

PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA E ESPAÇO RESIDENCIAL DA CLASSE MÉDIA NA PERIFERIA METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO

Diva Almeida Furlanetto *

Jana Maria Cruz *

Roberto Schmidt de Almeida *

INTRODUÇÃO

A concepção de um trabalho envolvendo os promotores imobiliários, que operam na periferia metropolitana do Rio de Janeiro, deve-se às seguintes premissas: a — a promoção imobiliária é constituída por um grupo de agentes (loteadores, construtores, agentes financeiros e corretores de venda), cujas ações podem modelar rápida e fortemente o uso do solo de uma cidade; b — o espaço da periferia metropolitana do Rio de Janeiro está sendo transformado para abrigar uma classe média que está se estruturando, possivelmente, de duas formas: 1 — através do surgimento de uma classe média oriunda da própria população moradora da periferia, que alcançou maiores rendimentos em função do crescimento das atividades industriais, comerciais e de serviços que ocorreram, sobretudo, nos distritos sede dos mais populosos municípios que compõem a área metropolitana, e 2 — através de um processo de mobilidade residencial que se origina no Município do Rio de Janeiro e que se destina à periferia, de segmentos da população, que por razões de ordem

econômica estão sendo obrigados a deixar os bairros mais valorizados do Município do Rio de Janeiro e fixarem residência em áreas de valor de terra mais baixo, porém com determinadas condições de conforto e acessibilidade.

O entendimento de tais processos e das ações que os animam nos levaram a enfocar dois temas que já geraram uma grande quantidade de estudos: *Os Agentes Modeladores do Uso do Solo Urbano e A Periferia Metropolitana*.

No caso da área em questão, foram considerados os três maiores Municípios: Nova Iguaçu, Duque de Caxias e São Gonçalo e, dos três, enfocaremos com maior detalhamento o primeiro, em virtude de ser o que apresenta o maior número de ações dos promotores imobiliários, visando a garantir novos espaços para uma classe média que está emergindo.

Os agentes modeladores do uso do solo urbano

No processo de estruturação do espaço metropolitano, as ações de determinados integrantes da sociedade orientam direta ou indiretamente o uso do solo e moldam a forma espacial da aglomeração urbana. São

* Anelistas especializados em geografia da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE.

conhecidos como agentes modeladores do solo urbano.

Considerando-se o artigo de Bahiana (6) que sintetiza uma classificação de cinco autores, os principais agentes são: a — o “Estado”, corporificado em suas múltiplas instâncias (Federal, Estadual e Municipal), criando a infra-estrutura, determinando os critérios de ocupação do solo ou financiando a construção e a aquisição de imóveis; b — “os proprietários de parcelas de solo”, que usam, alugam ou, eventualmente, vendem suas respectivas frações de solo urbano e periurbano; c — “os promotores imobiliários”, criando áreas de moradia/trabalho, via venda de terrenos ou construindo e vendendo unidades habitacionais/comerciais; d — “os proprietários industriais” adquirindo terrenos e construindo unidades de produção (fábricas); e — “o morador” (proprietário ou inquilino) reivindicando junto a outros agentes um controle mais efetivo da qualidade geral de vida na cidade.

A escolha de um determinado agente modelador (no presente trabalho, o promotor imobiliário, incluindo aí a indústria de construção), justifica-se por duas razões: a importância que possui esse agente no processo de ocupação do solo urbano, pois é ele o responsável por grande parte da área construída, tanto residencial quanto comercial de uma cidade, intermediando a venda de terrenos e construindo os prédios. Seu grande poder político é capaz de influenciar certas decisões públicas, principalmente a nível municipal. Sobre essa questão, ver Vetter et alii (22) e Topalov (19).

O pequeno destaque que se deu a tal agente, em comparação ao considerável volume de trabalhos dedicados ao agente Estado, conforme Valladares (21) nos informa em recente resenha, onde estão listados 55 títulos, a maioria escritos na década de 70, sobre as ações governamentais no campo da habitação, contrapondo-se aos três trabalhos relacionados com o assunto: mercado imobiliário e a produção da habitação (op. cit., p. 58).

A partir do final da década de 70, foi feito um esforço para completar tal lacuna, e são exemplos disso os trabalhos de Seabra (17)

sobre a construção civil em Santos (SP), Almeida (3 e 4) sobre incorporadores imobiliários no Município do Rio de Janeiro, Ribeiro (14) sobre mercado fundiário urbano, O’Neill (11) sobre o processo de auto-segregação, via transformação de um loteamento de luxo em um virtual condomínio exclusivo, onde conjugaram-se as ações da empresa loteadora/construtora, através do planejamento de disposição dos lotes, aruamento, praças e locais de acesso, às ações internas de seus moradores, tentando murar locais públicos e impedindo o acesso aos transeuntes.

Já existem também grupos de trabalho dedicando-se ao tema, como no caso de programa de mestrado em Planejamento Urbano e Regional (PUR) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) sob a orientação de Martim Oscar Smolka e Luís Cesar de Queiroz Ribeiro.

Paralelamente, houve ainda uma preocupação em resgatar o passado urbano das grandes metrópoles brasileiras através de estudos que mostraram as primeiras ações da promoção imobiliária aliada ao poder público, visando grandes transformações no uso do solo e que lançaram as bases de um zoneamento urbano com áreas comerciais, industriais, destinadas ao setor público, além de desenvolver um processo de segregação residencial via preço da terra, através da implantação diferenciada da infra-estrutura urbana e do tipo de construção erguida na área.

Tanto no Rio de Janeiro quanto em São Paulo, os trabalhos sobre a história dos bairros e seus agentes formadores nos remetem invariavelmente a Engels (9) e seu clássico *A questão da habitação* onde são mostradas claramente as relações entre o agente que constrói as moradias (ex.: o industrial que constrói bairros operários) e o agente que determina os critérios de ocupação do solo (a municipalidade). Tais relações não são atuais pois já mostravam seus efeitos nas cidades inglesas na primeira metade do século passado.

Nessa linha estão os trabalhos de Rolnik (15) e de Bonduki (7) para São Paulo, os de Abreu (1) e de Ribeiro (13 e 14) para o Rio de Janeiro.

A periferia metropolitana

Quanto à periferia, espaço que será considerado em nossas análises, tem sido motivo de estudos, tanto para fins de definição e classificação, quanto para fins de acompanhamento do que se chamou de processo de periferização urbana.

Para o caso brasileiro Bahiana, Bezerra e Cruz (5) montaram um quadro geral sobre tal processo; e o trabalho fornece, a nível de distrito das nove regiões metropolitanas do País, os principais padrões espaciais, resultantes do crescimento demográfico verificado na década de 70. Apresenta também uma revisão temática das principais linhas de pesquisa, tais como: franjas urbanas, crescimento urbano e esterilização rural, descentralização de atividades produtivas, valorização de terras periurbanas, comparabilidade entre periferização nos países desenvolvidos e nos subdesenvolvidos, identificação de agentes e estratégias na produção do espaço na periferia urbana. Finaliza levantando sete questões gerais e nove específicas, para servirem de pontos de referência para futuras pesquisas. Questões essas que se vinculam a fatores como: tamanho populacional, temporalidade do processo (tipo, ritmo e intensidade), formas espaciais, papel do sítio, acessibilidade, ação dos agentes modeladores do uso do solo, o papel das indústrias e da agricultura periurbana. Nosso trabalho insere-se como continuidade de uma das questões formuladas por esses autores.

Até agora, no caso brasileiro, há um consenso sobre o que é periferia; todos os autores pesquisados a definem, objetiva ou subjetivamente, como sendo um espaço social e economicamente desvalorizado, carente de infra-estrutura e de uma coordenação da gestão dos bens públicos numa escala mais abrangente (a metropolitana), ocupado por contingentes populacionais de baixa renda, que, normalmente, o usam como função de dormitório. Nesse espaço, a aquisição de um pequeno lote, nos inúmeros loteamentos que cobrem a área, é vista como um meio de se tornar proprietário de um bem imóvel, a um custo "relativamente baixo" e o processo de autoconstrução, como sendo

mecanismos básicos para a geração de moradias.

Sobre tais questões, seria aconselhável ver os trabalhos de Brasileiro et alii (12) que analisa detalhadamente as características da Região Metropolitana do Rio de Janeiro (RMRJ), com fins ao planejamento gerencial dos serviços de interesse comum e define uma regionalização da RMRJ em um núcleo e três periferias (a imediata, a intermediária e a distante). Tal delimitação não é oficial, porém, foi muito utilizada em trabalhos posteriores, para planejamento, ou em análises temáticas da RMRJ. Sobre o assunto consulte-se, por exemplo, Vetter (23) em seu trabalho sobre segregação residencial da população economicamente ativa (PEA) na RMRJ (Mapa 1).

O artigo polêmico de Santos (17) que descreve o processo de ocupação da periferia metropolitana, via loteamento/autoconstrução, discute as ações dos principais agentes envolvidos — o Estado (município), as empresas imobiliárias (loteadoras) e os moradores proprietários (autoconstrutores). No subcapítulo "um só valor usado ou trocado, conforme o caso", o autor afirma que os pobres também conhecem a lógica capitalista e a manipulam à sua maneira, conforme as circunstâncias. Valladares (20) já havia mostrado mecanismo semelhante, na questão da remoção de favelas e nos assentamentos residenciais populares no Município do Rio de Janeiro.

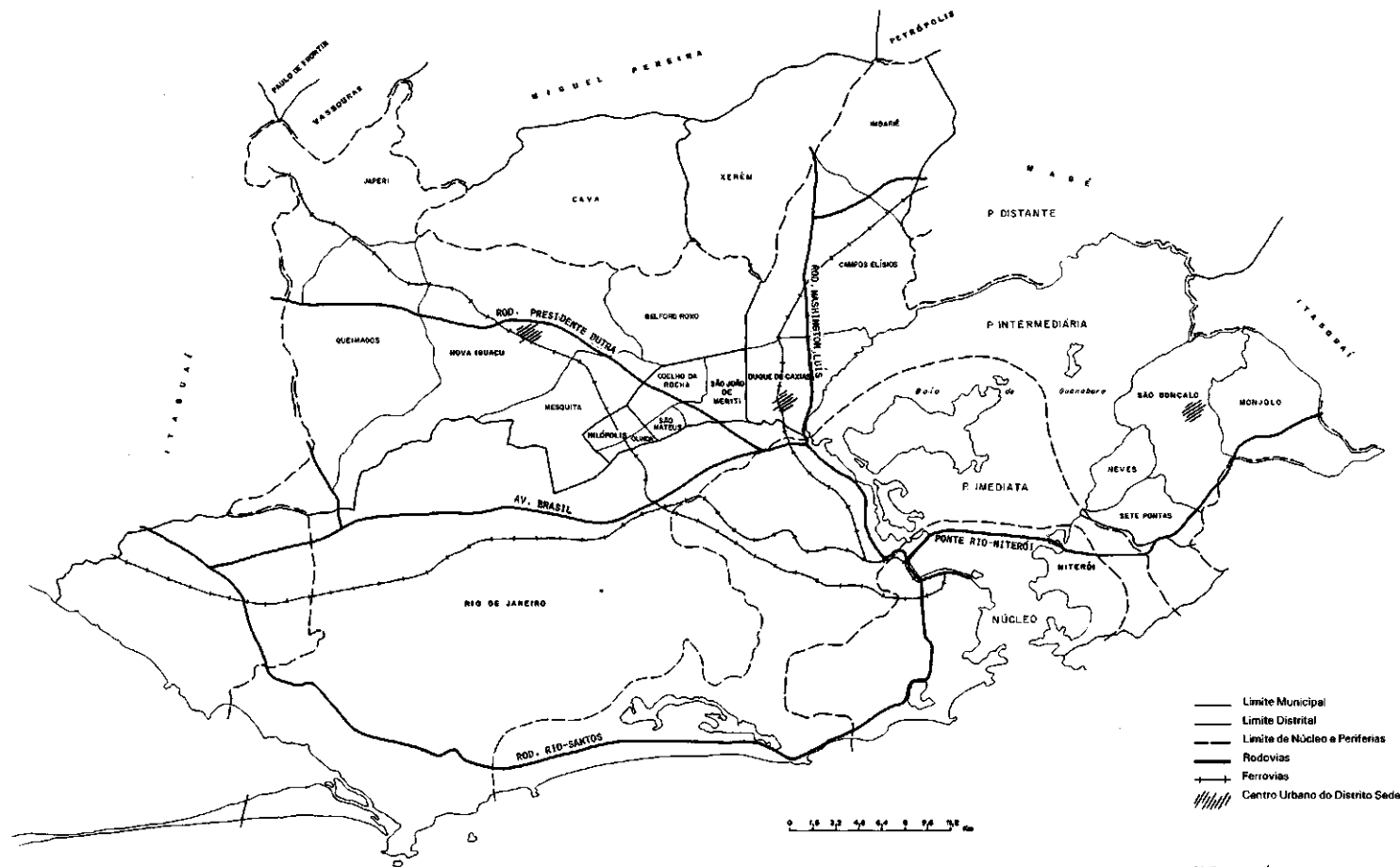
Já o artigo de Lima (10), analisando experiências de fixação de moradia dos ocupantes de um loteamento na periferia distante (Queimados, 2.º Distrito de Nova Iguaçu), contesta a tese de que a moradia autoconstruída tem valor de troca comparável ou maior que o seu valor de uso, e afirma que, no loteamento estudado, nenhum dos moradores proprietários manifestou interesse em vender ou alugar suas casas. Também afirma que os custos da autoconstrução em termos de saúde, perda de horas de lazer, etc., pesam muito para o morador e sua família.

Almeida (2) analisou sob outro enfoque as estratégias de escolha de moradia de um segmento da população de baixa renda moradora na periferia. Tal segmento foi exem-

ÁREA GEOGRÁFICA DA PESQUISA NA REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO

DIVISÃO POLÍTICA E SISTEMA VIÁRIO

MAPA 1



FONTE - IBAN/CENTRO DE PESQUISAS URBANAS

plificado por uma família de cinco pessoas, onde apenas um membro recebe um salário mínimo. Em face dos aumentos vertiginosos das tarifas de transportes, Almeida considera que o processo de escolha do local de moradia dessa família recairá sobre quem garante a renda e, por isso mesmo, a família tenderá a morar próximo ao local de trabalho desse membro. Com isso, dois arranjos, espaciais tenderão a se estruturar: se a fonte de renda desse membro não for fixa (isto é, estiver vinculada a esquemas informais, como biscates), o trabalhador tenderá a procurar emprego na própria periferia, reduzindo ao mínimo os custos de transporte. Se a fonte de renda for fixa (isto é, trabalho regular, formalizado, com "estabilidade aparente") e estiver localizada no núcleo (Município do Rio de Janeiro), a família tenderá a se deslocar para as chamadas áreas pobres do núcleo ou da periferia imediata, no caso, as favelas tradicionais, geralmente, via sublocação de cômodos, ou nas favelas não convencionais (as novas), morando em baracos próprios.

Essas constatações empíricas, porém, não devem ser extrapoladas para toda a população de baixa renda da periferia. Evidentemente, existem os mecanismos a que Santos se refere, como também são comuns os exemplos levantados por Lima, mas a periferia é suficientemente ampla e heterogênea para que se possa eleger um só processo geral de ocupação residencial na área. Chinelli (8), de certa forma, já levanta superficialmente esta questão, quando analisa justamente os indefectíveis loteamentos de periferia na RMRJ, mostrando as relações entre os principais agentes envolvidos: a empresa loteadora, o Estado e os moradores (de baixa renda). Chinelli focaliza as duas visões distintas dessas relações, a do empresário e a do morador, e conclui que as relações que se estabelecem entre esses agentes, são calcadas na informalidade, e que essa informalidade é que está dirigindo o processo de ocupação residencial na periferia da RMRJ, e fala no perigo da oficialização do processo, via mecanismos legais (posturas, códigos de obras, etc.) e diz que "oficializá-los, conforme já se está verificando em alguns dos municípios da RMRJ, significa empurrar para mais longe as populações pobres, recriando mais distante a pe-

riferia" (op. cit., p. 15). Chinelli levanta também uma "possibilidade" de que tal processo de oficialização "... corresponda a uma penetração no processo de loteamento, de capitais de maior vulto que os que parecem ser representados pelas empresas contactadas, capazes de fazer frente ao cumprimento de exigências legais mais rígidas. Talvez isso informe o declínio alegado pelos dois loteadores entrevistados" (op. cit., p. 15).

É, portanto, a partir desses dois fatores: o agente modelador do uso do solo e de sua área de atuação/transformação, que verificaremos as mudanças ocorridas no espaço residencial da periferia do Rio, no início dos anos 80. Mudanças essas que garantiram um alargamento das áreas residenciais de classe média, através da elevação do status de certos bairros, como ocorreu no Município do Rio de Janeiro, ver Almeida (3) ou pela simples retenção do estoque de terras de determinada área, não o destinando a loteamentos populares, como seria o usual, mas preparando-os para a ocupação de uma classe média, que toma corpo na periferia, ou que está sendo expulsa do núcleo da RMRJ, pelos processos de segregação via preço de moradia.

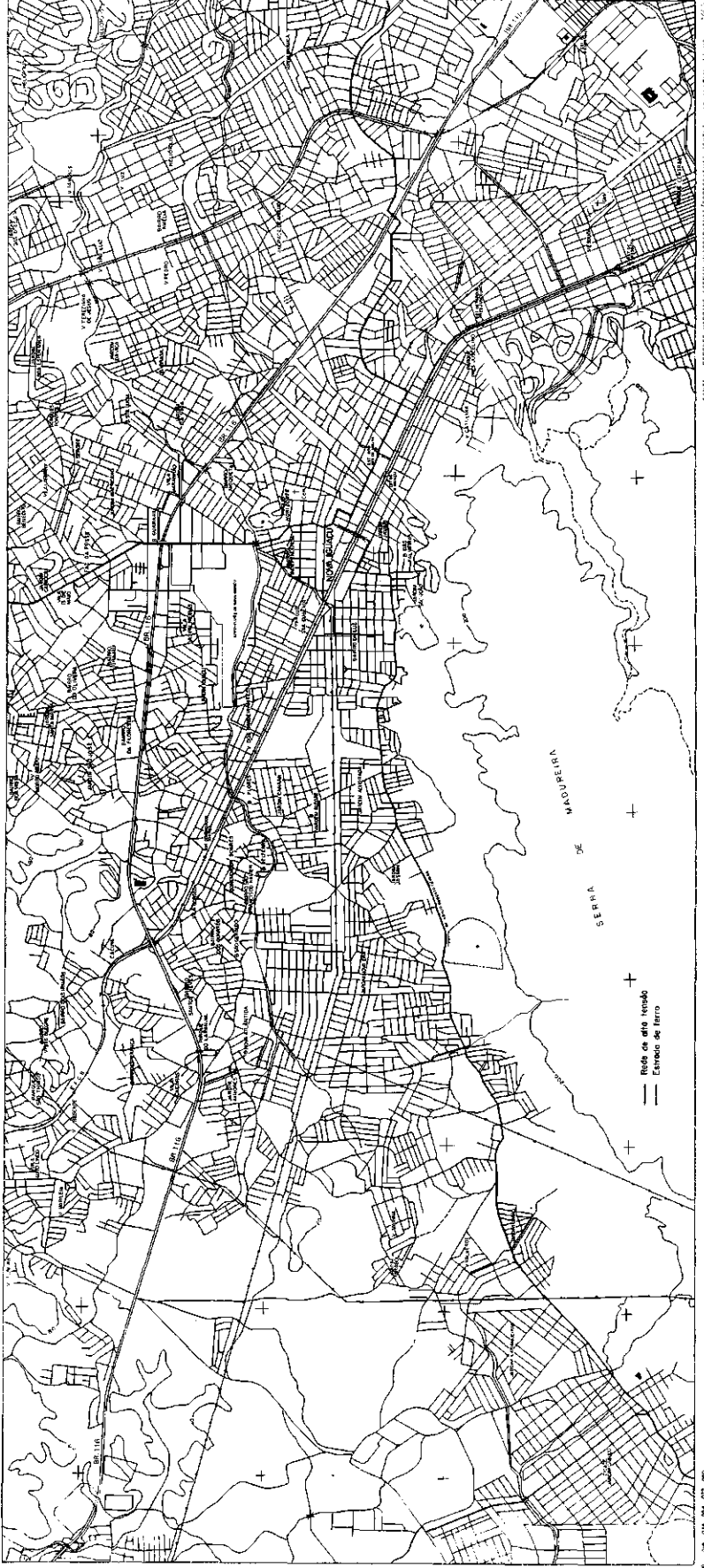
Essas ações estão inseridas num processo que denominaremos de "heterogeneização da periferia", isto é, o crescimento em larga escala de áreas industriais, comerciais e de serviços que geraram empregos e, conseqüentemente, áreas residenciais diferenciadas que abrigam populações de diferentes estratos de renda, o qual trataremos mais adiante.

Tal heterogeneidade anteriormente não era percebida claramente, porém, essas bases foram ampliadas espacialmente com o crescimento demográfico da área e em sua ocupação urbana nos últimos 40 anos.

Esse processo apresentou forte intensidade nos três maiores Municípios da RMRJ, tanto em área quanto em população: Nova Iguaçu, Duque de Caxias e São Gonçalo. Dos três privilegiaremos Nova Iguaçu por ser o que apresentou maiores transformações em seu tecido urbano no período e aquele que abriga hoje uma maior intensidade e variedade de ações da incorporação imobiliária (Mapa 2).

VISÃO GERAL DO MUNICÍPIO DE NOVA IGUAÇU (DISTRITO SEDE)

MAPA 2



FONTE - DEFESE IMPRIM. AGENCY ALUCORP/IMPRESS. GERE. - ADMINISTRA. CIVIL - 1992

EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO URBANA NA PERIFERIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO NOS ÚLTIMOS 40 ANOS¹

A partir da década de 40, o crescimento demográfico do Rio de Janeiro aumentou sensivelmente, contribuindo de forma decisiva na expansão da área urbana.

Este aumento populacional em ritmo mais intenso do que o observado para a construção de moradias, embora não seja responsável direto, provocou maior desequilíbrio entre a oferta e a demanda, isto é, agravou o problema da incapacidade do mercado habitacional em suprir a população com este bem. Da mesma forma, a renovação urbana de certas áreas da Cidade e a conseqüente especulação imobiliária vêm contribuindo amplamente no agravamento dessa crise, que atinge todas as classes sociais e repercute, mais intensamente, na camada de população de mais baixo *status* sócio-econômico.

Com a chegada das estradas de ferro à baixada, a panorâmica dos municípios começa a se modificar. As Estradas de Ferro Central do Brasil (E.F.C.B.), Leopoldina e Rio D'Ouro contribuíram muito para a crescente expansão do município. Antigos núcleos isolados foram unidos por um aglomerado de construções e os mais distantes permaneciam isolados, vide Soares (18).

Segundo Soares, várias foram as formas de expansão, sendo que quatro foram as que contribuíram decisivamente para a expansão urbana desses aglomerados, como: "a ampliação espontânea dos aglomerados em torno das estações ferroviárias; os loteamentos constituídos na vizinhança dessas estações ou à margem das rodovias secundárias que delas partiu; os loteamentos de instalações industriais ao longo das rodovias principais e o crescimento de núcleos urbanos antigos do recôncavo ou de núcleos modernos de caráter puramente industrial".

Outros fatores contribuíram para o desenvolvimento e crescimento de Nova Iguaçu, além das vias de circulação. Nova Iguaçu exercia, no período de 1940 a 1950, a função de subúrbio dormitório, que originou um grande crescimento populacional, dando a esse Município um destaque em relação aos demais subúrbios periféricos, apesar da sua localização ser a mais distante comparada à área central da metrópole.

Em relação à sua população, ela classifica-se na grande maioria como de baixo *status* sócio-econômico. Paralelamente a isto, verificou-se que este grande contingente populacional se localizou neste Município pelo fato de encontrar maiores facilidades em termos de habitação, pois não existiam grandes exigências por parte das autoridades locais no sentido de compra de lotes para a construção de suas moradias, devido aos preços baixos e terem suas opções de pagamento facilitadas.

Este fato já se apresenta bastante modificado, como pode ser verificado pela sua paisagem que já se caracteriza pela presença de construções verticais e horizontais para uma classe mais remediada. Os Municípios de Duque de Caxias e São Gonçalo começam a demonstrar com seu desenvolvimento uma semelhança ao acelerado crescimento de Nova Iguaçu. Em São Gonçalo, por exemplo, na área de Alcântara, próximo à Rodovia Amaral Peixoto, começam a florescer construções verticais como é o caso de um conjunto de prédios construídos pela João Fortes Engenharia.

Como já foi dito anteriormente, Nova Iguaçu é o que apresenta um maior distanciamento da área central da metrópole quando comparado com os outros subúrbios da periferia, mas, mesmo assim, este Município continua atraindo uma boa parte da população para aí fixar sua residência, pois com a abertura da estrada de rodagem Presidente Dutra a partir de 1951, surgiu um novo eixo de acesso ao Município, dando margem a novos loteamentos (Mapa 2). A partir desta data, houve um crescimento na ocupação urbana com o apoio das autoridades locais, gerando pro-

¹ Não serão abordados os pontos referentes à fase da citricultura, apesar de ser de grande importância na evolução do Município, porque esta fase foi bem explorada em estudos anteriores. Ver Soares (Bibliografia n.º 18).

cessos de especulação imobiliária principalmente via loteamentos.

Atualmente, Nova Iguaçu conta com 29 firmas construtoras, inclusive firmas que têm sua sede no Rio de Janeiro, não esquecendo que dentre essas firmas algumas trabalham exclusivamente para o setor público. De acordo com o Censo de Serviços (1980), o Município conta com 138 estabelecimentos dedicados à promoção imobiliária em geral (serviços de compra, venda, loteamentos, incorporação, administração, locação e arrendamentos de bens imóveis), nos quais trabalham 580 pessoas ocupadas neste setor.

Dentre esses estabelecimentos, os que estão ligados "à venda", em geral, sofrem determinadas pressões, porque são firmas muito pequenas e não conseguem manter o mesmo ritmo das maiores e mais fortes do ramo, vendo-se até mesmo com o decorrer do tempo, obrigados a fecharem suas portas. Com relação às firmas de maior porte, elas têm dado um outro tipo de segurança e credibilidade que as menores não dão à população que se propõe à compra de imóvel. Como exemplo, a entrega dos imóveis no tempo previsto.

Nova Iguaçu, por ser um Município que apresenta ainda algumas características antigas como, por exemplo, áreas perirrurais junto à Serra de Madureira e por ter sofrido um processo de grandes transformações no urbano e estar funcional e espacialmente integrado à metrópole carioca, se distingue dos demais subúrbios periféricos do Rio de Janeiro, como Duque de Caxias, Nilópolis e São João de Meriti. Este é um Município que, além de ter características marcantes, é o único entre todos os da periferia que apresenta maior tendência de autonomia de funções em relação ao Município do Rio de Janeiro.

O PROCESSO DE HETEROGENEIZAÇÃO DA PERIFERIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO: UMA VISÃO DOS TRÊS MAIORES MUNICÍPIOS NO INÍCIO DOS ANOS 80

A estática visão de uma periferia desvalorizada e condenada à eterna função de es-

paço dormitório começa a ser desfeita quando observamos os dados dos censos de 1980, principalmente ao se pôr em foco os três maiores e mais populosos Municípios da RMRJ. Neste conjunto, estão 560.000 famílias, totalizando 2.300.000 habitantes, residindo em 520.000 domicílios particulares permanentes, dos quais 509.000 duráveis e 11.000 rústicos. Deste total, 300.000 são domicílios próprios e 220.000 são alugados.

A área possui 22.500 estabelecimentos que industriais, comerciais e de serviços (o equivalente a 15% do total de estabelecimentos no Estado do Rio de Janeiro). Estabelecimentos que empregam 125.000 pessoas (10% do pessoal ocupado em todo o Estado) isso sem contar com os estabelecimentos ditos informais, que empregam um número desconhecido de pessoas, mas que se estima muito próximo do oficial.

O setor industrial apresentou, no período de 70 a 80, um crescimento de 50%, em termos de número de estabelecimentos e de 87%, quanto ao pessoal ocupado. Os gêneros que puxaram esse crescimento foram alimentar, metalúrgico, vestuário e minerais não-metálicos. A química, embora não sendo um gênero que se destaque pelo número de estabelecimentos industriais, nem como absorvedor de mão-de-obra como os anteriores, garante 17% do valor da produção de todo o Estado, somente no Município de Duque de Caxias em virtude da produção de derivados de petróleo.

O comércio cresceu, no mesmo período, apenas 8% em termos de números de estabelecimentos, porém, apresentando um aumento de 70% em termos de pessoal ocupado, o que parece demonstrar uma concentração no setor comercial no que se refere principalmente, ao surgimento dos supermercados, estabelecimentos esses que mais se expandiram na área, juntamente com as de pequenas vendas (produtos alimentícios/bebidas e vestuários/armarinho). Mas foi o setor de serviços que apresentou os maiores percentuais de crescimento na área compreendida entre os três Municípios, na década de 70-80. Os estabelecimentos aumentaram em 111% e o pessoal ocupado em 173%. Em números absolutos, significou um aumento de 5.000 para

11.000 em números de estabelecimentos e de 9.000 para 26.000 em pessoal ocupado.

Os principais gêneros foram as casas de alimentação com bebidas (os botequins/restaurantes), as oficinas de reparação de artefatos mecânicos, inclusive autos e as firmas de serviços auxiliares diversos, prestados geralmente a empresas (limpeza, manutenção, projetos, etc.).

O crescimento do setor serviços mostra uma tendência espacial de descentralização de determinadas atividades que eram exclusivamente do núcleo metropolitano. Excetuando-se o gênero alimentação, que sempre teve a ubiqüidade como padrão espacial, os demais serviços concentravam-se no núcleo e apenas uns poucos localizavam-se nos "centros" dos municípios periféricos. Para um entendimento mais pormenorizado desse processo de descentralização de atividades, faremos uma rápida análise dos padrões espaciais dos três setores da economia na periferia do Rio de Janeiro.

A estrutura espacial da indústria, do comércio e dos serviços na periferia metropolitana do Rio e seus reflexos na configuração dos bairros residenciais

A ocupação industrial da periferia metropolitana do Rio de Janeiro acompanha os principais eixos viários, principalmente as rodovias federais como a Washington Luís (Rio-Petrópolis), que atravessa Duque de Caxias, a via Dutra (Rio-São Paulo), que corta Nova Iguaçu, e a Litorânea (BR-101), no trecho Niterói-Campos, que passa por São Gonçalo (Mapa 3).

Ao longo dessas rodovias ou próximo delas, estruturaram-se as grandes unidades de operações das principais indústrias do Estado do Rio de Janeiro. Próximo aos respectivos núcleos municipais localizam-se as pequenas indústrias, geralmente de vestuários e metalúrgicas. Esse padrão é o mesmo para Nova Iguaçu e Duque de Caxias, mas se altera um pouco em São Gonçalo onde as indústrias alimentares, muito importantes no Município, estão ligadas às atividades de pescada e por isso concentradas no litoral,

e as de minerais não-metálicos (olarias) espalham-se junto às jazidas de argila na periferia do Município.

O processo de localização/relocalização de grandes unidades de operação pertencentes a empresas estatais e multinacionais, nesses Municípios, atraiu outras empresas menores, prestadoras de serviços, fabricantes de matérias-primas e, conseqüentemente, mão-de-obra parcialmente recrutada localmente.

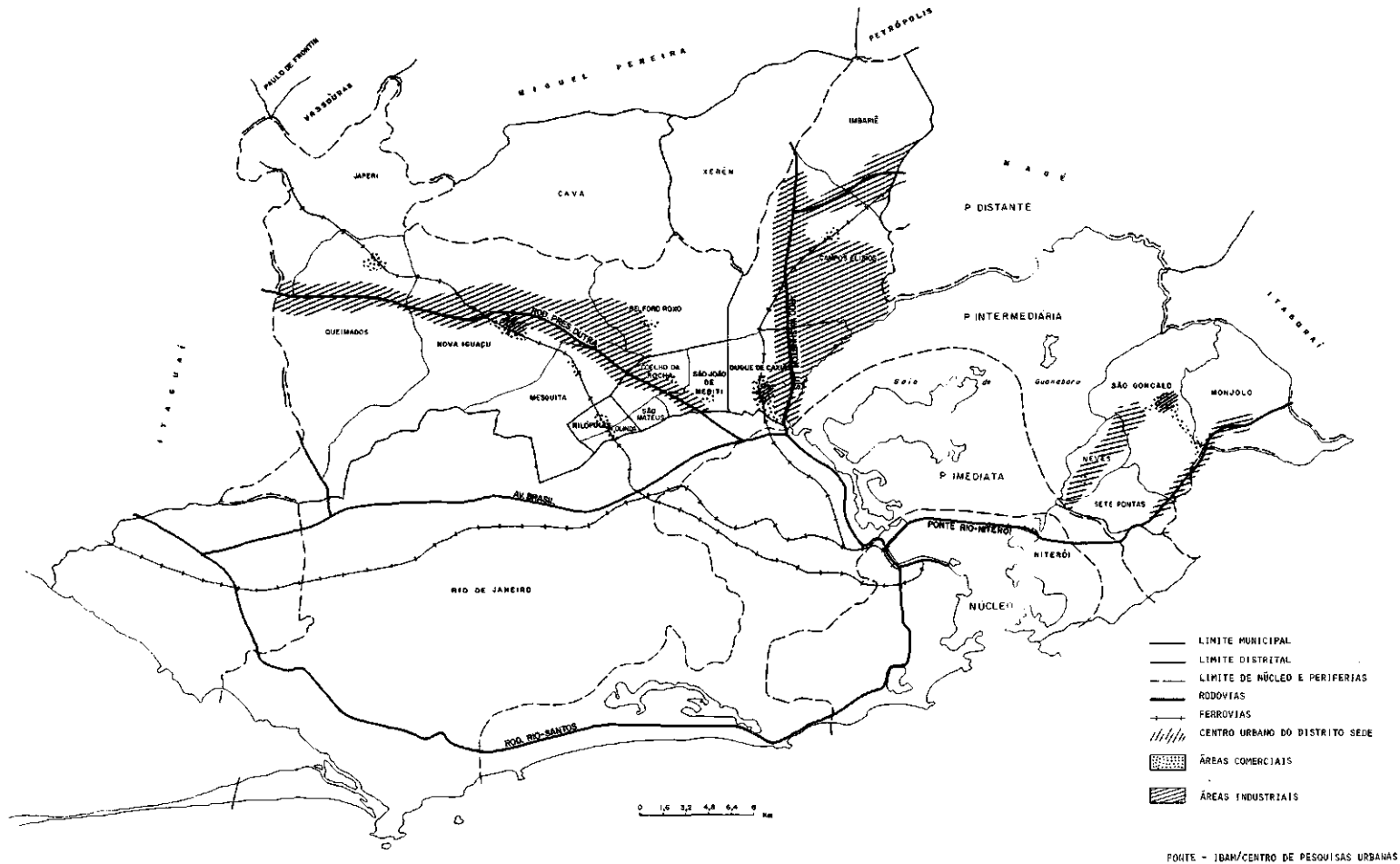
A estrutura espacial do comércio continua concentrada nos respectivos "centros" dos Municípios, isto é, a área central da zona urbanizada dos distritos sede, aí se localizando os principais pontos de transbordo entre as linhas intermunicipais e as que levam aos bairros periféricos e a outros distritos. Houve também uma expansão comercial, principalmente nos gêneros de alimentos e de vestuário, nos bairros periféricos, nas sedes dos distritos e às margens das rodovias federais; um bom exemplo dessa estrutura pode ser percebido pela distribuição dos supermercados na área. As grandes organizações mantêm suas filiais nos "centros" dos distritos sede e montam grandes lojas para atacado/varejo às margens das rodovias. As organizações de menor porte distribuem suas lojas pelos bairros periféricos e nas vilas dos demais distritos.

A maior parte dos estabelecimentos de serviços manteve-se também nos centros dos distritos sede. Entretanto, muitas oficinas (principalmente reparação de autos) e botequins localizaram-se ao longo das estradas ou nas ruas que as margeiam.

Portanto, temos uma periferia com três núcleos populosos, conforme se verifica através da população residente nos distritos sede em 1980 (Nova Iguaçu — 491.802, Duque de Caxias — 306.057 e São Gonçalo — 221.278). Núcleos que apresentaram uma grande concentração comercial, de serviços e industrial, e que estão dotados de uma significativa infra-estrutura de transportes com a Cidade do Rio de Janeiro. Ao redor desses núcleos, estendem-se numerosos bairros com características sócio-econômicas bem diversas, que podem ser detectadas através da observação das residências.

ÁREAS INDUSTRIAIS E COMERCIAIS NA PERIFERIA DA RMRJ

MAPA 3



Verifica-se a ocorrência de bairros de classe média-alta² com residências unifamiliares, ocupando bons e amplos terrenos com jardins, em ruas arborizadas e com boa pavimentação. Esses bairros localizam-se sempre bem próximos ao centro urbano do distrito sede, essa proximidade garantindo aos seus moradores o acesso privilegiado à infra-estrutura que o núcleo possui sem o perigo de solução de continuidade, seja qual for o quadro político da prefeitura. Isso já não é tão certo assim nos demais bairros mais afastados do centro. Em razão das prioridades que cada prefeito define, pois as verbas da prefeitura sempre estão aquém da magnitude dos problemas, os recursos não podem ser distribuídos igualmente por todo o Município, sob pena de não se resolver nenhum problema.

É aí que entram em cena certos atores para o jogo de forças que garantirá “mais” para aquele distrito ou bairro. Esse “mais” pode ser asfaltamento, praças, rede de água, concessão para novas linhas de ônibus, etc. Os atores podem ser incorporadores imobiliários (no caso da periferia da RMRJ, as construtoras fazem esse papel), os grandes proprietários de terras, os grandes comerciantes, as grandes indústrias, as associações de moradores.

Em virtude desse jogo, é interessante notar a grande diversidade de bairros de classe média, média-baixa e baixa coexistindo em áreas não muito afastadas dos núcleos dos distritos sede. Geralmente, os bairros de classe média ou são o resultado de antigos loteamentos localizados em áreas que se valorizam através dos tempos, normalmente por estarem próximos das vias de acesso ao núcleo, ou são áreas novas que são “preparadas” para tornarem-se bairros da nova classe média da periferia.

Os demais bairros dos distritos sede estão tenuemente divididos entre os de classe média-baixa e baixa. A simples observação das residências, muitas vezes não permite uma boa classificação e seria necessário recorrer aos dados censitários a nível de setor, para se definir um corte entre uma classe e outra, o que fugiria muito dos

objetivos do trabalho. Porém, algumas características são comuns a esses bairros. Quase sempre, são loteamentos recentes; a maioria de seus moradores ainda não conseguiu terminar as obras da casa, geralmente faltando telhado e o acabamento externo. A Prefeitura, na maioria dos casos, só garantiu alguns aspectos básicos, sempre adiando o calçamento, a rede de captação de águas pluviais e os esgotos sanitários. A visão que se tem desses bairros é caótica em termos de paisagem urbana. Geralmente estão em áreas de acesso mais difícil, isto é, não são cortadas por vias importantes, o que dificulta ainda mais seus contatos com o núcleo do distrito sede (normalmente as linhas de ônibus que ligam esses bairros ao núcleo são precárias).

Bem afastadas dos distritos sede estão as vilas (sedes dos demais distritos que compõem o Município) e suas periferias mais distantes. Dependendo do distrito, a vila pode ter uma infra-estrutura de comércio e serviços de nível razoável, porém seus bairros próximos e os loteamentos afastados apresentam precaríssimas condições do ponto de vista de infra-estrutura urbana.

Veremos agora como se estruturam espacialmente as áreas residenciais nos Municípios de Nova Iguaçu, Duque de Caxias e São Gonçalo. O maior detalhamento da análise em Nova Iguaçu foi uma opção assumida em virtude de sua maior complexidade em termos de espaço residencial.

Configuração espacial das áreas residenciais

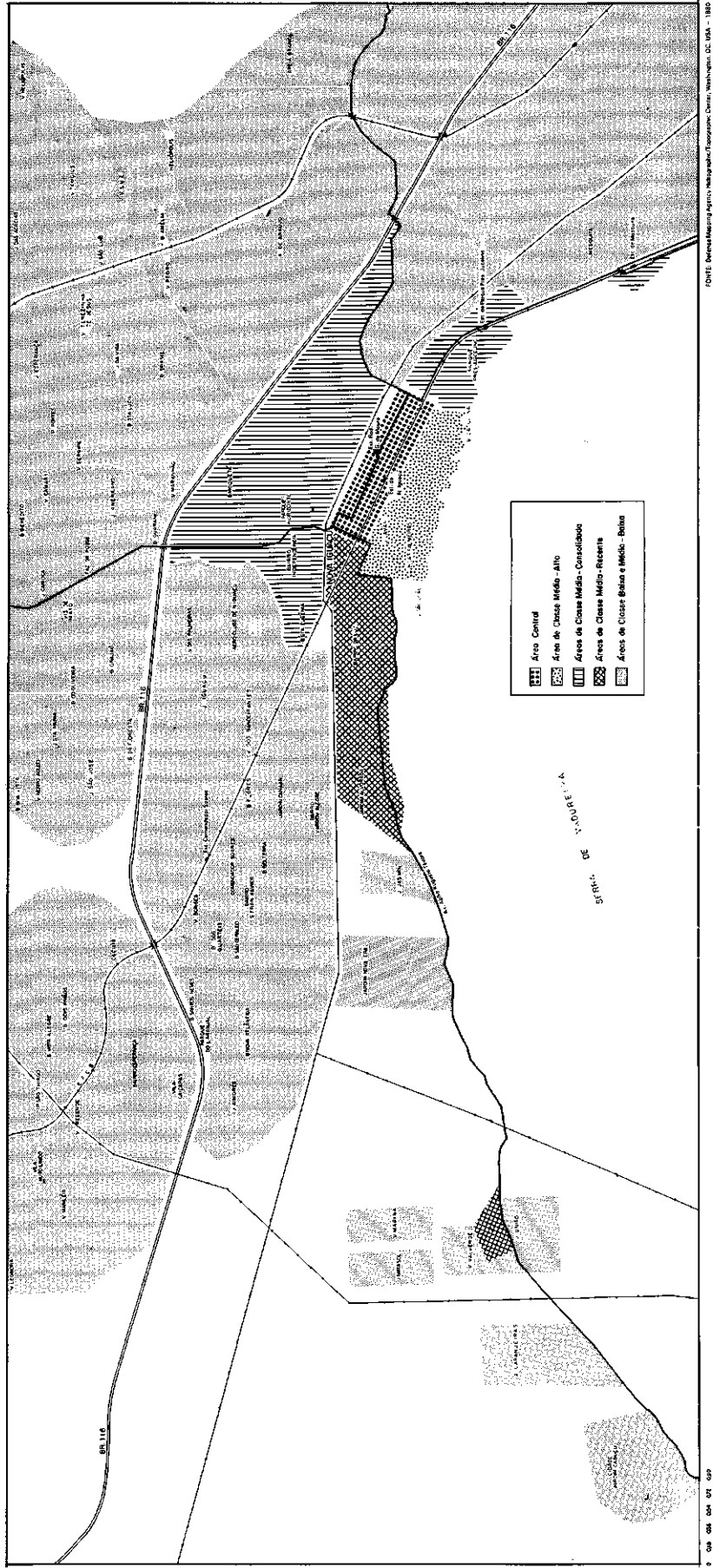
De acordo com estudos de campo realizados no Município de Nova Iguaçu, verificamos que a estrutura espacial das áreas residenciais é bastante desordenada, formando vários núcleos de diferentes classes sociais que se misturam na paisagem urbana (Mapa 4).

O espaço residencial no Município de Nova Iguaçu está vinculado a três vias de acesso: A Estrada de Madureira, Estrada de Ferro Central do Brasil e a BR-116 (Rodovia Presidente Dutra). As duas primeiras têm

² Como referência consideramos classe média para efeito desse trabalho a PEA subdividida em classe média-baixa (três a cinco salários mínimos), classe média-média (seis a 10 salários mínimos) e classe média-alta (11 e mais salários mínimos).

ESPAÇO RESIDENCIAL DE NOVA IGUAÇU

MAPA 4



grande importância por serem as mais antigas vias de acesso ao Município, ao longo das quais se deu a expansão de inúmeros aglomerados. A última, numa época mais atual, deu origem à expansão não só residencial como também industrial.

Verificamos, com base em pesquisa local, que os centros dos distritos sede e os bairros da periferia imediata aos centros, agregam geralmente populações de classes média e média-alta residindo em unidades unifamiliares. Os bairros mais afastados dos centros detêm uma classe média-baixa e baixa, sendo possível encontrar entre esses bairros alguns loteamentos classificados como classe média. Quanto aos núcleos dos distritos (as vilas) e seus bairros mais afastados, a tendência é quanto mais longe do centro do distrito sede estiver o bairro, o nível sócio-econômico da população tende a baixar sensivelmente, dando lugar às residências populares de aspecto mais rústico.

Dentre os maiores municípios da periferia da RMRJ, Nova Iguaçu foi o que nos apresentou maior incidência de classe média. Foi por essa razão selecionado para se analisar a estrutura de seu espaço residencial. De fato, Nova Iguaçu apresentava, de acordo com o Censo Demográfico de 1980, uma PEA com rendimentos entre 3 a 10 salários mínimos de 73.746 pessoas

(20%), enquanto São Gonçalo possuía na mesma classe 58.331 pessoas (27%) e Duque de Caxias 43.901 (27%). Na classe de mais de 10 salários mínimos, Nova Iguaçu apresentou 5.127 pessoas (1,4%), São Gonçalo 4.225 (2,0%) e Duque de Caxias 2.921 pessoas (1,4%).

Ao estudarmos a estrutura do espaço residencial do centro de Nova Iguaçu, cortado pela linha férrea, verificamos que nele, basicamente, funcionam o comércio e os serviços que atualmente se apresentam bem diversificados. Devido à evolução do Município, o centro deixou fundamentalmente de ser um aglomerado que, em épocas passadas, era constituído de residências de classe média-baixa e, com a evolução e renovação da área central urbanizada, as classes sociais aí existentes foram se expandindo em direção a outras áreas mais afastadas do centro, como detalharemos mais adiante.

É necessário lembrar que a área urbanizada em torno do centro, tanto de Nova Iguaçu como de outras "estações" como, por exemplo, Mesquita, Nilópolis e São João de Meriti sofreu uma modificação lenta ao longo de pelo menos 20 anos (1960-80).

A população que se estabeleceu nessas áreas, normalmente, entre a década de 50-60 usou a mesma estratégia que hoje em dia é usada pelos moradores de bairros



Trecho da Estrada de Madureira próximo ao Jardim Cabuçu, onde ainda predomina o rural (distância do centro de Nova Iguaçu: 16 km).

periféricos a esses Municípios, isto é, compravam lotes numa área cujo sistema de transporte era precário e construíam aos poucos suas residências pelo processo de autoconstrução.

Com o passar dos anos, essas áreas consolidaram-se como bairros de uma classe social que, ao longo do tempo, apresentou progressos cujas razões são variadas, como, por exemplo, o aumento da renda familiar através do ingresso no mercado de trabalho dos filhos e, geralmente, da mulher. Tais progressos financeiros refletiram-se em benfeitorias nas residências, tais como: ampliação, acabamento interno e externo fazendo com que pudéssemos classificar estas áreas como de classe média consolidada. É bom ressaltar que tal classificação tem uma validade específica para a área periférica do Rio de Janeiro, não devendo ser confundida com os critérios gerais definidos de classe média.

Tal classe, no caso de Nova Iguaçu, normalmente está localizada entre o centro de negócios e a via Dutra, margeados pelas duas mais importantes vias de acesso à área central do Município (Mapa 4); como exemplos, temos: Bairro Moquetá, Parque Horizonte e Fraternidade.

Outras áreas de estrutura semelhante foram detectadas ao longo da via férrea em direção à estação do Parque Juscelino; acontecendo da mesma forma, mas em sentido contrário, isto é, em direção à Comendador Soares, principalmente nos bairros Independência e Parque Eugênia.

É bom frisar que esta não é uma área homogênea, pois são vistos enclaves de uma arquitetura ainda não concluída pois nem todos os seus proprietários tiveram as já faladas condições de melhoria e em certos trechos, notamos uma sensação de abandono e pobreza. Paralelamente e esse processo de consolidação e, em alguns casos, de estagnação nota-se que a Prefeitura no decorrer desse tempo consolidou a infra-estrutura no que diz respeito à água, luz, asfaltamento e concessão de linhas de transportes a nível local. Essas são áreas que no futuro a médio e longo prazo, poderão atrair as novas estratégias de renovação urbana por parte dos incorporadores.

Nos Municípios de Duque de Caxias e São Gonçalo, os bairros Parque Duque de Ca-

xias, Parque Paulicéia, Vila Três de Maio, Paraíso e Mutono têm um padrão semelhante ao de Nova Iguaçu onde há forte presença da classe média e média-baixa consolidada. Esses bairros estão localizados entre o centro e uma via principal de acesso ao Município.

Do outro lado da estrada de ferro, isto é, do centro em direção à Serra de Madureira, localizam-se os bairros de classe média-alta onde suas residências unifamiliares apresentam um conjunto arquitetônico bem mais planejado, onde permanecem as casas horizontais com seus jardins e com uma infra-estrutura básica bem concretizada.

As residências que aí aparecem, com suas fachadas modernas nos permitem supor que a área seja ocupada por uma população de classe média-alta. Os bairros de Jardim Javari, Bairro das Palmeiras, Joana D'Arc fazem parte deste contexto urbanístico de Nova Iguaçu.

Ainda com relação à classe média-alta, podemos observar que os bairros Jardim 25 de Agosto em Duque de Caxias e os bairros de Zé Garoto e Estrela do Norte em São Gonçalo se comportam de maneira semelhante aos de Nova Iguaçu. Esses bairros geralmente estão posicionados bem próximos ao centro urbano de seus Municípios.

Uma situação crítica é a da classe média-baixa, pois essa parte da população residente na periferia tem suas casas localizadas em loteamentos antigos e que com o tempo foram sendo valorizadas, dando margem a uma possível mobilidade dessa classe, pois esses loteamentos são, geralmente, bem posicionados em relação ao centro urbano, o qual passa a ser visado pelos incorporadores para uma renovação, ficando a população praticamente obrigada a procurar outra área para fixar sua residência.

De acordo com as entrevistas feitas com incorporadores locais, pudemos verificar que eles têm um objetivo quanto a esses loteamentos, que é a nova estruturação nessas áreas de classe média-baixa, que estão situadas em bairros da periferia imediata aos centros dando lugar a uma população de classe média. Torna-se mais fácil para esses incorporadores renovarem antigos bairros que estão próximos aos centros do que construir em novos loteamentos distantes da área central que dependem de toda

uma infra-estrutura básica (água, luz, esgoto, asfalto, etc.). Esses antigos bairros são dotados dessa infra-estrutura que o incorporador aproveita ao construir prédios de edifícios de melhor qualidade. Com isto, as construtoras não só remodelam o bairro criando arquiteturas mais modernas, como também, alteram o nível econômico da população que aí irá residir, isto é, retirando duas ou três famílias, e colocando várias fa-

mílias de maior poder aquisitivo, modificando, assim, a estrutura social do bairro. Um bom exemplo é o conhecido e famoso bairro do K-11 em Nova Iguaçu. Esta área residencial ainda é uma das mais cotadas pelos incorporadores.

Ao longo da Estrada de Madureira, uma das mais antigas vias de acesso ao Município de Nova Iguaçu, estão ocorrendo renovações em determinadas áreas. Esta estra-



Área reservada para futuro loteamento ou incorporação no trecho da Estrada de Madureira entre Vila Valverde e Jardim Laranjeiras (distância do centro de Nova Iguaçu 13,5 km).

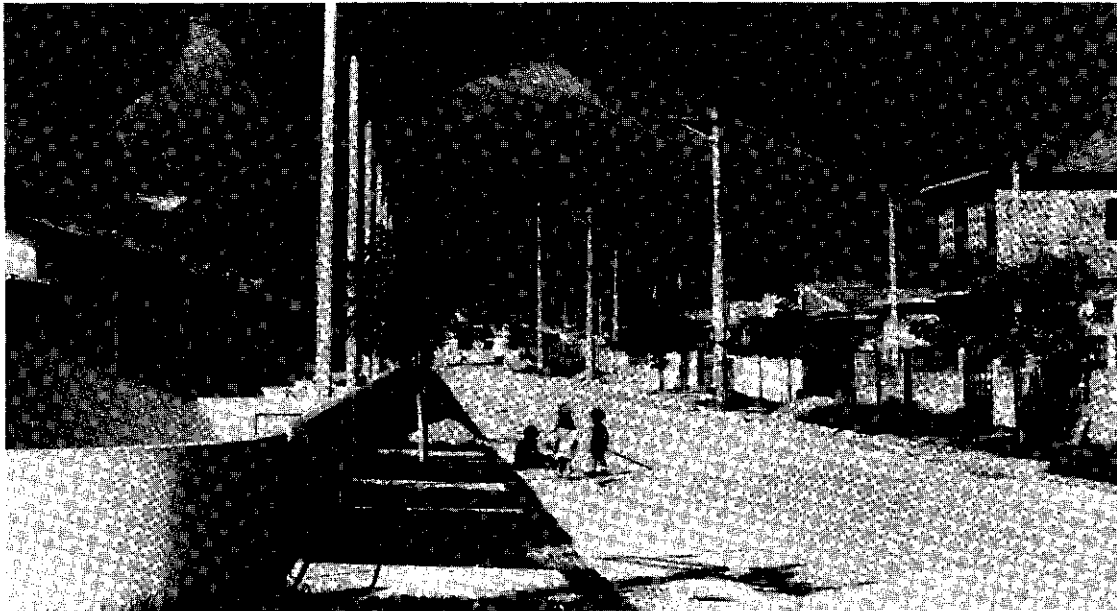


O bairro Vila Valverde dista 8 km do centro de Nova Iguaçu pela Av. Abílio Augusto Távora, antiga Estrada de Madureira. É um enclave de classe média em área predominantemente de classe baixa e de terrenos marcantes.

da nos demonstra fases do crescimento por que passou o Município, pois ainda apresenta em determinados trechos a permanência marcante do rural. Isto ocorre em área muito afastada do centro urbano e que podemos chamar de periferia distante em relação à área central urbanizada do distrito sede.

Nos trechos em que a renovação se faz presente e ativa como no caso do loteamento Vila Valverde, o qual apresenta, atual-

mente, três fases da construção civil assim como: a mais antiga, mas ainda existente que é a autoconstrução; a fase intermediária, que é a construção de um conjunto residencial de casas horizontais de sala e dois quartos para abrigar uma classe média, e a última fase, a mais moderna até o momento da pesquisa, apresenta uma construção de conjunto residencial também de casas horizontais, sendo que sua arquitetura



Limite entre os dois loteamentos do bairro Vila Valverde, à direita o loteamento antigo quase todo autoconstruído, à esquerda, o novo, entregue pronto para morar.



Terceira fase de construção do bairro Vila Valverde. As novas unidades são maiores (3 quartos) e suas estruturas permitem ampliações para mais um andar.

ra é bem mais sofisticada, inclusive com estruturas preparadas para receber laje pré-moldada para que o proprietário possa, se quiser, construir outro pavimento, essas casas são maiores do que as da fase anterior, são de sala e três quartos, e o número de unidades é superior ao do outro conjunto. Todas as casas, tanto as do primeiro como as do segundo conjunto residencial, são dotadas de garagens e pequenos jardins na frente das mesmas.

Com pequenas entrevistas feitas com moradores da Vila Valverde, confirmamos a presença de pessoas procedentes do Município do Rio de Janeiro. Se tal presença evoca a possibilidade de deslocamento de população das classes média e média-baixa do Município do Rio de Janeiro para a periferia da RMRJ é impossível assegurar com certeza. É verdadeiro, porém, que os preços dos imóveis na periferia são mais baixos e que com a ampliação da rede de transportes o deslocamento ao centro da RMRJ comparase ao de muitos bairros da zona oeste do Rio. Além disso, a oferta de empregos industriais e de serviços aumentou bastante na periferia. A julgar por estas informações, é possível que esteja ocorrendo tal mobilidade, porém essa verificação não é o objetivo principal desse trabalho.

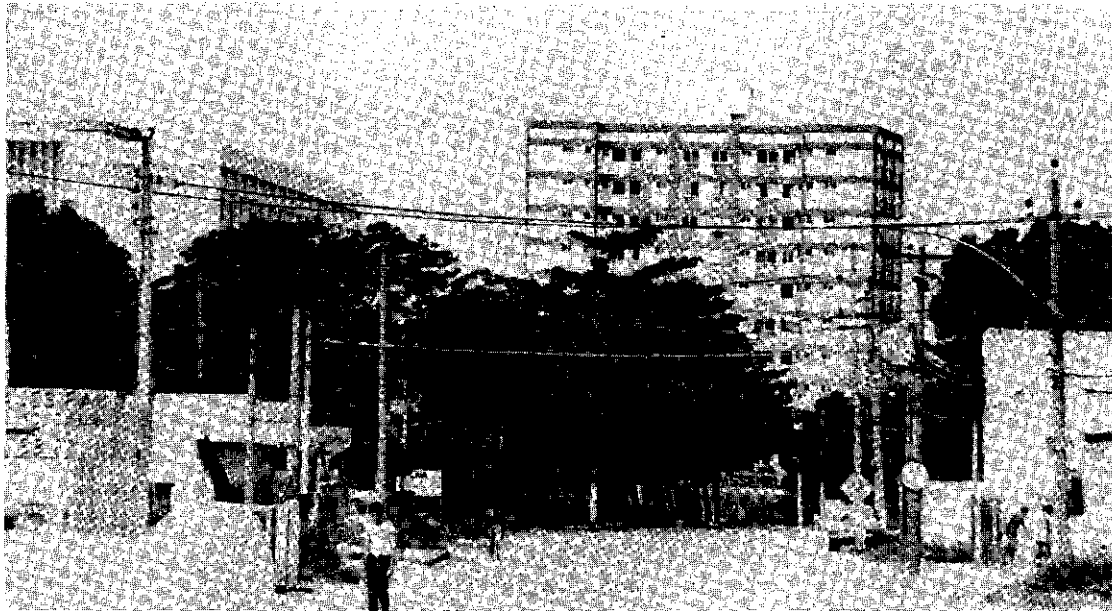
Saindo-se do loteamento Vila Valverde e indo em direção ao centro de Nova Iguaçu, surgem ainda várias construções de residências horizontais e também de prédios de edifícios de grande porte, que passam, inclusive, a se chocar com o padrão urbanístico local.

Um dos prédios situados na Estrada de Madureira, atual Abílio Augusto Távora, construído pela Salc Participação & Empreendimentos Imobiliários Ltda, teve como objetivo básico o de atender a uma população específica, que estuda na Faculdade de Medicina de Nova Iguaçu, localizada nesta mesma estrada. Os moradores de Nova Iguaçu compraram as unidades e as alugam para os estudantes de fora.

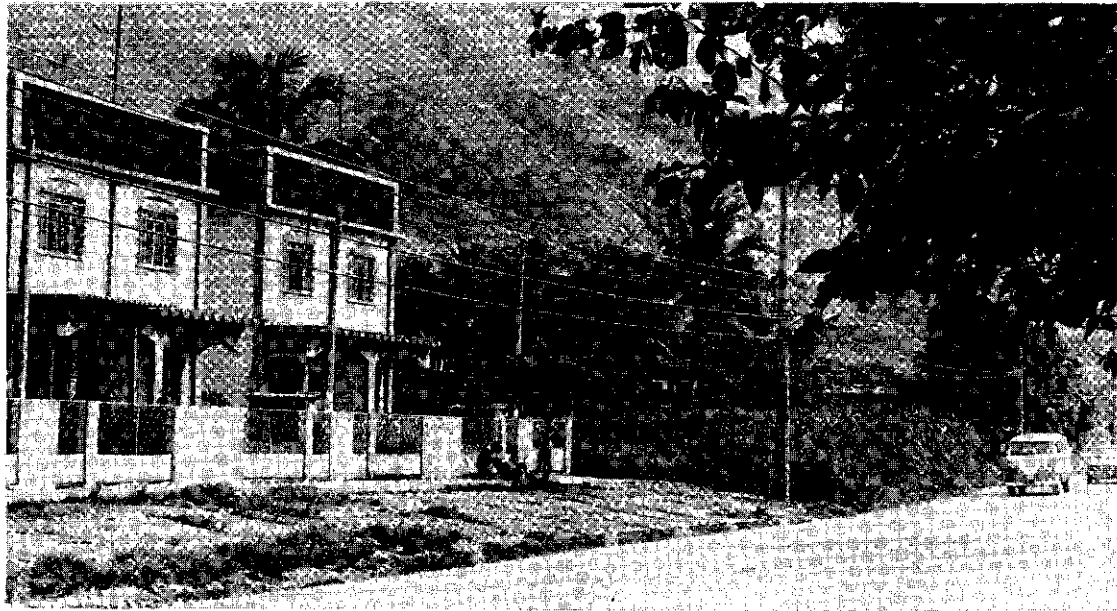
Depois da análise da estrutura espacial das áreas residenciais nos municípios da periferia, veremos, então, como se comportam os agentes modeladores do espaço urbano, onde se dará maior ênfase a um único agente "a indústria de construção civil". Será analisada sua participação, influência e intervenção no uso do solo urbano nos maiores Municípios da periferia: Nova Iguaçu, Duque de Caxias e São Gonçalo, onde o primeiro terá maiores atenções no decorrer da análise.



Grande conjunto de edifícios residenciais localizados no Jardim Alvorada (Estrada de Madureira). Distância do centro de Nova Iguaçu: 4,5 km.



O primeiro grande prédio residencial construído na Av. Abílio Augusto Távora próximo à Faculdade de Medicina de Nova Iguaçu, que se vê à esquerda da foto (distância do centro aproximadamente 3,5 km).



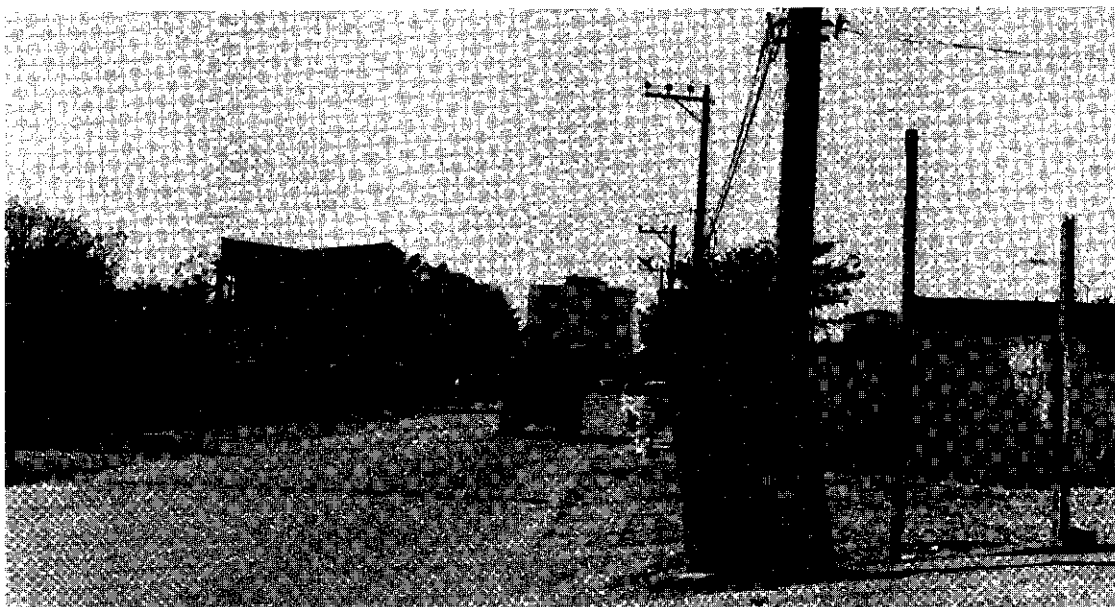
Os pequenos incorporadores locais estão construindo, ao longo da Av. Abílio Augusto Távora, casas de bom padrão para a classe média.

O INCORPORADOR IMOBILIÁRIO NA PERIFERIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO: UMA VISÃO GLOBAL DE SUA ATUAÇÃO RECENTE

Dois aspectos preliminares devem ser destacados, quando tratamos de promoção imobiliária:

- A inevitável comparação com o que se conhece mais, isto é, a incorporação imobiliária do Município do Rio de Janeiro; e
- A tendência de se considerar as loteadoras como as únicas representantes da promoção imobiliária na periferia da RMRJ.

As comparações com o Município do Rio de Janeiro se dão com muita freqüência, principalmente quando temos de avaliar tamanho e desempenho das empresas da pe-



A propaganda é feita no local e os nomes dos empreendimentos são apelativos.

riferia, levando em consideração a área de atuação e seu mercado potencial.

Haverá sempre uma tendência de se tentar comparar certos grupos de empresas da periferia com grupos cariocas, pois é mais fácil entender, fazendo comparações. Porém, nesse caso, o perigo é muito grande devido às diferenças de escala. Almeida (4) nos alerta que a incorporação imobiliária carioca é extremamente poderosa... "a revista *Exame*, em sua edição de melhores e maiores de 1981 apresenta as 20 maiores empresas de construção civil... "das 20, nove são cariocas e ocupam as melhores posições na lista setorial, e mais, quatro delas situam-se no rol das 500 maiores empresas do País, concorrendo com todos os setores de atividades econômicas".

Há também, no caso carioca, uma estrutura de *lobby* infinitamente mais sofisticada e eficiente junto aos poderes públicos, via suas poderosas organizações de classe: a Associação dos Empresários do Mercado Imobiliário (ADEMI) e o Sindicato da Indústria da Construção Civil do Município do Rio de Janeiro. Os dois grupos editam revistas que são consideradas leitura obrigatória para empresários, burocratas e técnicos que lidam com o setor, além de manterem colunas especializadas nos principais jornais do Rio. Portanto, uma comparação do Município do Rio de Janeiro com o

que se tem em termos de *lobby* na periferia correria um grande risco.

Por outro lado, a questão da importância das loteadoras no espaço urbano e periurbano da periferia da RMRJ pode levar a um obscurecimento das ações de outros agentes que, na maioria dos casos, não são "apenas" loteadores, "mas também" incorporadores/construtores de prédios residenciais e comerciais. É inegável que especialmente as loteadoras abriram, e ainda abrem, grandes espaços para a localização residencial de grandes contingentes populacionais, principalmente os de baixa renda. Porém as ações dos incorporadores visando um espaço da classe média, estão iniciando um processo que, provavelmente, definirá uma configuração espacial que poderá repetir alguns modelos clássicos da geografia intra-urbana, ou formar configurações novas conforme a área, e nesse particular, o caso de Nova Iguaçu é bastante ilustrativo (Mapa 5).

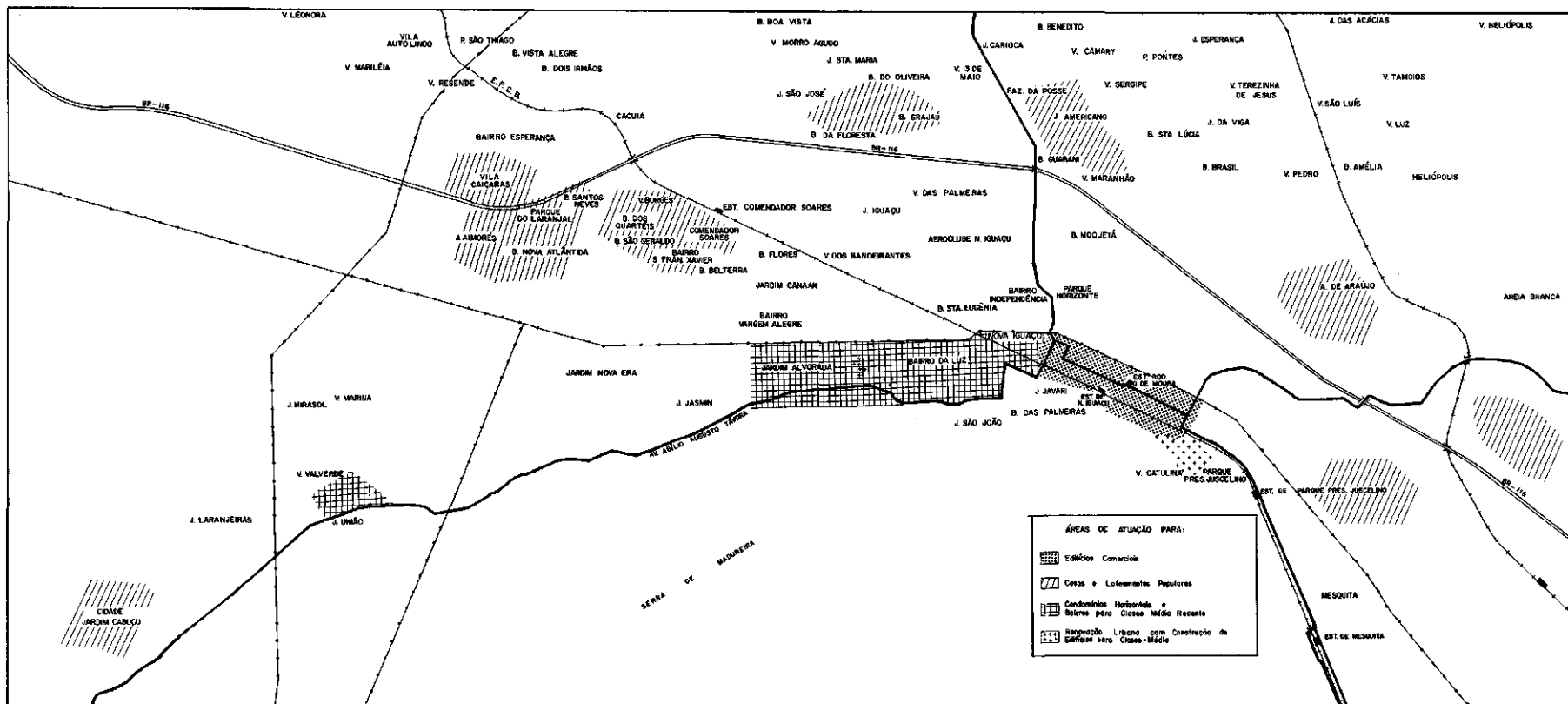
O poder de relações com os demais agentes

Colocados os aspectos preliminares analisaremos, a partir daqui, o agente imobiliário escolhido: o construtor/incorporador.

Basicamente, trata-se de firmas de construção civil que acumulam as funções de

ÁREAS DE ATUAÇÃO DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA EM NOVA IGUAÇU

MAPA 5



corretagem de compra (na fase de aquisição dos terrenos, usa-se corretores especiais para compra de terrenos ou a própria diretoria faz esse papel), gerenciamento dos recursos próprios ou captados junto a órgãos financeiros ligados ao Sistema Financeiro de Habitação (SFH), elaboração do projeto técnico do empreendimento e conseqüente acompanhamento do processo de aprovação na prefeitura, execução de todas as fases da construção e, na maioria dos casos, a corretagem de venda das unidades prontas ao consumidor final.

São empresas de pequeno porte possuindo em média, nos anos de maior ritmo de construção, dois a três empreendimentos, envolvendo um total de unidades habitacionais situado entre 20 e 40, a maioria possuindo dois quartos e com 60 m², em média, de área construída.

O espaço de sua atuação, normalmente, restringe-se ao distrito em que se localiza a sede da empresa (grande parte está situada nos distritos sede dos municípios) e a área central do distrito e, ainda, o local de preferência para os lançamentos, em razão das condições de infra-estrutura. Porém, seus estoques operacionais (terrenos de reserva), por razões de preço, não podem limitar-se ao centro, daí, as novas estratégias de lançamento em bairros limítrofes, tentando implantar novos bairros de classe média fora da área daqueles já consolidados, "onde há muita mistura" (frase usada pelos incorporadores para definir áreas mescladas de várias classes sociais).

Muito embora as ações da incorporação imobiliária na periferia da RMRJ não sejam comparáveis com as do mesmo setor no Município do Rio de Janeiro, mesmo assim, seu poder de modelar o uso do solo urbano é bastante forte, via suas relações com os demais agentes no nível econômico e no nível político-administrativo.

Além dessas relações preferenciais, que analisaremos mais adiante, o profundo conhecimento da área (a maioria dos construtores/incorporadores reside nesses Municípios há muitos anos), o poder das antigas amizades (o que garante informações privilegiadas em relação a terrenos considerados estratégicos), e o poder do dinheiro, que geralmente resolve problemas inadiáveis de certos proprietários com baixo poder de bar-

ganha financeira (lembrar que a maior parte da população da área é considerada como de baixa renda), garante ao incorporador a aquisição de bons terrenos para o seu estoque operacional a preços abaixo da média do mercado.

As relações econômicas

Um ponto interessante na periferia é o intenso contato desses incorporadores com outros agentes econômicos de grande poder na área, como os comerciantes, os mineradores (no caso de Nova Iguaçu, os proprietários de pedreiras são agentes importantíssimos, pois possuem grandes glebas de terra, principalmente nas encostas da Serra de Madureira), os industriais locais e alguns profissionais liberais de tradição na área. Todos esses, normalmente, possuem terrenos em vários locais dos Municípios. A importância desses terrenos é o seu tamanho, geralmente sempre mais de 1.000 m², tamanho médio para a construção de empreendimentos padrão na região.

A sociedade afluenta da periferia ainda é pequena; com isso reforçam-se os contatos sociais e as decisões sobre o que construir em determinados bairros geralmente são tomados através desses contatos.

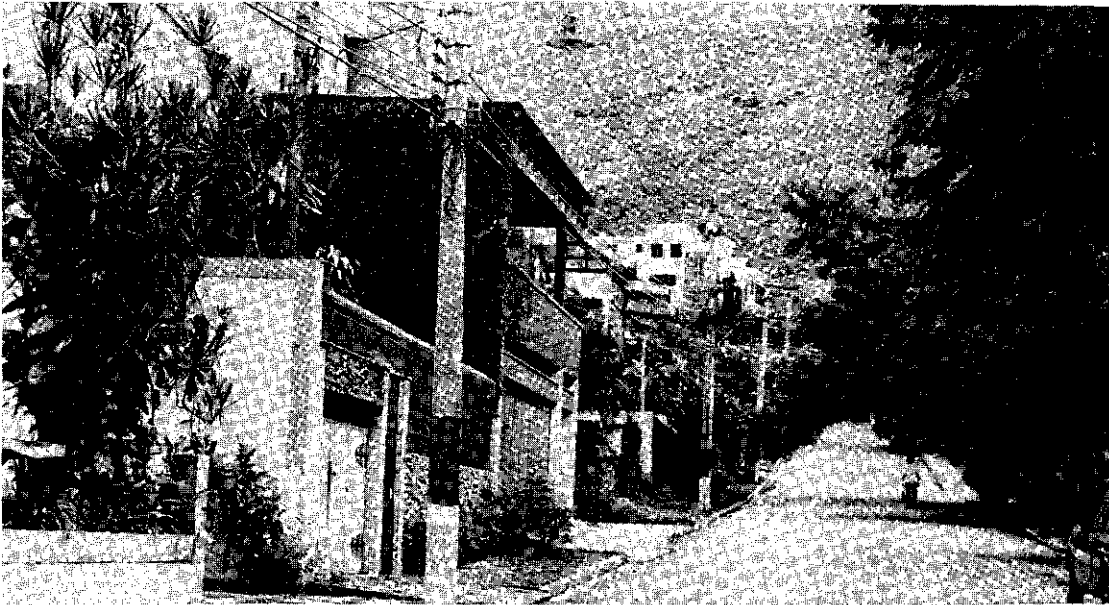
O esquema de permuta é o mecanismo mais utilizado, trocando-se terrenos por unidades habitacionais no empreendimento construído, ou terrenos por terrenos.

As relações políticas

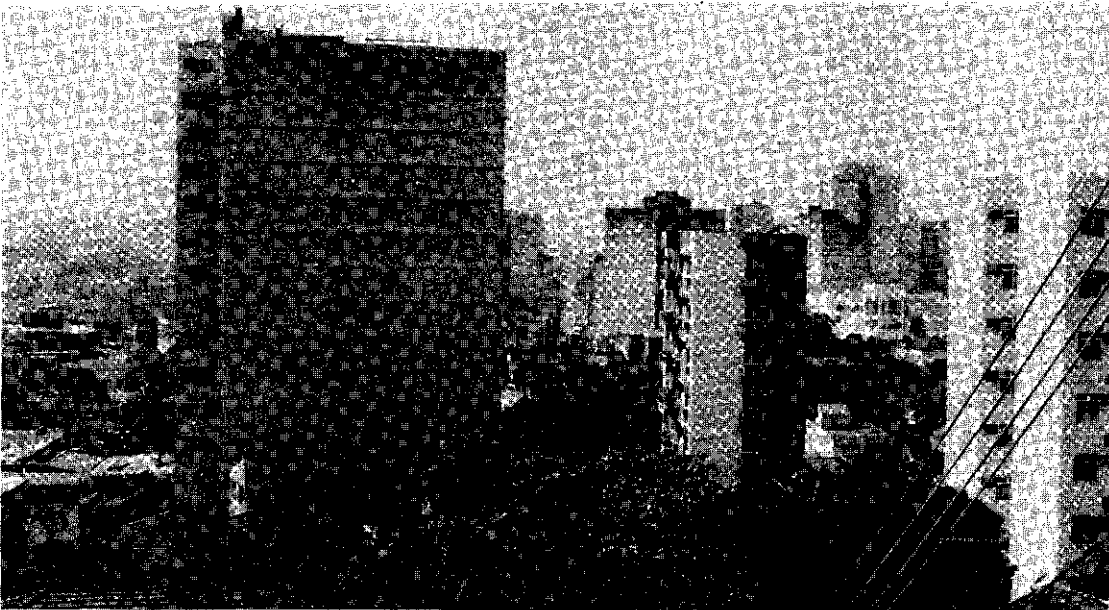
O relacionamento da incorporação imobiliária com a estrutura político-administrativa não se apresenta sistematicamente conflitante, pois rege-se pelos mesmos padrões descritos acima. Na maioria dos casos, é da elite local que saem os representantes do povo e os administradores municipais.

Porém, a questão do pequeno tamanho da elite local, que garante uma certa vantagem para os agentes econômicos, gera problemas na esfera política, pois as lutas políticas são acirradas, principalmente no caso das disputas às prefeituras, que levam as relações entre determinados grupos à deterioração de tempos em tempos.

A posição relativa de alguns grupos econômicos ligados ao prefeito eleito, geralmente cresce e são eles os que "dominam"



Área residencial da elite de Nova Iguaçu (bairros Palmeiras e Jardim Javari).



Visão da área central de Nova Iguaçu tomada do bairro das Palmeiras (área da elite do Município).

as ações de modelagem do uso do solo urbano naquele período.

As lutas para atenuar essas "atuações" são travadas na Câmara dos Vereadores, nas Secretarias Municipais e, quando possível, nos contatos sociais. São comuns as queixas de incorporadores que estão de "fora", quanto a certas determinações e posturas municipais que, aparentemente, deram vantagens a grupos ligados à Prefeitura em determinada gestão.

Essas questões de *lobby* local e seus reflexos espaciais só poderiam ser melhor analisadas através de uma detalhada pesquisa em vários momentos do tempo, da distribuição espacial da infra-estrutura urbana no Município, a verificação das áreas eleitas e das áreas esquecidas fora do centro, e a determinação de quem ganhou ou perdeu com o processo.

Talvez as associações de moradores, agentes que estão ganhando cada vez mais

importância na atualidade, possam levar adiante um projeto como esse, e futuramente, ganhar condições de auxiliar o poder público a distribuir eqüitativamente as prioridades de infra-estrutura urbana no espaço da periferia metropolitana.

Estrutura operacional

Em busca de uma visão mais completa possível de todo o espectro da incorporação imobiliária nos três Municípios analisados, buscou-se trabalhar com os dados do Inquérito Especial (IE — 01) aplicado em 1980 por ocasião do IX Recenseamento Geral do Brasil às empresas que se dedicam à atividade de construção e de incorporação, quando associada à construção.

São levantados dados cadastrais e econômico-financeiros das empresas que se dedicam à construção e ampliação de prédios, construções de obras viárias, construção pesada, construções industriais, captação de águas e saneamento além de serviços auxiliares à edificação.

As informações complementares foram obtidas através de entrevistas com incorporadores e moradores de alguns empreendimentos julgados importantes para a elucidação de dúvidas surgidas nas observações de campo.

Dos três Municípios analisados, Nova Iguaçu apresentava, em 1980, o maior número de empresas imobiliárias; com 29 firmas construtoras atuando no Município, com um patrimônio líquido médio de Cr\$ 4 milhões (6.085 ORTN)³, constatou-se que 21 empresas possuíam um patrimônio inferior a este valor e a maior empresa do Município apresentava um patrimônio cerca de seis vezes o valor médio acima.

Duque de Caxias aparecia, em 1980, com 21 firmas ligadas à construção civil, tendo um patrimônio líquido médio de Cr\$ 7 milhões (9.905 ORTN), sendo que 15 empresas possuíam patrimônio abaixo da média e duas empresas apareciam com valores superiores a quatro vezes o valor médio.

São Gonçalo difere um pouco dos outros dois Municípios, uma vez que aparece com a metade das empresas de Nova Iguaçu, isto é, 15 firmas. A média do patrimônio líqui-

do é de Cr\$ 3.300.000 (4.670 ORTN), sendo que abaixo deste valor estão situadas nove empresas e acima, as seis empresas restantes.

Uma análise destas informações nos permite concluir que as firmas de construção dos três Municípios podem ser consideradas de pequeno e médio portes, e com um agravante que as obrigará a uma radical mudança em suas estruturas de trabalho, uma vez que, nos três Municípios, algumas empresas estavam comprometidas com obras oferecidas por entidades públicas.

A receita operacional destas firmas passou a basear-se na iniciativa privada, exercendo as seguintes funções: obras por empreitada para entidades privadas ou pessoas físicas, serviços prestados por empreitada para entidades privadas ou pessoas físicas, obras por administração para entidades privadas ou pessoas físicas, receita de incorporação de imóveis, comissões de venda de imóveis de terceiros e venda de material de demolição.

Vejamos o comportamento das 29 empresas de Nova Iguaçu mediante este leque de opções: quatro destas empresas não obtiveram qualquer receita através dos itens acima citados; 23 delas somente tiveram sua receita baseada em um dos itens, sendo que quem açambarcou o maior número de empresas foi o de obras por empreitada para entidades privadas ou pessoas físicas com cerca de 12 empresas; a seguir, vieram os serviços prestados por empreitada para entidades privadas ou pessoas físicas com nove empresas; somente uma empresa participou de dois tipos de atividades e também apenas uma empresa participou de três atividades distintas.

Em Duque de Caxias a situação se apresentou idêntica; quatro firmas não obtiveram qualquer tipo de receita operacional neste ano; 11 delas tiveram apenas um tipo de atividade; quatro empresas conseguiram trabalhar com duas atividades distintas e uma empresa executou três atividades.

São Gonçalo aparece ainda em condições mais precárias com cerca de 15 construtoras; seis firmas não desenvolveram qualquer atividade em 1980; seis trabalharam

³ O valor da ORTN em dezembro de 1980 era de Cr\$ 706,70.

em uma atividade e três firmas em duas atividades diferentes.

Quanto às obras executadas em 1980, o comportamento das empresas construtoras em Nova Iguaçu não apresentou performance excepcional, seja como contratante de edificações comerciais e de serviços, seja como contratante de edificações residenciais inclusive pré-fabricadas; no primeiro caso somente duas empresas participaram, enquanto que no segundo caso a situação melhorou um pouco, já que cerca de 12 empresas tiveram acesso a este tipo de serviço. Analisando-se a situação observamos que o desinteresse em construir edificações comerciais se deve, provavelmente, ao fato de estarmos num período econômico em desaceleração onde já se sentia a instabilidade do mercado imobiliário.

No caso de obras executadas por subcontratação, a situação se apresenta bem pior: como subcontratada para edificações comerciais e de serviços, nenhuma firma participou, e como subcontratada para edificações residenciais, inclusive pré-fabricadas somente obtiveram trabalho três firmas fazendo com que concluamos: as firmas que obtinham trabalho como contratadas em nenhuma hipótese subcontratavam outras empresas, elas procuravam de qualquer modo "tocar" todas as etapas da construção desde as fundações até o acabamento final e ainda deduzimos que as empresas não apresentam qualquer nível de especialização, uma vez que executam todas as etapas de uma obra.

Duque de Caxias, dos três Municípios estudados, talvez tenha sido o Município mais atingido pela ameaça da desativação econômica, pois cerca de 40% de suas empresas construtoras baseavam-se no trabalho oferecido por empresas públicas. Algumas dessas firmas operavam em setores específicos da construção civil, como obras de instalação de energia elétrica e subestações, o que dificultou bastante a entrada no mercado imobiliário, tal a diversificação que teriam que fazer para sobreviver à crise. Como contratante de edificações comerciais e de serviços, apenas quatro firmas tiveram trabalho e como contratante de edificações residenciais e pré-fabricados o número se repete, sendo que uma firma executou trabalho nos dois diferentes tipos de atividade,

o que representa na realidade que das 21 empresas existentes em 1980 apenas sete trabalharam, enquanto que 14 firmas ficaram ociosas nestes tipos de atividade.

Em São Gonçalo, das 15 firmas locais, cerca de cinco empresas trabalhavam para entidades públicas; sete firmas obtiveram trabalho como contratante de edificações residenciais inclusive pré-fabricadas.

Com a recessão econômica que ameaçava o País em 1980 e sentindo-se à beira de um processo de desativação, as firmas construtoras dos três Municípios viram como solução para sua decadência e opção para diversificar suas atividades, a edificação de unidades habitacionais, tendo como alvo a classe média-baixa e média-média.

Esta camada da população sem condições de sobreviver em alguns bairros do núcleo do Rio de Janeiro, tanto pelos altos índices de aumento dos aluguéis como da prestação da casa própria, aliado à compressão salarial por que passavam os trabalhadores, procurou os municípios da periferia da RMRJ onde poderia continuar morando em pequenas casas, mas sem abrir mão de certo conforto e com uma infraestrutura básica (água, luz e esgoto) mínima.

Em termos de distância em relação ao núcleo da RMRJ, fica claro que esta aumenta, mas na maioria das vezes este fato não é levado em consideração por estas famílias, pois a opção pela mudança passa a ser a proximidade com o local de trabalho dos membros da família que garantem a renda, diminuindo assim os custos de passagens, o que certamente contribuirá para o consumo de outros bens.

O que o agente da indústria da construção civil pretendia oferecer a este grupo que surgia no mercado imobiliário? Edifícios, Villages e Jardins ... com nomes bonitos servindo de atrativo. Ofereciam no caso de habitações tipo condomínio, ruas asfaltadas, iluminadas, serviços de água e esgoto, proximidade dos meios de transportes e de serviços básicos.

Estes construtores procuravam ocupar loteamentos próximos a locais com infraestrutura relativamente definida, construíam habitações com dois ou três quartos

e demais dependências com área entre 50 e 80 m², em média.

Algumas destas firmas cobrem todo o processo — da construção à venda — sendo que, além de comercializarem suas próprias incorporações, fazem trabalho de corretagem para outras construtoras, embora sem ter realmente um esquema montado para este tipo de atividade, como no caso de algumas construtoras do Município do Rio de Janeiro, onde a firma incorporadora tem outra firma filiada que faz a corretagem, dá assistência jurídica, oferecendo serviços de despachante para tratar da documentação referente à venda/compra do imóvel. Algumas firmas ainda possuem serviços de consultoria para estudar as áreas com maior viabilidade para a incorporação. Toda esta sofisticação ainda está longe de chegar à periferia; muito embora as grandes construtoras cariocas já tenham operado em outros municípios, sempre procuram locais onde a demanda esteja vinculada a rendas altas, que não é o caso da periferia da RMRJ.

As empresas construtoras da área de estudo são em sua maioria de pequeno e médio porte. Esta situação provavelmente provoca, até por acúmulo de tarefas de seus proprietários, que não haja contactos maiores entre as firmas visando a uma unificação e cooperação para tratarem juntas

dos interesses da construção civil local, a exemplo das associações existentes no Rio de Janeiro, tipo Associação Brasileira das Administradoras de Imóveis (ABADI) e ADEMI. As firmas construtoras passam na realidade a serem rivais, lutando por sua sobrevivência de qualquer modo.

Outro ponto a ser citado, e que pode ser observado nos Municípios analisados, é o armazenamento, ou melhor, reservas de loteamentos para futuros lançamentos, o que pode ser comprovado através de placas das firmas proprietárias dos terrenos e que ficam aguardando o momento mais propício para a construção de unidades habitacionais.

Um aspecto interessante observado em Nova Iguaçu é quanto a uma certa intervenção em áreas ocupadas pela classe média-baixa instalada na região desde a década de 50 e que vem sofrendo pressões por parte das empresas construtoras atuantes (em Nova Iguaçu, o caso do bairro K-11 é típico). As populações dessas áreas sofrem dois tipos de pressão: uma quanto à venda de seus imóveis, normalmente bem localizados devido à ocupação relativamente antiga, próximos à estrada férrea, e onde poderiam subir espigões, e outras pelo sistema de marketing das áreas afastadas (permuta terreno × unidade) oferecendo residências mais modernas, com maior con-



Vista parcial do centro de Nova Iguaçu (direção noroeste) descortinada do bairro das Palmeiras onde mora a elite da cidade.



Visão da área limite entre o centro de Nova Iguaçu e o bairro K-11 — área de renovação urbana. Em primeiro plano vemos o trecho final, não asfaltado, da rua Comendador Francisco Baroni, ocupado ainda pela classe média-baixa. Esta rua atravessa toda a área residencial de alta classe do centro.

forto, enfim com maiores atrativos em bairros mais afastados do centro.

Em Nova Iguaçu, num dos condomínios visitados, observamos, em torno de sua área, muitas residências de autoconstrução oferecendo uma visão contrastante com a área do condomínio, uma vez que são casas em sua maioria inacabadas. Seus proprietários, supomos, deverão sofrer pressões futuras pois há tendência de absorção destas áreas pelo empresariado local para novos empreendimentos.

CONCLUSÃO

Após o ano de 1983, houve uma ampliação e um recrudescimento da crise econômica afetando diretamente o sistema produtivo e particularmente o setor da construção civil, totalmente dependente do SFH. Esta crise esfriou boa parte das grandes empresas e praticamente liquidou as médias e pequenas construtoras. Além disso, os grandes aumentos das prestações do SFH inibiram fortemente a procura de unidades habitacionais por parte dos novos compradores, além das questões judiciais imputadas pelos mutuários, gerando medidas

paliativas para que o sistema não se tornasse inviável, como por exemplo o bônus do Banco Nacional da Habitação (BNH), a equivalência salarial, o incentivo para a utilização do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) nas prestações mensais, etc.

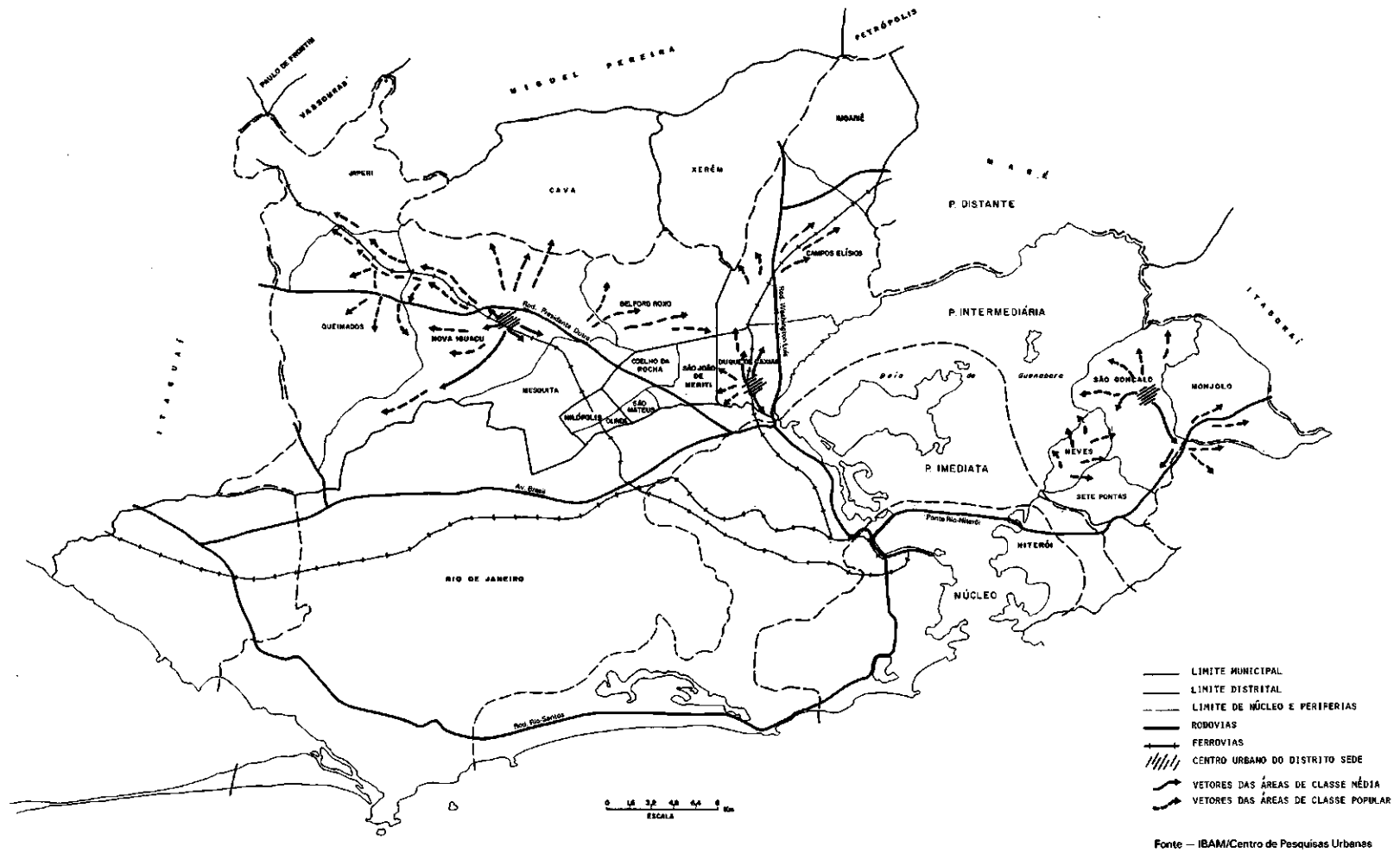
Um processo como esse, se analisado em escala metropolitana, pode criar sérias reações em cadeia como: diminuição da produção de unidades habitacionais — aumento dos preços dos imóveis em função do desequilíbrio na relação oferta \times procura.

Os aumentos de preços ocorrem inicialmente e com maior vigor em locais de valor da terra mais elevado (considerado aqui como as áreas mais valorizadas do Município do Rio de Janeiro — Zona Sul — Tijuca e alguns bairros da linha da Central do Brasil) e provocam saídas de famílias que não podem pagar mais, gerando novas pressões por moradias de preços mais baixos em áreas distantes dos locais de alto valor, tais áreas mais procuradas estão na porção oeste do Município do Rio de Janeiro e nos municípios periféricos.

Uma perfeita identificação desses processos, somada a um adequado planejamento futuro poderão determinar o sucesso ou fracasso de algumas empresas do setor imobiliário.

TENDÊNCIAS ESPACIAIS DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERIFERIA DA RMRJ

MAPA 6



liário da periferia metropolitana a médio prazo.

Existem, atualmente, para os agentes imobiliários da periferia metropolitana do Rio de Janeiro, duas grandes tendências futuras: garantir a continuação da construção de moradias para as camadas populares e/ou gerar novos espaços para a classe média. Paralelamente à escolha de uma das duas tendências, ou mesmo de ambas, é possível que o conjunto das empresas sofra modificações substanciais, tais como extinção das empresas muito endividadas e sem bom gerenciamento; um processo concentrador via fusões e compras de empresas menores, criando um grupo pequeno, mas poderoso, com uma escala espacial de atuação mais ampla, e com um maior poder de barganha, a continuação e até mesmo um crescimento em número das microempresas de construção devido aos amplos es-

paços de atuação e a diversidade da clientela envolvida.

Tal diversidade de clientela tenderá a crescer, apesar das crises econômicas, pois o processo de heterogeneização dos espaços da periferia já não é mais uma tênue tendência, mas sim um fato que caracteriza cada vez mais as áreas socio-econômicas dos distritos sede dos municípios da periferia intermediária da RMRJ (Mapa 6).

Quanto ao aspecto das relações interagentes, as tendências futuras poderão apresentar: mudanças de estilo no papel do poder público nas suas relações com a construção civil, caso esta última consiga criar um *lobby* que seja independente das injunções políticas. E é previsível um crescimento do poder dos moradores via associações que monitorem o poder público e as construtoras, principalmente no que diz respeito à alocação de infra-estrutura.

BIBLIOGRAFIA

- 1 — ABREU, Maurício de Almeida. Da habitação ao habitat; uma interpretação geográfica da evolução da questão da habitação popular no Rio de Janeiro (1850-1930). In: SEMINÁRIO HABITAÇÃO POPULAR NO RIO DE JANEIRO; PRIMEIRA REPÚBLICA, 1984, Rio de Janeiro. *Anais ...* Rio de Janeiro, Fundação Casa de Rui Barbosa, 1984. 66 p.
- 2 — ALMEIDA, Roberto Schmidt de. Onde estão os realmente pobres na Área Metropolitana do Rio de Janeiro no início dos anos 80? ENCONTRO NACIONAL DE GEÓGRAFOS, 4, 1980, Rio de Janeiro. *Anais ...* Rio de Janeiro, Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1980. 646 p.
- 3 — _____. Aspectos espaciais da ação recente dos incorporadores imobiliários no Município do Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, 44 (2):297-316, abr./jun. 1982.
- 4 — _____. *Atuação recente da incorporação imobiliária no Município do Rio de Janeiro; tendências espaciais vigentes e alternativas futuras*. Dissertação (mestrado) — Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Geociências, 1982. 155 p.
- 5 — BAHIANA, Luís C. C.; BEZERRA, Vera Maria d'Ávila C.; CRUZ, Jana Maria. Periferização urbana no Brasil; um projeto de estudo nas áreas metropolitanas. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, 45 (1):3-152, jan./mar. 1983.
- 6 — BAHIANA, Luís Cavalcanti da Cunha. Agentes modeladores e uso do solo urbano. ENCONTRO NACIONAL DE GEÓGRAFOS, 3, 1978, Fortaleza. *Anais ...* São Paulo, Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1978, p. 53-62.
- 7 — BONDUKI, Nabil Georges. Habitação popular; contribuição para o estudo da evolução urbana de São Paulo. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Repensando a habitação no Brasil*. Rio de Janeiro, Zahar, 1983. 199 p.
- 8 — CHINELLI, Filippina. Os loteamentos de periferia. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Habitação em questão*. Rio de Janeiro, Zahar, 1980, 196 p.
- 9 — ENGELS, Friedrich. Contribuição ao problema da habitação. In: _____. *Textos*. São Paulo, Edições Sociais, 1976. v.3, p. 39-116.
- 10 — LIMA, Maria Helena Beozzo de. Em busca da casa própria; autoconstrução na periferia do Rio de Janeiro. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Habitação em questão*. Rio de Janeiro, Zahar, 1980. 196 p.
- 11 — O'NEILL, Maria Monica Vieira Caetano. *Segregação residencial; um estudo de caso*. Dissertação (mestrado) — Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1983. 173 p.

- 12 — Região Metropolitana do Grande Rio; serviços de interesse comum. Ana Maria Brasileiro et alii. Brasília, IPEA, 1976. 274 p. (Estudos para o planejamento, 13).
- 13 — RIBEIRO, Luís Cesar de Queiroz. Espaço urbano, mercado de terras e produção da habitação. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Solo urbano; tópicos sobre o uso da terra*. Rio de Janeiro, Zahar, 1982. 95 p.
- 14 — _____ Capital imobiliário, propriedade fundiária e espaço urbano; contribuição ao estudo de urbanização do Rio de Janeiro — 1870/1930. In: SEMINÁRIO HABITAÇÃO POPULAR NO RIO DE JANEIRO; PRIMEIRA REPÚBLICA, 1984, Rio de Janeiro. *Anais ...* Rio de Janeiro, Fundação Casa Rui Barbosa, 1984. 63 p.
- 15 — ROLNIK, Raquel. De como São Paulo virou a capital do capital. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Repensando a habitação no Brasil*. Rio de Janeiro, Zahar, 1983. 199 p.
- 16 — SEABRA, Odette Carvalho de Lima. *A muralha que cerca o mar; uma modalidade de uso do solo urbano*. Dissertação (mestrado) — Universidade de São Paulo, 1975. 122 p.
- 17 — SANTOS, Carlos Nelson Ferreira dos. Velhas novidades nos modos de urbanização brasileiros. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Habitação em questão*. Rio de Janeiro, Zahar, 1980. 196 p.
- 18 — SOARES, M. T. Segadas. Nova Iguaçu; absorção de uma célula urbana pelo Grande Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, 26 (2):256, abr./jun. 1962.
- 19 — TOPALOV, Christian. *Les promoteurs immobiliers*. Paris, Mouton, 1974. 413 p. (La recherche urbaine, 4).
- 20 — VALLADARES, Lícia do Prado. *Passa-se uma casa; análise do programa de remoção de favelas do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1978. 142 p.
- 21 — _____ Estudos recentes sobre habitação no Brasil. In: VALLADARES, Lícia do Prado. *Repensando a habitação no Brasil*. Rio de Janeiro, Zahar, 1983. 199 p.
- 22 — A apropriação dos benefícios das ações do Estado em áreas urbanas; seus determinantes e análise através de ecologia fatorial. VETTER, David Michael et alii. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, 43(4):457-76, out./dez. 1981.
- 23 — VETTER, David Michael. A segregação residencial da população economicamente ativa na Região Metropolitana do Rio de Janeiro, segundo grupos de rendimento mensal. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, 43(4):587-603, out./dez. 1981.

RESUMO

O trabalho analisa as ações de um agente modelador do uso do solo urbano, o incorporador/construtor imobiliário nos três maiores municípios da periferia metropolitana do Rio de Janeiro — Nova Iguaçu, Duque de Caxias e São Gonçalo. Foi dada uma ênfase especial a Nova Iguaçu, por ser o que apresentou maiores transformações em seu tecido urbano e uma grande variedade de atuações desses incorporadores.

O estudo levanta questões sobre o processo de heterogeneização espacial que vem ocorrendo principalmente nos distritos sede dos municípios e que está gerando novos padrões de localização industrial, comercial/serviços e residencial. Tal processo contrapõe-se a um consenso que vincula a periferia como um todo a caracterizações como: área não desenvolvida, lugar de população de baixa renda, subúrbios dormitórios, espaço dos loteamentos populares de autoconstrução. Consenso esse que levou a periferia a ser encarada de maneira homogeneamente simplista como o espaço da pobreza, que se confronta a um núcleo considerado como o lugar da riqueza, das oportunidades de trabalho, de morar bem.

Apresentando uma visão geral da estrutura operacional da promoção imobiliária atuante na periferia, o trabalho mostra a atual organização do espaço residencial que cria áreas privilegiadas para uma classe média que se organiza principalmente em bairros adjacentes ao núcleo central dos distritos sede, através de "condomínios horizontais" (bairros pré-construídos) e renovação urbana de áreas mais pobres sob a forma de grandes edifícios residenciais.

ABSTRACT

This paper examines the actions of one type of urban land agent — real-estate business-promoters — in the three largest municipalities of the metropolitan periphery of Rio de Janeiro - Nova Iguaçu, Duque de Caxias and São Gonçalo. The changes in the urban tissue of Nova Iguaçu were particularly marked and, as it also displays the variety of activities of the real-estate business-promoters, its study was emphasized.

The spatial differentiation process particularly noticeable in and around the city center (CBD) of the municipalities — and which generates new patterns of industrial, commercial and service, and residential location — is the central issue of the paper. This process challenges the widely held view of the periphery as an undeveloped area, the locus of low-income strata, a commuting suburban area, typically made up of popular, self-help built housing. This homogeneous and simplistic view opposes the periphery — the space of the poor to the nucleus — the space of riches, job opportunities and good quality housing.

An overview of the operational structure of real estate business in the periphery shows a very different situation, as illustrated by the current organization of residential space, with privileged, middle-class areas around the city centers. This organization is carried out mainly through the building of "horizontal condominiums" and the urban renewal of poorer areas through erecting large residential buildings.

Os autores agradecem a colaboração de José Eduardo R. Limeira e Roberto Lobato A. Corrêa. O primeiro por seu grande auxílio nos trabalhos de campo e nos levantamentos de dados censitários e o segundo por suas críticas e observações valiosas ao texto final. Cabe aqui também um agradecimento especial ao desenhista Pedro Marcílio da Silva Leite por sua atuação na confecção rápida das bases cartográficas usadas e aos técnicos Evangelina X. G. de Oliveira e Luis C.C. Bahiana pela colaboração na versão do resumo.