

O CIRCUITO IMOBILIÁRIO URBANO:
UMA ANÁLISE CONCEITUAL E EMPÍRICA COM
REFERÊNCIA À ÁREA METROPOLITANA DO
RIO DE JANEIRO

PUR/UFRJ
JULHO/1984

RELATÓRIO PARCIAL - JULHO, 1984

PESQUISA: O Circuito Imobiliário Urbano: Uma Análise Conceitual e Empírica com Referência à Área Metropolitana do Rio de Janeiro.

COORDENADOR: Martim O. Smolka

ASSISTENTES

DE PESQUISA: Pedro Abramo Campos
Franklin Coelho
Carlos E. Guanziroli

CONSULTOR: Hermes Magalhães Tavares

Advertência:

Os textos que compõem este relatório estão ainda em versão preliminar, devendo, portanto, ser submetidos a revisão, tanto de conteúdo como editorial. Alguns segmentos destes textos deverão ser reescritos ou eliminados, na medida em que refletem, antes de tudo, etapas de um processo de reflexão maior, que eventualmente será sintetizada e objetivada.

Nota: Embora este relatório esteja atrasado, pelas razões expostas abaixo, ele incorpora toda a produção prevista no cronograma até a presente data.

INDICE

INTRODUÇÃO À PESQUISA

I PARTE: SUBSÍDIOS TEÓRICOS

I. Contextualização Geral: Estado, Setor Imobiliário e Padrão de Acumulação Capitalista no Urbano Brasileiro

1. O Processo de Desenvolvimento Capitalista Associado Brasileiro: Alguns Aspectos Relevantes para a Análise do Setor Imobiliário
2. A Presença do Estado no Urbano Brasileiro
3. O Papel do Setor Imobiliário
4. Reestruturação Econômica do pós 64 e o Enquadramento do Setor Imobiliário.

II. Sobre a Relação entre o Preço do Terreno e a Valorização Imobiliária e suas Implicações

1. Introdução
2. O Preço do Terreno
3. O Capital Incorporador e sua Valorização
4. A Natureza do Ganho Imobiliário e sua Metamorfose
5. O Capital Incorporador frente aos outros Capitais
6. O Capital Incorporador e a Segregação Social no Espaço Urbano
7. Conclusão

III. A Relação entre o Preço do Terreno e o Preço da Moradia

1. Introdução
2. A Formulação Neoclássica do Problema
3. Aspectos Interessantes da Análise Neoclássica
4. Crítica à Formulação Neoclássica
5. Uma Análise Alternativa

6. Conclusão

IV. Sobre o Movimento dos Preços Imobiliários ao Longo do Ciclo

1. Introdução
2. Objetivos e Organização do Capítulo
3. Flutuações nos Negócios Imobiliários
 - 3.1. A Instabilidade do Setor: Um Modelo Simplificado
 - 3.2. A Durabilidade das Flutuações
 - 3.3. A Reorganização dos Capitais ao Longo do Ciclo
 - 3.4. Conclusões
4. Interrelações entre o Ciclo Imobiliário e o do Econômico como um todo

Articulações via Sistema Financeiro

5. Movimento dos Preços Imobiliários e suas Relações com o Nível de Atividade
 - 5.1. A Relação entre Preços de Habitações: Novos vs Usados, Aluguéis vs Próprios, Inter-áreas Urbanas e Tipos de Habitações
 - 5.2. Componentes do Preço Final do Imóvel
 - 5.2.1. Custo da Construção
 - 5.2.2. Preço do Terreno
 - 5.2.3. Custos Financeiros
 - 5.2.4. Margem de Comercialização
 - 5.2.5. Conclusões
6. Conclusões: Indicações Gerais para Pesquisa Empírica
Uma Visão Simplificada do Encadeamento das Situações Apresentadas no Ciclo Imobiliário

II PARTE: INSTRUMENTALIZAÇÃO PARA A ANÁLISE EMPÍRICA

1. O Setor Imobiliário no Desempenho Recente da Economia Brasileira
2. O Setor Imobiliário no Rio de Janeiro - A Conjuntura ano a ano
3. A Dinâmica da Organização dos Capitais no Setor Imobiliário
4. Aspectos da Intervenção do Estado no Urbano e seus Impactos sobre o Setor Imobiliário

RELATÓRIO PARCIAL

Introdução

Esta pesquisa propõe-se a analisar o comportamento dos preços imobiliários em geral, e mais especificamente a relação entre preço do terreno e o de habitação. O pressuposto aqui é que o entendimento desta relação é fundamental para a avaliação dos efeitos sobre a produção e acesso à habitação de políticas urbanas visando o controle do uso do solo e da formação de rendas fundiárias e vice-versa. Isto é fácil de se perceber, na medida em que o preço do terreno constitui-se num dado para o usuário do solo (ex. imobiliária), ao mesmo tempo em que é determinado pelo comportamento conjunto destes usuários, ou mais especificamente, pelo preço das habitações.

Nosso ponto de partida para a análise deste nexo de relações é a hipótese de que o ganho imobiliário está associado ao ganho fundiário, ao menos para o segmento capitalista moderno, ou de ponta, do setor imobiliário, representado pelas grandes incorporadoras, edificadoras financiadoras, corretoras, etc.

Vale dizer, a dinâmica deste setor tem sido determinada, em larga medida, pela possibilidade de internalização, quando da realização de empreendimentos imobiliários, de ganhos decorrentes da ausência de maiores restrições sobre a apropriação privada de rendas fundiárias, associadas, por sua vez, à inexistência de um maior controle social sobre o uso do solo.

Mas, para se dar conta desta primeira hipótese de trabalho, é mister, antes de tudo, entender a razão por que os direitos contratuais exclusivos facultados pela propriedade fundiária (ou imobiliária em geral) urbana, têm se mantido essencialmente intocados, isso se comparado à experiência de outros países capitalistas mais avançados. Esta questão argumentamos reportar-se a uma relação tida como fundamental fora a compreensão do setor imobiliário e da intervenção do Estado no processo de estruturação intra-urbana nos marcos de acumulação capitalista, qual seja a relação entre os salários e os componentes urbanos (transporte, habitação, equipamentos públicos

em geral, etc.) do custo de reprodução da força de trabalho.

Assim, na medida em que, por um lado, tais componentes urbanos representam considerável parcela dos referidos custos de reprodução da força de trabalho, parcelas estas que podem ser atribuídas largamente ao preço do terreno e/ou à anarquia do uso do solo, e por outro que tais custos são repassados aos salários, é fácil perceber o potencial de conflito que daí emerge entre interesses de trabalhadores, capitalistas, proprietários e o próprio Estado.

Diz-se então que boa parte das políticas implementadas nos países avançados, no sentido de reduzir o poder relativo da classe de proprietários em apropriar rendas fundiárias urbanas, seriam consequência direta da gestão estatal destes conflitos. Particularmente, a responsabilidade histórica do Estado com a facilitação da acumulação capitalista o levaria a se envolver com a redução destes custos, impedindo que de outra feita a elevação de salários contrarrestasse a taxa de acumulação.

Esta é, obviamente, uma sobre-simplificação do quadro em mãos, uma vez que outras formas de intervenção do Estado no urbano teriam sido até mais eficazes na redução destes custos ou na sustentação de altas taxas de acumulação. As políticas habitacionais (subsídios, reduções fiscais, crédito ao setor, etc.) e de provisão de meios de consumo coletivos teriam, muitas vezes, maior impacto direto sobre aquelas variáveis. O fato, no entanto, permanece que uma maior interferência sobre os supracitados direitos sobre a propriedade e uso do solo constitui-se em instrumento ou sub-produto da gestão das condições de reprodução da força de trabalho.

Sem nos alongar mais sobre este tema que pontua a quase totalidade da literatura de corte marxista ou neo-marxista, pertinente aos países avançados, retomamos o encadeamento da argumentação do presente estudo, sugerindo que a questão em pauta deve ser devidamente requalificada para o contexto brasileiro(*). Isso é feito no próximo capítulo a partir de rápida discussão sobre o processo de de-

(*) A rigor, e conforme argumentamos noutro trabalho (Smolka, 1984) a própria análise relativa às economias avançadas é também falaciosa, na medida em que prioriza aspectos distributivos sobre a acumulação e não o inverso.

senyolvimento capitalista industrial brasileiro, levantamos então as seguintes hipóteses de trabalho:

- i - que, historicamente, os salários teriam, por assim dizer, se descolado dos custos de reprodução da força de trabalho. Este descolamento, referendado pela política trabalhista e salarial do Estado, será produto do próprio estilo de desenvolvimento capitalista brasileiro e que confere certa especificidade na articulação entre os processos de industrialização e urbanização se comparada aquelas experiências dos países mais avançados.
- ii - que a intervenção do Estado no urbano, seria guiada pelas necessidades de, por um lado, prover as condições sociais e de produção adequadas para viabilizar a transplantação aqui das unidades de produção provenientes das economias centrais e, por outro lado, de acomodar os modos de consumo das elites associadas deste padrão de desenvolvimento.
- iii - que o setor imobiliário (habitacional) urbano desempenhou o papel histórico de acomodar capitais deslocalizados daquele mesmo processo de acumulação industrial.

Com base nestas hipóteses, torna-se possível, agora, entender as condições de necessidade e suficiência para que os direitos contratuais exclusivos sobre a propriedade fundiária, tivessem se mantido intocados ao longo deste processo.

A condição de necessidade está associada às hipóteses (ii) e (iii) acima. Um mercado fundiário livre, por um lado garantiria, num contexto de escassez crônica de recursos públicos, a racionalização de alocação dos equipamentos urbanos (meios de consumo coletivos em geral) discriminando-os pela acessibilidade espacial em benefício do capital (notadamente aquelas unidades de produção transplantadas) e as elites sociais. Por outro lado, a permissividade no mercado imobiliário viabilizaria alternativas de valorização para aqueles capitais deslocalizados. Como ficará claro pela argumentação apresentada posteriormente, estes dois itens se reforçam mutuamente.

A condição de suficiência é dada exatamente pelo fato que a consequente pressão eventual que tal padrão exerce sobre os custos de reprodução da força de trabalho, não se reflete nos salários, o que é atendido pela primeira hipótese(i).

Deste modo, fica então delineado um esquema analítico que contempla a articulação estrutural de todas aquelas dimensões da realidade urbana que constituem o foco de discussão deste estudo.

Com base neste quadro analítico complementamos esta primeira parte do estudo com breves considerações sobre o enquadramento do setor imobiliário na reestruturação econômica do pós-64. Interessa-nos neste respeito a consolidação institucional e consequente ampliação, pelo mercado, das atividades do que denominam capital incorporador. Este capital, conforme demonstramos (no capítulo III), integraliza num mesmo movimento de valorização, operações imobiliárias que combinam a apropriação dos ganhos fundiários, financeiros, mercantis e até industriais. Desta feita ele articula o arcaico (relações de propriedade fundiária) com o moderno (sofisticação da mediação financeira), representando assim uma expressão viva das contradições ou das contemporaneidades de não coetâneos inerentes ao processo de desenvolvimento capitalista associado ou periférico.

Estabelecido o marco geral para nossa discussão, partimos então para a análise mais detalhada e sistemática da relação entre os preços imobiliários. Esta análise, por sua vez, é dividida em duas partes. Na primeira delas, examinamos a relação a partir do comportamento dos agentes que a medeiam. Ou seja, dissecamos com alguma profundidade aqueles processos acionados por estes agentes e que são responsáveis pela determinação destes preços.

Na segunda parte, discorreremos sobre as variações destes preços no tempo, destacando aí os determinantes oriundos das oscilações do mercado imobiliário como um todo. Estas oscilações decórrerem tanto do efeito conjunto da atuação dos agentes imobiliários no mercado como de fatores exógenos associados ao próprio ciclo econômico como um todo.

Isto fornece uma certa perspectiva às explicações ob-

tidas na primeira parte acima, na medida em que elucida como e porque se alteram o comportamento daqueles agentes e, conseqüentemente, os preços imobiliários ao longo do tempo.

Quanto ao comportamento dos agentes, privilegiamos, por razões que ficarão claras ao longo desta exposição, os mecanismos que concretamente são acionados pelo capital incorporador em seus movimentos de valorização. Demonstramos, neste sentido, como o ganho imobiliário (ou mais especificamente de incorporação) se associa às bases em que rendas fundiárias são apropriadas. Concretamente, o incorporador, ao atuar sobre estas bases, apropria, na forma de lucros, juros ou mesmo rendas fundiárias de ganhos que, de outra feita, seriam apropriados diretamente como ganhos fundiários. Daí, elucidamos que, muito embora o limite da valorização imobiliária seja dado por tais rendas fundiárias virtuais ou nocionais, a natureza deste ganho pode ser mercantil, financeira, industrial ou de incorporação p. d. A forma em que emerge o ganho imobiliário de incorporação pode portanto variar segundo a operação imobiliária (tipo de empreendimento, etc.) e segundo as circunstâncias que, conforme é discutido mais adiante, se modificam de modo sistemático ao longo do tempo.

Para facilitar a compreensão do argumento aí avançado, contrastamos a seguir o capital incorporador frente às outras frações do capital, apontando ainda algumas das contradições inerentes aos seus movimentos. Deste modo, não só situamos o capital incorporador na economia, como também o situamos em sua própria dinâmica, o que é feito ao demonstrar que ao se impor a matriz de estruturação intra-urbana, este capital modifica suas próprias condições de reprodução e expansão. Finalmente, apresentamos algumas das implicações desta análise para a estruturação intra-urbana e mais especificamente para o planejamento urbano.

Caberia, neste ponto, situar a discussão no contexto daquela proposição básica de que o preço do terreno, ao mesmo tempo que se apresenta como condicionante objetivo ao uso do solo, é determinado pelo efeito conjunto da ocupação do espaço como um todo. Muito embora a análise há pouco mencionada sobre o capital incorporador seja colocada no contexto desta relação, ela representa um profundo corte com as interpretações mais correntes acerca da questão.

Por outro lado, dada a importância fundamental que um adequado entendimento da relação entre preço do terreno e preço da habitação tem para os propósitos deste estudo, seria conveniente explicitar melhor alguns dos aspectos relevantes da relação. Com este propósito, então, apresentamos no capítulo III uma discussão sistemática sobre em que medida do preço do terreno condiciona a verticalização imobiliária no uso do solo e ao mesmo tempo que esta possibilidade resulta em padrões diferenciados de comportamento para estes dois preços (*).

A explicação corrente, e supostamente mais aceitável sobre este processo (e que de certo modo está subjacente à maioria dos instrumentos de políticas urbanas usuais) é oferecida pela teoria neoclássica. Expomos então no capítulo III, esta formulação palatável e intuitiva da questão, calcada por um lado pela substituição de terra por estruturas (edificações verticalizadas) segundo o preço relativo destes fatores - terra e capital/trabalho, e por outro na competição entre consumidores por habitações com atributos diferenciados de acessibilidade, vizinhança, densidade, etc.

Esta resolução simultânea do problema do uso do solo e formação de preços imobiliários (de habitação e de terrenos), em que o agente imobiliário emerge como, por assim dizer, socialmente neutro, é em seguida submetida à crítica. Apontamos aí certas dificuldades de ordem lógico-formal que tornam esta explicação internamente inconsistente nos próprios termos em que é formulada. A par-

(*) Desnecessário reenfatizar aqui a importância que esta questão assume para os propósitos de desenho de políticas urbanas.

tir desta crítica é possível perceber certas falácias importantes e frequentes que permeiam o senso comum sobre a relação entre aqueles preços imobiliários e o processo de ocupação do solo urbano. Referi-mo-nos aqui, mais especificamente, às dificuldades na percepção da direção das causalidades, decorrentes da confusão entre transformações que contingenciadas no tempo (históricas) e ajustes em busca de um aparente equilíbrio de mercado num contexto estático comparativo.

Qualificando melhor os problemas há pouco levantados, apresentamos, a seguir, algumas explicações alternativas a partir do explicitamento: da relação entre custos sociais e privados envolvidos na realização de empreendimento imobiliário, da distinção conceitual entre medidas relevantes de verticalização e densificação e da constituição em si do capital para efeitos de realização de um empreendimento imobiliário. Tudo isto sugere que na mediação entre preço do terreno e preço da habitação, o agente imobiliário não só não é passivo (*) como, também, é profundamente condicionado por parâmetros definidos ao nível do quadro institucional vigente. Esta hipótese é importante porque permite um melhor balizamento das implicações de políticas de controle do uso do solo sobre a produção de habitações e vice-versa.

Finalmente, complementando este arcabouço que serve de subsídio teórico à pesquisa, discutimos no capítulo IV a relação entre a importância da atividade e dos preços imobiliários ao longo do tempo. Para isto, examinamos primeiramente a natureza das flutuações no nível de atividade imobiliária levantando alguns dos fatores endógenos ao setor responsáveis pela instabilidade destes movimentos, pela relativa longa duração, pela não sincronia com as flutuações nos outros setores da economia e assim por diante. Em seguida, analisamos alguns dos mecanismos através dos quais as flutuações da economia como um todo são repassadas ou não para o setor imobiliário.

Com isto, dispomos de importante arcabouço analítico

(*) Como inferido pela formulação neoclássica pela neutralidade social do agente. Esta idéia tem como implicação prática certo determinismo ou fatalismo no uso do solo.

para a compreensão de alguns fenômenos que, embora bem conhecidos pelas empresas imobiliárias, não são levados em consideração nas análises habituais sobre as características e desempenho deste setor como um todo.

Esta análise serve então de referência para a compreensão dos movimentos dos preços imobiliários no tempo.

A compreensão em si dos preços imobiliários não é, obviamente, um fim em si. Ela é importante, no entanto, pelas inferências que daí se possa fazer. Neste sentido, duas são as questões que nos interessam mais de perto.

A primeira delas diz respeito à própria capacidade de acompanhar ou monitorar de modo sistemático o desempenho do setor imobiliário como um todo. Como é sugerido ao longo desta discussão, a não disponibilidade de indicadores estatísticos mais sofisticados, não só afeta a realização de estudos mais compreensivos e rigorosos sobre o assunto (i.é, os contornos do circuito imobiliário urbano) como é responsável pela própria característica deste circuito. Ou seja, como salientamos ao longo desta pesquisa, a natureza do fenômeno em estudo depende do conhecimento mesmo que se tem dele. Assim, por exemplo, o desempenho dos agentes imobiliários depende, em larga medida, da existência em si, e da qualidade dos indicadores que se dispõe sobre o comportamento do mercado imobiliário. Mas a confecção destes indicadores requer, por sua vez, a compreensão das estruturas deste mercado, algo que depende do comportamento destes agentes!

Trata-se, assim, de problema conhecido das ciências sociais (a observação que afeta o fenômeno) mas que é particularmente crítica para o mercado imobiliário em vista daquela questão levantada no início, relativa à determinação do preço da terra.

Isto explica, em parte, o considerável esforço dispendido aqui na elaboração do arcabouço conceitual e teórico que resgate algumas interrelações mais estruturais e relevantes para o circuito imobiliário urbano do Rio de Janeiro. A mera observação de tendências observadas nas poucas séries estatísticas disponíveis não satisfaz para nossos propósitos, porque não explica a enorme variabilidade observada nestes dados. Ou seja, conduz a generalizações vagas, incapazes de captar a essência do fenômeno. Por outro lado, o arrolamento de descrições sobre comportamento individual de centos a

gentes em diferentes circunstâncias não permite avançar no desenvolvimento de sínteses analíticas.

Optou-se, então, pela estratégia alternativa de se explicar alguns dos fatores responsáveis pelas flutuações do setor imobiliário no tempo. Estes fatores, conforme indicamos mais acima, emergiram tanto da dinâmica endôgena do setor como das perturbações sistemáticas oriundas da articulação deste setor com o restante da economia.

Isto nos remete à segunda questão de interesse, qual seja, a apreciação da hipótese - central, de certo modo, a este estudo - de que o ganho na produção habitacional está intimamente associado às bases em que rendas fundiárias são aferidas, muito embora este ganho seja realizado sob outras modalidades ou formas que não fundiárias. Mais do que isto, que em diferentes fases do ciclo de expansão da atividade imobiliária, prevaleceriam distintas operações imobiliárias e, conseqüentemente, modalidades de ganhos (ex.: financeiros, mercantis, industriais, fundiários, etc.)

Daí a razão pela qual interessa observar a flutuação dos preços imobiliários. A evolução acima da média, ou tendências em certos períodos, de certos preços ou componentes de custo, 'indicariam' a modalidade do ganho imobiliário(*), que prevalece em diferentes períodos e circunstâncias.

(*) Não necessariamente associado ao agente que comanda o próprio preço ou componente.

Recapitulando, então, a sequência lógica das argumentações apresentadas nos capítulos descritos há pouco.

Após demonstrar o papel do setor imobiliário no desenvolvimento capitalista brasileiro, ressaltamos a importância que aquire a relativa facilidade com que se apropria ganhos de origem fundiária. A relação entre o ganho imobiliário e fundiário é então analisada no contexto dos movimentos do capital incorporador, movimento este que se realimenta no próprio padrão de estruturação intra-urbana engendrado por todo este processo. A relação entre os gradientes de preço de terreno e de habitações é, por sua vez, percebido como expressão da dinâmica de ocupação sequencial contingencial do espaço urbano. Por outro lado, esta dinâmica é fortemente condicionada por fatores endógenos e exógenos responsáveis pela flutuação dos negócios imobiliários.

Trata-se, portanto, de um esforço no sentido de fornecer uma explicação que, relacionando organicamente os preços de terrenos aos preços de habitações, contempla também alguns elementos essenciais da dinâmica do setor imobiliário e da estruturação urbana. Acreditamos que esta abordagem histórico-estrutural, alinhavada precariamente nesta parte da pesquisa, seja necessária para qualquer tentativa de abordar de forma sistemática os possíveis impactos das políticas de controle do uso do solo sobre as políticas habitacionais e vice-versa.

Além dos capítulos teóricos que acabamos de descrever e que são apresentados mais abaixo neste relatório, incluímos ainda como produção até esta data, 4 (quatro) ensaios, a cargo dos outros membros da equipe e que contêm material de apoio para a análise empírica prevista para esta pesquisa.

Estes ensaios, também em anexo neste relatório, versam sobre os seguintes assuntos:

- i - o setor imobiliário no desempenho recente da economia brasileira, a cargo de Hermes, que o redigiu, na qualidade de consultor deste projeto.

Neste texto pretende-se, a partir de uma resenha das principais contribuições ou análises gerais, da economia brasileira nas duas últimas décadas,

resgatar elementos que permitam situar e interpretar o setor imobiliário neste período. Trata-se, as sim, de obter alguns parâmetros estruturais que incidem sobre o comportamento do circuito imobiliário urbano no Rio de Janeiro.

- ii - Panorama descritivo da conjuntura anual, do período referido há pouco, no que concerne a indicadores as sociados direta ou indiretamente à atividade imobiliária no Rio de Janeiro.

Neste trabalho do assistente de pesquisa Pedro Abramo Campos, o autor relata de forma bastante exaustiva o comportamento dos indicadores como licenciamentos, transações de compra e venda, aluguêis, preços e assim por diante, e extrai de periódicos como a Conjuntura Econômica, Dirigente Construtor, etc., sínteses apreciativas dos eventos ou aspectos mais significativos do período. Enfim, o texto em pauta embora sem maior preocupação com o encadeamento dos indicadores ou mesmo com a sua interpretação, organiza as informações disponíveis, grupando-as ano a ano.

Na segunda parte da pesquisa, toda esta informação será sistematizada à luz da argumentação formulada mais acima. Por ora, cuidou-se apenas de documentar a conjuntura do período, porém a partir, intencionalmente, de um corte no tempo e não por indicador ou sua dimensão. Este procedimento é justificado pelas observações feitas mais acima com respeito à proposta desta pesquisa, qual seja a de privilegiar a articulação das dimensões do setor imobiliário captadas naqueles indicadores para, a partir daí sim, tentar reproduzir a dinâmica do setor. Vale dizer, em vista da precariedade e insuficiência dos dados disponíveis, operaremos, por assim dizer, uma 'transformação matricial' destes dados de modo a compatibilizá-los com as dimensões daquelas variáveis passíveis de interpretação agora no encadeamento lógico

previsto na argumentação contida principalmente no capítulo IV descrito há pouco.

- iii - Desempenho das empresas e dinâmica da organização dos capitais no setor imobiliário, sob responsabilidade de Carlos Guanziroli. Carlos incumbiu-se de examinar o que teria ocorrido com as empresas imobiliárias (edificadoras e incorporadoras) ao longo do período em questão. Trata-se aqui de explorar, como fonte alternativa de informações, aquelas obtidas diretamente dos balanços contábeis (faturamentos, rentabilidade, patrimônio líquido, etc.), complementando-as com informações específicas sobre a empresa, sempre que possível.

A intenção, aqui, foi a de acompanhar as transformações ocorridas desde a reorganização empresarial no setor imobiliário do pós-64, identificando algumas tendências ou momentos significativos de (des)centralização e/ou (des)concentração do capital com vistas à qualificação das operações de valorização imobiliária discernidas nos capítulos teóricos.

Novamente, o conteúdo deste ensaio apresenta-se, ainda, na sua forma 'bruta' ou de análise 'fechada' na medida em que, na sua confecção o autor, (assim como os outros componentes da equipe), contou apenas com os parâmetros obtidos das discussões periódicas sobre o andamento da pesquisa como um todo.

- iv - No quarto ensaio, finalmente, Franklin Coelho discute alguns aspectos da intervenção do Estado no urbano e seu impacto no setor imobiliário. O objetivo deste estudo é essencialmente de investigar como teria agido o Estado na regulação da atividade imobiliária urbana.

Assim, como já sugerido, parcela considerável do processo de valorização imobiliária passa pelo Estado, seja na sua intervenção urbanizadora direta,

através de alocação espacial de investimentos em obras públicas e serviços em geral ou indireta na regulamentação do uso do solo e normas de edificação, seja no seu papel regulador do crédito imobiliário através dos diferentes programas e normatizações à atividade imobiliária.

Neste ensaio, então, o autor tenta localizar estas intervenções ao longo do período, identificando as mudanças ocorridas na qualidade e na dosagem relativa das formas específicas de intervenção.

Os quatro ensaios descritos acima compõem, assim, o que denominamos de instrumentalização para a análise empírica. Eles foram desenvolvidos de forma mais ou menos estanque ou autônoma, em vista das dificuldades operacionais criadas para o andamento da pesquisa, pelo sub-projeto abortado, de levantamento de dados primários a partir das guias do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis. Assim, as incertezas que pairavam desde janeiro sobre se iríamos ou não contar com aquelas informações que de certo modo substituiriam, com considerável vantagem as informações secundárias referidas a pouco, prejudicaram sobremaneira o andamento e discussão e feitura destes ensaios e a coleta de outras informações, na medida em que dividiu nossa atenção e energia. O desenvolvimento independente de cada ensaio tornou-se necessário para, respeitando as dinâmicas individuais de cada autor, não prejudicar as tarefas preparatórias para a realização daquele levantamento.

Por outro lado, originalmente estes ensaios se destinavam, antes de tudo, a fornecer uma reflexão teórica e geral que habilitasse cada pesquisador a assumir a responsabilidade de analisar, sob aquelas perspectivas, os dados a ser obtidos do arquivo montado a partir do ITBI.

A análise empírica, propriamente dita, da pesquisa foi terrivelmente prejudicada em vista dos entraves burocráticos entre FUNDREM e CNDU, no sentido de se liberar os recursos necessários para o levantamento dos dados a partir das guias do ITBI - conforme termos de referência em anexo.

A perspectiva de se contar com estes dados, a partir de junho fez com que desde os entendimentos com a Dra. Marília Steinberg ainda em janeiro p.p., acarretou para esta pesquisa:

- i - considerável investimento de tempo da equipe na elaboração daquele subprojeto, algo que envolveu desde a realização de estudo-piloto com as guias do ITBI para dimensionamento da amostra até a preparação do plano tabular básico para os dados a ser obtidos. Acrescente-se a este esforço o tempo dispensado em inúmeras entrevistas, tanto com funcionários e inspetores da fazenda responsáveis pelo arquivamento das guias quanto com técnicos da FUNDREM, e do PRODERJ. Estes últimos sendo acionados em função da complementação do arquivo com informações do IPTU.
- ii - reorganização do esquema de trabalho, com vistas ao aproveitamento das informações primárias do arquivo em pauta. Neste sentido, passou-se a, por assim dizer, preparar o terreno para que, tão logo os dados se tornassem disponíveis, procedessem imediatamente à sua interpretação, à luz da hipótese levantada no presente estudo.

2a. Etapa da Pesquisa

A segunda etapa da pesquisa será dedicada essencialmente às seguintes tarefas:

- i - complementação dos argumentos da parte relativa aos subsídios teóricos e à ilustração de todos estes capítulos com dados empíricos, sempre que possível.
- ii - reestruturação dos capítulos da parte instrumental com referência aos capítulos teóricos, de modo a integrá-los entre si.
- iii - reedição de todos estes capítulos elaborados na primeira etapa da pesquisa, com vistas à uniformização dos estilos.
- iv - elaboração do capítulo síntese, em que se buscará uma interpretação geral da constituição e evolução do circuito imobiliário do Rio de Janeiro, com base nos elementos (subsídios teóricos e instrumentais) levantados anteriormente.
- v - organização do anexo contendo uma sistematização das séries estatísticas utilizadas em parte ou na sua totalidade ao longo da pesquisa.

O prazo previsto para esta segunda etapa da pesquisa é de 3 (três) meses (agosto-outubro 84). Trata-se aqui a partir da eliminação de material irrelevante e redundante, articular a produção apresentada neste primeiro relatório, num corpo mais coerente de idéias.

A interpretação sistemática deste corpo de idéias, a partir de intenso processo de discussão entre seus autores, fornecerá, então, os elementos necessários para que a equipe elabore, em conjunto, aquele capítulo final, avaliativo, sobre o circuito imobiliário urbano no Rio de Janeiro ao longo das duas últimas décadas. Este esforço será apoiado ainda no aproveitamento de vários outros dados estatísticos levantados para este período.

Assim, na impossibilidade de contar com dados específi-

cos.,, abrangentes e detalhados sobre a realidade, que permitisse um tratamento mais empírico-indutivo à questão, optou-se, inversamente, por caminho dedutivo (teórico), em que certas consequências lógicas das proposições generalizantes são submetidas a confrontação ou ilustração empírica, na medida das informações disponíveis.

CAPÍTULO I

Contextualização Geral: Estado, Setor Imobiliário
e Padrão de Acumulação Capitalista no Urbano
Brasileiro

1 - O processo de desenvolvimento capitalista brasileiro: Alguns aspectos relevantes para a análise do setor imobiliário

Nesta seção apresentamos, de modo sintético e sistemático, algumas características notáveis do desenvolvimento capitalista associado brasileiro e que serão úteis para a análise do papel do setor imobiliário neste processo.

Antes de tudo caberia destacar que o capitalismo, aqui, se desenvolveu com base em circunstâncias marcadamente distintas àquelas dos países hoje tidos como desenvolvidos. Não se trata propriamente de um retardamento em relação à sequência de estágios percorridos pela industrialização daquelas economias e sim da concomitante estruturação destas economias periféricas sob forte influência e, por vezes, dependência do que ocorria então naquelas economias dominantes. Estes condicionantes imprimiram uma conformação própria ao desenvolvimento das forças produtivas e relações de produção que aqui se estruturariam.

enquanto

Embora o desenvolvimento capitalista apresente certas tendências inevitáveis como, por exemplo, a desigualdade de renda, desemprego, falta de soberania popular, etc., suas manifestações não são idênticas. Assim, diz-se que a dependência agrava estas tendências ao retardar a acumulação capitalista doméstica. Isto porque alianças entre os capitalistas da metrópole e as elites dos países ditos subdesenvolvidos provoca certas fragmentações de mercado, dificuldades na integração entre os setores, etc.

Enfim, como sugere Kowarick (1975, p.68), a dependência faria com que ... "as modalidades produtivas que se tornam hegemônicas no processo de acumulação não (resultassem) de um desenvolvimento orgânico, previamente maturado nas formações sociais latino-americanas pois (seriam decorrentes) de enxertos advindos da dinâmica econômica predominante nos países centrais. Respondendo à lógica destes países, tais enxertos não penetravam nas sociedades do continente de forma coordenada e integral, o que originaria mudanças no processo de acumulação, sem que seus efeitos se generalizassem para o conjunto da economia."

Neste sentido, importa observar, para os propósitos desta seção, que a trajetória da acumulação capitalista periférica te

ria sido marcada por certas especificidades estruturais em relação àquela dos países avançados. Estas especificidades decorreriam tanto do fato que setores desenvolver-se-iam aqui muitas vezes em complementariedade ou em atendimento a necessidades do sistema produtivo "central" quanto, mais tarde, como afirma Oliveira (1975, p.39), das brechas do policentrismo com a emergência dos países do Mercado Comum Europeu e a do Japão, que teria viabilizado a estratégia nacional de uma acelerada industrialização.

Há que se comentar, em primeiro lugar, o caráter "tardio" deste desenvolvimento. Enquanto nos países centrais, notadamente a Inglaterra e os Estados Unidos, a Revolução Industrial já avançava na constituição de um setor, onde os bens de produção eram construídos a partir de processos também mecanizados, aqui mal se insinuava a introdução do vapor como força motriz(*). Ou seja, o capitalismo industrial no Brasil não só não evoluiu de uma ampla e complexa base artesanal, passando à manufatureira e depois fabril, com o desenvolvimento técnico (maquinismo, etc.), emergindo, por assim dizer, de necessidades oriundas do interior do processo de produção (inclusive do controle do trabalho), como também não percorreu o curso de expansão da fase livre comercial à monopolista com todas as suas implicações concernentes à formação e concentração do capital financeiro. Posto de outra forma, diríamos que a acumulação industrial brasileira era financiada, menos pelas taxas de retorno internas às unidades de produção do que aquela ocorrida nos países centrais (**).

Por outro lado, a industrialização que aqui se insinuava não se fazia via extensão do sistema fabril a todos os tipos de produtos e de forma mais ou menos integrada. Isso porque o mercado interno, desde o início, não era atendido por bens provenientes de atividades do tipo artesanal, produzidas localmente, e sim por importações - ou seja, a industrialização que aqui se efetivaria não criava seu espaço de expansão a partir da substituição ou transformação de atividades pré-existentes com a concomitante liberação de mão-de-obra. A introdução de novos processos de produção dependia menos de sua su

(*) Em São Paulo, somente em 1869 foi empregado pela primeira vez o vapor no ramo têxtil e no Rio de Janeiro eram bem poucos os motores a vapor existentes em torno de 1850. (Lobo, op.cit. p.173).

(**) A excessão, talvez, da incipiente industrialização dos estados sulinos, com forte influência de imigrantes.

perioridade com respeito a outras atividades produtivas domésticas pré-existentes, que supostamente seriam dissolvidas, do que de sua competição com os interesses comerciais. Era em geral mais interessante aplicar recursos na atividade comercial (importação), do que de elaboração destes mesmos bens. Vale dizer, as condições para acumulação de capital comercial/mercantil eram bem mais vantajosas do que para o capital industrial.

Assim como salienta Oliveira (op.cit. p.32-53), a acumulação industrial no Brasil não requereu, para a sua continuidade, a destruição completa do antigo modo de produção. Enquanto o modelo clássico necessitava absorver sua 'periferia' de realções de produção, a "especificidade particular" aqui "consistia em reproduzir e criar uma larga 'periferia', onde predominam padrões não capitalistas de relações de produção, como forma e meio de sustentação e alimentação do crescimento dos setores estratégicos nitidamente capitalistas, que são, a longo prazo, garantia de estruturas de dominação e reprodução do sistema". (ibid. p.35).

Um segundo ponto, não independente ao anterior, mencionado pelo autor, refere-se às características da estruturação urbano-industrial, em particular no que tange às relações entre o setor secundário e o terciário. Este último setor adquiria particular importância, não como mero depósito de mão-de-obra incapaz de ser absorvida no setor secundário, mas como provedor de outros serviços necessários e complementares à indústria. Vale dizer, o crescimento do setor terciário articulado ao secundário desempenharia importante papel na viabilização da industrialização. Para se entender o argumento é mister que se entenda que, embora tardia, a industrialização aqui valia-se de processos de produção atuais, ou seja, queimava etapas. Significa isto que as tecnologias incorporadas nas indústrias que se implantavam, eram resultado de toda uma trajetória de relações dialéticas, ocorridas nos países de origem, entre pressões exercidas pelas classes trabalhadoras no que concerne à elevação do salário e melhoria das condições de trabalho que daí emergiam como resposta do capital a estas pressões. Em consequência, os métodos de produção importados tendiam a relativamente absorver pouca mão-de-obra.

Sem nos deter em maiores explicações sobre a natureza dos instrumentos de fomento industrialacionados deliberadamente ou não

(*), interessa observar ainda que esta importação de métodos de produção avançados significaria que a escala de operação das unidades implantadas era também relativamente elevada. Isto implicaria numa certa concentração 'prematura' dos mercados (**).

Por outro lado, a viabilização destas mudanças nos métodos de produção extrapolava também os limites das unidades individuais de capital. Ou seja, seu desenvolvimento intimamente relacionado à socialização da produção (divisão do trabalho, etc.), apoiava-se naquelas condições gerais de produção fornecidas pelo 'trabalho morto' incorporado no ambiente construído, sob a forma de equipamentos de infraestrutura urbana e outros serviços públicos.

Ora, como bem documentado na literatura, era notório o despreparo de nossas cidades neste respeito. Como então se viabilizaria aquela 'queima de etapas' na industrialização brasileira? Uma solução possível seria, obviamente, a absorção ao menos parcial destas economias de urbanização pelas próprias indústrias na forma de internalização privada de custos. A outra seria a atuação mais ativa do Estado na provisão daquelas condições gerais de produção(***). Ambas alternativas seriam, contudo, claramente incompatíveis com altas taxas de crescimento industrial nos moldes definidos, já que envolveriam também enorme 'queima' do fundo de acumulação em aplicações não diretamente geradoras de mais valia particularmente em capital fixo.

Uma solução bem mais engenhosa para aquela contradição seria encontrada com "...os serviços (crescendo) horizontalmente sem

(*) Segundo Suzigan (1975, p.464), de princípios dos anos 30 até meados dos anos 50, o processo de industrialização não chegou a ser promovido, mas beneficiou-se, em primeiro lugar dos efeitos 'protecionistas' de medidas tomadas com o fim de controlar o deficit do balanço de pagamentos e o endividamento externo; em segundo lugar, de uma maior conscientização da política governamental quanto à necessidade de organizar o sistema financeiro e suprir créditos a longo prazo... em terceiro lugar, dos primeiros empreendimentos estatais no campo da indústria.

(**) Não se pretende afirmar, com isto, que as indústrias já nasceram grandes, mas simplesmente sugerir que a "política industrial" facilitava um rápido crescimento das unidades de capital.

(***) Interessa observar que estas duas situações teriam sido já experimentadas no período pré-1930.

quase nenhuma capitalização à base do concurso quase único da força de trabalho e do talento organizatório de milhares de pseudo pequenos proprietários, que na verdade estão mais que vendendo sua força de trabalho às unidades principais do sistema, mediadas por uma falsa propriedade que consiste numa operação de por fora dos custos internos de produção fabris aquela parcela correspondente aos serviços" (Oliveira, op. cit. p.34). O importante a ressaltar é que a dinâmica deste modelo ou solução conduzia interessante articulação entre o setor terciário e secundário: quanto mais intensa a queima de etapas ao nível dos métodos de produção utilizados, maior o crescimento do setor complementar de serviços. Ou seja, os movimentos de um apoiavam-se no outro; o crescimento não capitalístico do setor terciário alimentava-se da baixa absorção de mão-de-obra no setor secundário, ao mesmo tempo que viabilizava a manutenção de elevada taxa de acumulação industrial pelo valor que transferia para estas atividades em virtude dos baixíssimos níveis de remuneração da força de trabalho engajada na prestação de serviços complementares.

A tese levantada por Oliveira (op.cit.) resumiria-se, então, em que a parcela de capital desvalorizado, que de outra feita (i.é, nos países capitalistas avançados) proviriam dos meios de produção e consumo coletivos providos pelo Estado, era aqui fornecida em larga medida pelos serviços pessoais. Esta tese deve ser obviamente qualificada na medida em que, em vista da própria especificação dos métodos de produção importados haveria certa rigidez para com certos itens, como, por exemplo, a energia elétrica, que dificilmente poderia ser suprida pelos tipos de serviços contemplados pelo autor. No atacado, entretanto, o argumento procede, já que de fato haveria elevado grau de liberdade preenchível por aqueles serviços.

Não se poderia, contudo, compreender a trajetória incipiente da industrialização nas economias primário-exportadoras sem levar em consideração a característica instabilidade deste modelo de crescimento. As crises que, frequentemente, assolavam o mercado internacional constituíam em poderoso mecanismo de estímulo aos primeiros passos da industrialização (Castro, op. cit.). Esta era favorecida indiretamente pelas pressões dos proprietários rurais no sentido de terem compensadas suas suas perdas de receita; no que eram atendidos; excepcionalmente, com a compra direta pelo Estado dos excedentes e, em geral, através da desvalorização cambial que elevava

os preços relativos dos produtos importados. Com isto, a indústria nascente consegue ampliar seu mercado além das faixas populares, atingindo também agora camadas da classe média urbana.

Não cabe aqui desenvolver estas já bem sedimentadas teses acerca da importância da "socialização das perdas" nas origens da industrialização brasileira (*), bastando para nossos propósitos imediatos, apontar que a estas oscilações no mercado externo e consequentes mecanismos de defesa, eram associados conflitos de intensidade crescente entre os interesses ruralistas (pró-importação em vista de sua melhor qualidade e mais baixo custo) e os industriais-urbanos (ant -livre cambistas e pró participação do Estado na proteção das posições conquistadas pela indústria nascente). Estes conflitos vão se manifestar com maior ou menor intensidade segundo as estruturas econômicas regionais (i. é, pelo tipo de atividade e/ou condições predominantes para a industrialização).

A instabilidade nos negócios percebida tanto pelo setor rural quanto no industrial, juntamente à relativa insegurança de indefinição da política Estatal, trará como consequência certa o de estímulo ao reinvestimento ou ampliação da capacidade produtiva interna a cada setor bem como a transferência de excedentes entre estes setores em favor de aplicações mais resistentes às flutuações da economia (**).

A revolução de 1930 representa um marco na história econômica brasileira. Com ela finda-se o ciclo agrário-exportador e se inicia o predomínio urbano-industrial na estrutura produtiva.

Listamos a seguir algumas das características notáveis da acumulação capitalista do pós-30.

- i - Em primeiro lugar destacaríamos a constituição de um mercado de trabalho mais adequado às necessidades e propostas da acumulação industrial.

(*) Consulte-se a este respeito o clássico estudo de Furtado (1964).

(**) O leitor deve ter presente que, à época, não havia um mercado de capitais suficientemente desenvolvido.

- ii - Em segundo lugar, o tipo de industrialização que aqui se faria, sem destruir outras relações de produção pré-existentes, se orientaria para atender quase que exclusivamente o mercado interno urbano, substituindo as importações;
- iii - Em terceiro lugar, caberia ressaltar o papel do Estado, que passaria agora a promover mais abertamente a industrialização a partir tanto da sua ação regulatória quanto na intensificação de sua intervenção na provisão de um ambiente construído propício, além de sua atuação direta na produção.

Mas, dentre as instituições criadas a partir da Revolução de 30 e que segundo Oliveira teria papel decisivo na transformação dos migrantes urbanos em 'exército de reserva industrial' destaca-se a regulamentação das leis trabalhistas e, em especial, o estabelecimento do salário mínimo. Para este autor, a regulamentação das leis trabalhistas "operou a reconversão a um denominador comum de todas as categorias (de operários especializados) com o que antes de prejudicar a acumulação, beneficiou-a" (Oliviera, op. cit. p. 12). O salário mínimo em particular evitava ... "o aparecimento no mercado de trabalho da escassez específica que tenderia a elevar o salário de algumas categorias, pela adoção da regra do excesso global (ibid, p.43 - o grifo é do autor).

Ou seja, a "fixação dos demais salários acima do mínimo, se faz sempre tomando a este como o ponto de referência e nunca tomando a produtividade de cada ramo industrial ou de cada setor como o parâmetro que contraposto à escassez específica servisse para determinar o preço da força de trabalho"... "nenhuma empresa necessita determinar o preço de oferta da força de trabalho específica de seu ramo, pois tal preço é determinado para o conjunto do sistema". (loc. cit.) (*).

(*) O leitor interessado poderá constatar que de fato, significativa parcela dos salários industriais evoluem de acordo com o salário mínimo (Ref. Considera-1978) veja-se também Vieira da Cunha e Bonelli (1979). Ao mesmo tempo as séries históricas do salário mínimo demonstram que o mesmo, a excessão de alguns períodos, tem-se mantido abaixo do custo de vida.

A importância deste ponto para os nossos propósitos é que este mecanismo tem por corolário um certo descolamento do custo de reprodução da força de trabalho de seu preço de mercado. Isto se efetivaria a partir da homogeneização do mercado de trabalho aí contemplado; bem como do papel ideológico desempenhado pela regulamentação das leis trabalhistas na redefinição das relações entre empregado e empregador. O capital, aparentemente, se desincumbiria de certas responsabilidades patronais para com o trabalhador, que supostamente seriam transferidas para o Estado, em troca de um salário inicialmente mais elevado com o qual o trabalhador administraria diretamente sua sobrevivência.

Os trabalhadores, por seu turno, teriam os sindicatos 'amparados' pelo Estado.

Como resultado destas medidas aparentemente protetoras (populistas) e por razões que não importam mencionar aqui, o salário mínimo, ao longo do tempo (1943-1983) teria se reduzido a 30% do seu nível constitucional. Os sindicatos também, até recentemente, foram 'amparados' com mão de ferro. E, finalmente, como esperado, o Estado de fato ampliou sua participação na provisão do capital local, porém de modo bastante diligente, como será visto mais adiante, discriminando entre as necessidades populares em favor das elites e do capital.

Com base nestas observações, considera-se razoável inferir uma certa dissociação entre os salários e o custo de reprodução da força de trabalho. Aquele não só está abaixo como não está correlacionado com tais custos, isto é, não acompanha suas variações. Esta hipótese foi recentemente demonstrada, embora indiretamente, por Vieira (1983), ao verificar, para São Paulo, que o aumento do custo de reprodução da força de trabalho com a urbanização tem sido superior ao crescimento dos salários e, em particular, para as ocupações urbanas menos qualificadas.

Este ponto assume enorme importância para as propostas do presente estudo, na medida em que fornece uma perspectiva de interpretação a muitos dos temas recorrentes ao objeto desta pesquisa.

Em particular ele sugere que os capitais hegemônicos do sistema (notadamente o industrial de ponta) não teriam maior interesse se no controle do uso do solo, ou em geral, no enfraquecimento dos interesses dos proprietários fundiários. Com efeito, a estruturação de um

setor, cuja dinâmica seja baseada exatamente na possibilidade de realizar ganhos imobiliários de qualquer tipo (desde a especulação com terrenos aos aluguéis residenciais), se apresentará, como será visto mais adiante, de fundamental importância para a acomodação de outros segmentos da sociedade não contemplados no 'projeto industrial' em curso.

A inexistência de maiores regulamentações sobre as relações de propriedade imobiliário, desempenhará também um papel importante na racionalização das necessidades de intervenção do Estado no ambiente construído (ex.: provisão de meios de consumo coletivos, etc.) Na medida em que o acesso a estes itens é condicionado pelo preço do terreno, aquela desregulação provê ao Estado com instrumento ideológico conveniente para privilegiar os interesses do capital e das elites nesta intervenção.

2. SOBRE A PRESENÇA DO ESTADO NO 'URBANO' BRASILEIRO: TRAÇOS MARCANTES

Talvez a característica mais marcante da intervenção do Estado ao longo deste século tenha sido que, não só o Estado não pautaria seu comportamento segundo qualquer política urbana explícita, como também que suas intervenções sobre o urbano se destinariam antes de tudo a atender outros quesitos que não os propriamente urbanos.

Neste sentido entretanto, o desempenho do Estado não furia de suas atribuições clássicas. Assim, a intervenção primeira do Estado ao longo do processo de industrialização, não surpreendentemente, seria pautada pela sua função de garantir aquelas condições gerais para a acumulação. Neste ponto impõe-se dois qualificativos importantes. Em primeiro lugar o suporte do Estado à acumulação capitalista não teria implicado, necessariamente, ao menos num primeiro momento, em suporte ao capital industrial. Isto como dito acima, ocorreria de forma circunstancial já que a proteção à indústria nascente em larga medida decorria indiretamente do amparo ao setor primário exportador (política, café, etc.) Em segundo lugar as 'condições gerais' requeridas aqui, não seriam necessariamente as mesmas, ao menos em sua expressão concreta, que as nos países avançados. Ou melhor as característi-

cas e as das mesmas não seriam aqui idênticas.

Na impossibilidade, em vista do limite de espaço para este texto, de expandirmos sobre estes pontos, apresentaremos abaixo apenas algumas observações, de conteúdo urbano, e que corroboram o argumento em pauta.

Assim, observe-se de imediato, que desde os efeitos protectionistas da Lei Alves Branco de 1844 a industrialização contaria apenas com o conhecido mecanismo de 'socialização das perdas' (Furtado) acionado para neutralizar os efeitos das oscilações de mercado internacional. Já no início deste século a política imigratória voltada para o provimento de mão de obra adequada para as primeiras manufaturas, envolveria o Estado com o urbano, a partir das preocupações (a rigor pressões) para com a saúde pública por parte dos países de emigração. O Estado oferecerá então isenção de impostos de importação e outros benefícios às firmas que construíssem habitações, casas higiênicas, para seus trabalhadores. Daí emergiria importante mecanismo de estímulo a construção de grandes vilas operárias. Mais adiante as grandes reformas urbanas de Pereira Passos acarretariam deslocalizações maciças do centro para periferia de artesões e outros trabalhadores semi-qualificados, provocando sua proletarianização (liberando mão de obra para as manufaturas) na medida em que se inviabilizavam suas atividades originais antes desempenhadas no centro. Por outro lado, tais reformas provocariam também a substituição de mão de obra por equipamentos coletivos na forma por exemplo de novas modalidades de serviços de transporte e comunicação (eg. construção do novo Porto do Rio de Janeiro).

A carência de recursos aliada as vinculações externas por sua vez, teria, levado o Estado a apelar para as concessionárias privadas no fornecimento de serviços públicos, notadamente os ingleses e americanos. Estas concessionárias como é sabido, não orientavam tipicamente, suas redes de serviços para áreas carentes ou para a população em geral mas para novas ocupações urbanizadoras com vista a especulação, na forma de demanda antecipatória, provocando uma marcante elitização dos serviços.

Por outro lado, a escassez e irregularidade dos recursos disponíveis (*) para atender maiores compromissos com a provisão de serviços e utilidades urbanas; muitas vezes em complementariedade às atividades de concessionárias de capital privado, impedia, no entanto,

(*) Usualmente empréstimos estrangeiros.

que os mesmos fossem despendidos de forma extensiva sobre a área urbana. Isso provocaria, obviamente, grandes desequilíbrios intra-urbanos na provisão e acesso à estas facilidades.

A partir daí se estabeleceria padrão, que se intensificaria com o tempo, marcado pelo caráter desbalanceado na provisão de equipamentos e serviços urbanos. Assim, desde seu início, isto pode ser atribuído, por um lado, à grande participação de capitais privados cujos esquemas de recuperação financeira dependia muitas vezes da internalização das externalidades através do mercado fundiário e por outro lado à precariedade do sistema de financiamento que restringia as aplicações públicas a uns poucos projetos cuja alocação espacial era comandada por aqueles investimentos privados. O resultado desta combinação diabólica transparecia num excessivo viés verticalista (concentração em poucas áreas de uma variedade de equipamentos e serviços) em oposição a uma distribuição espacialmente mais extensiva, embora menos variada destes meios. O impacto deste padrão sobre a segregação social no espaço urbano não deixaria de ser expressivo.

Mas para se entender melhor as características da intervenção do Estado no urbano, há que se recorrer à questão relativa à viabilização de transposição de unidades de capital estrangeiras cujo desenvolvimento se relacionava intimamente com o nível atingido pela socialização da produção em seus contextos de origem; ie onde as condições gerais de produção fornecidas inclusive pelo trabalho morto no ambiente construído também seriam bem mais desenvolvidos do que aqui.

Como, já sugerido na seção anterior a "queima de etapas" aí envolvida num contexto de enorme escassez de recursos. Seria viabilizada parte da solução em parte pela articulação entre os setores secundário e terciário que fazia com que parte do capital desvalorizado requerido pelas unidades de produção que aqui se transplantavam fosse provido por serviços urbanos pessoais de baixa remuneração.

de acordo com o argumento da seção anterior
Esta solução seria porém insuficiente pois que persistia a alguma rigidez decorrente das próprias especificações técnicas dos métodos de produção importados, no que concerne a certos equipamentos coletivos.

A própria característica coletiva destes equipamentos estabelecia por outro lado certos parâmetros para seu dimensionamento, isso porque, o acesso é definido em larga medida por critérios espaciais/geográficos e não setoriais, o que significa, que a racionalização (definido em termos de apoio aos setores dinâmicos, etc.) dos gastos públicos nestes itens, exigiria certa discriminação do acesso com base espacial. Um mercado fundiário livre de maiores restrições quanto ao controle social sobre o uso do solo se apresentaria então como particularmente conveniente nestes termos. Vale dizer, a impossibilidade de se homogeneizar o espaço urbano no que concerne a provisão de equipamentos/infraestruturas serviços urbanos (ie meios de consumo coletivo em geral), aliado a uma tremenda diferença de poder entre agentes que competem pelo uso do solo (eg. empresas estrangeiras versus subempregados), tornaria particularmente interessante que mesmo às custas de algum 'tributo fundiário' se garantisse o acesso a tais meios; aqueles segmentos sociais tidos como 'mais importantes'. Neste contexto, incluir-se-ia ainda as elites, ie, extratos superiores da sociedade, como beneficiários e portanto parte interessada.

Trata-se aqui de processo de segregação espacial em que o mercado fundiário e imobiliário, em geral discriminaria o acesso a infraestrutura pelo maior lance ofertável tal como nos modelos neoclássicos - somente que aqui tais lances seriam estabelecidos com base no montante que o usuário estaria disposto a pagar para não se ver simplesmente excluído do acesso a tais itens. No caso dos extratos superiores da sociedade, as precárias condições de vida a que estaria submetida a população excluída, as manteria 'conscientes' do valor daquele acesso aos serviços públicos básicos.

A perversidade de tal padrão (*) seria intensificada com o passar do tempo na medida em que novas exigências se interpunham no tocante a modalidade e sofisticação dos meios de consumo coletivos - tanto via efeitos de congestionamento e saturação de áreas anteriormente bem supridas (eg. emissário submarino, metrô, etc.) quanto pelas próprias exigências de usuários que se transformam também com o avanço da acumulação - (eg. sistema de informação/telecomunicações, etc.) Tudo isto faria com que, por exemplo, antes de se dispor de calçamento em

(*) Já estabelecido que de certa forma desde a atuação das concessionárias privadas (estrangeiras) de serviços públicos, como sugerido mais acima.

ruas de periferia se dispendessem fortunas na construção de vias expres sas entre áreas nobres residenciais e centros de empregos e assim por diante.

Este processo se consolidaria no que poderíamos denomi- nar de padrão verticalista (espacialmente) truncado de provisão de mei os de consumo e produção coletivos em que antes mesmo que certo meio seja disseminado já se superporia nova modalidade, às áreas bem dota- das.

Este viés verticalista (espacialmente) truncado seria a tribuído em suma a sistema herdado das concessionárias estrangeiras; à enorme discrepância no poder de compra entre agentes que concorrem no mercado fundiário - expressão das características concentradoras do modelo de desenvolvimento; à associação entre poder econômico e capaci- dade de pressionar o aparelho administrativo do Estado; à ausência de maior controle social sobre o uso do solo urbano e finalmente, a escas- sez de recursos do Estado aliado a necessidade de se viabilizar um pro- cesso de acumulação intensificante de capital.

3. O SETOR IMOBILIÁRIO

Ao se observar a evolução histórica do setor, salta à vista de imediato, a despeito da importância deste item na ^{reprodução} ^{direto} da força de trabalho, que o setor pouco estímulo oficial receberia pe- menos até os anos 60. Isto fica mais evidente se se compara sua tra- jetória com a dos setores responsáveis por outros itens básicos para a reprodução da força de trabalho.

Dentre possíveis razões para este fato, especula-se:

1. que o setor de fato não necessitava de maior apoio, pois apresentava desempenho satisfatório - já ^{que} bem ou mal, a "população se virava";
2. que a rigor não se tratava de item que mereça tanta importância para a reprodução da força de trabalho .

(*) É somente quando a deterioração das condições de

(*) Com efeito muitos autores questionam esta importância.

moradia ameaça a ordem social (eg. contestando a legitimidade do Estado) ou econômica (eg. afetando a produtividade da força de trabalho) que este item se torna relevante;

3. que o setor imobiliário não se enquadrava facilmente nas políticas de amparo à industrialização, atrelado que estavam ao processo de substituição de importações. (*) Neste sentido, o tratamento ao setor não se distinguiria muito daquele dado aos setores responsáveis por outros itens tão ou mais relevantes na cesta de bens salários e que também não se enquadravam em tais políticas;
4. que mesmo nos países avançados é sabido que o pouco que se avançou no sentido de um maior acesso a habitação "digna" pela massa trabalhadora deveu-se a:
 - i) sistema de crédito e outros tipos de subsídios (inclusive habitações públicas) dada a natureza da habitação enquanto item de alto valor unitário e longo período de depreciação; e
 - ii) maior disciplinamento da relação de propriedade e outras formas de controle do uso do solo urbano, de modo a reduzir a influência do terreno nos custos.

Ora a primeira alternativa dependia de desenvolvimento do sistema financeiro algo que apenas recentemente seria agilizado no Brasil, e a segunda, pelas razões que serão expostas mais adiante, dependia de uma investida contra os direitos contratuais exclusivos sobre a propriedade fundiária o que até o presente ainda não ocorreu aqui.

A partir destas 'explicações' é fácil perceber o porque do setor imobiliário ter sido entregue à própria sorte ao longo do período em pauta, isto é até os anos 60. Mais importante ainda elas sugerem a tese que tentaremos desenvolver a seguir, qual seja, a de que

(*) Implicitamente no início e mais explicitamente após a II Guerra Mundial.

a dinâmica deste setor não pode/deve ser entendida a partir do papel da produção da moradia no rebaixamento de salários. Esta tese é corroborada a partir do argumento levantado anteriormente de que o desenvolvimento industrial/urbano no Brasil teria provocado certo descolamento entre essas variáveis. Daí, contudo, não deve ser inferido, como ficará claro nas notas seguintes, que o setor imobiliário não desempenha rá importante papel neste processo de acumulação capitalista.

Embora não dispomos de suficiente informação documental e sistemática sobre a organização deste setor no passado e tampouco sobre a evolução do uso do solo urbano, arriscaremos como primeira hipótese que o setor desempenharia aqui funções outras que a de produção de habitações baratas. Sua dinâmica parece ter-se pautado, outrossim, pelo seu papel de refúgio para excedentes de esferas de produção sujeitas a grande instabilidade decorrente das flutuações do mercado internacional, num primeiro momento, e da volubilidade da política indústrial oficial do tipo "stop and go" num segundo instante. Este papel de refúgio se estenderia também às poupanças locais incapazes de serem aplicadas no financiamento de acumulação em vista da ausência de mercado de capitais. Com efeito segundo Padis (1978, p. 4) a importação de capital técnico e financeiro para o processo de industrialização iniciado a partir dos anos 30 "paradoxalmente passou a dispensar parcelas importantes de recursos acumulados através da poupança local". Esta poupança local seria originada de, recursos de imigrantes, pequenos comerciantes e unidades de produção familiares ou semi familiares e de profissionais liberais.

Assim, (Padis, op. cit.) sugere-nos que por exemplo os pequenos comerciantes, unidades familiares de produção, etc. encontravam limite horizontal e vertical para inversão na expansão de seus negócios em vista do caráter concentrador do modelo de industrialização. Este exigia que nesta expansão se realizasse grande salto de qualidade algo para o qual estes ganhos não seriam suficientes. Ou seja a capitalização era impossível devido a, novamente à ausência de mercado de capitais, à instabilidade de negócios, etc.

Se por um lado o primeiro período da industrialização caracterizou-se por certa concentração de capital que alijava deste processo significativa parcela de pequenos empresários, no segundo a partir do pós guerra e notadamente da década de 60, seria o capital nacional agora o deslocado pela penetração mais direta e intensiva do grande capital transnacional nos setores de ponta.

Neste ponto seria interessante apelar para a tese fascinante levantada por Lessa e Dain (1982), acerca do papel do Estado no modelo do capitalismo industrial associado posto em prática no Brasil. Estes autores argumentam que uma das especificidades do Estado na América Latina seria exatamente a "articulação que o Estado prescreve entre as filiais e os capitais nacionais" (p. 217).

Historicamente "as filiais que lideraram (por definição) as atividades nascidas de sua instalação, ocuparam lugares no circuito industrial subordinado a um complexo mercantil hegemonicamente nacional" (p.270). Nesta antiga relação simbiótica (sic) os autores vêem "um pacto básico que denominam de 'Sagrada Aliança'" - pelo qual "há uma comunidade e uma convergência de interesses entre capitais nacionais dominantes em órbita do capital não industrial e um sistema de filiais líderes no circuito industrial" (loc. cit.). Este pacto, que se constitui em presença do Estado, assegura ou prevê, essencialmente a divisão de órbitas de valorização entre estes capitais de diferentes origens.

Duas seriam as cláusulas que o pacto prescreve implicitamente:

- i - "a primeira dispõe como reservas para capitais nacionais das órbitas de seu interesse crucial, como frentes de valorização. Tais órbitas são não industriais e, entre elas, as filiais estrangeiras industriais não poderão diversificar suas inversões.
- ii - o segundo estabelece uma regulação quanto à partição horizontal da massa de lucros do capitalismo associado. A rentabilidade dos orbitais sob controle do capital nacional não será inferior à do setor industrial" (p.221).

Completando, os autores enfatizam que a existência do pacto exige que o Estado seja seu gestor.

Sem nos estendermos na discussão destas teses provocativas, caberá apenas insinuar que uma das implicações deste pacto, para nossas propostas, diz respeito aos padrões aparentemente 'pervertidos' de valorização nas órbitas não industriais. Lessa e Dain (ibid. p.226), sugerem que o Estado desempenha um papel de facilitar a valo

rização predominantemente especulativa no setor imobiliário. Isto seria feito na forma de concessão de licenças para construir, definição de novas frentes de desenvolvimento urbano, na troca de regulamentos de edificação, etc., ou através de articulações entre investimentos públicos e operações do setor imobiliário; ou, finalmente, nas operações de mobilização de recursos e refinanciamentos especiais de ativos com problemas de liquidez ou de duvida sa origem, etc.

Para os autores, então, o capital imobiliário, com o apoio do Estado, desempenha papel fundamental no ajustamento do referido pacto - papel este que de outra forma, nas economias avançadas, são preenchidos pelo circuito financeiro.

Em suma, "o capital imobiliário cria uma frente de valorização fictícia" onde os lucros "não se confundem nem provêm da atividade de construção... (mas) suas salvaguardas provêm desse nível", este, na verdade, constitui-se apenas numa "operação subsidiária das operações especulativas que exige transformação ma terial dos prédios"

O circuito imobiliário, por outro lado, "comanda um circuito de valorização que é a determinante principal do emprego e ingressos urbanos. A redução de suas atividades gera uma crise ampla" (op. cit. p.227).

É interessante notar, contudo, no argumento há pouco exposto, ^{que} o referido pacto, em suas implicações para o circuito imobiliário, apenas na medida em que suas consequências, com respeito ao eventual aumento do custo de reprodução da força de trabalho não ameaça, ^{é sustentado} ao menos diretamente, as outras órbitas de valorização de capital, ^{via} por exemplo, aumentos salariais reais.

Outra implicação notável concerne à combinação de interesses, ou aliança mesmo, entre os capitais em geral e os proprietários fundiários em oposição aos trabalhadores. Algo que reforça em larga medida o ponto já levantado acerca da razão pela qual os direitos contratuais sobre a propriedade fundiária, o controle sobre o uso do solo e etc., terem permanecido intocados até recentemente.

Como bem documentado na literatura(*), com a crise decorrente da reorganização capitalista do pós 64, marcada por elevado nível de desemprego e queda da renda, o setor imobiliário seria imobilizado para, através do suposto elevado multiplicador de renda e emprego da construção civil, minorar os efeitos desta crise.

No entanto, e aqui o ponto importante a se reter, a reorganização do setor imobiliário se fará também a imagem da reestruturação do setor econômico como um todo. Isto significaria concretamente que para modernizar-se também deveria concentrar capitais e oligopolizar-se, o que seria estimulado via atrelamento ao setor financeiro. Por outro lado, manter-se-ia todo um aparato para a sustentação de demanda solvável para sua viabilização, algo que implicaria elitizar-se, dada a concentração de renda, risco de operações, etc.

Tudo isto traria profundas consequências tanto à nível dos empreendimentos imobiliários propriamente ditos quanto à organização do setor. Ou seja tratar-se-ia agora de setor (ou melhor segmento de setor como ficará claro nos cap. seguintes cuja dinâmica se atrelará à elitização de mercado de bens duráveis, contando com suporte de sofisticado aparato financeiro para a sustentação da demanda efetiva, além de expressivo apoio direto e indireto do Estado na provisão de certas condições gerais de produção, notadamente através das intervenções urbanizadoras do mesmo.

(*) Mas consulte-se sobre o assunto o primeiro ensaio da segunda parte deste relatório.

É importante frisar, no entanto, que tal e o reorganizado, novamente, a preocupação com o ^{re}baixamento do custo da moradia, ainda não se configuraria. Na prática maior atenção seria dirigida à produção propriamente dita de imóveis. A rigor o sistema de financiamento então montado seria viesado às aplicações que beneficiavam operações nos mercados de alta renda para o que, como veremos no capítulo seguinte muito teriam contribuído as vantagens maiores de realização de ganhos de incorporação, associados a inovações, etc.

Em suma, estas operações deixam transparecer novamente o caráter aparentemente circunstancial da produção habitacional, pois que tal como nos períodos anteriores a dinâmica do setor se nortearia mais pelas condições de produção noutros setores do que propriamente pelas condições de demanda associados à redução do componente salarial. A atividade de edificação apresentar-se-á não apenas como pretexto para a realização de operações como reserva de valor ou de viabilização de ganhos fundiários urbanos mas agora também para operações de valorização financeira e de incorporação; latu sensu.

No capítulo seguinte retomamos esta questão demonstrando como o capital incorporador articula estas operações de valorização.

Por ora interessa-nos apenas situar a constituição do capital incorporador nos marcos daquelas características associadas ao desenvolvimento capitalista brasileiro.

Para isto, recapitulemos alguns dos elementos levantados ao longo da análise apresentado nas seções acima.

Observou-se que os direitos contratuais exclusivos sobre a propriedade fundiária teriam se mantido largamente intocados. Dentre as possíveis explicações para isto arrolou-se tanto sua conveniência para a racionalização da alocação de meios de consumo coletivo quanto sua importância para a viabilização de uma órbita de valorização alternativa para os capitais não contemplados ou deslocados pelo projeto de industrialização.

Observou-se ainda, como condição de suficiência, o deslocamento entre os salários e o custo de reprodução da força de trabalho, o que impediria um confronto mais aberto do capital com interesses fundiários-rentistas. Este deslocamento seria atribuído às características concentracionistas e excludentes do modelo de desenvolvimento capitalista brasileiro marcado pela baixa capacidade de geração de empregos industriais, intenso processo de crescimento urbano (decorrente de fatores como a expulsão da população rural pela modernização e as reestruturações porque passou a economia agrícola exportadora); e finalmente pela própria regulação pelo Estado das relações trabalhistas.

Importa notar, ainda sobre este quadro geral o caráter auto-reprodutor ou reforçante apresentado pelo próprio vigor do mercado fundiário (e por via de consequência imobiliário). Para se perceber este último ponto, considere-se a pressão

sobre este mercado ~~exercida na~~ pelo crescimento da população de baixa renda expulsa do campo e de outros centros urbanos. Numa primeira aproximação tal pressão, a rigor um efeito ricardiano de extensificação da margem, provoca certa instabilidade ou tendência expansiva nos preços de terrenos. Esta relação no entanto não é mecânica já que tais gradientes de preços fundiários são de fato formados e modulados de acordo com a lideza do Estado em promover a homogeneização do espaço agravado pelo padrão associado de alocação destes investimentos públicos no que concerne o acesso a meios de consumo coletivos; e ainda à própria dinâmica desigual ou desbalanceada dos sub-mercados imobiliários urbanos e que apresentam espacialidade bem definida, como veremos no capítulo seguinte.

Assim, a mobilização do setor imobiliário no pós 64 para propósitos de reativação da economia, exigiria, que se processasse uma ampla reorganização com modernização no setor de modo a melhor adequá-lo aos propósitos e formato da política econômica. Isto significaria o fortalecimento das unidades de capital (concentração) e a garantia de retornos estimulantes para que as novas empresas melhor se submetessem ou respondessem ágil e prontamente aos ditames daquela política. Dentre os instrumentos contemplados para isto, destacam-se a montagem do sistema de financiamento da habitação (SFH) e o reconhecimento legal da prática de incorporação. Este último implica, concretamente, que a conversão de uso do solo não mais se realiza (ao menos no segmento superior de mercado) de modo arbitrário e/ou aleatório, mas sim segundo critérios bem estabelecidos de valorização imobiliária. Assim, nos extratos superiores do mercado a promoção, edificação, comercialização, etc. da habitação se resolve de acordo a lógica análoga que regula o circuito dos outros capitais de ponta, notadamente aqueles responsáveis pelos bens duráveis. A habitação fica então sujeita às práticas típicas de concorrência oligopólica intercapitalista, calcadas na inovação e diferenciação do produto, expansão seletiva da demanda efetiva e assim por diante. A única variante ou singularidade relevante é que para o caso em mãos, o processo é conduzido sob condições atreladas à valorização fundiária. Daí o porquê da ênfase nas características do produto e não das próprias técnicas de construção.

A cristalização e consolidação deste processo conforma-se-ia no que referimos mais adiante com o capital incorporador, constituído assim por um certo amálgama do 'novo' e do 'arcaico' numa mesma estrutura. Neste sentido, ele é análogo ou de fato sincrônico a outras importantes articulações a exemplo daquela referida entre os setores secundário e terciário. Com efeito, trata-se agora de submeter operações que tem por base os direitos contratuais exclusivos sobre a propriedade fundiária, à dinâmica de acumulação capitalista de corte do oligopolista.

CAPÍTULO II

A Relação entre o Preço do Terreno e a Valorização
Imobiliária e suas Implicações

1 - INTRODUÇÃO

Neste capítulo, retomamos o ponto deixado há pouco, relativo ao surgimento da figura do incorporador, e tentamos demonstrar como, concretamente, o ganho na realização de empreendimento imobiliário (habitacional) se relaciona com a formação e transformação de rendas fundiárias.

A argumentação que apresentamos permite inferir, também, como a própria dinâmica do setor imobiliário se associa à estruturação interna da cidade como um todo, além de introduzir alguns elos relevantes entre este processo e o desempenho da economia como um todo.

Neste sentido, esta análise fornece subsídios importantes a partir de suas implicações para a avaliação de possíveis efeitos de políticas de controle do uso do solo sobre o desempenho do setor imobiliário.

Para tanto, discutiremos em primeiro lugar, rapidamente, alguns pontos relativos ao funcionamento do mercado fundiário e que dizem respeito à relação entre a formação de rendas fundiárias e o uso do solo, extraíndo daí aqueles elementos essenciais à caracterização do conceito de capital incorporador como aquele responsável pela organização do uso do solo com vistas à apropriação de rendas fundiárias na forma de lucros.

A seguir apresentaremos um arcabouço de análise que permite estabelecer as bases da atuação destes capitais e os limites de seus movimentos de valorização, identificando-a, a seguir, diante dos outros capitais.

Com base nestas informações estaremos, então, aptos a discorrer sobre o processo através do qual este capital gera a segregação social do espaço e as características deste processo.

reposição de imóveis depreciados e atender ao crescimento vegetativo e/ou reflexivo da renda (*). Vale dizer, ele não é suficiente para reduzir o chamado 'deficit' habitacional, constituído por habitações precárias e/ou não adequadas à moradia. Para que a oferta capitalista de habitações se estenda nesta direção, é necessário portanto injetar recursos novos, de modo a antecipar, ficticiamente a demanda efetiva por habitações. No entanto, isto introduz algumas dificuldades na medida em que os investimentos imobiliários, como discutido no início deste capítulo, não aumentaria, ao menos diretamente, a capacidade de produção da economia. Ou seja, por não proporcionarem aumentos futuros de produtividade, os recursos referidos há pouco devem provir de outros setores produtivos da economia.

(*) Isto é, o crescimento per capita da renda.

2. O Preço do Terreno

Antes de tudo, mas sem entrar demasiado nas sutilezas da questão, entendemos que o 'preço do terreno' merece as seguintes qualificações.

O terreno a que se refere aquele preço, é um ente singular no sentido em que seus atributos ou características são normalmente não-repetitivos. (*) Diz-se então que a terra constitui meio de produção necessário (**) não reproduzível em oposição a outros meios de produção que são produzidos como mercadorias industriais. Este aspecto é importante pois sugere de imediato que o processo de formação de preço para terrenos distingue-se de outros processos nos quais o trabalho entra como elemento constitutivo fundamental.

Numa primeira aproximação, diz-se que, o preço do terreno é determinado pelo poder de seu proprietário em administrar sua escassez bem como pela disposição e capacidade de seu usuário em remunerar aquele proprietário. A escassez do terreno é determinada como para qualquer outro recurso, como função do estoque de terras aproximadamente substitutas disponíveis e, mais importante, das necessidades ou usos para que é requerida ou destinada.

Usuários de terra por sua vez em princípio apreciariam o 'valor' de um terreno em função das vantagens, em termos objetivos monetários (lucros) ou subjetivos (utilidade), que o lote em questão permite realizar quando comparado a outros lotes disponíveis.

No entanto, como já sugerido, o mercado fundiário está sujeito a outros qualificativos importantes. Dentre eles merecem destaque para nossos propósitos os seguintes.

(*) Estas características podem ser classificadas como: i) naturais: clima, fertilidade, por exemplo; ii) criadas ou 'produzidas' (em geral, associadas ao termo 'terra capital') eg. terras drenadas, urbanizadas, etc.; iii) acessibilidade em relação a outros itens do ambiente construído o que faz com que, em qualquer transação de terrenos, adquira-se simultaneamente um lote com as características acima e uma localização.

(**) Inclusive para a reprodução da força de trabalho, quando utilizada para fins residenciais; e, necessário, no sentido em que atividades econômicas têm endereço certo.

- i) O preço de um lote de terreno é em larga medida determinado externamente a ele, isto é: a) por atividades realizadas noutros terrenos, e b) pelas características das atividades que competem por seu uso.
- ii) Daí que a cada utilização do terreno, alteram-se as características de todos os outros terrenos - afetando assim o próprio preço do lote em questão. Em outras palavras, o processo de utilização do solo envolve externalidades que, de maneira mais ampla, geram as chamadas sinergias urbanas.
- iii) O proprietário do terreno auferir uma renda derivada do direito contratual que lhe confere a relação (institucional) de propriedade sobre o dito lote. No entanto, ele é, por assim dizer, passivo no que diz respeito ao controle sobre a base material necessária a formação desta renda. (*)

Com respeito a essa caracterização do preço da terra como um tributo imposto por seus proprietários, aos usuários, (**) em bloco ou individualmente, caberia ainda apontar uma outra distinção da maior relevância aos propósitos deste capítulo: o preço estipulado para que determinado lote seja negociado envolve dois componentes referentes a realização do valor potencial e a expectativa de valorização futura do terreno. Apesar de sua não coetaneidade verifica-se que, estes dois componentes podem reforçar-se mutuamente.

O valor potencial reflete certas condições histórico-institucionais inerentes ao mercado de terras e que estabelecem um patamar abaixo do qual elas não são negociadas. Com isso, pretende-se introduzir a idéia da permanência ou herança de regulamentos, leis, instituições, em geral, ou certas práticas em particular, que facultam a orquestração de interesses dos proprietários fundiários enquanto classe (***) e que são traduzidos na forma de preços de monopólio não

(*) Esta última situação deve ser contraposta aquela na qual proprietários, em bloco, atuam (ativamente) de modo a controlar direta ou indiretamente a escassez de terra como meio de produção, exigindo assim um tributo extra sobre qualquer lote independente das vantagens diferenciais apontadas acima. Daí a literatura identificar as rendas oriundas desta última situação como Rendas Diferenciais, e as referentes a situação descrita nesta nota como Rendas Absolutas.

(**) O leitor deverá consultar Lipietz (1971) para uma discussão geral sobre a caracterização da renda fundiária como tributo.

(***) Classe no sentido de grupo social cuja base material localiza-se na propriedade fundiária como relação social.

apenas para lotes específicos, mas para qualquer terreno transacionado. Não se refere aqui ao poder de monopólio conferido pela relação de propriedade (privada) sobre cada lote em particular, nem tampouco as chamadas rendas monopolísticas advindas da interceptação de lucros monopolísticos em virtude da singularidade dos atributos do lote em questão (eg. lote dotado de excepcional vista panorâmica); mas sim ao tributo consequente do controle, exercido pelos proprietários de terra, sobre sua disponibilidade e forma de utilização.

Assim, por exemplo, a má distribuição de propriedade fundiária no Brasil aliada a fragilidade dos mercados financeiros gerou situação em que a terra tem sido particularmente privilegiada como reserva de valor. (*) Com isto, o volume de terras negociadas tem sido sistematicamente menor do que seria de outra forma, implicando em situação de escassez absoluta, mesmo que artificial, socialmente criada. (**)

Em suma, a realização da valorização potencial é calcada na capacidade dos proprietários fundiários de exercerem influência no uso que se dá a terra, (***) atuando sobre ou restringindo mesmo, o processo de acumulação de capital, de forma a reproduzir a dependência do setor produtivo sobre este meio de produção.

Além desta possibilidade de valorização que depende das características da própria relação social estabelecida pela propriedade fundiária, há que se considerar, também, a valorização decorrente da intertemporalidade das condições que determinam o preço pelo qual terrenos são negociados a cada momento - inclusive aquelas definidas acima sobre a realização do valor potencial.

Recordemos que o preço de um terreno será dado pelo valor presente de uma anuidade equivalente ao fluxo de rendas que se espera que tal terreno possa gerar; devidamente descontado pela taxa de juros prevalecente.

Dizíamos no início desta seção, que exceto pelas reservas apontadas mais acima, o preço de determinado terreno corresponde, grosso modo, ao diferencial das vantagens proporcionadas pelo uso deste terreno sobre os demais. No entanto, estas vantagens ocorrem e se modificam ao longo do tempo.

(*) Para detalhes deste argumento, vide Sayad (1977).

(**) Argumento mais completo sobre esta questão associada as chamadas rendas absolutas, pode ser encontrado em Vieira da Cunha e Smolka (1980).

(***) Caso fossem mantidas constantes essas vantagens e a taxa de juros desse preço corresponderia a $P = \frac{R}{i}$, onde P preço do terreno e R renda fundiária perfazendo uma i anuidade tomada em horizonte infinito e i taxa de juros.

agora ao menos no contexto dito urbano, o espaço geográfico é o locus de substanciais imobilizações financeiras na forma de capital fixo de longa duração e que compõe o que se identifica como o ambiente construído para a produção e o consumo. A rigor, o ambiente construído envolve não apenas as edificações privadas (residências, plantas industriais, etc.) mas também, e principalmente, todos aqueles itens referidos como de infra-estrutura, a exemplo de ruas pavimentadas, rede de serviços públicos, áreas de lazer, etc. enfim meios de produção e de consumo coletivo normalmente providos pelo Estado.

Dai se infere que o solo urbano permanece cativo de seu uso por longo período de tempo, (*) e com isso ficam interrompidas as possibilidades de renegociá-lo.

Evidentemente, esse período de aprisionamento do solo dependerá da relação entre o valor depreciado do capital fixo ali instalado e aquele do capital a se instalar. No entanto, essa desvalorização não depende apenas das características físicas daquele capital, mas sobretudo das novas oportunidades de uso para aquele terreno, ou seja de rentabilidade esperada nestes novos investimentos.

Assim, nada deve impedir que, a perspectiva de: a) modificações futuras no mapa de acessibilidade favoráveis a determinado lote, b) de maior necessidade de terras decorrentes de uma aceleração dos negócios na indústria de construção civil, ou c) uma queda esperada na taxa de juros, faça com que o proprietário somente negocie este terreno a preço mais elevado do que aquele que seria correspondente caso permanecessem as condições atuais das variáveis mencionadas a pouco.

Tudo isto sugere, em suma, que o preço do terreno é determinado, em larga medida, pelas condições de produção do ambiente construído e em especial, pelo preço dos imóveis. (**)

No entanto, as modificações no ambiente construído (produzidas pelos investimentos públicos e privados) envolvem significativas externalidades que, implicam em contínuas alterações naqueles atributos que combinados definem as chamadas 'vantagens locacionais' de cada lote urbano.

Diante deste cenário, emerge a possibilidade de se controlar este processo de valorização fundiária subordinando-o as aplicações de capital na

(*) Recordem-se as considerações iniciais sobre determinação do preço do terreno a partir de condições externas ao lote e fora do controle do proprietário deste lote.

(**) Parafraseando a máxima Ricardiana dir-se-ia que os preços dos terrenos são altos porque os preços dos imóveis são altos e não o inverso como ainda pretendem certos analistas.

mudança de uso do solo urbano. Já que o capital privado é ao menos parcialmente responsável pela organização do espaço urbano, seria lógico admitir que, este paulatinamente venha a recapturar ao menos parte daqueles benefícios que seriam apropriados pelo proprietário da terra.

Contudo, deve-se frisar que esta possibilidade não se aplica em geral, mas apenas pode se apresentar como tal em condições histórico-institucionais concretas como aquelas insinuadas mais acima, referentes ao reconhecimento legal e a regulação da figura do incorporador com a criação do SFH.

Feita a ressalva passemos a elucidar estas condições que viabilizam a valorização pela incorporação imobiliária.

3. O Capital Incorporador

Para se analisar como se processa a imbricação de ganhos imobiliários aos ganhos fundiários seria conveniente introduzir o conceito de capital incorporador.

Entendemos o capital incorporador como aquele que desenvolve o espaço geográfico, organizando os investimentos privados no ambiente construído, em especial, aqueles destinados à produção de habitações. (*)

Tipicamente, para a realização de empreendimentos imobiliários são envolvidos desde a ^{ou aquisição de direitos sobre os} compra de terrenos a contratação de consultoras e planejadoras, edificadoras, agentes financeiros para as diversas fases do projeto e agentes responsáveis pela comercialização final de imóveis (promotores de vendas, etc.).

Na prática, muitas destas etapas ou agentes podem ser mesclados numa mesma unidade de capital; não obstante, para efeito de análise, é conveniente pensá-los como serviços prestados a terceiros.

Assim, o capital incorporador é definido como aquela fração do capital que se valoriza pela articulação destes diversos serviços contratados. Alternativamente, poder-se-ia conceber tal capital como o que adquire terreno (**) com a finalidade de valorizá-lo na alteração de seu uso, ou seja capital que investe nas ^{em que} bases ^{são formadas.} rendas fundiárias. Argumenta-se, então, que o limite de valorização realizável pelo capital incorporador será dado pela sua capacidade de se organizar para criar e capturar rendas fundiárias, inclusive, como será visto mais abaixo, aquelas rendas que eram realizadas anteriormente por terceiros.

(*) Lamarche (1976, p.93) desenvolve noção semelhante sugerindo que este capital desempenha papel com respeito às propriedades imobiliárias análogo àquele realizado pelo capital comercial no tocante a bens imóveis.

(**) Por vezes, quando o proprietário simplesmente troca seu terreno a favor de direitos sobre o resultado do empreendimento imobiliário o incorporador não necessita sequer dispendar qualquer recurso financeiro pelo controle de seu uso.

Esta capacidade será francamente ampliada na medida em que o capital incorporador possa ainda contar com o suporte de sistema financeiro bem desenvolvido bem como certas articulações com o Estado em suas inversões no ambiente construído.

Para facilitar a análise dos movimentos do capital incorporador seria conveniente distinguir os seguintes momentos de valorização imobiliária, que são objeto de sua atuação:

- I. Alteração no preço do terreno entre aquele referente à sua aquisição original e o preço pelo qual este foi negociado ao novo usuário, ie o incorporador;
- II. Valorização realizada pelo incorporador ao alterar os atributos do terreno em questão - ie, ao reequipá-lo;
- III. Variações no preço referentes a modificações na estrutura espacial do ambiente construído onde se insere o terreno - captada na forma do momento (I) em período distante no futuro.

Esta decomposição de processo de valorização imobiliária a permite perceber as condições, que não apenas suportam a penetração do capital incorporador enquanto fração específica do capital (no momento II) como também sua contínua expansão realizada nos extremos (I) e (III) acima, (movimento de expansão extensiva). Além desta, há que se considerar, também as possibilidades do capital expandir seu espaço de atuação a partir de controle sobre as bases em que rendas fundiárias são alteradas ie do processo de criação de externalidades que sejam internalizáveis (ie. privatizáveis) de forma cada vez mais integral (movimento de expansão intensiva).

Assim, entende-se a atuação do capital incorporador como aquele que se valoriza (e se expande) ao tentar assumir o controle do processo pelo qual rendas fundiárias são criadas e apropriadas. No entanto, para sua viabilização, nestes termos, o capital incorporador deve assumir esse processo de forma contraditória.

Por um lado, tal valorização depende de sua capacidade em minar o poder de ^{dos proprietários} apropriação de rendas fundiárias - o que implica investir contra a instituição da propriedade privada fun

diária. Isso significa, concretamente, reduzir o preço da terra realizável no momento (I) e antecipar a valorização realizável no momento (III).

Ao mesmo tempo deve expandir sua capacidade de valorizar a terra - momento (II) - que envolve, pelas razões que já serão expostas, a defesa das garantias do pleno gozo dos direitos contratuais exclusivos sobre o uso da terra. (*)

(*) A título de ilustração, referimos o leitor ao editorial "A Nação", assinado pelas empresas do setor imobiliário, que expõe claramente essa contradição ao advogar medidas que favoreçam uma baixa nos preços de terrenos, sugerindo mesmo desapropriações pelo Estado, ao mesmo tempo que reafirmam que "são de competência exclusiva das empresas particulares as atividades de loteamento de terras, incorporação...", etc. Ver Jornal do Brasil de 25/05/79, em especial itens 3.7 e 4.2. Vejam-se também as discussões ou opiniões publicadas nas revistas especializadas (eg. Revista ADEMI) destinadas à classe empresarial imobiliária, que manifestam sua oposição à separação entre direito de propriedade e de uso apregoada pelos proponentes da legislação sobre o "solo criado".

3.1. Momento I

Tem-se, então, sobre o momento (I), as instituições que, paulatinamente, dificultam a realização da atividade de incorporação de forma atomizada ou acessível a qualquer indivíduo; i.e. que impedem que o proprietário de determinado lote assumo o comando sobre o processo de transformação de uso de sua terra, realizando, aquela valorização relativa ao momento (II). Inclui-se aqui, então, todo o aparato institucional que incide sobre as qualificações requeridas a proponentes incorporadores, que vão desde regulamentos jurídicos até exigências quanto a tamanho mínimo do empreendimento, bem como aqueles dispositivos que estimulam a organização e concentração desta atividade em unidades definidas de capital. (*) Enfim, todas aquelas instituições que suportam a especialização da atividade incorporadora como tal e com isso o monopsonismo de mercado de terras em favor daqueles que podem alterar seu valor de uso.

Além destas, acrescente-se também as medidas destinadas a corroer as possibilidades de realização da valorização potencial, facilitando assim a penetração capitalista nos negócios imobiliários; ou seja, medidas, como a tributação progressiva sobre lotes vazios, voltadas para a transferência ou alienação do controle sobre a disponibilidade e forma de utilização da terra, daqueles proprietários que se beneficiam da terra, parasitariamente; para aqueles que a empregam como meio de produção, i.e. que beneficiam a terra.

(*) Examina-se, por exemplo, os mecanismos formais e informais embutidos nas normas que regem a concessão de financiamento as imobiliárias.

3.2. Momento III (*)

Quanto ao momento (III), tais antecipações de valor requerem a agilização de sistema de crédito de modo a não só permitir a rápida recuperação (i.e. circulação) do capital avançado, como garantir a liquidez daquelas valorizações realizáveis no futuro. Vale dizer, para justificar que o comprador de um imóvel disponha a adiantar, hoje, ao incorporador parte da valorização esperada e realizável no futuro, é necessário convencê-lo que a qualquer instante este possa, ao menos, recuperar o custo de oportunidade de sua aplicação financeira, o que implica em tornar líquido o título de propriedade do imóvel.

Dir-se-ia, alternativamente, que ao comercializar um imóvel a incorporadora não está apenas vendendo um ativo fixo, mas, também, negociando o direito que habilita o novo proprietário a especular. Ou seja, para que agora o indivíduo possa se candidatar a especular no mercado imobiliário deve antes passar, pela incorporadora. Obtêm-se, assim, a condição de suficiência para que a incorporadora imponha uma taxa equivalente à parcela dos ganhos que esta habilita seu cliente a realizar no futuro. (**)

No entanto, para realizar tais ganhos exige-se ainda como condição de necessidade, a atuação das incorporadoras sobre a estrutura de seu mercado, ou seja, modificações nos fatores subjetivos da demanda neste mercado.

Inclui-se aqui não apenas imposições sobre novos 'estilos de morar', i.e. na própria engenharia do produto, mas, principalmente, aqueles artifícios que transformam aos olhos do comprador a compra do imóvel em 'investimento'.

O objeto de negociação que era por assim dizer, o valor de uso do imóvel, passa a ser seu valor de troca; desviando-se, assim, a atenção sobre o nível do preço, em favor da valorização esperada para tal imóvel, i.e. a variação futura de seu preço. (***)

(*) A valorização no momento II será tratada mais abaixo

(**) Esta observação sugere de imediato que a própria expectativa sobre o mercado imobiliário é um fator de valorização e com isto introduz fonte de instabilidade potencial neste mercado, dado o caráter cumulativo destas reações.

(***) Isto é facilmente depreendido do apelo da propaganda imobiliária.

3.3. Momento II

Finalmente, a realização de valorização referida no momento II envolve, fundamentalmente, a alteração do uso e criação de solo e a apropriação das rendas fundiárias consequentes. Penetramos aqui em discussão reconhecidamente polêmica sobre a propriedade, ou não, de se lançar mão do conceito de rendas fundiárias - em especial, rendas diferenciais criadas - para explicar lucros sobre capital.

A rigor o conceito de rendas diferenciais diz respeito a parcela do excesso de lucros que determinada unidade de capital deve repassar ao proprietário daquela terra de onde obtém vantagem na produção sobre os demais capitais, i.e., onde o preço de produção é mais baixo.

Mas no presente caso, o objeto de atuação do capital incorporador, i.e. a 'mercadoria produzida', é exatamente a expansão e intensificação das condições sob as quais incidem rendas fundiárias. Ou seja, lucros provêm apenas da parcela criada de rendas diferenciais. (*)

Vejamos como se dá cada um destes processos.

a) A criação de rendas

Como já foi dito a cada modificação no uso do solo, altera-se todo o mapa de acessibilidade e com isso a possibilidade para o capital assumir o controle deste processo internalizando ou privalizando as consequentes externalidades que eram, anteriormente, convertidas diretamente em rendas fundiárias.

(*) Porém, tais lucros não devem ser confundidos com as chamadas Rendas Diferenciais II que se aplica a diferenças de produtividade consequentes da variação de dosagens de capital sobre a terra. Estas rendas incidem, agora, sobre as diferenças nas 'condições de criação de rendas' abertas ao capital incorporador, em diferentes lotes urbanos. Contudo isto não impede que a apropriação de Rendas Diferenciais II esteja, também, sujeita as atenuantes referidas no momento I. (Veja-se Vieira da Cunha e Smolka (op.cit.).

Isso é evidenciado, mais claramente, nos chamados empreendimentos integrados, que combinam residências com áreas de lazer, ou com centros comerciais, ou mesmo com benfeitorias públicas não existentes antes de realizada a incorporação. Tais empreendimentos requerem obviamente, maiores imobilizações localizadas de capital fixo, que somente é viável ao grande capital incorporador capaz também de articular-se diretamente ao Estado de forma a garantir o atendimento imediato do consequente aumento localizado da demanda por serviços públicos - a exemplo de empreendimentos como Nova Ipanema na Barra da Tijuca. (*)

As rendas criadas via esse processo de alteração no uso do solo de forma não antecipada pelo proprietário original do terreno poderiam ser identificadas como ganhos de fundador. (**)

A generalização deste processo, como veremos mais adiante, introduz elementos que afetam não só a organização, como também as próprias possibilidades de expansão do capital incorporador como um todo.

b) A ampliação da base de incidência das rendas

Além das possibilidades de valorização a partir de alteração das condições que facultam a apropriação de rendas fundiárias há que se considerar também a capacidade do capital incorporador em ampliar o número de usuários sobre os quais incidem tais rendas.

Trata-se aqui de criação de vantagens localizadas pertinentes não propriamente a diferenças de produtividade na produção de moradias, (***) mas sim as condições de criação do solo de

(*) Embora a incorporação da enseada de Itaipu já se insinue como experiência de urbanização integral pelo capital privado dispensando o Estado da provisão de vários serviços.

(**) Para discussão detalhada deste conceito, sugerido originalmente por Murray (1977 e 1978), no contexto espacial como Rendas de Fundador, veja-se Vieira da Cunha e Smolka (op.cit.).

(***) O custo de produção do m² de área construída não varia muito entre localidades, exceto pelas diferenças de custo atribuídos a topografia e/ou qualidade do solo que afetam as fundações.

características dadas, como a acessibilidade. Vale dizer, a atividade de incorporação age também sobre a multiplicação da área de um lote de tal maneira que o montante pago por ele seja maior do que o pago originalmente, i.e., no momento (I).(*) A realização de tais ganhos dependerá de sua habilidade em atuar sobre os parâmetros subjetivos do consumidor (i.e. suas preferências) de formas homogeneizar o produto, tornando aos olhos do consumidor igualmente atraente formas qualitativamente distintas de morar. Com isso a diferença entre um imóvel localizado no lote A e aquele no lote B fica inteiramente determinada pelas características que incidem nas rendas fundiárias. (**)

Isso poderia sugerir a realização de rendas monopolísticas, na medida em que se refere ao sobre-preço que o consumidor seria compelido a pagar pelo direito de morar ou usufruir das vantagens oferecidas num lote específico em relação a outro de 'pior qualidade'. No entanto, do ponto de vista do capital incorporador a atenção recai, de fato, sobre as diferenças nas condições em que o solo é criado, i.e. a área a ser amplificada, já que a este interessa apenas, qual a densidade habitacional que pode ser realizado em cada localidade.

Nestes termos, dir-se-ia que rendas poderiam ser apropriadas sempre que o preço de produção de determinado imóvel esteja abaixo daquele produzido em condições ditas marginais. Ou seja aquelas dadas, por incorporações realizadas em lotes de valor original equivalente, mas onde o fator de multiplicação da área tenha sido menor. Em outras palavras, trata-se de condições definidas em dado momento histórico, e que espelham o caráter sequencial da ocupação do solo, já que estas condições marginais dizem respeito a cada tipo de incorporação e mais importante, elas se referem de fato as mudanças nas condições médias de produção que variam no tempo.

(*) Note-se que para isto basta que a cota de terreno para cada condomínio seja maior que o preço do terreno dividido pelo número de condôminos.

(**) Isto é análogo a um melhoramento ou inovação de produto destinado a atender mais aos quesitos técnicos da produção do que ao consumidor propriamente dito.

Ao mesmo tempo, fica claro que, o processo de valorização exposto acima, depende da atuação do capital incorporador sobre a estrutura do mercado imobiliário, i.e., de sua capacidade: i) de 'inovar' em empreendimentos imobiliários, criando os mais variados artifícios que supostamente compensem o comprador, pelos custos de adensamento - e.g. inclusão de piscinas, salões de festa, etc.; ii) de agilizar o sistema de comercialização de forma a recuperar esses benefícios enquanto ainda permaneça o ineditismo dos empreendimentos; iii) de impedir o repasse destes ganhos aos proprietários fundiários, o que implica atuar novamente no momento (I), e obviamente; iv) de mobilizar o Estado para que este acompanhe seus empreendimentos imobiliários com a provisão dos necessários serviços públicos.

Desta análise, depreende-se que os movimentos do capital incorporador modificam suas próprias condições de reprodução na medida da necessidade e irreversibilidade de contínuas mudanças na forma de ocupação (incorporação) do solo urbano que como se sugeriu é imposto pelas conseqüentes atualização do preço do terreno adjacentes ou próximos a cada empreendimento.

Além disto os movimentos do capital incorporador estabelecem também seus próprios limites de expansão, na medida em que este capital se impõe na matriz de estruturação urbana pela a) diferenciação do espaço - gerando rendas diferenciais onde antes não as havia, ou pela, b) homogeneização do espaço, quando atua nas condições marginais ou na periferia, reduzindo aquelas diferenças.

No entanto é importante observar que por áreas periféricas não se refere, necessariamente, as áreas de baixa renda, mas simplesmente áreas ainda não desenvolvidas (i.e. ocupadas como por exemplo a Barra da Tijuca ou a Baía de Itaipu). Na medida em que estas áreas são convertidas em verdadeiras alternativas às áreas já congestionadas, tais projetos de fato afetam as rendas diferenciais de forma semelhante aquelas apresentadas por Marx em sua crítica a Ricardo - onde investimentos em melhorias favoráveis as terras de pior qualidade reduzem todo o gradiente de rendas (fundárias).

Concluindo, valeria notar que, embora a análise acima tenha sido conduzida de forma fragmentada, os vários esquemas de valorização imobiliária considerados, não apenas se complementam mas, sobretudo, se explicam mutuamente, conjugando-se num único processo.

4 - A Natureza do Ganho Imobiliário e sua Metamorfose

Na seção precedente discorreremos sobre os movimentos de valorização do capital incorporador, demonstrando como o ganho imobiliário se associa às bases em que se formam e transformam os preços fundiários. O capital incorporador foi apresentado como aquele capital que reorganiza o uso do solo urbano com vistas à apropriação, na forma de lucros ou juros, de mais valia que, de outro modo, a pareceria sob a forma de rendas fundiárias.

Em diferentes momentos ao longo desta análise, insinuou-se, contudo, que na operação propriamente dita de valorização pe la incorporação, diferentes mecanismos são acionados. Ou seja, no processo pelo qual as rendas fundiárias são apropriadas na forma de lucros ou juros, nos momentos I, II e III são envolvidas operações de natureza industrial, financeira, comercial e etc.. Isto sugere que, muito embora os limites de valorização sejam dados pelo diferencial entre as bases nócionais ex. ante e ex post, em que incidem as rendas fundiárias, a natureza do ganho em si não é necessariamente fundiária.

Em suma, as diferentes frações do capital, que concorrem ou não articuladas na realização de um empreendimento imobiliário, contribuem diferenciadamente na consecução de lucros de incórporação de acordo com a natureza do empreendimento e da conjuntura vigente. O importante, contudo, é que estas diferentes modalidades de ganho, associadas ao processo de valorização destes diferentes capitais envolvidos, não se realizariam isoladamente, mas tão somente na operação imobiliária como um todo. Isto faz com que no rateio de ganhos decorrentes da realização de um empreendimento imobiliário, ocorra, em geral, uma certa metamorfose destes ganhos (*).

É a esta última questão que nos dirigimos agora. Mas antes disto, caberá justificar sua importância para os propósitos deste estudo, afirmando que um adequado discernimento sobre a natureza do ganho que prevalece na realização de diferentes operações imobiliárias é fundamental para avaliar os possíveis efeitos da implementa-

(*) Daí porque, na prática, é tão difícil se obter informações, a partir de fontes indiretas, sobre os lucros das operações imobiliárias.

ção de diferentes instrumentos de política urbana e habitacional. Para isto, reexaminemos as características das operações realizadas nos três momentos de valorização discutidos há pouco.

No momento I, observamos que toda aquela parafernália institucional que regulamenta a atividade de incorporação implica, a rigor, na redução não da demanda por terrenos, mas do tipo de demandantes potenciais. Em outras palavras, tais dispositivos institucionais implicam na prática na monopsonização do mercado de terrenos edificáveis. Daí porque se observa, frequentemente, que embora seja avaliado por X, dado terreno não atinge mais que um preço Y (para Y suficientemente inferior a X) no mercado. O valor de X de fato reflete o uso que é dado aos terrenos, e portanto, corresponde ao valor que pode ser imputado na formação do preço do empreendimento que nele se realiza. Isto significa que a diferença entre X e Y constitui-se, a rigor, em rendas fundiárias transferidas do proprietário ao incorporador. Portanto, este ganho de incorporação é eminentemente fundiário, e depende essencialmente dos dispositivos legais impostos sobre potenciais demandantes.

Interessa observar ainda sobre este ponto, que o poder relativo de barganha entre proprietário e incorporador poderá favorecer ao primeiro, sempre que aumenta a procura de terrenos para fins especulativos ou como reserva de valor. Este ponto será retomado no capítulo IV, quando discutiremos o movimento destes preços ao longo do ciclo imobiliário. De qualquer forma, o importante a reter aqui é que a realização deste ganho de incorporação de natureza fundiária está condicionado à conjuntura do mercado.

Consideremos agora o momento II da valorização, que conforme discutido decorre:

- i - da 'criação de rendas' quando externalidades geradas pelo empreendimento são internalizáveis; apresentando-se assim como uma espécie de renda de fundador, e
- ii - da 'ampliação das bases de incidência da renda fundiária' quando novos modos de habitação/moradias formados pelo capital incorporador, se apresentam como igualmente aceitáveis aos olhos do mutuário,

apesar de corresponderem a padrões bem mais intensivos de densidade ocupacional do solo. O que é obtido a partir de modificações no produto, de artifícios mercadológicos, etc.

A criação de externalidades internalizáveis num empreendimento imobiliário está associada, por sua vez, à combinação de atributos compreendidos no empreendimento, algo que depende da sua escala. Esta idéia pode ser melhor entendida se reportada, analogicamente, ao teorema de A. Smith, segundo o qual a divisão de trabalho depende do tamanho do mercado.

Neste sentido, os ganhos imobiliários podem ser decompostos em: i - ganhos oriundos da economia de escala que se apresentam na forma de ganhos industriais (de produtividade na edificação (*)) ou de ganhos financeiros, caso se reduza o volume de recursos necessários a ser mobilizados por unidade habitacional; e ii - ganhos de incorporação propriamente dita, na medida da orquestração em si dos atributos do empreendimento (ex. - plano urbanístico interno de um grande condomínio).

Já o segundo item (ampliação das bases...) está claramente associado à realização de ganhos de natureza mercantil, na medida em que, apoiado em estratégias de marketing, identifica-se o produto certo para o segmento certo de mercado. Vale dizer, ao estabelecer o mercado para o qual o produto circula mais facilmente ou inversamente, o produto que melhor circula em dado mercado, realiza-se essencialmente uma operação de valorização mercantil.

Finalmente, no que diz respeito ao momento III, a operação é eminentemente financeira. A aquisição de propriedade do imóvel transformado em título financeiro com valorização futura esperada, envolve uma taxa ou sobre-preço proporcional à qualidade deste papel financeiro.

Na prática, isto significa que uma expectativa futura de valorização imobiliária é refletida no preço em que o imó

(*) Redução de custos de materiais pelo volume de compra, e de custos de administração de pessoal, padronização de prédios, etc.

vel é negociado atualmente.

Por outro lado, o sistema de financiamento à habitação é altamente segmentado, o que significa que nem todos tipos de imóveis negociados no mercado dispõem de mesmo volume de crédito a cada período ou têm o crédito oferecido em condições idênticas. Isto faz com que dois imóveis equivalentes possam ser negociados a preços marcadamente distintos. Se em determinada conjuntura o crédito é escasso ou difícil, o proprietário daquele imóvel para o qual exista financiamento, estará em condições de impor um sobre-preço correspondente ao "custo de oportunidade de acesso ao financiamento" (*).

Em suma, a valorização imobiliária dá margem a que se realizem operações de valorização financeira envolvendo a remuneração de juros por rendas fundiárias.

Desta análise é lícito inferir que o ganho imobiliário pode assumir formas múltiplas e variadas. Vale dizer, existem diferentes operações de valorização associadas à realização de empreendimentos imobiliários.

Agora, é fácil perceber que cada modalidade de operações realizadas - e consequentemente do ganho imobiliário - tem implicações bem distintas no que tange à articulação entre os preços imobiliários e a própria dinâmica do setor, e ao uso do solo.

Mais do que isto, e aqui a hipótese que nos interessa, admite-se que forças sistemáticas endógenas ao setor e fatores estruturais (exógenos) devem, em larga medida, condicionar ou mesmo determinar que, em diferentes períodos esta ou aquela modalidade de ganho imobiliário deva prevalecer. A rigor, a dinâmica do chamado circuito imobiliário urbano, com todas as suas implicações para a estruturação intra-urbana, constitui-se, exatamente de transformações induzidas no tempo e que são decorrentes da dialéti

(*) Caso as taxas de juros reais pudessem flutuar de acordo com o mercado, e caso os financiamentos não fossem atrelados aos imóveis, estes sobre-preços tenderiam, obviamente, a desaparecer.

ca (na falta de melhor expressão), estabelecida entre os comportamentos individuais estruturalmente condicionados em contraposição à própria estrutura conformada a partir dos efeitos conjuntos (ou agregados) destas iniciativas individuais.

A recuperação deste processo histórico é, sem dúvida, bastante complexa, exigindo informações que, obviamente, escapam os limites do presente estudo. Uma primeira aproximação a este processo será tentada no capítulo (IV), quando discutimos o comportamento destes diferentes tipos de ganho ao longo do ciclo imobiliário.

Antes de concluirmos esta seção, será importante recordar que as oportunidades de realização de cada modalidade de ganho depende de certas sinergias geradas na operação imobiliária como um todo. Daí, contudo, não deve ser inferido que o capital incorporador se apropria de todos estes ganhos e tampouco que as diferentes unidades de capitais articuladas numa operação imobiliária sejam guiadas pela mesma lógica de valorização. Mais concretamente, caberá distinguir as articulações individuais de cada unidade (firma) de capital num empreendimento, das relações de ordem mais estrutural entre estes capitais, inclusive o capital incorporador. Além disso, há que se apontar para as contradições inerentes a este processo de articulação de diferentes frações do capital. A tudo isto dedica-se a seção seguinte.

5.. O Capital Incorporador frente aos outros Capitais

3

Na seção precedente introduzimos o conceito de capital incorporador, como aquele, que assumindo a propriedade de terra por período definido, realiza lucros, que na sua ausência seriam auferidos pelo proprietário na forma de rendas fundiárias no momento I e III; embora sua presença em si afete estas rendas.

Para melhor situar este capital e entender os matizes do argumento, i.e. de como é efetivada esta valorização, seria oportuno distingui-la daquela realizada por outros capitais, em especial o industrial, comercial e o financeiro, sugerindo também possíveis analogias e/ou pontos de contato.

Tomemos inicialmente o capital industrial. No setor industrial, ganhos de produtividade, provenientes de modificações nos métodos de produção, são traduzidos em aumentos temporários na taxa de lucros; ou repassados ao mercado na forma de reduções no preço. Essa primeira situação estimula a entrada de novos capitais que pode conduzir, via competição, à redução nos preços, à expansão de produção, ou ainda à maior concentração da produção no mercado. Enfim, esses ganhos são disseminados às outras unidades de capital, compelidos que são pela competição, a acompanhar ou mesmo efetivar novas modificações nos métodos de produção, sob pena de serem simplesmente expulsas do mercado. Esse processo de contínua revitalização das condições de produção e os consequentes deslocamentos no centro de gravitação dos preços de mercado é parte integrante da própria dinâmica da acumulação capitalista. (*)

(*) Poder-se-ia ainda, mencionar os movimentos cíclicos dos negócios que, ao mesmo tempo que endêmicos a este processo, representam adicional coerção a cada unidade de capital, na medida em que seleccionam os métodos de produção mais resistentes às oscilações de mercado.

tais ganhos de produtividade dependessem de fatores externos à firma como por exemplo os atributos da terra ou vantagens locais, estes seriam, como já visto, convertidos em rendas fundiárias. (*)

Já no setor imobiliário (principalmente o residencial) este processo de contínua criação de condições mais vantajosas ocorre de forma excludente. Ou seja, certas vantagens criadas não são generalizáveis, em razão, do elemento monopolístico envolvido sempre que a acessibilidade no espaço é restrita àqueles que adquirem direitos exclusivos de ocupação - como proprietários.

No entanto, o que nos interessa observar é que, similarmente à irreversibilidade na contínua mudança nos métodos de produção inerente à dinâmica do capital industrial, verifica-se também aqui a contingência de modificações contínuas na forma de ocupação (incorporação) do solo urbano.

Neste último caso, contudo, o mecanismo de transmissão é apenas parcialmente realizado através dos preços de imóveis ou seja, maior coerção se aplica, de fato pela atualização do preço de terrenos consequente a tais empreendimentos. Assim, a atualização nos preços de terrenos nas áreas contíguas a um empreendimento como Nova Ipanema, implica em que, se inicialmente, tal empreendimento representava uma possibilidade de realizar lucros extraordinários, num segundo instante já representa uma necessidade. As condições para contestar tal empreendimento em áreas vizinhas já são outras, daí a contingência de contínuas alterações na forma de atuação do capital incorporador.

(*) Tome-se por exemplo, a alternativa de localização para uma fábrica de confecções, que em Copacabana realizasse sobre-lucro em relação a sua localização em Santa Cruz. Na medida em que deve disputar pela sua localização em Copacabana com outras competidoras, tais sobre-lucros serão paulatinamente convertidos em aluguéis mais altos.

Para se entender como o capital incorporador se impõe à matriz de estruturação urbana há que se ponderar sua atuação tanto no aumento da diferenciação (criando rendas diferenciais onde elas não existiam anteriormente ou ampliando sua incidência) como na maior homogeneização do espaço quando afeta a média das condições (marginais) para a incorporação, (*) ou mesmo quando investe nas chamadas áreas marginais ou periféricas, reduzindo as diferenças entre lotes urbanos. (**)

Numa primeira aproximação vislumbrar-se-ia sua atuação como responsável por facultar aumentos de produtividade e na 'qualidade de vida'. Ao planejar e promover o equipamento do espaço, expandindo e intensificando as vantagens locacionais, contribuiria para uma maior racionalização da circulação de mercadorias e do acesso a itens que compõem o argumento da "função de bem estar" dos indivíduos e dos custos indiretos da produção capitalista ao aumentar a eficiência das atividades urbanas como as comerciais, financeiras, administrativas, etc.

Assim se se mantem como referência (como determinante do preço de produção) as áreas onde tais vantagens não são auferidas, tem-se que todos esses ganhos, que usualmente seriam convertidos em aumentos de rendas diferenciais, representam transferências de valor gerado entre os vários segmentos da sociedade. (***)

(*) Sua extensão aos mercados inferiores endogeniza, por assim dizer, as 'condições marginais' que agora passam a ser representadas por certa média móvel das condições em que as rendas diferenciais são criadas.

(**) Neste caso, em geral sua atuação é intermediada pelo Estado como será vista no próximo capítulo.

(***) A versão clássica desta observação enuncia que as rendas diferenciais são constituídas por desvios de mais-valia produzida, somando em zero portanto na disputa com a parcela de lucros, o que implica admitir que os proprietários fundiários sobrevivem às custas de capitalistas - embora esta relação possa se realizar indiretamente via salários dispendidos em moradias.

... sentido o capital incorporador faz juz a uma fatia de massa de mais valia por motivos análogos aqueles dados ao capital comercial e ao capital financeiro. (*) Senão Vejamos. (**)

O capital financeiro concentra capital em sua forma monetária, que não está ainda engajado em operações industriais ou comerciais. Desta feita contribue para a redução da parcela do capital social que deve existir na forma monetária como capital de giro, para financiar a produção, efetuar pagamentos diversos, compras, etc. Ou seja, ele acelera a circulação do capital na medida em que reduz a parcela de capital que cada unidade privada deve manter em forma líquida para garantir a continuidade de suas operações. Além disto e no que concerne ao circuito imobiliário o capital financeiro facilita também a circulação de capital monetário ao converter imóveis em hipotecas transformando assim lucros imobiliários em juros.

Ora uma das características do capital incorporador é como vimos, de exatamente o de promover o "empreendimento certo no lugar certo para o consumidor certo". Na medida em que sua atuação hegemônica, ao menos em certas áreas e mercados, tende a promover a consolidação de certas tendências principalmente, como já visto, no que concerne a segregação social no espaço, reduz com isto os riscos das operações de financiamento de imóveis ao mesmo tempo que expande as necessidades de financiamento ao elevar o preço unitário dos imóveis financiados.

Estas operações que envolvem essencialmente a remuneração de juros por ganhos apropriáveis inclusive por rendas fundiárias podem acarretar certas dificuldades para o capital financeiro. Assim, a longevidade e fixidez dos itens do ambiente construído juntamente ao seu alto valor unitário, algo que exige es-

(*) Certos autores como Pickvance(1976,p.59) questionam a validade de se considerar o capital incorporador como categoria relevante a parte ie se de fato constitui-se em novo capital ou simplesmente um amálgama dos capitais mercantil e financeiro. Para os propósitos imediatos deste estudo o fato de que certas operações de incorporação imobiliária se caracterizarem mais como típicas de capital financeiro e outras como de capital mercantil e ainda outras que não se encaixam propriamente em nenhum destes casos é suficiente para que o consideremos, ao menos para efeitos analíticos como uma fração a parte do capital.

(**) As observações seguintes são inspiradas em Lammarche(1976, p.91).

quem as de financiamento e amortização de prazo dilatado compatível com a sua lenta depreciação, significa que uma vez criados estes itens, devam ser utilizados sob pena de perder os valores que representam. No entanto, estes valores são fortemente influenciados por externalidades nem sempre permanentes.

Isto tudo implica que, se por um lado o sistema de crédito deve ser esticado ao máximo para permitir o acesso ou aquisição destes imóveis duráveis de alto valor unitário, por outro este mesmo sistema de crédito deve evitar ao máximo sua exposição às possíveis consequências, perversas, das contínuas mudanças no ambiente construído. As possíveis crises de liquidez, oriundas do comprometimento de juros a ganhos imobiliários em que a renda fundiária representa parcela substantiva, serão tão mais agudas quanto o forem os efeitos das externalidades negativas que incidem sobre os estoques existentes (financiados) em virtude das transformações ocorridas na estrutura espacial do ambiente construído.

Em suma; analogamente ao capital financeiro, o capital incorporador também reduz o custo de circulação ao racionalizar a ocupação do espaço e/ou ao orquestrar vários agentes inclusive financeiros na realização de grandes operações imobiliárias.

Por sua vez, o capital comercial supostamente reduz os custos de circulação na medida em que estes custos seriam mais elevados se cada unidade industrial tivesse diretamente de converter suas mercadorias produzidas em dinheiro. Esta atividade é realizada mais rapidamente e eficientemente pelo capital comercial. Tal como este último, o capital incorporador localiza-se também no circuito D-M-D' (dinheiro-mercadoria-mais dinheiro) ao realizar a metamorfose das construções promovidas ou não por ele, em dinheiro.

No entanto esta conversão de mercadorias produzidas pela indústria de construção civil à sua forma monetária, merece algumas qualificações.

A indústria da construção civil é caracterizada em

geral por baixos níveis de produtividade e/ou técnicos. (*) Trata-se em geral de indústria muito fragmentada e caracterizada por reduzida divisão do trabalho não podendo por isso gerar aumentos de produtividade suficientes para suportar grandes desvios para as atividades de incorporação. Esta encontra sua sustentação noutros processos. Como já sugerimos, os lucros da incorporação não dependem propriamente da diferença entre o custo da construção e o preço de venda dos imóveis, mas sim da diferença entre seus custos (de incorporação) e volume extraído na forma de rendas fundiárias. Ora, tão logo se introduz a figura do incorporador, estas últimas rendas não mais se fixam apenas com base no custo da construção. Por isto os lucros de incorporação podem ser entendidos como relativamente independentes do nível de produtividade da indústria de construção civil. (**)

Por conseguinte, a atuação da incorporadora não se prende propriamente a atividade especulativa, já que, além das funções mencionadas a pouco, compreende também a capacidade de organizar empreendimentos capazes de gerar e internalizar externalidades bem como expandir as bases das rendas fundiárias, processos aos quais seria atribuível a promoção de certa racionalidade urbana.

(*) De fato, historicamente este setor tem exibido apenas modestos ganhos de produtividade não acompanhando em absoluto o ritmo de outros setores. Sua modernização parece limitar-se mais à introdução de novos materiais (inovados noutras indústrias) e novos métodos de organização administrativa e gerencial, do que propriamente à atividade da edificação mesma. Uma das explicações já apontadas para isto, sugere que pelo fato de ser produzida no ponto de consumo, absorve as singularidades do terreno tornando assim mais vantajoso concentrar-se nas características do mercado (imperfecto) do que no processo de produção. Mas veja-se Ball(1978) para outras explicações mais históricas.

(**) Retornando aos comentários da nota de rodapé precedente, poderíamos sugerir que quanto mais os ganhos imobiliários estão atrelados aos ganhos fundiários menor o estímulo para modificações no processo de produção em sí dos imóveis. Com isto estabelece-se importante relação entre o capital incorporador e a indústria da construção com a subordinação desta à primeira.

Contudo, não deve ser daí inferido que as relações entre o capital incorporador e os outros capitais envolvidos nos negócios imobiliários e mesmo entre estes últimos, seja essencialmente funcionais e harmonicas, ie livre de contradições.

A natureza destas relações parece ser bem mais complexa. Isso porque os interesses desses capitais não são os mesmos. Ao capital incorporador interessa acelerar a rotatividade das transações no mercado imobiliário com paulatino aumento no preço dos imóveis o que gera um aumento na parcela do orçamento destinado à moradia. Na medida em que isto repercute nos salários todos os outros capitais também serão afetados.

Ao capital industrial imobiliário, interessa como já vistos, aumentar a produção real de habitação e obviamente realizá-la. Ora, o aumento do componente das rendas fundiárias no preço final do imóvel, se por um lado pode representar um artifício para ampliação da demanda efetiva em certos mercados por outro pode reduzir este mesmo mercado na medida em que o eletiza.

Por sua vez o capital financeiro ao atrelar a apropriação de juros às rendas fundiárias também pode se expor a eventuais crises de liquidez se a depreciação moral dos imóveis financiados é acelerada pela intensidade das transformações no ambiente construído. Assim, a necessidade de recriar demanda pode levar a que o capital incorporador inove continuamente o produto acelerando a obsolescência do estoque existente. (*)

Embora no que concerne aos negócios imobiliários, os interesses do capital comercial e incorporador em princípio sejam aparentemente idênticos a apropriação da mais-valia circulante entre um e outro capital pode envolvê-los em questões muitas vezes conflituosas.

(*) As oscilações como as que ora se observa no mercado e que fazem com que o saldo devedor muitas vezes supere o próprio preço de mercado do imóvel.

Assim, as variações de rendas fundiárias incorporadas ao preço da habitação somente são realizadas na medida em que o imóvel é comercializado. Porém o volume de imóveis comercializados diretamente pelo capital comercial pode ser francamente reduzido, na medida em que o capital incorporador vai se tornando hegemônico na promoção de novos empreendimentos. Ou seja a promoção imobiliária sob a égide dos interesses de incorporação restringe de certa forma a extensão do mercado imobiliário controlado diretamente pelo capital em geral.

Desta feita estabelece-se verdadeiro 'jogo de soma zero' entre os interesses comerciais e de incorporação embora a base em que cada um apropria a mais-valia em circulação seja distinta.

Finalmente valeria mencionar que além destes problemas a afirmação feita mais acima quanto a responsabilização ao capital incorporador de uma possível racionalidade que imprimirá à planta urbana deve ser melhor qualificada.

De fato, a miopia de que sofre o capital incorporador ao organizar (ou tentar "racionalizar") direta ou indiretamente o uso do solo urbano, é a mesma endêmica aos outros capitais, e que os impede de evitar as frequentes crises de subconsumo e/ou sobreacumulação.

O efeito combinado dos empreendimentos imobiliários, realizados segundo a lógica de valorização pela incorporação descrita na seção anterior, nem sempre, na verdade raramente, respeita qualquer critério social de eficiência para a planta urbana como um todo.

Recordemos que o capital incorporador vale-se apenas das externalidades positivas, as negativas consequentes à problemas como a congestão futura provocada pelo adensamento imo

biliário correm por conta dos mutuários. (*) Estas são evitadas somente através de muitas vezes, dispendiosos investimentos públicos destinados a manter a valorização imobiliária (e.g. obras de ampliação de vias públicas como o metrô, o emissário submarino, etc.).

Essas obras, por sua vez, caracterizam-se por investimentos em itens do ambiente construído para os quais não se estabelece facilmente um preço comparável às outras mercadorias. Além disto representam vultosas imobilizações de capital fixo, normalmente de grande indivisibilidade, (**) e que são consumidos coletivamente durante períodos muito longos.

No entanto, o importante a se referir aqui é que os investimentos em obras públicas, os empreendimentos imobiliários privados e os seus impactos sobre os outros setores industriais, envolvem imobilizações heterôgeneas de capital fixo, sujeitas a distintos esquemas de depreciação.

A questão transfere-se, então, à possibilidade de se coordenar os financiamentos destes investimentos de maneira harmônica com os ritmos de depreciação, ou seja, de se permitir que o sistema de crédito desempenhe, de fato, sua função de homogeneização do período de circulação dos capitais aplicados entre estes setores. (***)

(*) Esta situação é bem ilustrada pelo fato que na promoção de lançamento de certo empreendimento imobiliário apela-se para atributos dos mais variados do local, como vista para o verde, rua bucólica, tranquila, com pouco movimento, baixa densidade, etc. No entanto concluído o empreendimento 'et four cause' são destruídas estas mesmas características. Este processo fica mais transparente quando certa área num certo espaço de tempo é objeto de atuação simultânea de um ou vários incorporadores, a exemplo, atualmente de áreas como o alto Leblon, Cosme Velho, etc.

(**) Isto faz com que os impactos destas obras raramente se restringem apenas às áreas adjacentes à sua localização. Como são, em geral, dimensionadas para satisfazer bem além dos problemas ou "demandas inatendidas" originais, elas criam também novos espaços para a realização de empreendimentos privados, a exemplo da viabilização de áreas como a Barra da Tijuca, após a auto-estrada de acesso, ou o litoral norte-fluminense, após a construção da Ponte Rio-Niterói.

(***) O fracasso do sistema de crédito em desempenhar estas funções significa que o processo descrito acima fica sem solução e com isso gera-se uma sucessão de crises de intensidade variável de setor a setor.

Para isto seria necessário obviamente, dispor de capacidade de previsão sobre as modificações futuras a ser realizadas no ambiente construído, a fim de que estas sejam refletidas ou projetadas a qualquer momento (presente) em algum indicador que oriente tais aplicações financeiras (de preferência que se consiga igualar a taxa de juros e o período de amortização dos empréstimos às taxas de desconto internas a cada empreendimento, o que implica poder operar em tempo lógico que permita ajustar a estrutura passada do ambiente construído ao futuro antecipado no presente.

Ora, isto é praticamente impossível pois ficou patente na análise conduzida nas seções anteriores que os benefícios, mesmo que realizáveis no futuro, sobre aplicações no ambiente construído não são independentes, já que aí está envolvida toda sorte de externalidades, tendo sido suscitada, também, a possibilidade da dependência das inversões públicas às contingências criadas pelo capital incorporador e vice-versa.

Sugeriu-se também a conversão de vantagens locacionais em rendas fundiárias, com boa parte delas ultimamente apropriadas na forma de lucros de incorporação.

Por outro lado, essas valorizações são repassadas aos mutuários que também devem apelar ao sistema de crédito para fazer frente ao custo dos imóveis.

Desta feita, o mercado financeiro passa a contar apenas com sinais interceptados pelo capital incorporador, que passa a dosar as necessidades do crédito segundo suas próprias conveniências.

Daí se conclue que a aludida racionalização vislumbrada a partir da reestruturação do ambiente construído não é realizada de forma a garantir a emissão de capital fictício, (*) mas traduzidos em novas necessidades de crédito. Isso porque a atuação do capital incorporador elimina paulatinamente os possíveis ganhos reais para os outros capitais, criando novas necessidades de remanejamento no espaço.

(*) Como seria o caso essa racionalização fosse convertida em ganhos de produtividade para os capitais em geral.

6. O Capital Incorporador e a Segregação Social no Espaço Urbano

Para se entender como os movimentos deste capital, podem gerar a segregação social no espaço é necessário recordar sobretudo, que sua valorização é decorrente não da produção (ie. construção) da moradia em si mas da própria característica ou melhor, da própria alteração do uso do solo.

Ou seja, o vigor do capital incorporador depende exatamente de sua capacidade em exacerbar as diferenças na ocupação urbana, já que na sua ausência toda valorização dos capitais aplicados no ramo imobiliário seriam atribuídos à atividade de construção civil propriamente dita e sujeita, portanto, a essencialmente os mesmos condicionantes dos outros ramos da indústria . (*)

No entanto, e como já visto, a habitação constitui-se em mercadoria dotada de especificidades advindas de sua vinculação estreita à terra o que faz com que a mesma absorva certas singularidades do local em que é produzida. Isto sugere que ao se adquirir uma habitação na mesma transação se adquira também toda uma série de atributos associados ao cotidiano da vida urbana: meio de interação social, facilidades de acesso a outras atividades urbanas como o lazer, comércio em geral, etc.

Ora, estes atributos também podem ser objeto de mercantilização, ou seja, serem convertidos em 'mercadorias' com base na diligente ocupação do espaço.

Raciocinando pelo absurdo, examinemos a situação que se estabeleceria se se ignorasse estas especificidades e possibilidades, construindo-se aleatória e indiscriminadamente no espaço e gerando desta forma uma estrutura espacial funcional e socialmente homogênea.

(*) Muito embora como já dissemos o fato da mercadoria ser em geral produzida no ponto de consumo, seu alto valor unitário, etc. confirmam certa especificidade à indústria imobiliária viz a viz os outros ramos industriais.

Se por um lado esta situação poderia se auto reproduzir na medida em que minimizaria desde sua origem as bases para o surgimento de rendas fundiárias - em especial as diferenciais e monopolistas; de outra feita

seria inimaginável supor como nos sugere Lipietz (1971), que a divisão social do trabalho não engendrasses também alguma forma de divisão econômica e social do espaço (DESE). Isso porque, a eliminação dos elementos de heterogeneidade por grupos ou classes sociais homogêneos (definidos particularmente ao nível da inserção no processo de trabalho) que se apropriam do espaço teria sido de fato historicamente necessária à sua reprodução como tal. Ao mesmo tempo a diferenciação social do espaço apresenta(va)-se também como qualitativa e quantitativamente mais eficiente tanto aos quesitos técnicos da produção como às necessidades de controle social pelas classes dominantes.

Com efeito, experiências históricas não faltam para ilustrar, não só a origem de comunidades sociais homogêneas ditadas pela localização industrial (ou outras) como também a separação espacial de certos segmentos sociais tidos como indesejáveis por razões que pouco têm a ver com o mercado fundiário e imobiliário propriamente dito - eg. questões de saúde, criminalidade, etc.

Em suma, a DESE deve ser considerada como um dado se se pretende a análise relevante ao contexto da cidade capitalista. Contudo a análise não se esgota aí: há que se qualificar esta divisão econômica e social do espaço explicitando melhor as formas concretas de segregação social que daí podem ser derivadas reproduzidas e intensificadas a partir dos movimentos do capital incorporador. Em outras palavras a pressuposição de uma DESE não implica em que o capital incorporador não possa ser responsabilizado pela produção da segregação social no espaço já que a última refere-se a algo mais específico e concreto. Além do mais o surgimento e importância mesma do capital incorporador devem ser entendidos como histórica e institucionalmente determinados. Vale dizer, a intensificação da segregação social no espaço está intimamente associada ao desenvolvimento concreto dos capitais imobiliários e em especi

al à subordinação das atividades de construção civil propriamente dita aos capitais envolvidos na atividade de incorporação imobiliária.

Retomando os pontos levantados mais acima, diríamos que para transformar a DESE (como uma espécie de meio de produção) naqueles atributos da habitação 'qua' mercadorias o capital incorporador deve atuar de maneira a segregar socialmente o espaço. Trata-se de estratégia que, por adequar melhor, cada empreendimento imobiliário à área certa, permite extrair o maior excedente possível do consumidor na forma de ganhos de incorporação.

Contudo não deve ser daí inferido que o capital incorporador constitua em mero intermediário neutro como insinuado pela análise neoclássica. Sua atuação está longe disto, já que as necessidades e preferências dos diferentes segmentos sociais envolvidos são por ele criadas e modificadas. Além do mais, aquele capital pouco ou nenhum compromisso tem como padrão de segregação pré-existente.

Assim, bairros tidos como indesejáveis, podem ser promovidos a segmentos superiores através de diligente modificação e ajuste nos tipo de empreendimentos oferecidos (*) e vice-versa; ou seja certas áreas são facilmente 'degradadas' por empreendimentos destinados a estratos sociais inferiores; principalmente quando se pretende criar demanda para novas áreas mais nobres atraindo residentes destas áreas em deterioração.

Portanto, sua relação com tais padrões é bem mais dinâmica, pois que sua vitalidade depende de constante deslocamentos da demanda efetiva localizada ou geograficamente definida.

(*) Assim, por exemplo a implantação de um grande shopping center em certa área pode provocar uma valorização dos imóveis existentes expulsando paulatinamente a população original cujo rendimento não permite atualizar os aluguéis. Esta valorização pode também acelerar a depreciação 'moral' de certos imóveis abrindo com isso espaço para novos empreendimentos. Processo similar pode ser iniciado a partir da instalação de alguma benfeitoria pública ou simplesmente pela atuação direta do Estado como no caso de certos redensolvimento de áreas que envolvam a remoção compulsória de grupos sociais.

Enfim, é através da estratificação social do espaço urbano, que o capital incorporador por assim dizer coopta certos segmentos da sociedade e com isto estabelece sua hegemonia na estruturação do espaço urbano.

Esta atuação de forma discriminativa e seletiva no espaço, ie da penetração, organização e subordinação do mercado imobiliário se apresenta como necessária para obstruir possíveis pressões pela apropriação social da cidade, tornando-se consequentemente contingencial à própria valorização do capital incorporador; passando assim a delinear os próprios contornos deste capital.

Com isto a expansão do capital na esfera imobiliária depende cada vez mais de fatores ligados à sua eficiência qualitativa do que a quantitativa.

Para se entender este ponto notemos de início que a homogeneização das condições de moradia ameaça a própria sobrevivência do capital incorporador.

Admite-se implicitamente que a penetração do capital na esfera imobiliária, como exclusivamente capital industrial, produziria inevitavelmente condições socialmente indesejáveis de moradia e/ou qualidade de vida urbana.

Isto seria percebido na forma de degradação urbana decorrente das externalidades negativas geradas pela ocupação anárquica do espaço na medida em que ao capital industrial (essencialmente construtoras) interessaria apenas o volume de imóveis produzidos e realizados, (ie, preocupação com a eficiência quantitativa) e não, por definição, todas aquelas outras dimensões ou variáveis associadas à habitação.

Dada a importância da moradia para a reprodução social, este capital seria facilmente identificado como responsável pelo estado de coisas resultante, tornando-se assim vulnerável à pressões no sentido de um maior controle social na forma de algum planejamento urbano.

Portanto, fica claro que ignorar as especificidades da habitação - desde a sua vinculação estreita à terra, até as

externalidades a ela associada - deixaria o capital industrial imobiliário demasiadamente exposto à possível regulamentação social.

É neste contexto que situaríamos o capital incorporador como aquele que se antecipa ao planejamento social urbano responsabilizando-se pelo ordenamento da ocupação urbana - se bem que agora à sua imagem e desígnios assumindo desta feita certa dominação hegemônica sobre a estruturação espacial.

Assim a imposição do capital incorporador à matriz de estruturação urbana, produzindo certa divisão funcional do espaço, adequando o uso do solo aos diferentes segmentos sociais, etc. reflete menos uma delegação de poderes do que a subordinação do planejamento urbano aos imperativos da valorização capitalista.

Como corolário à colocação acima, fica evidente que a importância do capital incorporador varia na razão inversa da existência de controle do uso do solo e rendas fundiárias urbanas. Daí seu caráter histórico e institucional específico.

CONCLUSÃO

À guisa de conclusão, seria importante observar, ainda, que outros agentes também podem se apropriar de ganhos similares àqueles apropriados pelo capital incorporador. Com efeito, a formação do capital incorporador, como já visto, pode ser reportada a experiências de outros agentes que no passado, de uma maneira ou de outra, realizavam ganhos deste tipo, embora não da mesma forma sistemática, deliberada ou até "científica". Neste sentido, caberia notar que tal como em outros capitais de ponta, o capital incorporador também conta com uma/sua periferia monopolizável. Tais "periferias" são representadas pelos outros sub-mercados urbanos, notadamente a de subúrbios. Assim, atualmente é possível se encontrar outros agentes que atuam nestas periferias e que também se beneficiam de ganhos imobiliários do tipo dos descritos mais acima. Estes ganhos, no entanto, são obtidos aí de forma esporádica e menos informal. Eles não são ainda objeto de uma organização específica de capital bem lubrificada pelo capital financeiro e outros atributos do grande capital. A rigor diz-se que é exatamente o surgimento da possibilidade desta apropriação que estabelece as condições necessárias (porém não suficientes) para a penetração ou extensão do capital incorporador àquelas esferas.

Muito embora o capital incorporador esteja associado a parcela relativamente pequena do total da produção de habitações, ele assume considerável, para não dizer decisiva importância sobre o restante do mercado imobiliário urbano, na medida em que afeta de modo significativo o padrão de uso do solo urbano, viesando ainda a intervenção do Estado na alocação espacial de meios de consumo coletivos, e na dosagem de recursos financeiros disponíveis para os diferentes segmentos da sociedade, além de contribuir fortemente para a segmentação do processo do mercado de trabalho na construção civil e condicionar o progresso técnico neste setor. Algumas destas idéias serão retomadas na seção seguinte, em que se esboçará uma análise mais articulada do circuito imobiliário urbano, adequada ao caso concreto do Rio de Janeiro.

Em suma, em contraste ao enfoque neoclássico, nesta seção introduziu-se o conceito de capital incorporador que, investindo na organização da ocupação do solo, apropria-se das rendas fundiárias resultantes, na forma de lucros.

A partir daí demonstrou-se que a atuação deste capital não apenas modifica a matriz da estruturação urbana, redefinindo neste processo suas próprias condições de reprodução e expansão.

Não se tratou, portanto, de decompor os preços de imóveis isolando seus fatores explicativos, mas, sobretudo, de descobrir a lógica dos deslocamentos contingenciais destes fatores como produzidos internamente num processo que altera as próprias características e possibilidades da valorização imobiliária.

Com isso, a segregação social no espaço daí resultante, passa a ser entendida não como um mero sub-produto, mas como parte de uma explicação mais ampla sobre as interrelações entre a estruturação urbana e os próprios agentes responsáveis por este processo.

CAPÍTULO III

A Relação entre o Preço do Terreno e o Preço de Moradia

SOBRE A RELAÇÃO ENTRE O PREÇO DO TERRENO E O DA MORADIA

Dada a importância desta relação para o conjunto do trabalho será conveniente discutir sistematica e detalhadamente algumas das hipóteses teóricas correntes e alternativas que dão conta da relação entre os dois preços mencionados acima. Trata-se aqui, de tentar explicar ou interpretar a razão porque se constata empiricamente que:

- i - gradientes urbanos de preço de terreno não apresentam mesmo formato que o de preços de habitações;
- ii - variação dos preços de terrenos não são repassados na mesma proporção preços das habitações e vice-versa;
- iii - terrenos relativamente mais caros não são 'consumidos' necessariamente por consumidores de renda relativamente mais elevada.

Todas estas relações como será visto mais abaixo, dependem essencialmente do uso do solo que por sua vez é determinado, como vem se argumentando desde o início deste trabalho, por fatores que vão desde a organização em si dos agentes e do setor imobiliário como um todo, até a própria estrutura e desempenho da socio-economia em geral.

Para efeito da presente análise, no entanto, será conveniente fixarmo-nos apenas no papel desempenhado pelos agentes imobiliários na mediação destes preços. Vale dizer discutiremos aqui somente como a relação entre os dois preços em pauta é, por assim dizer, modulada pelo processo pelo qual o solo é ocupado.

A discussão será organizada do seguinte modo.

Em primeiro lugar apresentamos o argumento neoclassico que por razões que não importa considerar aqui, parece permear em larga medida o senso comum sobre o assunto. Referimo-nos aqui à idéia dominante ou hegemônica, de que aquela relação de preços é determinada pelo processo de substituição de fatores de produção na atividade imobiliária, devidamente parametrizada pela estrutura sócio-econômica pre-existente.

Em seguida esboçaremos, a partir da crítica das formulações acima, uma interpretação alternativa ao movimento daqueles preços. Trata-se aqui de explicitar melhor o quadro institucional e sociológico mesmo em que os agentes imobiliários emergem e atuam; introduzindo-se deste modo novos graus de liberdade na análise precedente.

Antes de iniciarmos esta análise, seria conveniente observar que a mesma é de fundamental importância para os propósitos deste estudo, já que fornece os marcos a partir do qual será possível investigar ou referendar o comportamento de todos os outros preços associados ao processo imobiliário.

A análise neoclássica da relação entre preço de terrenos e da habitação

Tendo em vista que esta análise, como já dito, constitui-se numa sistematização abrangente do senso comum, e como tal referencial para outras formulações será conveniente que a apresentemos mais detalhadamente.

O argumento neoclássico parte da idéia que indivíduos ou unidades domiciliares, substituem despesas de transporte por despesas em habitação(*). É aplicando a essa substituição os critérios de racionalidade da escolha pautada pelas preferências individuais (expressas na função utilidade) que se forneceria as bases ou elementos que permitem atribuir as propriedades usuais de equilíbrio de mercado à estrutura urbana.

Trata-se, obviamente, de avanço significativo sobre as teorias precedentes (mormente da escola ecológica) que apesar de postularem certa complementariedade entre gastos em habitação/terra e transportes não tinham como justificá-la teoricamente, isto é não conseguiam oferecer uma interpretação econômica (ou racional) ao fato.

(*) A rigor a substituição contempla também os outros bens consumidos, mas para os propósitos imediatos desta exposição podemos considerar apenas estes dois bens: acessibilidade e terra/habitação.

Assim, a análise neoclássica toma por ponto de partida a distribuição do orçamento em: gastos com moradia(aluguéis,etc.), transporte urbano (especialmente do local de residência para o local de trabalho) e com outros bens de consumo, que absorveria sem resíduo todo os rendimentos familiares(salário, etc.)

Os dois novos componentes introduzidos (transporte e moradia)(*) receberão agora tratamento análogo aquele dispensado na teoria do consumidor convencional. Na medida em que passam a receber este tratamento é rompida a relação linear de complementariedade entre aquelas duas despesas,**) permitindo com isso absorver a idéia (constatação empírica) que os gradientes de preços fundiários e de habitações não são lineares, nem idênticos.

Contudo, e a rigor, a demanda por habitação pode ser vista como uma demand derivada por terra. Aluguéis e despesas com moradia que se dispõe a pagar pela residência em cada lote/local urbano, constituem-se de fato, na receita obtenível pela firma imobiliária responsável pela produção da habitação, ou serviço habitacional. A firma por sua vez, após descontar desta receita os custos de construção, comercialização, juros (ou lucros normais sobre o capital); dispõe de soma de recursos (lucros extras) que a competição pela utilização da terra na produção da habitação se encarregará de transferir ao proprietário do lote urbano em questão. Ou seja, com base nos aluguéis, (ou despesas com a moradia, pelos consumidores finais) as firmas calculam para cada local o tipo de construção/edificação que lhes maximiza o lucro. Proprietários fundiários cientes das condições de produção prevaescentes e auxiliados pela competição intercapitalista terminam

(*) Estes elementos distinguem-se dos demais pelo fato de serem intimamente associados ao fator terra seja em sua qualidade(localização) ou em sua quantidade (área).

(**)"Rendas fundiárias e custos de transportes serão complementares na teoria da renda fundiária somente se pressupostos severos são feitos quando tudo mais permanecendo constante". Alonso, 1964, p.43. (ênfase adicionada).

por absorver toda aquela parcela de ganhos extraordinários que as firmas disporiam pagar-lhes para não perder a oportunidade de auferir, ao menos, lucros normais de mercado. Estes últimos são determinados a partir do processo usual com base na produtividade marginal do capital e a preferência pelo consumo no tempo dos fornecedores de capital financeiro (isto é os poupadores).

Assim, a relação entre o preço da habitação e o da terra urbana é intermediada pelas unidades de produção envolvidas na produção e comercialização da habitação. Nesta intermediação por sua vez as firmas se sujeitam às possibilidades de substituição entre terra e outros fatores de produção escolhendo dentre as técnicas disponíveis aquela que melhor se adequa aos preços relativos destes fatores (inclusive a terra) em cada localidade na área urbana.

É esta possibilidade de se empregar fatores de produção com intensidade variável em diferentes pontos da cidade que ultimamente explicará as variações de densidade de ocupação urbana. (*)

De fato para Mills: ("A) substituição de fatores é a característica mais marcante da estrutura urbana" (Mills, 1967 p.197). (**)

Agora, a possibilidade de substituição entre fatores (principalmente entre terra e capital/trabalho) na produção de habitações

(*) "...Se não fosse possível substituir capital por terra a função da renda fundiária urbana seria linear e a terra usada para cada propósito seria usada com a mesma intensidade em qualquer parte da área urbana. Porém, a renda da terra, a densidade de população e relações capital/terra declinam rapidamente com a distância próxima ao centro da cidade e se horizontalizam nos subúrbios. Este padrão é uma consequência da substituição de fatores, e a forma precisa da função de renda fundiária depende da facilidade com que capital é substituído por terra (Mills op.cit., p.57).

(**) Ainda para o mesmo autor é interessante observar que áreas urbanas constituem-se em "locais aonde grande quantidade de trabalho e capital são combinados com pequenas quantidades de terra na produção de bens e serviços". Consequentemente "(Entender) como pulsa a economia urbana consiste, essencialmente em entender como o mercado combina terras com outros insumos em proporções variadas em diferentes locais" (Mills, 1972, p.53).

está sujeita também às leis da produtividade marginal decrescente. (*)

A justificativa para a existência de rendimentos decrescentes é dada através da seguinte constatação empírica: Ao menos para certas cidades norte americanas, o preço da habitação decresce com a distância do centro a uma taxa bem inferior àquela observada para os preços de terrenos. Por outro lado observa-se também tremendas variações da relação capital/terra desde os arranha ceus do centro às residências terreas (casas) da periferia. Ora, na medida em que o preço do fator capital pode, para todos efeitos, ser considerado como o mesmo em qualquer localidade intra urbana, somente a presença de rendimentos decrescentes ao uso dos fatores poderia acomodar aquema menor variação nos preços finais das unidades habitacionais já que por hipótese todos os construtores devem obter o mesmo lucro normal. (**)

Como pode ser notado a indústria imobiliária neste contexto apresenta-se por assim dizer como socialmente neutra já que, simplesmente converte terra em habitação com base em parâmetros que permitem estabelecer uma relação unívoca entre consumidores finais e o mercado de terras. Isto permite que se decomponha a análise sobre a formação da estrutura de uso do solo urbano, lidando separadamente com a relação entre o uso do solo e renda fundiária, tal como em Alonso, e em seguida com a variação da densidade da ocupação residencial urbana. A densidade de ocupação da terra obtida através da análise direta entre o usuário final e a terra não é alterada em sua essência com a inclu -

(*) Assim, numa edificação sobre um dado terreno andares são adicionados até o ponto em que a última dose de estruturas (capital/trabalho) agrega da igualdade ao preço relativo destes fatores. Este processo é ilustrado por Mills da seguinte forma: "...embora um 2º andar necessite a mesma quantidade de materiais que um edifício de um andar, as paredes do 1º andar e suas fundações devem ser fortalecidas de modo a suportar o 2º andar juntamente ao 1º. Ademais o produto na forma de espaço útil é menos do que duplicado porque parte do 1º andar deve ser usado para as escadas que provêem transporte vertical ao 2º andar. Considerações semelhantes aplicam-se aos andares adicionais no edifício. Portanto, capital pode ser substituído por terra, porém com rendimentos decrescentes ao uso adicional de capital sobre quantidade fixa de terra" (Mills, op.cit. p. 55)

(**) Para uma explicação mais detalhada deste argumento, veja-se Mills (1967, p. 197-198) ou Muth (1969, p. 7-9).

são da indústria imobiliária (produção habitacional), mas apenas reforçada. Daí a afirmação acima que esta última seria 'socialmente neutra'. (*)

Em suma, a análise neoclássica propõe-se a determinar um só tempo a localização dos diferentes usuários no espaço urbano, a quantidade de terra ou de habitação consumida por cada um, a intensidade do uso do solo pelos produtores de imóveis e finalmente os preços da terra e da habitação.

O princípio utilizado na explicação é o da minimização das despesas ou custos (inclusive de tempo) de transportes bem como o da substituição com compensação (trade-off) destes pelas despesas com moradias. A hipótese básica da análise é a de que, 'ceteris paribus', uma localização mais acessível (ao local de trabalho ou ao distrito central de negócios, etc.) é preferível as localizações mais distantes. Além desta a análise pode valer-se também da hipótese de que uma localização residencial numa área menos densa é mais desejável que em áreas mais densas; ou dito de outra forma indivíduos manifestam preferência positivas pela disponibilidade de espaço.

Finalmente, postula-se que a taxa de substituição entre despesas de transportes e de habitação é governada pelas preferências com respeito a densidade, tempo de lazer e outras amenidades; preferências estas que são parametrizadas pelas diferenças de renda entre os vários extratos sociais.

Com base nestas informações podemos agora estabelecer o argumento em sua totalidade. Dados a renda do consumidor, seus mapas

(*) Este é um ponto de grande importância para efeito da análise posterior que rejeitando de imediato este papel passivo, organiza toda a explicação sobre a estruturação urbana precisamente a partir de certa autonomia que teria esta indústria em relação a estrutura urbana. Seriam agora as condições de produção num contexto de acumulação capitalista que determinariam a estruturação urbana. A soberania do consumidor é assim esvaziada, passando o seu comportamento a ser senão determinado ao menos fortemente influenciado por condições que nem sempre passam pelo mercado no sentido neoclássico.

de preferência, o preço das outras mercadorias(*) os custos de transporte como função da distância e obviamente as necessidades de transporte, é possível determinar de imediato as condições (de primeira ordem) para o equilíbrio do consumidor: as variações no preço da habitação, por unidade de distância deve ser exatamente igual (porém com sinal oposto) à variação do custo de transporte por unidade de distância. Ou seja, o que o consumidor consegue poupar em habitação com o deslocamento de uma unidade de distância a partir do centro deve compensar exatamente a despesa adicional que incorrerá com os novos custos de transportes incorridos (veja-se Muth, 1969, p.24).

Por outro lado temos a indústria imobiliária (produtores das habitações) que tomando como conhecido o preço da habitação em cada local e o preço dos outros fatores de produção que não a terra, determinam quanto estariam dispostos a oferecer por cada lote urbano, com base nas suas possibilidades técnicas de substituição de insumos.

Contudo, o problema, tal como apresentado é, obviamente, indeterminado: o preço da habitação é necessário para determinar o preço da terra que por sua vez é obtido como um resíduo no processo de formação de preços de habitação. Tenha-se em conta que os lances ofertáveis pelos lotes urbanos corresponde como vimos a diferença entre receita e custos (inclusive de lucros normais e exclusive da cota de terreno) na produção das habitações, e que a análise de equilíbrio do consumidor fornece apenas a variação de preços da habitação com a distância e não seus níveis.

Para se eliminar a indeterminação apela-se, para a existência de um preço dado para a terra em determinado local em geral na franja urbana. Com este preço e localização, é possível reconstituir todos os preços relevantes a partir do encadeamento exposto mais

(*) Tomado em geral como uma mercadoria composta cujo preço é dado pelo índice de todas as mercadorias que a compõem.

acima(*)).

Neste contexto o mercado seria considerado em equilíbrio quando nenhum usuário do solo urbano pode aumentar seu lucro (ou satisfação) alterando sua localização ou adquirindo mais ou menos terra/habitação, e, quando nenhum proprietário fundiário pode aumentar sua receita alterando o preço da terra. (Alonso, op.cit. p.77)

Assim, a estrutura de preços imobiliários empiricamente é entendida como resultante de situação de equilíbrio atingido pela operação das forças de mercados.

Sumariando o argumento conduzido até o momento listamos as seguintes proposições que parecem captar a essência da teoria neoclássica sobre a formação da renda fundiária.

- i - A renda de localização ou fundiária em geral constitui-se num preço como outro qualquer, e como tal representa um índice de escassez;
- ii - Trata-se de um 'racionalizador' necessário que indica onde, quando e como alocar eficientemente os usuários aos lotes;(**)
- iii - Um sistema de mercado descentralizado que siga a doutrina do 'maior e melhor uso', produz preços que são viáveis eficientes e satisfazem a vontade dos indivíduos (e firmas) além de serem mais efetivos que controles burocráticos centralizados;
- iv - A competição pelo uso do solo resulta na associação entre o ordenamento dos lotes segundo a acessibilidade e o orçamento segundo a renda fundiária;(***)

(*) Em termos matemáticos a questão de determinação dos gradientes de renda fundiária (ou aluguéis de imóveis) resume-se na sua integração no intervalo dado pelas distâncias da franja urbana ao centro. Isto daria o mapa de curvas de lances ofertáveis. Com base na informação a cerca de um dos pontos (preço na margem, etc.) seleciona-se a curva relevante.

(**) É necessário no sentido de que na sua ausência cenouras poderiam ser plantadas em qualquer lote vago ao longo da Av. Rio Branco. (ref. Scott, 1975, p.115)

(***) "... o valor da terra é essencialmente um reflexo direto da acessibilidade no interior de uma área urbana" (Garner, op.cit. p.337).

- v - Quando as rendas ao longo do sistema como um todo são maximizadas todas as atividades estão localizadas otimamente;
- vi - Numa cidade a renda fundiária agregada é uma medida das economias de localização e aglomeração que a cidade oferece, isto é um 'índice de progresso urbano' (Heilbrum, op.cit. p.132);
- vii - A variação da densidade urbana é única para qualquer conjunto de parâmetros e pode ser explicada como uma consequência da substituição de terra por outros insumos quando o preço dos últimos crescem relativamente a terra.
- viii - A demanda por habitação representa meramente uma demanda derivada por terra.

Aspectos interessantes da análise neoclássica

Antes de passarmos a crítica da análise apresentada a pouco, seria conveniente tecer uns poucos comentários a respeito dos resultados obtidos por esta análise e que são interessantes na medida em que contra intuitivos, embora empiricamente verificáveis.

O primeiro deles sugere que a área urbana onde o m² de terreno é mais elevado não corresponde necessariamente a área ocupada pelo grupo sócio econômico de maior poder aquisitivo. O mesmo ocorre com a qualidade do imóvel medido pelo preço do m² construído que também não se cola ao preço do terreno. É possível obter da análise neoclássica como resultado que nos terrenos de mais alto preço por m² venha a se edificar habitações de mais baixo custo por m².

Tratam-se como vimos de implicações diretas de complexas substituições possíveis entre consumo de espaço livre, densidade e gastos com acessibilidade.

Neste sentido a análise neoclássica é bastante útil, pois sugere uma série de efeitos que são obtidos a partir da combinação de elementos (forças) cuja expressão na estrutura urbana varia com respeito a intensidade e principalmente sinal ou direção.

Assim, por exemplo, a alocação de um grupo sócio-econômico no espaço urbano não é determinada exclusivamente como um reflexo direto da acessibilidade das áreas, e sim por uma composição ou ponderação sistemática de fatores que além do acesso inclui também a densidade, tipo de habitação, etc. Variáveis cuja determinação leva em consideração, simultaneamente, critérios oriundos dos outros grupos sócio-econômicos. Ou seja, a estrutura intra urbana resulta de equilíbrio de mercado que reflete a existência de todos os grupos sócio-econômicos existentes. Consequentemente, qualquer modificação nos parâmetros de cada grupo sócio-econômico e no seu próprio tamanho relativo afeta todo o padrão de estruturação urbana.

Em outras palavras a análise de 'equilíbrio geral' (*) apresentada fornece sugestões interessantes no tocante à não coincidência entre a estrutura urbana resultante quando todos aqueles elementos são incluídos e a estrutura urbana imediata inferida a partir de consideração de cada grupo em separado (equilíbrio parcial).

Da análise conduzida a pouco podemos extrair os seguintes resultados:

- i - agentes imobiliários são por assim dizer socialmente neutros;
- ii - a estrutura de preços imobiliários observada resultam da eficiência de mercado
- iii - preços constituem índices para a alocação eficiente de recursos no mercado.

(*) A rigor não se trata de um equilíbrio geral em vista da não inclusão de todos os mercados (fatores e produtos) na análise.

Uma crítica lógico-formal à interpretação neoclássica da relação entre preço dos terrenos e de habitação

Dado que toda a argumentação neoclássica está calcada na substituição entre terra e outros fatores de produção em resposta a seus preços relativos, vamos concentrar nossa crítica sobre esta questão.

Observemos de início que a intensidade no uso relativo destes fatores varia de fato, significativamente no espaço. No entanto, argumentamos, que este processo deve ser entendido no contexto de mudanças técnicas no tempo, ie como parte integral da acumulação de capital e não como substituição estática de capital/trabalho por terra em resposta a mudanças nos seus preços relativos. (*) Em outras palavras, estas variações são associadas ao que poderíamos denominar de dinâmica da acumulação de capital na indústria da habitação - um processo que determina a um só tempo, os preços da terra relativamente a aqueles dos outros fatores e a composição técnica destes fatores de produção.

Não há como, ao menos ao nível de observação empírica imediata, ignorar o fato que para o usuário (eg. incorporador imobiliário) o custo da terra se apresente como condicionante objetivo. Não há também como duvidar, que a subida de preços do m² de terreno possa redundar na elevação paulatina dos gabaritos das edificações. Ou seja, grosso modo, o desenvolvimento de técnicas de construção que utilizam mais intensamente a terra (ie, verticalização) são estimuladas pelas elevações do preço do m² aproveitável. (**)

No entanto, a direção da causalidade entre estes dois fenômenos (elevação do m² do terreno e adensamento do uso do solo) é

(*) Para uma discussão sistemática sobre as dificuldades conceituais envolvidas na distinção entre efeitos de substituição e progresso técnico consulte-se Schefold (1979).

(**) Inclui-se aí, também, a elevação de custo devido a normas de ocupação do solo tais como afastamento mínimo, etc.

no mínimo nebulosa quando se leva em conta seja as modificações nas atividades imobiliárias, seja as modificações no quadro institucional em que as mesmas atuam.

Consideremos o primeiro tipo de modificações.

Argumentamos que a intensificação do uso de capital em relação a terra em resposta a queda no preço relativo destes fatores representa fenômeno que pouco tem a ver com a relação entre produtividade marginal do fator de produção terra e sua remuneração.

De fato, para se consubstanciar essa relação seria necessário ao menos ao nível lógico formal, que, antes de tudo, o fator terra seja definido independentemente de seu preço. Vale dizer que a qualidade intrínseca de cada lote urbano seja conhecida 'a priori'. Ora não só é arbitrária a seleção do lote marginal tomado como base para a ordenação dos outros segundo sua produtividade; como também a qualidade de cada lote não é dado naturalmente pois depende dos parâmetros distributivos, i.e. depende de seu próprio preço.

Sraffa(1960) ao apontar para alguns efeitos não convencionais, que a consideração de meios de produção produzidos provocam sobre a formação da renda fundiária demonstrou entre outros resultados que o ordenamento da terra de acordo com sua qualidade (fertilidade, etc.) não pode ser definida independentemente das próprias rendas fundiárias já que ambos podem variar (de modo não antecipado) com a variação na relação entre taxa de lucro e o salário.(ref. Sraffa,op. cit. p.75).

Mais recentemente Metcalfe e Steedman(1972) demonstraram que a consideração de uma taxa de lucros positiva sobre os bens de capital é suficiente para invalidar as seguintes proposições correntes neoclássicas:

- i) que uma relação mais elevada entre rendas fundiárias e salários será associada uma utilização de métodos de produção mais intensivos em trabalho, e que
- ii) uma oferta relativamente maior de terra será associada a um menor preço, relativo para as mercadorias produzi-

das com uso intensivo de terra e uma menor relação entre rendas fundiárias e salários (Metcalf e Steedman, op.cit.p.32).

Estes resultados ilustram o ponto que uma relação mal comportada entre quantidade de capital e seu preço implica em que nenhuma relação significativa possa ser estabelecida também com qualquer outro fator que venha a 'colaborar' com o capital e seu preço relativo.

Portanto, as rendas fundiárias não apenas não se associam a intensidade de uso da terra, como também não refletem de forma não ambígua a qualidade da terra. Daí que a ordenação da terra segundo sua qualidade não pode ser tomada como naturalmente conhecida tal como usual na análise neoclássica.

Intuitivamente, o que estaria acontecendo é que os preços relativos dos meios de produção (ie: de cada preço do agregado heterogêneo de mercadorias utilizadas como meio de produção) podem variar em direção tais que seu efeito combinado viabiliza um maior uso do insumo terra, ainda quando seu preço tenha aumentado com relação aos demais insumos.

Assim na medida em que o capital é constituído por um conjunto heterogêneo de mercadorias é possível demonstrar(Smolka,1980, cap.5) que os gradientes de densidade não são necessariamente únicos para uma mesma estrutura de preços relativos. Pode haver mais de um padrão de proporções entre terra e outros fatores que igualmente se conformaria a uma dada estrutura de preços das habitações e da terra para certas taxas de lucro(juros) para o sistema como um todo.

Com base neste resultado, demonstra-se também (em Smolka, loc.cit.) que a demanda por habitação não pode ser vista como simplesmente uma demanda derivada por terra. A intermediação da indústria habitacional pode ser realizada de maneira a empregar terras em proporções que não acompanham aquela para a qual a terra é utilizada. Enfim, as condições sob as quais os métodos de produção são seleccionados pa-

ra um lote em particular não se confundem necessariamente com aquelas que determinam o preço da terra no local.

Esses resultados são particularmente perturbadores se confrontados com a idéia de que o preço da terra deveria refletir sua escassez; ou que a renda fundiária constitui-se em instrumento de racionalização de combinação ótima de recursos no uso do solo urbano. E mais, considere-se o que aconteceria se se tratasse cada grupo de lotes homogêneos segundo um mesmo atributo (e.g. localização), como um fator distinto de produção: o aumento no preço relativo de um insumo não implicaria, necessariamente, na redução de seu uso. Portanto já não seria possível conhecer, a priori, a gradação de preços da terra segundo suas qualidades intrínsecas. A terra por conseguinte não pode ser considerada como um fator primário de produção, cujas qualidades intrínsecas possam ser conhecidas antes que seu preço seja determinado. (*)

Alguns destes efeitos teriam sido já antecipados por Marx em sua crítica a Ricardo; mas o que queremos enfatizar aqui é que, a associação entre o uso do solo urbano e a distribuição de rendas fundiárias não é necessariamente aquela inferida pelos neoclássicos.

Assim, por exemplo, o fato de observar-se gradientes negativos de densidade urbana a partir de certas localizações (eg. zonas centrais) não permite inferir, necessariamente, a existência de substituições técnicas na direção de processos produtivos poupadores de recursos relativamente mais escassos (isto é da substituição entre terra e capital, no sentido inverso aos seus preços relativos, ao longo de uma função de produção agregada do espaço construído). Ou seja, a diferenciação da densidade de ocupação do espaço urbano, não resulta inequivocamente de variações nos preços dos fatores de produção, ao menos não da forma como tais fatores são entendidos na teoria neoclássica.

(*) Sobre estas questões o leitor interessado poderá consultar, além de obviamente o capítulo XI em Sraffa (1960), as discussões analíticas de Levine (1977) e Kurz (1978).

A guisa de contra-exemplo suponhamos uma situação inicial em que os preços relativos de terra em relação ao capital seja baixa. A elevação deste preço deveria induzir uma substituição a favor de uma utilização mais intensiva da terra.(edifícios mais altos,etc.)No entanto, diante a uma subida persistente e acentuada deste preço torna-se mais vantajoso especular, ou seja manter o terreno em sua forma líquida construindo prédios de baixo custo e de curta durabilidade. Vale dizer, empregar a terra mais intensivamente.

Consideremos agora uma situação não mais no contexto dinâmico, mas por exemplo aquele dado pelas oportunidades de inversões em lotes com distintos preços com respeito aqueles dos outros fatores envolvidos em qualquer empreendimento imobiliário situados em diferentes pontos da cidade. Segundo a teoria exposta mais acima naqueles locais onde o preço da terra é relativamente alto os lotes seriam utilizados mais intensamente e isto deveria ser válido para qualquer nível da taxa de juros (preço do capital-dinheiro)considerado como uniforme em qualquer ponto da cidade. No entanto, a diferentes níveis desta taxa devem corresponder distintas estruturas de preços relativos para as mercadorias produzidas(inclusive matérias primas e equipamentos empregados na construção civil).(*)

Agora, os vários tipos de edificações, associados as diferentes intensidades de ocupação do solo contempladas na teoria neoclássica, devem por sua vez envolver aquelas mercadorias (tijolos, guindastes, cimento, estruturas metálicas, etc.) em proporções também variáveis. Ou seja, a produção de um arranha céu requer meios de produção em proporções que difere daquela empregada na construção de uma casa térrea, vale dizer, não se trata,aqui, obviamente, de uma mera questão escalar.

(*)Dado que o método de produção(ie proporção entre meios de produção e trabalho)utilizado na produção de tijolos é bem diferente daquele utilizado na produção de aço,guindastes,cimento,etc.,pode-se esperar substantivas variações nos preços relativos entre estes produtos em consequência de variações na taxa de lucros/juros.

Com isto o valor do produto marginal dado o volume de capital aplicado sobre determinado lote não pode ser estabelecido independentemente da taxa de lucros/juros tal como pretende a teoria neoclássica. Consequentemente o gradiente de densidade de ocupação do solo também deverá variar segundo a taxa de lucros/juros mesmo que a inclinação do gradiente de preço final das moradias não se altere. (*)

E mais, o valor dos meios de produção dependerá do próprio padrão de ocupação urbana como um todo, ou seja, a pressão da demanda exercida sobre as diferentes mercadorias utilizadas na construção civil vai depender do volume de cada tipo de edificação que são produzidas em determinado período, afetando adicionalmente os preços relativos destas mercadorias. - (**)

Tudo isto aponta para a dificuldade de se afirmar inequivocamente que a intensificação do uso do solo decorre da variação de preços relativos dos fatores de produção. Substantivas mudanças neste padrão de uso do solo podem resultar de processos que pouco ou nada tem a ver com a substituição entre insumos em consequência de alterações nos seus preços relativos. Ou seja, a aparente associação entre preço relativo da terra e intensidade de sua ocupação não deve ser atribuída a nenhuma relação de causalidade definida a partir de funções de produção que contemplam a ordenação bem comportada de métodos de produção. Mesmo porque, como sugerido mais acima a definição dos fatores depende de seus preços o que permite variadas substituições de insumos que não obedecem a nenhum padrão específico de variação de seus preços relativos.

Não se trata portanto, de substituição de insumos e sim de seleção de métodos de produção distintos para diferentes situações

(*) Na verdade o próprio gradiente de preços de habitação deve também modificar-se já que diferentes taxas de lucros/juros são usualmente acompanhadas de alterações na distribuição da renda salarial.

(**) Caso se utilize demasiadamente tijolos na construção de casas na periferia, seu preço pode ser afetado provocando alguma substituição na composição de materiais pretendidos nas construções de arranha ceus no centro e vice versa.

de ocupação urbana. Somente quando, equivocadamente, se confunde a substituição de insumos com a escolha de métodos de produção é que é levado a interpretar diferenças de intensidade de ocupação como algo resultante do equilíbrio nos mercados fundiário e de outros fatores.

O fenômeno poderia resultar outrossim da ocupação ~~sequen~~ cial do espaço movida por sistemáticos desequilíbrios de mercado que a um só tempo atualiza o preço da terra e deslocam as necessidades es timulando a adoção de novos métodos de produção menos intensivos de terra nas áreas mais centrais com vistas ao auferimento de ganhos extraordinários. Somente num segundo instante seriam estes lucros convertidos em rendas fundiárias, mas aí novas necessidades seriam criadas reiniciando todo aquele processo.

A renda da terra nada tem a ver, portanto, com a sua produtividade marginal mas sim com a heterogeneidade entre as terras envolvidas no mercado. Dito de outra forma, não é a última dose de terra homogênea que determinaria seu preço e sim a diferença entre a qualidade dos lotes envolvidos. Este ponto será retomado na seção seguinte.

Em suma, a argumentação neoclássica carece de consistência lógica ao menos no plano teórico. Suas dificuldades advêm:

- i - da confusão entre substituição de insumos e mudança no método de produção; que por sua vez se remete a questão maior relativa a de noção falaciosa de capital, que no caso compreende (ou melhor confunde) des de os insumos utilizados na edificação, até os volumes de recursos financeiros mobilizados para a realização de dado empreendimento imobiliário, passando ainda pelos equipamentos empregados e as variadas formas de organização do trabalho no canteiro de obras e na empresa propriamente dita. Com isto, elimina-se 'a priori' aqueles pontos levantados quando da discussão sobre a natureza e lógica de atuação do capital incorporador. Ou seja, explicações sobre o processo de verticalização, a partir da consideração da empresa imobiliária enquanto unidade de capital e, por conseguinte, não socialmente neutra no sentido dado

maior acima. Neste último contexto é possível entender a associação entre verticalização e preço do terreno como resultado ex-post do processo de ocupação do solo urbano e não ex-ante como no argumento neoclássico.

Mas antes de passarmos a esta argumentação alternativa valeria ainda mencionar uma outra falácia importante da teoria neoclássica, qual seja; o

- ii - tratamento de processos históricos a partir de análise estática comparativa ou de equilíbrio intertemporal. Com isso, fenômenos que ocorrem no tempo, ie que decorrem de sucessão de eventos irrevogáveis ou irreversíveis como a sucessão de usos de solo condicionada pela estrutura pré-existente, são colapsados num único instante em que notionalmente decisões passadas, são, no presente, revogadas com base em previsões futuras. O problema aqui, é que estas decisões por um lado envolvem imobilizações fixas de capital (ie qualquer modificação somente é possível com a destruição destes ativos) e, por outro, são tomados num contexto de enorme incerteza quanto ao futuro, na medida em que o efeito combinado das decisões individuais de cada aplicação imobiliária tende na prática a conter forte dose de imprevisibilidade.

Argumento alternativo para a explicação sobre a relação entre preços imobiliários

Na medida em que a argumentação a ser seguida agora depende em larga medida em i) abrir certas 'caixas pretas' contidas na análise neoclássica e ii) explicitar melhor o contexto em que ocorre o fenómeno (ie a aparente associação entre preços relativos de terrenos e níveis de verticalização), seria conveniente qualificar melhor alguns dos elos críticos do raciocínio usual. Referimo-nos aqui as seguintes questões:

- i. transferência efetiva de custos a preços distinguindo se claramente entre aqueles que são privatizados dos que são socializados, algo que afeta inclusive a,
- ii. relação entre medidas relevantes de densificação e verticalização em áreas urbanas, e finalmente a questão apontada a pouco relativa aos
- iii. os componentes constitutivos do que se considera como capital.

Obsservemos de imediato que a hipótese de que preços de terrenos mais elevados geram altas densidades habitacionais ignora que a elevação de densidade de ocupação somente é factível após a adequação de tais terrenos para estes empreendimentos. Vale dizer sua urbanização na forma de ampliação de provisão de gas, eletricidade, telefone, agua, esgotos, etc. Além disto há que se considerar também as necessidades relativas ao arruamento, áreas de lazer, etc. que são impostas pela intensificação de uso de certos lotes.

As estatísticas sobre estes custos são precárias, no entanto, é lícito afirmar que os custos efetivos por unidade habitacional tendem a crescer com o número de andares. (*) Isto implica em que

(*) A julgar pelos estudos realizados no município do Rio de Janeiro sobre despesas públicas per capita na urbanização, é sintomático observar que os mesmos são justamente mais elevados nas áreas mais verticalizadas. No entanto é importante levar em consideração que outros fatores intervêm nesta alocação, na medida em que tais áreas também concentram a população de maior renda. (ref. Vetter e Massena).

os preços de terrenos devem ser extraordinariamente elevados para justificar uma maior intensidade de uso de modo a permitir que a cota de terrenos seja mantida em níveis toleráveis. Ou seja, a elevação de custos efetivos de construção por habitação tende a compensar a eventual queda da parcela relativa ao terreno rateada no custo da habitação.

Assim, caso o incorporador tivesse de arcar com todos esses custos não haveria maior justificativa para a verticalização.

Portanto, a explicação para a constatação que de fato áreas onde o preço do terreno são mais elevados tendem a se associar a utilizações mais intensivas do solo, deve ser atribuída a

- i. preços relativos extraordinariamente elevados e/ou
- ii. ausência de mecanismos que permitam que custos efetivos da verticalização sejam repassados aos preços.

Ora é fácil perceber que num contexto dinâmico estes dois fatores interrelacionam-se cumulativamente, ie um reforça o outro.

Em suma, a verticalização se apresenta mais como um mecanismo de apropriação do diferencial entre custos imputados e incorridos (privados) num contexto de relativo baixo controle social sobre o uso do solo. Mais do que isto, a verticalização provoca uma sistemática deslocamento dos preços fundiários, ex-post na medida em que confere ao proprietário do terreno poder de tributar aquele diferencial de custos atualizados em virtude dos efeitos da verticalização sobre a densificação em geral de toda vizinhança.

Há que se distinguir portanto entre verticalização e densificação na medida em que a verticalização em certos pontos somente é possível, muitas vezes, às custas da ampliação de áreas coletivas destinadas a uma série de serviços ou equipamentos complementares que por assim dizer são 'postos para fora' de um empreendimento vertical. A verticalização corresponde, portanto, a densificação líquida em contraposição à bruta que considera todos aqueles complementos não arcados pela imobiliária (incorporadora, etc.). A confusão entre estes dois conceitos, como vimos a pouco, pode conduzir a sérios erros de

interpretação sobre as causas reais da verticalização imobiliária. (*)

Por outro lado, é fácil perceber que a realização de grandes edifícios verticais envolve operações imobiliárias e agentes bem distintos do que ^{nos} pequenos empreendimentos. Esta observação aparentemente trivial encerra entretanto importante qualificação sobre a noção relevante de capital: a idéia de que o que importa não é tanto a proporção relativa de fatores homogêneos (capital/trabalho vs terra) em função de seus preços relativos - tal como na formulação neoclássica, mas sim a natureza mesma da operação de mobilização de capitais.

(*) A não distinção entre estes conceitos pode levar também a interpretação equivocada sobre as áreas ocupadas por habitações unifamiliares da população de baixa renda (favelas, periferias, etc.). Tais áreas apesar de representarem elevada densidade bruta, muitas vezes superior a outras áreas verticalizadas - isso porque a ausência daqueles complementos aproxima a densidade bruta da líquida.

Como vimos argumentando desde o início deste trabalho a produção capitalista da habitação(*), ao menos no contexto histórico brasileiro, deve ser entendida antes de tudo como meio para a realização de operações de valorização de capitais de diferentes tipos.

Considerando então que os ingredientes necessários por exemplo para a realização de um grande edifício não são nem combinados na mesma proporção, tampouco são os mesmos do que aqueles envolvidos na produção de uma habitação unifamiliar, é lícito concluir que o processo de verticalização tem como dual, por assim dizer, uma certa extratificação ou segmentação mesma da estrutura organizativa dos capitais imobiliários.

A questão que daí emerge é o de saber se a concentração dos capitais constitui-se em précondição para a verticalização ou se os capitais se concentram na medida em que se mobilizam para realizar maiores empreendimentos. Possivelmente a resposta deve estar na combinação dos dois processos ou seja um reforça o outro.(**)

Não deve ser inferido daí, entretanto, que o grande capital não realize também empreendimentos não verticalizados. Esta última apresenta-se apenas como uma possibilidade, já que a associação relevante é entre grande capital e grande empreendimento(seja ele de que tipo for). A hipótese, no entanto exclui a recíproca no que concerne o pequeno capital.

Com base nestas idéias é fácil compreender agora, a existência de grandes empreendimentos verticais mesmo em áreas de relativo baixo preço de terrenos(***), e a realização de grandes condomínios horizontais em áreas mais valorizadas. A questão chave, portanto, es

(*) A rigor a produção de qualquer outra mercadoria no sistema capitalista.

(**) Esta hipótese será a testada empiricamente neste estudo pela confrontação entre estatísticas referentes a evolução do tamanho dos empreendimentos imobiliários e de concentração de capitais.

(***) Qualquer observador atento que sobrevoe uma grande metrópole, perceberá a existência de várias ilhas verticais em áreas distantes do centro perturbando aquele modelo que associa gradientes de densidade a preços imobiliários.

ta localizada 'em quem' realiza o que, aonde' e não apenas numa suposta associação 'natural' entre preços relativos e combinação de fatores de produção.

A argumentação conduzida até o momento não responde, no entanto, porque, naquelas áreas onde o preço de terrenos são relativamente mais elevados, de fato, tende-se a verticalizar.

Ora, a discussão sobre a natureza da atividade de incorporação e o processo pelo qual se efetua a valorização deste capital, deixou claro que o que importa propriamente nesta operação não é tanto o nível dos preços de terrenos, mas sim a possibilidade de controle sobre as bases em que tais preços são modificados.

Aquela associação entre verticalização em áreas onde os preços de terreno são relativamente mais elevados, pode ser, por conseguinte, explicada desde que se demonstre que a atuação do capital incorporador: i - esta associada à verticalização (ao menos nas áreas mais valorizadas

ii - privilegie aquelas áreas onde os terrenos são mais caros.

Quanto ao primeiro item, o leitor não terá dificuldades em perceber ou inferir que de fato, o ganho de incorporação esta diretamente relacionado a escala de empreendimento imobiliário realizado.

O segundo ponto será demonstrado por sua vez em duas etapas: inicialmente que o capital incorporador privilegia os segmentos de mais alta renda e em seguida que tais segmentos tendem a se localizar nas áreas mais valorizadas.

A rigor como ficara claro pela análise abaixo estes dois itens se confundem num único, na medida em que a propria atividade de incorporação tende a ser socialmente segregadora no espaço(*) e que a atualização dos preços de terreno consequente deste processo, ao menos no caso do Rio de Janeiro, acompanha a hierarquia de áreas por nível de renda familiar.

(*) Cf. capítulo anterior, seção (6)

Com isto, passemos ao último elo da demonstração qual seja a que estabelece o viés da atuação do capital incorporador em benefício dos segmentos de mais alta renda. Dois são os fatores mais relevantes que contribuem para isto:

- i - o primeiro, por assim dizer, endógeno à própria dinâmica deste capital estabelece a condição de necessidade e tem a ver com a relação direta entre renda e o excedente de consumidor apropriável na forma de rendas fundiárias;
- ii - o segundo, de natureza mais exógeno estabelece a condição de suficiência a partir do aparato institucional que diferencia os sub-mercados imobiliários segundo programas de financiamento ao mutuário e o próprio agente incorporador (e construtor).

Para se discutir a primeira situação partimos da premissa de que o montante a ser dispendido na habitação varia de acordo com a renda (ou salário, etc.) familiar. Esta premissa tende a ser corroborada nos poucos estudos disponíveis sobre despesas familiares que demonstra uma elasticidade de gastos em habitação em relação as despesas familiares totais por classe de despesa varia em torno da unidade (Cf. Rossi, 1982) confirmando as estimativas disponíveis para outros países. (*)

Isto faz com que para o incorporador, na prática, os segmentos do mercado correspondentes à diferentes extratos de renda sejam percebidos de maneira análoga às diferenças de fertilidade do solo do modelo clássico ricardiano, apenas que, no caso, não se impõe ainda qualquer espacialidade a estes segmentos.

Para se entender a situação configurada para a atuação do incorporador consideremos inicialmente o exemplo sugerido por Harvey (1973), p.168-170) que compara a ocupação sequencial do espaço urbano ao preenchimento das poltronas disponíveis numa platéia de teatro. O primeiro a entrar teria n escolhas possíveis o segundo n-1 e assim por diante até o último que simplesmente não tem escolha. Caso a ordem

(*) Consulte-se por exemplo neste sentido os trabalhos de Muth (1961) para os Estados Unidos.

de entrada do publico ocupante seja dada pelos lances ofertáveis de renda fundiária, infere-se que aqueles com a maior renda (ou salário) terão maior escolha e consequentemente os pobres ocupam o espaço residual. A implicação deste processo é que o excedente do consumidor(*) tenderá a variar diretamente com a renda. Deste modo para o capital incorporador, excedente do consumidor se apresenta como apropriável na forma de lucros de incorporação proveniente de "rendas fundiárias" auferíveis pela promoção de empreendimentos imobiliários destinados ou adequados aqueles que mais disponham a oferecer para não se verem excluídos dele.

Como, por hipótese, quanto maior a renda individual maior a parcela do orçamento passível de ser dispendida nos atributos da habitação que são objeto de atuação do capital incorporador, conclui-se que este último deva encarar aqueles segmentos do mercado (referidos mais acima) objetivamente, como diferentes condições de auferimento de ganhos de incorporação. Quanto maior a renda maior o interesse em atendê-lo prontamente. Daí uma possível explicação para a observação de que a atividade de incorporação, tal como a concebemos, ter-se aparentemente voltado em primeiro lugar para as faixas mais elevadas de renda. É na medida em que vai saturando as faixas superiores do mercado que este se disporia a, eventualmente, expandir em direção dos segmentos inferiores.

Esta expansão esbarra, no entanto, em certos mecanismos que favorecem o truncamento (precoce) da atuação do capital incorporador a partir de certa faixa do mercado. Este limite, não é, porém, um dado estático e tampouco pode ser determinado a priori; já que depende tanto da capacidade do capital incorporador em recriar a demanda nas faixas superiores quanto das barreiras a ser impostas pela própria dinâmica de outros sub-mercados imobiliários não atingidos diretamente por este capital; além é claro de outros condicionantes à sua própria escala de operação. Senão vejamos.

(*) O excedente do consumidor corresponde à diferença entre o que o consumidor paga efetivamente e o que ele estaria disposto a pagar para não se ver sem o bem em questão.

O primeiro caso contemplaria os importantes estímulos ao capital incorporador no sentido de inovar o 'produto' de modo a, pela 'absolência planejada' revitalizar a demanda dos extratos superiores . (*) Isto, é francamente favorecido pelos efeitos produzidos pela atuação conjunta de todas as unidades já que ela tende a eliminar as próprias vantagens originais dos empreendimentos. Referimo-nos aqui a certas externalidades negativas, advindas do congestionamento, excessivo adensamento, etc. como já discutido no capítulo anterior.

Ou seja, antes mesmo de se obrigar a avançar em direção as faixas inferiores de mercado, torna-se mais vantajoso modificar sua forma de atuação nas faixas superiores mesmo que isto se realize a custos crescentes em relação as condições auferidas num primeiro instante.

Daí se conclue, portanto que as condições sob as quais operaria este sub-mercado impedem que o capital incorporador se capacite a produzir a habitação para todos. Vale dizer, ao mesmo tempo que o capital incorporador se impõe paulatinamente à matriz de estruturação urbana, estabelece barreiras cada vez maiores à sua própria expansão, impedindo-se assim de atingir as camadas inferiores do mercado . Com isso introduz-se a idéia de que a própria dinâmica de reprodução expandida do capital incorporador seria excludente, já que os efeitos de sua atuação no espaço urbano, sobre sua própria constituição, dificultam seus movimentos no sentido de absorver parcelas cada vez maiores do mercado.

Da análise acima, fica claro então, que o capital incorporador tende a ser viesado aos segmentos superiores de renda, ao mesmo tempo que o processo de revitalização de suas condições de atuação provoca uma paulatina separação (segregação) social de grupos de renda no espaço.

(*) Estas possibilidades serão discutidas com maior rigor no capítulo seguinte quando analisamos a relação entre preços de imóveis novos e usados.

nto à condição de suficiência, arrolada mais acima, valerá considerar o papel desempenhado pela organização do sistema de financiamento da habitação no dimensionamento da demanda efetiva exercida pelos diferentes segmentos da sociedade. A manipulação das linhas de crédito disponíveis aos programas de financiamentos estabelecidos para cada segmento do mercado habitacional definidos pelo Banco Nacional da Habitação (BNH) representa importante mecanismo de regulação do ritmo de atividade da indústria imobiliária. Ora, estes diferentes segmentos de mercado referendados em cada um daqueles programas guardam estreita relação com os sub-mercados habitacionais urbanos. Ou seja, tudo se passa como se a segregação social do espaço teria sido internalizada no Sistema Financeiro da Habitação.

Desta forma, a dosagem de recursos para o financiamento em cada sub-mercado constitui-se em poderoso instrumento nas mãos do Estado para a administração do processo de estruturação urbana, na medida em que estimula em larga medida, a demanda efetiva para os vários capitais que atuam nestes mercados. Como estes recursos, provenientes de variadas fontes (FGTS, Cadernetas de Poupança, Letras Imobiliárias, etc.) devem ser aplicados de modo a garantir a solvência de todo aquele aparato financeiro ao mesmo tempo que devem satisfazer certas condições quanto a coordenação dos aspectos micro e macro do comportamento do mercado imobiliário, não é de surpreender que sua alocação seja objeto de grande disputa entre as diversas frações do capital imobiliário. Particularmente em períodos de crise de demanda no setor tornam-se intensas as negociações entre representantes destas frações e o Estado através de seus representantes nos órgãos de coordenação da política habitacional.

Os compromissos que resultam destas gestões, em geral, tendem a favorecer a reorganização destes capitais de modo a ajustá-los a novos mercados que lhes são oferecidos ou abertos através de novos programas. Diversificam-se as atividades de grupos empresariais, introduz-se novas modalidades de operações imobiliárias, alteram-se certas

'regras do jogo' quanto a especificações mínimas a ser atendidas pelos empreendimentos, facilita-se o crédito, etc. Enfim estende-se o mercado, condicionando-o a transformações mais ou menos profundas de ambas as partes. (*)

Importa observar aqui que a dinâmica deste processo tende também a favorecer a concentração de capitais e portanto sua fração monopolista com a simultânea e conseqüente eliminação do pequeno capital. Isto porque a requerida agilidade para adaptar-se a novas situações é em geral maior para os grandes capitais. Como também os órgãos de representação de classe tendem a ser dominados pelo grande capital, aqueles entendimentos com o Estado são viesados. Isso faz com que as exigências embutidas em tais programas contemplados no sistema de financiamento imobiliário não sejam atendidas facilmente pelo pequeno capital.

Trata-se portanto, de mecanismo através do qual o sistema de financiamento à habitação estende os mercados de forma seletiva entre os capitais. A existência da segregação social do espaço serve a um só tempo de fundamento e justificativa para a organização de programas habitacionais de que se nutrem os capitais.

Neste sentido o Estado ao internalizar estes padrões diferenciados de ocupação urbana em seus programas habitacionais acaba por reforçá-los; ie ao mesmo tempo que geram a segregação social no espaço redefinindo umas e fracionando outras áreas principalmente as destinadas aos extratos de mais alta renda, obstaculizam e retardam a penetração deste capital nos mercados de mais baixa renda. Consolidase e intensifica-se assim a reprodução dos submercados imobiliários urbanos.

(*) A recente vinculação de recursos na faixa de 5000 UPC às aplicações no mercado popular e a remoção de certas exigências quanto a tamanho mínimo de cômodos ilustra bem o ponto.

CONCLUSÕES

A análise empreendida a pouco permite extrair alguns resultados importantes para o presente estudo.

Em primeiro lugar ela sugere que não é propriamente o processo de urbanização em geral (ie de ocupação do espaço urbano) o único, e talvez nem mesmo o principal, responsável pela valorização de imóveis, mas sim a própria atuação das imobiliárias que por assim dizer puxam esses preços para cima.

Esta atuação por sua vez é determinada pelo aparato institucional existente que viabiliza diferentes modalidades de operações imobiliárias. (Aqui mais um argumento que vem a substanciar a tese, defendida nesta pesquisa, de que a política habitacional não pode ser dissociada da política fundiária/uso do solo)

Com isto, a estrutura intraurbana resultante não mais é interpretada como resultado da eficiência de mercado mas sim como expressão da dinâmica de reprodução dos agentes que atuam neste mercado. Este resultado é importante pois sugere de imediato que a negociação em torno da introdução de novos instrumentos de política urbana (tal como pretendido na nova lei de Desenvolvimento Urbano submetida pelo CNDU) deverá ser travada no âmbito político. Vale dizer, muito embora a argumentação por parte de diferentes grupos de interesse imobiliários urbanos se apresente permeada de alusões e impactos deletérios ou perversos sobre a eficiência da planta urbana ou da provisão de habitações e assim por diante, pouco respaldo técnico pode ser dado a estas alusões. A rigor como demonstrado ao longo deste e do capítulo anterior, medidas que afetem o uso do solo e o processo de valorização fundiária de fato ameaçam ou, perturbam de modo essencial o nível de atividade e a própria produção habitacional. Esta premissa é válida. Mas não se pode inferir daí contudo, que a isto se associa qualquer noção de perda de eficiência na utilização ou alocação de recursos. Isto porque, como vimos estas noções simplesmente não se

aplicam ao caso. O embasamento teórico para isto é logicamente inconsistente.

Por outro lado, o reconhecimento da premissa mencionado a pouco implica em que poucas chances terá a proposta de política urbana (LDU/CNDU) se não vier acompanhada de ampla reformulação da própria política habitacional entendendo-se aí desde a política de crédito até as próprias regulamentações relativas à organização dos capitais (agentes imobiliários, etc.) e o 'modus operandi' dos mesmos.

Este ponto central será reenfatisado noutras argumentações ao longo desta pesquisa.

Outro resultado importante da análise conduzido neste capítulo diz respeito a relação entre o movimento dos preços de terrenos e de habitações.

Segundo a argumentação neoclássica, na ausência de possibilidade de substituição de fatores na edificação, os gradientes de preços de terrenos convergeriam em direção ao dos preços da habitação. Deste modo toda variação nos primeiros (decorrentes de fatores como acessibilidade, etc.) seriam repassados integralmente à habitação.

Em contraposição a este argumento, reconhecem-se que se empiricamente se observa que os gradientes de preços de terrenos tendem a ser mais inclinados que o da habitação (algo que por sinal mereceria ainda ser confirmado para o caso brasileiro), tal fenômeno decorre antes de tudo da dinâmica de ocupação do espaço urbano. É a atualização dos preços de terrenos após a realização de empreendimentos que faz com que tais preços cresçam mais rapidamente que os da habitação. Vale dizer, o processo de verticalização sob a égide do capital incorporador implica numa elevação destes preços (ex ante por ocasião da aquisição do terreno vs ex post incorporado ao preço das habitações produzidas) que, por sua vez, são atualizados nos terrenos ainda não edificadas (ou não verticalizados pela incorporação). Como a constatação empírica do comportamento dos respectivos gradientes de preço é

feita entre terrenos ocupados viz a viz terrenos disponíveis no mercado, captura-se essencialmente os efeitos de uma relação dinâmica de preços. Como corrolário desta proposição é de se esperar que a relação entre tais gradientes de preços deva se modificar em função do nível de atividade imobiliária bem como das características desta atividade em diferentes áreas urbanas.

É exatamente a decomposição destes fatores responsáveis pelo movimento de preços relativos dos imóveis (terrenos, habitações, novas, usadas, etc.) que se pretende realizar e discutir empiricamente nesta pesquisa.

A comprovação empírica desta e outras proposições introduzidas na discussão, requer a disponibilidade de estatísticas apuradas sobre os respectivos preços imobiliários tais como séries históricas de preços de terrenos, habitações usadas e novas, etc. por áreas urbanas. Lamentavelmente são poucas as perspectivas de obter estes dados que nos propusemos a levantar no sub-projeto referido no início deste relatório.

CAPÍTULO IV

Sobre os Movimentos dos Preços Imobiliários ao Longo do Tempo

Sobre os Movimentos dos Preços Imobiliários ao longo do Tempo.

1. Introdução. Contextualização

Nos capítulos acima discorreu-se sobre, como alguns dos preços imobiliários mais relevantes são articulados entre si através dos agentes imobiliários, mais notadamente pelo capital incorporador. Dentre outros resultados demonstrou-se que ao menos no setor dito de ponta a valorização fundiária está intimamente associada ao ganho imobiliário muito embora este ganho possa apresentar-se metamorfoseado em ganhos financeiros, mercantis ou industriais, etc.

Esta análise permitiu vislumbrar alguns dos processos responsáveis pela modificação/atualização daqueles preços em decorrência da própria natureza das operações de valorização de capital realizadas pelos agentes imobiliários. Como sub-produto desta análise foi possível ainda extrair algumas implicações importantes para o entendimento do processo de ocupação do solo e conseqüentemente da estruturação intra urbana. Daí se inferiu alguns dos condicionantes que incidem sobre a diferenciação espacial de preços imobiliários e inclusive, em vista da interrelação espacial entre estes preços, que o chamado sub-mercado de ponta não pode ser tomado como independente dos outros sub-mercados e vice-versa.

As implicações para a política urbana destes resultados são demasiado obvios para merecer maiores comentários.

Demonstrou-se também que a relação entre o preço do terreno e o do imóvel depende por sua vez de fatores como: i) o quadro institucional vigente que regula a relação entre custos socializáveis e privatizáveis na realização de um empreendimento imobiliário, e a demanda efetiva exercida por cada extrato social de renda, sobre a habitação pela via da política de crédito, e mais do que isto pelo próprio formato desta política; ii) o processo de concentração e centralização dos capitais envolvidos nos negócios imobiliários, algo que

afeta inclusive a diferenciação entre modalidades de operações imobiliárias realizáveis por cada capital segundo sua escola, etc., e finalmente iii) a dinâmica de ocupação sequencial do solo urbano que afeta a própria percepção estatística destes preços.

Este último ponto (a dinâmica de ocupação sequencial) combinado ao próprio processo de atuação das imobiliárias foi retomado quando da avaliação da relação entre preços de imóveis novos e usados. Demonstrou-se aí que a depreciação monetária dos imóveis não independe da capacidade do capital incorporador em deslocar a demanda efetiva nos mercados mais lucrativos através da inovação do produto e da própria espacialidade de sua política de inversões.

Todos estes pontos/resultados, contudo, devem ser devidamente qualificados, numa análise histórica do processo de formação e transformação destes preços, na medida em que tanto o comportamento individual destes agentes mediadores (imobiliários) em resposta ao efeito conjunto sobre o mercado da atuação de todos os agentes, como os próprios parâmetros estruturais a eles impostos pelo desempenho da economia como um todo, varia ao longo do tempo.

Neste capítulo então tentamos explicitar alguns destes mecanismos responsáveis por esta variabilidade.

Esta análise é importante porque, na sua ausência, qualquer apreciação empírica daquela relação entre preços imobiliários pode encobrir ou confundir a natureza real do processo em mãos.

Ora, a compreensão dos mecanismos responsáveis pela relação entre preços imobiliários, é, como vimos argumentando repetidamente, fundamental para qualquer apreciação dos impactos de políticas urbanas (como aquelas compreendidas na LDU/CNDU) que contemple instrumentos de intervenção nestes preços ou variáveis que os afetam. Daí que um diagnóstico dos possíveis efeitos da implementação destas políticas calcadas em análise pontuais ou sobre períodos específicos e res-

tritos, pode seguramente enviesar os resultados. Mais além, a incorreta dosagem da aplicação daqueles instrumentos de política em diferentes períodos (momentos históricos daquele processo) pode simplesmente comprometer o sucesso e conduzir, inclusive, a uma apressada desmoralização da intervenção.

22 - Objetivos e Organização do Capítulo

Assim nossos objetivos neste capítulo será o de demonstrar:

1. que o nível bem como a composição dos preços imobiliários varia com o nível da atividade imobiliária ou, melhor ainda, apresentam comportamento distinto ao longo do ciclo.

Isto sugere de imediato que a natureza do ganho imobiliário que deve prevalecer em diferentes fases do ciclo deva ser distinta.

2. Que em diferentes fases do ciclo varia a composição dos imóveis Produzidos ou mais concretamente a relação entre imóveis destinados a uso próprio viz a viz os imóveis para aluguel; e a relação entre imóveis de diferentes tipos, ie destinados a diferentes segmentos do mercado. A primeira relação é importante porque introduz um componente especulativo, agora também no mercado de moradias; enquanto o segundo afeta a relação de preços imobiliários entre diferentes áreas urbanas.

O leitor atento deverá ter percebido, à luz da discussão dos capítulos anteriores, que, de outra feita, os dois itens acima são também interrelacionados. Contudo, para efeito de análise será conveniente lidar separadamente com cada um destes pontos.

Outra observação importante diz respeito à interferência neste quadro de outras variáveis associadas ao ciclo tais como a inflação e as políticas econômicas setoriais e espaciais. Estas dimensões serão integradas na discussão sempre que necessário.

Mas para demonstrar as proposições enunciadas acima, será

necessário, antes de tudo, apresentar uma breve discussão sobre a natureza das flutuações dos negócios imobiliários, o que é feito na seção seguinte (3). Nesta análise demonstramos então, através de um modelo simplificado em que medida a decisão de investir, vale dizer, de realizar novos empreendimentos imobiliários depende dos investimentos realizados no passado, ie no estoque de imóveis existentes. Nossa intenção aqui é a de chamar a atenção para o caráter eminentemente instável dos negócios imobiliários, ou seja, para alguns dos fatores responsáveis pelas oscilações nos preços e do nível de atividades imobiliárias.

O próximo passo nesta argumentação será o de discutir sistematicamente as modificações decorrentes da introdução de novas dimensões e variáveis neste quadro simplificado.

Desta forma, interessa salientar em primeiro lugar quais os mecanismos concretos com que contam os empreendedores para ajustar suas decisões de investimentos, ie os sinais ou indicadores efetivamente disponíveis para tanto. Isto será feito a partir de um maior explicitamento de umas tantas características específicas do setor imobiliário.

Completando este arcabouço instrumental de análise, ampliaremos a discussão examinando alguns dos mecanismos através dos quais as flutuações na economia como um todo são repassadas ou não, para o setor imobiliário. Neste ponto resgatamos o esquema clássico da análise na interação entre acelerador e multiplicador embutindo nele o setor imobiliário.

Com base nesta discussão estaremos aptos então a retomar a demonstração das proposições enunciadas acima.

A primeira delas, para efeito de análise será desdobrada em duas partes. Inicialmente examinamos a relação entre o nível de atividade imobiliária e o nível de certos preços, para logo em seguida tratar da questão relativa à relação entre os movimentos destes pre-

ços viz a viz ao da atividade imobiliária. Neste último caso, privilegiava-se o fato que o comportamento destes preços variam segundo as tendências ascendentes ou descendentes do nível de atividade e vice versa. Vale dizer, a relação entre o nível de preços e da atividade imobiliária apresenta comportamento distinto, caso uma ou outra variável esteja crescendo ou decrescendo.

Mas antes de embarcarmos nesta discussão seria conveniente discorrer brevemente sobre o sentido dado a noção de investimento imobiliário.

Observemos de início que aqui o investimento confunde-se com o produto final muito embora existe considerável polêmica sobre o sentido em que tal noção possa ser aplicada para a produção e consumo de habitações.

Como sugere Ive (1980 p.1) a habitação de fato não pode ser chamada como capital produtivo pela mesma razão que o trabalho doméstico não é trabalho produtivo. Ou seja, para existir como capital produtivo seria necessário que a habitação contemplasse o comando direto sobre o trabalho produtivo, com a produção da mais valia.

Neste sentido a casa própria do trabalhador dificilmente representa capital, pois que a habitação aí constitui-se tão somente num valor de uso necessário a sua reprodução enquanto força de trabalho capaz, esta sim, de transferir mais valia noutros processos de produção.

Embora a habitação possa tornar-se capital quando alugada a uma terceira pessoa permitindo a apropriação de parte do trabalho do inquilino na forma de aluguel, ela não perde seu caráter de valor de uso na medida em que, para ser alugada a mesma deve antes ser adquirida. Assim sendo, somente aquele diferencial entre rendimentos capitalizados de aluguel e despesa com a aquisição pode ser considerado ganho de capital.

Para autores como Topalov (citado em Pickvance, 1976, p.60) este ganho quando se trata de transações entre trabalhadores pode ser considerado como incidental, o mesmo ocorrendo com eventuais 'lucros' na renegociação da casa-própria.

Vale dizer, a habitação enquanto mercadoria capitalis-ta, passa, na sua realização, pelos circuitos comercial e mercantil do capital. Nesta última forma a habitação aparece de fato como capital (estoque em troca) para o mercador ou proprietário/ senhorio.

Estas considerações permitem estabelecer desde o início algumas distinções importantes quanto a transposições de arcabouços teóricos desenvolvidos para a análise do ciclo noutros setores. No caso, não são o investimento imobiliário refere-se, a rigor, apenas àquela parcela diferencial entre o preço e a venda ou lucro capitalizado do imóvel, como também a realização de investimentos imobiliários não amplia propriamente a capacidade de produção de imóveis como noutros setores.

Com efeito, o investimento propriamente dito na ampliação da capacidade de produzir habitações, por exemplo, capital fixo das construtoras, incorporadoras, etc., representa parcela diminuta se comparada ao valor do produto.

Em suma, ao longo da discussão seguinte, utilizaremos o termo ^{investi-} ~~ins~~ ~~ta~~ ~~mento~~ investimento imobiliário no seu sentido amplo (e vulgar) de produção de novas habitações e não como aplicações de capital em busca do lucro especulativo, mercantil ou de aluguel e tampouco como aplicação na ampliação da capacidade de produzir de construtoras e incorporadoras.

3. Flutuações nos negócios imobiliários

3.1. A instabilidade do setor: um modelo simplificado

Para facilitar nossa análise apresentamos à guisa de uma primeira aproximação à questão, um modelo simplificado que captura a essência da instabilidade gerada nas interrelações entre a decisão de investir e o resultado conjunto destas inversões sobre o mercado imobiliário.

Este modelo tem como pressupostos

- i. a existência de um hiato de tempo (time-lag) entre a decisão de investir e a entrega final da edificação, decorrente do longo período de produção imobiliária.
- ii. existência de apenas um tipo de moradia no mercado de imóveis novos e usados, diferenciado apenas segundo as singularidades da sua localização.
- iii. número suficientemente grande de firmas, idênticas quanto a capacidade de investir, tamanho, etc.
- iv. consumidores idênticos no que concerne a nível de renda e por conseguinte acesso ao mercado.

Além destes pressupostos abstraímos também:

- v. a existência de qualquer aparato financeiro mediando as operações imobiliárias;
- vi. ausência de interferência do Estado nos negócios imobiliários;
- vii. ausência de qualquer outra perturbação no mercado decorrente das oscilações da economia como um todo;
- viii. ausência de inflação.

Todos estes pressupostos poderão ser posteriormente relaxados, sem perda de generalidade.

Suponha então a existência num determinado período, de um excesso de demanda por imóveis percebido por exemplo pela elevação dos preços reais do estoque de imóveis usados. Esta situação induz

um aumento das inversões na forma de pedidos de licenciamento de novas obras de edificação. Contudo, o longo período (usualmente de 2 a 3 anos) que se estende entre a decisão de investir até a entrega do imóvel (habite-se) faz com que aquele excesso de demanda ainda se mantenha, e, por conseguinte, a tendência altista dos preços. Com isto os novos pedidos de licenciamento e novas obras iniciadas também se mantêm.

Esta situação perdurará até que, com a entrega das habitações ao mercado o agora excesso de oferta provoque uma queda dos preços dos imóveis desestimulando assim novas iniciativas de inversão.

O movimento cíclico ou a rigor instabilidade nos negócios imobiliários aí insinuado, somente seria evitada caso: i- as imobiliárias dispusessem de informações completas sobre o mercado e: ii - as incorporadoras conseguissem realizar instantaneamente suas vendas por ocasião da obtenção da licença para edificar.

Ora, a primeira condição pode ser descartada de imediato em vista tanto da anarquia da competição intercapitalista entre incorporadores que apostam no maior sucesso de seus empreendimentos num contexto de grande diferenciação espacial do produto quanto da própria elevada segmentação do mercado que impede sejam disponíveis informações idênticas para todos incorporadores potenciais a cerca de todas as áreas urbanas.

Os pontos podem ser melhor entendidos se se considera as dificuldades relativas à percepção da existência eventual de deficiência ou excedente imóveis no mercado. Os indicadores com os quais contam as imobiliárias são reconhecidamente precários, em virtude tanto de certas rigidezes típicas deste mercado quanto de problemas de ordem metodológicas na elaboração dos mesmos.

O primeiro ponto diz respeito mais especificamente à viscosidade e 'perturbações' introduzidas no mercado por certas normas institucionais como por exemplo, as que regulam os contratos de alugueis, de compra e venda, etc.

É fácil perceber, com efeito, que o nível médio dos alugueis é afetado tanto pelas cláusulas contratuais de atualização dos mesmos (anual/semestral, índices de correção pré-estabelecidos e não referentes ao mercado propriamente dito, etc.) quanto pela própria rigidez de tais contratos (eg. restrições à denúncia vazia, etc.).

Já o volume de imóveis transacionados, assim como o valor das compras e vendas de imóveis, estão sujeitos a interferências que, similantemente, impedem que os indicadores efetivamente elaborados com base nestes dados reflitam com fidedignidade a conjuntura de cada momento. Entraves burocráticos, retardamentos no registro de operações imobiliárias, sonegação fiscal, etc. são problemas comuns nas fontes de informações utilizadas nestes indicadores.

As dificuldades com as fontes de informação sobre o comportamento do mercado imobiliário serão retomadas mais adiante neste trabalho.

Em diferentes momentos ao longo deste estudo já se apontou para as várias dimensões da heterogeneização do mercado habitacional: sub-mercados, singularidades da localização, diferenciação do produto, e assim por diante, sendo portanto desnecessário e tedioso discorrer mais uma vez sobre estas questões. Para os propósitos correntes, basta reter a idéia de que tudo isto introduz notáveis difi -

culdades na elaboração (e portanto utilização) de indicadores de tendências do mercado. Para citar apenas algumas das reconhecidas dificuldades considere-se os problemas estatísticos de agregação, atualização e compatibilidade temporal e espacial de indicadores baseados em informações tão heterogêneas.

Em suma, o mercado imobiliário realmente conta, em geral, com poucos indicadores sócio-econômicos confiáveis e eficientes para a identificação de tendências claras, sobre as quais decisões de investimento são tomadas. Se a este quadro acrescentamos agora a atomicidade de das firmas que operam neste mercado é fácil inferir que estas últimas de fato têm grandes dificuldades em diagnosticar aquelas tendências.

Isto explica de certo modo porque se observa na prática que as imobiliárias tendem a se especializar social e espacialmente (*).

Esta prática ao mesmo tempo que lhes permite maior acesso a informações qualitativas exclusivas, garante-lhes ipso facto um maior controle sobre seu segmento de mercado. Como resultado cristaliza-se a estrutura concorrencial monopolística ou imperfeita típica do mercado imobiliário. Como corolário desta estrutura reafirma-se o caráter anárquico dos investimentos imobiliários na medida em que na ausência de maiores indicadores sobre o mercado como um todo a disputa se faz por parcelas deste mercado.

Reitera-se, também o argumento em curso de que as relações dos investimentos imobiliários tendem a ser retardadas em relação à situação real do mercado; o que provoca o surgimento de oscilações, marcadas por períodos de 'boom' e retração no nível de atividade do setor.

(*) Veja-se neste sentido entre outros os estudos de Ribeiro (1984) e Schmitt (1983), etc.

A segunda condição, por sua vez, é de difícil satisfação na medida em que isto exigiria dos consumidores a capacidade de arcar com dupla despesa com habitação, ~~ou~~ aquela com a aquisição da nova moradia e aquela com a moradia enquanto perdurar a construção. Salvo em situações excepcionais, não se pode considerar ao nível do modelo que vimos discutindo como uma hipótese plausível.

Ademais, e dado novamente a imperfeição do mercado imobiliário, foge à racionalidade de qualquer consumidor, comprometer considerável parcela de sua renda presente e futura, na aquisição de um bem cujas características são dificilmente previsíveis ou conhecidas antes de sua concretização. Isto somente é aceito quando alguma garantia se lhes é dada quanto a liquidez da aplicação. Mas se introduzirmos esta premissa na discussão esvazia-se ipso-facto a condição de que as incorporadoras realizam instantaneamente seus negócios.

Ambas as condições embutem de fato a importância do elemento incerteza, típica do mercado imobiliário, na decisão de investir ou de consumir.

Em suma, a consideração de umas poucas variáveis típicas do mercado imobiliário foram suficientes para demonstrar o alto grau de instabilidade e que estão sujeitos os preços imobiliários e a decisão de investir, e portanto, às flutuações no nível de atividade.

A introdução de maior realismo, e consequente complexificação do modelo, servirá apenas para dificultar ainda mais a obtenção do delicado equilíbrio entre investimento e estoque de imóveis e renda/demanda, qualificando melhor a instabilidade endêmica deste mercado.

Esta análise permite extrair algumas implicações interessantes sobre o movimento dos preços imobiliários no tempo.

Mais especificamente ela sugere que, ceteris paribus, uma elevação nos preços das habitações provocadas por excesso de demanda persistirá bem além da decisão de aumentar a produção ou oferta de novas habitações, e vice-versa, isto é, a queda nestes preços, decorrentes de excesso de oferta, também se estenderá enquanto obras iniciadas em períodos passados não forem concluídas.

3.2 - A Durabilidade das Flutuações

A parca literatura disponível sobre o assunto aponta, com razoável unanimidade e autores de diferentes escolas, para a extrema complexidade do processo que determina a decisão empresarial de investir na produção da habitação.

Esta complexidade transparece de imediato quando se discute algumas das características notáveis do ciclo imobiliário. Dentre elas interessa destacar a relativa maior durabilidade ou elasticidade das flutuações dos investimentos no setor, que faz com que estas apresentem certo descompasso com os movimentos gerais da economia, e por via de consequência, provocam uma enorme variabilidade nos preços imobiliários.

Isto pode ser atribuído essencialmente à lenta depreciação ou longa durabilidade das habitações.

É fácil perceber que, naquelas situações (recessão) em que o volume de habitações disponíveis supera a demanda, que, ceteris paribus a passagem de tempo colabora pouco para a eliminação deste excesso, supondo-se é claro a inexistência de maiores alterações na demanda.

Esta situação contrasta com aquela de outros ramos industriais em que uma mais rápida depreciação do estoque de capital fixo existente, reduz o período em que novos investimentos devem ser realizados quando mais não o seja para simplesmente atender a uma demanda mínima de mercado.

Por outro lado, a longa durabilidade das habitações faz com que em geral novos investimentos pouco adicionem ao estoque de imóveis pré-existent. Daí que, numa situação de 'boom' caracterizada por um excesso de demanda, poucas também são as possibilidades de que tal estoque venha a se adaptar a demanda.

Tudo isto faz com que tanto a depressão quanto o boom imobiliário tendam a ser mais longos que noutros setores, em que a depreciação do capital fixo, por razões de obsolescência tecnológica, física, etc., é mais rápida.

Daí se infere também o papel desempenhado pelos diferentes mecanismos de regulação da demanda efetiva ao longo do ciclo. Assim, naqueles períodos em que por fatores externos como queda de renda, emprego e crédito, o estoque existente de imóveis supera a demanda e tende-se a acentuar a pressão das imobiliárias sobre o Estado, fará que o mesmo venha a promover programas de reabilitação de habitações pré-existentes, que envolvam a depreciação fictícia ou forçada destas habitações. As remoções de favelas e outros programas de rede senvolvimento ilustram bem o ponto(*).

Por outro lado, no tocante ao segmento superior de mercado, as imobiliárias buscam assegurar sua participação através da inovação e diferenciação do produto, como já sugerido no capítulo anterior.

Em ambos os casos, acionam-se mecanismos de depreciação fictícia ou forçada (pelo Estado) dos imóveis existentes.

Já num período de maior pressão da demanda sobre a oferta, observa-se então um maior aproveitamento do estoque existente de imóveis, alongando-se-lhes a vida útil a partir de maiores gastos em manutenção, reformas e mesmo reabilitação e conseqüente conversão para outros usos.

Os movimentos discutidos há pouco devem, no entanto, ser devidamente qualificados pelas conseqüentes variações dos respectivos preços relativos imobiliários, como será visto mais adiante.

(*) Não deixa de ser sintomático que, justamente nos períodos em pauta tenha-se observado as maiores iniciativas no sentido de promover programas populares.

3.3 - A reorganização dos capitais ao longo do ciclo

A relativamente baixa imobilização em capital fixo típica da indústria imobiliária (notadamente edificadoras) por sua vez, facilita tanto a entrada como a saída de pequenas (e marginais) firmas do mercado em função das oscilações das negociações. Com efeito, diz-se com frequência que o baixo nível de capitalização prévia requerido na atividade edificadora responde pela grande volatilidade observada principalmente nas pequenas firmas, notadamente aquelas que operam sob a forma de subcontratação.

Assim, quando o mercado se retrai, o primeiro movimento das construtoras é de tentar resistir a queda dos negócios reduzindo custos ou a margem de lucro o que é facilitado pelo fato que a parcela mais significativa dos custos é constituída de salários. Este movimento é seguido do abandono do mercado daquelas firmas que por uma ou outra razão apresentam menor capacidade competitiva.

Em contrapartida as firmas remanescentes apresentam pouca capacidade de responder prontamente quando da recuperação do mercado. Isto é explicado principalmente pelas dificuldades de: i- articulação dos esquemas de sub-contratação com aquelas firmas pequenas, ou ainda ii- daquelas firmas se adequarem imediatamente para um maior volume de negócios. Restrições de ordem organizativa interna (administrativa, pessoal, etc.) impedem que aquelas firmas absorvam de imediato um maior número de empreendimentos num mesmo ritmo. A estratégia usual nestas condições é o de absorver maior número de contratos (encomendas), porém alongando o período de produção como garantia de negócios numa conjuntura ainda marcada pela incerteza quanto a tendências futuras de mercado. Esta última questão já foi discutida na seção anterior, de modo que ora, basta-nos reter a idéia de que o período de produção na edificação constituem-se em mecanismo de que se valem as construtoras (e imobiliárias em geral) para se ajustarem as mudanças no nível de negócios; e a idéia de que tais oscilações afetam a concentração e centralização de capitais no setor.

Esta análise, quando confrontada àquela desenvolvida no capítulo III, seção III, sugere algumas implicações interessantes para as nossas propostas.

Assim, na medida em que o tipo de empreendimento imobiliário está associado ao tamanho e sobretudo organização da firma, é possível inferir que, nos períodos de depressão e recuperação deva se observar uma maior participação relativa de grandes empreendimentos do que em períodos de auge e retração.

3.4 - CONCLUSÕES

Neste ponto será conveniente resgatar os principais resultados obtidos ao longo desta seção.

Em primeiro lugar, demonstramos que o longo período decorrente entre a decisão de investir e a realização efetiva do imóvel é ao menos parcialmente responsável pela instabilidade que caracteriza o mercado imobiliário. Isto decorreria essencialmente do fato de que os agentes imobiliários não dispõem de qualquer mecanismo de sanção capaz de, a cada período, introjetar as condições que prevalecerão quando da entrega da produção aos demandantes.

Esta instabilidade se apresenta na prática como uma certa anarquia dos investimentos e tende a ser associada também a grande instabilidade nos preços imobiliários.

Estes movimentos, por sua vez, são ^{com a criação} pela estabilização e maior amplitude das oscilações do ciclo imobiliário provocada pela relativa longa durabilidade das habitações. No entanto, a influência "natural" deste último fator tende a ser minimizada ou ao menos adequada àquelas situações conjunturais referidas há pouco (de instabilidade), por diferentes mecanismos capazes de acelerar ou retardar aquele ritmo de depreciação do estoque de imóveis pré-existent. Como consequência, as flutuações no nível da atividade imobiliária se faz acompanhar da alternância entre períodos em que predominam maiores inovações nas habitações, desenvolvimento urbano e massificação da edificação.

Por outro lado, estas flutuações na atividade imobiliária afetam tanto a própria organização dos agentes, modificando as relações interfirmas, quanto o próprio período de produção, como estratégia de resistência ao ciclo, representando assim outro mecanismo de estabilização das flutuações. Estas estratégias dos agentes imobiliários têm, no entanto, alcance limitado, em vista das dificuldades das mesmas de perceberem as tendências mais significativas no mercado. A grande viscosidade e as imperfeições inerentes a este mercado, aliada àquelas dificuldades de percepção das

tendências do mercado como um todo, faz com que às imobiliárias procurem atuar em mercados mais específicos ou restritos, para os quais outras fontes de informação podem ser melhor controladas.

O comportamento dos agentes do setor imobiliário, mesmo ao nível de cada um destes segmentos de mercado, estão contudo sujeitos a parâmetros mais estruturais definidos pelas flutuações da economia como um todo. O importante a reter aqui, no entanto, é que, independentemente destas últimas influências, são múltiplas e variadas as consequências das flutuações de negócios imobiliários sobre a composição do estoque de imóveis, os agentes e os preços imobiliários em geral.

Este ponto é reforçado quando se explicita melhor os mecanismos de articulação entre o setor imobiliário e os outros setores da economia.

4. - Interrelações entre ciclo imobiliário e da economia como um todo

Sem pretender fornecer aqui qualquer sistematização maior de literatura sobre o ciclo econômico em geral e da indústria imobiliária em particular, será conveniente ao menos resgatar alguns dos seus elementos constitutivos mais relevantes.

Em sua versão mais simplificada e ortodoxa, a essência do comportamento cíclico dos investimentos decorre da interação entre o multiplicador e o acelerador. Assim, considere-se o princípio do acelerador que estabelece que o montante de investimento desejado depende da adequabilidade do estoque de capital existente para fazer frente à demanda efetiva esperada em função da variação do nível de renda. Por outro lado, o multiplicador fornece o impacto sobre o nível de renda e, por conseguinte, do consumo provocado pelos investimentos realizados. Diz-se, então, que a interação entre estas duas relações e sob certas condições, pode provocar flutuações na economia.

Assim, é fácil perceber que a relação entre o nível de renda e de investimento é passível de grandes instabilidades na medida em que, por exemplo, qualquer desvio accidental do nível de investimento pode detonar um processo de sucessivos e explosivos desequilíbrios entre a variação da renda e o estoque de capital necessário para fazer frente a ela.

Novamente, não cabe aqui discorrer sobre as diversas situações aí criadas(*), bastando para os propósitos do presente estudo explicitar de imediato algumas das implicações que daí emergem para efeito do comportamento da indústria imobiliária.

Para melhor compreender as articulações entre as flutuações do setor imobiliário e da economia como um todo, observemos, inicialmente, que a indústria da construção civil responde, direta e indiretamente, por considerável parce-

(*) O leitor interessado poderá consultar sobre o assunto, por exemplo, Matews (1962), Kalecki (1971) ou Gottlieb (1976).

la do emprego e renda urbana (*). Isto em si já seria suficiente para justificar que, via acelerador, o nível da atividade imobiliária conta ria com razoável componente autônomo. Vale dizer parcela considerável das flutuações do setor imobiliário seriam, de certo modo, determinadas endógenamente, como aliás sugerido noutra contexto, na seção 3.1 anexa.

Estas interrelações, no entanto, devem ser devidamente qualificadas na medida em que a demanda efetiva por habitações não é determinada apenas pela renda gerada pela própria atividade imobiliária, mas sobretudo pelo sistema de financiamento à habitação (**), e pela renda gerada, o que implica dizer, no nível de empregos e salários nos outros setores.

As Articulações via Sistema Financeiro

A demanda efetiva por habitações, que regula o nível de atividade, depende em larga medida da existência de crédito para a aquisição de moradia. Isto por que, o alto valor unitário da habitação em relação à renda familiar (***) torna indispensável a existência de um sistema de financiamento que viabilize a produção capitalista da habitação (****).

Para os propósitos da discussão desta questão será conveniente distinguir dois tipos de mediações financeiras, a saber: a que se constitui a partir de recursos vinculados específicos para a habitação e a que contempla o repasse de recursos entre diferentes esferas de produção e circulação.

(*) No caso de cidades como o Rio de Janeiro, a participação no emprego é da ordem de 30%, o que é compreensível se se considera que a participação da construção civil na formação bruta do capital fixo, oscila também em torno desta percentagem.

(**) Considera-se aqui tanto o Sistema Financeiro de Habitação gerado pelo BNH quanto outros financiamentos à habitação gerados fora do SFH.

(***) O valor do imóvel corresponde, em média, a 20 ou 30 vezes a renda familiar.

(****) A produção de habitação sob outras formas pode prescindir deste sistema, como por exemplo no caso das habitações públicas alugadas pelo Estado, ou na auto-produção.

A primeira diz respeito então à constituição de um sistema fechado e que permite de uma população de N unidades familiares, que n (para n suficientemente inferior a N) destas unidades sejam atendidas a cada período. Tudo se passaria, aqui, como se num consórcio: todos contribuíssem com uma certa parcela x de sua renda para um fundo que a cada período permitiria a produção de unidades habitacionais de valor unitário igual a X tal que $N.x = n.X$ (*). Neste esquema, duas são as questões que emergem de imediato: i - a ordenação dos atendimentos (i.é, quem recebe antes) e ii - como aqueles ainda não atendidos satisfazem suas necessidades (básicas) de moradia.

Aquela ordenação é, em princípio, resolvida pelo mercado através de uma sobretaxa (juros) que faz com que aqueles que atribuem maior valor à espera se disponham a pagar mais pela prioridade, ao mesmo tempo que permite aos restantes capitalizarem suas parcelas ao fundo, reduzindo assim o total a ser dispendido, a título de prêmio pela espera (**).

A outra questão será resolvida, em tese, a partir da existência de um estoque prévio de habitações que se deprecia no tempo, tal que a cada período o número de habitações que perdem seu valor de uso seja exatamente igual ao número de habitações produzidas.

O modelo simplificado exposto há pouco permite-nos extrair alguns elementos interessantes para a compreensão da lógica de funcionamento (ou ao menos da concepção) de sistemas financeiros fechados, a exemplo do SBPE.

Na prática, é óbvio, as propriedades homeostáticas deste sistema dificilmente se verificam e é esta, exatamente, a relevância do exercício. A partir de perturbações provocadas pela oscilação da renda familiar, do comportamento das imobiliárias e dos

(*) Para efeito de simplificação do argumento, supomos rendas familiares idênticas e que a capacidade de produção de habitação da economia é dada, e que todas as habitações são também idênticas.

(**) Este prêmio/remuneração extra pode ser utilizado, por exemplo, na realocação de usuários ao estoque de imóveis em função da qualidade do imóvel (idade).

agentes financeiros e etc., será possível perceber como, através deste tipo de mediação financeira se articulam as flutuações imobiliárias e da economia.

Vejamos então o que ocorre quando, por fatores associados ao comportamento dos outros setores, o nível de renda familiar ou de emprego sofre uma queda, provocando a evasão de alguns cotistas do sistema e, portanto, dos recursos disponíveis no fundo. A solução natural de equilíbrio envolverá a redução do ritmo de produção de habitações, e conseqüentemente, uma intensificação da vida útil dos imóveis pré-existentes. Neste caso, então, as flutuações da economia tenderiam a se refletir diretamente no setor imobiliário. Uma variação do nível de renda familiar também deve afetar, ceteris paribus, as avaliações quanto a usos alternativos de renda e, portanto, a taxa de desconto no tempo e com isso a taxa de juros de equilíbrio.

Mas qualquer desvio desta taxa em relação ao seu nível pré-estabelecido de equilíbrio, compromete todo o programa de produção e alocação de habitações no tempo, caso não ocorra uma redistribuição ou compensações entre aqueles já contemplados vis a vis e aqueles ainda aguardando suas habitações. Ou seja, o sistema de mediação financeira deve ser completamente flexível o que implica na possibilidade de a qualquer momento reajustar todos os contratos dos consorciados, algo que envolveria a reavaliação ou imposição de sobrepreço a imóveis já em uso ou em imóveis a ser postos no mercado. Esta possibilidade contradiz a essência do sistema em discussão. Isto implica então que, na prática, a viabilidade deste tipo de sistema depende da pré-fixação da taxa de juros. Conseqüentemente, qualquer flutuação na economia tenderá a ser absorvida pelo sistema financeiro, com excesso ou falta de liquidez acompanhando a expansão ou retração da economia.

Agora, se diante a uma expansão do sistema, novos compromissos com a produção imobiliária são assumidos, a crise de liquidez a ser provocada na retração será ainda mais acentuada.

O leitor atento perceberá facilmente que o argumento a pouco desenvolvido refere-se à essência do rationale subjacente a sistemas como o SBPE. A intenção teria sido aqui a de demonstrar que, mesmo em seu estado puro, tal sistema está fadado à crise de solvência em decorrência das flutuações da economia. Mais além, sugere

riu-se também que, quanto mais intenso e longos os períodos de expansão da economia, mais gravemente se abaterá a crise.

Observe-se ainda que os resultados obtidos sob as condições enunciadas serão ainda mais facilmente validados caso se introduzissem elementos mais realistas no quadro ou no modelo. A consideração de diferentes tipos de habitações e de promotores e construtoras, outros agentes imobiliários e financeiros, maior estratifição da renda, etc., simplesmente complexifica e debilita ainda mais o frágil equilíbrio homeostático referido acima. O mesmo acontecendo caso a argumentação fosse conduzida num contexto dinâmico desde o início, ou caso fossem considerados também os efeitos do nível de atividade imobiliária sobre os preços imobiliários e, portanto, sobre o valor unitário do financiamento necessário para cada habitação. Este último ponto será retomado na seção seguinte.

Quanto ao segundo tipo de sistema de mediação financeira, contempla-se agora a possibilidade de que os excedentes gerados nos diferentes setores da economia sejam remanejados, segundo critérios de rentabilidade privada ou retornos sociais, para outros setores. Esta mediação é regulada pelo mercado ou pelo Estado, segundo as fontes e usos destes recursos. Sem aprofundar a questão do sistema financeiro na economia capitalista, interessaria para nossos propósitos apenas discutir em que medida estas realocações de excedentes provocam o desenvolvimento desigual na economia, mais notadamente entre o setor imobiliário e os outros setores da economia.

Num contexto de intervenção neutra do Estado e de ausência de progresso tecnológico, alterações nas preferências e restrições nos recursos naturais e outras abstrações neoclássicas (*), o sistema financeiro promoveria, em tese, a expansão balanceada dos diferentes setores da economia; ou, o que vem a ser a mesma coisa, num contexto de completa interdependência setorial, a equalização inter-setorial da taxa de lucros. Na prática, é óbvio, isto não ocorre, como pode ser facilmente depreendido pela própria dificuldade de verificação concreta destes pressupostos neoclássicos.

Nosso objetivo, então, é o de examinar em que medida a organização dos sistema financeiro, entendendo-se aí os diferentes mecanismos de transferências intersetoriais de recursos

, ao promover aquela repartição horizontal de ganhos referida por Lessa e Dain no capítulo I, provoca ainda certa diacronia entre as flutuações do setor imobiliário em relação a outros setores da economia. Mais além, interessará perceber aqui também as consequências desta diacronia para cada um destes movimentos setoriais.

Observemos, inicialmente que esta 'abertura' (e canalização de outros recursos) do sistema de financiamento em relação à situação discutida a pouco, é feita com base na premissa ou justificativa de que os recursos gerados na forma daquele sistema fechado não são suficientes para promover um crescimento mais vigoroso da produção imobiliária. A rigor, como foi visto, ele apenas viabiliza um ritmo de produção de habitação capaz de satisfazer as necessidades de

(*) Como, por exemplo, moeda neutra, mercados competitivos, perfeita informação, etc., etc.

Por outro lado, como já enfatizado, os imóveis (terrenos e habitações) enquanto ativos fixos de longa durabilidade, etc. apresetam-se também como título cujo valor possível de atualização no tempo. Vale dizer, além de um bem de consumo *durável* necessário (item essencial à reprodução humana) a habitação pode constituir-se igualmente em "reserva de valor" utilizável como precaução ou especulação.

Assim a aquisição do imóvel serve tanto como valor de uso enquanto abrigo ie uso próprio, como forma de ajuste da renda permanente das famílias.)

A habitação neste último sentido adquire o mesmo significado do que as instituições previdenciáveis, ie mecanismo pelo qual se "troca" a renda presente por renda futura.

Além deste "motivo" as aplicações em imóveis competem também com outros títulos do mercado de capitais na medida da expectativa futura de valorização deste ou com os títulos de propriedades imobiliárias. Isto introduz de imediato um elo de articulação importante entre as flutuações do ~~economia~~ e do mercado imobiliário.

Para se perceber esta articulação será conveniente descrever rapidamente o comportamento do mercado de capitais em relação ao desempenho da economia para em seguida examinar como o mercado imobiliário se relaciona as flutuações da taxa de juros deste mercado.

A taxa de juros ou de remuneração das operações no mercado de capitais, em tese, apresenta um comportamento bem definido com respeito ao nível de atividade econômica em geral. Vale dizer, de modo bem sintético: taxa de juros baixas favorecem a realização de investimentos produtivos que via multiplicador expandem o nível geral de renda conforme explicado mais acima. Através do mecanismo do acelerador expande-se então a demanda por capitais para investir; pressionando, assim, para cima as taxas de juros. Portanto na fase expansiva da economia a taxa de juros tende a se elevar para ir declinando na medida em que vão se esgotando as oportunidades de investimento (diminuição na eficiência marginal do capital) concomitantemente ao incremento na aciosidade da capacidade instalada. A retração cíclica (redução de investimentos, etc.) é acompanhada então de certa queda na taxa de juros.

Tal como descrito este processo representa uma grossa simplificação da realidade uma vez que problemas como a indexação de dívidas contraídas em períodos passados pode fazer com que se mantenha alta a demanda no mercado financeiro, para refinarçar débitos; o que provoca não a queda mas a sustentação de altas taxas de juros, ou mesmo a elevação destas taxas na medida em que a queda da renda ^{reduz} a capacidade de pou-

Assim, a primeira descrição representa o caso geral e esta última ilustra por assim dizer a excessão, ^{da qual} a análise se fixará naquela; já que nessa intenção aqui é de apenas apontar para algumas articulações entre a economia e o setor imobiliário via sistema financeiro.

Suponhamos então que o ciclo imobiliário esteja sincronizado ao da economia como um todo; para examinar as implicações hipotéticas disto para o mercado fundiário e de habitação. Uma expansão balanceada do nível geral de atividade em ambos setores (imobiliário vs resto da economia) será em tese acompanhada de uma elevação da taxa de juros a partir de um patamar inicial suficientemente baixo juntamente com uma elevação dos preços de terrenos decorrentes da maior procura e/ou dos maiores excedentes obteníveis na atividade imobiliária. Na medida em que via o multiplicador a atividade da edificação (construção civil) vai ativando os outros setores de economia que por sua vez, via um mecanismo surrogado ao acelerador, expande-se a renda disponível e com isto a capacidade de endividamento junto ao sistema de financeiro da habitação, aceltera-se todo o processo de expansão econômica e com ele a eleva-se a taxa de juros e dos preços de terrenos. Ora, a menos que as aplicações em títulos imobiliários cresçam à mesma taxa que o retorno esperado nas aplicações no mercado de capitais o investidor não será indiferente entre os dois mercados. Qualquer diferença nestas taxas ou na expectativa de evolução destas taxas provocará ipso-facto a evasão de capitais de um para outro mercado rompendo com isto aquele equilíbrio na expansão balanceada dos dois setores em pauta.

Existe, contudo, uma relação estrutural estabelecendo que o rendimento em perpetuidade do título de propriedade fundiária (a renda) é capitalizado, a uma dada taxa de juros, no preço do terreno.

Suponhamos para simplificar a argumentação que as habitações, fossem alugadas e não vendidas e que as variações ^{nos} em aluguéis se refletissem diretamente as variações, na renda fundiária, e que somente o componente fundiário ^{a fizesse} dos aluguéis das habitações; e ainda que os aluguéis pudessem ser atualizados a qualquer instante.

A expansão da "produção imobiliária" implicaria na ampliação da oferta de imóveis para aluguel o que provocaria a redução deste aluguel e portanto da rentabilidade do título de propriedade fundiária. Ora, caso as taxas de juros se mantenham fixas ou ascendentes isto significa que o preço dos terrenos não poderiam também elevar-se.

Isto significa que uma expansão da atividade imobiliária que envolvesse uma maior procura ou pressão sobre o mercado de terrenos 'para aluguel' acarreta necessariamente, na diminuição da rentabilidade desta aplicação.

É em suma, esta expectativa de evolução de aluguéis futuros que determina efetivamente a atualização do preço do terreno. Na prática, é óbvio, este 'aluguel' é antecipado pelo mutuário quando da aquisição do imóvel, como já visto no capítulo II quando discutimos o momento III da valorização.

Esta explicação, embora singela, permite perceber por outro lado, que uma expectativa de elevação futura da taxa de juros, digamos quando da efetivação do contrato de aluguel, implicará necessariamente, na desvalorização do preço do terreno para um dado aluguel.

Assim, a menos que se antecipe uma elevação considerável destes aluguéis em relação à elevação esperada da taxa de juros, é que poderia também esperar uma valorização dos terrenos. Ora, isto pode ocorrer apenas em duas situações: i- redução do nível de atividade imobiliária, ie da oferta de imóveis, o que contradiz a hipótese inicial de expansão do setor, ou ii- taxas extraordinariamente elevadas de endividamento em relação à expansão da economia como um todo, algo que é sustentável no curto prazo pela expansão desmesurada ou desproporcional de capital fictício resgatável apenas por uma apropriação maior da mais valia a custa dos assalariados via, por exemplo, a aceleração inflacionária.

De outro ~~feito~~, o processo em discussão revela então o caráter desequilibrador e/ou inflacionário das aplicações, especulativas no mercado fundiário. Na recuperação econômica, as baixas taxas de juros (porém ascendentes) e expectativas de queda nos preços imobiliários (aluguéis capitalizados no preço das habitações) investidores de capital são pouco atraídos para o mercado imobiliário, ao passo que na retração ocorre o inverso e recursos são drenados do mercado de capitais para aplicações especulativas no mercado imobiliário. Ou seja justamente quando o setor produtivo mais necessitaria de recursos para não se retrair, capitais são sangrados para o setor imobiliário.

O resultado disto reflete-se na composição da demanda de imóveis ao longo do ciclo imobiliário. 'Imóveis por renda', ie para investimento aumentam, na retração, em relação a procura para uso próprio. Este fenómeno não é desconhecido das imobiliárias, principalmente das maiores, capazes de criar novas 'opções' com esta finalidade.

Outro resultado importante da análise diz respeito à atenua

ção do ciclo imobiliário em relação ao restante da economia, muito embora como será visto na seção 5.2 abaixo, outros fatores concorram para perturbar este mecanismo regulador ou anticíclico.

Finalmente, será oportuno comentar brevemente a importância de outras apostas de recursos financeiros destinados ao setor imobiliário pela via do Estado. Trata-se essencialmente de mecanismos ~~através~~ de transferência de recursos do restante da economia para o setor imobiliário de modo a facilitar ou promover uma expansão mais vigorosa deste último. Tais apostas tendem então em princípio, a atuar no sentido de sincronizar os dois ciclos em pauta no caso de recursos como o FGTS, FINSOCIAL, etc. que dependem do nível de atividade econômica. Por outro lado, recursos provenientes de empréstimos externos ou de outras fontes fiscais, podem servir, em tese, de regularizador intertemporal capaz de atenuar as flutuações do setor resgatando, no auge, recursos injetados na recessão. Na prática isto nem sempre é fácil de se conseguir, uma vez que a elevada segmentação do mercado imobiliário faz com que na fase de expansão os segmentos inferiores sejam relegados em benefício dos mercados de altas rendas como já salientado. Sob a justificativa ~~va~~ria (eg. legitimação do sistema habitacional) recursos externos são então carreados para execução de programas compensatórios para os segmentos de baixa renda, provocando o hiperaquecimento de todo mercado imobiliário. Esta é apenas uma das diferentes formas de intervenção do Estado na mediação financeira e que ilustra como as contradições inerentes a esta própria intervenção podem perturbar um eventual gestão artificial do setor imobiliário.

5 - Movimento dos Preços Imobiliários e suas Relações com o Nível de Atividade

Nas seções acima discorreremos sobre as flutuações na atividade imobiliária apontando, ao mesmo tempo, algumas das características dos processos aí envolvidos. Sugerimos, neste sentido, não só como se alteram as condições gerais do mercado mas também que tais alterações fazem-se acompanhar de significativos movimentos nos preços imobiliários.

Neste ponto então, valeria retomar a questão relativa à natureza do ganho imobiliário. Sugerimos, no capítulo III, que estes últimos variam de acordo com a modalidade das operações imobiliárias, que por sua vez devem estar associadas direta ou indiretamente aos movimentos das diferentes peças imobiliárias(*).

Ora, basta-nos agora demonstrar então, que nas diferentes fases do ciclo imobiliário prevalecem diferentes modalidades de operações imobiliárias, para concluirmos que aqueles ganhos também de vem variar ao longo do tempo.

(*) O que não significa, como já apontado na introdução a este estudo, que a natureza do ganho deva estar necessariamente associada à natureza do respectivo preço.

5.1 SOBRE A RELAÇÃO ENTRE PREÇOS DE IMÓVEIS: Entre novos e usados e entre áreas urbanas e entre tipos de imóveis

Admite-se usualmente que a relação entre o preço de imóveis novos e usados depende em larga medida de índices pré-determinados de depreciação anual destes últimos em relação aos novos.

No entanto qualquer observação casual da realidade sugerirá que tais coeficientes de depreciação dependem de uma série de fatores que pouco tem a ver com a degradação física dos imóveis.

Nas notas que se seguem, tentaremos demonstrar que, com efeito a relação de preços entre imóveis novos e usados é bastante sensível ao próprio ritmo e características do movimento de expansão do setor imobiliário. A discussão limitar-se-a ao segmento de ponta do setor na medida em que aí aquelas determinações se apresentam de modo mais transparente.

Para facilitar a argumentação, consideramos os expedientes utilizados pelas imobiliárias para garantir níveis adequados de demanda efetiva sobre imóveis novos, avaliando logo em seguida suas implicações para os imóveis usados.

Dada a especialidade destes movimentos de capital, será possível extrair também desta análise algumas implicações sugestivas sobre a relação de preços entre imóveis de diferentes áreas urbanas.

Diante as frequentes crises de demanda no setor imobiliário na forma de superprodução de habitação ou falta de mercado ou ^{de} estímulo para a iniciação de novos empreendimentos o incorporador vale-se como importante expediente para deslocar a demanda efetiva sobretudo da contínua requalificação da mercadoria produzida em vista das externalidades negativas consequente ao próprio processo de ocupação urbana. Ou seja, na medida em que bairros vão se saturando, alteram-se suas características (qualidade de vida, etc.) e consequentemente a adequação en

tre os extratos sociais e seu habitat. (*) Com isto o mercado imobiliário conta, com expressivo mecanismo gerador de obsolescência natural (**) dos produtos, cujo resultado é o retorno ao mercado daqueles consumidores movidos pela necessidade de restaurar as qualidades de sua residência. Esta depreciação moral do estoque existente como mecanismo de deslocamento da demanda efetiva será tão mais eficaz quanto o é a própria atividade, por exemplo, do capital incorporador, na elevação do "status" dos bairros e/ou sua degradação a partir de certos empreendimentos.

Trata-se de processo claramente associado a intensificação da segregação social no espaço. Uma atuação daqueles capitais voltada para uma maior homogeneização ou miscegenação social da ocupação agiria em sentido inverso, pois os imóveis existentes teriam seu valor determinado quase que exclusivamente pela construção em si e não seus atributos no que concerne a externalidades e outras singularidades (***)

Um segundo mecanismo eficaz na criação de novas necessidades é a própria modificação no produto através de inovações no tipo dos empreendimentos imobiliários, como já detalhado na seção anterior.

Uma observação casual ou superficial sobre a evolução das características dos novos empreendimentos imobiliários realizados evidencia significativas mudanças nas 'preferências reveladas'. Assim, com a generalização do acesso ao automóvel desvalorizam-se os edifícios sem garagem, o mesmo ocorrendo a seguir com os apartamentos sem suite, mais adiante a varanda constitui no novo 'must', idem para as portarias suntuosas, os 'play-grounds', saunas, piscinas, e assim por di-

(*) Como ilustração para este processo considere-se o deslocamento histórico de áreas tidas como nobres na cidade do RJ, eg: Copacabana a Ipanema, Leblon e agora a Barra da Tijuca, etc. Embutido neste processo percebe-se claramente a contínua geração de novas necessidades.

(**) Já que não chega a ser necessário planejá-lo ie internalizá-lo no próprio processo de produção tal como usualmente praticado noutros ramos industriais. Na verdade como veremos mais abaixo, é exatamente a falta de um efetivo planejamento urbano, o responsável pelo agravamento dos efeitos externos negativos consequentes a intensificação da ocupação do solo urbano.

(***) Como corolário, infere-se que o processo de segregação social no espaço está associado a uma contínua elevação dos preços dos imóveis.

ante, sem contar as próprias exigências quanto a arquitetura. (*)

O importante a notar é que estas novas 'preferências' são determinadas pelas inovações introduzidas pelas próprias incorporadoras. Por outro lado, modificações na sociedade como um todo criam também novas necessidades que podem ser convenientemente exploradas pelas imobiliárias. Assim, o tipo mais adequado de habitação depende do custo dos empregados domésticos, da estrutura familiar, das formas de interação social, etc. Tudo isto, afeta as novas proporções que devem ser guardadas entre os cômodos, ou entre a área social e privativa. Ademais não são desprezíveis os efeitos sobre a demanda exercidos por mudanças na idade em que os filhos conquistam sua independência. São óbvios os efeitos que estes fatores exercem sobre a expansão da demanda habitacional.

Enfim a indústria imobiliária conta com substantivos meios para deslocar a demanda efetiva principalmente no que concerne ao mercado de mais alta renda. Estes expedientes , retardam o avanço destas indústrias aos mercados de mais baixa renda , na medida em que deslocam os segmentos mais dinâmicos da demanda (**) para as novas habitações. Com isso estabelece-se situação em que a idade do imóvel, agora intimamente associada as suas qualidades ou características, passa a ter grande influência sobre seu preço relativo. Contudo, o fato de representar um ativo fixo de grande durabilidade física e alto custo unitário de produção, faz com que, apesar de sua desvalorização cadente em relação aos novos imóveis se mantenha elevado o custo de oportunidade para sua destruição e substituição garantindo assim sua permanência por, ainda, longos períodos.

(*) As diferenças na arquitetura dos prédios permitem de certa forma melhor localizá-las no tempo, do que o próprio estado geral de conservação. Por constituírem de fato em 'obras de arte' o consumo destes artefatos está sujeito a interferências de ondas de modismo.

(**) Estes segmentos não são evidentemente dados a priori. Ou seja, a atividade das imobiliárias inovando e diferenciando nos novos empreendimentos, por assim dizer 'desloca' do mercado aqueles segmentos sociais (mais dinâmicos) dos quais maior excedente do consumidor pode ser extraído na forma de ganhos de incorporação.

Isto faz com que a intensificação da ocupação do espaço envolva consideráveis mudanças qualitativas nos novos empreendimentos. Ou seja, os novos empreendimentos (associadas aquelas inovações do produto, etc.) tendem a localizar-se em novas áreas geográficas. (*) Daí a razão pela qual é possível com certa facilidade, a identificação, grosso modo, de áreas urbanas com o tipo de edificações que as ocupam.

As implicações e o significado adquirido para a segregação social urbana é imediato. Quanto mais intenso e compacto (ie intensificação sequencial da ocupação geográfica) o processo de expansão imobiliária pela inovação do produto (empreendimentos) maior o 'craqueamento' da segregação social urbana pré-existente.

Trata-se portanto de processo em que a segregação social no espaço emerge como expressão do movimento dos capitais oligopolistas envolvidos nos negócios (principalmente incorporação) imobiliários no sentido de estender continuamente seu mercado através da inovação e diferenciação dos produtos.

A indústria imobiliária pode contar ainda com a extensão de seu mercado a outros segmentos sociais ou classes de renda ainda não afetados. Ou seja, se se admite que a organização da indústria imobiliária está sujeita a contínuas transformações, com novas formas de organização e atuação sendo sucessivamente introduzidas (novas modalidades de ocupação do solo ou de incorporação, etc.) pode-se admitir também que estas ondas de inovação não são instantaneamente generalizadas no sistema como um todo.

Assim a cada momento, para as unidades mais avançadas do capital, são formadas sistematicamente "periferias internas", isto é, áreas ainda não penetradas e dominadas pelas novas modalidades de ocu-

(*) Uma área já saturada no passado pode receber estes novos empreendimentos desde que seus imóveis já se encontrem suficientemente depreciados ou desvalorizados.

pação e utilização do solo.

Neste sentido a cidade é percebida como uma amálgama de diferentes formas, contemporâneas, de ocupação e edificação; formas estas, que muitas vezes correspondem a diferentes estágios de desenvolvimento das forças produtivas extendendo-se desde a auto-construção e incorporação individual até os empreendimentos complexos orquestrados pelo capital financeiro, Estado, etc.; passando por empreendimentos sujeitos a lógica do capitalismo concorrencial.

Trata-se assim, segundo Dobb, citado em Stillwel(1978,p.27), "de uma situação em que importantes elementos da nova sociedade, embora não necessariamente seu embrião completo, são contidas no seio da velha sociedade ao mesmo tempo que relíquias do passado sobrevivem por muito tempo no novo".

O próximo passo nesta linha de argumentação é a delimitação destes elementos em áreas geográficas específicas - ou seja que as formas referidas mais acima são também mais ou menos localizadas espacialmente. Assim, é possível supor-se a superposição geográfica destas formas, em vista dos já aludidos elevados custos de oportunidade envolvidos na destruição de itens do ambiente construído. De fato, a coexistência de sub-mercados pode ser entendida também, mas não apenas, como o resultado da superposição de formas, transformadas ou não, de organização da ocupação urbana que prevaleciam em diferentes períodos da história da estruturação interna da cidade.

O elemento novo para a reflexão que ora se introduz é exatamente a remoção paulatina daquelas barreiras entre sub-mercados levada a efeito pelos capitais mais avançados que percebem aqueles sub-mercados como espaço para a expansão do mercado. (*) Mas para conseguir isto

(*) A recente difusão de 'incorporadoras de ponta' para a zona norte, subúrbio e mesmo áreas centrais dos municípios dormitórios em torno da cidade do Rio de Janeiro ilustram bem o ponto. Obviamente este movimento se apresenta como necessário na medida em que são saturados os mercados superiores.

estas unidades avançadas devem antes, por assim dizer, desestruturar tais (novas) áreas de penetração apressando a depreciação dos imóveis existentes pela revalorização das áreas e/ou criando novas necessidades através da propaganda e outros artifícios mercadológicos de modo a deslocar a demanda efetiva aos novos grupos sociais em mira.

O Estado pode ser providencial neste sentido ao estimular a demanda agregada, como já visto, nos programas voltados a substituir habitações precárias, bem como, via realização de certas obras destinadas a revitalização de áreas deterioradas ou a redefinição de outras áreas.

Assim, por exemplo a construção do metrô carioca não só consolidou as tendências de deslocamento dos escritórios das grandes empresas para o eixo Glória-Flamengo-Botafogo, como exigiu a reconversão de uso do solo na cidade nova e a redefinição dos gabaritos nas áreas tributárias de modo a viabilizá-lo ampliando a demanda pelo serviço que oferece. (*)

(*) Não deixa de ser paradoxal que para resolver certos problemas de congestão urbana (de transporte, etc.) a solução apresentada simplesmente restabeleça um patamar ou as bases para um novo ciclo de expansão que reafirma as próprias dificuldades originais. Um horizonte de mais longo prazo num planejamento mais esclarecido e democrático (ie sensível as necessidades da população como um todo) certamente sugeriria a utilização dos recursos dispendidos nesta obra na extensão dos serviços básicos de infra-estrutura (água, luz, esgoto, etc.) a generalidade das áreas urbanas. A maior homogeneização do espaço ao menos no que concerne a certos meios de consumo coletivo certamente reverteria aquelas tendências concentradoras e os problemas de congestão associados e com isso, quem sabe, a própria necessidade de uma solução tão dispendiosa e socialmente viesada como o metrô. Mas a realização desta obra deve ser entendida a luz de outras necessidades associadas a divisão monopolista do trabalho.

Em suma, a relação entre o preço dos imóveis novos e usados e entre o preço de imóveis entre áreas urbanas é bastante sensível aos diferentes mecanismos que são acionados para a expansão da demanda efetiva, principalmente no 'setor de ponta' do mercado imobiliário. Tudo isto faz com que se estenda o período de expansão, embora às custas de significativas redistribuições tanto ao nível da segmentação do mercado quanto ao nível dos capitais imobiliários. Vale dizer, amplia-se o período de prosperidade e auge, com o paulatino domínio sobre o mercado de empresas mais sofisticadas(*) e daquelas menores que controlam segmentos específicos do mercado(**), ao mesmo tempo em que aumenta a diversificação do mercado e com isto a variação dos preços, segundo os tipos de imóveis.

Esta diversificação relativa vai tornando o mercado mais incerto e aumentando, assim, o risco das operações imobiliárias. Isto se manifesta concretamente na maior demora em integralizar a comercialização dos imóveis, algo que aos poucos vai corroendo aquelas altas margens de incorporação. Ou seja, por um lado mantêm-se a produção de imóveis em que os custos associados aos atributos do produto prevalecem sobre os da construção p.d., e por outro se enfrenta maiores dificuldades em recuperar o capital. As consequências disto se fazem sentir, principalmente, no agravamento da salvabilidade financeira na medida em que a diluição daquelas bases em que rendas fundiárias seriam apropriáveis, comprometem a remuneração do capital financeiro adiantado.

Enfim, a expansão fictícia da demanda efetiva acaba por acentuar as dificuldades enfrentadas pelo sistema financeiro na retração.

(*) Processo este que se faz acompanhar da concentração de capitais.

(**) Estas empresas menores que se destacam tendem a crescer rapidamente ou a ser absorvidas pelas grandes empresas.

A conclusão que se retira de todo este processo é que num primeiro momento os preços dos imóveis novos puxam; por assim dizer, os preços dos imóveis usados(*), na medida em que o mercado vai sendo dominado pelas maiores empresas, capazes de impor as inovações nos produtos; apenas para, num segundo momento, se verem às voltas com a sustentação de altos preços sob pena de se verem incapazes de manter sua solvência financeira.^(**)

(*) Embora ampliando a diferença relativa entre imóveis novos e usados.

(**) Não é de se estranhar, portanto, que o 'lobby' das incorporadoras (ADEMI, etc.), pressionem o BNH de toda forma para aumentar a capacidade de pagamento dos mutuários, ao mesmo tempo que resistem a qualquer iniciativa de rebaixamento do preço dos imóveis encalhados!

5.2. Componentes do Preço Final do Imóvel

Examinamos nesta ^{sub-}seção o comportamento ao longo do ciclo imobiliário dos principais componentes que entram na formação do preço final dos imóveis. Como ficará claro na discussão abaixo, nem sempre será possível estabelecer de modo inequívoco a direção das variáveis destes preços ou custos, uma vez que estão sujeitos a determinações bem complexas. Ou seja, de uma maneira geral mais que uma força respondem por suas variações, forças estas nem sempre independentes e/ou convergentes. Daí que, na discussão que se segue, procuramos apenas apontar para alguma das tendências mais significativas para cada um destes componentes, considerados num contexto isolado dos demais e num alto nível de abstração. Deste 'experimento' contudo, será possível extrair algumas indicações importantes e substanciais para uma eventual avaliação empírica da realidade.

5.2.1. O Preço do Terreno

Como já sugerido no capítulo III, (seção 4) o preço do terreno depende essencialmente da procura, uma vez que a oferta é tida como bastante inelástica. Assim, em princípio do preço do terreno tenderia a variar com o nível de atividade imobiliária.

No entanto aqui dois qualificativos se impõem. A demanda por terrenos pode variar no tempo tanto segundo a expectativa futura de preços neste mercado , quanto em função das características da atividade imobiliária.

Sobre este último ponto observamos que uma maior verticalização permite que, para um mesmo nível de atividade (medida pelo número de unidades habitacionais produzidas), a procura por terrenos pressionam menos a oferta do que no caso de que toda edificação constituísse em unidades unifamiliares.

Muito embora parcela considerável da valorização imobiliária possa ser atribuída ao deslocamento dos gradientes de preço de terreno, decorrentes do intenso crescimento urbano e consequente pressão sobre os lotes de terreno; isto em si não é suficiente como explicação. (*)

Com efeito, o padrão de ocupação do solo urbano assume também considerável (senão maior) importância. Neste sentido, sugerimos como a valorização imobiliária está associada a própria lógica de atuação dos incorporadores. Estes ao privilegiar o segmento superior do mercado reforçando a segregação social no espaço ampliam a diferenciação intra urbana puxando para cima, por assim dizer, os preços imobiliários.

(*) Recordemos aqui as observações contidas no capítulo I seção 4.

Assim, os gradientes de preços imobiliários estariam sujeitos a dois tipos de modificações: por um lado um deslocamento paralelo decorrente do crescimento urbano e por outro uma modulação desta inclinação provocada pelo padrão de estruturação intra urbana.

Isto sugere que em geral os preços dos terrenos tenderiam a apresentar uma tendência crescente no tempo embora não uniforme para as diferentes áreas e períodos. Aqueles fatores que atuariam no sentido de reduzir a pressão sobre os terrenos (como a verticalização) tenderiam em parte, ao menos, a ser compensados pelos efeitos da segregação social do espaço associada a esta modalidade de ocupação urbana, como já visto nos capítulos II e III acima.

Portanto, para efeito de análise podemos concluir à guisa de uma primeira aproximação ao assunto, que, naqueles períodos de maior atividade relativa do setor de ponta imobiliário, se esperaria um aumento na variância inter'areas dos preços de terrenos, acompanhado ou não do crescimento da média dos preços, caso o nível de atividade imobiliária como um todo fosse maior ou menor. São várias, contudo, as situações intermediárias também vislumbráveis. Na medida em que, conforme já argumentado (*) em certos períodos de expansão extensiva (em contraposição a intensiva sugerida a pouco), ^{intensifica-se a atuação} sobre outros segmentos ou sub-mercados imobiliários urbano de mais baixa renda, pode-se verificar uma redução generalizada da necessidade de terrenos para um mesmo volume de habitações.

Mas, a tendência crescente dos preços dos terrenos, por sua vez, produz outros efeitos, bem mais complexos sobre a própria atividade imobiliária e sobretudo sobre o próprio mercado fundiário; efeitos estes decorrentes da procura de terrenos para finalidades outras que as de edificação propriamente dita.

Trata-se aqui de considerar a ^{re-}atilação entre o mercado fundiário e o de capitais através da utilização de terreno como reserva de valor ou a procura especulativa de terrenos como forma alternativa as aplicações de capitais. (**)

Isto implica concretamente que, ceteris paribus, ao longo do período de expansão da atividade imobiliária aumente também a procura especulativa por terrenos. Ou seja, na medida em que acelera-se aquela atividade, e por conseguinte a procura 'produtiva' por terrenos, estes se valorizam estimulando as aplicações especulativas neste mercado. A reação desta última demanda ^{pelos preços de terrenos expostos na seção 4 acima} é, no entanto, pequena no início ganhando momento considerável na medida em que se consolidam as expectativas altistas (***) e persiste bem além da reversão do ritmo da atividade imobiliária. Es

(*) Mas veja-se também a subseção seguinte.

(**) A rigor o mercado de habitações deveria igualmente ser aí contemplado, mas para facilitar a discussão por ora será conveniente abstrai-lo.

(***) A própria expansão da demanda especulativa se encarrega de acelerar a valorização dos terrenos.

te último fenômeno ocorre principalmente quando a retração no nível da atividade imobiliária está associado a queda da taxa de juros no mercado de capitais. Vale dizer, a busca de outras formas de reserva de valor, sustenta ainda a demanda por terras. A queda da taxa de juros tende assim a ser acompanhada de uma elevação do preço de terrenos em vista da dificuldade do mercado de capitais de concorrer com o mercado fundiário nas conjunturas de baixa. (procura de terrenos para reserva de valor)

Em suma, uma eventual sincronização do ciclo imobiliário com o de economia como um todo fez com que se mantenha a valorização persistente dos terrenos, embora em ritmo variado. Em consequência, a participação do preço do terreno na formação do preço final do imóvel tende a apresentar o seguinte padrão.

No início da expansão imobiliária o preço final dos imóveis cresce mais rapidamente do que o dos terrenos, na medida que se aproxima do auge inverte-se a relação que se mantém alta daí por diante, ie participação crescente ou constante segundo o declínio ou não dos preços das habitações.

Ou seja nesta última fase embora o crescimento dos preços de terrenos seja cada vez mais modesto, sua participação aumenta na proporção da queda dos preços dos imóveis. Caso estes últimos preços sejam sustentados artificialmente, como por exemplo, pela inadexação dos financiamentos habitacionais, ao longo da retração deste mercado o preço dos terrenos tenderão a, praticamente estabilizar sua participação.

Esta análise, contudo, não se aplica necessariamente, caso, por outros fatores, ocorra algum descompasso entre os dois ciclos em pauta. Mas acompanhar passo a passo o que ocorreria aí, seria extremamente laborioso uma vez que são variadas e complexas as situações possíveis que caracterizariam esta diacronia. Para nossos propósitos bastaria, talvez, recordar que os preços dos terrenos enquanto preços de ativos financeiros, variam inversamente à taxa de juros, implicando na possibilidade de uma certa desestabilização da articulação entre os dois momentos cíclicos em pauta.

Assim, a existência de um sistema financeiro protegido para a produção habitacional, faz com que naquelas fases de expansão da atividade imobiliária recursos sejam drenados do mercado de capitais. Com isso ao mesmo tempo que é ativada o restante da economia, via multiplicadores como já visto, e consequentemente a demanda no mercado de capitais, é simultaneamente reduzida a oferta de capitais. Por outro lado quando as expectativas de ganhos são maiores no mercado de capitais (taxa de juros crescentes), estabelece-se um patamar mínimo de preço para que os detentores de terrenos os liberem para a produção habitacional. Este último fato, aliado ao custo de oportunidade de aplicação de recursos provenientes do sistema financeiro habitacional (protegido) estimula a realização de operações de valorização imobiliária fictícia destinadas a transferir recursos deste sistema para o mercado de capitais. Trata-se aí de produzir tipicamente imóveis que embora de alto custo unitário sejam facilmente negociados ou utilizáveis como garantia de outras operações financeiras, ie imóveis para investimento. (eg. studios de luxo, apart hotéis, etc.)

Em resumo, a interveniência do mercado fundiário por um lado no sistema financeiro habitacional e por outro no mercado de capitais, pode provocar situação em que ora um ora outro mercado (fundiário e de capitais) estabelece patamares mínimos de preços. Estes patamares, e aqui o ponto importante, são imóveis porém com maior rigidez para baixo.

5.2.2. Os Custos de Construção

Os custos de construção tendem em princípio, a acompanhar os movimentos do nível de atividade imobiliária, na medida da pressão exercida pela demanda por materiais de construção e mão de obra sobre uma dada oferta.

Aqui três qualificativos se fazem necessários. Em primeiro lugar há que se notar que a atividade de edificação residencial compete nestes mercados de fato - res com outras atividades de construção civil (obras públicas, etc.) cuja dinâmica não acompanha necessariamente aquela do ciclo imobiliário. A indústria produtora de materiais de construção, por sua vez, frente a uma expansão da demanda por seus produtos, podem investir na ampliação da capacidade ou em novos produtos, potencializando uma oferta a preços inferiores. Finalmente, o custo da mão de obra é influenciado pelo nível de atividade de outros setores da economia o que faz com que uma eventual diacronia entre as flutuações nestes setores em relação as imobiliárias torne possível que a oferta de mão de obra acompanhe ou não a demanda no setor imobiliário.

Dai que para se avaliar como evoluem os custos da construção ao longo do ciclo imobiliário é necessário examinar tanto os fatores endógenos como exógenos na formação destes custos.

Os fatores endógenos associam-se essencialmente a ganhos de produtividade decorrentes da escala do empreendimento e da organização do canteiro de obras, o que incidentalmente, depende do cronograma de execução, ie do período médio de produção.

Para simplificar a análise, partimos de uma situação em que tanto o setor imobiliário como a economia estariam superando uma crise.

No início da recuperação quando a produção imobiliária é reativada, a maior demanda por materiais de construção poderia ser atendida sem maiores pressões sobre os preços pela reutilização da capacidade instalada do setor produtor de materiais de construção. Com a aceleração do ritmo de produção habitacional vão surgindo dificuldades de suprimento de materiais na medida em que a capacidade de produção destes materiais vão se defasando em relação às encomendas.

Este defasamento é atribuído tanto a maturação em si dos investimentos realizados para ampliar esta capacidade, quanto ao próprio retardamento desta decisão de investir que somente é feita após a percepção de que a recuperação da demanda é de fato contínua e duradoura. Por outro lado, recordemos, que dada as características da atividade de edificação (baixa composição orgânica, etc.) esta reage mais prontamente à demanda, que aquele setor produtor.

O defasamento entre os ciclos dos dois setores em pauta, provoca o aumento dos preços de materiais (agios no suprimento, etc.) o que é facilmente transferido ao preço, ou arcado pelas imobiliárias dado as altas margens de lucro que ainda prevalecem, (como discutido anteriormente). Os problemas de suprimento podem ainda manifestar-se também na ampliação do período de produção da habitação.

Este processo pode ser reforçado caso a recuperação econômica seja acompanhada num primeiro momento pela intensificação de obras públicas (construção pesada) de longo período de produção; e num segundo quando a economia como um todo também em expansão absorve aqueles materiais e mão de obra nas montagens industriais associadas ao maior nível de investimento.

Portanto, na recuperação do setor imobiliário os custos de construção devem representar pequena parcela na formação dos preços finais para vigorosamente ir aumentando sua participação. Ou seja, o aumento da importância destes custos se faz tanto em termos absolutos quanto em relação à evolução do preço final do imóvel na medida em que estes últimos tendem a declinar a partir do final da expansão imobiliária.

* Mutatis mutandi, para o período de retração apenas que o abandono de pequenas firmas imobiliárias do mercado aliado a viscosidade dos preços dos imóveis acelera aquela participação relativa dos custos de construção no preço final.

A necessidade de diversificação de mercados pelas maiores empresas - expansão extensiva, mercados de mais baixa renda - assinala ao mesmo tempo a oportunidade de racionalização dos métodos de produção/edificação nestes mercados.

5.2.3. Custos Financeiros

O componente de custos financeiros num empreendimento imobiliário depende essencialmente de três fatores a saber: do custo em si do dinheiro ou taxa de juros efetiva, do montante relativo de recursos necessários, e do tempo médio de realização do empreendimento. Como estes fatores claramente flutuam no tempo, e consequentemente o mesmo deverá ocorrer com os custos financeiros, embora como veremos seguir nem sempre estes fatores movem-se na mesma direção nas diferentes fases do ciclo.

Muito embora a taxa de juros dos financiamentos habitacionais é habitualmente (eg. SPH) fixa em termos reais ou tabelada para diferentes programas ou operações imobiliárias, na prática o custo real dos custos financeiros necessários num empreendimento pode variar. Isto é fácil perceber quando se observa que as linhas de crédito disponíveis raramente cobrem integralmente os custos - parte dos recursos devem vir do próprio incorporador, edificador, etc. Ora, numa situação em que o mercado financeiro oferece outras alternativas para a aplicação (e tomada) de capitais a taxas de retorno (juros) distintas do que prevalece no sistema financeiro habitacional, tais recursos para o empresário imobiliário deverão ser imputados ao seu custo de oportunidade. Assim, naqueles períodos de expansão em que a taxa de juros de mercado é relativamente baixa e o retorno é alto na aplicação imobiliária o empresário tenderá a mobilizar relativamente maior parcela de recursos próprios (reinvestimento de lucros imobiliários). Observa-se nestes períodos ainda a canalização de recursos de mercado financeiro para o setor habitacional provocando pelo, excesso de liquidez, o "boom" especulativo imobiliário e com ele as operações de larga escala envolvendo significativas transformações no ambiente construído a exemplo dos grandes projetos de urbanização privada (eg. Itaipu, etc.).

Mutatis mutandi os recursos tenderão a ser desviados do setor imobiliário para o mercado de capitais nos períodos de retração.

A consequência disto tudo, além das associações e fusões entre financeiras e imobiliárias no período de expansão e absorções dos últimos pelas primeiras, na retração, é tanto numa como na outra fase, embora por motivos distintos, eleva-se o componente de custo financeiro na composição do preço final do imóvel. No primeiro pela, por assim dizer, remuneração de juros por rendas fundiárias e no segundo pela imputação de um maior preço pelos recursos próprios comprometidos, como colateral no empreendimento imobiliário. (**)

(*) Nas situações intermediárias e mesmo frequentes em que a taxa de juros no mercado de capitais é alta (baixa) e o retorno na aplicação imobiliária é alto (baixa) os mercados imobiliários e de capitais tendem a se dissociar segundo dinâmicas próprias. A guisa de ilustração, o chamado "plano condomínio" se adequa à primeira situação.

(**) Recordemos a análise acima no sub-item 5.3.1. a cerca dos movimentos dos preços de terreno.

Quanto aos dois outros fatores listados mais acima, interessa observar ainda em referência ao processo descrito a pouco, que o montante de recursos financeiros necessários depende do empreendimento imobiliário em pauta. O que por sua vez se associa a própria modalidade em que é feita a incorporação. Assim, a realização de um empreendimento em que o proprietário cede o terreno em troca de algumas unidades construídas, ou em que o mesmo é realizado sob 'administração', permite que, ao menos sob a ótica do empresário imobiliário, um volume substancialmente menor de recursos próprios seja necessário. O inverso é válido para os casos de um projeto inovador organizado diligentemente pelo incorporador e os capitais a ele associado, em que a maior valorização ocorre algum tempo após a conclusão do empreendimento, quando o mutuário finalmente percebe e é atraído pelas externalidades que o mesmo internaliza. A realização de um e outro empreendimento está claramente associada, ^{do ciclo} cada uma das fases, discutidas a pouco.

Finalmente, no que concerne ao tempo médio de realização do empreendimento, vimos anteriormente que o mesmo depende da estratégia de administração pela firma de sua carteira de encomendas. Por outro lado, das notas acima pode-se inferir que aquele tempo médio não independe do próprio custo do dinheiro e do montante de recursos necessários a ser mobilizados.

O ponto que nos interessa aqui é que a ampliação e redução do tempo médio de produção não atua necessariamente no sentido de reforçar as tendências descritas a pouco. Assim, quando dinheiro torna-se por assim dizer 'quente' as imobiliárias deveriam em princípio reduzir o tempo médio de produção.

No entanto, ~~se~~ nestes períodos, confrontadas por uma redução de encomendas ou da demanda em geral, o retardamento das entregas pode tornar-se conveniente para que elas mantenham ativa sua carteira de empreendimentos.. Isto é particularmente interessante quando acompanhado da necessidade de redução de custos (em especial os de administração e de sub-contratos) como estratégia de resistência a períodos de depressão. Este artifício de que se valem as maiores empresas para permanecer no mercado em períodos de depressão está obviamente condicionado a que tais empresas desfrutem de fato de posição dominante e/ou hegemônica no mercado. Trata-se assim, de um dos mecanismos 'darwinianos' pelo qual concretamente, na retração dos negócios, se processa a concentração de capitais pela sobrevivência dos mais fortes.

Inversamente, para os períodos de fartura de crédito e baixo preço, a competição com as empresas menores que entram no mercado faz com que aquelas empresas maiores procurem encurtar o período de produção para aumentar sua carteira de encomendas. Isto exige em geral, a reorganização das empresas para fazer frente aos problemas de controle daí decorrentes.

Em suma, ambas as situações indicam que o período médio de produção atua no sentido contrário ao esperado: ora ampliando o tempo de exposição quando o custo é

alto ora reduzindo quando é baixo! A explicação para o fenômeno (paradoxo?) depende aparentemente da importância relativa de estratégias de valorização imobiliária que não se esgotam no âmbito do financeiro.

4.2.4. - Margem de Comercialização

Quando discutimos mais acima os efeitos da durabilidade do imóvel e do relativo longo período de produção, apontou-se para as dificuldades do setor em responder prontamente a eventuais expansões ou retrações da demanda.

Ora, um aumento da demanda efetiva tenderá a se manter por algum tempo. Ao longo deste período, a tendência, então é de que os imóveis venham a ser comercializados mais favoravelmente, i.é, o mercado absorverá mais facilmente eventuais elevações do preço final, elevações estas que incidem diretamente na margem de comercialização dos imóveis.

A realização destes ganhos comerciais, por sua vez, tendem a estimular, como forma de capturar aquela margem de preço, a venda antecipada dos imóveis (no lançamento da planta).

O resultado disto é que encurta-se o período de realização destes ganhos pelas imobiliárias como um todo.

Por outro lado, em períodos de retração da demanda, desaparecem, por definição, estes ganhos, implicando como já visto, também na saída do mercado das pequenas imobiliárias, incapazes, por razões organizacionais, de realizar outras modalidades de ganhos como discutido no capítulo III.

A margem de comercialização pode ainda variar ao longo do ciclo em função da composição das habitações e/ou do controle maior exercido sobre este mercado exercido pelos capitais oligopolizados, principalmente o incorporador.

A concorrência de corte oligopolista ao menos por certos segmentos específicos do mercado imobiliário (notadamente o demais alta renda) permite que se mantenham elevadas as margens de comercialização mesmo em períodos de queda de demanda agregada no mercado.

Isto é conseguido através dos diferentes expedientes utilizados para a expansão da demanda efetiva tal como já fartamente discutido nos dois capítulos anteriores.

Assim, a concentração dos capitais imobiliários e concomitantemente maior sofisticação na programação e execução de bons empreendimentos permite uma atuação mais diligente sobre segmentos específicos da demanda.

Ou seja, a atuação das imobiliárias segmenta o mercado de tal modo a que nestes segmentos a competição não se faz por preços mas pela participação ('market shares') ou até mesmo ao nível de produtividade (redução de período médio de produção etc.). A capacidade destas empresas hegemônicas de evitar 'guerras de preços' ainda que a custos de certa redução voluntária da oferta permite, em suma, manter elevadas as margens de comercialização ao menos em certos segmentos do mercado, mesmo nos períodos de retração do mercado como um todo.

A sustentação destes artifícios, é no entanto pequena, se comparada a por exemplo, o mercado de outros bens duráveis industrializados, em vista da fragilidade das barreiras de entrada nestes sub-mercados imobiliários.

5.2.5. Conclusões

A análise realizada a pouco, a uma primeira vista, apresenta resultados aparentemente contraditórios ou inconsistentes, uma vez que, como advertíamos em diferentes momentos desta subseção, são vários os fatores responsáveis pela variação destes preços ou componentes de preços. Não é possível admitir obviamente que em dado período todos aqueles componentes cresçam ao mesmo tempo se o preço final se mantém estável ou declinante! Vale dizer temos na realidade menos graus de liberdade do que inferida em cada uma daquelas análises.

Este último ponto sugere de imediato que os preços imobiliários apresentam forte conteúdo inflacionário independentemente de eventuais pressões exógenas da demanda sobre o estoque existente. Vale dizer, a dinâmica interna do setor, estimulada ou não por fatores externos, é capaz por si só de desencadear desequilíbrios de natureza tipicamente inflacionários. Isto como foi visto, neste e nos setores precedentes, decorre tanto de processos de segmentação associados ao "fechamento por dentro do mercado" quanto de certas rigidezes para baixo como aquelas identificadas na articulação entre o mercado fundiário e financeiro, a favor e a favor das próprias implicações das rearticulações entre os capitais financeiros e imobiliários conseqüentes ao endividamento dos últimos.

A integração e/ou sintetização agora dos resultados obtidos nos diferentes argumentos arrolados acima não é simples uma vez que a direção resultante para estes momentos dependerá da magnitude ou intensidade relativa dos processos considerados. Somente numa análise histórica concreta será possível avaliar a importância assumida por cada um destes mecanismos que concorrem na determinação destes preços. Quão maior, por exemplo, deverá ser a valorização esperada nas aplicações em terrenos em comparação a outros títulos existentes no mercado de capitais, ou quais o desempenho mínimo necessário nos setores produtivos para atrair recursos comprometidos em ^{sucessos} terrenos, são certamente responsáveis apenas empiricamente.

Já as referências a cerca do ganho imobiliário que prevalece a cada período, bastaria observar que apontar os processos que são responsáveis pelos movimentos de preços mais significativos para cada período concreto, significa ipso facto revelar o tipo de operação de valorização que lhe é associado como imaginamos ter ficado evidente na análise conduzida acima.

6. Conclusões: Indicações Gerais para Pesquisa Empírica

Uma visão simplificada do encadeamento das situações apresenta- das no ciclo imobiliário

Esta sistematização representará, necessariamente, uma grossa caricatura da realidade na medida em que só nos é possível lidar a um só tempo com reduzido número de variáveis. Daí que no exercício que apresentamos abaixo a argumentação será sintética para poder ampliar o número de variáveis consideradas. Ao mesmo tempo, será mantido um elevado nível de abstração para permitir a visualização das situações em pauta. O quadro resultante deverá, portanto, ser tomado como apenas sugestivo, para uma eventual análise da realidade concreta do circuito imobiliário do Rio de Janeiro. Vale dizer, ele sob nenhuma hipótese reproduz aquela realidade(*).

O exercício consiste então, essencialmente, em examinar o que ocorreria com o mercado imobiliário caso em determinado momento, após uma crise no setor, fosse ampliada a demanda efetiva por habitações.

Consideremos então o que ocorre em cada fase do ciclo:

(*) A análise detalhada do caso concreto do Rio de Janeiro será feita na segunda parte deste trabalho. Se por um lado isto envolve a consideração de uma complexidade maior, por outro lado a tarefa é significativamente facilitada pela possibilidade de lançar mão de informações históricas específicas.

1 - Da recuperação à prosperidade

Uma maior pressão da demanda sobre a oferta de imóveis, em síntese, detona o seguinte processo:

- 1 - aumento nos preços das habitações usadas, nos alugueis e uma maior facilidade de venda dos imóveis recém produzidos, o que permite ao incorporador impor um maior mark-up sobre custos primários de produção do imóvel.
 - 2 - aumento generalizado ou anárquico no pedido de licenciamentos para novas edificações.
 - 3 - manutenção de preços elevados para imóveis novos e usados ao longo do período médio de produção dos imóveis então licenciados.
 - 4 - redução do período médio de produção como estratégia de aproveitamento ou capitalização a partir do elevado mark-up.
 - 5 - a consequente maior intensificação da atividade imobiliária pressiona por sua vez a demanda sobre insumos e mão-de-obra aumentando o custo de produção o que é sustentável enquanto o mark-up ainda é elevado.
 - 6 - priorização daqueles segmentos de mercado em que a elasticidade da demanda por habitações é maior - em geral os extratos superiores de renda.
- 2 - preços dos terrenos crescem relativamente pouco em relação ao preço dos imóveis.

2 - Do auge à recessão

Na medida em que o mercado vai atingindo seu auge, arrefecendo-se a pressão da demanda pela consequente expansão da oferta:

- 1 - imobiliárias são estimuladas a introduzir maiores inovações no produto de modo a manter a demanda efetiva nos segmentos que absorvem mais facilmente os preços elevados pelo mark-up, elitizando-se o mercado.
- 2 - pressão sobre o Estado para abrir novas frentes de valorização imobiliária na forma de expansão de áreas novas urbanizadas.
- 3 - com isto, (ver 2) acelera-se a depreciação dos imóveis usados, reduzindo-se-lhes os preços em relação aos imóveis novos.
- 4 - a dificuldade de utilização do imóvel usado na troca pelos novos, pressiona o sistema de crédito, forçando as imobiliárias a complementar com recursos próprios os financiamentos à aquisição (parcelas intermediárias, etc.).
- 5 - perda de liquidez das imobiliárias comprometidas com maiores níveis de endividamento.
- 6 - na medida em que o volume de imóveis oferecidos ultrapassa a demanda, o mercado começa a retrair-se, i.é, avanço da recessão; tendência à bipolarização do mercado com intensificação no segmento superior como sugerido em (1) e extensificação em direção a novas áreas de predomínio da classe média. Neste segmento a margem de incorporação é menor, embora as possibilidades de recuperar custos, principalmente de construção, seja maior.

3 - Da recessão à depressão

Com a retração do mercado, na medida em que os imóveis iniciados no período de euforia são entregues:

- 1 - Manutenção, num primeiro momento, de elevados preços dos imóveis, decorrentes do endividamento a que se submeteram as imobiliárias.
- 2 - o que força às imobiliárias a, ainda, lançar novos empreendimentos como mecanismo de refinanciamento das dívidas.
- 3 - Centralização de capitais com a absorção por grupos financeiros de incorporadoras e edificadoras.
- 4 - Evasão das pequenas firmas que, diante da retração do mercado perdem encomendas diretas ou indiretas na forma de sub-contratações pelas grandes empresas.
- 5 - Início da queda em todos os componentes de custo à exceção dos custos financeiros.
- 6 - A utilização de recursos para os financiamentos, ao mesmo tempo que dificultando a troca de imóveis, faz com que as empresas imobiliárias menos endividadas ou mais resistentes se orientem mais para o mercado de imóveis, para investimentos (o 2º imóvel) ou para segmentos de mais baixa renda.

Ambas as situações implicam na redução drástica do m^2 por unidade habitacional produzida, o mesmo ocorrendo com o preço real do m^2 . Por outro lado, a dificuldade de troca de imóveis estende a vida útil dos imóveis usados, reduzindo a depreciação.

- 7 - O mercado vai, paulatinamente, sendo "fechado por dentro" processo este que se faz acompanhar de

redução da capacidade de produção de habitações
com as grandes empresas estendendo o período de
produção como estratégia de sobrevivência, ao
mesmo tempo que reduzindo os custos de 'overhead'.

4 - Da crise à recuperação,

Quando a crise finalmente se abate sobre o setor, suas manifestações maiores se fazem sentir no:

- 1 - o encalhe generalizado de imóveis novos e aumento na vida útil de imóveis usados, reduz a diferença de seus preços relativos.
- 2 - a redução do nível de atividade imobiliária reduz a pressão sobre os terrenos, reduzindo seu preço (*).
- 3 - A crise de liquidez no sistema financeiro.
- 4 - Desvalorização de capital fictício, quebras das firmas endividadas etc.

O quadro há pouco apresentado constitui, como já foi dito, numa grossa simplificação da realidade, excluindo uma série de efeitos importantes. Nossa intenção aqui foi, repetimos, somente a de sintetizar de certa forma alguns dos argumentos enumerados ao longo deste capítulo, a guisa de referência para a análise histórica ementa a ser iniciada na segunda etapa desta pesquisa.

(*) Desde que não contrarrestado por movimento inverso de procura especulativa de terrenos, ou como reserva de valor caso a crise também se estenda ao sistema financeiro.

O SETOR IMOBILIÁRIO NO DESEMPENHO
RECENTE DA ECONOMIA BRASILEIRA

Hermes Magalhães
Julho - 1984

O PAPEL DO SETOR IMOBILIÁRIO NO PROCESSO DE ACUMULAÇÃO CAPITALISTA BRASILEIRO

INTRODUÇÃO

O desenvolvimento do capitalismo em suas fases mais avançadas não tem implicado o desaparecimento da renda fundiária, apesar dos obstáculos por essa colocados para o avanço das forças produtivas capitalistas. A permanência da renda da terra é uma das razões porque no setor de construção civil e obras públicas torna-se necessária a existência do empresário não-construtor, que preenche a função do empresário capitalista que arrenda o terreno agrícola.

O capital incorporador está, em princípio relacionado a esse agente. Quanto ao capital imobiliário, sua presença tem a ver com a propriedade imobiliária. Segundo Lipietz, na prática, as coisas se passam assim: "a habitação é vendida a um outro capitalista ao preço à vista. (*) Este capitalista seria considerado 'proprietário imobiliário', seu dinheiro se transforma em 'capital imobiliário' (**). Ele acrescenta que essa separação entre o capital incorporador e o capital imobiliário pode ser real ou imaginária. De qualquer modo, ela é útil do ponto de vista teórico, por permitir perceber o que se passa ao nível da produção e ao nível da circulação. (***)

Na realidade dos países capitalistas avançados, tem-se observado a tendência de a figura do incorporador e a do construtor fundirem-se em uma só. No caso da França, "a intervenção do capital financeiro neste setor gerou associações, ou, ainda, fusões entre o capital bancário do agente imobiliário e o capital industrial das

(*) Lipietz observa que Karel Kosik comparava a circulação do capital a uma odisséia acrescentando: "Na odisséia do capital, a renda fundiária é um naufrágio". Cf. LIPIETZ, A. Le Tribut foncier urbain. Paris, Maspero, 1976, p.90.

(**) LIPIETZ, . op.cit. p.71.

(***) Ibidem.

empresas de construção". (*)]

A questão conceitual será melhor tratada em outro momento da pesquisa. Contudo, para melhor aclararmos o que trataremos nas linhas seguintes, é necessário avançar um pouco nesse ponto.

O capital incorporador apresenta várias faces. Por um lado, é capital produtivo, por outro, a médio prazo, é capital financeiro, na medida em que, afastando-se da esfera da produção (construção), volta-se para a busca de novas aplicações lucrativas. Essa face financeira explica porque o capital incorporador insere-se no sistema estatal de financiamento da habitação. Este sistema de financiamento imobiliário estatal está, por sua vez, imerso no sistema financeiro, responsável em termos amplos, pela circulação ampliada do capital social. (**)]

Sobre as diferentes dimensões do capital incorporador, é conhecido o exemplo apresentado por Topalov, do "builder". Este integra todas as funções, principalmente o financiamento, sob a dominância da função de construção, o que significa que aí se realiza a unidade de processo de produção como numa fábrica. Lipietz observa que é sobre este agente que "se assenta a fração avançada do capitalismo francês. Este tipo de incorporador produz e habitação como Citroen automóveis. Ele tem, pois, um inimigo jurado, a propriedade fundiária, e pede uma coisa do Estado: que lhe dê terreno construtível como fornece rodovias". (***)]

O capital incorporador tem sido estudado em relação aos sistemas capitalistas avançados. Para o caso da França, são bastante conhecidos os trabalhos realizados na década passada por autores como Lojkine, Topalov, Lipietz e outros.

(*) LOJKINE, J. Existe uma renda fundiária? In: FORTI, R. (organizador) Marxismo e urbanismo capitalista, S. Paulo, Livraria Ed. Ciências Humanas, 1979, p. 82.

(**) LIPIETZ, A. op.cit., p. 81-82.

(***) Ibidem, p. 84.

No Brasil, a produção intelectual sobre essa questão é ainda reduzida. A idéia, nessa parte da pesquisa, é de fazer uma leitura de textos que ajudem a pensar o capital incorporador na economia brasileira. Cabe lembrar que nenhum dos textos utilizados emprega especificamente o conceito de capital incorporador, mas sim conceitos próximos, tais como circuitos imobiliários, setor imobiliário, etc. O esforço que aqui se faz é, portanto, uma aproximação à questão.

Finalmente, é necessário fazer a seguinte observação. Buscamos cobrir um período de tempo bastante amplo do desenvolvimento da economia brasileira, compreendendo as etapas de transição e a etapa marcada pela dominância do capital industrial. Os textos relativos ao primeiro momento, bastante ricos, mantêm-se em certo nível de abstração, enquanto que aqueles referentes ao período recente tratam das questões em plano mais concreto. Essa diferença deve-se talvez ao fato de que nas últimas décadas o quadro é bem mais definido: há um setor imobiliário organizado sob a égide do Estado; existe relativa abundância de dados; estes, por sua vez, permitem tratar mais concretamente as questões que se colocam, na maioria dos casos, de forma dramática, no que tange ao setor imobiliário e ao capital financeiro.

A economia brasileira, a partir dos anos 30, passou por profundas transformações, decorrentes da importância crescente assumida pelo processo de industrialização. Entre 1933 e 1937, em plena depressão econômica mundial a indústria cresceu a uma taxa média anual de 11%. Entre 1938 e 1978 o produto industrial aumentou mais de 20 vezes. (*) Comparativamente ao conjunto dos demais países, o PIB brasileiro atinge, a oitava posição no início dos anos oitenta.

Desde a segunda metade dos anos 50, a economia brasileira evoluiu de forma bastante instável, configurando os movimentos ci

(*) Cf. RANGEL, I. Esta crise não se administra. In: Economia Política. São Paulo, vol. 3, nº 3, jul/set., 1983, p.5.

clicos do desenvolvimento capitalista.

Esse quadro - elevado volume do PIB, dinâmica cíclica - não significou, entretanto, um salto no sentido de uma economia capitalista avançada. Ou seja, apesar da performance da industrialização, o desenvolvimento da economia brasileira tem sido problemático. Quais os traços fundamentais desse desenvolvimento? Várias lacunas são perceptíveis ao nível do conhecimento: por exemplo, o papel das demais frações do capital que não a industrial. Essa é a questão que colocam Lessa e Dain com relação ao período de transição para a indústria na América Latina. "Os economistas - dizem eles - têm estado sumamente obcecados pela industrialização e sabem muito pouco sobre o que ocorreu com as demais órbitas de capital - bancárias, comerciais, agrárias, etc. - como se movem ao longo da transição, como se situam nos poucos casos em que a industrialização se constitui no novo padrão de desenvolvimento".(*)

Os processos clássicos de desenvolvimento capitalista, em que se dá a hegemonia do capital industrial, paralelamente à destruição das formas preteritas parecem descartadas nas industrializações tardias. Tratando especificamente do caso da América Latina, Lessa e Dain consideram "ser muito duvidoso considerar a industrialização (com os atributos restritivos que se queira) a categoria explicativa das transições latino-americanas."(**) A valorização de outras órbitas do capital, com frequência pela via especulativa, como, no caso dos empreendimentos imobiliários, acompanhou, paripassu o desenvolvimento capitalista no Brasil. Essa é a hipótese dos autores mencionados, para o período que antecede à instalação das bases técnicas do capitalismo no país. Dado que a nossa análise estende-se ao período recente, consideramos dois momentos: o da transição e o que se inicia com a industrialização pesada. (segunda metade dos anos 50) e vai

(*) LESSA, C. e DAIN, S. Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e desenvolvimento. In: BELUZZO, L.G.M. e COUTINHO, R. Desenvolvimento Capitalista no Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1982, p. 224.

até o presente. (*)

1. Etapas de Transição

As interpretações mais importantes sobre o desenvolvimento do capitalismo no Brasil têm privilegiado o significado do capital industrial. E há razão para isso: é o desenvolvimento das forças especificamente capitalistas - em outras palavras, a industrialização - que marca as profundas transformações das formações sociais avançadas. Entretanto, a expansão do capital industrial no Brasil, se bem que notável a partir dos anos 30, não criou condições para um desenvolvimento autodeterminado.

Celso Furtado e outros autores de inspiração cepalina explicam essa questão pelas especificidades da industrialização entre nós a qual sendo induzida por uma demanda persistente e atendida pela produção externa, começa pelas indústrias leves, que requeriam tecnologia simples e volume de capital relativamente reduzido. Nas etapas subsequentes, instalou-se sucessivamente conjuntos de indústrias mais complexas.

Não se pode dizer que os defensores desse tipo de interpretação desconhecem inteiramente as limitações da chamada industrialização substitutiva de importações. Prebisch, por exemplo, em um de seus trabalhos, na primeira metade da década de 50, já observava que esse não era o caminho eleito pelos países latino-americanos para se industrializarem, mas a única "brecha" encontrada para atingir esse objetivo.

As críticas feitas à análise da CEPAL ou pelas inspiradas são bastante conhecidas. Aquelas mais procedentes referem-se ao economicismo, à ausência de qualquer preocupação com as relações sociais. No plano econômico, também não se preocupou a CEPAL com as relações

(*) Utilizamos o conceito de industrialização pesada segundo João Manoel Cardoso de Mello e Maria da Conceição Tavares. Cf. MELLO, J.M.C. O Capitalismo Tardio, São Paulo, Brasiliense, 1982.

entre as diferentes frações de capital.

Quanto a este último ponto, ressalte-se a contribuição de Sérgio Silva, ao estudar as relações entre o capital comercial e a indústria nascente. (*) Segundo ele, nas indústrias nascentes das primeiras décadas deste século, predominam os capitais dos grandes importadores. Essa origem mercantil favorece a expansão inicial - as indústrias são relativamente grandes - e ao mesmo tempo impõe sérias limitações ao crescimento futuro, face à lógica peculiar do capital comercial. A relação é contraditória, portanto.

Encontramos posição idêntica na tese de João Manoel Cardoso de Mello. Para este a industrialização é bloqueada em consequência da "hegemonia do capital cafeeiro, que é dominantemente mercantil". (**) Este bloqueio retarda o desenvolvimento das forças produtivas capitalistas, o que, aliado a outros fatores, seria responsável pela dependência externa.

Essas interpretações apontam para a necessidade de se pensar a economia e a sociedade brasileira segundo os conceitos de acumulação de capital e modo de produção. cremos que, em certo sentido, o trabalho de Lessa e Dain aponta nessa direção. Referindo-se às origens do capitalismo no Brasil, dizem esses autores:

"A especificidade deste capitalismo consiste no comando da dinâmica capitalista por um complexo mercantil. A presença do salário no núcleo deste capitalismo não corresponde à síncrona constituição do sistema fabril. Não se constituem as forças produtivas que permitem uma dinâmica sob o comando do capital industrial. Isto não significa ausência da indústria. Ela surge como diferenciação do complexo, mas tanto suas condições de realização como de reprodução são determinadas pelas outras órbitas do capital. (***)

(*) SILVA, S. Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil. S. Paulo, Editora Alfa Ômega, 1976.

(**) MELLO, J.M.C. de Op. cit. p. 108

(***) LESSA, C. e DAIN, S. Op. cit. p. 218 (grifos nossos).

Por que em seu processo evolutivo, o capital industrial não se torna hegemônico senão várias décadas depois de seu surgimento? Lessa e Dain trabalham a idéia, daquilo que denominam a "santa aliança", ou seja, uma conjunção de massas de capital, de interesses, que seria precursora do moderno "tripê da economia brasileira: capital nacional, capital estrangeiro e Estado. Nessa visão, as filiais estrangeiras aqui se instalam desde os primeiros passos da indústria, se tornam dominantes nesse setor e não se contrapõem aos capitais nacionais, que aceitam cingir-se às atividades não industriais. Ao Estado cabe a função de gerir esses interesses, com isso criando-se as condições para a "regulação" do sistema. O Estado vela para que as áreas de interesses sejam respeitadas (por exemplo, as filiais não penetram nas atividades não-industriais). Explica-se, assim, porque o capital industrial (filiais) não chegou a instalar o capital financeiro no país hospedeiro periférico. Do contrário, o pacto estaria rompido.

No que tange às atividades sob a hegemonia do capital nacional, o papel do Estado manifesta-se no sentido de sancionar a valorização predominantemente especulativa dos lucros apropriados pelos capitais das órbitas não-industriais. Aqui se destaca a importância do capital imobiliário. Para Lessa e Dain, o circuito imobiliário foi crucial na passagem à industrialização, possibilitando a "diferenciação limitada da estrutura industrial, que se expande em classes industriais altamente dependentes das atividades de construção. (*)

No capitalismo associado, o papel que assume o capital imobiliário não constitui uma disfunção, mas é um dado de sua estrutura. Mais ainda: faz as vezes do circuito financeiro no capitalismo avançado (monopolista).

(*) LESSA, C. e DAIN, S. Op. cit. p. 227.

O capital imobiliário, com seus lucros hipertrofiados, condiciona, por sua vez, as indústrias nascentes: "Antes que a industrialização seja o movimento central - durante a transição - as operações do circuito imobiliário explicam a diferenciação limitada da estrutura industrial que se expande em classes de indústrias altamente dependentes das atividades de construção. (*)

Outra hipótese para explicar o papel do circuito imobiliário no período em questão é a de Padis, que atribui a esse circuito a função de refúgio para poupanças.

De acordo com este autor, em artigo de 1978, a importação de capital técnico e financeiro para o processo de industrialização que se inicia nos anos 30..."paradoxalmente, passou a dispensar parcelas importantes de recursos acumulados através da poupança local. A ausência de um mercado interno de capitais apenas reforçou esta tendência"... "Uma das consequências desse fenômeno foi a eleição do setor imobiliário como espécie de refúgio destas poupanças. (**)

Tais poupanças seriam constituídas por aquelas realizadas pelos imigrantes estrangeiros, pelos pequenos comerciantes, pelas unidades familiares semi-industriais e pelos profissionais liberais. (**)

2. Fase Avançada da Industrialização

O segundo momento vai do final dos anos 50 - quando se constituem as forças produtivas especificamente capitalistas - até o presente. A dinâmica da economia passa a ser agora marcadamente cíclica. (****)

(*) LESSA, C. e DAIN, S. Op.cit. p. 227.

(**) PADIS, P.C. Política Habitacional e Renda Fundiária Urbana. Trabalho apresentado no Seminário "A Renda Fundiária na Economia Urbana". S. Paulo, FUNDAP, 1978, Cf. SMOLKA, M. Estruturas Intra-urbanas e Segregação Social no Espaço: elementos para uma discussão da cidade na teoria econômica. Rio, PNPE, 1983 (mimeo).

(***) SMOLKA, M. Op.cit.

(****) Segundo Ignácio Rangel, ao contrário, todos os ciclos largos (Kondratieff) do capitalismo avançado tem sua correspondência na economia brasileira.

O ano de 1962 assimila o fim da primeira fase expansiva, cujo início se situa no último pós-guerra. A taxa média anual de crescimento da indústria, no período, é de 9,7% e de 11% em 1956-1961, caindo para 2,6% no período 1962-1967. A partir de 1967, a expansão volta a se dar de forma acelerada: entre esse ano e 1973 - período do "milagre" - o produto industrial cresceu a uma taxa anual de quase 13%. A partir de 1974, a economia volta a declinar, iniciando-se longo período de crise, desembocando na forte recessão dos últimos três anos.

Quais as relações do setor imobiliário com a economia ao longo desses anos? Para tentar enfrentar essa questão é necessário caracterizar, a traços largos, as inflexões e crises do período.

São conhecidos os dados principais da expansão do período JK. Graças à política econômica voltada para a industrialização desde o final dos anos 40, que culmina com o Plano de Metas, o motor do período expansivo de 1956-62 são as atividades produtoras de bens de capital e de bens de consumo duráveis. É certo que, no final dos anos 50, a participação desses setores na produção industrial é ainda relativamente reduzida. Importa mais, entretanto, a massa de investimentos nos subsetores de material elétrico, mecânico e de transporte, realizada entre 1955 e 1959, muito superior aos investimentos da indústria de transformação em sua totalidade. Foi também significativo, por outro lado, o desempenho da produção de bens intermediários, em sua maior parte a cargo do setor público.

No final do período expansivo, havia insuficiência de oferta de produtos intermediários. Por outro lado, o "departamento" produtor de bens de produção, que tivera grande incremento com o "Plano de Metas" (sobretudo os ramos de máquinas-ferramenta e de equipamentos sob encomenda) não chegou a se internalizar completamente. Mas o fato de que os projetos de bens de capital como os de insumos básicos adiantaram-se à demanda derivada, o mesmo acontecendo com a produção de

bens duráveis, indústria automobilística, leva a admitir que, nesse momento, constituem-se as forças produtivas especificamente capitalistas.

A política econômica adotada para a saída da crise e início da retomada passa pela discussão de uma questão crucial. O rápido processo da industrialização do país ocorre sem o desenvolvimento do capital financeiro no sentido moderno de fusão entre o capital bancário e o capital industrial. O financiamento à indústria faz-se, basicamente, através de fontes de recursos externos e de bancos estatais que surgem no início da década de 50, ou através da via espúria da transferência de rendas, pelo mecanismo inflacionário. O ataque ao problema do financiamento foi a tônica da política do governo instalado com o golpe de 1964.

A reordenação dos esquemas de intermediação financeira visaram ao endividamento das famílias, suscitando, com isso, o aumento da demanda de bens de consumo duráveis (entre os quais a habitação), com o que se reforçou a tendência à concentração de rendas.

Parece-nos oportuno lembrar o conjunto de medidas de política econômica do período 1964-70, as quais, em larga medida, contribuíram para a saída da crise. Cabe lembrar, por outro lado, que as linhas mestras dessa política permanecem, hoje, em sua integridade. As principais medidas foram:

- Criação do Banco Central (lei de reforma bancária, número 4.595, de 31/12/1964) e de duas outras instituições financeiras especializadas: o Banco Nacional da Habitação e os Bancos de Investimento.
- Aplicação da correção monetária (indexação), inicialmente aos títulos públicos, e, sequencialmente, ao Sistema Financeiro de Habitação e ao mercado de capitais, tornando-se, assim, generalizado o seu uso no sistema financeiro.
- Definição da especialização dos intermediários financeiros. As "financeiras", que já operavam há certo tempo, ca

bia o financiamento da comercialização dos bens de consumo duráveis (Crédito direto ao consumidor)(*); os Bancos de Investimento e os Regionais e Estaduais de Desenvolvimento financiariam o capital de giro de médio prazo e repassariam financiamentos para capital fixo; os bancos comerciais, que continuariam com o financiamento de curto prazo.

- Regulamentação e modernização do mercado de ações, a partir de 1968. Fundos de investimento formados com deduções de percentuais sobre o imposto de renda deveriam impulsionar esse mercado.
- Substituição do instituto de estabilidade dos assalariados no emprego, aos 10 anos pelo Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que passou a ser administrado pelo BNH.
- Adoção de uma política de incentivos à exportação, que proporciona subsídios às indústrias têxtil, de calçados e de maquinaria.
- Alteração da política de fixação de taxas de serviços públicos, ferrovias e marinha mercante; estas foram substancialmente majoradas, permitindo ampliar os investimentos das empresas estatais.
- Rígido controle da política salarial, levando à redução do salário médio real. (ao mesmo tempo, cresceu a massa de salários, o que significou maior concentração de renda pessoal, aumentando o consumo diferenciado da classe média-alta).
- Redistribuição do poder tributário entre os diferentes níveis de poder, resultando em uma maior centralização tributária na esfera federal.

(*) As Sociedades de Crédito e Financiamento surgiram como forma de contornar a Lei da Usura, permitindo a cobrança de taxas de juros positivas, através da circulação de letras de câmbio. A primeira registrada no país data de 1946, aumentando seu número a partir de então. Em 1952 havia um total de 33 sociedades desse tipo, no país, número que se elevou para 64, em 1958, e 202 em 1965. O desenvolvimento da indústria de bens de consumo duráveis de bens de capital foi o principal incentivo à expansão das "Financeiras". Cf. Plano Decenal de Desenvolvimento Econômico e Social. Situação Monetária, Creditícia e do Mercado de Capitais. EPEA, 1966, p. 132.

Nesse conjunto de medidas de política econômica do pós-64, interessa-nos de perto aquelas que dizem respeito diretamente ao setor imobiliário, notadamente a correção monetária e o Sistema de Financiamento da Habitação. Fixemo-nos um pouco nesses pontos.

A correção monetária, introduzida em 1965, através da lei 4.728, de junho daquele ano, reforçou o mercado de capitais. Através dela, buscou-se um modus vivendi com a inflação, possibilitando, ao mesmo tempo regularizar as operações da dívida pública. Os títulos públicos (as ORTNs e depois as LTNs) passaram, assim, a ter ampla aceitação junto ao público. (*) Graças a esse mecanismo, a dívida mobiliária federal teve um significado cada vez maior no financiamento dos "deficits" do Tesouro Nacional. (**) Em lugar de papel-moeda, as autoridades monetárias emitem títulos, que são subscritos pelo público. (***)

Criado em 1964, o BNH só começou a atuar dois anos depois. Contudo, naquele ano foi também elaborado o Plano Nacional de Habitação, cujos objetivos eram: aumentar a qualidade e a oferta de moradias; criação de novos empregos para absorver parte da mão-de-obra desempregada; e contribuir para elevar a produtividade da indústria de construção e de materiais, bem como reduzir os custos da produção de habitação.

Se até 1964, o governo influía no mercado imobiliário através dos programas habitacionais das Caixas Econômicas e dos institutos de previdência social, com a criação do BNH, sua atuação sobre esse mercado passa a ser feita de forma direta e bem mais ampla, financiando, a curto prazo, os incorporadores, e, a longo prazo, os compra

(*) As ORTNs foram criadas em 1964 (Lei nº 4.357, de 16/07/64) e as LTNs, em 1970 (Decreto-Lei nº 1.079, de 29/01/70). As primeiras são títulos de vencimento de médio prazo e as segundas, de curto prazo.

(**) A correção monetária, apenas, não foi suficiente para tornar os títulos federais plenamente aceitos. Lançou-se mão, também, de uma série de incentivos e de medidas compulsórias, para dar credibilidade a esses títulos. Cf. SILVA, M.C. A DÍVIDA DO SETOR PÚBLICO BRASILEIRO. RJ, IPEA/INPES, Relatório de Pesquisa 32, 1976 p.54 s.

(***) Nasce aí a tendência ao recurso crescente à dívida pública interna, cujo montante atinge, hoje, um valor equivalente a US\$ 30 bilhões.

dores. (*)

O Banco apoiou-se, em grande medida, na utilização dos recursos compulsórios do FGTS, Fundo por ele administrado, como vimos antes. Paralelamente, o sistema desenvolveu mecanismos de poupanças voluntárias, através das letras imobiliárias e, fundamentalmente, através das Cadernetas de Poupança, o que foi possível graças à indexação.

Restaria, nesta parte, destacar que, no conjunto de atividades que compreende o setor financeiro - implementadas na segunda metade dos anos 60 - é possível distinguir dois sub-sistemas, tendo por base a especialização do crédito: a) sub-sistema de financiamento da habitação; e b) sub-sistema das "financeiras", bancos de investimento e bancos comerciais. (**)

O primeiro estruturou-se como sub-sistema separado, que, além dos recursos do FGTS, passou a utilizar mecanismos de captação de poupanças voluntárias, através das letras imobiliárias e das cadernetas de poupança. O segundo sub-sistema opera de acordo com as características anteriormente descritas.

Os resultados imediatos da política econômica implantada, em seu todo, são bastante conhecidos. Ressaltemos, assim mesmo, aqueles mais relevantes.

Entre 1967 e 1973, a indústria de transformação cresceu a uma taxa média anual de 12,7%. A produção de bens duráveis de consumo expandiu-se bem mais rapidamente do que a de bens de capital. No mesmo período, a média de incremento anual da primeira foi de 23,8% e da segunda, de 18,1%. Mas, contrariamente ao que ocorreu, por exemplo, no

(*) No período anterior a 1964, além do financiamento estatal à aquisição da casa própria, através das Caixas e Institutos de Previdência, constata-se a existência de outras formas de financiamento privado: "as empresas de capitalização tiveram durante certa época importante papel no financiamento das habitações. Há bairros inteiros no RJ que surgiram com o dinheiro da capitalização, como é o caso do Jardim Sulacap e da Vila Kosmos". Cf. *Jornal do Brasil*, Rio, 15/02/84.

(**) TAVARES, M.C. O Sistema Financeiro Brasileiro e o Ciclo de Expansão Recente. *Cadernos de Opinião*, nº 13, agosto/1979, p.59.

período 1956-61, não se observou mudança estrutural importante na economia. Sobre esse ponto, um dado apenas é bastante significativo: a participação do setor metal mecânico na produção manufatureira, em 1974, era praticamente a mesma da de 1964. (*)

A expansão com base nos bens duráveis de consumo aproveitou basicamente a capacidade ociosa existente - o que se devia em larga medida à estrutura oligopólica das empresas - possibilitando lucros crescentes. Por outro lado, foi marcante a abertura para o exterior: as exportações aumentaram rapidamente (2,8 vezes, no período), e, ao mesmo tempo, elevou-se consideravelmente o coeficiente de importações. A abertura externa foi acompanhada de forte endividamento: a dívida externa saltou de 3 bilhões de dólares em 1964 para 13 bilhões em 1973, acumulando-se crescentemente o serviço da dívida.

Reduziu-se, no período, o nível de substituição de importações, pois, nos ramos industriais onde esse processo deveria prosseguir, a participação das importações na oferta interna de bens foi elevada. No período 1966-1972, essa participação na indústria mecânica passou de 28,8 para 40,2%; na de material elétrico, de 11,1 para 24,9% e na de produtos metalúrgicos, de 16,9% para 18,7%. No setor de bens de capital, o coeficiente de importações praticamente dobrou. Não se registrou, assim, aumento apreciável do potencial de auto-transformação da economia. (**)

A taxa de inflação apresentou tendência declinante, graças sobretudo ao rígido controle dos salários pagos aos trabalhadores. Por sua vez, a expansão da produção agrícola ocorreu em escala bem modesta, apenas ligeiramente superior ao verificado no período de pós-guerra. Mais grave ainda foi o fato de que cresceu muito desproporcionalmente a produção agrícola voltada para as exportações em relação à produção agrícola destinada ao consumo interno.

(*) FURTADO, C. O Brasil Pós-"Milagre", Rio, Paz e Terra, 1982, p. 42

(**) FURTADO, C. Op.cit. p. 42.

2.1. As questões em debate

Encontramo-nos em condição de discutir duas questões fundamentais para a análise do setor imobiliário: o papel do SFH na retomada e auge da economia brasileira e as implicações da correção monetária.

a) Papel do SFH

Autores como Maria da Conceição Tavares e Belluzzo defendem que o SFH foi particularmente importante para a recuperação da economia, ao impulsionar a indústria de construção civil. Esta, ao lado das indústrias mecânica e de material de transporte, ao se acelerar, expande a taxa de emprego e a massa de salários urbanos. A expansão do terciário funcional e do crédito bancário contribuirão igualmente para a reativação da economia. Esses setores, por sua vez, estimularão a expansão da produção de bens de consumo não durável. (*)

Em sua tese para Professor Titular, Maria da Conceição Tavares, afirma que "o BNH e as Caixas Econômicas, tanto na recuperação como no auge do ciclo, desempenharam um forte papel de apoio financeiro e promoção do setor nacional mais bem colocado politicamente que é o setor da construção civil. Tão fortemente 'promotor' que foram, na prática, corresponsáveis pela maior especulação urbana de terrenos de todo o pós-guerra". (**)

Para a autora, a atuação do Sistema Financeiro da Habitação, nas fases de ascensão e auge do ciclo é de natureza anticíclica. Na fase de desaceleração, de 1974 a 1976, o SFH mantém essa característica, dando sustentação à indústria de construção civil. A acele-

(*) TAVARES, M.C. & BELLUZZO, L.G.M. Notas sobre o processo de industrialização recente no Brasil. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, R. Desenvolvimento Capitalista no Brasil. Ensaio sobre a Crise. S. Paulo, Brasiliense, 1982, p. 128.

(**) TAVARES, M.C. Op. cit. p. 66.

racão inflacionária. Com a desaceleração inflacionária, reduzindo a capacidade de endividamento das classes médias, o SFH entra em crise.

Está implícito nesse raciocínio a idéia dos efeitos positivos do setor imobiliário sobre a economia. Estudando a indústria da construção civil, Regis Bonelli e Dorothea Werneck, (*) observam que esse setor cresceu pouco entre 1965 e 1967: 4,3%, contra 6,4% do setor industrial em conjunto; no período ascendente, sua taxa de crescimento foi bastante expressiva, se bem que se situasse abaixo da do setor industrial, de 13,2%. Já na desaceleração, foi o ramo que mais cresceu: 11,8%, contra 7,7% do setor industrial.

Os autores concluem que o destacado desempenho da Construção Civil foi responsável pela manutenção de taxas relativamente elevadas da economia brasileira no período de 1973-77. Nesse período, as obras de infraestrutura tiveram desempenho mais significativo do que as edificações. Por outro lado, Dorothea Werneck ressalta a estreita relação entre o financiamento do SFH e a construção civil, ao afirmar que "a expansão do emprego e da produção do setor, na segunda metade da década de 60, deve-se muito à implementação do Plano Nacional da Habitação..." (**)

Acrescenta, ainda, a autora:

"O processo de urbanização, a expansão do parque industrial, o aumento na oferta de infraestrutura econômica e social e a implementação do Plano Nacional de Habitação foram os fatores relacionados dentre os que direta ou indiretamente mais teriam afetado a performance da indústria de construção nas últimas décadas". (***)

(*) BONELLI, R. e WERNEK, D. Desempenho industrial: auge e desaceleração nos anos 70. In: SUZIGAN (compilador). Indústria: instituições e desenvolvimento, Rio, IPEA/INPES, 1978.

(**) WERNECK, D.F.F. Emprego e salários na indústria de construção. Rio, IPEA/INPES, Relatório de Pesquisa, 40, 1978.

(***) WERNECK, D.F.F. Op. cit.

Outros autores colocam em dúvida os efeitos multiplicadores retroativos da construção civil para a economia. Tomando por base estudos de Baer e Kerstevetzky, Bolaffi afirma que os efeitos da construção civil "para traz" são altos no que diz respeito à geração de emprego e especialmente para a mão-de-obra pouco qualificada, sendo baixos no estímulo da atividade industrial como um todo. (*) Acrescenta o mesmo autor que cálculos efetuados por Hirschman "confirmam para outros países os baixos efeitos multiplicadores dos produtos consumidos pela construção civil." (**)

Ainda segundo Bolaffi, o "boom" que se verifica a partir de 1967 teve como principal motor, não a construção civil nem a habitação popular, mas sim "a indústria de bens de consumo duráveis e, especialmente, a automobilística". (***)

b). Correção monetária

Um dos elementos centrais da política econômica pós-64 foi, como sabemos, a correção monetária. Mas, obviamente, seus efeitos são contraditórios: ela fornece as bases para a reestruturação dos ativos financeiros e, desse modo, constitui-se em um dos estímulos para a saída da crise da primeira metade dos anos 60, e, ao mesmo tempo, é a principal responsável pelo imenso processo especulativo em que se envolveu o sistema financeiro. Ressaltar esse duplo aspecto é o que nos sugere a leitura do citado trabalho de Maria da Conceição Tavares.

A autora começa por mostrar o primeiro aspecto da medida, que ela considera como solução "assaz engenhosa" encontrada pela política econômica para enfrentar o problema das taxas de inflação cro-

(*) BOLAFFI, G. Habitação e Urbanismo: o problema e o falso problema. Comunicação apresentada na XXVII Reunião Anual da SEPC. In: Ensaio Opinião, nº 2, 1975, p. 76.

(**) BOLAFFI, G. Op. cit. p. 76.

(***) Ibidem.

nicamente elev. mento permitiu viabilizar as operações de dívida pública, ao proteger o valor dos títulos dos efeitos da inflação. Abriu-se assim o caminho para dinamizar o financiamento prioritariamente através da dívida pública. O resultado vai ser a aceleração do endividamento das famílias, das empresas e do Estado.

Com grande rapidez e relativa elasticidade o sistema financeiro atende "às necessidades de curto e médio prazo dos setores dominantes em expansão". (*)

Seu desenvolvimento foi extremamente rápido, provocando, no espaço de 10 anos profunda reestruturação na distribuição dos ativos financeiros e monetários do país.

"Desdobraram-se rapidamente as funções de intermediação com a criação de vários instrumentos de dívida e de emissão de crédito. A rapidez do crescimento do sistema pode ser avaliada pela impressionante modificação na composição dos ativos financeiros em poder do público entre 1964 e 1978". (**)

Em contrapartida, o sistema teve as seguintes consequências:

a) liquidez financeira. Protegidos pela inflação e contando com piso mínimo de taxa de juros, os títulos públicos são destituídos de qualquer risco; são perfeitamente líquidos, servindo praticamente como "dinheiro-financeiro". Essa liquidez é reforçada pela cobertura do Banco Central.

b) a característica antes assinalada cria as condições para o reforço de mecanismos de especulação e de aceleração da inflação.

c) Penalização dos investimentos produtivos. Dos ativos financeiros transacionados no mercado financeiro apenas as letras imobiliárias e algumas emissões públicas de ações destinam-se, diretamente, a financiar o investimento.

(*) TAVARES, M.C. Op.cit. p.60.

(**) TAVARES, M.C. Op.cit. p.60-61.

... elevação da taxa de juros internos, o qual foi estimulada pelo governo para tornar atraente a tomada de recursos externos.

A posição de Ignácio Rangel, um dos defensores desse instrumento, parece orientar-se em uma direção, como observamos no trecho seguinte:

"... na esteira das reformas institucionais centradas na correção monetária, que organizaram o aparelho de intermediação financeira para as atividades tão importantes como a indústria de construção residencial e os chamados bens duráveis de consumo, a empresa privada não tinha mãos a medir e investiu ao alcance dos seus meios. Com o mesmo entusiasmo com que exploravam aquelas oportunidades de investimento, servida por um dos mais formidáveis sistemas de poupança do mundo, assente no instituto da correção monetária, a empresa privada exigia que o setor público cuidasse da chamada infra-estrutura, que não interessava como investimento, mais que era indispensável para ^{que} seus investimentos frutificassem". (Grifos nossos) (*)

(*) RANGEL, I.

Como fizemos em relação as demais fases do período em estudo, trataremos, de início, sucintamente, dos principais aspectos do período para, em seguida, analisarmos o setor imobiliário em relação a essa.

O ano de 1974 assinala o início da desaceleração. O PIB declina de 14%, em 1973, para 9,8% em 1976 e 5,6% em 1975. Essa inflexão seria explicada pelas desproporções no crescimento da economia. O esforço de investimento, que se verifica no auge, projeta para os anos seguintes os condicionantes da sobreacumulação. (*) Isso explica a retração do investimento industrial a partir de 1974. O investimento público, ao contrário manteve seu papel anticíclico, crescendo até 1976, notadamente em insumos básicos, energia elétrica e prospecção de petróleo. Em 1976, o investimento total desacelera, sendo seu montante inferior ao de 1975. (**)

No setor externo, aumentaram os desequilíbrios decorrentes: por um lado, da tendência crescente ao deficit comercial, resultando em forte elevação da demanda de importações de bens de produção; por outro, da falta de controle das importações no biênio posterior ao primeiro choque do petróleo.

A partir da segunda metade de 1974, acelera-se a inflação: salta de 20% em 1973, para 40% em 1977/78. Duas causas básicas parecem ser responsáveis por essa aceleração. A primeira causa é a elevação dos preços internacionais, repercutindo inicialmente sobre os preços agrícolas internos. A segunda, o aumento da dívida externa e interna e seus desdobramentos. Com a queda da atividade produtiva - em seguida à superacumulação do auge - e face aos instrumentos financeiros criados com o regime do pós-64, as empresas e as famílias recorreram a níveis muito elevados de endividamento. A certa altura, o volume dessa dívida atende menos à expansão da base produtiva que a interesses especulativos dos setores financeiros.

Uma das consequências do crescimento da dívida, na proporção em que se deu, foi a elevação das taxas de juros domésticas. Esta foi mesmo estimulada pelo Governo com vista a atrair empréstimos externos. O ciclo fecha-se: a entrada de recursos externos obriga, por sua vez, o governo a emitir cruzeiros, para cobrir o saldo das operações externas. Para evitar que isso aconteça, o governo emite títulos públicos (ORTNs e LTNs), os quais se convertem no "principal objeto de especulação", dando o "entrelaçamento entre o mercado monetário e o financeiro". (***)

(*) SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: COUTINHO, R. & BELLUZZO, L.M.G. Desenvolvimento Capitalista no Brasil. SP, Bras, 1982.

(**) SERRA, J. Op. cit.

(***) BELLUZZO, L.M.G. & TAVARES, M.C. Notas sobre o processo de industrialização recente no Brasil. In: COUTINHO, R. E BELLUZZO, L.M.G. Op. cit.

No ...), amplia-se a capacidade produtiva da economia. Entretanto, como observa José Serra, é forte a sua vulnerabilidade, sobretudo nos seguintes aspectos: (*)

- A dívida externa líquida, em 1978, era equivalente a 2,5 vezes o valor das exportações desse ano e seu serviço aproximava-se de 2/3 do valor das exportações.

- No setor energético, a curto prazo, pouco se conseguiu no sentido de reduzir o consumo de petróleo; as importações continuaram crescendo.

- A preocupação (ideológica) de considerar a economia brasileira imune à crise mundial, aliada à crença de que esta seria passageira levou ao superdimensionamento dos projetos de insumos básicos, energia elétrica, exportações e bens de capital.

SETOR PÚBLICO PRODUTIVO

Fizemos referência, anteriormente, ao papel anticíclico desempenhado pelo setor público produtivo, o qual já se manifesta na fase ascendente do ciclo. Em 1967, há uma certa retomada dos investimentos públicos, inclusive da construção civil residencial (1968).

Em 1970-73, o investimento público retrai-se, como se observa pelos financiamentos ao setor privado. Foi particularmente acentuada a queda do financiamento a cargo do Banco do Brasil e do BNDES. (**) Houve também retração do investimento do BNH e dos Bancos de Investimento em relação à fase anterior, de retomada. (***) Na desaceleração, o investimento público e, em particular a Construção Civil, voltou a crescer.

"os subsetores líderes da expansão foram a construção civil e os serviços de utilidade pública, sob o impulso dos investimentos governamentais (até 1976, inclusive) e das empresas estatais. O papel da construção civil na explicação do desempenho agregado da agricultura-indústria foi notável: 36 por cento da expansão deste agregado (em termos de demanda final), deveu-se ao crescimento daquele setor, o que enfatiza seu papel crucial como fator de sustentação do ritmo de atividade econômica." (****)

A mesma posição é defendida por BELLUZZO e Conceição Tavares.

(*) SERRA, J. Op. Cit.

(**) TAVARES, M.C. O sistema financeiro brasileiro e o ciclo de expansão recente. Cadernos de Opinião, nº 13, agosto-setembro/1979, p.65.

(***) Ibidem.

(****) SERRA, J. Op. cit. p. 105.

" A taxa de emprego está essencialmente ligada aos gastos correntes de construção do governo federal, estadual e local. A construção civil, além de ser responsável pela manutenção do nível de emprego urbano, apesar das tendências recessivas da indústria, tem-se constituído num componente cada vez mais importante de sustentação da demanda efetiva." (*)

Todavia, o setor público produtivo não pode manter a função antocíclica por tempo indeterminado, como lembram os mesmos autores: "Apesar da forte participação do investimento público ao total da formação de capital, a componente ativamente cíclica do gasto é o investimento privado."(**) Entretanto a programação dos investimentos públicos poderia manter um "patamar único da economia". A ausência desta levaria a recessão; foi o que ocorreu a partir de 1981.

SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO - SFH

As consequências da crise sobre o Sistema Financeiro da Habitação fazem-se sentir em grande profundidade. De um lado, ao se acelerar a inflação, a capacidade de pagamento das famílias de classe média viu-se fortemente comprometida, de outro lado, a especulação dos terrenos contribuiu para elevar os preços médios das novas habitações. Reduziu-se o ritmo de edificações, o que fez com que os saldos não utilizáveis do SFH fossem aplicados em ORTNs, contribuindo, assim, para alimentar a "ciranda financeira". (***)

Em que pese a crise econômica, com suas manifestações evidentes, o Governo resolveu reaquecer o setor imobiliário, ao liberar, em 1980, a correção monetária pré-fixada. Com isso, assistiu-se a um "boom" do setor imobiliário. Os depósitos cresceram 152,3%, estimulando a indústria imobiliária a lançar grande quantidade de imóveis. Presentemente, esse estoque, em todo o país, é de 226.783 imóveis, segundo o BNH. (****)

A crise do SFH aguçou-se em 1983, face ao desemprego e ao achatamento dos salários, notadamente a partir do Decreto-Lei 2.065. Por outro lado, a aceleração da inflação, em 1983, cuja taxa anual ultrapassa os 200%, levou a grande salto nas prestações do SFH.

As consequências da crise sobre o sistema financeiro da habitação fez-se sentir de duas maneiras: a) redução dos recursos do FGTS, face ao aumento dos saques decorrente do desemprego; b) aumento da inadimplência e desencorajamento de novas aquisições de imóveis pelos assalariados. Vejamos esses dois pontos:

(*) BELLUZZO, L.G.M. E TAVARES, M.C. Op. Cit. p. 134

(**) BELLUZZO, L.G.M. E TAVARES, M.C. Op. Cit.

(***) TAVARES, M.C. Op. Cit.

(****) Jornal do Brasil, 03/08/84.

No início dos anos 70, os recursos do FGTS representavam metade do orçamento do BNH para aplicações, caindo para 13% em 1984. A redução gradativa desses recursos manifesta-se desde a metade dos anos 70, agravando-se com a recessão dos últimos quatro anos. Em 1983, os saques foram superiores à arrecadação em quatrome ses, como se observa pelos dados abaixo (*).

MOVIMENTO DO FGTS - Cr\$ bilhões

MESES	ARRECADAÇÃO	SAQUES (ã excessão dos destinados ã compra de imóvel	SAQUES p/ de imóvel	compra GLOBAIS	SAQUES SALDO
JANEIRO	83	65	14	79	4
FEVEREIRO	110	42	12,8	54,8	55,2
MARÇO	140,5	35,3	14,1	49,4	91,1
ABRIL	100,8	99,5	16,3	115,8	-15
MAIO	103,9	63,4	18,6	82	21,9
JUNHO	108,4	29,6	19,2	48,8	59,6
JULHO	118,9	130,1	19,4	149,5	-30,6
AGOSTO	132,2	101,7	23,7	125,4	- 6,8
SETEMBRO	136,2	66,2	34,8	97	39,2
OUTUBRO	147,4	167,7	26,4	194,1	-46,7
NOVEMBRO	152	89	32	121	31
DEZEMBRO (*)	160	-	-	85	75
TOTAL (*)	1493,3	889,5	231,3	1205,8	287,5
(*) Estimativas					

(*) Folha de São Paulo, 8/2/84.

Em janeiro deste ano, os saques superaram a arrecadação em 42%, enquanto que em janeiro de 1983 a arrecadação superou os saques em 4% (*). A previsão para este ano é de que os saques representem 90% dos depósitos. Essa estimativa parece muito otimista, porquanto no mês de julho último as retiradas superaram em 63% os depósitos feitos pelas empresas no Fundo (**).

Quanto à inadimplência, se levarmos em conta o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), constatamos que a metade dos contratos em março deste ano, não se encontram rigorosamente em dia, sendo que os atrasos superiores a três prestações alcançam 15,1% do total. No que respeita aos repasses do BNH para programas de cooperativas, a inadimplência cresce: 55,3% dos contratos estão em atraso, e, destes, 16,9% registram atrasos superiores a 90 dias.

Os depósitos em cadernetas de poupança também não apresentam resultados alentadores. O melhor desempenho nessa área, em 1984, foi em janeiro. A partir desse mês, houve queda no ingresso líquido de recursos.

Para estimular o mercado imobiliário, a atual direção do BNH adotou as seguintes soluções:

- Criação do Sistema Misto de Amortização com Prestações Crescentes (SIMC). Este fixa um período aproximado de cinco anos durante o qual se garante ao mutuário as prestações mais baixas;
- Aumento de 5 anos no prazo de pagamento;
- Maior flexibilidade na comprovação de renda do comprador de imóvel;
- Ampliação para 5 mil UPC no limite da tabela Price.

A reduzida eficácia dessas medidas face à questão central - arrocho salarial e desemprego - levou o Banco a adotar o sistema de "leasing" imobiliário, ou seja, aluguel com opção futura de compra, bem como permitir que o vendedor de imóvel repasse ao comprador o

(*) O Jornal do País, 15 a 21/6/84.

(**) Jornal do Brasil, 8/8/84.

contrato de financiamento nas mesmas condições de prazo, amortização e valor da prestação.

Criou-se, também, o Plano de Opção de Moradia (POC) com a finalidade de resgatar a liquidez dos imóveis considerados em calhados. Através desse instrumento, permite-se o aluguel de imóveis por um valor teoricamente inferior ao da prestação, no caso de compra, mas acima do valor do mercado, no caso de locação. Os pagamentos mensais seriam suficientes para cobrir os juros, seguros e demais custos. Além disso, deveria sobrar uma parcela destinada à amortização naqueles casos em que os mutuários optem pela compra.

As diretrizes atuais do Banco - notadamente no que tange ao reajuste das prestações - vem sendo bastante contestada, sobretudo pelos mutuários. Há restrições também entre os empresários da construção. Uma pesquisa realizada recentemente pela Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP), nas principais cidades do país, constata que o reajuste da prestação da casa própria foi injusto e está forçando os mutuários a reduzir suas despesas domésticas, principalmente no que respeita à alimentação e lazer. Os mutuários indicam que seus problemas são frutos da política econômica do governo e têm como fator determinante a crescente inflação (*).

O presidente da Câmara Brasileira de Indústria da Construção (ABIC) afirmou, por sua vez, que o POC não está gerando grandes expectativas entre o empresariado da construção, já que se amplia entre os mutuários, a sensação de estarem sendo lesados e de falta de confiança no sistema (**).

INFLAÇÃO E CORREÇÃO MONETÁRIA

A indexação, conhecida forma de combate à inflação, de há muito rechassada pelos países desenvolvidos pelos inconvenientes que acarreta, foi, como já vimos, importante alavanca para a retomada e o "milagre econômico". Foi tal o entusiasmo na sua eficácia-

(*) Folha de São Paulo, 19/8/84.

(**) Jornal do Brasil- 3/8/84.

cia, que se chegou mesmo a "recomendar" a receita a governos de países como a França. Hoje não se tem a mesma crença nesse instrumento; poucos economistas o defendem. Parece, agora, aceito, no Brasil, aquilo que os países cêntricos sabem há décadas, ou seja, que a indexação é uma faca de dois gumes. "A indexação preserva a função alocativa dos preços na presença de uma inflação incontrollável, mas, por outro lado, determina necessariamente taxas mais elevadas de inflação e introduz um componente inercial importante no processo inflacionário" (*).

O grande inconveniente da correção monetária, como observa Simonsen, é que ela projeta a inflação passada para o futuro.

A discussão agora, gira em torno de como proceder à desindexação. Algumas sugestões estão em debate, sendo que as duas mais notórias partem de antigos defensores da indexação: uma, de autoria de Otávio Gouveia de Bulhões propõe solução global; outra, de Mário Henrique Simonsen, segue a via gradual.

Na proposta do prof. Bulhões, deve-se respeitar os acertos até o presente e se eliminar qualquer ajustamento a partir de agora. Supondo que, com isso, os preços começarão a cair, "a expectativa de inflação se modifica e volta-se a confiar na estabilidade da moeda" (**). Com essa receita, ele acredita que a inflação desapareça em seis meses.

Simonsen não aceita a desindexação global, por considerá-la arriscada: "Se por azar a medida não der certo - por causa de uma quebra de safra, por exemplo - o instrumento pode ficar desmoralizado" (***). O ex-ministro do Planejamento do Governo Geisel prefere diminuir os coeficientes de correção monetária do salário e de outros preços. É a idéia dos "amortecedores" aos índices de correção de salários, alugueis, preços administrativos, preços de servi-

(*) RESENDE, M. de M.L. Indexação x desindexação: inflação com ou sem anestesia. Ciência Hoje, vol.3, nº 13, jul.ago.1984.

(**) Jornal do Brasil, 3/8/84.

(***) Entrevista a Isto É, 14/3/84

ços públicos. Os títulos com correção monetária seriam eliminados do mercado financeiro, tanto quanto possível, permanecendo apenas aqueles títulos com renda fixa. As ORTN's com reajuste cambial seriam retiradas do open, que passaria a operar apenas com as LTNs.

A correção monetária seria mantida em apenas alguns casos, como as cadernetas de poupança, os débitos para com o ofisco e as ações judiciais. E nesses casos, "a correção não mais obedeceria ao Índice geral de preços (INPC), que é usado oficialmente para medir a inflação, mas ao Índice de valorização de imóveis. Não há nenhuma razão para que uma alta do preço do milho afete a prestação da casa própria, como tem acontecido por causa do nosso sistema de correção. Na verdade, um dos maiores problemas do Sistema Financeiro de Habitação não é a redução dos salários da classe média, mas o fato de que a correção monetária venha subindo muito mais rapidamente que o valor dos imóveis. Quando isso acontece, é evidente que o sistema tende a entrar em insolvência"(*).

Nas propostas alternativas dos economistas da oposição, para modificar o sistema financeiro atual, está praticamente assentado que a correção monetária deve ser mantida nas transações imobiliárias.

(*) Ibidem