

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: Martin O. Smolka

ASSISTENTES

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

CONSULTOR: Hermes Magalhães Tayares

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.

O SETOR IMOBILIÁRIO NO RIO DE JANEIRO

- A CONJUNTURA ANO A ANO -

Pedro Abramo Campos

Julho - 1984

O SETOR IMOBILIÁRIO NO RIO DE JANEIRO

- A CONJUNTURA ANO A ANO -

Pedro Abramo Campos

APRESENTAÇÃO

Esta pequena nota inicial se faz necessária para esclarecermos a natureza deste trabalho. O relato que se segue tem por objetivo a confecção de um quadro indicativo das flutuações ocorridas entre 1966-1982. Neste sentido descrevemos, ano a ano, as principais alterações nos indicadores econômicos disponíveis que, de outra forma, expressam o movimento dos negócios de edificação. Sendo um relato de acompanhamento não tivemos a preocupação de estabelecer cortes analíticos no período; sem dúvida uma reconstituição crítica da atividade imobiliária no Rio de Janeiro terá esta tarefa. Também não estabelecemos nexos causais para explicarmos quedas ou expansões súbitas na atividade incorporadora, porém procuramos descrever da forma mais fidedigna as nuances nos indicadores de acompanhamento, o que certamente facilitará um estudo mais minucioso e profundo da dinâmica capitalista do setor.

Para confeccionarmos este quadro referencial básico utilizamos informações de várias fontes, bem como avaliações conjunturais da revista Conjuntura Econômica, IDEG e outras instituições. Faz-se necessário uma advertência quanto às informações de licenças e "habite-se". Tínhamos disponível duas séries, construídas a partir de metodologias distintas. A primeira produzida pelo IBGE e publicada nos inquéritos mensais da Construção Civil é confeccionada a partir de formulários próprios do IBGE, preenchidos pelos candidatos a licenças de edificações e "habite-se" e entregues nas inspetorias regionais da Secretaria de Obras do Município. A segunda fonte de informações de licenças e "habite-se", é a Secretaria Municipal de Obras, através do Departamento Geral de Edificações. Sua metodologia difere-se da anterior, pois enquanto o IBGE coleta as informações do próprio pretendente, o DGE

retira seus dados do próprio alvará de licença concedido. Quanto às informações de "habite-se", a Secretaria de Obras mantém um corpo de fiscais que coletam as informações relativas a novas edificações.

Depois da consulta ao setor de estatística do DGE (Secretaria de Obras do Município) optamos pela utilização de suas informações.

No trabalho preferimos não anexar as tabelas e gráficos utilizados na confecção do texto, porém estão disponíveis na Secretaria do Programa de Mestrado em Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

A economia brasileira ao longo das décadas de 50 e 60 experimentou profundas transformações. Os setores industriais passaram a responder por 35,9% da renda interna bruta em 1970 enquanto a agricultura neste mesmo ano só agregava 10,1% da renda interna. Se lembrarmos que em 1949 a agricultura gerava 24,9% da renda interna, podemos aquilatar as transformações estruturais por que passou a sociedade brasileira. O relativo amadurecimento do complexo industrial brasileiro fez surgir uma rede de cidades, algumas de grande porte, onde se concentraram os empreendimentos fabris, seus suportes infra-estruturais e sua teia de serviços. Serão estas cidades o espaço potencial do mercado imobiliário. É também ao longo destes anos que, a partir de um processo de segmentação acelerado dos níveis de renda da população, a atividade imobiliária ganhará um certo amadurecimento capitalista, passando a adotar estratégias de valorização característica da fase monopolista.

A concentração espacial da população nas cidades, evidenciada pelas taxas de urbanização e principalmente pelo crescimento da população economicamente ativa (PEA) no setor secundário que passou de 10,3% em 1940 para 25,3% em 1980, mais do que dobrando em 40 anos, poderia por si caracterizar a importância do setor produtor de habitações. Porém ao lado destes dados estruturais podemos acrescentar um fator importante, ao lembrarmos a evolução do ramo imobiliário, qual seja, a sua eleição pelos primeiros governos pós-64 como um estimulador da alavancagem da suposta estagnação econômica (1) da primeira metade da década de sessenta. Outro fato de maior importância na construção de uma moldura na qual iremos recompor o período, é a opção da reforma financeira de 1966/67, por um sistema financeiro ramificado, cabendo à habitação um destes ramos. A criação do Sistema Financeiro da Habitação, juntamente com a regulamentação legal dos capitais atuantes na área de produção habitacional, feita pelo decreto-lei que normalizava a prática da incorporação, pode ter definido como um momento de consolidação de um espaço de valorização mercantil e fundiário de caráter não episódico e/ou tempo-

(1) Era tese corrente na literatura crítica dos anos 60 a idéia de que a economia brasileira tinha estagnado.

rário, e neste sentido co à entrada de capitais com "espírito monopolizador". O setor passa a ter uma dinâmica eminentemente capitalista, onde seu fluxo de negócios é determinado pela lógica capitalista da decisão de investir.

• 1964

O ano de 1964 caracteriza-se por uma queda no volume de negócios. Verifica-se uma retração de 24,5% nas promessas de compra e venda. A queda mais significativa deu-se nas promessas de compra e venda de prédios (30,1%) seguida pela de apartamentos (23,4%). As transações com terrenos tiveram uma queda bem menor (4,3%). Esta retração nas transações imobiliárias pode ser atribuída a três fatores. O primeiro está relacionado à instabilidade política que o país atravessou neste ano (é sabido que a atividade imobiliária é muito sensível à conjunturas sociais cambiantes). Outro fator que poderia explicar a queda no nível dos negócios imobiliários é o recrudescimento inflacionário; é bom lembrar que neste ano ainda não tinha sido instituída a correção monetária e desta forma as expectativas inflacionárias futuras significavam um freio importante aos negócios em que o prazo de imobilização do capital era relativamente longo. Por último, a política de restrição monetária colocada em prática depois do golpe de abril, fez com que os créditos minguassem rapidamente.

• 1965

Em 1965 há uma ligeira reversão desta tendência com o crescimento de 24,5% nas promessas de compra e venda de imóveis na cidade do Rio de Janeiro. Este crescimento foi basicamente produzido por um verdadeiro "boom" de compra e venda de terrenos, passando de 174 transações em 1964 para 994 em 1965. Tal crescimento não se verifica na compra e venda de apartamentos, que retraiu-se 4,3%. Este crescimento nas transações com terrenos pode ser explicado, e aqui levantamos uma hipótese, pela fuga de capitais produtivos diante da crise em curso como também pela crise do mercado paralelo de letras, que seria um leito natural para estes capitais em fuga se valorizarem. (2)

(2) Ver Gomes de Almeida, J. S. - "A Crise do Mercado Paralelo de Letras: Causas e Conseqüências sobre a Reforma Financeira de 1964-66" - textos para Discussão nº 43 - IEI/UFRJ.

• 1966

Em 1966 há uma queda nas promessas de compra e venda de imóveis na cidade do Rio de Janeiro, para em seguida verificar-se um crescimento principalmente nos últimos meses do ano. Segundo a revista Conjuntura Econômica de fevereiro de 1967, ^{que} ~~on~~ de apresenta um balanço da atividade imobiliária na cidade do Rio de Janeiro no ano de 1966, há uma "incipiente recuperação em relação aos anos anteriores, os preços de propriedade subiram em escala superior à de bens móveis ou serviços. O mercado de títulos sofreu uma pronunciada baixa de suas cotações. Isto fez com que aplicadores migrassem para o mercado imobiliário forçando os preços. Preços e número de transações subiram lado a lado."

Durante o ano de 1966 o número de prédios licenciados cresceu em relação a 1965. As licenças para construção de edificações com até 3 pavimentos tiveram um crescimento de 6,27%, as de 4 pavimentos cresceram 4%, as licenças para edificações de 5 a 10 pavimentos e de 11 a 15 pavimentos se estabilizaram. Verificamos também uma queda significativa no número de prédios licenciados com mais de 15 pavimentos. No ano de 1965 os pedidos eram de 13 caindo para apenas 2 ao longo de 1966. Em termos de área licenciada houve uma queda de 1.786.293 em 1965, para 1.601.639 m² em 1966, exclusive licenças para construções industriais.

Em termos agregados a nível nacional, a indústria da construção civil (inclusive sub-setor construção pesada) reduziu sua participação na renda interna, em 1965 participou com 18,1% da renda interna enquanto que em 1966 sua participação decresceu para 16,8%. Também decresceu sua participação na formação bruta de capital fixo (FBCF) e no Produto Interno Bruto (PIB). Em 1965 era de 58,0% e 11,7% respectivamente. Já no ano de 1966 sua participação na FBCF decresceu 6,8% registrando 54,0% e 11,5% no PIB. (3)

Porém o número de empregados na construção civil na antiga Guanabara cresceu 30% em relação ao ano anterior, tal fato

(3) Dados retirados de Bonelli, R. e Werneck, D. (1978)

expressa uma reversão de tendência se compararmos ao ano de 1965 que caracterizou-se por uma violenta queda no número de empregados, como podemos observar na tabela abaixo.

TABELA 1

GB - Evolução no Número de Empregos na Construção Civil

ANO	NÚMEROS ÍNDICES	ACRÉSCIMOS ANUAIS (%)
1964	100	-
1965	76	- 24
1966	99	30
1967	124	26

Fonte: SEDT

Dados retirados do trabalho "GB - Construção Civil: Demanda de Mão de Obra - 1968/72" - IDEG - 1972

Ainda no ano de 1966 segue em curso a política governamental concentracionista de corte ortodoxo. A fim de debelar o fantasma inflacionário, o governo aperta os créditos e reduz a liquidez da economia; tal fato tem como consequência uma elevação na taxa de juros ^{nom} que, na média, passou de 10,5% em 1965 para 11,1% em 1966.

Quanto à valorização dos bens de raiz no Rio de Janeiro, nos utilizamos do acompanhamento feito pela revista Conjuntura Econômica. Segundo esta os apartamentos sofreram uma valorização de 97%, os prédios de 64% e os terrenos de 19%. A razão da elevada valorização dos apartamentos se deve, segundo os analistas da revista, à relativa escassez de apartamentos.

TABELA 2

Evolução da Valorização dos Preços Imobiliários - RJ 1961 = 100

ANO	PREÇOS IMOBILIÁRIOS	PREÇOS POR ATACADO
1962	128	153
1963	174	266
1964	258	510
1965	368	771
1966	687	1.068

Fonte: Conjuntura Econômica

No que se refere às habitações financiadas pelo SFH a antiga Guanabara foi beneficiada com 6.145 financiamentos, um crescimento significativo em relação ao ano anterior.

• 1967

Se tomarmos os números referentes às promessas de compra e venda de imóveis na cidade do Rio de Janeiro, o ano de 1967 será caracterizado por uma retração do nível de negócios. Verificamos os níveis mais baixos dos últimos cinco anos, com uma queda de 26,1% no total das transações de compra e venda imobiliária. A maior queda nas promessas de compra e venda verificou-se na categoria prédios: efetivou-se menos 44% de transações em relação ao ano anterior.

As transações com apartamentos tiveram uma queda de 27,9% e as de terrenos menos 5,4% em contraste aos níveis de 1966.

TABELA 3

Promessas de Compra e Venda de Imóveis no Rio de Janeiro - JAN/NOV

CATEGORIA	ANO 1963		1964		1965		1966		1967	
	Nº	VALOR (1)	Nº	VALOR (1)	Nº	VALOR (2)	Nº	VALOR (2)	Nº	VALOR (2)
Prédios	1.181	1.707	825	1.489	841	1.914	673	2.504	377	1.484
Terrenos	184	259	176	82	994	677	773	625	731	2.052
Apartamentos	2.700	4.006	2.068	4.671	1.979	6.690	2.065	13.515	1.488	9.390
Total	4.065	5.972	3.069	6.242	3.814	9.281	3.511	16.644	2.596	12.926

Fonte: Cartórios

Publicado em Conjuntura Econômica

(1) - milhões de Cr\$

(2) - milhares de NCr\$

O número de licenças concedidas na cidade do Rio de Janeiro ao longo do ano de 1967 cresceu 26,5% (exclusive licenças para construções industriais) passando de 3.779 licenças em 1966 para 4.780 em 1967. O maior crescimento do número de licenças, por tipo de uso, verificou-se nas habitações residenciais com um acréscimo de 30,3%; os pedidos de licença para construção de estabelecimentos comerciais tiveram um crescimento de 19,1%, enquanto as edificações decresceram 7,9%. Por pavimentos o maior

crescimento de licenças concedidas é verificado nas edificações de 4 (quatro) pavimentos (acrêscimo de 98,3% de pedidos de licença em relação ao ano anterior), em seguida as edificações de até 3 pavimentos que cresceram 24,2%, as de 5 a 10 pavimentos tiveram um crescimento bem moderado de 5,0%, com um decréscimo do número de licenças para as edificações de 11 a 15 pavimentos de 36 em 1966 para apenas 16 em 1967. As edificações com mais de 15 pavimentos só tiveram 3 licenças. Nota-se uma retração do grande capital imobiliário em relação às suas futuras inversões, o crescimento do número de licenças está basicamente concentrado nas edificações de até 4 pavimentos.

Os analistas do IBRE/FGV caracterizam o quadro geral do setor imobiliário no Rio de Janeiro em 1967 da seguinte forma: "O desempenho do setor no ano de 1967 está muito caracterizado pela expansão dos recursos disponíveis do BNH. Os sucessivos ajustes dos aluguéis de propriedades tornaram de novo mais atrativa a inversão imobiliária com vistas a renda. O custo da construção sofreu uma alta de 40% até novembro, enquanto o custo de vida subiu no mesmo período 24%."

Em termos agregados a indústria da construção civil aumentou sua participação na renda interna, passando a responder por 17,3% do total da renda interna, enquanto que no ano anterior representava 16,8%. Quanto a participação da construção civil na formação bruta de capital fixo, também verificou-se um aumento em relação a 1966, passando de 54,0% para 55,7%. Sua participação no Produto Interno Bruto também cresceu de 11,5% em 1966 para 11,7% em 1967.

O número de empregados na construção civil no Rio de Janeiro teve um crescimento de 26% em relação a 1966 como pode se constatar pela Tabela 2.

Em relação à valorização imobiliária transcrevemos a análise do IBRE/FGV: "As facilidades creditícias repercutiram sobre o mercado de imóveis de valor mais elevado, reduzindo a sua negociabilidade. Nestas circunstâncias os preços médios de apartamentos sofreram ligeira baixa em 1967 em relação a 1966."

Na massa de unidades computadas parece menor, o número de unidades recém construídas e maior a quota de propriedades antigas, já depreciadas em parte. Houve uma elevação dos preços de terrenos atribuível a transações com lotes bastante valorizados. Foram também realizadas mais transações em prédios no subúrbio o que fez diminuir o seu valor médio."

TABELA 4

Valores Médios de Imóveis Negociados no Rio de Janeiro - JAN/NOV
(mil NCR\$)

ANO	PRÉDIOS		TERRENOS		APARTAMENTOS	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1967	3,9	390	2,8	933	6,3	573
1966	3,7	370	0,8	267	6,5	591
1965	2,3	230	0,7	233	3,3	300
1964	1,8	180	0,5	167	2,3	208
1963	1,4	140	0,2	67	1,5	136
1962	1,0	100	0,3	100	1,1	100

Fonte: Conjuntura Econômica/FGV

Como transcrevemos anteriormente os analistas do IBRE/FGV caracterizam o período(4) por "fortes reajustes dos aluguéis de propriedade" o que tornaria mais atrativa a inversão imobiliária. Porém se utilizarmos os estudos de preços de aluguéis confeccionados pelo NEURB/PUC e publicados pelo BNH verificamos uma queda real nos preços de aluguéis. Esta queda é constatada tanto a nível de zonas residenciais quanto ao tipo de imóvel. O aluguel de um imóvel de $S + Q = 1$ em 1966 era, na média, de Cr\$ 396,5 (a cruzeiros de 1970) enquanto o mesmo imóvel em 1967 tinha o seu aluguel a Cr\$ 357,2 (também a cruzeiros de 1970) representando uma queda real de 9,9%. (5)

Em 1967 o BNH construiu pela COHAB do Rio de Janeiro 4.481 unidades habitacionais, o que representou 20,4% das aplicações do BNH em COHAB's.

(4) anos 1965, 1966 e 1967.

(5) valores deflacionados pelo IGP/DI.

O acompanhamento do mercado imobiliário no Rio de Janeiro com base nas informações de promessa de compra e venda de bens imóveis deixa de ser publicado pela revista Conjuntura Econômica. Nos anos 1968 e 1969 vamos utilizar apenas os dados de licenças e habite-se publicados pelo Departamento de Estatística do DGE (Departamento Geral de Edificações) da Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro e outros dados complementares. A partir de 1971 a revista Conjuntura Econômica passa a fazer dois acompanhamentos relacionados à atividade imobiliária. O primeiro vinculado ao desempenho industrial da indústria de construção civil (pesada e edificações), registrando os índices de crescimento a partir de uma composição de indicadores. O segundo acompanha o desempenho do Sistema Financeiro da Habitação. As análises anuais feitas pelo IBRE/FGV no tradicional número de fevereiro da revista Conjuntura Econômica nos são de muito pouca valia, pois não formulam indicadores precisos para o acompanhamento da atividade imobiliária; ora utilizam as informações do SFH, ora utilizam os indicadores precários da indústria de construção civil. Tal coerência de informações só vai ser parcialmente sanada com a confecção das sondagens conjunturais da indústria da construção civil a partir de 1978.

• 1968

O ano de 1968 foi marcado por um grande crescimento no licenciamento de novas edificações. Tão rápida expansão foi conseqüência de modificações importantes nas normas legais que regem as edificações (código de obras). As alterações mais importantes proibiam a construção de unidades habitacionais excessivamente reduzidas em suas dimensões, entre outras modificações que resguardavam condições de moradia mais saudáveis. Diante de tal fato numerosas construtoras solicitaram a aprovação de plantas, antes que vigorasse a nova orientação. É assim que a área licenciada pula de 1.710.830 m² (exclusive área industrial) em 1967, para 4.402.135 m² em 1968, um crescimento de 157,3%. Tal é a magnitude da área licenciada que este patamar só será de novo alcançado em 1974, mesmo assim incluindo-se a área industrial licenciada. A área residencial licenciada mais do que triplicou em 1968 e a área comercial licenciada cresceu 135,9%. O número de

unidades habitacionais licenciadas passou de 27.049 em 1967 para 46.539 em 1968. As licenças discriminadas por número de pavimentos mostram claramente uma tendência a verticalização do mercado imobiliário. Enquanto o número de prédios com até 3 andares teve uma redução de licenciamentos de 4.294 prédios licenciados em 1967 para 3.139, as edificações com 4 pavimentos cresceram de 359 para 569 prédios licenciados, as de 5 a 10 pavimentos de 108 para 324 prédios, as de 11 a 15 pavimentos de 16 a 62 e as com mais de 15 pavimentos de 3 prédios em 1967 para 18 em 1968. A relação número de prédios licenciados com mais de 5 pavimentos sobre prédios de até 5 pavimentos sobe de 0,03 em 1967 para 0,13 em 1968.

A participação da indústria de construção civil na renda interna caiu de 17,3% em 1967 para 16,8% em 1968. Sua participação na Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e no PIB também caiu de 55,7% para 52,5% em 1968 e 11,7% para 11,6% respectivamente.

Os aluguéis na tendência geral tiveram uma leve queda em termos reais. Os aluguéis de imóveis de $S + Q = 1$ caíram na média de Cr\$ 357,2 (a cruzeiros de 1970) para Cr\$ 334,9 em 1968, uma queda real em torno de 6%. Os imóveis de $S + Q = 4$ tinham o seu preço de aluguel médio em 1967 por volta de Cr\$ 571,2, já em 1968 o preço médio de aluguel deste imóvel era de Cr\$ 565,7, (cruzeiros de 1970), uma queda real de 1%.

A produção de unidades habitacionais pela COHAB/RJ foi de 1.118 habitações, uma substancial queda em relação ao ano anterior que tinha sido de 4.481 unidades. O número de contratos firmados pelo Sistema Financeiro da Habitação foi de 141.000 em todo o Brasil, sendo que destes o SBPE firmou 47.000.

• 1969

Dada a anormalidade do ano de 1968 não que se refere ao número de licenciamentos, o ano de 1969 é caracterizado, no tocante a concessões de licenciamentos de edificações na cidade do Rio de Janeiro, por uma queda em relação ao ano anterior. A área

residencial licenciada caiu 57,3% em relação a 1968, a área comercial licenciada teve uma queda de 37,8%. O número de unidades habitacionais licenciadas caiu de 46.539 em 1968 para 26.704, numa queda percentual de 42,6%.

A participação da indústria de construção civil na renda interna cresce de 16,8% para 17,5%; igual crescimento é verificado na sua participação na FBCF e no PIB, passando respectivamente de 52,5% para 55,1% e 11,6 para 12,3. Tal crescimento sem dúvida está alicerçado na retomada do crescimento do investimento governamental, tanto a nível do financiamento residencial quanto pela expansão do gasto das empresas públicas, principalmente o setor hidroelétrico.

O comportamento dos aluguéis no Rio de Janeiro no ano de 1969 variou muito em função do tipo do imóvel. O preço médio do aluguel do imóvel $S + Q = 1$ elevou-se 3,2% em termos reais; o $S + Q = 2$ caiu 1,6%; o imóvel de $S + Q = 3$ apresentou uma ligeira queda de 1,3%; o $S + Q = 4$ subiu seu preço em termos reais 3% ; e o $S + Q = 5$ teve uma elevação de 3,8%.

O número de unidades habitacionais construídas pela COHAB/RJ cresceu no ano de 1969 de 1.118 unidades em 1968 para 3.195 em 1969. O número de financiamentos concedidos pelo Sistema Financeiro da Habitação cresceu de 141.000 para 158.000; o maior crescimento verificou-se nos financiamentos concedidos pelo BNH, enquanto que o SBPE teve uma queda de 5.000 financiamentos em relação ao ano anterior.

• 1970

Em 1970 temos um crescimento de 96,5% na área residencial licenciada, marcando um significativo crescimento do número de licenças. A área comercial licenciada teve uma pequena queda em relação ao ano anterior. O número de unidades habitacionais licenciadas cresceu de 26.704 em 1969 para 49.222 unidades em 1970. Os prédios com até 3 pavimentos tiveram um crescimento de 63,5% nos seus pedidos de licença; os de 4 pavimentos cresceram 17%; mas o crescimento mais significativo ficou com o pedido de

licenças para prédios de 5 a 10 pavimentos, que cresceram de 154 em 1969 para 685 prédios em 1970; outro crescimento importante, deu-se nos licenciamentos de edificações com mais de 15 pavimentos, onde em 1970 foram licenciados 27 prédios, dez a mais do que no ano anterior.

Foram edificadas 20.439 novas unidades habitacionais, 1.957 salas comerciais e 1.124 lojas. Foi concedido habite-se para 1.517.689 m² de novas áreas residenciais.

Os preços médios dos aluguéis caíram, sendo que os imóveis de $S + Q = 1$ foram os que mais fortemente manifestaram esta tendência com uma queda do preço médio de 12,4% em termos reais. Os outros imóveis tiveram as seguintes quedas nos seus preços médios de aluguel (valores deflacionados pelo IGP/DI para o ano de 1970); $S + Q = 2$, 7,1%; $S + Q = 3$, 7,3%; $S + Q = 4$, 6,1% e $S + Q = 5$, 5%.

A produção de casas populares pela COHAB/RJ reduziu-se no ano de 1970. A produção foi de apenas 1.187 unidades enquanto no ano anterior tinha sido de 3.195 unidades. Houve também um ligeiro decréscimo no número de financiamentos do SFH, caindo de 158.000 em 1969 para 155.000 em 1970. Porém este decréscimo deveu-se a uma queda de 28,4% nos financiamentos do BNH. Fato inverso ocorreu com o SBPE que teve um crescimento de 71,4% no número de financiamentos. Isto já evidencia que o sistema está priorizando os financiamentos demandados pelos segmentos de maior poder aquisitivo; agrega-se a tal fato a tendência a verticalização evidenciada pelas licenças, o que estaria indicando uma concentração da produção habitacional nos bairros mais valorizados da cidade.

• 1971

O ano de 1971 caracteriza-se por uma retração em relação ao ano anterior. Verifica-se uma forte queda na área licenciada que cai de 3.849.749 m² em 1970 para 2.175.392 m² (exclui-se área industrial). Esta retração na área licenciada foi influenciada pela forte queda na área residencial licenciada onde ve-

reficamos um decréscimo de 57,3% em relação a 1971. A área comercial licenciada cresceu de 458.832 m² para 633.565 m² numa taxa de incremento de 38,1%, tal fato evidencia uma diversificação na atuação das incorporadoras. Enquanto em 1970 as licenças para edificações com fins comerciais representavam 9,91% do total em 1971 este percentual aumentou para 22,3%. Porém o que é interessante frisar é a tendência à verticalização nas edificações comerciais, pois enquanto sua área licenciada cresceu, o número de prédios comerciais licenciados decresceu passando de 532 em 1970 para 448 em 1971. Outro dado que reforça esta tendência à verticalização refere-se ao número de prédios licenciados descritos por pavimentos, enquanto os prédios de até 10 pavimentos tiveram uma queda (14,8% para os de até 3 andares, 71,6% os de 4 pavimentos e 71,6% os de 5 a 10) as edificações de 11 a 15 pavimentos cresceram de 44 prédios licenciados em 1970 para 63 em 1971, contrariando a característica de queda no número de licenças para edificações neste ano.

Os analistas do IBRE/FGV atribuem a queda do licenciamento de edificações em 1971 à diminuição dos financiamentos do BNH e SFH para produção de habitações voltadas para as camadas de baixa renda.

"O que se pode concluir da análise das informações é que o fraco desempenho nas construções de menor porte deve-se ao fato de se tratar da área de maior atuação do BNH e seus agentes: houve decréscimo na atividade de construção de residências destinadas às classes de mais baixa renda no ano de 1971. Só naquelas áreas de maior atuação da iniciativa privada, destinadas a níveis de renda mais altos para fins residenciais, ou não, a atividade de construção quase dobrou." (6)

Como veremos mais adiante, houve uma queda significativa nos financiamentos do mercado popular do Sistema Financeiro da Habitação.

No tocante à área edificada (habite-se) também nota-se uma queda em relação ao ano anterior, porém bem mais branda do

que a verificada na concessão de licenças. A queda na área edificada foi de 2.160.042 m² em 1970 para 1.851.616 m², ou seja, uma retração de 14,3%. Tal qual na área licenciada foi a área residencial que puxou para baixo o indicador de novas edificações, uma queda de 1.517.689 m² em 1970 para 1.328.939 m² em 1971. As novas edificações comerciais cresceram 32,7% em relação ao ano anterior. O número de novas unidades habitacionais decresceu em torno de 20%, enquanto o número de novas salas passou de 1.957 unidades em 1970 para 3.033 unidades em 1971.

A participação da indústria de construção civil na FBCF decresceu de 52,2% em 1970 para 50,9%, também caiu sua participação no PIB de 11,6% para 11,5%, assim como na renda interna de 16,4% para 16,1%.

Os preços médios dos aluguéis na cidade do Rio de Janeiro permaneceram em queda em termos reais. A queda mais acentuada foi verificada pelo segundo ano consecutivo, nos imóveis de $S + Q = 1$ 11,6% seguido pelos imóveis de $S + Q = 5$ com 11,1%, os outros imóveis tiveram queda de $S + Q = 2$, 7,1%; $S + Q = 3$, 7,4% e $S + Q = 4$, 9,2%.

O número de unidades habitacionais construída pela COHAB/RJ teve um aumento em relação ao ano anterior. Em 1971 foram concluídas 5.594 unidades enquanto que em 1970 foram produzidas 1.187 unidades. No Rio de Janeiro se concentraram 23,1% do total de unidades habitacionais construídas pelas COHAB(s).

Houve uma queda no número de novos financiamentos do SFH; tanto os financiamentos ligados aos programas do BNH como os vinculados ao SBPE caíram. Em 1970 o BNH firmou 83.000 novos contratos enquanto em 1971 só firmou 71.000; o SBPE em 1970 concedeu 72.000 novos contratos e em 1971 somente 51.000. Porém esta queda não se verifica de forma uniforme nos vários mercados. Como podemos observar na tabela a seguir, o mercado popular teve um decréscimo violento na participação nos financiamentos habitacionais do SFH. Fato inverso ocorre com o mercado superior, que apresentou crescimento percentual no total dos financiamentos.

TABELA 5

ANO	POPULAR		ECONÔMICO		MÉDIO		SUPERIOR		TOTAL
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR
1970	9.835	23,4	17.898	42,6	8.243	19,6	6.066	14,4	42.042
1971	2.618	6,5	19.299	48,2	10.238	25,6	7.872	19,7	40.027

Fonte: "FGTS: Uma Política de Bem-Estar Social" - IPEA pg. 126 e 128
 Valor = mil UPC's

Em outubro de 1971 foram baixadas uma série de resoluções pelo BNH, com vistas a anistiar os devedores em atraso e a permitir a aquisição da casa própria. Para quem havia deixado a acumular prestações vencidas, o BNH ofereceu oportunidades de quitação, sem juros ou taxas, até o último dia do ano de 1971. Permitiu também a mudança para outros imóveis para aqueles que assumiram compromissos financeiros acima de suas possibilidades. Passou a permitir o uso do depósito do FGTS para pagamento de prestações atrasadas. Tomou medidas administrativas o que implicou na redução de taxa de juros pagos pelos mutuários e o aumento do prazo do pagamento do imóvel. Por último em 14/12/71 através do Decreto-Lei 5.762 transformou-se de autarquia em empresa pública.

• 1972

Volta a crescer em 1972 a área licenciada para edificações na cidade do Rio de Janeiro, depois de uma forte retração no ano de 1971, segundo alguns analistas ocasionada pelo "boom" da bolsa de valores. A área residencial licenciada cresceu 52,4% e a área comercial licenciada expandiu-se 28%. Permanece neste ano de 1972 a tendência a verticalizações na cidade, pois enquanto os prédios de até 3 pavimentos e os de 4 pavimentos tiveram o seu número de licenças reduzidos em 4,3% e 50,4% respectivamente, as edificações de 5 a 10, 10 a 15 e mais de 15 pavimentos experimentaram um crescimento no número de prédios licenciados de 50,7 %, 33,3% e 187,5%. O maior crescimento é notado nas edificações com mais de 15 pavimentos, que passa de 14 pedidos em 1971 para 46. É interessante que este salto pode significar uma característica nova no mercado, expressando também segmentação dos capitais em

preendedores, pois as flutuações nos pedidos de licenças para edificações com mais de 15 pavimentos que antes ficavam em torno de duas dezenas passaram agora, pelo menos até 1976, a se situar no patamar de quatro dezenas.

Cresceu também a área edificada que passou de 1.851.616m² para 2.265.460 m², um acréscimo de 22,3%. A área residencial edificada cresceu 14,7% enquanto a área comercial edificada cresceu 70,6% em relação a 1971. O número de novas unidades habitacionais edificadas passou de 16.563 para 18.749 em 1972.

Porém, esperava-se um acréscimo bem maior de novas unidades edificadas. Se tomarmos o tempo médio de construção como 2 anos e lembrarmos que o ano de 1970 caracterizou-se por um surpreendente crescimento nos pedidos de licenças, em tese definidos por imóveis em começo de construção, previa-se para este ano de 1972 uma grande desova de novas construções. Tal não ocorreu, o que vem a confirmar as suspeitas levantadas naquela passagem, de que o crescimento anormal de licenciamento fora provocado pela mudança no código de obras e que as construções referentes àquelas licenças iriam se pulverizar por vários anos a frente.

Em termos agregados à indústria da construção civil houve uma performance muito boa no ano de 1972 com uma taxa de crescimento de 13%. Mas se o desempenho da indústria da construção pode ser considerado muito bom, o resto do setor industrial experimentava o seu "milagre" com uma taxa de crescimento de 14,1% para a indústria de transformação. É por esta razão que a participação da indústria da construção civil na renda interna, FBCF e PIB caiu de 16,1% para 15,4%, 50,9% para 47,8% e 11,5% para 11,2%, respectivamente.

Os preços médios dos aluguéis na cidade do Rio de Janeiro caíram em termos reais mantendo a tendência dos últimos cinco anos; é bom notar que a queda deste ano foi menor do que a verificada no ano anterior. Mais uma vez os imóveis $S + Q = 1$ tiveram a maior queda: 9,2%. As variações negativas dos outros imóveis foram as seguintes: $S + Q = 2$ com 8,4%, $S + Q = 3$ com 4,1%, $S + Q = 4$ com 3,6% e $S + Q = 5$ com 3,9%.

Se utilizarmos os indicadores da Conjuntura Econômica, podemos observar que o índice habitação (índices da cidade do Rio de Janeiro - preços ao consumidor) variou 10,1% em relação a 1971 enquanto o Índice Geral dos Preços (IGP/DI) variou 17,8%, o que confirma a queda dos preços médios dos aluguéis na cidade do Rio de Janeiro.

As habitações populares produzidas pela COHAB/RJ foram da ordem de 2.546 unidades, representando uma queda de 54,5% em relação ao ano anterior.

O número de contratos de financiamentos habitacionais, firmados pelo SFH, manteve o mesmo patamar do ano de 1971. Foram concedidos 121.000 dos quais 55,4% através do SBPE que em 1972 firmou 67.000 contratos, número superior aos 51.000 do ano anterior. O BNH que reduziu o número de contratos concedidos em 23,9% em relação ao ano anterior firmou 54.000 novos contratos.

Manteve-se a tendência de redução da participação do mercado popular no SFH e crescimento dos mercados médio e superior.

TABELA 6

Distribuição dos Financiamentos Habitacionais do SFH por mercado (%)

ANO	MERCADO POPULAR	ECONÔMICO	MÉDIO	SUPERIOR	TOTAL
1971	6,5	48,2	25,6	19,7	100
1972	5,1	37,9	35,8	21,2	100
1973	4,5	22,3	43,0	30,2	100

Fonte: "FGTS - Uma Política do Bem-Estar" - IPEA

O ano de 1972 não se caracterizou por mudanças mais profundas no Plano Nacional de Habitação. Dentre as alterações, destacam-se:

RD - 3/72 de 6/1/72 - O Banco passa a amortizar as dívidas de seus agentes decorrentes da utilização das contas vinculadas do FGTS.

RD - 10/72 de 27/1/72 - cria a possibilidade do vendedor de habitações financiadas pelo BNH, dentro do plano inquilino - único que permite o financiamento do imóvel usado - transferir o seu depósito vinculado de poupança em decorrência de venda de imóvel para terceiros.

RD - 10 de 15/3 - permite a utilização da conta vinculada do FGTS para pagamento de débitos, para os que vierem a adquirir, por compra e venda, moradia própria.

Vale mencionar também a resolução 235 de setembro de 1972 do Conselho Monetário Nacional que determinou a redução geral das taxas de juros das aplicações ativas ou passivas do SFH.

• 1973

O ano de 1973 na cidade do Rio de Janeiro teve sua área licenciada expandida em relação ao ano anterior, em 18,8% (excluída área industrial). A área residencial licenciada cresceu em 14,2% e a área comercial licenciada em 34%, mantendo a tendência dos últimos anos em que a área comercial tem crescido mais do que a reservada a habitações residenciais. Outra característica que se manteve foi a verticalização. Os prédios com até 4 pavimentos tiveram uma ligeira retração, enquanto as edificações de 5 a 10 pavimentos cresceram. As edificações com mais de 15 andares manifestaram um comportamento estável em relação a 1972.

A área edificada residencial teve um ligeiro crescimento em 1973, passando de 1.525.015 m² para 1.550.993 m², verificando-se uma queda na área comercial edificada de 30,4% em relação ao ano anterior. O número de novas unidades habitacionais caiu de 18.749 para 15.251 o que faz supor que houve um crescimento da metragem quadrada por unidade habitacional. Pode-se especular que a queda contínua nos preços médios de aluguel fez reduzir o número de investidores imobiliários a fim de auferir rendas de suas propriedades; lembramos que as maiores quedas nos preços de aluguel foram verificadas nos imóveis de S + Q = 1.

O número de novas salas edificadas caiu de 2.494 unidades para 1.347 e de novas lojas teve um acréscimo de 1.328 para 1.424 unidades.

A indústria da construção civil voltou a ter um bom comportamento neste ano, crescendo a 15,4%; como no ano passado sua participação na renda interna e FBCF decresceu em função da manutenção da performance excepcional da indústria de transformação que cresceu a 15,8%. A queda na renda interna foi de 15,4 % para 15,3% e a na FBCF de 47,8% para 45,1% (7). A participação da indústria da construção civil no PIB cresceu de 11,2% para 11,3%.

Pelos índices conjunturais da revista Conjuntura Econômica o custo da construção civil na cidade do Rio de Janeiro teve um crescimento maior do que o Índice Geral de Preços (8). O que pode ter influenciado em alguma medida a elevação dos preços médios dos aluguéis no Rio de Janeiro.

A tendência declinante que vinha sendo observada nos preços médios de aluguéis se alterou no ano de 1973. Nota-se uma inflexão em todos os tipos de imóveis. Como se verá ao longo do detalhamento dos anos seguintes o ano de 1973 será caracterizado, no tocante à evolução dos preços dos aluguéis, como o de mudança no sinal do crescimento deste indicador. A reação positiva mais forte deu-se nos imóveis de $S + Q = 5$ com uma valorização real de 24,2% e a menor nos imóveis com $S + Q = 1$, 2,7%.

É importante notar uma mudança nas atuações do BNH, que passa a ter outros objetivos de atuação, mesmo que ligados à habitação. O BNH passa a ter em vista intervenções na melhoria do abastecimento de água e esgoto, desenvolvimento urbano em geral, inclusive vias de transporte.

Com o objetivo de ampliar seu campo de atuação, de forma a abranger os diversos aspectos ligados ao desenvolvimento urbano, o BNH vem criando novos programas, que deverão entrar em

(7) Ver Bonelli, R. e Werneck, D. op. cit. pp. 181 e 182 na média de 1973.

(8) Auferida pela média anual de 1973 em relação a média anual de

execução em 1974. A administração do BNH baixou grande número de resoluções no decorrer do ano de 1973. Tais medidas vieram ampliar o horizonte de desempenho do Banco no que se refere ao financiamento de habitações na faixa popular, bem como proporcionar maiores recursos para desenvolvimento comunitário, urbanização, etc.

Foi instituído o Plano Nacional de Habitação Popular - (PLANHAP) objetivando eliminar em 10 anos o déficit habitacional para a faixa da população com renda entre um e três salários mínimos regionais. Foi criado o projeto CURA (Comunidade Urbana de Recuperação Acelerada), com vistas a eliminar a capacidade ociosa dos investimentos urbanos, além de numerosas outras resoluções que visaram permitir o pleno êxito do PLANHAP, assegurando aos ocupantes dos conjuntos habitacionais financiados pelo Banco total acesso aos serviços públicos e à infra-estrutura urbana essencial. Com este objetivo criaram-se os programas FINC (Financiamento para Urbanização de Conjuntos Habitacionais) e FINEC (Financiamento de Equipamentos Comunitários de Conjuntos Habitacionais).

O número de financiamentos habitacionais concedidos pelo SFH teve um incremento de 22,3% em relação ao ano anterior. Ao contrário de 1972, os financiamentos do BNH, que atendem prioritariamente áreas de interesse social, cresceram de 54.000 para 71.000. Nota-se um forte crescimento dos financiamentos ligados ao RECON que em 1971 eram 11.000 e neste ano de 1973 foram de 22.000. O SBPE teve um acréscimo de 10.000 novos contratos em relação ao ano anterior, totalizando 77.000 novos contratos concedidos.

• 1974

A área residencial licenciada em 1974 apresentou um decréscimo de 7,1% comparada à do ano anterior; a área comercial licenciada teve uma retração mais forte, 32,5% se comparada a 1973. O número de unidades habitacionais licenciadas caiu de 21.658 para 18.253, uma contração de 15,7%. O número de prédios com até 4 pavimentos licenciados decresceu na média de 26,7%; o número

de prédios com 5 a 10 pavimentos cresceu de 258 para 266, enquanto as edificações de 11 a 15 tiveram um ligeiro decréscimo e as com mais de 15 pavimentos receberam 34 licenças de edificações, uma queda em relação a 1973 que foram 43.

A área residencial edificada voltou a crescer, seu incremento em relação ao ano anterior foi de 13,8%. A exemplo de 1973, a área comercial edificada se retraiu, sua queda foi de 13,5%, portanto menor do que a verificada um ano antes. Nota-se também uma retração no número de novas unidades habitacionais e salas comerciais; o número de novas lojas edificadas teve um pequeno acréscimo.

O ano de 1974 marca o fim de um período de expansão de sete anos, depois de taxas crescentes de expansão industrial nota-se os primeiros sinais de retração da economia. A indústria de transformação que no ano anterior tinha crescido a uma taxa de 15,8% no ano de 1974 cresce a 7,1%. Esta retração repentina, também será verificada na indústria de construção civil, porém com menor intensidade. Em 1973 a taxa de crescimento da ICC foi de 15,4%, levemente inferior à da indústria de transformação. Já em 1974 a taxa de expansão da ICC foi 4,1 pontos percentuais acima da taxa de crescimento da indústria de transformação, o que sem dúvida reduziu o impacto da queda do dinamismo do setor industrial.

A participação na FBCF caiu no ano de 1974 para 43,3%, e sua participação no PIB cresceu de 11,3% para 11,6%, assim como na renda interna (5,6% para 5,8%).

Os preços médios dos aluguéis tiveram um crescimento, excessão aos imóveis de $S + Q = 1$ que caíram em termos reais 2,3%. A valorização mais acentuada verifica-se nos imóveis $S + Q = 2$, que cresceram seus preços médios em 61,6% em termos reais. Os outros preços médios tiveram a seguinte valorização real: $S+Q=3$, 3,9%; $S + Q = 4$, 9,2% e $S + Q = 5$, 6,4%.

O Sistema Financeiro da Habitação teve um desempenho bem inferior ao ano de 1973, no que se refere ao número de finan...

ciamentos habitacionais concedidos. A queda mais significativa, ficou por conta dos financiamentos concedidos pelo BNH que caíram de 71.000 para 36.000. Os contratos firmados pelo SBPE caíram de 77.000 para 60.000 em 1974. O sistema teve uma contração de 35,1% no número de novos contratos firmados, e o SBPE passou a representar 62,5% dos financiamentos concedidos pelo SFH.

Durante o ano de 1974 entraram em execução diversos programas e sub-programas que se enquadram no objetivo mais amplo do desenvolvimento urbano. Assim é que foram regulamentados o FITURB (Programa de Financiamento para o Transporte Urbano), o FINURB (Programa de Financiamento para Urbanização) e o Programa de Financiamento para o Planejamento Urbano (FIPLAN). Tais programas tinham por objetivo:

- a) FITURB - destina-se a financiar a implantação e/ou melhoria dos sistemas de transporte coletivo urbano. Empréstimos com juros a 10% no máximo, mais correção monetária.
- b) FINURB - objetiva desenvolver as cidades de porte médio e a instalar novas comunidades, bem como a promover recuperação e renovação de áreas urbanas deterioradas.
- c) FIPLAN - financiar investimentos destinados a melhoria da qualidade de vida urbana, adequar os grandes aglomerados urbanos aos objetivos do II PND e às diretrizes da Política Nacional de Desenvolvimento Urbano e outros programas do BNH.

Ainda em 1974, foi criado o FAL (Fundo de Assistência à Liquidez) que tem por objetivo regularizar o fluxo de caixa das entidades que dele participam, compensando os efeitos das flutuações do mercado de captação de poupança. O fundo é gerido pelo BNH e dele participam as SCI, as APE, a Caixa Econômica Federal e outras entidades a critério da diretoria.

• 1975

A área licenciada no Rio de Janeiro (exclusive área industrial) aumentou 28,5% em 1975. O maior crescimento de licenci-

amento foi verificado nas áreas destinadas ao comércio com uma forte expansão de 77,5%; os credenciamentos para edificações com fim residencial cresceram 16,1%. Nota-se um crescimento no número de prédios licenciados com 4 pavimentos (36 prédios em 1974 e 185 em 1975) e com mais de 15 andares (34 para 61).

Caiu em 1975 a área edificada residencial, em relação ao ano anterior; o total edificado passou de 1.764.416 m² para 1.696.678 m². Em relação à área comercial edificada constatamos o comportamento inverso com um acréscimo de 93,9% em relação ao ano anterior. Cresceu também o número de novas unidades habitacionais, assim como o de salas comerciais.

A indústria da construção civil não apresentou um bom desempenho neste ano de 1975, acompanhando a queda das taxas de crescimento da economia, o setor só cresceu 3,8% bem inferior aos 11,2% do ano anterior. Assim mesmo aumentou sua participação na renda interna, 15,7% para 16,7%, na FBCF, 43,3% para 44,8% e no PIB, 11,6% para 12,4%.

Em 1975 os preços médios dos aluguéis no Rio de Janeiro continuaram a se valorizar em termos reais. A única exceção foi a dos imóveis S + Q = 2 que tiveram uma queda real nos seus preços médios de 21,7%, os outros imóveis aumentaram os preços reais dos seus aluguéis como podemos ver na Tabela abaixo.

TABELA 7

Preços Médios dos Aluguéis na Cidade do Rio de Janeiro
Valorização no Ano de 1975 em Relação a 1974

IMÓVEL	VALORIZAÇÃO (%)
S + Q = 1	25,3
S + Q = 2	- 21,7
S + Q = 3	31,4
S + Q = 4	34,5
S + Q = 5	39,3

Fonte: NEURB/BNH

Esta tendência altista dos preços dos aluguéis pode ser percebida pelos indicadores de preços ao consumidor na cidade do Rio de Janeiro da Conjuntura Econômica /FGV. Vemos que o custo de vida na cidade do Rio de Janeiro em 1975 aumentou 28,9%, enquanto o item habitação no mesmo ano teve um incremento de 38,7%; é bom lembrar que a variação no IGP/DI foi de 27,9%.

Os indicadores de custo da construção civil tiveram os seguintes crescimentos:

- . SINAPI/BNH (9) - 25,2%
- . CUSTO DA CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS - EDIFICAÇÕES (10) - 18,3%
- . CUSTO DA CONSTRUÇÃO CIVIL - RJ - (MÉDIA) (11) - 25,2%

No ano de 1975 fizeram-se sentir os efeitos de várias medidas tomadas ao final de 1974 e durante o ano de 1975, no sentido de facilitar o financiamento da moradia. O número de financiamentos concedidos pelo BNH passou de 36.000 em 1974 para 78.000. A mesma intensidade de crescimento não se verificou no SBPE que passou de 60.000 para 63.000 novos contratos firmados.

Dentre as principais alterações, destacamos:

- Resolução 36/74 - reduz as taxas de juros bem como eleva a participação do BNH nos investimentos relativos a operações de crédito à produção e comercialização de habitação. Tais alterações tinham como objetivo primeiro facilitar a aquisição de casa própria pela camada da população de mais baixa renda.
- Criação do PROFILURB (Programa de Financiamento de Lotes Urbanos) através do RC-18/75, que estendia a faixa de atendimento do Plano Nacional de Habitação Popular (PLANHAP) às famílias com rendas entre 01 a 05 salários mínimos.

Foram também efetivadas as seguintes medidas:

- (9) Vamos utilizar o indicador para o Estado do Rio de Janeiro, variação de dezembro a dezembro.
- (10) Conjuntura Econômica/FGV
- (11) Conjuntura Econômica/FGV

- a) redução da taxa de juros dos financiamentos destinados a Estados e Municípios.
- b) redução da taxa de juros dos financiamentos dos sub-programas REINVEST E REGIR.
- c) adesão ao Plano Nacional de Habitação Popular (PLANHAP) e Plano Nacional de Saneamento (PLANASA) por todos os Estados.
- d) estímulo aos Institutos de Orientação às Cooperativas Habitacionais (INOCOOP) para compra antecipada de terrenos destinados a projetos de cooperativas habitacionais.
- e) aumento para 3.500 UPC's do teto dos financiamentos concedidos pelo SFH.
- f) aumento de 400 para 1.000 UPC's do limite de garantia do BNH, para os depósitos em caderneta de poupança.

• 1976

Em 1976 a área total licenciada (exclusive industrial) cresceu 10,4%, sendo que a área residencial licenciada cresceu 29,9% e a comercial retraiu-se 31,6%. Cresceu o número de prédios licenciados com até 10 pavimentos, enquanto caía o número de edificações licenciadas com mais de 10 andares. Cresceu também o número de unidades habitacionais licenciadas de 18.398 para 24.562.

A área edificada cresceu 8,6%, principalmente em função da expansão de áreas mistas edificadas que deu um salto de 217.757 m² para 650.160 m², uma taxa de crescimento de 198%; a área residencial edificada com 10,2% e a residencial 9,0%. Foram entregues 13.789 novas unidades habitacionais, um crescimento de 13,5% em relação ao ano anterior o que nos induz a concluir que a área média por unidade habitacional caiu.

A indústria da construção civil voltou a ter uma boa performance, sua taxa de crescimento de 1976 foi de 12,8% superando em 2,3 pontos percentuais o desempenho da indústria de transformação. Este desempenho certamente deve ter sido puxado pela indústria de construção civil pesada, pois estão em curso

várias grandes obras públicas. A participação da ICC na renda interna cresceu de 16,7% para 17,0 e na FBCF e no PIB de 44,8% para 46,4 e 12,4% para 12,8 respectivamente.

Os preços dos aluguéis voltaram a crescer na cidade do Rio de Janeiro de forma explosiva. Nos dois últimos anos os preços reais dos aluguéis cresceram violentamente, todos os tipos de imóveis apresentaram crescimento real de seus preços como podemos ver na tabela abaixo.

TABELA 8

Preços Médios dos Aluguéis no Rio de Janeiro, por tipo (1970=100)

ANO	TIPO	S + Q = 1	S + Q = 2	S + Q = 3	S + Q = 4	S + Q = 5
1974 *		80,5	141,2	96,9	102,0	113,0
1975 *		100,9	110,5	127,3	137,2	157,4
1976 *		133,7	151,0	158,4	170,6	187,0

Fonte: NEURB/BNH

* valores deflacionados pelo IGP/DI

Novamente o índice habitação que compõe o indicador de custo de vida na vida do Rio de Janeiro teve uma variação maior do que o IGP/DI e do índice de custo de vida.

TABELA 9

Evolução dos Índices de Custo de Vida e Habitação na Cidade do Rio de Janeiro e do IGP/DI (1977=100)

ANO	ÍNDICES	IGP/DI	VARIÇÃO %	CUSTO DE VIDA - RJ	VARIÇÃO %	HABITAÇÃO RJ	VARIÇÃO %
1974		38,81	28,7	38,03	27,6	31,37	18,5
1975		49,63	27,9	49,04	28,9	43,52	38,7
1976		70,10	41,3	69,57	41,9	65,61	50,8

Fonte: Conjuntura Econômica/FGV

Pelo segundo ano consecutivo os financiamentos habitacionais concedidos através do Sistema Financeiro da Habitação cresceram. Em 1976 foram financiados 267.000 novos contratos,

um crescimento de 86,7% em relação a 1975. O BNH respondeu por 59,2% do montante de financiamentos habitacionais do sistema.

A variação dos custos da construção civil foi a seguinte:

- . SINAPI/BNH - 46,0%
- . CUSTO DA CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS - EDIFICAÇÕES - 32,3%
- . CUSTO DA CONSTRUÇÃO CIVIL - RJ - (MÉDIA) - 44,2%

• 1977

No ano de 1977 a área licenciada na cidade do Rio de Janeiro teve uma queda de 23,8%, caracterizando uma retração acentuada. A queda só não se manifestou com maior intensidade em virtude do repentino crescimento da área licenciada mista. Pode-se especular que esta súbita expansão das licenças para edificações de áreas mistas está relacionada com a diversificação na área de atuação de algumas grandes incorporadoras, que ao identificarem o crescimento do stock de imóveis em fins de 1976 e começo de 1977 passaram a conceber projetos de apart-hotéis e shoppings em áreas de expansão imobiliária nova. Porém não passa de uma hipótese, principalmente porque a área edificada mista em 1977 sofreu uma queda de 54%, o que certamente daria evidência empírica para uma análise do mercado pelas lentes neoclássicas. Para estes analistas a expansão da área mista licenciada nada mais seria do que um reflexo do ajustamento da oferta em função dos sinais de escassez futura dados pela retração da área mista edificada.

A área residencial licenciada experimentou um decréscimo de 31,7% e a comercial 17,3% em relação ao ano anterior, enquanto a área licenciada para edificações mistas cresceu 28%.

A área edificada em 1977 não mostrou variação em confronto à do ano de 1976, ficando em 2.652.167 m². Porém se desagregarmos esta informação verificamos uma forte oscilação nas novas áreas edificadas.

Em termos agregados a indústria da construção civil teve um crescimento de 9,1%, performance excelente se comparada ao pequeno crescimento (2,3%) da indústria de transformação. Por esta razão sua participação na renda interna cresceu para 17,8%, na FBCF de 46,1% para 50,2% e no PIB de 12,8% para 13,3%.

Os preços médios dos aluguéis no Rio de Janeiro valorizaram, a exceção dos imóveis de $S + Q = 5$ que tiveram uma queda real de 10,3%. Nota-se porém um arrefecimento nas taxas de valorização se as compararmos às dos dois anos anteriores. Os preços dos aluguéis tiveram o seguinte crescimento em termos reais: $S + Q = 1$, 12,7%; $S + Q = 2$, 13,1%; $S + Q = 3$, 7,6%; $S + Q = 4$, 5,2%.

Acompanhando a tendência dos últimos dois anos o índice habitação teve uma variação superior ao indicador do custo de vida na cidade do Rio de Janeiro e do Índice Geral de Preços (disponibilidade interna). O custo da construção civil também foi superior ao IGP/DI como podemos ver abaixo.

TABELA 10

Variação 77/76 - (1977=100)

ÍNDICES	1976	1977	77/76 (%)
IGP/DI	70,1	100,0	42,6
Construção Civil - Rio de Janeiro (média)	66,2	100,0	51,0
Construção Civil - Edificações	70,8	100,0	41,3
SINAPI/BNH *	270,1	386,3	43,0
Custo de Vida na Cidade do Rio de Janeiro	69,6	100,0	43,7
Habitação no Rio de Janeiro	65,1	100,0	52,4

Fonte: Conjuntura Econômica/BNH

* base $19 + 3 = 100$

O número de financiamentos habitacionais concedidos pelo Sistema Financeiro da Habitação teve uma queda de 15,4% se comparado aos contratos firmados em 1976. A queda se manifestou com intensidade no SBPE que ao longo de 1977 só concedeu 57.000 novos contratos, uma retração considerável se comparada aos 109.000 contratos do ano anterior. O BNH teve um ligeiro cresci

mento no número de novos financiamentos habitacionais. Em 1977 liberou 169.000 novos contratos enquanto em 1976 firmou 158.000.

Uma mudança importante, no que se refere ao SFH, no ano de 1977 foi a autorização dada às entidades do SBPE por meio da RC-2 de 24/4/77, para concederem empréstimos a empresas construtoras ou incorporadoras de imóveis visando a aquisição de terrenos para construção de empreendimentos imobiliários. Limitou-se em 1% do saldo dos depósitos de poupança e Letras Imobiliárias o montante dessas aplicações para cada instituição.

Outra importante alteração relaciona-se com a falta de demanda na atividade imobiliária. Através da RC-6 de 27/6/77 o BNH autorizou as instituições do SBPE a financiarem imóveis novos com mais de 6 meses de habite-se num prazo de 120 dias. Na época o mercado imobiliário ressentia-se da falta de compradores, mantendo um estoque relativamente elevado de imóveis novos encalhados. Até então os financiamentos do SFH eram restritos a imóveis com até 6 meses de habite-se; ultrapassado este prazo só poderiam ser comercializados por meio das carteiras hipotecárias das instituições que operassem no setor ou adquirindo à vista. Isto aliado ao fechamento da carteira hipotecária da Caixa Econômica Federal desde o 2º semestre de 1976 e só reaberta em maio de 1977 para financiar imóveis com mais de 24 meses de habite-se, impedia a comercialização de imóveis com habite-se entre 6 e 24 meses.

Refletindo a continuidade da dificuldade de comercialização dos novos imóveis o BNH através da RC-11/77, permitiu que as entidades do SBPE continuassem financiando imóveis novos com mais de 6 meses de habite-se, pelo prazo de 120 dias, contados a partir de 29/10/77. Autorizou também que os agentes financeiros dilatassem os prazos de financiamentos em até 5 anos (passando o limite de 15 para 20 anos). Apesar de todos esses esforços, o número de financiamentos do SBPE caiu 17,7% como vimos acima.

• 1978

A área licenciada para edificações apresentou um crescimento de 11,7% em 1978. A área residencial licenciada teve

um crescimento de 31,3% enquanto a área comercial licenciada apresentava uma performance inversa com uma queda de 30,5%. Os prédios com 5 a 10 pavimentos foram os que apresentaram o maior crescimento no número de licenças concedidas, as edificações com mais de 15 pavimentos nos últimos dois anos tiveram uma queda significativa caindo de 40 licenças em 1976 para uma dezena e meia em 1977 e 1978.

As novas edificações tiveram um crescimento de 17,0 % em sua área em relação ao ano anterior. O número de novos habite-se para unidades habitacionais teve um crescimento de 5,3% . Se utilizarmos o indicador (área residencial edificada dividida pelo número de novas unidades habitacionais) teremos a metragem média por unidade residencial. Este indicador cresceu de 110,5 em 1976 para 155,5 em 1978. Pode-se adiantar duas hipóteses para tal fato. A primeira, mais aparente, é aquela que verifica o deslocamento da produção imobiliária na direção de consumidores nas faixas de renda mais elevadas, que exigem imóveis com dimensões espaciais maiores. A segunda, que na verdade qualifica a primeira, está referida à incorporação de áreas coletivas dos imóveis (áreas de lazer, salão de festas, maior número de vagas na garagem, etc.), com isto a metragem edificada de cada empreendimento cresce sem necessariamente crescer a metragem da unidade habitacional.

A indústria da construção civil, em termos agregados, cresceu 9,7%, taxa superior aos 7,6% da indústria de transformação. A partir das informações da sondagem industrial da indústria da construção civil(12) vemos que houve um crescimento tanto da produção como da mão de obra empregada no primeiro semestre do ano de 1978. Já no segundo semestre verifica-se uma queda na produção e na mão de obra utilizada. Em 1978 o sub-setor edificações empregou 36,0% de toda a mão de obra utilizada na indústria da construção civil (17,1% nas contratações privadas e 18,9% nas públicas).

Os preços médios dos aluguéis não tiveram uma variação real importante. Os imóveis de $S+Q=3$ e $S+Q=5$ apresentaram um crescimento real de seus preços médios de 4,3% e

6,3% respectivamente, enquanto os imóveis $S + Q = 2$ e $S + Q = 4$ tiveram uma pequena queda real. O item habitação voltou a crescer mais do que o custo de vida na cidade do Rio de Janeiro (preços ao consumidor). Sua variação foi de 38,5% enquanto o custo de vida no Rio de Janeiro variava 32,7%.

O custo da construção civil, pelos vários indicadores, cresceu menos do que o Índice Geral de Preços (IGP/DI) como vemos abaixo:

TABELA 11

INDICADOR	VARIAÇÃO %
IGP/DI	38,7
Custo da Construção Civil - Rio de Janeiro (média)	37,7
Custo da Construção Civil - Edificações	36,0
SINAPI/BNH	32,8

Fonte: Conjuntura Econômica

1977 = 100

O número de financiamentos habitacionais concedidos apresentou um aumento de 120.000 contratos em relação a 1977. Este crescimento foi causado pela grande expansão de financiamentos concedidos pelo BNH que passou de 169.000 em 1977 para 290.000 em 1978, correspondendo a 83,8% do total de contratos habitacionais do SFH. O SBPE firmou apenas 56.000 novos contratos, refletindo as dificuldades de comercialização dos imóveis novos.

Outro fator que pode ter influenciado negativamente o desempenho do SBPE foi a baixa captação de recursos registrada nos primeiros meses de 1978 das instituições a ele vinculadas. Tal fato está intimamente ligado à forte concorrência exercida por outros papéis que ofereciam taxas de remuneração mais elevadas. Esta sangria foi parcialmente detida pelas modificações na sistemática de correção das cadernetas de poupança, bem como novos incentivos fiscais.

(12) Saldo das respostas, ponderado pelo porte das firmas, ver.

Conjuntura Econômica/FGV - vários números.

Segundo os analistas do IBRE/FGV o estoque de imóveis teve uma pequena queda, em função das alterações feitas pelo BNH nos critérios de imóveis novos, facilitando e dando mais tempo para a comercialização dos imóveis desde que não tivessem sido ocupados ou transacionados. Para os mesmos analistas o setor apresentava expectativas otimistas, principalmente em relação à política para o setor do próximo governo. E frisavam que "a grande maioria (dos construtores e incorporadores) adquiria terrenos para novas edificações", fato interessante de ser anotado como tendência do setor.

As principais alterações efetuadas pelo BNH nas regras de funcionamento do setor foram:

- a) Alterações no sistema de poupança (poupança programada) e novos critérios apuracionais de juros e correção monetária.
- b) Prorrogação por mais 180 dias da vigência das normas que permitem o financiamento de imóveis com mais de 180 dias de habite-se cuja construção tenha sido financiada pelo SFH ou com recursos próprios do empresário.
- c) Aprovado um modelo padrão de Estatuto das Cooperativas Habitacionais.
- d) Foi reduzido em 1% a partir de 1/7/78 o percentual mínimo de depósitos especiais em conta bloqueada no Fundo de Assistência de Liquidez (FAL).

• 1979

Cresceu 29,7% a área licenciada na cidade do Rio de Janeiro em 1979; foram licenciados 4.907.353 m², dos quais 71,4 % correspondentes a áreas destinadas a edificações residenciais, que cresceram 18,1% em relação ao ano de 1978. A área comercial licenciada teve um violento crescimento de 103,3% em relação a 1978, superando a marca de 1 milhão de metros quadrados de área licenciada. O número de prédios licenciados com até 5 pavimentos foi o que mais cresceu. É importante frisar também que as licenças para edificações com mais de 15 pavimentos voltaram a crescer. No ano de 1979 foram aprovados 25 pedidos de licença

ra estas edificações. A área edificada apresentou um acréscimo de 6,0% em relação a 1978. A edificada residencial cresceu 3,5% e a para fins comerciais 17,6%. O número de novas unidades habitacionais expandiu-se de 16.585 para 17.719 enquanto o número de unidades comerciais teve um pequeno decréscimo, o que faz supor que a metragem quadrada por unidade comercial aumentou.

O desempenho da indústria da construção civil a nível nacional e agregado foi bem inferior ao ano passado. Sua taxa de crescimento foi de 3,8% enquanto a indústria de transformação cresceu 7,0%. Através dos saldos das respostas dos empresários do setor à Sondagem Conjuntural do Centro de Estudos Industriais (IBRE/FGV) vemos que a produção e a mão de obra caíram no primeiro trimestre de 1979 para em seguida recuperar-se no segundo trimestre. Porém os dois últimos trimestres são marcados por uma retração no produto; no terceiro trimestre ainda verifica-se um crescimento de mão de obra empregada o que não se dará no quarto trimestre onde a retração da mão de obra é mais violenta do que a do produto.

A participação do sub-setor edificações no total do pessoal empregado cresceu significativamente, em 1978 o sub-setor empregava 36% da mão de obra envolvida na construção civil. Já em 1979 este total passa a ser 44,1% (24,1% contratante privado e 20,0% público). As edificações com contratante privado em 1978 responderam por 12,7% do valor total das obras contratadas. Já em 1979 contribuíram com 20,5% do total. É bom lembrar que os grandes investimentos em obras públicas estão restritos, o que certamente fez com que o sub-setor edificações tivesse um peso relativo maior no ano de 1979.

O custo habitação na cidade do Rio de Janeiro teve uma variação inferior a do custo de vida na cidade (preços ao consumidor), sua elevação foi de 40,9% enquanto o custo de vida variou 59,6%, uma taxa superior inclusive a variação da inflação, medida pelo Índice Geral de Preços (IGP/DI) que foi de 53,9%. O custo da construção civil apresentou uma variação superior à UPC, porém menor do que a inflação (IGP/DI) à exceção do indicador SINAPI/BNH, como vemos a seguir.

TABELA 12

ÍNDICE	VARIAÇÃO %
IGP/DI	53,9
Custo da Construção Civil - Rio de Janeiro (média)	49,3
Custo da Construção Civil - Edificações	48,3
SINAPI/BNH	65,3

Fonte: Conjuntura Econômica/BNH

O número de financiamentos habitacionais concedidos pelo Sistema Financeiro Habitacional apresentou um leve crescimento em 1979; o seu número foi de 380.000 enquanto em 1978 foi de 346.000. O SBPE aumentou o número de contratos firmados e o BNH, que respondeu por 71,0% do total dos financiamentos, apresentou uma ligeira queda.

O ano de 1979 foi marcado por duas características no tocante à edificação. A primeira refere-se ao aumento dos custos de construção terem sido superiores ao da UPC, o que provocou uma relativa retração dos empresários, forçando inclusive o BNH a baixar uma resolução em que passava a utilizar o indicador SINAPI para corrigir os valores das obras dos Programas de Natureza Social. A segunda diz respeito ao elevado crescimento dos depósitos em caderneta de poupança, (que apresentavam maiores vantagens em confronto com outros papéis do mercado financeiro), em paralelo à restrita liquidez do mercado imobiliário em 1979, o que acarretou desequilíbrio entre a velocidade de captação e de aplicação. Desse modo uma grande massa de recursos ociosos do sistema foi colocada sob a forma de depósitos voluntários junto ao FAL (Fundo de Assistência de Liquidez). Visando a desestimular as empresas a recorrerem a essa alternativa de drenagem dos recursos, o Banco alterou o sistema de remuneração desses depósitos, tornando-os menos atrativos.

O BNH voltou a prorrogar resolução que permite o financiamento de imóveis com mais de 180 dias. A nível do mutuário final o Banco baixou uma série de medidas a fim de facilitar o pagamento das prestações da casa própria e reduzir os índices crescentes de inadimplência.

O mercado de imóveis para fins específicos de aluguel manteve-se apreensivo principalmente em função da nova lei do inquilinato e a modificação na sistemática de correção monetária dos aluguéis.

• 1980

A área licenciada em 1980 apresentou um crescimento de 8,7%, influenciada pela expansão da área residencial licenciada, que cresceu 21,9%. Em contrapartida a área comercial licenciada retraiu-se fortemente se comparada ao ano anterior (-41,3%), pode-se atribuir tal comportamento a grande contração no volume de negócios do comércio, acarretada pela perda gradual de poder aquisitivo da população ao longo dos últimos quatro anos. O número de unidades habitacionais licenciadas passou de 31.551 em 1979 para 43.783, registrando um crescimento maior do que o verificado na área residencial licenciada. O número de prédios licenciados com até 3 pavimentos cresceu de 4.798 para 6.536, enquanto caía os de 4 pavimentos e mantinham-se nos mesmos níveis do ano anterior os prédios de 5 a 10 e 11 a 15 pavimentos. Observa-se um crescimento no número de pedidos de licenças nos prédios com mais de 15 andares. No ano de 1980 foram aprovados 38 alvarás, enquanto no ano anterior este número tinha sido de 25.

Em 1980 a área edificada sofre uma queda de 14,0%, sendo que a nova área edificada residencial retraiu-se 12,7% e a comercial 5,1%. Porém a maior queda é observada nas novas edificações mistas onde a queda foi de 53,7%. Paradoxalmente a área mista licenciada cresceu 53,4%.

Cresceu o número de novas unidades habitacionais, em 1980 foram liberados 17.719 novos "habite-se" residenciais; como a área edificada contraiu-se, a metragem quadrada média por unidade habitacional caiu para 118,72 m² por unidade habitacional. O número de novas lojas edificadas caiu de 1.820 unidades em 1979 para apenas 570 em 1980, enquanto o número de novas salas comerciais mantinha-se estável.

A indústria da construção civil recuperou-se e apresentou um crescimento de 7,7% levemente superior ao da indústria de

transformação que cresceu 7,6% em 1980. A partir dos saldos ponderados das respostas do Inquérito da Sondagem da Indústria da Construção Civil (CEI/IBRE/FGV) vemos que a produção do setor cresceu nos três primeiros trimestres do ano, apresentando uma queda no último trimestre. A mão de obra empregada cresceu no primeiro trimestre, como no segundo e voltou a crescer nos dois últimos.

O sub-setor edificações empregou 43,4% (23,8% contratante privado e 19,6% contratante público) do pessoal envolvido nas atividades da construção civil (13). As edificações com contratante privado representaram 18,2% do valor total das obras, enquanto as edificações com contratante público responderam por 13,4%; nota-se uma queda do sub-setor edificações de 3,7 pontos percentuais no valor total das obras.

Segundo os analistas do IBRE o segmento produtor de edificações incorporou em 1980 os benefícios decorrentes da mobilização desde 1979, de uma série de dispositivos oficiais que visavam a tornar mais atrativos os empreendimentos voltados para faixas de renda baixa. Também detectam uma "reorientação de recursos do mercado financeiro para o imobiliário, em face dos desestímulos vigentes durante grande parte do ano às aplicações naquele mercado, bem como a pré-fixação da correção monetária, que premiou os tomadores de financiamentos em amplo segmento do mercado de edificações, contribuíram de modo para reaquecer a demanda de imóveis em 1980". (14)

O custo habitação do índice de custo de vida na cidade do Rio de Janeiro (preços ao consumidor) teve uma variação de 57,7%, portanto menor do que o ICV/RJ que foi de 82,8% e do Índice Geral de Preços (disp. interna) que registrou 100,2%.

Todos os indicadores de custo da construção civil tiveram uma variação maior do que a UPC, porém o indicador SINAPI/BNH que agora reajusta os custos das obras de natureza social, teve um crescimento superior ao IGP/DI, o que criou dificuldades no

(13) operários, mestres e contra-mestres

(14) Conjuntura Econômica, fevereiro de 1981 - vol. 35 nº 1/FGV

orçamento do BNH, já que este teve seus valores orçamentários corrigidos ao índice de 50% estabelecido pelo governo. Tal fato justifica a falta de recursos enfrentada pelo Banco, a partir de julho, para financiamento à produção de imóveis.

TABELA 13

Variação dos Índices de Custo da Construção Civil em 1980, 81 e 82

ÍNDICE	ANO	1980	1981	1982
IGP/DI				
Custo da Construção Civil - RJ (média)		100,2	109,9	95,4
Custo da Construção Civil - Edificações		96,9	101,0	98,2
SINAPI/BNH		99,3	97,3	105,3
		114,8	68,4	

Fonte: Conjuntura Econômica/BNH

Conforme já frisamos antes foi a aplicação maciça de recursos do BNH, até o final do primeiro semestre, para financiar empreendimentos na área de interesse social, e mais os empréstimos concedidos através do SBPE, destinados ao financiamento da produção de imóveis para os extratos superiores de renda, que garantiu a manutenção do nível de emprego da indústria construtora de imóveis. Isto fica evidenciado pelo crescimento no número de financiamentos habitacionais concedidos pelo SPH. Em 1979 foram firmados 380.000 contratos, já em 1980 este número sobe para 625.000 novos financiamentos, uma expansão de 64,5%. O BNH concedeu 364.000 novos contratos, com um crescimento de 34,8% em relação ao ano de 1979. Porém o SBPE expandiu o número de seus financiamentos em 137,6%, firmando 260,7 mil novos contratos. A maior parte destes financiamentos do SBPE se efeturaram no primeiro semestre, quando os recursos disponíveis permitiram a dinamização das operações (15), mas no segundo semestre a redução do ritmo de captação aliada à necessidade de reforços constantes nos empréstimos já concedidos em razão do recrudescimento inflacionário, obrigou a que se restringissem as operações de financiamento de imóveis.

(15) para se ter uma breve noção deste crescimento, ver citação de Conjuntura Econômica (nota 14) em página anterior.

• 1981

Praticamente não se verificou flutuação na área licenciada na cidade do Rio de Janeiro em 1981. Porém a pequena variação positiva na área total (0,7%) esconde uma queda de 20,9% na área comercial licenciada e um crescimento de 19,3% na área mista; já a área residencial licenciada apresentou uma pequena expansão de 2,4% em relação ao ano anterior.

O número de unidades habitacionais cresceu 2,7% confrontado com a marca de 1980, uma taxa bem próxima da expansão da área residencial o que indica que a área média licenciada por unidade habitacional não se alterou.

Os prédios com até 3 pavimentos e os de mais de 15 que em 1980 apresentaram um crescimento no seu número de licenças tiveram um desempenho inverso em 1981, pois foram os únicos em que verificou-se uma retração. As edificações com 4 pavimentos e as de 11 a 15 andares, tiveram o seu número de licenças acrescido de 55,5% e 26,0% em relação a 1980.

A área edificada pelo segundo ano consecutivo retraiu-se, aproximando-se inclusive da taxa negativa do ano anterior, (-14,1% em 1981 e -14,0% em 1980). A maior queda verificou-se nas edificações comerciais que reduziu 42,6%. Mas a surpresa ficou por conta das edificações mistas que em 1980 registraram uma taxa negativa de 53,7% e no ano de 1981 apresentaram uma expansão de 66,1%.

O número de novas unidades residenciais também caiu em 8,1%, uma retração um pouco menor do que sua área que foi de 9,6% em relação a 1980. Porém são nas salas comerciais que vamos observar a queda mais brusca; em 1980 foram edificadas 2.166 novas unidades enquanto em 1981 só foram liberados 389 "habite-se" para este tipo de imóvel.

A partir dos saldos das respostas da Sondagem da Indústria da Construção Civil (CEI/IBRE/FGV) podemos inferir que o setor apresentou um crescimento de sua produção nos dois primeiros trimestres, sendo que o segundo já mostrava perda de dinamismo,

em relação ao segundo. A mão de obra utilizada decresceu no primeiro trimestre enquanto no segundo mostra uma leve recuperação. Os dois últimos trimestres do ano de 1981 marcam uma queda acentuada na produção, no terceiro trimestre a mão de obra empregada retrai-se de novo para ter um pequeno crescimento no quarto trimestre.

O total do pessoal empregado na indústria da construção civil, segundo a sondagem, caiu de 421.145 pessoas para 355.204 em 1981, uma queda de 15,7%. A participação do pessoal contratado pelas construtoras de edificações no total da mão de obra empregada voltou a cair. Em 1980 sua participação foi de 43,4%, já em 1981 era de 39,8%. Também a participação no valor total das obras caiu de 31,6% para 29,2%.

Mas 1981 caracterizou-se por uma forte desaceleração de decisões de compra de imóveis por quase todos os segmentos da população. Porém do lado da oferta os empresários, influenciados por uma conjuntura que lhes parecia favorável (até meados de 1980, mas em especial o seu primeiro semestre, onde se tinha grande volume de recursos no SFH) e animador pela expectativa de ampliação dos negócios imobiliários, lançaram-se na execução de novos projetos. "Assim, a retração da demanda de imóveis defrontou-se em 1981 com um mercado em plena continuidade das obras contratadas em época de euforia do mercado imobiliário (1980), assim como em fase adiantada de lançamentos imobiliários - o que obrigou alguns empresários a reduzir o ritmo de suas atividades, e no caso de lançamentos, adiar o início de novas obras." (16)

Este descompasso entre a decisão de compra do consumidor e a decisão de investimento passada dos empresários imobiliários é que explica, mesmo num período de crise do mercado, o setor manter o nível de suas atividades próximo à posição do ano de 1980.

O custo de vida na cidade do Rio de Janeiro (preços ao consumidor) teve uma variação superior ao indicador de custo com

a habitação, enquanto este cresceu 23,4% o LCV/RJ teve uma variação positiva de 105,5%. O custo da construção civil cresceu menos do que o Índice Geral de Preços como podemos ver na Tabela 13.

O número de financiamentos do SFH diminuiu 23,8% em relação a 1980, a queda maior é verificada nos financiamentos firmados pelo BNH. Em 1980 o Banco concedeu 364.000 financiamentos, já em 1981 este número caiu para 208.000. Na faixa de COHAB's, no período jan/out 81, foram assinados somente 60.347 contratos contra 204.735 assinados em 1980.

No SBPE o número de novos contratos ficou em torno do mesmo patamar do ano anterior, porém a custa de vários artifícios, entre eles a eliminação da pré-fixação da correção monetária, o que garantiu de novo aos agentes financeiros do SBPE um ritmo de captação que potencialmente permitiria a redinamização de suas operações ativas. Porém a nova política salarial do governo, o retorno a uma sistemática de correção monetária quase plena nos reajustes dos imóveis, manutenção, durante grande parte do ano, de limite máximo de financiamentos em 3.500 UPC's, etc., fizeram com que os extratos de renda média abrissem mão do sonho dourado da casa própria, o que reduziu a demanda de imóveis.

e 1982

Em 1982 a área licenciada voltou a crescer, mas a uma taxa ainda relativamente tímida de 6,7%. A área residencial licenciada cresceu 7,6% e a comercial invertendo a tendência fortemente negativa dos últimos dois anos cresceu 32,6% comparada a 1981. A retração da área mista não deixou de surpreender, pois desde 1980 vinha apresentando crescimentos significativos. O número de unidades habitacionais licenciadas foi de 49.038, 9,1 % superior a 1981.

Notou-se uma leve tendência a verticalização, pois o número de prédios com mais de 10 pavimentos apresentou um creseimento de 5,2%, enquanto o número de licenças para edificações de prédios com menos de 10 andares teve pequeno decréscimo de 0,8%.

A área edificada depois de dois anos de crescimento negativo voltou a crescer a uma taxa de 34,8% considerada muito boa. A performance da área edificada para fins comerciais sem dúvida foi uma surpresa, cresceu 109,3% o que certamente está ligado à conclusão das obras de alguns shopping centers. A área residencial edificada cresceu 21,0% com um acréscimo de 20.393 novas unidades habitacionais (taxa de crescimento de 25,3%).

Em 1982 o número de novas unidades comerciais apresentou um crescimento surpreendente, principalmente se lembrarmos que as atividades comerciais e de prestação de serviços são extremamente sensíveis à crise econômica. O número de salas edificadas foi de 2.302 unidades e o de novas lojas 921 unidades, se lembrarmos que em 1981 foram concluídas apenas 389 salas e 420 lojas. Esta desova de unidades comerciais certamente elevou o estoque de imóveis não comercializados e provavelmente tornou mais competitiva a prática da locação imobiliária de unidades para fins comerciais e prestação de serviços.

A indústria da construção civil voltou a ter um ano ruim. A produção desceu aos menores índices desde que a sondagem conjuntural da indústria passou a ser feita pelo Centro de Estudos Industriais do IBRE/FGV. Os saldos das respostas nos indicam que o primeiro trimestre ainda apresentou um crescimento do produto e um pequeno acréscimo no número de mão de obra empregada. Porém os três últimos trimestres caracterizam-se por uma queda na produção e no emprego da mão de obra. É particularmente violenta a queda nos dois indicadores no último trimestre do ano.

A característica recessiva do mercado e a perda crescente do poder aquisitivo da população, em especial da classe média, fez com que os empresários imobiliários diversificassem as suas áreas de atuação e as qualificações de seus produtos. Segundo os analistas do IBRE/FGV os empresários "optaram por adequar seus imóveis ao novo estado dos negócios, ou seja, lançaram-se naqueles segmentos onde havia espaço para crescer (faixas de renda mais baixas). A mudança do perfil dos edifícios lançados em algumas capitais no ano passado, ilustra bem esse processo de reciclagem."

Parece que esta estratégia teve relativo sucesso, porém os estoques continuaram se avolumando. "Assim, o adicional de obras induzidas pelo sucesso obtido com a orientação da estratégia de mercado dos incorporadores imobiliários e pela necessidade de manutenção de determinado nível de estoques de imóveis mais a execução das etapas finais das obras contratadas à época do reimpulso do mercado imobiliário (1980), promoveram discreta expansão das atividades da indústria construtora de imóveis no âmbito do SBPE. (...) saliente-se que as unidades concluídas e postas à venda no mercado em 1982, depararam-se com dificuldades de comercialização, particularmente aquelas destinadas aos extratos de renda média, nas principais cidades do país, a oferta de imóveis novos foi superior à capacidade de absorção do mercado." (17)

Acompanhando a tendência dos últimos anos, o índice habitação apresentou um crescimento menor (89,6%) do que o custode vida na cidade do Rio de Janeiro (preços ao consumidor) que cresceu 98,0%. O custo da construção civil teve uma variação superior ao Índice Geral de Preços, como podemos confirmar na Tabela 13.

O número de financiamentos habitacionais vinculados ao SFH cresceu 17,4% em relação ao ano anterior. O BNH firmou 285.000 novos contratos, grande parte destes vinculados a projetos que priorizam populações carentes, em especial o projeto Promorar. Os financiamentos ligados ao SBPE também apresentaram um crescimento passando de 267,8 mil em 1981 para 274,5 mil em 1982. Este crescimento no número de financiamentos do SBPE está ainda vinculado ao restabelecimento da correção monetária plena (a partir de 1981) às cadernetas de poupança, o que garantiu um ritmo de captação dos agentes financeiros do sistema compatível com uma dinamização das operações de financiamento habitacional. Mas no segundo semestre de 1982, problemas ligados à captação de recursos pelos agentes financeiros do sistema, na caderneta de poupança (perda de competitividade em relação a outros papéis com correção cambial para os grandes investidores e aplicações em dólares e ouro para os pequenos e médios poupadores), comprometeram a capacidade de expansão das operações ativas do SBPE, afetando tanto ao construtor como aos candidatos à aquisição de imóveis novos.

BIBLIOGRAFIA

- Almeida, Wanderley J. M. e Chantard, J. L. - "FGTS: Uma Política de Bem-Estar Social" - IPEA - 1976
- BNH - Relatórios Anuais
- ——— - Boletins SINAPI
- Bonelli, Regis e Werneck, Dorothea - "Desempenho Industrial: Auge e Desaceleração nos anos 70" in Suzigan (1978)
- Comissão Nacional da Indústria da Construção Civil (CNICC/MIC) Boletim Estatístico - 1983
- Departamento Geral de Edificações/Secretaria de Obras e Serviços Públicos do Município do Rio de Janeiro - Boletim Estatístico Anual
- EMBRAESP - Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio - Boletim de Lançamentos de Imóveis
- Gomes de Almeida, Júlio Sérgio - "A Crise do Mercado Paralelo de Letras: Causas e Conseqüências sobre a Reforma Financeira 1964-66" - texto de discussão nº 43 - jan. 1984 - IEI/UFRJ (mimeo)
- Holanda Filho, Sérgio Buarque - "Estrutura Industrial no Brasil: Concentração e Diversificação" - IPEA - 1983
- IDEG - "GB - Construção Civil: Demanda de Mão de Obra - 1968 / 72" - mimeo - 1972
- NEURB/PUC-RJ - Pesquisa sobre Evolução dos Aluguéis
- Revista Conjuntura Econômica - FGV
- Secretaria de Economia e Planejamento do Governo do Estado de São Paulo - "Aspectos Estruturais do Desenvolvimento da Economia Paulista - Construção Civil" - série Estudos e Pesquisas nº 21 - 1978
- Serra, José - "Ciclo e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Pós-Guerra" - Revista de Economia Política vol. 2 , nºs 2 e 3 - Brasiliense - 1982
- Suzigan, Wilson (org) - "Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento" - IPEA - 1978
- Werneck, Dorothea - "Emprego e Salários na Indústria de Cons -

A DINÂMICA DE ORGANIZAÇÃO DOS CAPITAIS NO SETOR
IMOBILIÁRIO DO RIO DE JANEIRO

Carlos E. Guanzirolí
Julho - 1984

1. ANÁLISE DE CONCENTRAÇÃO NO CICLO ECONÔMICO

Teoricamente, e com base na bibliografia consultada,^(*) podemos enumerar algumas hipóteses gerais sobre o comportamento da indústria imobiliária (em termos de concentração).

A rigor, estas hipóteses surgem de análises feitas a nível da indústria em geral, sendo, portanto, o objetivo desta parte empírica da pesquisa verificar se o setor imobiliário comporta-se da mesma forma que os outros ramos industriais e, em caso contrário, descobrir as causas que o levam a seguir outros caminhos.

Fração do Capital Industrial Imobiliário na fase de:

Recuperação/ascensão do ciclo: conforme já foi enunciado anteriormente (na parte teórica), a diminuição da massa de capital atuante (na recessão) abre possibilidades para a valorização do resto dos capitais via aumento da taxa de lucro. Esta valorização do capital produtivo viabiliza fusões entre empresas. Estabelecem-se vínculos produtivos.

Auge: haveria uma tendência à desconcentração de capitais. A ampliação da demanda permite a entrada de outros capitais no ramo. Pode-se pensar em pequenos capitais que não sobrevivem no setor numa fase de recessão, fase em que é fundamental ter capacidade de diversificação rápida do produto. Os pequenos e médios investidores atendem a demanda de habitações gerada no setor de baixa renda.

Os grupos oligopólicos veem-se na obrigação de acionar mecanismos técnicos e comerciais que imponham barreiras de entrada às concorrentes.

Depressão: quando se combinam situações de inflação com recessão, as grandes empresas devem dirigir sua oferta cada vez mais às faixas de alta renda, concentrando-se assim cada vez mais os capitais que têm condições de melhorar a qualidade (ou o tipo de produto ofertado).

Setor Mercantil na fase de auge: esperar-se-ia que o descompasso entre oferta e procura, que em geral acontece nestes momentos, aumente os lucros mercantis.

Setor Financeiro na fase de auge: pode aumentar a concentração neste setor, que se converte num elo fundamental no circuito, na medida em que dele depende a possibilidade de financiar o auge de consumo.

Setor Fundiário na fase de auge: dependendo da formação anterior de estoques, pode-se fortalecer o grau de monopolização.

Setor Financeiro - fase de retração:

A diminuição acelerada nas taxas de MV e de lucro deixa pouco

espaço para o setor produtivo. Para ascender, assim, o setor financeiro, viabilizando o capital (fluxo) necessário para fazer absorções de empresas quebradas. As empresas com maior acesso ao setor financeiro seriam as que se beneficiariam em maior medida.

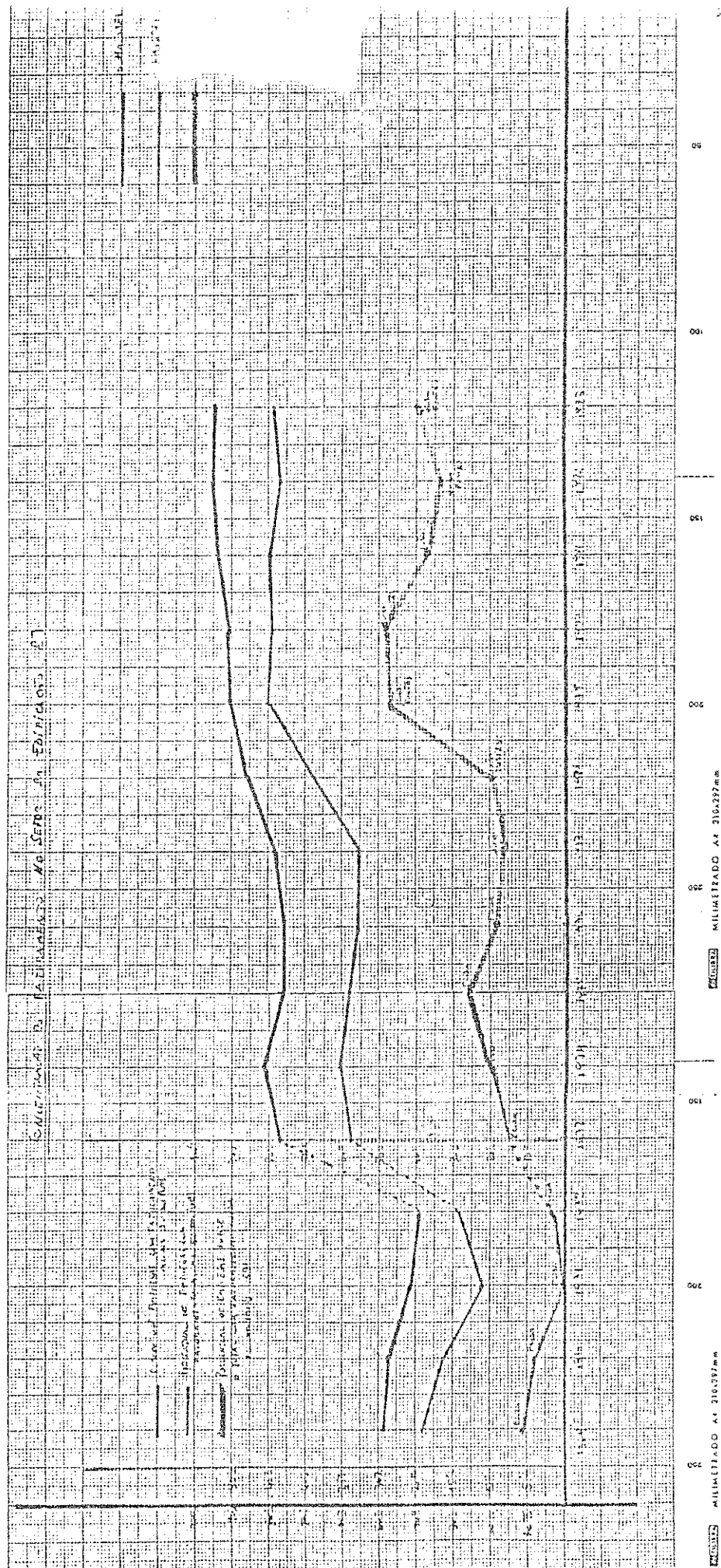
O imóvel, por outro lado, passa a incorrer com os títulos e papéis como reserva de valor. Os custos financeiros passam a se incorporar aos custos de produção, alimentando, assim, a inflação (estrutural).

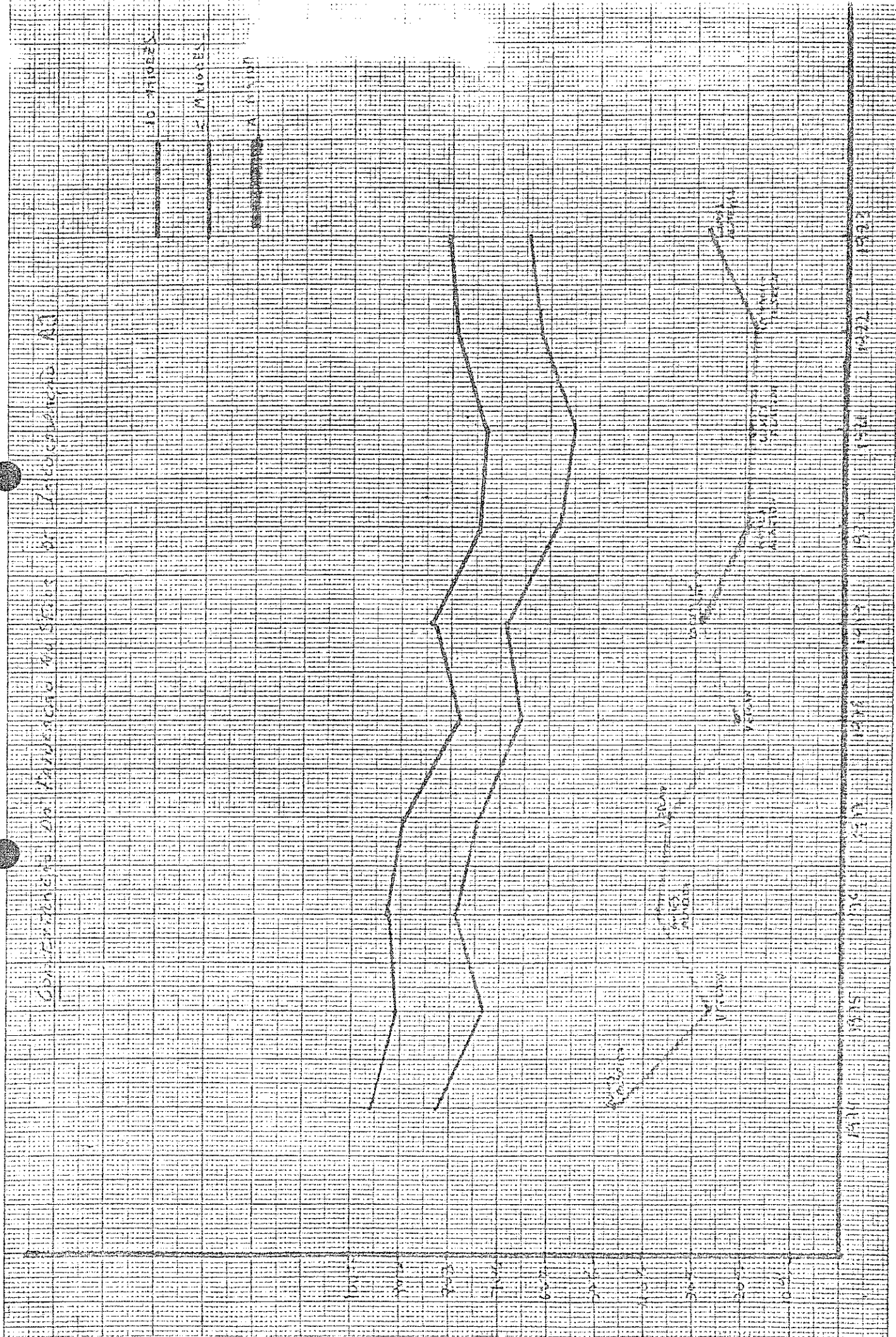
Resumindo: esperar-se-ia, então, os seguintes movimentos de capitais no ciclo:

- a) Auge = desconcentração
- b) Retração = concentração, via absorções
- c) Recuperação/início da ascensão = concentração, via fusões

No intuito de verificar dentro de cada setor imobiliário que nos interessa, se as hipóteses denunciadas se realizam ou não, foi realizado um estudo do setor edificador e do setor incorporador, no período 1969-1983.

No trabalho, exposto nos gráficos que seguem, calcula-se a concentração nos setores, tomando por base o faturamento bruto anual da maior empresa, das 5 maiores e das 10 maiores, em termos percentuais sobre o faturamento bruto anual do setor (ver Metodologia - 1).





Concentração do Setor Incorporador no Ciclo

A partir dos gráficos de concentração no setor incorporador, pode-se constatar, em princípio, a existência de uma leve tendência desconcentradora, ao longo do tempo. Se tomarmos as pontas como parâmetros comparativos, vemos como tanto no nível das 10 maiores, das 5 ou da primeira, as empresas concentram um percentual de faturamento muito menor em 1983 do que em 1974.

Em termos de diferencial inter-curvas, percebe-se que a diferença entre a primeira e as 5 primeiras é muito maior do que a diferença entre estas e as 10 primeiras. Isto indica, então, que o mercado acha-se mais fortemente concentrado entre as primeiras 5 que nas demais e dentre elas, é a primeira empresa do grupo a que abrange a maior parcela do mercado. Ou seja, são 5 ou 6 empresas as que controlam entre 80 e 85% do faturamento, revelando-se, assim, as características oligopólicas deste mercado. No que se refere às variações dentro das curvas vemos, no gráfico, dois momentos de maior concentração ou de subida do nível de concentração: são os anos de 1975 76/77 e 78/79. Novamente em 82/83 percebe-se outra elevação, coincidindo com o início da recessão. Os momentos de menor concentração verificam-se nos anos de 75 e fim de 77, e novamente em 81/82.

As curvas estudadas possuem uma limitação básica: elas não permitem comparar os momentos do ciclo com a concentração, limitando, assim as conclusões que dela poderiam ser tiradas, embora permitam descrever minimamente o comportamento concentracionista do setor. No final, faz-se a comparação do ciclo com as curvas de concentração.

Concentração no setor edificador

Da mesma forma como mostrávamos no setor incorporador, verifica-se uma forte concentração também nas cinco maiores empresas do setor, com grande incidência da empresa maior. Elas acumulam em torno de 70% do faturamento total. As curvas, apesar das limitações expostas na metodologia, revelam uma tendência diferente da do setor incorporador. No período 1969/83, percebemos uma tendência concentradora acentuada, que começa com, aproximadamente, 30% do setor, em 1969, e acaba com quase 90% em 1983 (as 10 maiores).

Em termos cíclicos observamos que os momentos são diferentes, para os dois setores: enquanto o incorporador se concentrava em 76/77, o edificador, neste período, se desconcentrava, embora coincida no período 78/79. A concentração acontece antes na edificação do que na incorporação, aparentemente nos anos 73/74 e mais fortemente em 78/79.

No final do período, isto é, no início da recessão, 81/82, parece que a concentração se desdobra desde as 5 primeiras para as 10 primeiras, já podemos observar como a linha preta continua em subida enquanto as outras decrescem relativamente em 81/82. Tratar-se-ia, então, de uma relativa desconcentração dentro do setor oligopólico das 10 maiores empresas.

Para poder precisar melhor as causas e dinâmica desta concentração, devem ser analisadas previamente as curvas do ciclo de faturamento.

Conclusões parciais dos gráficos

Ao estudar os dois gráficos do setor incorporador superpostos, surgem algumas indicações interessantes. Percebemos que há dois momentos de auge coincidente com dois momentos de concentração: a) em 1975/76/77, quando aumenta a concentração, devida ao enorme crescimento do faturamento de duas empresas: GOMES DE ALMEIDA e VEPLAN; e b) em 1978/79, quando aumenta a concentração com o crescimento de CARVALHO HOSKEN.

Pensamos, a partir disto, que neste setor a concentração deve-se mais ao crescimento das empresas no auge do ciclo do que a qualquer outro fator associado a transações intergrupais. Esta constatação vê-se reforçada pelo fato de que o número de empresas atuantes no setor (que apresentam balanço) aumenta consideravelmente, tanto nas épocas de auge, como no restante do ciclo.

Ora, se por um lado aumenta o número de empresas (o que suporia maior desconcentração), por outro lado a concentração aumenta mais ainda nos momentos de auge, então, cabe supor que essa concentração se deve ao crescimento das firmas líderes, em termos de acumulação de capital próprio do grupo já consolidado.

São as grandes empresas oligopólicas líderes as que puxam para cima a curva da concentração. Neste sentido, o setor, aparentemente, não estaria sujeito à mesma dinâmica descrita na parte teórica. Segundo aqueles postulados, nos momentos de auge dever-se-ia encontrar uma relativa desconcentração do setor, devido ao alargamento do mercado, decorrente da expansão da demanda efetiva, coisa que não acontece aqui, ou acontece de forma diferente, isto é, há um alargamento do setor (mais empresas) porém a concentração aumenta nas maiores.

Pode-se pensar também numa incidência demasiado forte da estrutura oligopólica no setor, que na luta pela captação dos lucros em excesso (ou sobre lucros) consegue manter e até aumentar seu domínio no mercado, nos momentos de maior expansão deste.

Já na parte final do ciclo (81/83), quando se verifica a tendência à queda do faturamento de forma acentuada, para todas as empresas, observa-se um novo aumento da concentração, fato que pode resultar de várias situações:

250

200

150

100

50

0

0.314

0.315

0.316

0.317

0.318

0.319

0.320

0.321

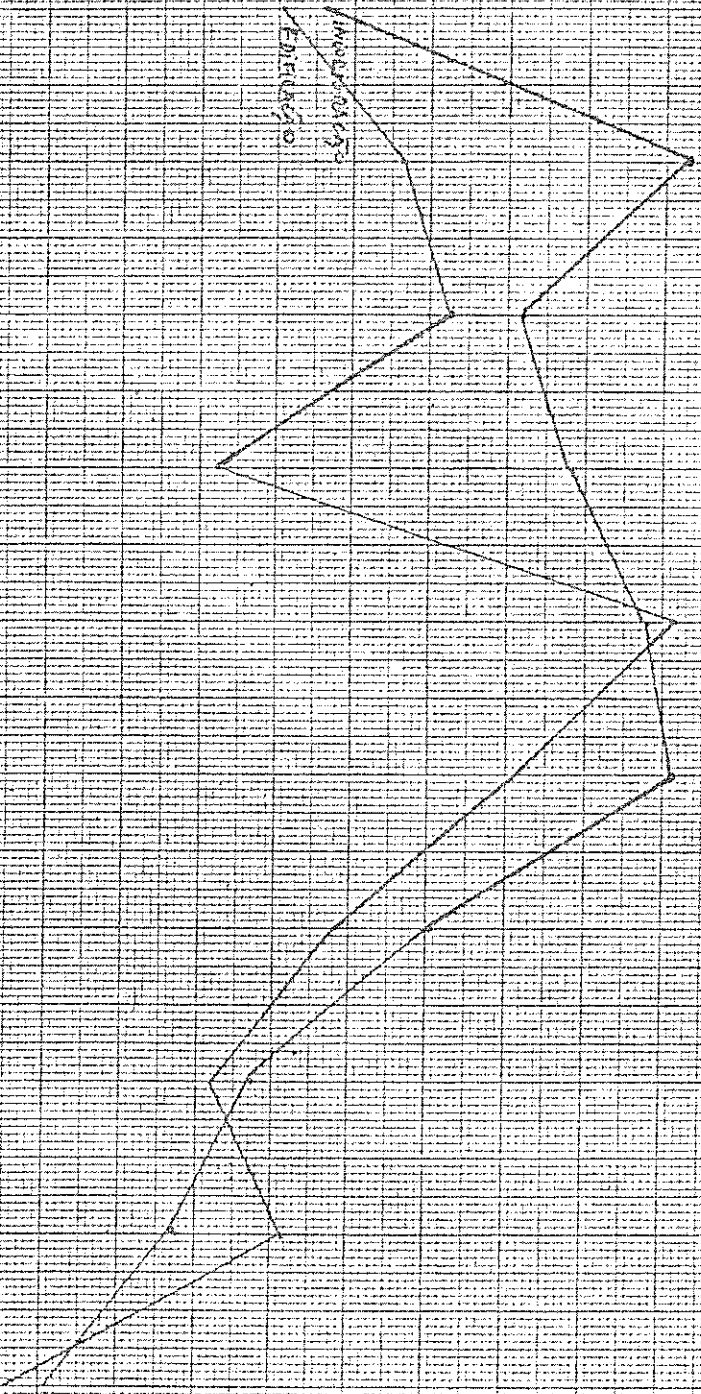
0.322

0.323

0.324

0.325

Imagem do
Fotógrafo



- ou por causa da relativa paralisia das médias e pequenas empresas nesta fase de crise (sem saída definitiva do setor);
- ou por causa, agora sim, de absorções de empresas;
- ou por vários motivos atuando simultaneamente.

De qualquer forma, é sintomático que neste setor, que, como vimos anteriormente, possui características especiais, no momento de maior decréscimo de faturamento, aumenta a concentração.

Parece claro pensar que num momento de paralisia de boa parte do setor, as empresas líderes por mais pouca atividade que desenvolvam consigam concentrar maior parcela do mercado. Porém, dada ainda a dificuldade existente em avaliar o comportamento deste mercado, torna-se necessário recorrer a outras fontes de dados, tanto a nível dos balanços como a nível das composições dos grupos empresariais, para poder extrair conclusões mais afinadas com a realidade.

No que diz respeito ao setor de edificação, observamos que também coincidem os momentos de maior auge 73/74 e 78/79 com os momentos de maior concentração na indústria. Por outro lado, a desconcentração relativa se dá nos momentos de certa recessão, como em 1976/77 e 81/82.

O "boom" de 1978/79 (do setor imobiliário) e parte de 80 está caracterizado pelo extraordinário crescimento de uma empresa, principalmente a João Fortes, acompanhada de longe por outras duas: Carvalho Hosken e Gomes de Almeida.

Em síntese, não encontramos nem no setor incorporador nem no setor edificador o comportamento definido na parte teórica como característico da indústria em geral. Entretanto, cabe assinalar que uma análise mais detalhada pode detectar certas defasagens de meses (por causa das datas de balanço diferentes) que venham a corrigir as curvas desenhadas. Por outro lado, vemos que o número de empresas do setor (que apresentam balanços) aumentou nos momentos de auge (de 18 a 23), saltando a 18 no início da recessão. Este indicador revelaria uma certa desconcentração relativa, porém com força insuficiente para contrabalançar o grande poder de acumulação e captação de demanda das grandes empresas oligopólicas. Já no final do ciclo, em plena recessão (82/83) verifica-se uma queda acentuada do faturamento, junto com um certo crescimento da concentração, ocasionando, possivelmente pelo crescimento de certos grupos, (fusões), ou também pelo excessivo achatamento e queda das curvas dos pequenos empresários quase inativos hoje em dia.

1) Fonte: Revista Dirigente Construtor, 1969 até 1983

2) Problemas dos Dados

a) De 1969 até 1982 não havia valor do faturamento, mas havia faixas (de 1969 a 1970 de valor contratado das obras em andamento, e de 1971 a 1972 de faturamento). Visto que a inflação era baixa nessa época, consideravam-se três faixas estáveis:

- de 30 a 50 milhões;
- de 50 a 100;
- mais de 100 milhões.

O cálculo da concentração reflete o percentual de empresas sobre o total, das empresas que aparecem na lista e cujo faturamento estava dentro dessas faixas. O gráfico sofre assim um corte entre 1972 e 1973, já que dessa data em diante trabalhou-se com os valores reais de faturamento.

b) Não se tratou de forma diferenciada os conceitos de valor contratado de obras em andamento com o de faturamento (1971 em diante).

c) A revista começa a distinguir "incorporação" de "edificação" a partir do ano de 1974.

Por este motivo fizeram-se dois gráficos, um com os índices de concentração do setor Incorporação de 1974 até 1983, e outro com o setor Edificação do ano 1969 até 1983.

Metodologia de Cálculo

Estabeleceram-se três categorias:

- a) As empresas de maior faturamento;
- b) As 5 primeiras empresas;
- c) As 10 primeiras empresas.

O cálculo de concentração foi feito somando o faturamento da primeira ou das 5 primeiras, ou das 10 primeiras, dividido pelo faturamento total do setor tal qual aparece na revista.

O total de faturamento não inclui as empresas que, por serem muito pequenas, não aparecem na revista, porém considerou-se esse valor como expressivo.

[illegible]

[illegible]

2. COMPORTAMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR CICLO

De acordo com que se verificou anteriormente, a análise do processo de concentração através do agrupamento das primeiras 5, primeiras 10 empresas e a primeira empresa, demonstrou-se insuficiente para captar as mudanças, rupturas, subidas e descidas do setor. As curvas analisadas precedentemente revelaram leves tendências, ou movimentos suaves ao longo do período em questão, quando, por outro lado, é sabido que esses movimentos e essa dinâmica caracterizaram-se por fortes oscilações, deslocamentos de posições e concentração crescente.

Em função disto, foi necessário computar as informações obtidas por meio da revista "Dirigente Construtor" sobre faturamento das empresas, desagregando os dados ao nível das empresas individualmente. Com base nesses dados, elaboraram-se as tabelas em anexo e os gráficos de faturamento, que são analisados em continuação.

Cabe destacar que os valores de faturamento foram deflacionados usando o IGP, base 1970.

Curva de Faturamento Total

O faturamento do setor de incorporação revelou-se superior ao do setor Edificação no período, exceto em 82-83. A diferença pode ser dada pelo lucro do setor Incorporador. Assim, entre os primeiros meses de 1982 e fins de 1983, quando o faturamento da incorporação foi menor que o da edificação, pode-se pensar num relativo lucro negativo deste setor.

Os anos de 1978 e 1979 foram os de maior faturamento nos dois setores, começando, a partir daí, uma tendência declinante, até hoje. O setor Edificador entrou em declínio bastante acentuado em 1976 e 77, que aparentemente foi superado pelos contratos da incorporação na época do "boom" imobiliário.

Terá sido o setor Incorporador quem puxou para cima o setor Edificação? Para isso, será necessário estudar melhor esse setor:

Setor Incorporação

Podemos pensar em quatro tipos de empresas:

- 1) Pequenas - cujo faturamento é menor do que a média (não aparecem no gráfico).
- 2) Médias - cujo faturamento sempre flutua em torno da média

- 3) Grandes - faturamento começa em torno da média, aumenta muito na época do "boom" e depois volta novamente ao nível médio.
- 4) Grupos empresariais - começam acima da média, antecipam-se ao "boom" e caem, chegando também perto da média, no final.

Sobre a média do setor, constata-se uma tendência constantemente declinante desde 1974 a 1983, com uma pequena retomada entre 1978 e 1979.

O declínio do valor médio de faturamento deve-se, principalmente aos seguintes fatores:

- a) aumento constante de empresas do setor (1);
- b) diminuição crescente do faturamento total.

Sobre este ponto cabe destacar que entre 1978 e 1979 houve um aumento do faturamento total e uma leve diminuição do número de empresas no setor, elevando-se, assim, um pouco a média nesses anos.

Em termos gerais verifica-se um progressivo estreitamento do mercado neste setor, tendo em vista que o faturamento médio começou com CR\$ 44.550 chegando, em 1983, a apenas CR\$ 8.192.

O comportamento das empresas pode ser visto assim:

- a) Os grandes grupos empresariais: Veplan e Gomes de Almeida.

Estas duas empresas conseguem captar os efeitos do milagre em forma antecipada com respeito a outras empresas. Seu faturamento cresce muito entre 1976 e 1977, começando a decair progressivamente a partir de fins de 1977.

- b) Empresas Grandes: Carvalho Hosken e Sérgio Dourado. São empresas - que começam faturando menos que a média do setor (Sérgio Dourado) ou que se introduzem no mercado posteriormente. Seu comportamento coincide com o auge do ciclo. Nos anos do "boom" (78-79) seu faturamento se eleva consideravelmente e possivelmente a expensas das perdas de mercado - das anteriores.

O caso que mais se destaca é o da Carvalho Hosken, empresa que até 1978 era edificadora e que, a partir dessa data (fins de 77), percebendo que o negócio mais rentável estava na incorporação, abandona a edificação, dedicando-se integralmente à última atividade. Capitaliza-se, assim, nos anos de 1978 e 1979, com um surpreendente crescimento de seu faturamento. Ou seja, entra no setor justamente no momento de auge, embora depois acabe se juntando aos outros na tendência declinante do setor.

(1) Empresas que apresentam balanço.

GRÁFICO DE PATUAMENTO 3 EMPRESAS INCORPORADAS A1

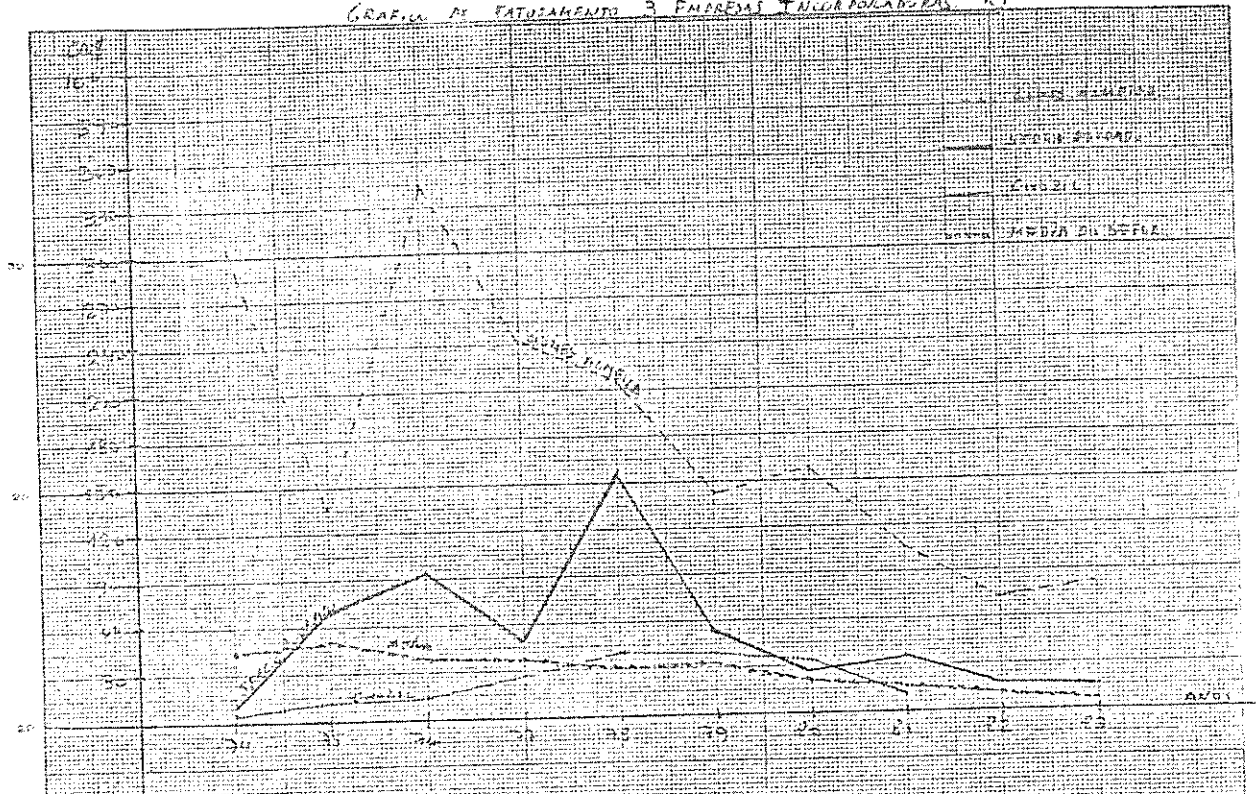
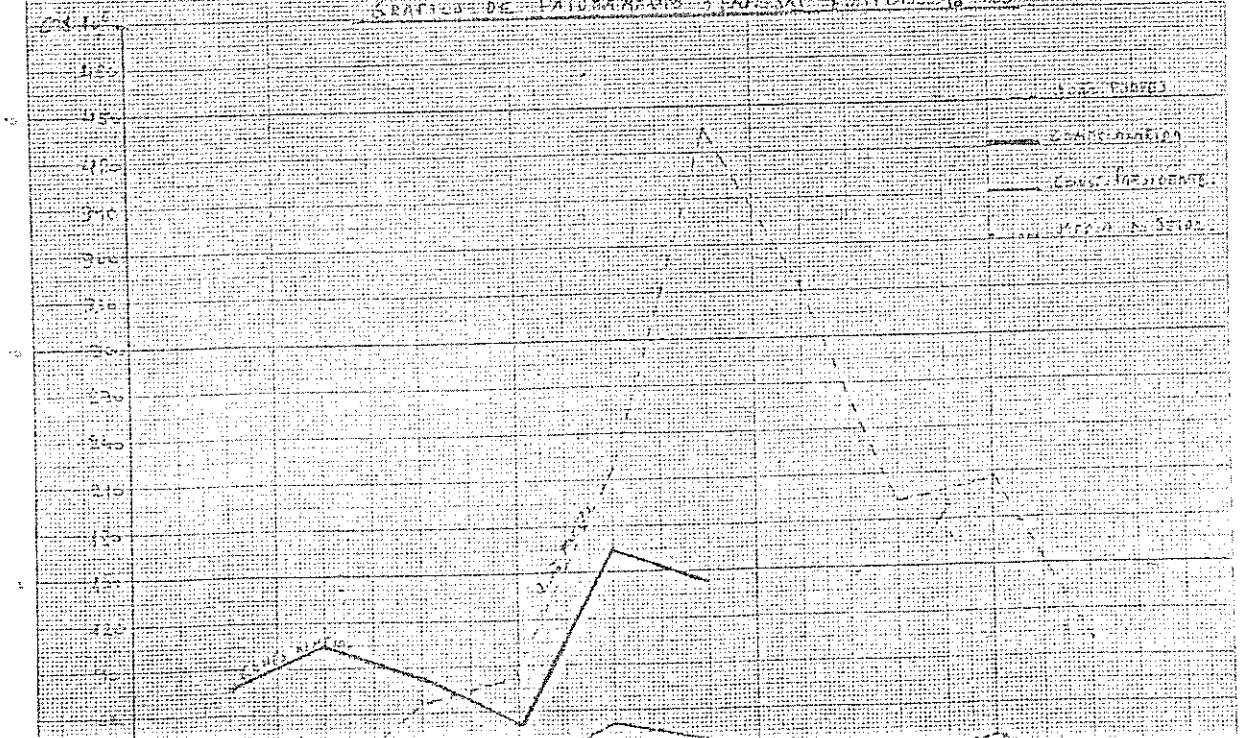


GRÁFICO DE PATUAMENTO 3 EMPRESAS INCORPORADAS A2



Sérgio Dourado começa como uma pequena empresa, cresce bastante nos anos de 1976 e 1977, e no "boom" de 1978 e já no ano de 1979 começa a declinar, estagnando-se um pouco acima da média. Volta-mais ou menos ao ponto de partida em 1983 (1974= 12.869; 1983 = 16.108).

c) Empresas Médias trata-se de um grupo de quatro empresas - CRONUS, SISAL, CHOZIL e Const. Presidente.

As empresas Cronus e Presidente entram no mercado no início do descenso, possivelmente sem perceber a crise que começava - ou entusiasmadas com os altos lucros que estavam se gerando no setor. Eram empresas tradicionalmente edificadoras até então. Conseguem um faturamento razoável, um pouco acima da média durante os anos posteriores à crise.

As empresas Chozil e Sisal começam a atuar antes do "boom. A Sisal aproveita bastante o momento pré-auge, saindo do setor justamente quando começam a se perceber os primeiros indícios da crise.

Chozil, por outro lado, apenas consegue aumentar um pouco sua participação no mercado entre 1976 e 1980, saindo do mercado no meio da crise, em 1981. Trata-se quicá, da empresa com comportamento mais regular de todas. Executa obras durante os dois momentos do auge 1976-77 e 1978-79, ficando um longo período no mercado.

Edificação

No que diz respeito à média, percebe-se, através dela, a ação de fenômenos de sentido contrário:

- por um lado, uma pressão altista, com o aumento das vendas e pressão baixista com a diminuição das vendas;
- por outro lado, um movimento contrário, já que quando aumentam as vendas aumenta também o número de empresas e, quando estas diminuem, cai o número de empresas no setor.

Verifica-se um comportamento mais parecido ao de um setor industrial, isto é, maior concentração na recessão e desconcentração no auge.

Este fato percebe-se também ao analisar as empresas.

Vemos como, excetuando a empresa ECISA, todas as outras reagem ao mesmo tempo ao crescimento da demanda efetiva. Em fins de 1977, todas as curvas elevam-se quase que proporcional e simultaneamente.

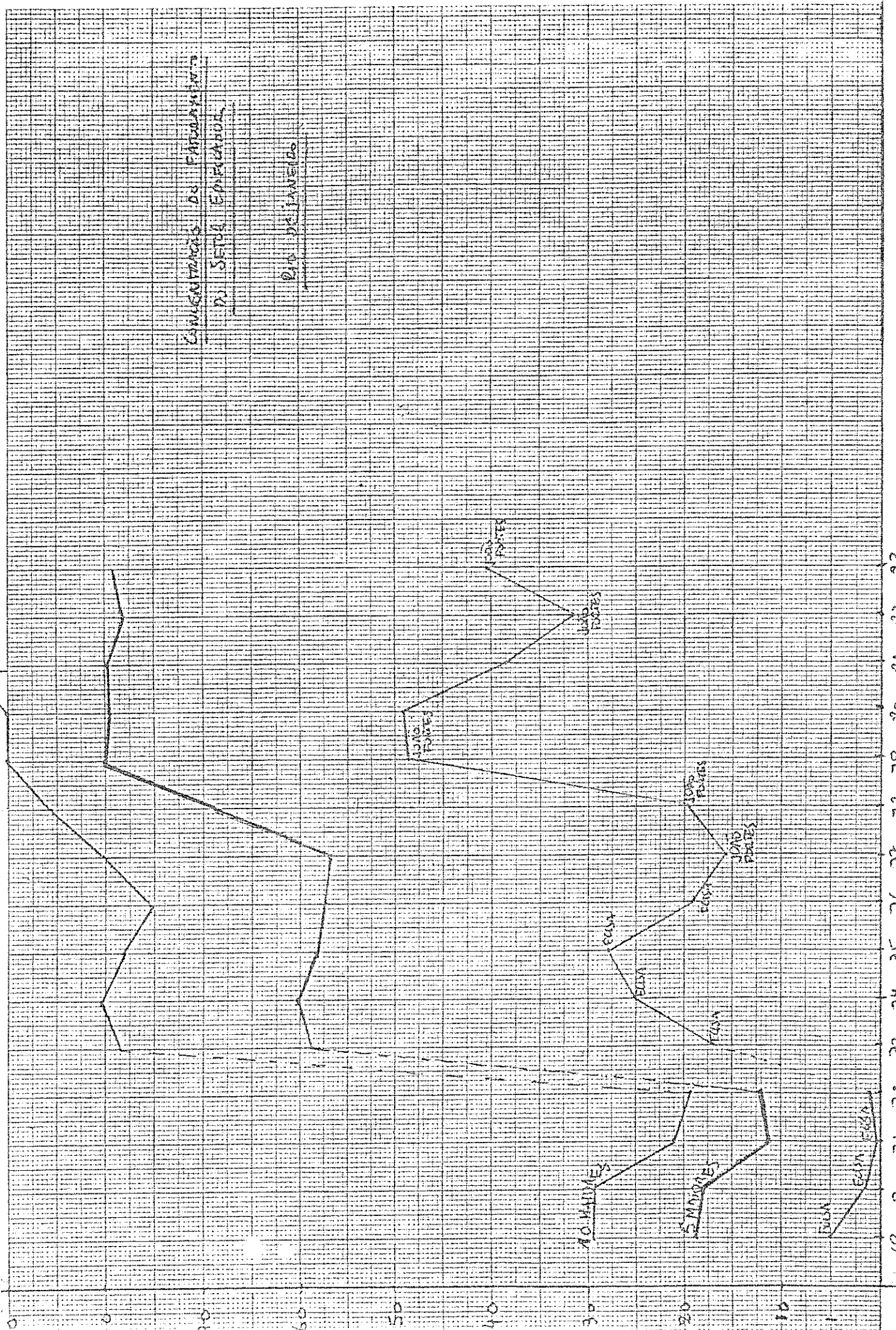
A empresa ECISA, por motivos que desconhecemos, possui um comportamento anticíclico, isto é, cresce antes do auge e desmorona rapidamente no auge, saindo do mercado no ano de 1980.

A empresa que mais se destaca é a João Fortes. Começa abaixo da média do setor em 1974-75, cresce bastante entre 1976-77 e eleva-se aceleradamente entre 1978 e 79. Trata-se do mais fiel expoente do "boom" imobiliário, chegando em 1979 a níveis altíssimos de faturamento e de controle quase que absoluto do mercado. Em fins desse ano despenca também rapidamente, com o início da recessão, quase que ininterruptamente até 1981, quando consegue deter a queda temporariamente até fins de 1982. O ano de 1983 representa uma nova queda acelerada - embora mantenha-se ainda como empresa líder - com uma participação no mercado superior ao seu começo.

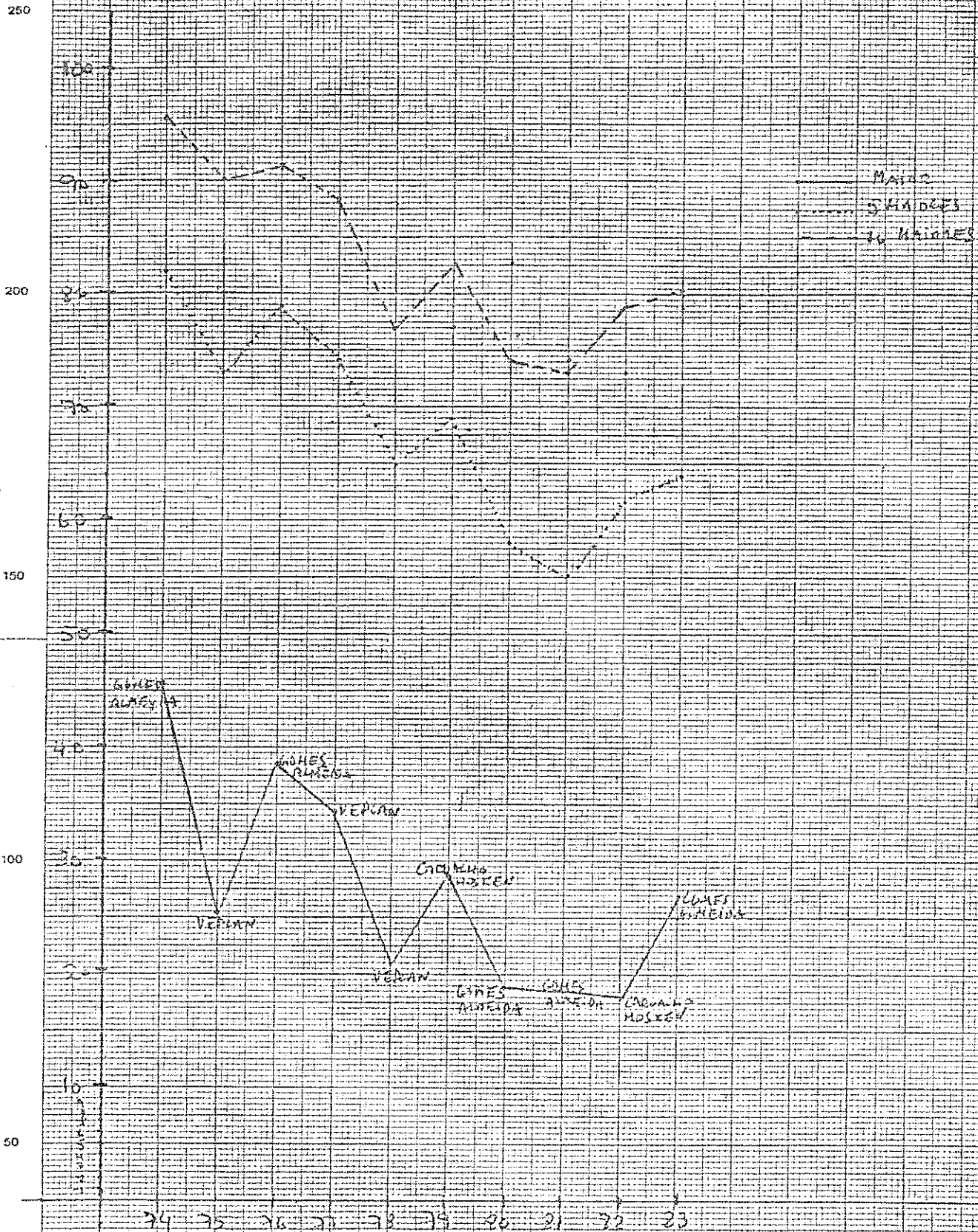
As outras empresas conseguem aumentar sua participação durante o auge são: Gomes de Almeida, Carvalho Hosken e Sergen. Essas três empresas possuem um comportamento paralelo à média. Diminuem seu faturamento entre 76-77, aumentam em 77-78 e começam a decair de 79 em diante, com uma leve recuperação em 81-82 que logo termina em 1983. Gomes de Almeida e Carvalho Hosken ficam no mercado até o momento do auge, caindo logo depois.

Temos, por outro lado, as empresas Presidente e Sisal. A construtora Presidente também se comporta inversamente ao ciclo. Cresce antes, em 75-76, decresce no auge, 77-78 e começa a crescer novamente na recessão 79-83, superando, inclusive, a média do setor. A Sisal cai junto com quase todas em 76-77 e cresce, embora em menor proporção que as demais, no auge, estabilizando-se depois até 1982, quando sai do mercado.

A constatação a que se chega é que o setor de edificação possui um comportamento mais homogêneo que o da incorporação. As tendências são mais definidas, com quase todas as empresas na mesma linha, embora com participações diferenciadas.



CENTRAIS DO FATORAMENTO DO SETOR INCORPORADOR RJ



CONCENTRACAO DO FATURAMENTO POR
DE EMPRESAS

24

SETOR INCORPORADOR

ESTRATOS ANO	PERCENTUAL DE FATURAMENTO			
	% 1ª EMPRESA	% 5 MAIORES	% 10 MAIORES	
1974	46,05	82,65	96,01	
1975	25,98	73,38	90,87	
1976	37,28	79,39	92,28	
1977	34,60	74,77	88,99	
1978	21,31	65,73	77,94	
1979	22,82	69,15	83,95	
1980	19,65	58,20	74,13	
1981	19,03	55,05	73,11	
1982	18,44	62,27	79,31	
1983	27,06	64,02	80,92	

SETOR EDIFICADOR

[illegible]

3. T DE QUALIFICAÇÃO DO CICLO

Embora tenhamos conseguido, por meio de análise das curvas de faturamento, algumas indicações interessantes, percebeu-se oportunamente que ainda faltavam elementos de análise que permitissem qualificar esses ciclos para, desta forma, aprofundar a compreensão dos mesmos. Basicamente, faltou saber que tipo de operações intergrupais aconteceram nesses anos marcantes do ciclo, ou seja, 1976/77 e 1982/83, de recessão, e 1978/79, de auge (e aparentemente 73/74). Quando falamos de operações, não estamos nos referindo a tipo de lançamentos ou área preferida (o que será analisado num outro capítulo), mas fundamentalmente aos agrupamentos ou desmembramentos societários que eventualmente aconteceram.

A primeira tentativa, na procura desta informação, foi junto à fonte primária, isto é, junto às empresas líderes. Para tal fim foi elaborado um questionário (vide anexo), com uma série de perguntas que requeriam tanto respostas numéricas como alfa-numérica e qualitativas em geral. O questionário foi levado, através de contatos já existentes ou previamente estabelecidos, a uma série de empresas para tentar obter uma amostra-piloto do setor.

Infelizmente, não houve grande receptividade por parte dos empresários, que alegaram razões de falta de tempo para responder às perguntas, dificuldade para obtenção dessas informações dentro da empresa, inadequação dos seus arquivos, etc. A proposta de alguns executivos consultados (diretores de engenharia e planejamento) foi a de re-elaborar o questionário, incluindo somente perguntas gerais que permitissem respostas genéricas, sem necessidade de consultar arquivos. Mas para o tipo de pesquisa que estamos efetuando, as respostas gerais não interessam (na medida que podem ser encontradas nas revistas especializadas) e, portanto, renunciemos temporariamente à aplicação do questionário.

Posteriormente procuramos os órgãos que agrupam os empresários da construção civil e da indústria imobiliária em geral, esperando poder encontrar ali, concentradas, e, possivelmente já elaboradas, essas informações.

As revistas especializadas, como ADEMI, IDEG, Dirigente Construtor e Construção Civil fornecem informações agregadas a nível do setor e quando aparecem desagregadas a nível de empresa, referem-se exclusivamente aos dados dos balanços, enquanto nosso interesse se depositava no aspecto societário, na medida que as informações agregadas já tinham sido estudadas e demonstraram-se insuficientes para nosso objetivo.

Em função disso, o Sindicato da Construção Civil e também a um órgão do Ministério da Indústria e Comércio - CEMIC. Novamente encontramos pouca receptividade às questões que estávamos levantando, recebendo a sugestão de procurarmos a ADEMI ou o IDEG. Verificamos assim a existência de um certo bloqueio a um maior acesso à empresa, bloqueio este que já está bastante definido pela própria dinâmica de atuação desses órgãos de representação e/ou de "pesquisa". Ou seja, o Sindicato da Indústria e Construção Civil coleta a informação de seus associados e a repassa para a ADEMI e/ou para o IDEG, exclusivamente com o compromisso de não revelar (sobre as empresas) nada além do que já é de público conhecimento (Dados de Balanço).

A experiência foi válida de qualquer forma, porque mostrou como o setor de informação e de pesquisa se adapta perfeitamente à estrutura oligopólica deste mercado em particular, abrindo ao público as informações que estimulam ou viabilizam o desempenho do setor e fechando aqueles que podem comprometer as relações intergrupais.

Uma vez explorado o caminho das fontes primárias, voltamos nossa atenção para outra fonte de informação. A tentativa foi feita junto à Junta Comercial do Rio de Janeiro, onde se encontram arquivados todos os documentos das empresas relativos a aumentos de capital, mudanças estatutárias, formação e fechamento de empresas, incorporação de novos sócios, etc. O contato foi realizado diretamente com o Presidente da Junta Comercial, sr. Feliciano Araujo, que se dispôs a colaborar com a pesquisa. Numa avaliação prévia das condições de arquivamento e de ordenamento das informações, verificamos que cada empresa possui sua própria pasta com os documentos arquivados cronologicamente, porém sem nenhuma classificação por tipo de operação realizada. Isto significa que para recompor a evolução societária de cada empresa, deveríamos analisar todos os documentos, e, encontrar aqueles que fossem relevantes para o nosso objetivo de pesquisa. Ou seja, para detectar aqueles fatos que permitam qualificar a concentração das empresas, isto é, as fusões, incorporações, absorções e/ou anexos, é necessário estudar a documentação completa de cada empresa. (1)

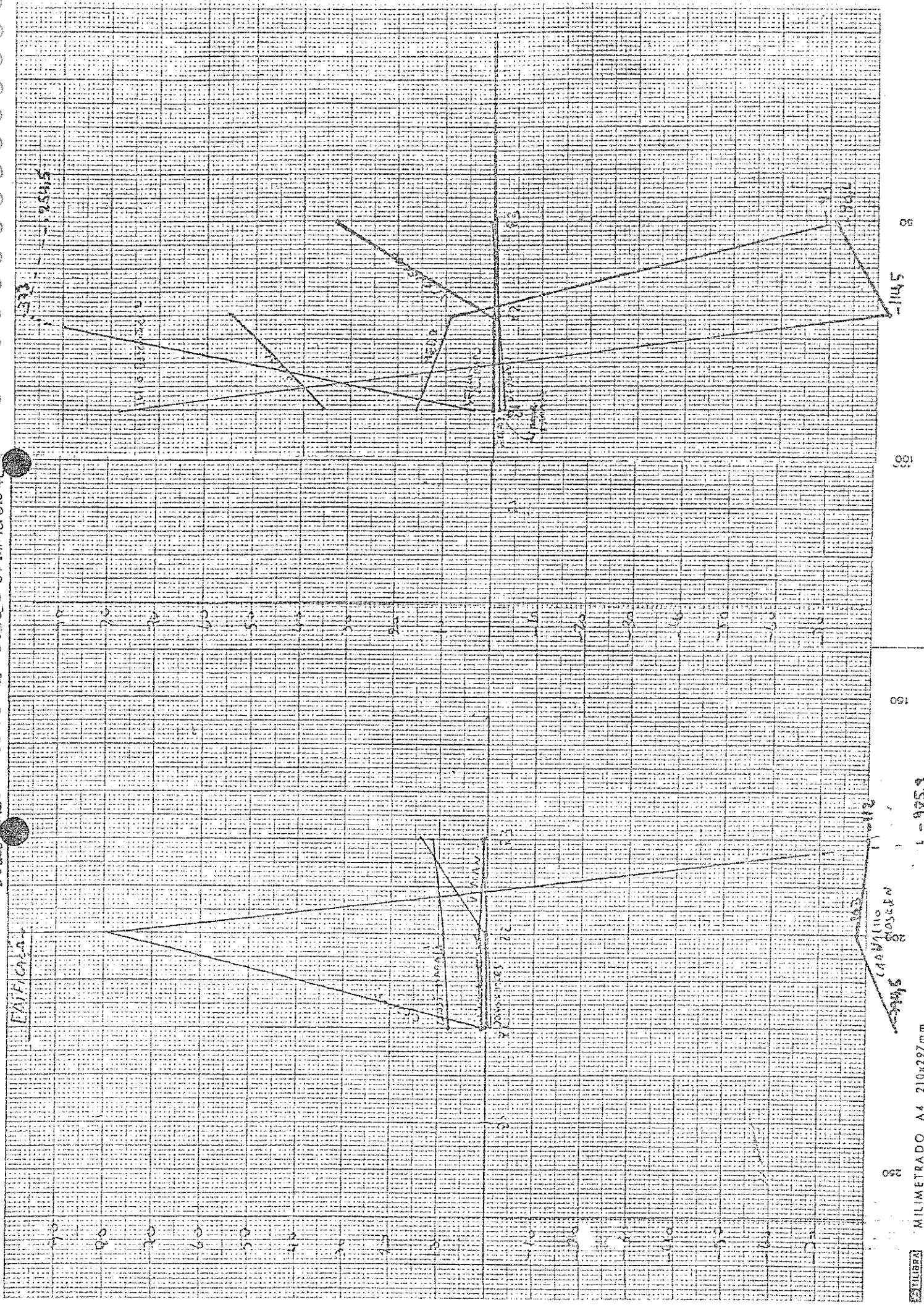
Sem deixar de lado definitivamente essa frente (à qual se voltará com certeza), decidiu-se procurar alguma outra forma de resolver o problema com menos dispêndio de tempo e recursos.

(1) No caso das empresas líderes que nos interessam, o volume era mais do que considerável.

O novo percurso seguido na análise de balanços das maiores empresas, utilizando-se uma fonte secundária de informação que já fornece alguns dos principais índices de desempenho das empresas. Utilizamos a edição anual da Gazeta Mercantil, "Balanço Anual", por ser esta revista a que mostra de forma mais aberta as informações do setor. Em função dessas informações (reproduzidas nas tabelas em anexo), foram construídos gráficos que mostram a evolução dos seguintes índices: a) rentabilidade do patrimônio; b) endividamento geral e c) lucro não operacional/operacional.

Finalmente, cabe assinalar que foi feita uma avaliação prévia das outras fontes secundárias, encontrando-se as seguintes dificuldades:

- Conjuntura Econômica (FGV): Não separa por setor, apenas fornece dados do balanço das 500 maiores empresas.
- Exame - Edição "As maiores e as melhores": Apenas discrimina construção civil de construção pesada, sem desagregação a nível de incorporadoras.
- Visão - Edição "Quem é quem...": Dentro do capítulo Construção e Engenharia divide em Construção em Geral e Engenharia Consultiva.
- Dirigente Construtor - Edição anual: "Os maiores da construção". Desagrega a nível de edificação e incorporação, porém apenas fornece o dado bruto de faturamento e de patrimônio líquido, e área incorporada, itens que já foram utilizados nos capítulos anteriores.
- Ano Econômico - Cooperativa dos Jornalistas de Porto Alegre Ltda.: Essa fonte, assim como outras similares, são estritamente regionais.
- ADEMI - Órgão oficial da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário: Não fornece informação desagregada por empresa e por balanços.
- Construção Civil: (ver).
- Gazeta Mercantil: Desagrega a nível do setor de incorporação e calcula índices importantes de desempenho. Porém, também neste caso há uma limitação: os índices de endividamento e de lucro não operacional/operacional começam em 1981, até esse ano somente era calculado o índice de rentabilidade do patrimônio.





BALANÇOS EMPRESA	RECEITA OPERACIONAL (CR\$ 1000.000)	LUCRO OPERACIONAL	LUCRO NÃO OPERACIONAL	RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO	ENDIVIDAMENTO GERAL	LUCRO NÃO OPERACIONAL OPER.
INDUSTRIÁRIA SENADOR DANTAS	12428
BRASCAN IMOS	10.093,6	3419,4	-1,6	32,4	73,6	0
SERGIO DONARDO	4602,3	55,2	140,5	3,0	71,9	254,5
BOLHOES CARUANA	3716,2	1035	-0,4	119,2	74,7	0
CECISA	3240,2	363,4	1,2	56,7	63,2	0,3
SORTOS	2887,4	2043,9	7,2	9,5	13,2	0,3
JULIO BOUCAEIRA	2592,9	-255,5	231,5	-1,5	49,6	-90,6
ITAIPO	2412,6	-4861,4	0	-245,2	87,8	0
CARRI	1967,1	-20.838,6	7,2	-1575,6	96,6	0
INCASA	1648	522,2	0	120,7	68,6	0
ATLANTICA BRASIL	1443,1	-471,2	0	-15,5	63,5	0

Começa a queda da Rentabilidade de Patrimônio, ou seja, lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido, vemos que no setor de edificação esse índice cai abruptamente para todas as empresas, após o ano de 1981. Até essa data o índice continuava subindo, refletindo os últimos momentos de auge do setor imobiliário. Entretanto, não se percebe a mesma inclinação em todas as curvas, algumas firmas com João Fortes e Gomes de Almeida decrescem em menor proporção que a Veplan ou a Construtora Marajá, revelando diferenças na solidez de seus diferentes capitais.

Já no setor de incorporação, observa-se, como, excetuando as empresas INCASA e ECISA, a queda da rentabilidade começa em 1980, um ano antes. Entre as firmas tradicionais da praça, verifica-se como Júlio Bogoricin, que estava colocada com uma das mais rentáveis, em 1980, desce abaixo de todas elas em, 1983, enquanto as outras três (Servenco, Sisal e Sérgio Dourado) declinam mais gradualmente, embora as duas últimas atinjam índices perto de 0 e também negativos.

As quedas aceleradas de rentabilidade sobre o patrimônio (Júlio Bogoricin e Veplan) podem estar prenunciando mudanças na composição de seus capitais ou desaparecimento simples do mercado.

O indicador de endividamento geral mostra também como aquelas empresas, que no setor edificação se mostravam menos rentáveis, são as que aumentaram seu endividamento em 82/83: Veplan e Const. Marajá. As outras empresas diminuíram levemente seu endividamento, refletindo possivelmente o menor índice da atividade econômica do setor por causa da crise. No setor de incorporação as tendências são cruzadas, algumas empresas aparecem mais endividadas (Sérgio Dourado, Sisal) e outras, após um alto endividamento em 81/82, diminuem esse índice em 1983 (Incasa, Sisal, Júlio Bogoricin) possivelmente, também por causa do retraimento da atividade no setor.

O terceiro índice, o índice de lucro não operacional/operacional reflete as tentativas de expansão para outros ramos de produção, realizadas por algumas empresas. Infelizmente, por dispormos de uma série de poucos anos, torna-se difícil detectar tendências mais consolidadas ou expansões já cristalizadas.

No setor edificador percebemos pouca expansão para fora da empresa. Excetuando-se ao que parece, uma tentativa frustrada da empresa CRONUS, o resto quase não opera em outros ramos. Gomes de Almeida e Cons. Marajá, entretanto, parecem ser as únicas empresas com certo grau de expansão, mas, como veremos mais adiante, a empresa Veplan também se desenvolve fora do ramo da construção.

Já no setor de incorporação verificamos que várias empresas

Em suma, ao assumir o comando da estruturação do espaço o capital incorporador faz com que se pague, hoje, pelos eventuais ganhos (na forma de valorização imobiliária) que ele mesmo trata de eliminar amanhã. No entanto, os débitos transferidos aos mutuários permanecem...

ORGANIZAÇÃO DOS TAIS

Para este trabalho foram utilizadas duas fontes de dados secundários: Atlas Financeiro do Brasil e os "Balancos Anuais" da Gazeta Mercantil. Na pesquisa realizada com a Guia Inter Invest(1) foram encontradas apenas 4 empresas dentro do universo com o qual trabalhou-se até o presente momento. Entretanto, esse número pode ser suficiente como amostra das diversas características que se apresentam na organização dos capitais no setor imobiliário do Rio de Janeiro.

As empresas foram divididas em dois grupos:

- a) As empresas que são cabeça de grupos econômicos.
- b) As empresas que formam parte de grupos mais amplos.

Dentro do primeiro grupo temos: Gomes de Almeida e João Fortes e no segundo Sisal e Veplan.

Começando com os do primeiro grupo, constatamos algumas características interessantes em cada empresa:

1) Gomes de Almeida:

Antecedentes da constituição: começa as atividades de construção de edifícios presidenciais em 1954.

Constituição: concentra todas as empresas subsidiárias numa só, chamada Gomes de Almeida Fernandes Emp. Imob. S.A., em 03/06/71.

Área de Influência: entre 1963 e 1972 abarcou preferentemente o mercado do Rio de Janeiro. Em 1972 expandiu-se a São Paulo e em 1975 à Bahia.

Atividade principal: começou como construtora. A partir de 1975 desenvolve seu setor de vendas e de incorporação.

Exterior: em 1977 começa a realizar atividades de construção e prestação de serviços em outros países.

Empresas coligadas: possui 20 empresas coligadas sob seu comando nos seguintes ramos de produção.

- Setor agrícola/agroindustrial: possui 6 empresas neste setor, dedicadas à cultura da laranja, café, cacau, açúcar, assim como a produção de açúcar e álcool. Algumas são 100% de sua propriedade e outras são associações de capital, começando quase todas elas nos anos de 1979/80.
- Setor Construção/Incorporação: possui 8 empresas distribuídas nos Estados de RJ/BA/SP.
- Locadoras de mão-de-obra: possui duas empresas, desde 1978, uma em São Paulo e outra no Rio de Janeiro, com a finalidade

realizaram importantes incursões em outros ramos, como seja Júlio Bogorin (aparentemente frustrado), Sérgio Dourado (em acelerada expansão) Sisal e Servenco, com fortes ascensões.

Estes gráficos, assim como os anteriores, parecem mostrar uma diferença importante entre os setores de edificação e incorporação, a saber: em geral observamos que o setor edificação possui organização dos capitais e formas de realização dos negócios mais estáveis/ou mais consolidados que o incorporador. Este último comporta-se de forma mais aleatória ou até volátil, ou seja, com maior grau de dependência e sujeição às crises cíclicas da economia (entrada antecipada nos ciclos, crise antecipada também, expansão cruzada para fora, etc.). Em termos da organização dos capitais, porém não se detectaram grandes transformações societárias, que pudessem explicar o aumento da concentração ou a relativa desconcentração nas épocas de retraimento do setor.

Neste sentido foi necessário trabalhar com dados mais específicos sobre as empresas.

... são 4 empresas, uma nos Estados Unidos,
uma nas Antilhas Holandesas e duas no Paraguai.

2) João Fortes Engenharia S.A.

Comanda um grupo de 8 empresas dedicadas a diversas atividades como sejam: arquitetura, seguros, agropecuária, bancária, hoteleira, super-mercados, administração de bens e comércio e participação.

Cabe assinalar que não possui o controle acionário majoritário de todas as empresas, participando inclusive na BRASILPAR Comércio e Participações S.A. com apenas 9,77% das ações, junto com um grupo de 12 empresas, algumas nacionais e outras estrangeiras.

Sobre as empresas do 2º grupo foi possível extrair as seguintes informações:

VEPLAN:

- Antecedentes da constituição: A matriz provém da firma de engenharia H.C. Cordeiro, firma fundada em 1939.

Em 1973 essa empresa funde-se com a VEPLAN S.A. Empreendimentos e Participação, dando origem à VEPLAN Residência-Empreendimentos e Construtora S.A.

Entre os anos de 1973 e 1984 sucedeu-se uma série de formações de novas empresas e absorção de outras.

1974 - Constituição do Banco Residência de Investimentos

1976 - " do Banco Residência

1976 - " do Shopping Center Ibirapuera - SP.

1976 - " da Residência Cia. de Créditos Imobiliários - SP.

1979 - Inauguração do Rio Palace

1979 - Associação das Empresas COSMOS Engenharia e COSMOS Capitalização.

- Constituição do Holding:

Em 1980 se faz uma completa reestruturação organizacional das empresas VEPLAN Residência, constituindo-se o holding Companhia Brasileira de Participação e Investimentos, agrupando todas as empresas subsidiárias.

A reorganização dos capitais que se realiza é do tipo funcional, com o seguinte organograma:

CBPI

EBPF

EBPR

EBPI

EBPG

EBPE

(financeiras) (Rendas) (Imobiliária) (Gerais) (Exterior)

Em 1980 também c. diversas imobiliárias:

- VEPLAN RJ
- VEPLAN SP
- PLANCIT
- Imobiliária Senador Dantas
- Veplantec (Const.Civil)
- Databan (Processamento de Dados)
- Veplantec (Chile)
- Empresas Coligadas:

Com diversos graus de participação acionária, existem no grupo 40 em empresas coligadas atuando nos seguintes ramos da economia:

- Agropecuária = 4 empresas
- Publicidade = 3 "
- Financeiro = 6 "
- Tecidos = 2 "
- Part./Invest = 7 "
- Const./Imob. = 5 "
- Seguros = 1 "
- Vários = 12 "

SISAL

Trata-se de uma empresa que forma parte de um holding chamado LASIS Adm. e Part. LTDA, do qual depende a empresa SISAL Imobiliária Santo Afonso.

Por sua vez, esta empresa controla 15 empresas, algumas que atuam no setor hoteleiro/turístico(7) e o resto (8), ou são imobiliárias ou construtoras. em sua maior parte.

Com base nas informações obtidas (limitadas à amostra), podemos extrair algumas das características do processo de organização dos capitais no setor.

Inicialmente cabe destacar que todas elas formam hoje grupos tipo "holding" com empresas coligadas, subsidiárias e controladas em diferentes graus e condições.

Vemos como algumas delas começaram suas atividades antes de 1960, principalmente na atividade construtora. Entretanto, aparentemente, o período 1975/80 seria o período da reorganização dos capitais no setor, com fusões no início (74/75) e absorções no final (79/80), embora isso ocorra com muitas variações. Já com os grupos consolidados verifica-se em todos os casos uma grande expansão para outros ramos da economia e também para o exterior.

A própria expansão para a da atividade imobiliária, segundo nossa percepção, tem dois níveis de atuação: um nível (onde se encontram a maior parte das empresas subsidiárias) de atividade de apoio ou de contrapeso da atividade imobiliária. São empresas que atuam no setor financeiro, de crédito de investimentos, bancário ou de construção e locação de mão-de-obra, administração de imóveis, servindo de base e/ou complementando à atividade imobiliária. O segundo nível seria o daquelas empresas que relamente diversificam a área de atuação do grupo. São empresas agropecuárias, hoteleiras, de seguros e outros.

Destacam-se também o surgimento de empresas que passam a atuar em outros Estados e também no exterior, principalmente Chile, Paraguai e Estados Unidos.

A expansão para fora do país ou os investimentos em setores não produtivos (financeiro) marcam de forma bastante acentuada a atividade destas empresas na fase atual de recessão da economia.

Foi pesquisada, por último, uma outra fonte de informação sobre a composição de capitais.(2) Analisando a coluna que registra o maior acionista em cada grupo empresarial, foi possível verificar que a grande maioria das empresas, tanto grandes como pequenas, manteve o mesmo acionista principal entre os anos de 1980/1983 (3). No caso de agrupamentos, o que houve foi uma mudança estatutária no sentido de substituir uma pessoa física como maior acionista por uma S.A. Isso ocorreu nas seguintes empresas:

- Bulhões de Carvalho - ano 82
- Atlântica Boavista - ano 82
- Gomes de Lameida - ano 82

Encontram-se apenas dois casos de mudança de dono, que foram:

- a) Construtora Marajá - até 81 - L.M.SENAYBRICKER
J.ALTSCHULLER

desde 82 - Marepar Emp.Part. Ltda.

- b) Cronus - até 81 - J.S. Carvalho Araújo
desde 82 - Luiz Carlos B. Cavalcanti.

Verificou-se também o aparecimento e desaparecimento rápido de algumas empresas, como por exemplo, a Imobiliária Senador Dantas, fundada exclusivamente com o objetivo de construir o conjunto RIOSUL (controlada pela mesma holding da VEPLAN). A empresa ITAIPU, criada para realizar o projeto turístico da praia de Itaipú.

Cabe destacar também a constituição, em 1982, de uma empresa de capital estrangeiro com forte incidência no mercado. Trata-se da empresa SOPTOS, controlada pelo grupo GWELL S.A.

Mas uma das características marcantes das empresas, tanto edificadoras como incorporadoras, é a presença nelas, como maior acionista, de pessoas físicas ou de famílias.

São os seguintes nomes (já muito conhecidos) os que dominam o setor imobiliário do Rio de Janeiro:

- Sérgio Dourado
- Júlio Bogoricin
- Celso Bulhões de Carvalho
- Antonio Carlos Braga
- João Fortes
- Gomes de Almeida
- Carlos F. Carvalho

Sendo efetivamente assim, existiria uma certa barreira para o reagrupamento de capitais, na medida em que as empresas estão fortemente marcadas por pessoas físicas que dificilmente emprestariam seus nomes a outros capitais que pretendessem absorver suas empresas.

Entretanto, as empresas que formam holdings como a VEPLAN, aparentemente possuem maior facilidade de expansão para fora e para dentro do setor.

NOTAS:

- (1) Atlas Financeiro do Brasil, INTERINVEST Editora Ltda, Rio de Janeiro, 1981, 1a. edição. forneceu informação só das maiores empresas de cada ramo e/ou setor econômico.
- (2) Gazeta Mercantil "Balanco Anual)
- (3) Foram pesquisadas 18 empresas do setor edificação e 8 do setor incorporação.

MAIOR ACCIONISTA DAS EMPRESAS
SETOR INCORPORADOR.

MAIOR ACCIONISTA EMPRESA	1980	1981	1982	1983			
SERGIO DOURADO	S.O Particip. Ltda	idem	idem	idem			
CELISA	—	—	—	—			
JULIO BARROGEM	JULIO BARROGEM	idem	idem	idem			
INACASA	SECAL INOBLTA	idem	idem	idem			
SERVENCO	SERVENPLA SOC	idem	idem	idem			
SISAL	LASIS Adm Part	idem	idem	idem			
BULHUES CARU.	CELSE BULHUES	idem	CBCF PARTSA	idem			
CAPRI	—	Conv. Emp. NAC	idem	idem			
INOB. SOBRANTAS	—	—	EBPI	EBPI			
SORTOS	—	—	SHELL SA	SHELL SA			
BRASCAN	—	—	—	—			
ARTUR KELSON	ARTUR KELSON	idem	idem	idem			
ENAVI	—	SONAVE SA	idem	idem			
ATLANTICA BOAVISTA	—	GRUPO A.B.	ANTONIO CARLOS BARZA	idem			
BAERA DA TIJUCA	—	CARLOS F. GEMINI	idem	idem			
ITAIPU	—	—	EBPI	idem			

ANO	1980	1981	1982	1983
JOÃO FORTES	JOÃO FORTES	idem	idem	idem
MES ALMEIDA	DIRETORIA	idem	CECOM MATERIA CONST. LTDA	CECOM
VALTO HOSSEN	CARLOS F. GARCIA	idem	idem	idem
ESIDENTE	-	-	DIRETORIA	idem
JUST. MAREIA	LM. SEWAY BRICKER J. ALTSCHÜLLER	idem	MAREIAZ EMP PART LDA	idem
CONJUS	J. S. GAVIÃO ARAUJO	idem	LUIZ CARLOS CARVALHO	idem
EPPLAN	-	EMP. BRAS PART. IMOB.	EBPI	idem
AMERICAN	-	-	-	-

Inicialmente vale a pena destacar que na análise dos conceitos de concentração, centralização, oligopolização e monopolização dos capitais existem basicamente duas vertentes teóricas: a dos que, seguindo Adam Smith (grupo reduzido de empresas impõe preços) e Marshall (na escola neoclássica), dá ênfase à formação dos preços e a dos que se preocupam mais com as condições técnicas (Marx, Labini, etc.).

Começemos com a segunda vertente. Marx em Capital (cap. XX III) inicia justamente, sua análise do que entende por concentração e centralização, criticando Adam Smith pelo fato de que este não considera as variações entre o capital constante e o capital variável no processo de acumulação. Em seguida, explica como o progresso da acumulação produz uma revolução na composição orgânica do capital. O aumento da produtividade do trabalho exige o aumento do volume dos meios de produção disponíveis, que passam a representar maior parcela do capital em relação à parte variável. Porém, o aumento do valor absoluto dos meios de produção, também produzidos sob novas condições técnicas, não está relacionado ou representado por um aumento relativo equivalente de valor.

O suposto básico de qualquer processo de concentração segundo Marx, é a existência de certa base de acumulação prévia. A concentração do capital acentua-se por meio do incremento dos capitais individuais e pela divisão de outros capitais. São dois movimentos associados: o de repulsão (fracionamento) e o de atração (centralização em capitais maiores). O mecanismo que dirige este processo seria a concorrência entre os capitais, que os obriga a baratear as mercadorias, por meio do aumento da produtividade do trabalho. Aumentar a produtividade implica produzir em escala, com maior quantidade de máquinas. Para isto somente estão capacitados os capitais maiores. O ciclo fecha-se, assim, com um novo aumento do volume do capital necessário e mínimo para iniciar os negócios. A obtenção desses capitais, possa a ser viabilizada pelo sistema de crédito.

Marx faz uma distinção, entre concentração e centralização. A concentração pode ser assemelhada à acumulação, sendo que a centralização, completaria a obra da acumulação. A redistribuição modificada dos capitais já existentes num capital singular seria o processo que poria os capitalistas em condições de estender a escala dos negócios. Segundo Marx, são duas as formas em que este fenômeno ocorre: a fusão.

(junção de numerosos capitais individuais) e a absorção (grandes capitais absorvem os menores). Os ritmos também variariam: a acumulação - concentração caracterizar-se-ia por um ritmo lento (reprodução circular), enquanto a centralização seria rápida. Ele dá o conhecido exemplo das ferrovias que só se expandiram pela junção de inúmeros capitais individuais.

As consequências deste processo seriam, mais ou menos, as seguintes: mudar a COC, promover progresso técnico crescente e reduzir a demanda de força de trabalho.

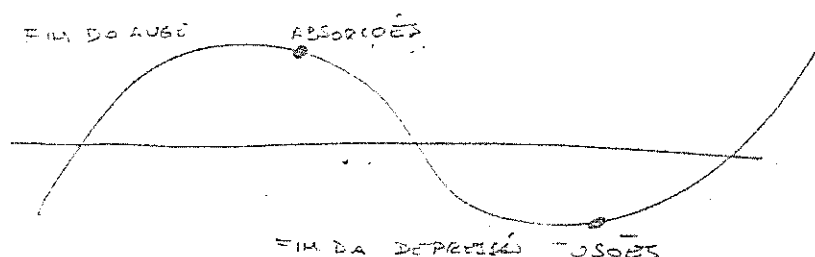
Lenine, em "O imperialismo fase superior do Capitalismo", chama a atenção para as teorias da desconcentração, descentralização explicando que não se deve confundir estes conceitos com simples delegações de poder. A descentralização é, para ele a subordinação a um único centro de unidades outrora independentes ou locais. Atrás da aparência de descentralização haveria de fato uma maior centralização.

Aglietta, no texto..... aprofunda a linha de pensamento marxista em função das condições atuais. Para ele "a lei da acumulação do capital imprime ao fracionamento dos capitais autônomos uma tendência geral à concentração", entendendo concentração com "a ampliação da propriedade dentro do processo de valorização". Cada capital individual domina seu processo de produção, sendo que, quando passa a dominar também o processo de circulação, avança no controle da relação social de conjunto do capital. Aglietta avalia as formas tradicionais de mediação da concentração, dizendo que o tamanho da forma pode nos levar a um engano, já que esta pode diminuir e a produção aumentar. Por outro lado, a participação no mercado também pode estar viciada por uma maior diversificação em vários ramos nos quais a empresa possua uma pequena cota. O melhor indicador seria então a expansão de capital homogêneo, (dinheiro), porque permite entender como um certo capital, através dos grupos financeiros domina outras áreas.

Este autor também distingue concentração simples (aumento do capital necessário para recorrer o ciclo completo da valorização) de centralização. A concentração seria consequência da acumulação desigual, e, portanto, é um processo quantitativo, enquanto a centralização, pelo fato de "remodelar as relações de concorrência" seria um processo qualitativo.

Com base na análise de Marx (absorção=desaparecimento de capitais individuais menores e fusões=reagrupamentos de outros), Aglietta tenta recolocar estas questões em relação ao ciclo, distinguindo dois momentos:

- a) Fim da recessão: ... destruição de parte do capital constante, isto é, tendo diminuído a massa de capital que atua num certo ramo dos negócios, abrem-se novas possibilidades de valorização para o resto. A destruição de capital constante viabiliza o aumento da taxa de mais valia e por conseguinte, da taxa de lucro, valorizando assim o capital produtivo. Criam-se novas relações de concorrência, reorganizam-se, expandem-se os capitais. A forma de agir típica desta fase seriam as fusões.
- b) Fim do auge: fase na qual diminui a taxa de mais valia; somente os capitais em boa posição subsistem e absorvem os capitais que quebraram.



O processo de centralização, segundo o autor, tem como suporte principal o sistema financeiro, na medida em que são necessárias grandes massas de dinheiro para efetuar as transferências de propriedade. Essa massa de dinheiro sai dos fundos de renovação e amortização. Estes, na medida em que são usados para reinvestir, por causa da recessão, engrossarão o "cash-flow" das empresas. Eis porque é interessante analisar a parte do "cash-flow" de cada empresa não relacionada diretamente com o financiamento do circuito produtivo, para ter um bom índice de concentração. No fim do auge, quando os lucros descem, as empresas aplicam mais nos bancos que na produção dada a queda dos lucros. Os bancos usam essa massa de dinheiro para comprar títulos e efetuar transferências de propriedade.

No fim da recessão, verifica-se um certo atraso na formação do "stock" de capital fixo (menor renovação real que teórica), o que gera os "cash-flow" usados nas fusões. Por isto se diz que a centralização é "consequência do processo de desvalorização do capital".

O processo de acumulação de capital monetário acelera-se em relação ao ritmo do capital produtivo individual, gerando o predomínio dos grupos intermediários-financeiros, que atualmente conseguem aplicar capital em outros setores (construção imobiliária, crédito familiar, etc.). Aparecem assim os custos financeiros que, em medida que são trasladados aos preços, alimentam a "inflação estrutural". O

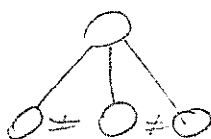
círculo fecha-se quando estes grupos passam a captar poupança privada para dar créditos às economias domésticas.

As formas de centralização do capital, segundo Aglietta são:

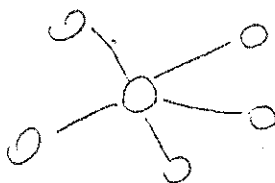
- várias empresas com igual produto: cronologicamente, é a primeira forma de centralização conhecida no processo de monopolização da economia. Sua característica são os departamentos ligados a uma oficina central. A base é a função.



- Várias empresas com produtos diversos: é a forma que predominou nos anos cinquenta, depois da guerra. Várias empresas autônomas relacionam-se com uma direção central. A base é a mercadoria.



- Atualmente, o sistema centralizado funciona por meio de um órgão central ligado a várias empresas semi-autônomas. A relação se dá pela ida e volta de informações sobre mercado e informações técnicas. A base é a informação.

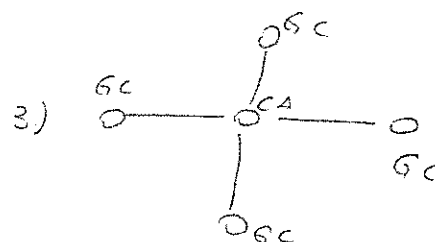
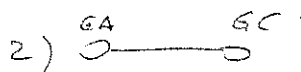
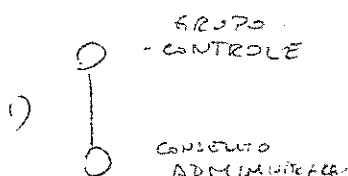


No último sistema descrito, entra a planificação como fundação da direção, para antecipar-se às condições do mercado, e o controle de gestão como forma de indicar e controlar a rentabilidade da empresa. Fazem-se planos de vendas, de investimentos, de despesas e até de lucros, com o objetivo de modificar as condições futuras do mercado em vez de se adaptar a ele. O controle de desvios (em relação aos planos) tem como consequência a elaboração de práticas e políticas corretoras.

Finalmente, uma vez desenhado o mecanismo econômico que faz surgir os grupos financeiros (forma última de centralização do capital) cabe perguntar como estes grupos conseguem se apoderar das grandes empresas. Aglietta responde dizendo que para isso deve-se saber primeiro quem são os proprietários dos títulos, e, segundo, quem determina a

política financeira. O autor diz que nessa busca aparece -
rão os chamados "grupos de controle", os quais, segundo mostrou uma
pesquisa do TNEC, controlam, nos EEUU, as primeiras duzentas empresas
(somente 8 grupos). A base desta dominação está dada pela possibilida
de de alianças dentro das empresas, entre o grupo de controle com al
gum dos outros setores dos acionistas: o chamado grupo hostil, ou com
os investidores institucionais ou com o resto dos investidores passi
vos, que permita a este obter o 51% dos votos.

Haveria, assim, três possibilidades de controle: 1) quando o
grupo de controle domina o conselho de administração; 2) quando o gru
po de controle se mantém paralelo ao conselho de administração; e 3)
quando o conselho de administração entra em contato com vários grupos
financeiros.



Uma vez, controlada a empresa por algum grupo financeiro, a
bre-se a possibilidade para este efetuar novo tipo de transações: des
viar lucros, sobre-faturando serviços prestados a outras empresas (au
ditorias, consultorias, etc.), aquisição de ações grátis, aumentar os
gastos de representação, ou relacionando empresas: comprar terrenos a
preço barato e vender os mesmos para a empresa controlada, a preço
mais alto (especulação de terras e títulos), dirigir a política finan
ceira de empresa, fazer fusões, etc.

Outro autor conhecido por suas análises de oligopólio, Labi
ni, desenvolve sua teoria não pela observação do processo de concentra
ção, mas pelo estudo da interdependência entre as firmas. Para ele,
existem três tipos de concentração e três formas de análise:

TIPO DE CONCENTRAÇÃO

A nível da unidade produtora=técnica
A nível de empresas=econômica
A nível de grupos=financeira

FORMAS DE ANÁLISE

Nº de Empregados
Valor da Produção
Valor dos bens Patrimoniais

Segundo este esquema, o aumento da concentração econômica e
técnica fornece as condições para a concentração financeira. Neste pon
to, há concordância entre as análises marxistas (Marx e Aglietta) e as
de Labini. Para poder quantificar o grau de concentração, o autor

propõe vários índices de concentração, como o índice de Herfindahl de emprego ou produção em certo número de empresas, com relação ao total do setor, ou também o índice de Gini. Este último índice não serviria quando o número total de empresas fosse menor do que 10. Tanto o primeiro como segundo método não excluem a necessidade de uma análise qualitativa.

Uma vez feito isto corresponde segundo este autor trabalhar a relação: concentração-formas de mercado, que não estaria ainda clara na literatura econômica existente.

Por exemplo Adam Smith relaciona pequeno número de empresas com acordos de preços, quando pode não ser assim. Como ocorreria a um alto nível de concentração. Marx, como já vimos, diz que o volume mínimo para produzir está em constante elevação, enquanto que os recursos financeiros também aumentam. Sraffa é quem, segundo Labini, esclarece melhor este assunto, quando demonstra que número elevado de empresas não implica concorrência e número limitado de empresas não reflete existência necessária de monopólio.

Por estas razões, para Labini, o conceito do oligopólio é o que melhor retrata a situação atual do capitalismo. Prevaleceriam, duas formas de oligopólio: o concentrado (por exemplo, a indústria de aço) e o diferenciado (bens manufaturados, bens de consumo direto).

Para esse autor não se poderia falar de curva de oferta já que existiriam pontos discretos, dados pelas discontinuidades tecnológicas, nem de curvas de demanda, já que os preços e os produtos não são dados para todas as empresas. Cada indústria tem uma estrutura adequada a curvas de demanda quebradas. As empresas às vezes podem trabalhar com preços mais altos que os que corresponderiam à sua estrutura de custos, desde que, não sejam muito altos, de forma de atrair novos concorrentes. Em função desta dificuldade passa a oferecer produtos diferenciados, caracterizando assim as novas formas de oligopólio.

As barreiras de entrada, no caso do oligopólio concentrado, seriam essencialmente técnicas. Já no oligopólio diferenciado cumprem seu papel o capital necessário para fazer frente às despesas de venda (publicidade) para conquistar o mercado, e as despesas de implantação, como também o "know-how" tecnológico para diferenciar seus produtos com rapidez. Outras barreiras são as patentes e, os procedimentos específicos. Mas a principal barreira, para Labini, é a extensão do mercado, o que leva à necessidade de estudar a demanda efetiva. No sistema de concorrência, o principal era investir. Com o oligopólio o principal é ter demanda, é ter demanda, embora, com isso, não desapareça a contradição já assinalada por Marx entre concentração e investimentos.

Os investimentos em capital constante reduzem a demanda de trabalho e aumentam a concentração. Se a demanda não aumenta parte dos lucros, não é reinvestida e passa a ser entesourada. Keynes tentou resolver este problema reduzindo a taxa de juros, distribuindo renda via política fiscal e aumentando os gastos públicos, mas evidentemente, tratou-se mais da intervenção do Estado na economia que de uma reação desta para superar a crise.

Feita referência a alguns aspectos teóricos sobre os conceitos de concentração, centralização e oligopolização, cabe agora ver como a realidade econômica do Brasil se comporta em relação a estas teorias. Regis Bonelli fez um estudo que, de alguma forma, corrobora as teses de Aglietta. Este autor analisou o processo de concentração no ciclo econômico, tomando como base o índice de Gini. Demonstrou como, na década de 1960 (primeira metade), caracterizada por um lento crescimento e recessão, aumentara o índice de concentração da produção, e como no triênio 1970-73, fase de acelerado crescimento econômico, reduziu-se a concentração. O índice de Gini diminuiu em 11 dentre 21 setores. O único problema do método utilizado é que Bonelli trabalhou com os dados agregados por setor da produção, sendo que dentro de cada ramo podem ocultar-se tendências às vezes contrárias. Correlacionando, estatisticamente, faturamento e concentração, mostrou como ao maior faturamento corresponde menor concentração e a menor faturamento maior concentração. A conclusão que extrai dos dados é que, quando há aceleração econômica, há suficiente demanda para todos, enquanto que, nas fases recessivas somente haveria demanda para as indústrias de grande porte.

No que diz respeito ao setor imobiliário, o texto de Christian Topalov esclarece sobre algumas de suas particularidades. Segundo este autor, trata-se de um setor com algumas especificidades: absorve grande volume de emprego, serve de input importante a outros setores, e sua organização do trabalho é arcaica. Em relação a este ponto detecta alguns sinais: a) a divisão do trabalho manteve-se inmutável ao longo do tempo, as máquinas são simplesmente ferramentas; b) os lucros são gerados pela extração de MV absoluta, na medida em que não é possível aumentar a intensidade do trabalho acima de um certo limite; c) possui um tipo específico de acumulação de capital caracterizado por baixa produtividade do trabalho, composição orgânica de capital, altas taxas de lucro, e alta velocidade de rotação, porque seu capital fixo é pequeno. O resultado seria uma taxa de acumulação lenta que permitiria um processo de concentração totalmente diferente ao dos outros ramos da indústria.

Seria com número maior o grande de pequenas empresas e algumas grandes, com maior concentração na construção pesada. Nos outros setores, o número das empresas que aparecem nos momentos de auge seria maior que o que desaparece. De qualquer forma, aparentemente o processo de concentração não se daria pela forma já descrita da centralização financeira, senão pela forma dos subcontratos. A subcontratação de serviços com empresas médias e pequenas formalmente independentes geraria uma forte dependência destas com as grandes empresas construtoras. Esta forma de relacionamento permitiria eliminar "sócios" nas fases de crise sem desvalorizar o próprio capital. A imagem que reflete o setor seria, assim, a de implantação monopolista fraca.

A partir dessa análise Topalov levanta uma pergunta interessante: porque um setor que gera uma taxa de lucro superior à média possui uma dinâmica lenta de acumulação? A resposta estaria dada pela transferência de lucros a outros ramos via três modalidades: preços dos materiais, custos financeiros e renda do solo. Sendo esta última modalidade a que deixaria escapar a maior parte do excedente. A explicação seria a seguinte: em outros ramos da indústria o normal é que face a uma taxa de lucro alta, aumente o número dos competidores que por sua vez são obrigados a efetuar mudanças tecnológicas para manter o mercado, aumentando, como consequência da composição orgânica do capital e assim levando a taxa de lucro a um patamar mais baixo. Trata-se do processo de perequação ou equalização da taxa de lucro, analisado por Marx. Mas no setor da construção civil a subida da taxa de lucro, em vez de estimular a acumulação, escapa via renda do solo. Outra forma de saída é através dos promotores imobiliários. Estes desenvolvem algumas tarefas como liberar o solo, facilitar a circulação do capital, definir o produto e em suma dirigir o processo produtivo. A possibilidade de vazamento dos lucros está dada pelo arcaísmo do setor, (baixaCOC) que não motiva a fazer investimentos no setor, na medida que este gera assim maiores lucros.

Se o próprio empresário da construção compra terra, de fato está imobilizando parte do seu capital, e cumpre assim também a função de capital de promoção ou capital especulativo.

Segundo Topalov, a empresa não pode organizar a produção em função da lógica de acumulação de seu próprio capital, dependendo em geral dos promotores imobiliários. Daí as descontinuidades e diversidades do setor, que dificultariam a acumulação.

Pesquisa: O Circ. Imob. no RJ
Martins Smolka
PUR - UFRJ - 1983

QUESTIONÁRIO SOBRE O SETOR IMOBILIÁRIO DO RIO DE JANEIRO
- 30/04/84 -

- SIGILOSO -

Formulário nº

--	--

NOME DA EMPRESA: _____

ATIVIDADE PRINCIPAL: _____

NOME DO ENTREVISTADO: _____

ENDEREÇO: _____

(Rua, Av., Praça, etc) -

nº

Tel. -

DATA DA ENTREVISTA: _____

NOME DO PESQUISADOR: _____

1. Distribuição espacial dos empreendimentos.

Quantas unidades foram lançadas (incorporadas) em cada uma das 5 áreas¹ de maior atuação de sua empresa? (nº absolutos ou porcentagens)

ANO \ ÁREA	1	2	3	4	5	REST. CIDADE	SUB TOTAL	OUTRAS UF	OUTROS PAÍSES
66									
67									
71									
72									
76									
77									
81									
82									

Identifique as 5 áreas no tempo

Fonte: Relatório de Atuação de Atividade
Ceyar

2. Tamanho médio dos empreendimentos lançados por período e por área

ANO \ ÁREA	1	2	3	4	5	REST. CIDADE	SUB TOTAL	OUTRAS UF	OUTROS PAÍSES
66									
67									
71									
72									
76									
77									
81									
82									

P → até 5 andares

M → de 5 a 15

G → de 15 a mais

Fonte: ...

ITB / CANTO 170

3. Quais foram as principais inovações introduzidas no processo de produção, em cada período, por sua firma e que efeitos considera que provocaram no preço final e no mercado?

PERÍODO	INOVAÇÕES	EFEITOS
66-67		
68-69		
70-71		
72-73		
74-75		
76-77		
78-79		
80-82		

4. Quais foram as principais inovações introduzidas no produto final, em cada período, por sua firma e que efeitos considera que provocaram no preço final e no mercado?

idem ↓

PERÍODO	INOVAÇÕES	EFEITOS
66		
67		
71		
72		
76		
77		
81		
82		

5. Segundo sua avaliação que inovações considera que foram introduzidas no conjunto do setor nos mesmos períodos e quais os efeitos?

PERÍODO	INOVAÇÕES	EFEITOS
66		
67		
71		
72		
76		
77		
81		
82		

Fonte: ILEM.

6. Período médio de realização dos empreendimentos

CRITÉRIO ANO - Início	DESDE COMPRA TERRENO ATÉ VENDA INTEGRAL DO IMÓVEL	DESDE LICENCIAMENTO ATÉ HABITESE	DESDE INÍCIO CONSTRUÇÃO ATÉ ENTREGA IMÓVEL	DESDE LANÇAMEN TO ATÉ VENDA INTEGRAL DO IMÓVEL
66				
67				
71				
72				
76				
77				
81				
82				

Fonte: Registro de Imóveis - Curitiba, dados estatísticos de 1982.

7. Composição do preço final do produto ao longo do tempo

ANO \ CUSTOS	66	67	71	72	76	77	81	82
1. TERRENO								
2. URBANIZAÇÃO								
3. CONSTRUÇÃO								
4. FINANCEIROS								
5. COMERCIALIZAÇÃO								
6. CARGA FISCAL								
7. ADMINISTRATIVOS								
8. MARGEM DE LUCRO								
9. OUTROS ITENS								

Fonte: BMH

8. Tipos de empreendimentos realizados ao longo do tempo

ANO \ TIPO	CASAS	PRÉDIO RESIDENCIAL				ESCRITÓRIOS	LOJAS	HOTÉIS	OUTROS
		ATÉ 2 QUARTOS	MAIS DE 2 QUART	ATÉ 4 ANDARES	MAIS DE 4 ANDAR				
66									
67									
71									
72									
76									
77									
81									
82									

Fonte: BMH, Relatório de Atividades 1966/1982
Cidade de São Paulo

9. Qual é a participação de cada um dos seguintes itens na formação do lucro líquido do grupo?

OPERAÇÃO ANO	CONSTRUÇÃO	FINANCEIRA	MERCANTIL	FUNDIÁRIA	OUTROS	100%
66						
67						
71						
72						
76						
77						
81						
82						

Fonte: Relatórios - Demonstração Lucros e Prejuízos

10. Do total das operações realizadas pelo grupo qual foi a participação em cada uma dos seguintes tipos?

ANO \ TIPO	EDIFICAÇÃO	INCORPORAÇÃO	OBRAS PARA TERCEIROS	UTILIZANDO SUB-EMPREENHEIRAS
66				
67				
71				
72				
76				
77				
81				
82				

Fonte: Relatórios - Demonstração Lucros e Prejuízos

11. Como evoluíram as seguintes variáveis dentro do grupo?

TIPO ANO	FATURAMENTO (MIL Cr\$)	PES- SOAL OCU- PADO	CAPITAL IMOBILIÁ- RIO	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	m2		
					CONSTRUÍDO	INCORPORADO	FINANCIADO
66							
67							
71							
72							
76							
77							
81							
82							

Fonte: Relatórios Anuais / Conjuntura.

12. Quais foram os momentos principais no processo de constituição do grupo empresarial?

COMPOSIÇÃO DO GRUPO	ANO	66	67	71	72	76	77	81	82
1 constituição									
2									
3									
4									
5									
6									
7									

Obs.: F - Fusões (consolidação de 2 firmas ou mais de capital similar)

I - Incorporações (aquisição de firmas menores)

C - Consórcios (acordos temporários para construção de prédios)

D - Desmembramentos (saída de sócios ou de capital acionário)

() - parentese ao lado da sigla (ex. F(%)): Incluir dentro do parentese o percentual de fusão ou incorporação

1 - A linha 1 está destinada para breve descrição do ato de constituição da firma. Isto é: Nome da empresa original; Capital acionário inicial; Origem do capital inicial (de que área provinha seu capital)

2, 3, 4... - Breve descrição de cada uma das transformações societárias.

Fonte: Junta Comercial

13. Como mudou a estrutura interna da empresa? _____

Começou como construtora? _____

Quando começou a fazer incorporações? _____

Quando desenvolveu sua estrutura de vendas própria? _____

O setor financeiro do grupo é independente acionariamente? _____

Ou é controlado pela empresa? _____

Os parceiros do grupo nas atividades de comercialização foram sempre os mesmos? _____

Em caso negativo quais foram os sucessivos parceiros: _____

E nas atividades de financiamento? _____

Outros fatos notáveis na história da evolução do grupo

14. Qual é a incidência aproximada de cada um dos seguintes itens sobre o preço de venda do imóvel?

1. Modificações no padrão de acabamento: _____

2. Complementariedades (sauna, piscina, varanda, etc): _____

3. Remanejamento do espaço interno de moradia (metragem para quartos, etc): _____

4. Benfeitorias públicas de importância (asfaltamento, iluminação, estrada): _____

15. Que faixas de renda o grupo preferenciou ao longo do tempo?

ANO \ FAIXAS	A	B	C	D
	ACIMA DE 20 SM	DE 11 A 20 SM	DE 4 A 10 SM	DE 1 A 3 SM
66				
67				
71				
72				
76				
77				
81				
82				

Fonte: Cadastro de Imóveis e Serviços

16. Caracterize ao longo do tempo qual foi a imagem marcante de sua firma em relação aos demais (faixas de mercado, zonas preferidas, aspectos diferenciadores do acabamento, qualidade, etc)

ANO	CARACTERÍSTICAS
66	
67	
71	
72	
76	
77	
81	
82	

Table 1.1

17. Ao longo do tempo a empresa tem aumentado ou diminuído o controle sobre o mercado?

ANO	SITUAÇÃO
66	
67	
71	
72	
76	
77	
81	
82	

Table 1.2

18. A fixação do tamanho do empreendimento depende do preço do terreno ou que outros fatores incidem sobre essa decisão?

19. Ao longo do tempo como variou a relação entre estoque de terras possuídas e utilizadas?

ANO	VARIAÇÃO
66	
67	
71	
72	
76	
77	
81	
82	

20. Podia nos fornecer os balanços anuais dos anos 66, 67, 71, 72, 76, 77, 81 e 82?

21. Em caso negativo, pode dar-nos alguma indicação sobre a situação financeira da firma?

- Capital próprio s/coop. de terceiros: %
- Passivo exigível sobre não exigível: %
- Porcentual de endividamento com:

. empresas privadas: %

. empresas públicas: %

ASPECTOS DA INTERVENÇÃO DO ESTADO NO URBANO E
SEUS IMPACTOS SOBRE O SETOR IMOBILIÁRIO

FRANKLIN DIAS COELHO
Julho - 1984

NOTAS SOBRE A RELAÇÃO ESTADO/CIRCUITO IMOBILIÁRIO URBANO

FRANKLIN DIAS COELHO

As análises sobre o circuito imobiliário urbano têm qualificado o mercado de terras como determinante na formação de preços do produto "habitação", bem como na distribuição do excedente que se produz no interior deste circuito. Contudo, a lógica de captura da renda fundiária não se reduz ao mercado de terras em si, mas perpassa o conjunto do circuito imobiliário e se internaliza no próprio processo de produção de habitação.

A configuração do setor capitalista de produção de moradias, tendo como patamar inicial de investimentos a "carga do terreno", está balizada pela capacidade de absorção de sua matéria prima (terra) ou de seu produto (habitação) como reserva de valor ou/e lastro de capitais especulativos no interior do sistema financeiro e, por outro lado, na sustentação de uma demanda efetiva que permita a realização desse investimento que necessita ser intermitente em função do seu tempo de maturação.

Dessa forma, os "nós-górdios" não estão apenas localizados no solo enquanto mercadoria especial, mas também nesta capacidade de sustentação de uma demanda capitalista de habitação, na compreensão do mercado imobiliário integrado ao mercado financeiro ou mesmo na própria lentidão de incorporação de tecnologias intensivas em capital no ramo da construção civil.

Ainda que este último aspecto não seja tratado neste trabalho, ele contempla também a discussão do papel do Estado no interior do circuito. Alguns autores se referem ao caráter "manufatureiro" da construção habitacional, e identificam barreiras à introdução de inovações técnicas e organizacionais - e consequentemente ao aumento de produtividade - geradas pela estrutura de distribuição do excedente no setor (1) ou na não ocupação intensiva do solo. (2)

No interior deste debate registram-se soluções onde o Estado aparece como viabilizador da introdução de tecnologia intensiva em capital, quer através de uma proposta de uma política massiva de habitação popular, quer pela sua possível intervenção na ocupação e normatização do uso do solo, provocando a demanda capaz de viabilizar a introdução de tecnologias intensivas em capital.

O debate sobre a intervenção do Estado é, portanto, extremamente amplo e procuraremos nos ater aos elementos centrais da relação mercado de terras/mercado imobiliário/sistema financeiro. Particularmente, dedicaremos maior atenção a oposição entre duas visões que contextualizam, de modo distinto, o mercado de terras no interior da economia brasileira. A primeira, baseada na teoria clássica de renda fundiária pensa o circuito imobiliário em função do mercado de terras e em função de seus principais agentes, proprietários e incorporadores, que transformam o uso do solo numa tenaz perseguição de sobrelucros. Uma segunda visão pensa o mercado de terras, e o próprio circuito imobiliário, como parte integrante do circuito financeiro, sem uma lógica especí

fica que a difere

ure sua especificidade.

A oposição entre essas duas visões produz uma falsa dualidade: renda fundiária/lucros mercantis. Em verdade, a lógica da renda fundiária se integra aos sistemas financeiros de habitação. A terra, enquanto mercadoria espacial, não tem valor mas tem um preço adquirido a partir da transformação do uso do solo e da própria produção de habitação. E esse produto que incorpora esses sobrelucros tem sua produção, seu estoque e sua realização sustentada pelo sistema financeiro.

O circuito imobiliário é portanto a expressão de uma complementação e/ou integração do mercado de terras/produção de habitação/sistema financeiro. A hegemonia do capital financeiro, os sistemas de financiamento da produção e de sustentação da demanda efetiva são características da reorganização do aparelho estatal que se desenvolve a partir de 1964. E, como nos demais ramos de produção, também no setor habitacional e na própria produção do espaço urbano, o capitalismo financeiro teceu suas teias.

Esquema analítico para a compreensão do caráter da intervenção do Estado

O circuito imobiliário urbano pode ser entendido pelo seu produto habitação, que se liga diretamente tanto ao mercado financeiro como à reprodução da força de trabalho, sendo também centro de atenções das políticas e conflitos urbanos. Ou seja, está tanto sujeito às pressões de frações de capital presentes no sistema financeiro como às lutas sociais ligadas às formas de consumo e estruturação familiar da classe trabalhadora.

Desse modo, o caráter da intervenção do Estado, expressando uma característica própria da política urbana, será ambivalente e necessitará combinar dois processos:

1. Assegurar a circulação e acumulação do capital no circuito;
2. Legitimar a sua própria intervenção a partir do discurso oficial de satisfação das necessidades sociais.

Este caráter da política urbana e da política habitacional, sua ambivalência no que tange à acumulação e legitimação tem como maior de seus exemplos a própria formação do sistema financeiro de habitação.

Segundo Conceição Tavares, "após 1964 empreende-se uma reforma geral do sistema monetário-creditício e, em 1965 a reforma financeira estabelece novas bases para viabilizar o desdobramento das funções financeiras. O propósito declarado da reforma foi criar novos instrumentos de mobilização financeira e instituições especializadas no provimento dos vários tipos de crédito... Ao mesmo tempo o mercado de ações deveria passar a desempenhar, com dinamismo, a tarefa de tornar líquidos os ativos, concentrar e canalizar recursos para a capitalização das empresas. Para impulsionar este mercado imaginou-se a criação de fundos de investimentos formados com a dedução de percentuais sobre o imposto de renda. No bojo dessa reforma foi criada uma instituição oficial - o BNR - amparada por recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e que se destinava a estimular o setor de construção civil, garantindo, em última instância, a operação das agências privadas de crédito imobiliário" (16).

Ao lado de sua "função social" de sustentar a retomada de investimentos na construção civil e compor a reestruturação do sistema financeiro, a criação do BNH procurava ser legítima da política e socialmente como o bálsamo da crise política. Isto fica claro na carta de Sandra Cavalcanti, enviada ao presidente Castello Branco, sugerindo a criação do BNH: "Achamos que a revolução vai necessitar agir vigorosamente sobre as massas. Elas estão órfãs e magoadas, de modo que vamos ter que nos esforçar para devolver a elas uma certa alegria. Penso que a solução dos problemas de moradia, pelo menos nos grandes centros, atuará de forma amenizadora e balsâmica sobre as feridas cívicas". (17).

A ambivalência da política habitacional tem prevalecido nas iniciativas ao longo do ciclo, ainda que, em determinados momentos, o lado de satisfação das necessidades sociais não vá além do discurso oficial.

O BNH, que num primeiro momento, surge como uma política de bem estar social, efetivará medidas para garantir taxas de juros positivas. Diante da inflação, instituirá, pela lei 4380, o mecanismo da correção monetária, o que permite a convivência de investimento de longo prazo com a inflação, além de proteger o valor de títulos da dívida.

Evidentemente, a medida era mais para assegurar o investimento do que evitar a erosão da poupança, compulsória ou não, dos trabalhadores.

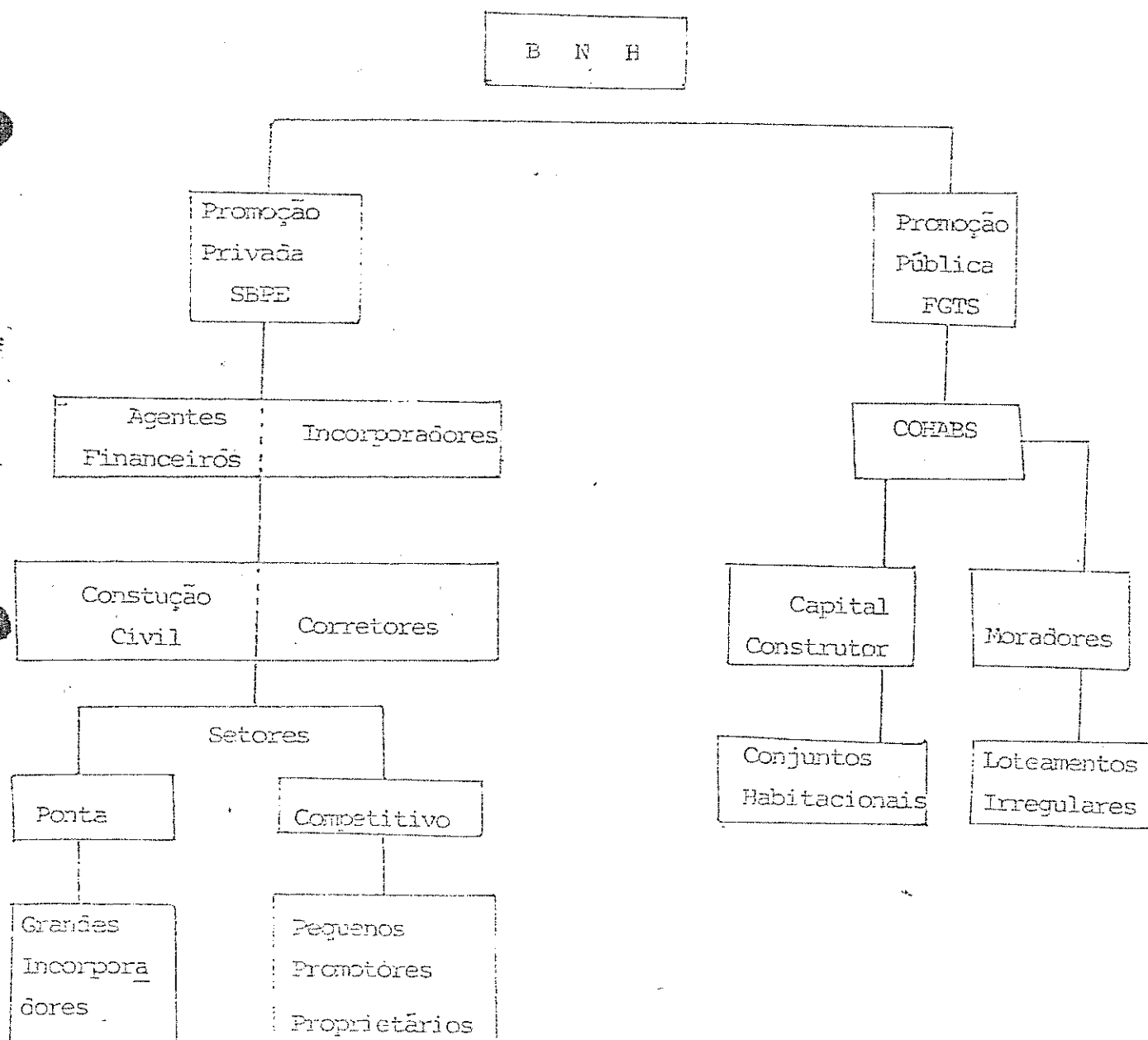
Esta medida, assaz engenhosa, parafraseando Conceição, será acompanhada, em 1966, pelo surgimento do fundo de garantia, onde esta necessidade de acumulação e legitimação social, como duas faces da mesma moeda, fica mais nítida.

O FGTS, criado como mecanismo para assegurar a liquidez real das empresas para que estas pudessem cumprir dispositivos de indenização contidos na CLT, vem cobrir os famosos "passivos trabalhistas", termo econômico que encobria o não pagamento das indenizações que empregadores deviam a trabalhadores demitidos. (18)

Sob a ótica de favorecer o culpado, afirma-se ser o FGTS "um meio de possibilitar melhores relações entre empregados e empregadores". Ou melhor, um meio de dar suporte a direitos asse

gurações na CLT. Como Fundo de Consumo, garante a indenização que propicia uma mobilidade forçada da força de trabalho, além de funcionar como capital de giro para o ramo da construção civil.

Os sistemas gerados no interior do BNH traduzirão esta necessidade de atuar em duas vertentes que estabelecem relações com os submercados e viabilizam as políticas de acumulação e legitimação social no interior do circuito.



Compõe-se assim de dois sistemas: o sistema de promoção privada e o sistema de promoção pública. O primeiro sustentará os processos de incorporação no setor de ponta, e mesmo no setor competitivo, do mercado imobiliário (19).

O Sistema Brasileiro de Poupança e Crédito Imobiliário, reunindo Caixas Econômicas, sociedades de Crédito Imobiliário, Associações de Poupança e Empréstimo, será responsável pela captação de recursos - provenientes das cadernetas de poupança e letras imobiliárias - que constituirão uma reserva de capital para a promoção imobiliária.

Esta orientará seus investimentos para a construção de habitações de alto padrão, cujos mutuários podem pagar as altas taxas de juros embutidas no sistema. Ainda que obedeçam às leis do mercado financeiro, os promotores pagarão as suas dívidas a juros bem menores, variando de 8 a 10% num prazo de 24 a 30 meses.

O outro sistema no interior da estrutura do BNH é o da promoção imobiliária pública. Esta eliminará os intermediários e trabalhará com recursos do FGTS que em 1982 foi da ordem de 19 trilhões de cruzeiros. Esses dois sistemas nos sugerem algumas questões sobre a relação Estado/circuito imobiliário.

Recuperando o debate sobre o Estado, a estrutura do BNH se assemelha à classificação proposta por O'Conner. Este trabalha com o Estado como algo relativamente separado da economia, constituindo assim três setores: o setor competitivo, o setor monopolista e o setor estatal. Haveria, por parte do Estado, uma fusão das funções de acumulação e legitimação que implicariam em trazer para o seu interior o próprio conflito.

Rebatendo para o mercado imobiliário e o BNH, podemos pensar que o BNH traz para dentro de si essa contradição entre a acumulação e legitimação. Ainda que os dois sistemas atuem de modos distintos, o SBPE tem se colocado como um pressuposto geral para a produção capitalista de habitações, uma espécie de "capital financeiro geral" do circuito, utilizando a expressão de Chico de Oliveira.

Por outro lado, o Estado pode ser considerado uma

barreira de entrada para o circuito. De esse modo, recupera-se a visão de Pierre Salama, quando pensa o Estado como um "capitalista coletivo em idéias, gerado pelo próprio capital em geral". Nessa função a tarefa do Estado não é garantir a equalização do lucro, mas, pelo contrário, estabelecer uma hierarquização de taxas de lucro favorecendo os setores de ponta.

Concluindo, o sistema de promoção privada do BNH serve como capital social orientado para a acumulação, enquanto o sistema de promoção pública cumpre uma função de legitimação. A função do Estado no sentido de rebaixamento da reprodução da força de trabalho unifica estratégias de legitimação com as necessidades de acumulação de capital. E esta é a base da proposta social democrata na Europa.

Mas esse fundo de acumulação e legitimação dependem da capacidade de poupança da classe média e das não retiradas do FGTS. A crise econômica mina as bases desse sistema que cria capital de circulação a partir de poupanças individuais, que já não existem. E entra-se na administração burocrática da crise através de malabarismos, nas formas de pagamento das dívidas dos mutuários.

Os três momentos do Circuito Imobiliário

A intervenção do Estado se faz de modo bastante amplo, e para uma melhor compreensão será necessário estabelecer cortes que permitam uma análise mais minuciosa de relações específicas no interior do circuito. Recuperando o esquema da pág. podemos classificar essas relações do seguinte modo:

1º momento: a relação proprietário/incorporador

Trata-se da agilização da compra de terrenos, da formação de estoques, etc.

2º momento: A relação construtor/incorporador/corretor/sistema financeiro.

Trata-se da produção e circulação da mercadoria.

3º momento: Produto habitação/corretores/consumidores/sistema financeiro.

Trata-se de solvatibilizar a demanda.

A hipótese pensada no plano estrutural é que o mercado de terras e a captura da renda fundiária, ou seja, a relação proprietário/incorporador é determinante na formação dos preços imobiliários. Esta hipótese, pensada em função dos três momentos, se torna insatisfatória não só pela própria extensão do circuito como pelos efeitos conjunturais que incidem sobre estas relações de forma distinta.

O 1º MOMENTO: a relação proprietário/incorporador

Este primeiro momento envolve a viabilização da renda fundiária, a agilização da compra dos terrenos e a própria formação de estoques. O Estado intervém nessas relações dos seguintes modos:

1. Sobre a alocação espacial dos recursos;
2. Sobre o aspecto institucional, normatizador e regulador, tanto da relação como do uso do solo.

1 - A ALOCAÇÃO ESPACIAL DOS RECURSOS

Essa alocação envolve principalmente o impacto da aplicação desses recursos sobre a estruturação urbana, quer em seus aspectos de segregação social, de valorização imobiliária diferenciada ou mesmo quanto ao meio ambiente e a qualidade de vida. Estas questões ficam mais nítidas ao acompanharmos a experiência da cidade do Rio de Janeiro e a evolução espacial de suas obras públicas. (20).

É na administração Negrão de Lima (56/58) que o processo de valorização do solo urbano começa a atingir os maiores diferenciais e novos patamares. Com a criação da SURSAN (Superintendência de Urbanismo e Saneamento) preparou-se um plano de realizações que implicava na ampliação da Av. Beira-Mar, no desmonte do Morro Santo Antônio, na Av. Perimetral, na Av. Radial Oeste (Pr. da Bandeira/S. Francisco Xavier), Av. Radial Sul (Glória/Lapa), na ligação Catumbi/Copacabana via túnel, em túneis locais em Copacabana, na instalação de ônibus elétrico, entre outras.

A cidade se expandia e o bonde já não atendia às necessidade de circulação e tempo de percurso. A ampliação da Av. Beira-Mar, as duas radiais abrem caminho para a nova geração de construções no centro da cidade.

Na administração Sá Freire Alvim (58/62) será concluído o túnel Barata Ribeiro/Raul Pompéia, inaugurado a 31 de janeiro de 1960. Iniciam-se as obras do túnel Catumbi/Laranjeiras com a sua extensão pela rua Parani. A perimetral teve sua pista elevada até a Presidente Vargas, praticamente concluída, ainda que assim permaneça durante anos.

O governo Carlos Lacerda irá concretizar a substituição dos bondes pelos ônibus elétricos. Junto com a realização de obras como o aterro do Flamengo, a conclusão do túnel Santa Bárbara e o projeto do Túnel Rebouças, será criada a CEDUG (Comissão Executiva do Desenvolvimento Urbano da Guanabara) e a firma Doxiadis Associações, com o objetivo de elaborar o Plano de Desenvolvimento Urbano do Estado da Guanabara, a longo prazo. Este plano já visualizava a Baixa de Jacarépaguá como alternativa de expansão ao mercado imobiliário da zona sul, ao mesmo tempo que projetava a expansão

populacional compondo duas grandes comunidades, uma a leste e outra a oeste do Estado (21).

Lacerda, por outro lado, tornaria os bairros da zona sul um mercado mais nobre. Sua política "higienista", de remoção de favelas produzirá grande polêmica. Segundo o censo de 1948, o Rio de Janeiro tinha 105 favelas, com uma população de 138.837 habitantes. Dez anos mais tarde, as estatísticas mostravam que a população das favelas crescia a uma taxa de 7%, enquanto o crescimento da população não favelada era de 3,3%. A administração Lacerda lançou o "Programa de Remoção", através da COHAB-BB (1962), que, com verbas da USAID, construiu as vilas Kennedy (em Senador Camará), Aliança (Bangu) e Esperança (Vigário Geral), para onde foram removidos os moradores de doze favelas. Já no final de seu governo, iniciou a construção do conjunto habitacional Cidade de Deus, em Jacarepaguá.

A nova administração de Negrão de Lima (65/71), agora como governador e não como prefeito, teve seus dois primeiros anos assinalados por situações difíceis. As cheias e o "deficit" deixado pelo seu antecessor, com o funcionalismo atrasado em três meses, deixou-o de mãos amarradas.

Suas obras viárias mais importantes são: o alargamento da Praia de Copacabana, alargamento do túnel Alaor Prata, conclusão do Trevo dos Estudantes, av. Chile, Viaduto Pedro Álvares Cabral, V. Frederico Schmidt, V. Santiago Dantas, V. Forças Armadas, V. São Sebastião, V. Paulo de Frontin (concluído só no governo Chagas Freitas). Além de todos esses viadutos, no túnel Rebouças foram concluídas as obras de acabamento, como asfaltamento das pistas de rolamento, revestimento de paredes, instalação de 80 ventiladores e conclusão do acesso ao Cosme Velho. Com obras de grande impacto sobre a estrutura urbana, tem sobre si também a abertura de caminhos para a Barra e Jacarepaguá.

A cidade, que já se desfigurava com a construção de túneis, viadutos e elevados, vai conhecer um novo mercado de ponta para a indústria imobiliária. Por essa época já estava em andamento o projeto da auto-estrada Lagoa/Barra da Tijuca; o túnel Dois Irmãos, Pepino e João estavam sendo escavados e se construía, também, o elevado do João e a parte sobre o canal da Barra. Essas obras iriam

proporcionar o acesso que hoje está levando nova população à Baixa da de Jacarepaguã.

Desse modo, com a ocupação virtualmente direcionada, foi elaborado o Plano Piloto de Lúcio Costa.

A baixada de Jacarepaguã era dividida em grandes glebas pertencentes a particulares, das quais grande parte era a Esta, Carvalho Hosken, Grupo Desenvolvimento, Embráplan, Peixoto de Castro, Ecia, Draut Ernani, Pascoale Mauro. O governo não possuía terreno algum nesta área. Foi em discussão com os empresários, pela aprovação de seus projetos, que surgiu a idéia da doação de áreas para o serviço público. Cada um cedia um pouco, o governo em alguns critérios para urbanização e os empresários nas doações.

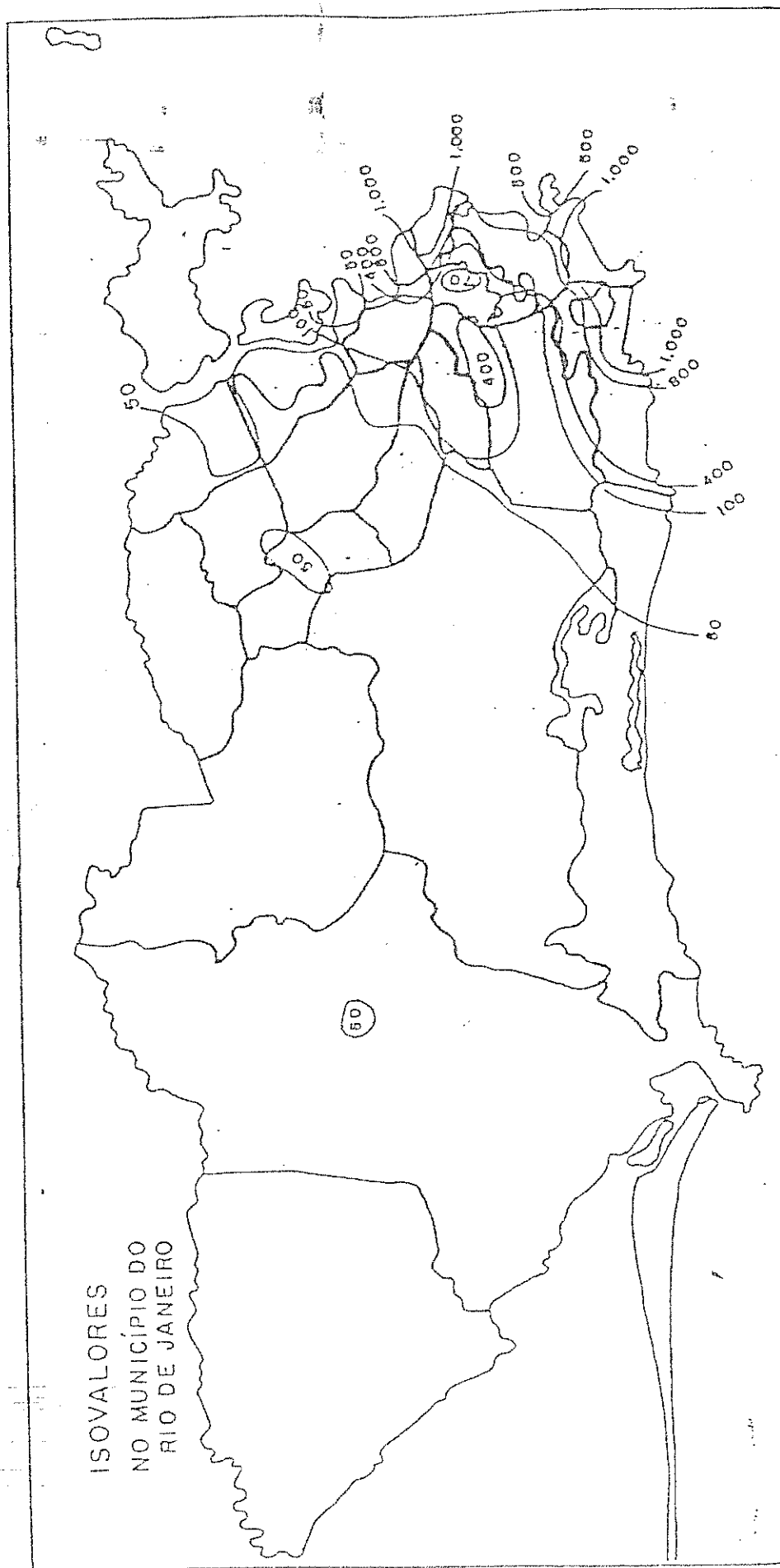
A zona sul se tornou, assim, um mercado residual e altamente inflacionado. Aí somente poucas e grandes empresas atuam, conformando um setor monopolista de empresas que possuem capital e uma boa estrutura técnica de planejamento, produção e venda.

Contudo, a Baixada de Jacarepaguã ainda não gerou uma demanda capaz de adensá-la rapidamente; isto faz com que os incorporadores busquem alternativas espaciais para novos lançamentos, inclusive amarrando uma vinculação com o poder público para elevação do "status" de alguns bairros, como é o caso de Vila Izabel.

Por outro lado, novas áreas são induzidas à ocupação pelo Estado e capturada pelos incorporadores, como é o caso da "Área 3" do PUB-Rio, compreendendo Ramos, Penha, Méier, Engenho Novo, Irajá, Madureira e Anchieta.

Desse modo, o processo de intervenção do Estado tem impulsionado uma segregação espacial como também uma valorização imobiliária interbairros que nem sempre se ajustam às curvas de isovalores que vemos na figura da página seguinte.

Pela elevação da Vo, ainda que não sejam valores de mercados, podemos notar (ver quadro 1) os bairros que avançam em seus patamares, de valor da terra. Na classe de valor mais alto (acima de 250.000,00), onde estavam os bairros do Centro, Copacabana e Ipanema vieram juntar-se os do Flamengo, Glória e Leblon, formando duas áreas mais valorizadas do Município do Rio de Janeiro, uma



Org. por Rosa Massena (22)

QUADRO I: Valor médio dos terrenos dos 10 principais logradouros
de cada bairro

Intervalo	1973	1976
Até 3.000	Acari, Anchieta, Barros Fi- lho, Campo dos Afonsos, Cos- mos, Costa Barros, Deodoro, Guaratiba, Inhoaíba, Paciên- cia, Ricardo de Albuquerque, Santíssimo, Senador Camará, Sepetiba, Vila Militar.	Acari, Anchieta, Barros Filho, Costa Barros, Gua- ratiba, Honório Gurgel, Paciência, Pavuna, San- tíssimo, Senador Camará, Sepetiba.
3.001 a 6.000	Bangu, Bento Ribeiro, Caval- canti, Colégio, Engenheiro Leal, Engenho da Rainha, Hi- gienópolis, Honório Gurgel, Marechal Hermes, Maria da Gra- ça, Pavuna, Piedade, Santa Cruz, Vicente de Carvalho, Vigário Geral.	Bangu, Bento Ribeiro, Vi- gário Geral, Vicente de Carvalho, Santa Cruz.
6.001 a 12.000	Brás de Pina, Cachambi, Cam- po Grande, Olaria, Jacarepa- guã, Cascadura, Madureira, Méier.	Brás de Pina, Cachambi, Campo Grande, Madureira, Olaria.
12.001 a 30.000	Alto, Barra da Tijuca, Bonsu- cesso, Caju, Catumbi, Enge- nho Novo, Estácio, Grajaú, Pe- nha, Ilha, Ramos.	Bonsucesso, Caju, Catum- bi, Engenho de Dentro, Engenho Novo, Estácio, Jacarepaguã, Lins de Vasconcelos, Méier, Re- creio, São Cristóvão.
30.001 a 60.000	Andaraí, Engenho Velho, Man- gue, Maracanã, Rio Comprido, Sta. Teresa, São Cristóvão, Vila Isabel.	Alto da Boa Vista, Andá- raí, Grajaú, Mangue, Vi- la Isabel, Méier, Santa Teresa.

Intervalo	1973	1976
60.001 a 90.000	Gávea, Laranjeiras, Tijuca, Urca.	Maracanã, Rio Comprido.
90.001 a 125.000	Catete	Engenho Velho, Tijuca.
125.001 a 250.000	Botafogo, Flamengo, Glória, Leblon, Saúde, Gamboa.	Barra da Tijuca, Botafogo, Catete, Gávea, Jardim Botânico, Laranjeiras, Saúde, Gamboa.
Acima de 250.000	Centro, Copacabana, Ipanema.	Centro, Copacabana, Ipanema, Flamengo, Glória, Leblon.

Calculado por Vo a preços de 1976.
Secretaria da Fazenda

compôsta de Copacabana, Ipanema e Leblon e, a outra, do Centro, Glória e Flamengo.

Na classe abaixo (de 125.000,00 a 250.000,00), dos cinco bairros existentes em 1973, três passaram para a classe mais alta, anexando-se aos dois restantes: os bairros da Barra da Tijuca, Catete, Gávea, Jardim Botânico, Laranjeiras e Urca.

Por outro lado, acompanhando o crescimento percentual do valor da terra com o crescimento percentual do preço médio de oferta de aluguel, temos algumas áreas como Jacarepaguã, onde o crescimento percentual do preço médio da oferta, da ordem de 21,4%, o crescimento do valor da terra foi de 111,86%. Na zona sul, os aluguéis cresceram 131,68% e o valor da terra 64,7%. Para a zona norte, os aluguéis cresceram 120% e o valor da terra 51,62%. Nas áreas de Bangu, Campo Grande e Santa Cruz, enquanto os aluguéis cresciam cerca de 130%, o valor da terra tinha um aumento da ordem de 21%.

A partir desses dados podemos afirmar:

1. O preço do terreno, como mais importante na composição do custo final, tem seu crescimento médio acompanhado pelo crescimento do preço dos aluguéis.
2. A variação dos preços dos aluguéis, contudo, é diferenciada em função da demanda efetiva de cada bairro e das transformações do uso do solo que neles se consegue impor.
3. Que os patamares da variação do uso do solo, suas variações diferenciais, são maiores e não tão dependentes um do outro como se nota no crescimento dos aluguéis.
4. Os preços dos aluguéis são puxados para cima pelos preços de imóveis novos.
5. Que o coeficiente de aproveitamento pode contribuir também para conter o impacto do terreno no custo final.
6. Que o impacto da alocação das obras públicas são distintas no mercado de terras e no mercado de imóveis.

2 - SOBRE O ASPECTO INSTITUCIONAL, NORMATIZADOR E REGULADOR DO ESTADO

Sobre o aspecto institucional, normatizador e regulador pode ser compreendida a própria institucionalização da figura do incorporador. A figura do incorporador, antes da lei 4591/64 que o regulamentou, era considerada ora como um corretor, ora comerciante, ora industrial. A institucionalização dessa figura veio normatizar a empresa comercial e imobiliária e estabelecer parâmetros para a promoção do investimento no setor.

O que poderia ser considerado uma barreira para investidores de capitais financeiros não habitacionais penetrarem no setor pode ser deixado de lado na medida que grandes grupos financeiros possuem hoje suas unidades de promoção e corretagem no circuito imobiliário.

Normatização:

- 1 - Lei 4591, de 16.12.1964 - deveres, direitos e obrigações do incorporador.
- 2 - Seguro de garantia de obrigações contratuais.
- 3 - NB - 140: norma que disciplina todo o processo e constituição de condomínio e incorporação.

Legislação principal do Município do Rio de Janeiro:

1. Lei nº 1574 de 11.12.67: estabelece normas para o desenvolvimento urbano e regional do Estado da Guanabara.
2. Decreto "E" nº 3800 de 20.4.70: aprova os regulamentos complementares à lei de desenvolvimento urbano do Estado da Guanabara.
3. Decreto 322 de 3.3.76: aprova o zoneamento (regulamento) do Município do Rio de Janeiro.

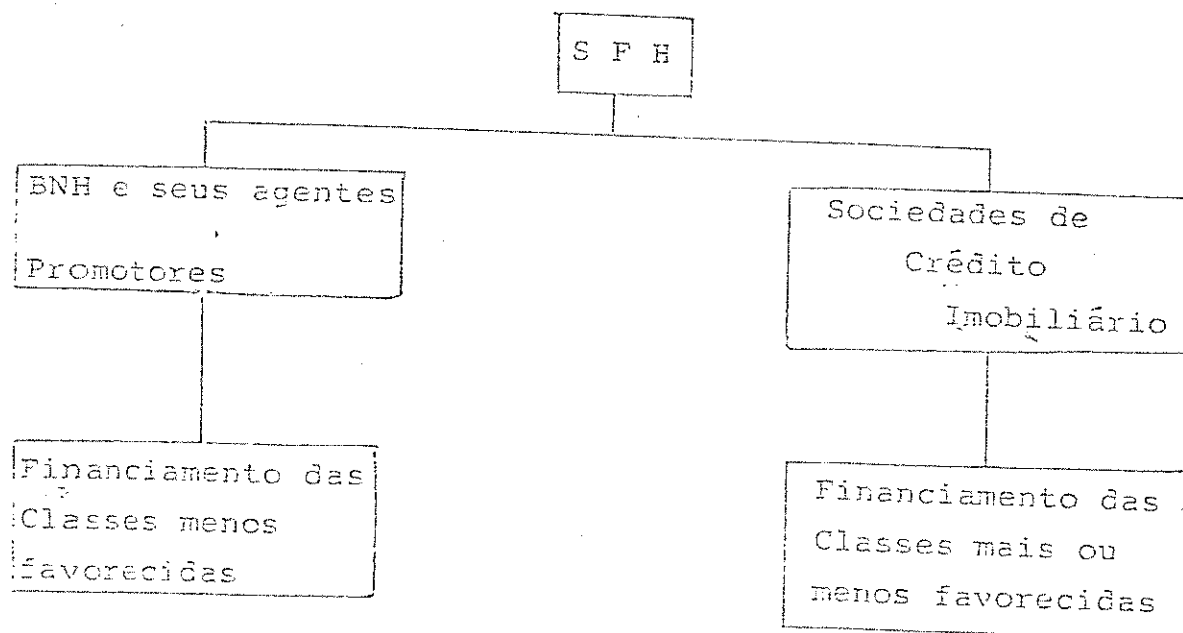
O 2º Momento: A produção e circulação da "moradia"

Este segundo momento, que envolve a relação entre incorporadores, construtores, corretores e o sistema financeiro, significa a produção propriamente dita, considerando esta não só a construção como o marketing do produto a ser consumido. O Estado intervirá a partir dos seguintes aspectos:

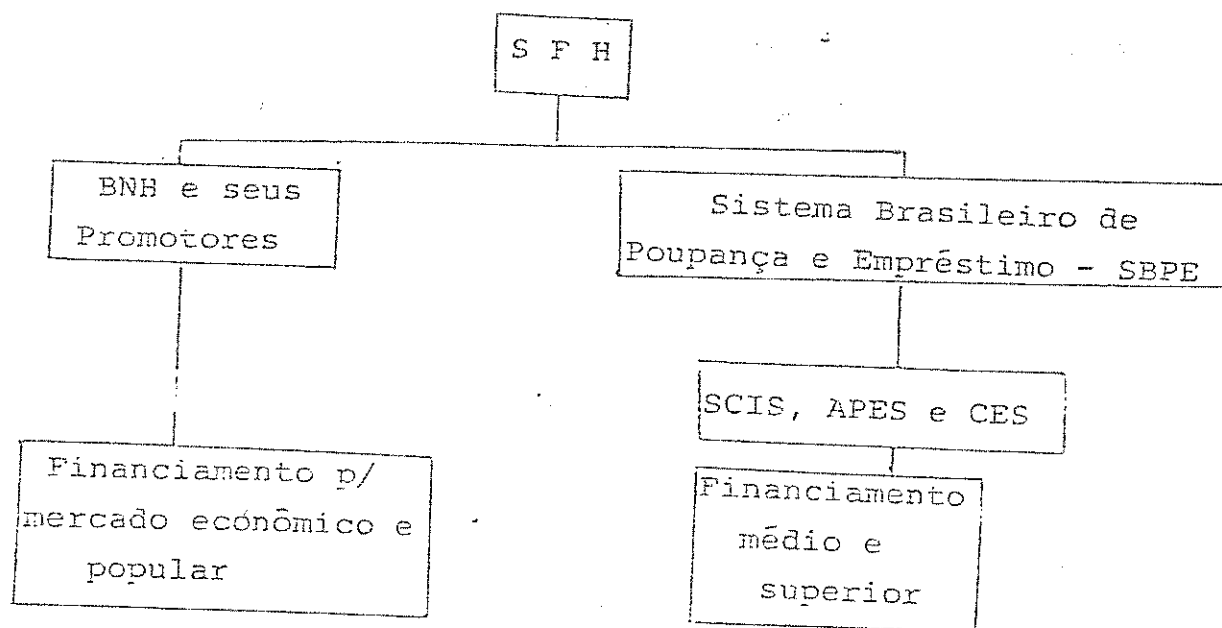
- 1 - O sistema financeiro ligado à produção e comercialização da moradia.
- 2 - Legislação e normas de edificação.

O Sistema Financeiro Ligado à Produção e Comercialização da Moradia

O Banco Nacional de Habitação surge sem ter os seus dois sistemas claramente definidos, mas já internalizando na sua estrutura organizacional as duas vertentes que lhe garantem a sua função econômica e social. Um sistema ligado "às classes menos favorecidas" e outro "às classes mais ou menos favorecidas".



Em 1964 o sistema foi ampliado com a Associação de Poupança e Empréstimo, a incorporação definitiva das Carteiras Imobiliárias da Associação Econômica (CEs), existente dentro dos padrões do SFH. Estava criado o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo:



Procurava-se, assim, concretizar os objetivos do Plano Nacional de Habitação, que podem ser resumidos nestes 4 pontos:

1. Conter e reduzir o "deficit" habitacional;
2. Reduzir os índices de desemprego da mão-de-obra;
3. Politicamente, buscar um respaldo popular do novo regime;
4. Dinamizar o mercado imobiliário.

O SFH irá se tornar uma parcela significativa do sistema financeiro e do total de empréstimos do setor privado. Em 1980, este representa cerca de 25% (20), mas certamente só atingirá o último de seus objetivos, e mesmo assim, de uma forma cíclica.

As conjunturas do Mercado Imobiliário e o Sistema Financeiro de Habitação

O período de 1964 a 1967 corresponde à implantação e estruturação do BNH como órgão central do SGH. Marcada pela escassez de recursos que dificultava a sua implantação, irá buscar formas de superar as dificuldades financeiras iniciais através do FGTS e do SBPE.

Até 1967, a fase de contenção de créditos e controle inflacionário, não se exibiu grandes picos no mercado de Imóveis e o próprio BNH não havia ainda absorvido recursos para o andamento de seus programas. A característica que dominou no Estado do Rio de Janeiro mesmo com o aumento das Unidades Financiadas em 1966 é a estagnação do mercado imobiliário.

O período de 1967 a 1971 é o de dinamização do mercado imobiliário, paralelo à própria retomada de crescimento, utilização da capacidade ociosa da indústria devido ao longo refluxo econômico e à crise política; em suma, isto é o fruto do que se denominou o "milagre brasileiro".

Durante esse período presencia-se a reativação do mercado de terras caracterizada por um total de área de construção licenciada desde 1965. A participação do mercado de ponta, através do SBPE, é sentida pela elevação da área média por unidade habitacional licenciada.

Neste período o BNH sofreu transformações operacionais, ampliou suas funções e passou a privilegiar os financiamentos voltados para a faixa da renda mais alta. Cria-se nesse período o mercado de hipotecas, pelo qual o BNH passou a repassar seus recursos à iniciativa privada com o Plano da Equivalência salarial (PES) o número de Prestações passem a ser fixos, e, com o Fundo de Compensação de variações salariais, o BNH passa a se responsabilizar pelos saldos devedores.

O "Boom" da bolsa de valores e a elevação do preço dos imóveis financiados pelo SBPE contribuíram para a queda do financiamento do SBPE e consequentemente a queda da área e do número de unidades habitacionais licenciadas no Rio de Janeiro; Copacabana deixa de ser a área preferencial para uso habitacional, tomando seu lugar a partir de 1966 o bairro da Lagoa.

O ano de 1971 marca não só o "crack" da bolsa de valores como também a primeira crise do SBPE. Para sanear-lo foram feitas alterações nas formas de concessão do crédito imobiliário e foi aumentado o apoio do BNH no SBPE. A elevação do prazo de amortização dos empréstimos do SBPE juntamente com a elevação da taxa de juros para as camadas de renda mais alta realimenta o mercado imobiliário.

No período 1971-1976 o BNH transforma-se num banco de 2ª linha, quando então deixa de operar diretamente, cabendo aos seus agentes repassar os créditos e se responsabilizar pelas operações. Além desses aspectos ocorrerá a intensificação de programas de desenvolvimento urbano (quadro) através da criação de três fundos regionais de desenvolvimento urbano (Nordeste, Leste, Centro-Oeste e Sul; Amazônia) e do lançamento do Projeto CURA. É instituído o PLANHAP que pretendia, no prazo de dez anos, eliminar o déficit de casa própria, com infraestrutura urbana e comunitária, das famílias com renda entre um e três salários mínimos. Em 1975, no âmbito do Planhap é criado o Profilur, destinado ao financiamento de lotes providos de água, luz, esgoto e uma unidade tipo embrião (a ser construída através da auto-construção) para famílias com renda de até três salários mínimos, ou sem renda regular.

Com a realimentação do mercado de imóveis ocorrerá a elevação do volume de financiamento do SBPE a partir de 1971 com o advento da caderneta de poupança como sua principal fonte de captação. Novamente subiu a área média por unidade habitacional financiada; as construções financiadas pelo SBPE eram cada vez mais caras.

BNH: Distribuição Anual de Recursos

(Variação Percentual)

Áreas	Ano	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Desenvolvimento Urbano		9.634	15.572	23.495	20.314	21770	11.484
		27.2	31.3	37.3	30.7	28.3	25.6
Habitação		13.715	22.538	21.454	30.314	38.815	23.786
		38.7	45.3	34.1	45.7	49.9	53.1
Operações complementares Habitacionais		9.114	7.408	12.135	11.461	13.156	7.862
		25.7	14.9	19.3	17.3	17.1	17.5
Apoio técnico e Financeiro		2.983	4.208	5.901	4.396	3.097	1.695
		8.4	8.5	9.4	6.6	4.3	3.8
Total		35.446	49.726	62.985	66.485	76.838	44.827

FONTE: BNH
UPC = 390.10

Com os limites não-se fixos os limites de financiamentos, a parte do preço não financiável, isto é, a poupança prévia, cada vez se tornava maior, crescendo em ritmo mais acelerado que a inflação. Isto gerou uma tendência à retração do mercado imobiliário de faixas superiores de renda. Este período caracterizou-se por um maior número de licenças em bairros como a Lagoa, Tijuca e Botafogo.

O ano de 1974 é um ano de crise para o SBPE, que só veio a ser superada pela elevação do teto de financiamento do SFH, que passou de 2.250 UPCs para 3.500 UPCs, ocorrido um ano depois. Foi um ano marcado pela queda do ritmo de novas incorporações no Brasil como um todo. A intervenção do SFH provocou uma redução relativa da poupança prévia, ampliando o mercado para habitações de luxo.

O desempenho máximo do setor habitacional marcou o ano de 1976. Porém, este desempenho foi cortado pela resolução 386, que acabou com a possibilidade do incorporador utilizar o duplo financiamento em suas transações. Interrompeu-se a busca por um mercado de renda cada vez mais alta. A necessidade de liberação do acúmulo de imóveis estocados fez com que o Estado permitisse o financiamento de imóveis com mais de 180 dias de "habite-se", neste ano.

Todos esses fatores levaram o setor imobiliário à crise no ano de 1977. Havia uma tendência decrescente do limite de financiamento em termos reais, que ocasionava uma tendência do setor habitacional a se dirigir às zonas de valorização média das cidades. Caiu o número de licenças e também a área média por unidade financiada. Os empreendimentos da Lagoa e da Barra foram afetados pela crise.

A solução dada a essa crise não foi mais institucional. Os empresários do setor resolveram aplicar seu capital em incorporações destinadas a um mercado de menor renda. A manutenção de limite de financiamento e o menor preço das habitações construídas então gerou uma redução da poupança prévia.

Houve uma recuperação lenta e gradual do setor habitacional a partir do ano de 1976, que se refletia no aumento de licença nos subúrbios cariocas, mantendo-se este número em bairros como Botafogo e Tijuca. O preço médio dos imóveis se elevaram então, em ritmo inferior ao da inflação.

A recessão viria envolver o setor habitacional em uma de suas maiores crises. Com a redução dos depósitos de cadernetas e aumento das retiradas do FGTS, os recursos se esgotam, reduz-se o volume de financiamento. O aumento das prestações não correspondem ao dos salários e grande número de mutuários deixam de pagar ou simplesmente "passam" seu imóvel. Os estoques começam a ser vendidos.

Pode-se afirmar, a partir desse histórico, que o BNH acompanha os padrões cíclicos do mercado imobiliário, enfrentando a insolvência da demanda em mecanismos que elitizam o mercado. Tem-se um círculo vicioso. Crise do mercado, e, a partir daí, a liberação de novos limites de financiamento individual, dando maior liberdade de atuação para as entidades do SBPE. Esta desencadeia o escoamento de projetos já executados mas não comercializados, e o lançamento de novas construções e incorporações. Ocorre então uma pressão sobre a oferta de mão-de-obra, materiais de construção, terrenos, elevando os custos de construção. A valorização dos imóveis traz de volta os capitais especulativos. Retém-se voluntariamente a oferta e a pressão altista tende a ficar mais elevada. Retenção só se torna possível se o incorporador dispuser de capital de giro. A pressão altista estimula um grande número de lançamentos e o mercado volta a se recolher. A diferença entre a parcela financiável e o valor do imóvel aumenta e retira do mercado a possibilidade de manter os compradores crescendo à mesma razão que a quantidade de unidades ofertadas. A reversão do ciclo virá com a venda de imóveis estimulada por um novo mecanismo de liberação de financiamento.

A partir de 1979, o BNH procurará se adaptar ao ritmo da "abertura". Significa que dará ênfase à busca de uma legitimação, enquanto promotor de habitação popular, através de criação do Promorar, Proempe e a formulação do Plano Nacional de Habitação Rural.

O Circuito Financeiro e o Movimento Cíclico do Mercado Imobiliário

Os dados de evolução deste mercado nos inclinam a afirmar que o sistema financeiro de habitação acompanha o movimento cíclico do mercado imobiliário, principalmente através de novos limites de financiamento.

Este surge em função da própria necessidade de um diferencial constante entre a parcela financiável e o valor do imóvel. Do mesmo modo, outras modificações como alteração no sistema de amortização, no aumento de prazos e na redução da taxa de juros também viabilizam esse processo e homologam a alta do preço e de custos.

Por outro lado, este mercado principal de imóveis novos é balizado e tracionado pelo mercado secundário de imóveis usados, já que o financiamento de imóveis usados significa de fato uma elevação do financiamento permitido e, conseqüentemente, um estímulo à alta de preços.

A política creditícia tem assim atuação direta sobre a dimensão da demanda efetiva, e, portanto, sobre a evolução dos preços de mercados. Considerando esses aspectos do ciclo e as relações que se estabelecem nesse segundo momento do circuito imobiliário, podemos afirmar:

1. Que o Estado reduz a carga do terreno no total de investimento ao absorver os custos de acomodamento.
2. Que no interior da relação entre incorporador/construtor/corretor se estabelece uma relação de distribuição horizontal de ganhos imobiliários, seja pela liberação do custo do acomodamento, seja pela própria verticalização ou ainda via financiamento do BNH.
3. O aumento do coeficiente de aproveitamento contribui para conter o impacto do terreno no total da moradia, e dessa forma a liberação de gabarito atinge os bairros mais nobres.
4. Teremos neste caso três tipos de financiamento da "produção:

- 5
- A - não é incluída remuneração ao agente promotor, são programas realizados diretamente com os beneficiários finais (condomínio).
 - B - Incorporador financiado coloca no mercado seu produto, otimizando o preço a partir das condições de financiamento ao adquirente previamente estipulado (Recon, Empresário).
 - C - Financiamento de acomodamento do Produto "habitação".
5. O BNH acompanhará os ciclos, privilegiando em cada momento um deles.
6. Que a decisão de investir do setor depende tanto das condições de disponibilidade e custos dos "insumos" como também da própria possibilidade de gerar uma demanda efetiva de habitações que dependerá das condições do financiamento e dos níveis de poupança prévia exigida.

O 3º momento: A demanda solvável

O consumo desse produto "habitação" será não somente sustentada como produzida, quer pela ideologia da "casa própria", quer pelo "mobiliário" que a determina como "uma nova maneira de morar". Nesse sentido, a intervenção sobre formas de consumo concreto da população é a operação de financiamento de produto capturando a demanda.

Esse terceiro momento se caracterizará dessa forma por uma demanda sustentada e produzida. Sustentada pelas necessidades de um sistema de financiamento que necessita ser intermitente não só para viabilizar o campo do produto mas a sua própria produção. Produzido porque necessita internalizar no "marketing" de venda as transformações de uso do solo, necessita diferenciar o produto capaz de elevar os sobrelucros diferenciais.

Desse modo, a afirmação da não existência de um preço de oferta autônoma do terreno não só significa reconhecer que a "terra não tem valor" e que seu preço é uma renda capitalizada, como também que a demanda está ligada ao "habitação" que internaliza as transformações do uso do solo e expressa uma hierarquização de preços em função da diferenciação do produto.

Condições de Financiamento para os Mutuários Finais dos Programas
de Habitação por Mercados
(1969/74)

CONDIÇÕES	MERCADOS			
	POPULAR	ECONÔMICO	MÉDIO	SUPERIOR
1. Limites do valor do empréstimo do BNH em UPC:				
a) até outubro de 1969	até 200	200 - 400	400 - 720	720 - 2.250
b) out. de 1969/out. de 1971	até 200	200 - 400	400 - 720	720 - 2.250
c) out.1971/dez. de 1974	até 200	200 - 400	400 - 720	720 - 2.250
2. Classes de Renda Mensal Familiar Mínima em UPC				
a) até outubro de 1969	até 6,20	6.20-17.24	17.24-43.92	acima de 43.92
b) out. 1969/out. 1971	até 5,76	5.76-17.24	17.24-43.92	" " 43.92
c) out. 1971/dez. 1974	até 4,68	4.68-16.00	16.00-50.00	" " 50.00
3. Comprometimento máximo permitido (Prestação ÷ Renda) em %				
a) até out. de 1969	27	25	25	-
b) out.1969/out. 1971	25	25	25	-
c) out.1971/dez. 1974	20	20-25	25	até 35%
4. Taxa nominal de juros em % a.a.				
a) até out. de 1969	5 - 7	8 - 10	10	10
b) out.1969/out. 1971	4 - 6	7 - 10	10	11 - 13
c) out.1971/dez. 1974	1 - 3	4 - 8	9 - 10	10 - 12
5. Limites de prazo em anos				
a) até out. 1969	20	20 - 15	12 - 8	10
b) out. 1969/out. 1971	20	20 - 15	12 - 8	10
c) out. 1971/ dez.1974	25	25	25 - 15	15

FONTES: Resoluções do Conselho de Administração, BNH RC
in FGTs: uma política de Bem-Estar Social, Vanderley J.M. de Almeida e
José Luiz Chantard.

Distribuição dos financiamentos Habitacionais do BNH, segundo Mercados

(1969/74)
(percentuais)

Anos	Mercados			
	Popular	Econômico	Médio	Superior
1969	18,4	40,8	23,6	17,2
1970	23,4	42,6	19,6	14,4
1971	6,5	48,2	25,6	19,7
1972	5,1	37,9	35,8	21,2
1973	4,5	22,3	43,0	30,2
1974 (até setembro)	1,8	13,4	46,4	38,4

FONTE: BNH

Distribuição percentual do número de Unidades Habitacionais pelo SPH,
por mercados
(1969/73)

Anos	Mercados				Número
	Popular	Econômico	Médio	Superior	
1969	20,53	45,86	25,30	8,31	153.812
1970	11,74	41,29	39,50	7,41	157.931
1971	9,72	36,10	39,11	15,07	128.240
1972	5,85	25,64	43,64	24,57	121.463
1973	5,13	22,73	42,57	29,57	148.006

FONTE: BNH

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) VARGAS, Nilton
Construção habitacional: Um "Artesanato de luxo". Revista Brasileira de Tecnologia. V.12, nº 1, jan-mar, 1981.
- (2) BALAFFI, Gabriel.
A Questão Urbana: Produção de Habitações, Construção Civil e Mercado de Trabalho. Novos Estudos - CEBRAP, São Paulo, Abril/1983.
- (3) CASTELLS, M.
La Question Urbana. Siglo Veintiuno Editores, 1974.
- (4) _____
Cidade, Democracia e Socialismo. Paz e Terra. 1980.
- (5) Ibidem
- (6) Loojkin, Jean.
El Marxismo, el Estado y la cuestión urbana. Siglo Veintiuno Editores. 1979.
- (7) Ibidem
- (8) Ibidem
- (9) CASTELLS, M. e Gabriel, F.
Monopoville, Mouton. 1974.
- (10) PRETECALLE, E.
Equipamentos Coletivos e Consumo Social. Estudos FUNDAP, nº 1.
- (11) Ibidem
- (12) Ibidem
- (13) Ibidem
- (14) TOPALOV, C.
La Urbanización Capitalista.
- (15) HARVEY, D.
Sistema Financeiro Brasileiro. Cadernos de Opinião, nº 13.
- (16) Conceição, M.
Estudos recentes sobre a Habitação no Brasil in Repensando a Habitação no Brasil. Zahar Editores.
- (17) VALADARES, Lúcia.
FGTS. Uma Política do Bem Estar Social - IPEA.
- (18) ALMEIDA, Wanderley, J.M.
e CHANTARD, José Luiz.

- (19)
- (20) REIS, José de Oliveira O Rio de Janeiro e seus Prefeitos. Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro.
- (21) REIS, José de Oliveira. A Guanabara e seus Governadores. Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro.
- (22) MASSENA, Rosa. O valor da Terra Urbana no Município do Rio de Janeiro. PUR/UFRJ - Março/1976.
- (23) PUB-Rio
- (24) LIMA, Fernando C. Grechhalgh de Cerqueira. O sistema Financeiro de Habitação e a expansão do Mercado Habitacional no Rio de Janeiro - PUR/UFRJ
- (25) FERNANDES, Marlene. O BNH e o Financiamento ao Desenvolvimento Urbano. Tese de Mestrado - PUR/UFRJ

O circuito Imobiliário Urbano

1. O esquema de Topalov: (14)

Topalov toma por base o esquema clássico de renda fundiária, a teoria do valor-trabalho e a especificidade do solo enquanto mercadoria. O lucro suplementar que resulta entre os preços individuais e preço geral de produção, presente nos diversos ramos, encontra na agricultura (ramo sobre o qual é pensada a renda fundiária), condições para que esses sobrelucros permaneçam no próprio ramo e não participem do movimento de equalização da taxa de juro.

Desse modo existiriam barreiras para a entrada, tendo os capitais desse ramo condições de excluir parte da mais valia nele criada, do movimento de repartição da massa de mais valia. A agricultura utilizaria uma quantidade de trabalho muito superior ao socialmente necessário, sem ser penalizada com a transferência de parte da mais valia excedente. Isto se traduz no fato da composição orgânica do capital agrário ser muito inferior ao setor industrial.

A baixa composição orgânica do capital na agricultura, comparativamente à da indústria, é ao mesmo tempo condição e consequência da propriedade fundiária. É ele que permite a formação de valores acima do preço geral de produção, que se transformará em renda absoluta e diferencial.

O movimento de equalização da taxa de lucro pressupõe a existência de total mobilidade de capital entre os ramos. As barreiras de entrada, e nesse caso a propriedade da terra é uma delas, impede essa mobilidade e permite a realização de sobrelucros no interior do próprio ramo.

Esta concepção clássica é transposta para o mercado fundiário urbano. A renda fundiária urbana, pensada a partir de idêntico processo que assegura sobrelucros na agricultura, se diferenciara pela "funcionalidade" do solo rural e urbano. Enquanto na agricultura esses sobrelucros surgem pela produtividade e fertilidade do solo, na cidade estariam ligados a dois processos: pelo aces-

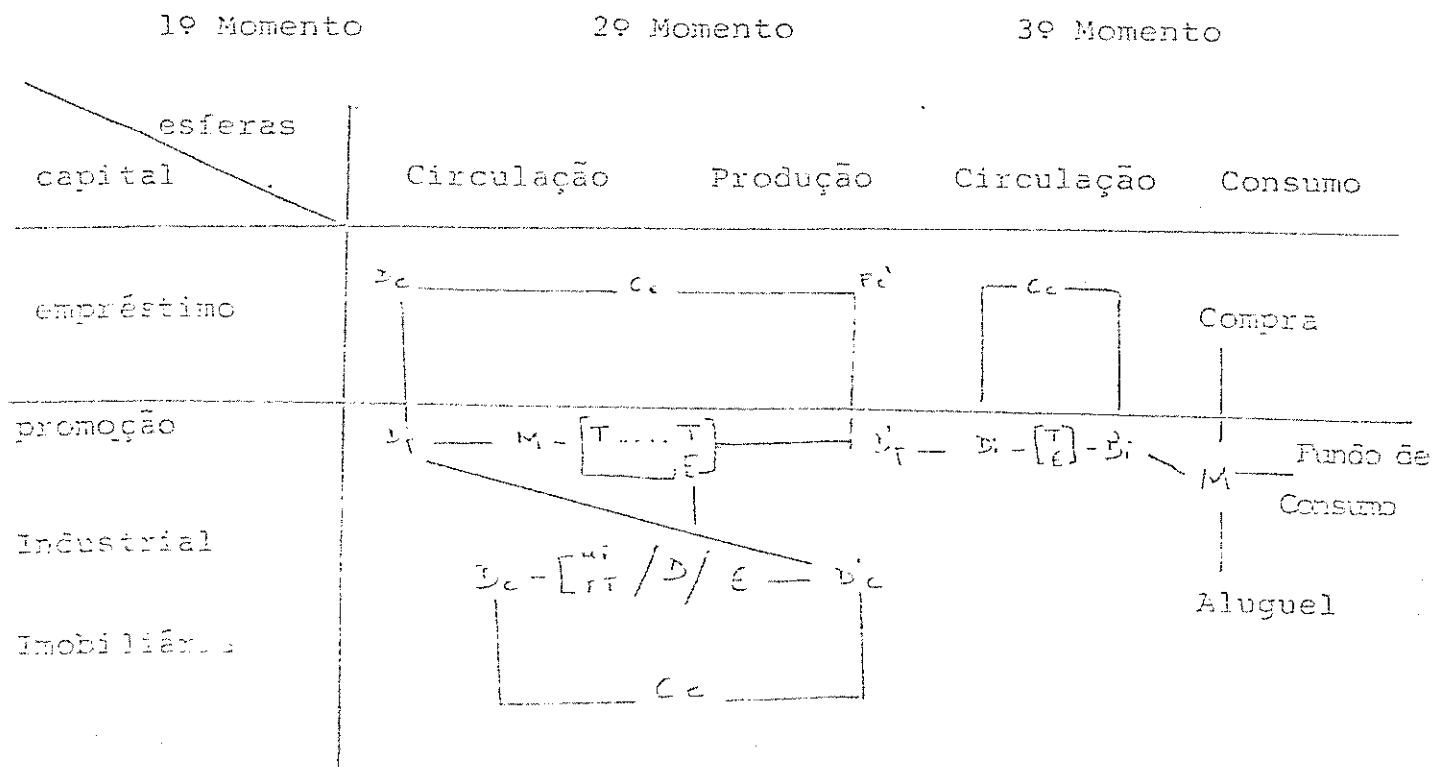
so de capitais aos efeitos úteis de aglomeração (segundo o capital específico - industrial, comercial e bancário) cada terreno permite maior ou menor valorização pelo acesso que sua localização propicia e o ligado à produção e circulação da "mercadoria" habitação

Este último processo pode ser classificado em função da presença ou não de uma relação especificamente capitalista em seu interior. Tem-se, assim, três sistemas de produção de habitação:

- 1 - Produção não mercantil: usuário é o agente dominante. Compra e constrói.
- 2 - Setor rentista: o proprietário domina o processo de liberação e transformação do uso do solo.
- 3 - Promoção imobiliária: capital de circulação domina o processo.

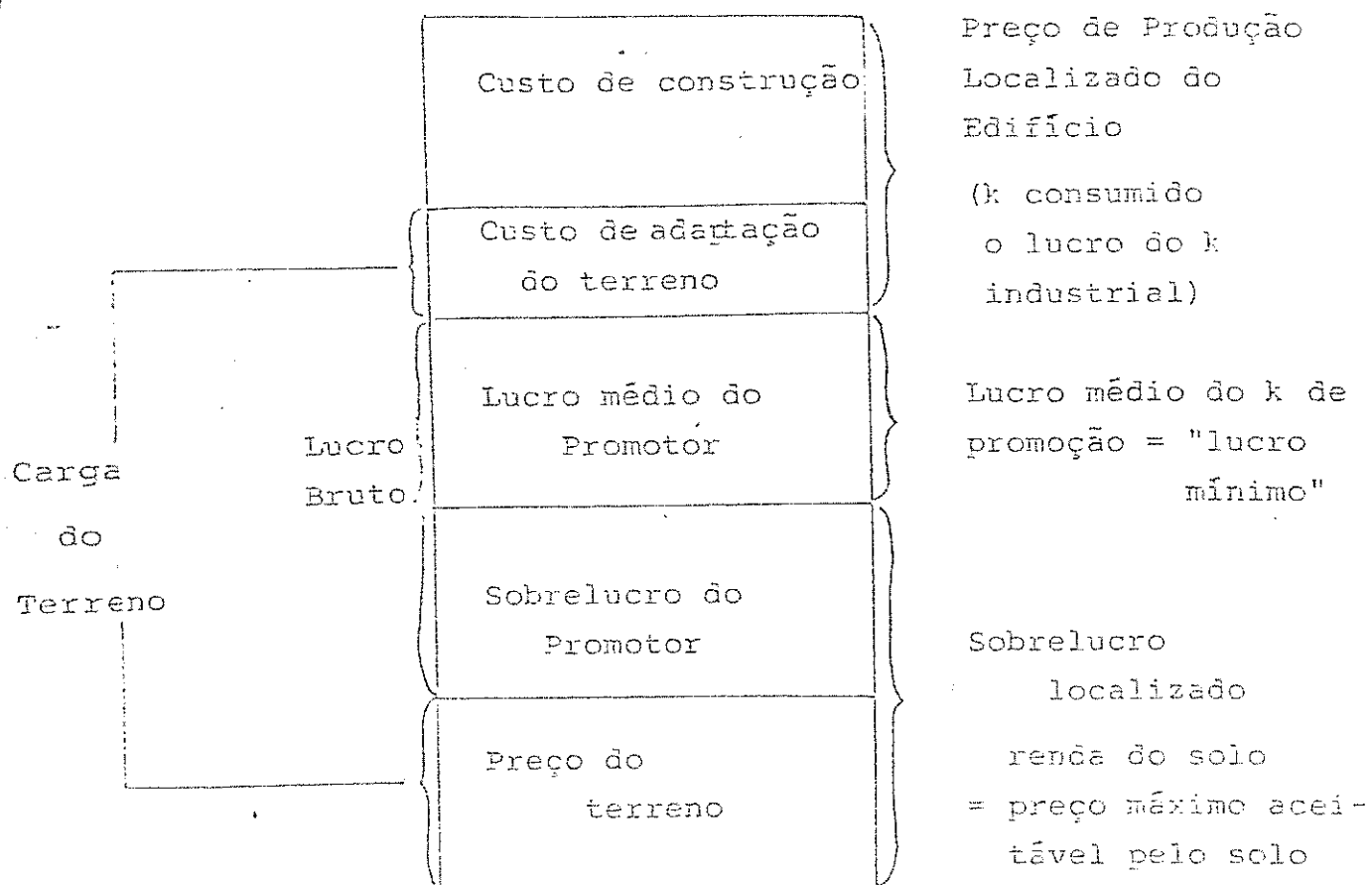
Particularmente, interessa-nos o último sistema. Nesse sentido, o esquema de Topalov sobre o Circuito de Produção e Circulação de Habitação (circuito de promoção) articulado em três momentos, nos ajuda a pensar o circuito imobiliário em sua totalidade.

CIRCUITO DE PRODUÇÃO E CIRCULAÇÃO



O PREÇO DA TERRA E O PREÇO DO IMÓVEL

O preço desse bem sem valor é determinado pelo preço de demanda capitalista do solo, e de maneira mais precisa, pela hierarquização dos preços de demanda dos agentes que valorizam o capital ao transformar o uso do solo. Não há preço de oferta autônomo. São os preços de transação constatados que determinam os preços de oferta.



(Topalov, pág. 167)

Pelo quadro acima podemos qualificar melhor os fatores que determinarão os preços dos imóveis na cidade. O custo de construção é um elemento não diferencial e dependerá da produtividade, das economias de escala, dos lucros das empresas e não dependerá fundamentalmente dos preços finais. O custo de adaptação, elemento diferencial com relação aos terrenos, é variável segundo a localização, ou seja, onde existirem redes se reduzirá a um custo de conexão e, caso contrário, em campo aberto, corresponderá ao custo de construção do conjunto de equipamentos e infraestrutura que se deve construir sobre o terreno.

Por outro lado, para o debate sobre o papel do Estado no interior do circuito imobiliário, interessa-nos, particularmente, a formação de sobrelucros que, segundo Topalov, podem ser classificados da seguinte maneira:

Sobrelucro de conjuntura: é realizado quando, em consequência de uma pressão muito súbita da demanda, o preço das habitações vendidas é superior ao preço antecipados e observados sobre os terrenos na época de compra destes. Da mesma forma, a velocidade de rotação do capital é superior do que estava prevista, graças a uma comercialização mais rápida.

Sobrelucro de inovação comercial: correspondendo a uma troca de uso do terreno, um

Sobrelucro de urbanização: terreno rural em urbano - financiamento da infraestrutura.

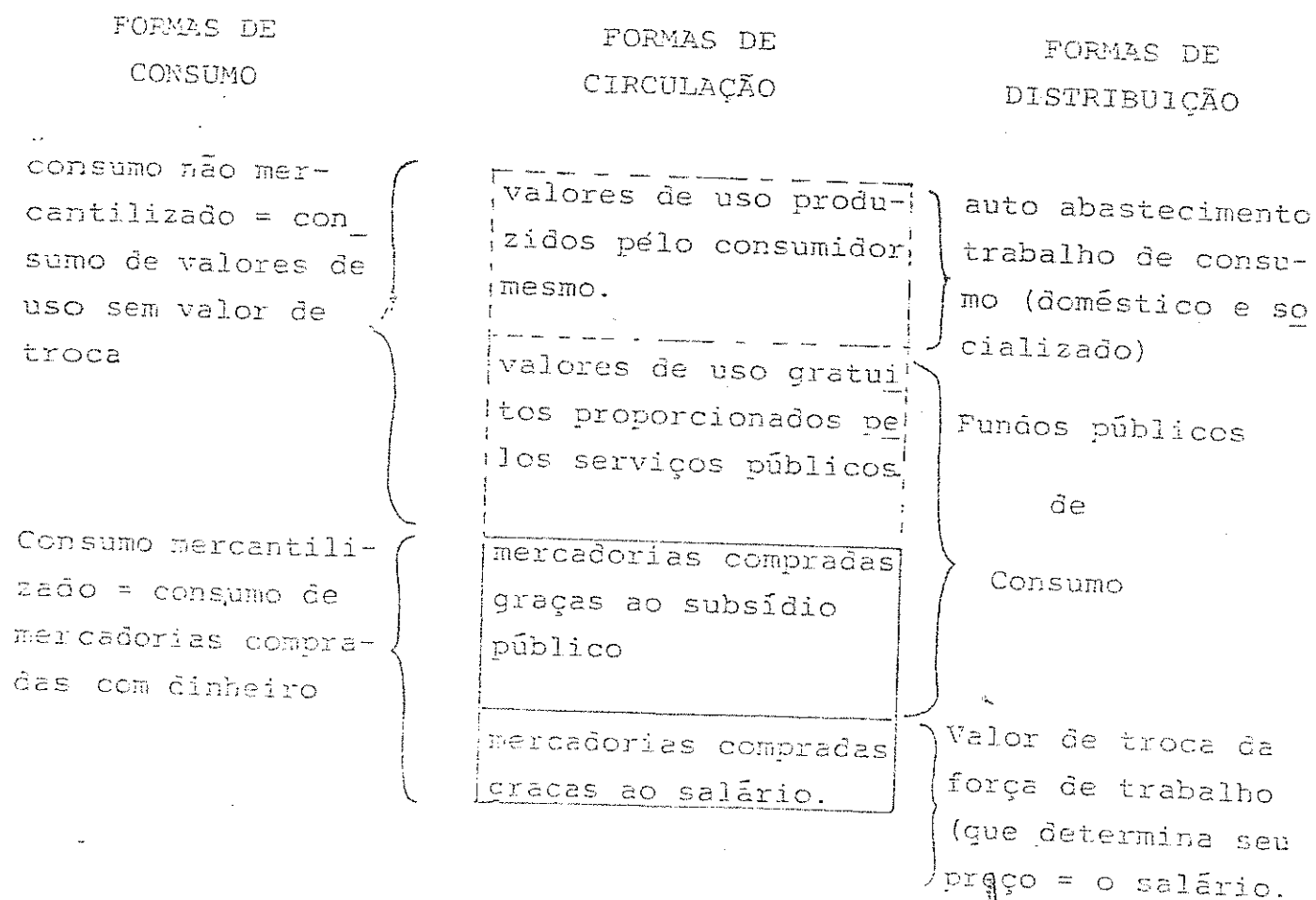
Sobrelucro de antecipação: sobre as possibilidades de construção de equipamentos coletivos públicos.

Sobrelucro de espera: reservas fundiárias.

Por fim, o capital financeiro tende a substituir os proprietários fundiários na construção das reservas fundiárias. O volume dessa substituição dependerá do conjunto econômico e da situação específica do mercado de terras.

FORMAS CONCRETAS DE CONSUMO E O CIRCUITO IMOBILIÁRIO

Para finalizar sua compreensão do circuito imobiliário, Topalov resgata a noção de Preteceille de trabalho de consumo. Identificará aqueles trabalhos não contemplados nas exigências de reprodução reconhecidas pelo salário. Em outros termos, identifica a existência de trabalhos privados não mercantilizados (trabalho doméstico e formas socializadas não mercantilizadas (mutirões), que comporiam o valor da força de trabalho, ou seja, o tempo de trabalho socialmente necessário para produzir os valores de uso que necessitam as exigências objetivas da reprodução. De forma esquemática, teríamos os componentes de valor da força de trabalho organizados da seguinte forma

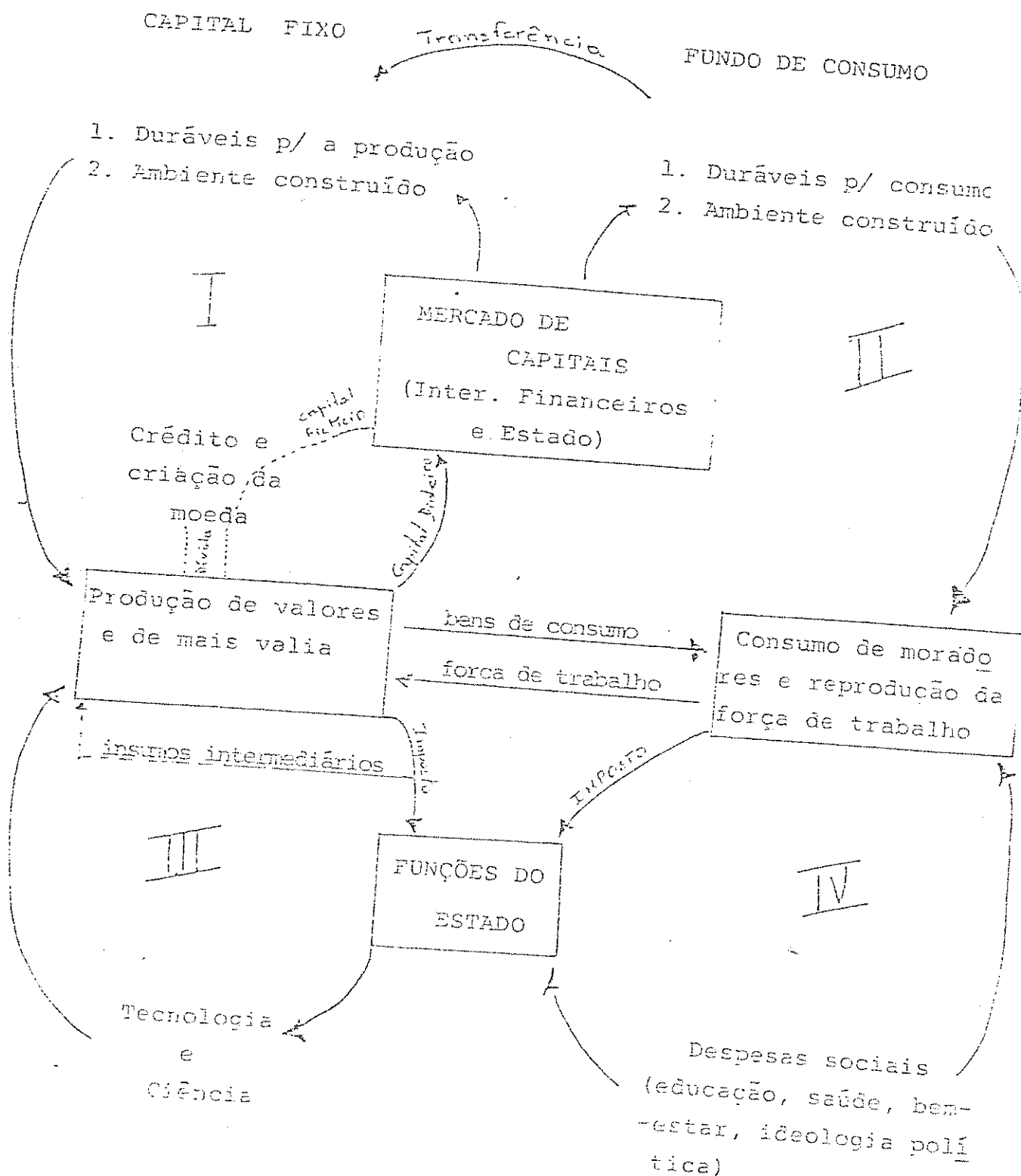


A partir desse esquema, pensa as Características Gerais da política habitacional como modificação do processo de consumo concreto.

A política habitacional tem três aspectos determinantes que são: as condições específicas da formação e circulação dos capitais do setor, é também uma ação sobre as condições de reprodução da força de trabalho e, por fim, é um elemento de reprodução da hegemonia da classe dominante.

Fundamentalmente, é uma intervenção que modifica processos concretos de consumo. Transforma o valor de uso da habitação dos trabalhadores, suas características concretas como produto, sua localização no espaço urbano. Atua sobre o custo de consumo da habitação para seu ocupante: o nível do aluguel e do custo de acesso à propriedade. A desvalorização do capital público na habitação é um fator de redução dos custos privados de reprodução e, portanto, um fator de aumento da taxa de mais valia.

O PROCESSO URBANO NO CAPITALISMO



2 - O ambiente construído - A visão de Harvey

Se tanto Preteceille como Topalov caminham no sentido de percorrer circuitos específicos de produção, distribuição e gestão de equipamentos coletivos, e de trabalhar com os modos concretos de consumo, o que os aproxima da visão de Lefebvre, Harvey pensará o Urbano uma "forma social" onde "a sociedade e o capitalismo precisam, por necessidade, criar uma paisagem física - uma massa de recursos físicos construídos pelo homem à sua própria imagem, apropriadas em linhas gerais, às finalidades de produção e consumo" (15).

Este ambiente construído pode ser distinguido em elementos de capital fixo a serem utilizados na produção (fábricas, rodovias, ferrovias) e elementos de um fundo de consumo ao serem utilizados no consumo (casas, ruas, parques, passeios). Este ambiente construído comporia e daria suporte a um esquema de circulação próprio ao processo urbano no capitalismo avançado.

Esta noção do ambiente construído se assemelha à noção de condições gerais de produção, ainda que a primeira é pensada como uma relação entre a unidade produtiva e o processo de circulação e realização enquanto que Harvey trabalhará com o espaço físico do capital.