mas é dentro de uma política, de uma estratégia, a longo prazo. Não tem um grupo de profissionais lá para fazer duas, três ... se o mercado absorver 150 mil metros quadrados por ano em Cuiabá, vamos fazer isso. É pouco provável que a gente vá ficar em Cuiabá para fazer 5 mil metros quadrados, dez, 20 mil metros quadrados por ano, mesmo porque, o mais lógico, dentro de nossa própria visão seria deslocar esta própria estrutura para um local onde o mercado fosse mais fa-

vorável, o estado de São Paulo, por exemplo, então essa flexibilidade é fundamental na empresa, senão ela não sobrevive, a exemplo do que acontece.

P - Poderia falar sobre o seu empreendimento na Barra da Tijuca?

R - Foi pós-cruzado, e após o dia das alterações, que aliás resultaram, levaram a Encol a ser a primeira empresa imobiliária a nível nacional que passou a obedecer o decreto, as onze primeiras parcelas, fossem bimestrais, mensais, o que fosse, congeladas, fixas, enquanto outras empresas preferiram usar da nebulosidade que haveria no decreto para ferir os reajustes. A Encol não trabalha com obras a preço de custo, não tem nos seus 26 anos uma obra, um grupo de pessoas formam um grupo e trabalham por uma taxa de administração... a principal característica da empresa é bancar o risco. Primeiro, procuramos dar ao cliente da Encol a certeza de que ele vai receber o imóvel no prazo, segundo, falando-se de uma moeda estável, ele tenha certeza de que vai receber aquele imóvel dentro da condição pactuada.

P - Quantas unidades no empreendimento da Barra?

R - São dois empreendimentos. O Barra D'Oro são 264 apartamentos, sendo 176 de 4 quartos e 88 de três quartos. O outro empreendimento é o Barra Golding que tem 352 apartamentos, sendo 176 de 3 quartos e 176 de 2 quartos.

P - Por que esta distribuição de quartos?

R - Porque quando estudamos estes empreendimentos estávamos ainda sob os efeitos do Plano Cruzado. Como estudamos primeiro o Barra D'Oro que tem 3 e 4 quartos, procuramos fazer não só um tipo de unidade. O risco é diluído quando se tem um outro tipo de unidade, sobretudo com este número e ao ser feito o lançamento constatamos que a grande procura era em cima de 3 quartos e tratamos de modificar o outro empreendimento.

P - Qual foi a diferença de um para o outro?

R - Basicamente a mesma coisa. O 4 quartos foi circunstancial. Essa proporção, estudada desta maneira, é o que estou explicando. Em princípio seria um grande empreendimento de 4 e 3 quartos, mas ao se detectar essa demanda prontamente mudamos o outro projeto.

P - Vocês tiveram boas vendas?

R - Tivemos. Estes dois empreendimentos, temos 55% dele vendido.

P - Qual a previsão de término da obra?

R - Não, não é previsão, é prazo, data para entrega. Evidentemente temos fatores alheios a nossa vontade, os atos de Deus mais uma eventualidade, faltar material, mão-de-obra. Vamos lutar para que não aconteça e acontecendo, vamos recuperar. O Barra Golding é para julho de 89 e o D'Oro para abril de 89.

P - Todos estes foram feitos com financiamento direto ou...

R - Hoje tem financiamento mas a Encol lançou e assumiu o risco em cima dela mas conseguimos o financiamento, hoje tem financiamento.

P - Financiamento para construção ou só para a comercialização?

R - Tem também financiamento para construção. Só que este são 3.500 OTN's por unidade.

P - Compraram este terreno?

R - Compramos do Múcio.

P - Vocês fazem permuta?

R - Sim, vale tudo, desde que liquidez com resultado compatível, com segurança para ambas as partes. Muitas pessoas querem ser sócias da Encol, para ele é uma garantia.

P - O que significa a cota do terreno?

R - Não sei dizer, nem mesmo na época. Isto varia muito. Quando se tem uma zona muito nobre, a zona sul, o terreno é muito alto. Só para ter uma idéia, ele pode significar uma ordem de 35% em determinado lugar, há lugar que vale a-

tê mais. O que determina basicamente o preço do imóvel é o próprio terreno. Porque na zona sul tem poucos empreendimentos.

P - O preço do terreno é muito elevado em relação ao preço da construção?

R - Às vezes vara o preço da construção 2, 3 vezes. Não se esqueça que tem o custo financeiro. Tivemos uma inflação de dezembro para cá acumulada de 300%. Os proprietários de terrenos no Rio só falam em dólar. É por isso que não se vê construção na zona sul, tem umas que começaram. E o rendimento que o terreno proporciona é pequeno, o aproveitamento é pequeno.

P - O que você diria de uma faixa média de empreendimento?

R - No Rio de Janeiro não tem jeito, cada caso no Rio é um caso. Para nós, chega um terreno e a primeira coisa que fazemos aqui é saber sobre ele. Em Belo Horizonte, por exemplo, tem-se um terreno na Av. Afonso Pena, nº 1000. Tem um caderno, página tal, vai nos alinhamentos e vê-se pode ser comercial, etc., e tem um enquadramento daquelas zonas, pelo tipo que é o terreno, e outras exigências. Você foi no mapa, vai ver a identificação da região e se o terreno tem 500 metros, não pode ser multifamiliar, tem que ser unifamiliar. Moral da história: com 15 minutos, qualquer cidadão sabe. Terreno de marinha, é de marinha, etc. Barra da Tijuca: ação de uso capeão, posse, etc. Aqui na Encol, basicamente os terrenos da Barra vão para advogado e depois para arquiteto.

P - Qual seria a faixa que a Encol trabalha?

R - Cada caso é um caso. Não se terá nunca na zona sul menos de 45%, na zona mais nobre, Copacabana, Leblon, Ipanema. Isso não se aplica de forma alguma em Niterói, Méier. Você ter 18, 20% no terreno, em Campo Grande, pode ser um absurdo. Se se tiver raciocinando em termos de preço mais baixo, faixa de 3.500 OTN's, 10% do terreno é uma barbaridade e por outro lado, casa exige mais terreno, mais infraestrutura.

... Tempo mais frio, não tem alternativa, vai ficar em casa vendo televidão. Se você estiver na Barra, num condomínio nosso, terá mais alternativas, convivência com outras crianças, sauna, bar, não precisa necessariamente sair para comer, pode usar uma churrasqueira. Por isso a demanda.

P - Então a Encol fazendo na Barra, vai fazer com essa infraestrutura.

R - A Encol tem a determinação de só fazer empreendimento deste tipo. Haverá compradores diferentes destes que estou falando. A Encol tem um cuidado com o marketing do produto. Estes profissionais estão há muito tempo na Encol, 10, 15 anos. Já absorveram a postura da empresa, sabe o que ela quer. Estes profissionais tem a responsabilidade e a obrigação de cuidar da qualidade que a empresa vai colocar no mercado. Ainda está no papel, na idéia e essas pessoas já têm estas responsabilidades. O quarto não deve ter um tal tamanho, a cozinha deve ter ventilação.

P - Importante é a parte de projeto. Vocês têm escritórios?

R - Nós trabalhamos com um número muito grande de arquitetos. A verdade para nós é relativa. Até o arquiteto que tem criatividade, e tem criação bem dirigidas, ele conta com o apoio dessas estruturas que a Encol tem. Não é obrigado a fazer o que o código de obra de alguma cidade manda, nós queremos qualidade.

P - Aqui no Rio trabalham com algum escritório especial?

R - Não, trabalhamos com vários escritórios. Para ter uma idéia, devemos trabalhar no Brasil todo, em todas as capitais, com pelo menos 25 arquitetos e há momentos em que o número cresce. Geralmente consultamos um arquiteto pelas suas referências, geralmente pelo o que ele já fez no mercado. O nosso modelo é participativo. Não há exigências do presidente, que não é presidente, é dono da empresa. A Encol não tem engenheiro de obras. Tem administradores de obras. Aquele conceito clássico do engenheiro de obras que recebeu um projeto que será seguido às cegas, a-

qui não, o que menos teremos é engenheiro de obras. Aqui temos engenheiros que estão trabalhando há cinco dias, porque se cada um estiver ligado à administração da obra, o sujeito faz algo errado, convicto disto, por alguma imposição. Costumamos dizer que aqui pode tudo. Os engenheiros aqui do Rio e São Paulo, não acreditam. Depois de expor um plano, uma idéia, e assegurar de que a expressão foi correta, ele se coloca à disposição. Acontecem perguntas interessantíssimas. Aqui não tem verdade absoluta, pode tudo. O administrador poderia ser um economista, um advogado. A menos que seja uma obra sofisticada, sabemos que qualquer pessoa pode fazer uma obra. Estamos preocupados com custos, queremos qualidade, então concluímos que um arquiteto, pelas condições de formação, ser mais preparado que um engenheiro para esta construção. Ele é um administrador, trabalha muito mais com o planejamento da obra. Evidentemente que se procura a nível interno dar suporte para ele.

P - Vocês tiveram uma diferença importante nesta parte de racionalização. De alguma maneira vocês aproveitaram isso?

R - Ela continua sendo usada. Conforme disse, foi orientada, o grosso de nosssa experiência foi direcionado para um grande volume de obras e menor prazo, que é a produção mais em série, que é a obra basicamente de baixa renda. Zona sul, Gávea, Barra, caímos quase do trivial. Racionalizamos o trivial, como? Central de concreto na obra, de forma, de instalações, etc... fazemos kits. Está sendo instalado, já vai ser utilizado. Permanentemente se está pesquisando. Isso varia muito já que em cada lugar estão num momento, diferença de clima, permanentemente, isto está acontecendo. Na faixa de baixa renda habitacional, resolvemos trabalhar com uma alvenaria estrutural. Estamos comprando dez máquinas automáticas montando a fabricação de blocos de concreto. Cada máquina deve estar custando uns 5 milhões de cruzados. Com o caos do cruzado, tivemos este problema. Como estamos sempre preocupados, e já vendemos centenas de apartamentos com blocos

de concreto, especiais, com acabamento melhor.

P - Tem trocas entre as experiências destas regionais?

R - Permanentemente. Semana passada saíram 4 engenheiros daqui para visitar Goiânia, pela variedade do tipo de obra, pelo volume, etc. Para eles aqui no Rio que não estão acostumados a trabalhar num ritmo mais intenso de obra numa mesma empresa, ou numa grande obra, mas uma administração voltada para racionalização, não é muito comum. Tem obras que foram feitas no Rio, mas mal feitas. Essa simbiose é permanente. Hoje saíram mais 4, passam alguns dias fora e voltam. Isso é permanente. É dessa maneira e dentro daquilo que eu falava que é porque existe uma linguagem mais nivelada, e além disso, o próprio ritmo da obra. O ritmo da Encol não é o ritmo do engenheiro. Esta é aliás, uma de nossas dificuldades, aqui e em São Paulo. Um engenheiro nosso, um administrador de obras, deve ter conhecimento de matemática financeira, por exemplo. Ele tem uma noção bem importante do que significa atrasar ou adiantar uma obra. Por isso eu digo que o nosso caso não é o normal, o usual.

P - A Encol atua somente neste ramo imobiliário ou atua também em outros setores?

R - Não, o negócio da Encol é edificação, o desenvolvimento de áreas de empreendimentos urbanos. O grupo, como recolhe impostos, do setor é a que recolhe mais impostos, por exemplo, imposto de renda e, por razões óbvias, ele utiliza os incentivos fiscais. Então ele tem empreendimentos na região amazônica, para utilizar aquilo que a lei faculta. Tem empreendimentos paralelos, que estão voltados para atividade principal dela. Exemplo, uma indústria de esquadria, toda esquadria que a Encol usa em suas construções são utilizadas por uma subsidiária dela. Embora saibamos que quase sempre a edificação é uma prestação de serviços, ou seja, um somatório de serviços que normalmente são até feitos por terceiros, procuramos ter uma visão a mais industrial possível, dentro dos limites.

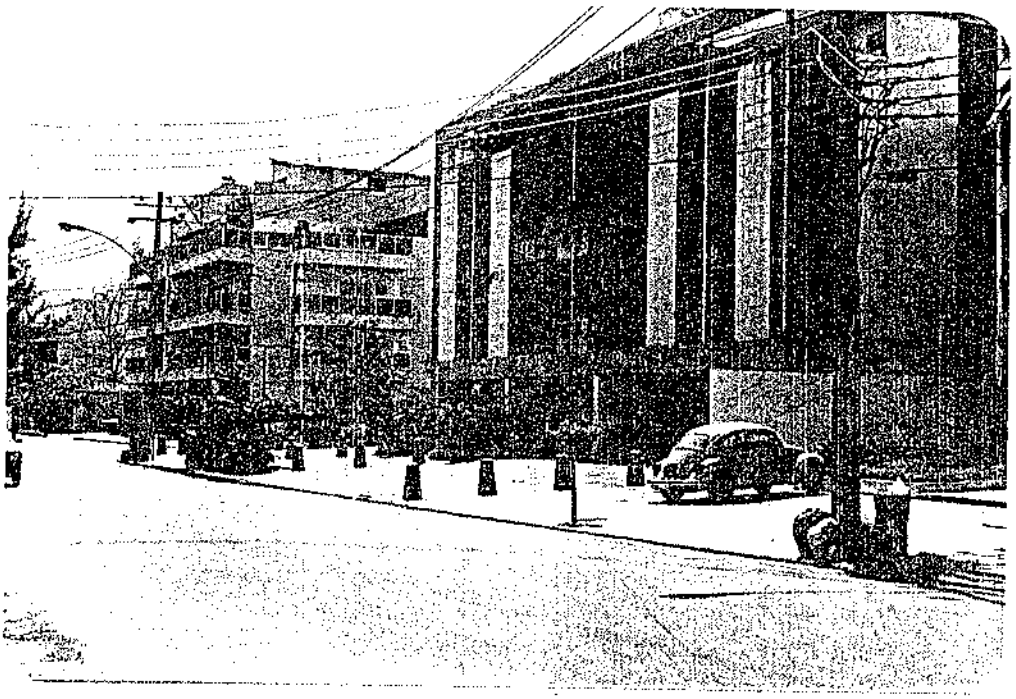
P - Além da área de esquadrias haveria outra atividade paralela?

R - Fazemos muitos serviços dentro do próprio canteiro de obras, como já falei como centrais de forma, de armação, elétrica...

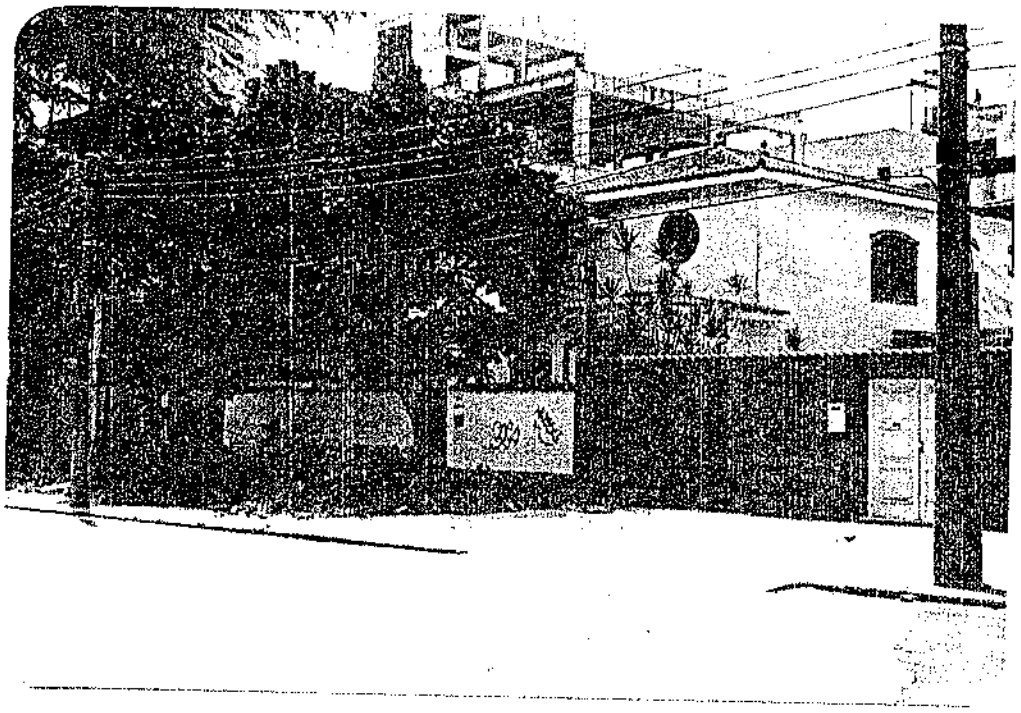
P - Você fala que a estrutura da Encol é enxuta.

R - Eu quero dizer é que a administração da Encol é eficiente e eficaz, não só faz correto, como procura fazer o melhor. Digo enxuta porque a amplidão deste conceito é neste sentido.

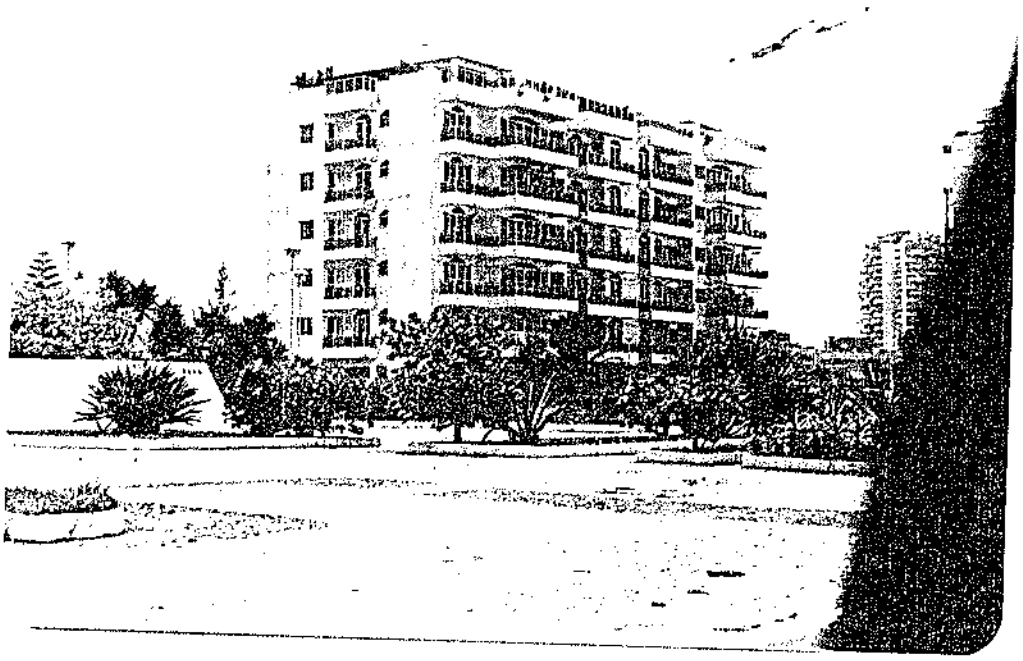
ANEXO



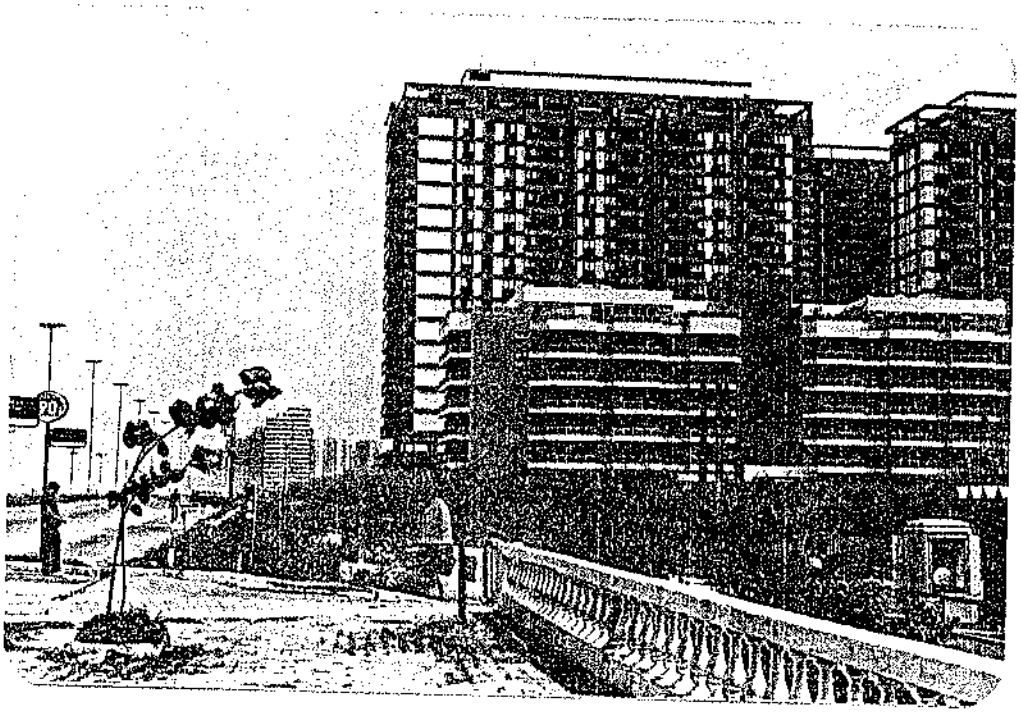
Prédios com gabarito limitado (2 pavs.) no loteamento Jardim Oceânico



Residências - vestígios da primeira ocupação do Jardim Oceânico

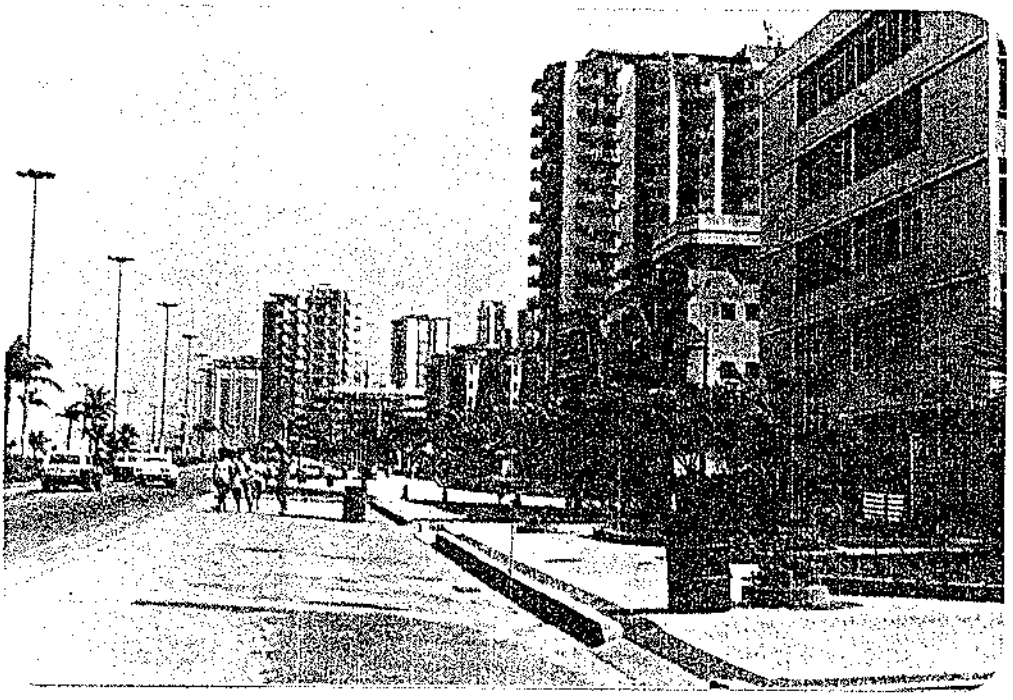


A primeira ocupação da orla - prédios com 5 pavimentos



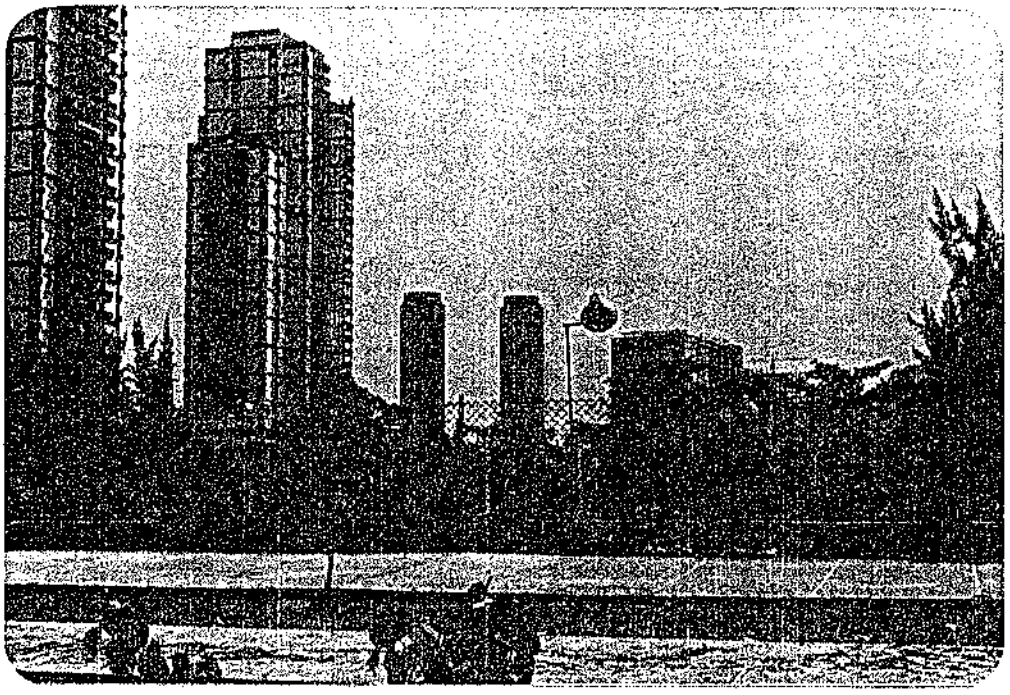
Convivência de 2 momentos - os apart-hotéis e os primeiros empreendimentos na orla

Ainda na orla - condomínios de residências, primeira ocupação

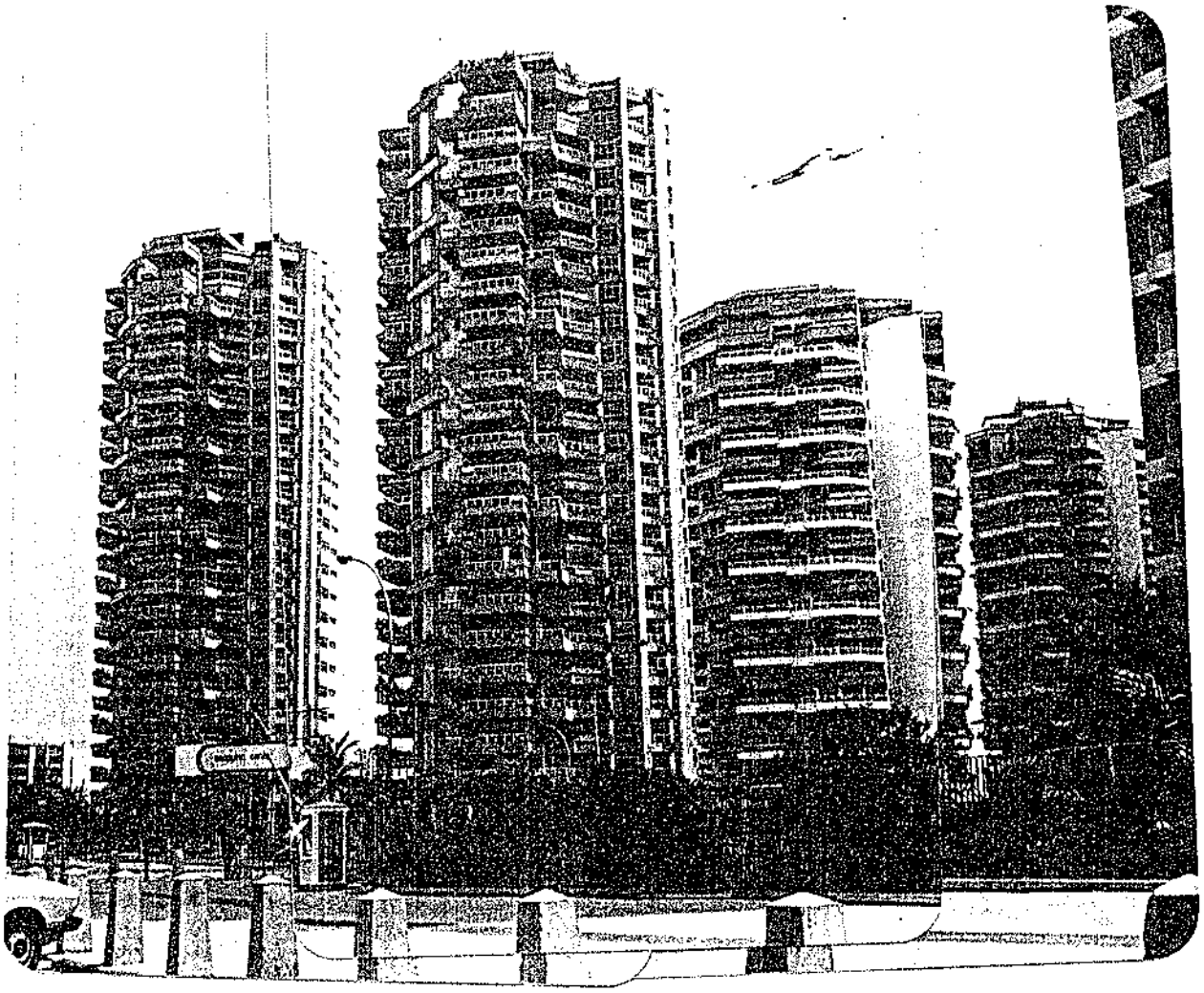


Ao longo da praia, vários exemplos: prédios de 4, 2, e 14 pavimentos. Ao fundo, torres do Centro da Barra

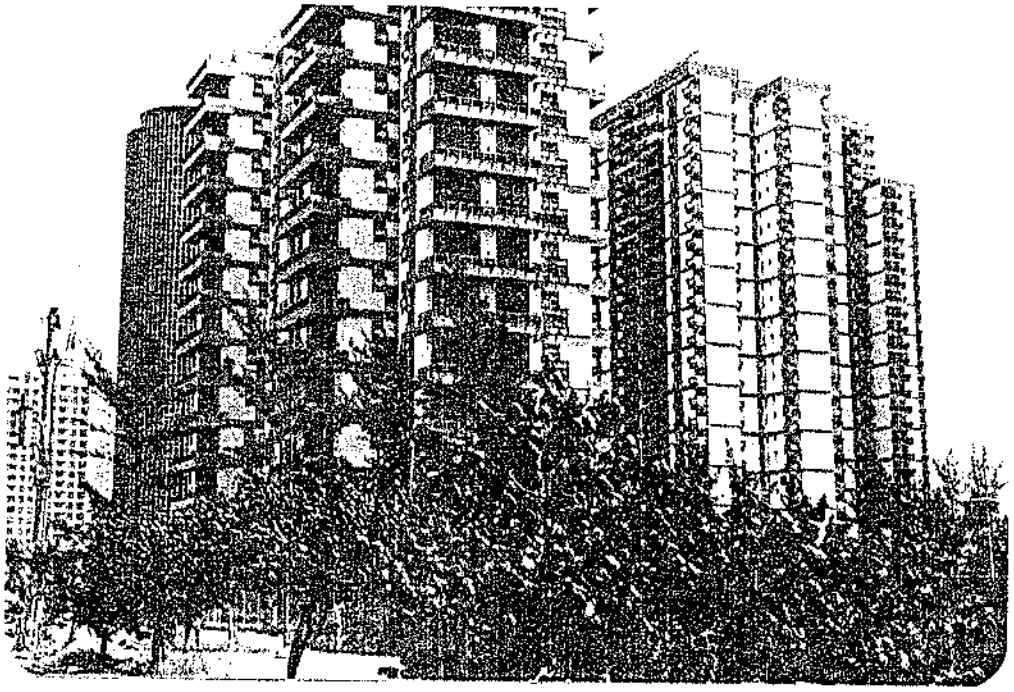

Centro da Barra (Athaydeville) - torres iniciadas e abandonadas



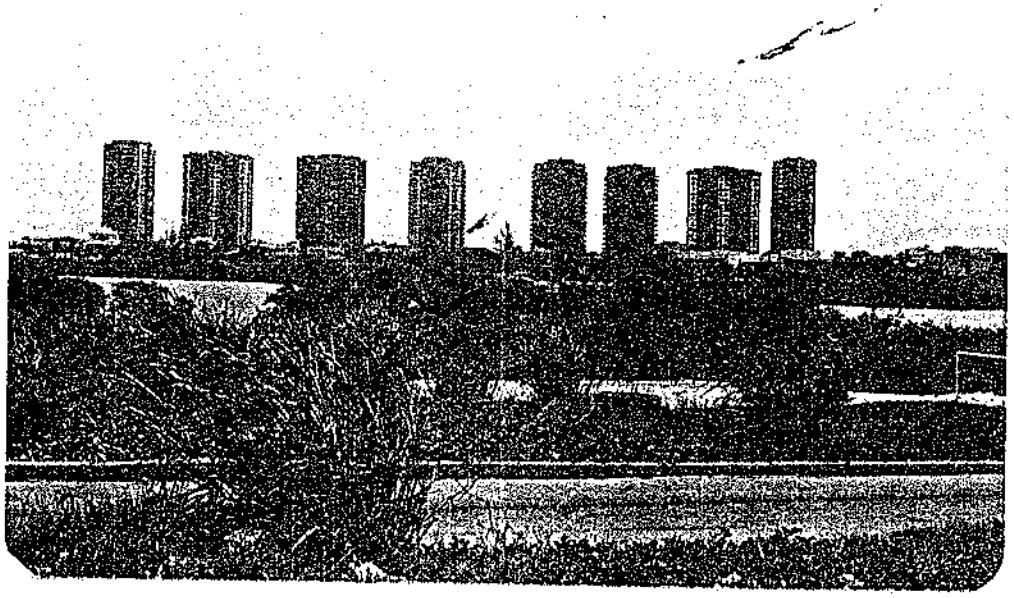
Centro da Barra - as primeiras projeções vendidas - o Barramares



Centro da Barra - as torres do Atlântico Sul

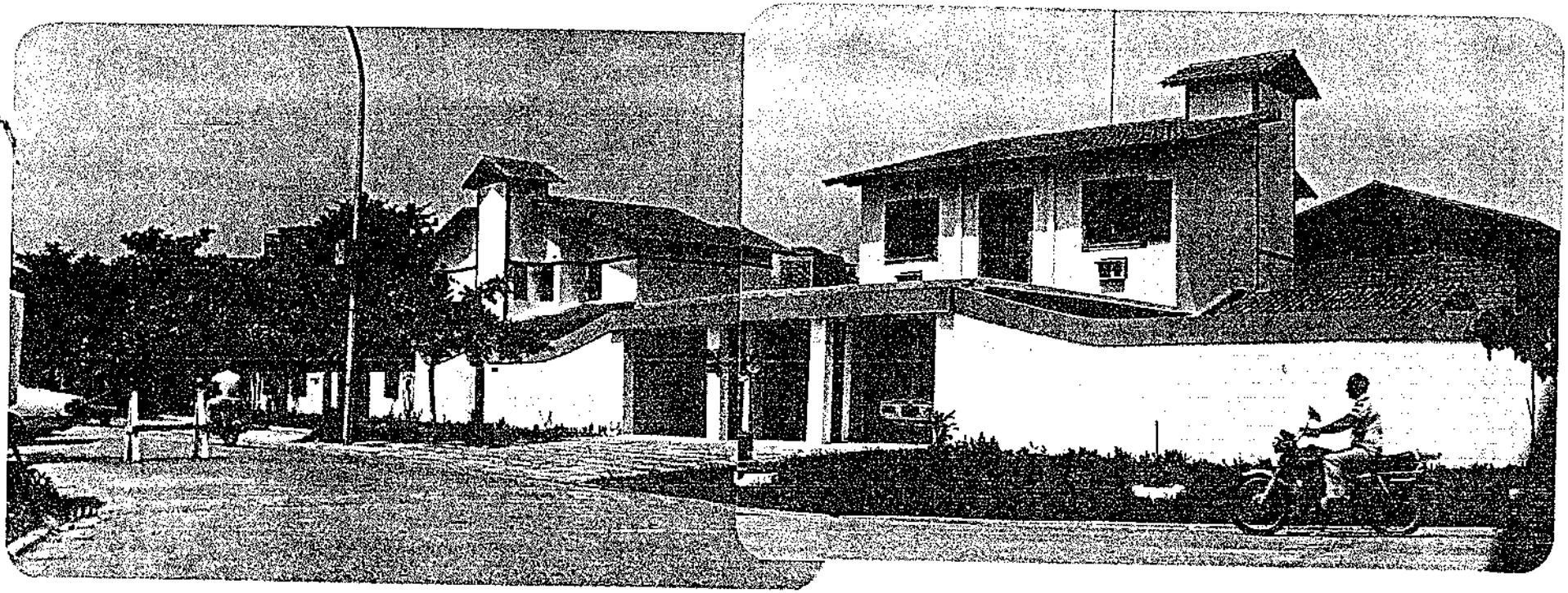


Centro da Barra - as torres do Barramares

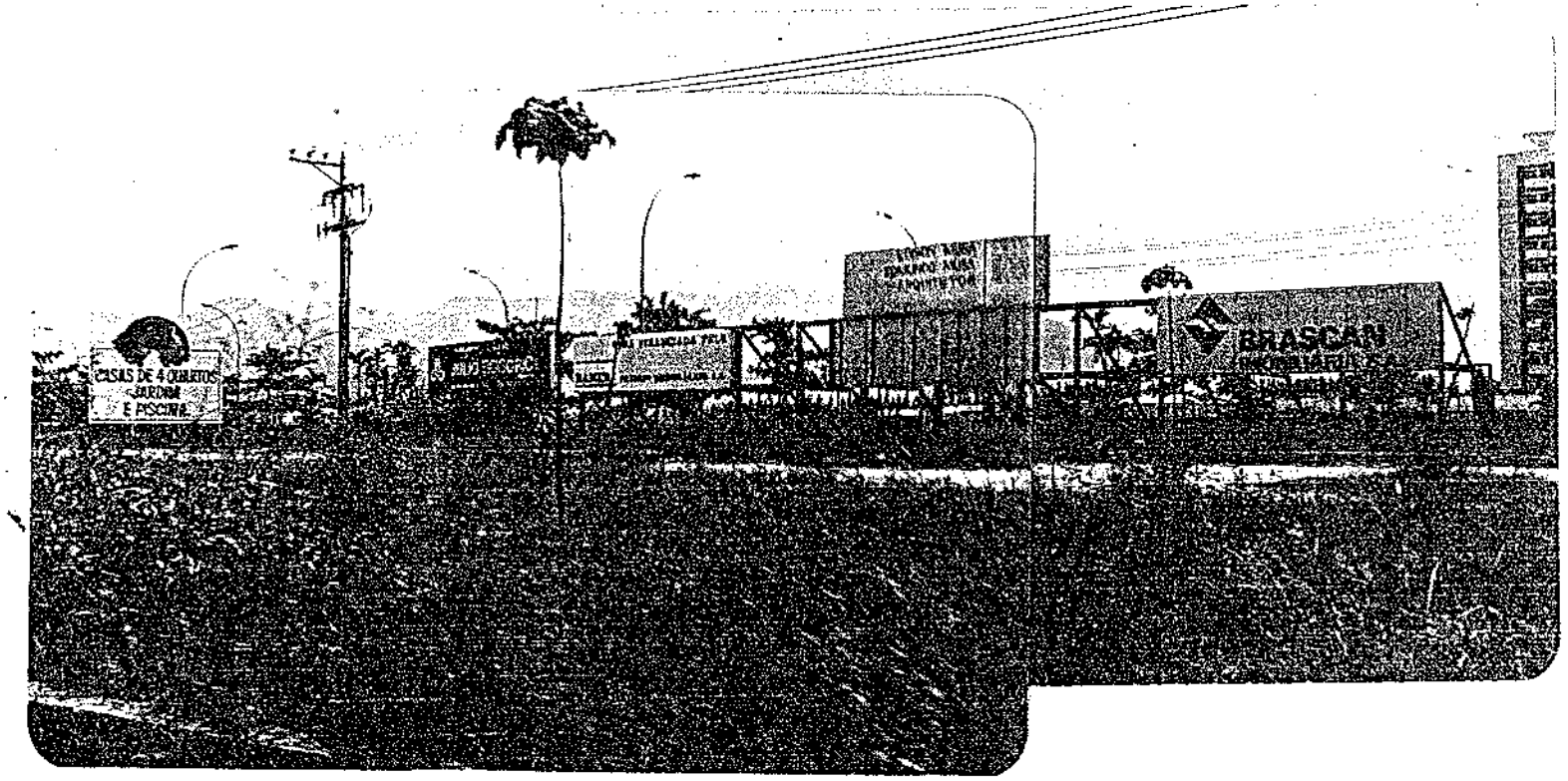


O primeiro núcleo, origem dos "condomínios fechados" - Nova Ipanema

O núcleo de ocupação mais recente - Alfabarra



Santa Mônica - aspecto de uma rua interna




Um empreendimento inovador - conjuntos de casas para alta renda - Sta. Mônica