Maclóvia Corrêa da Silva

Orientador:
Prof. Dr. Cândido Malta Campos Filho

Os agentes consumidores, produtores e apropriadores do espaço urbano na cidade de Curitiba durante a vigência do plano de urbanização de Curitiba

Resumo

Este artigo foi criado a partir de pesquisas realizadas para a tese de doutorado defendida na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. Trata-se de um texto trabalhado basicamente com entrevistas e notícias jornalísticas para apreender a ação e as mudanças no campo de trabalho dos agentes imobiliários durante a implantação do Plano de Urbanização de Curitiba. À medida que a produção de moradias se expande na cidade de Curitiba, novas formas de aplicação do capital imobiliário são criadas e ocorrem transformações no uso do solo que provocam novos comportamentos dos agentes imobiliários. Estes agiram sem seguir uma regulamentação profissional ou mesmo uma política fundiária.

Abstract

This article was created based on researches realized to obtain the doctor degree. The main informations came from interviews and local newspapers which open possibilities to understand the actions and the changes that had happened in the work field of the land agents during the implementation of the urban plan called Plano de Urbanização de Curitiba. As building grows in the city of Curitiba, it appears different kinds of land investiments and land use inducing the agents to further behaviours. They could act freeely in the market since there was no land policy or professional regulamentations.

Este artigo é um estudo dos agentes do setor imobiliário na cidade de Curitiba, capital do estado do Paraná, durante a vigência do Plano de Urbanização de Curitiba – 1943 a 1963 – introduzindo diferentes comportamentos nas negociações da terra urbana diante dos impactos trazidos pelo crescimento da cidade.

A propriedade imobiliária na economia capitalista é o resultado da transformação de um bem patrimonial com valores de uso no espaço social em mercadoria integrada no ciclo de reprodução do capital, que pode ser convertida em muitas formas de valores de troca. Cândido Malta (1979) diz que a produção e o consumo do espaço urbano é o resultado da ação de diferentes atores e agentes sociais que desempenham papéis concretos, cada qual se comportando de acordo com seus interesses. A propriedade articula uma disputa entre os agentes econômicos para controlar o acesso diferenciado ao espaço urbano, onde as diferentes localizações dos terrenos otimizam e permitem a obtenção de lucros extraordinários. Salgado (1985), em sua tese, faz um estudo canalizado para a incorporação imobiliária em São Paulo mostrando, em uma rápida evolução histórica dos tipos de reprodução de moradia e das práticas capitalistas de acumulação de capital, a evolução dos papéis dos agentes sociais. No período colonial brasileiro, os escravos, os mestres de obras e os artesãos trabalhavam para os proprietários de imóveis, os quais detinham o controle técnico da produção. A produção das construções atendia às necessidades de uso das pessoas as quais eram satisfeitas pelos prestadores de serviços, contratados sempre que fosse interesse da pessoa proprietária. Um novo comportamento no sistema de produção da moradia surgiu com a economia cafeeira no século 19 e com a substituição do trabalho escravocrata pelo trabalho assalariado. Ribeiro (1985) caracteriza esse período como aquele favorecido pelas ligações de transporte entre o campo e a cidade do Rio de Janeiro, bem como com outros estados brasileiros, e pelo modo como se deu a transferência do capital mercantil do complexo cafeeiro para as atividades urbanas, no momento em que a economia mercantil-escravocrata entrou em fase de estagnação. O capital comercial começara a buscar valorização nas operações imobiliárias, visando a segurança de lucros, muitas vezes não encontrada no mercado financeiro.

A mão-de-obra utilizada no processo de produção assalariada não era mais remunerada pelo serviço fornecido pelo proprietário e sim pelo lucro que poderia ser obtido pela contratação de assalariados. Salgado (1985) chamou essa forma de produção de "moradia por encomenda" As condições criadas pelos fatores econômicos, geográficos e históricos permitiram que proprietários de terras construíssem para alugar e "encomendar" um imóvel de aluguel para moradia ou para o comércio. Essa foi uma opção encontrada pelo capital mercantil para acumular e desenvolver-se. Havia uma relação de dependência entre o capital investido na propriedade de terra e na propriedade do imóvel construído em

busca de apropriação de uma renda fundiária na forma de aluguel. O proprietário rentista construía para vender e para alugar, principalmente para locação, daí ser chamado rentista, fazendo o máximo uso do espaço físico (sobrados, cortiços) e empregando um mínimo de capital.

Nas primeiras décadas do século 20, o agente construtor vai se organizar em sociedades de construção especializadas e o que passa a dinamizar a produção de moradias não é mais o chamado sistema de manutenção dos indivíduos (valores de uso); a valorização do capital investido em imóveis se dará com o fornecimento de um valor de troca. Ribeiro (1985) atribui a crise da produção rentista aos fatores de acessibilidade proporcionados pelo desenvolvimento do transporte coletivo e à ação do Estado na transformação do uso do solo no centro da cidade do Rio de Janeiro, os quais desconcentraram geograficamente o mercado de moradias. Em São Paulo, na evolução da ocupação do espaço urbano da cidade, o poder público também facilitou a ação da iniciativa privada, por meio de incentivos diversos, e a estrada de ferro direcionou o crescimento dos bairros populares. Sampaio (1994) diz que diversos empreendedores no início do século aplicaram seus excedentes em atividades imobiliárias como aberturas de loteamentos e construção de casas de aluguel, e acionistas já se reuniam com a finalidade de construir casas de aluguel na cidade de São Paulo no ano de 1920.

Em Curitiba muitas das firmas paulistas e cariocas de construção imobiliária atuavam no mercado, algumas delas por meio de venda de títulos e sorteios mensais premiando os prestamistas com imóveis – Empresa Construtora Universal Ltda. com matriz em São Paulo, Empresa Nacional de Comércio e Construções, Companhia Construtora da Casa Própria com sede em São Paulo, são alguns exemplos nos anos 30 e 40, retratando uma sistemática semelhante praticada na mesma época pelos Institutos de Aposentadorias e Pensões incumbidos de construir casas de custos reduzidos para contribuintes, nas cidades brasileiras. O capital acumulado nos institutos vinha da contribuição dos associados e deveria reverter em benefícios para os mesmos. Algumas áreas na periferia de Curitiba foram desapropriadas pela prefeitura para a construção de casas pelos institutos. Em 1942, foram desapropriadas áreas nos bairros do Cajuru e Santa Quitéria para sediar a construção de vilas operárias. Notícias da imprensa, anos mais tarde, apontaram que nada fora construído pelos institutos, aumentando os problemas que essas áreas vazias representavam para a cidade como obstáculos para a expansão. Com o crescimento da malha urbana da cidade, esses vazios urbanos ficaram dentro do perímetro urbano e para levar a efeito os antigos projetos seria necessário maiores aplicações de capitais. A prefeitura e os institutos abandonaram estes projetos de construção popular e negociaram os terrenos.

A localização das casas alugadas em Curitiba concentrava-se no centro da cidade, que além de ter uma área exígua para a moradia e o comércio, não apresentava, nos anos 30-40, possibilidades de expansão para as periferias

prontamente, sobretudo pelo fator fundamental da falta de transportes coletivos. Os itinerários dos bondes pouco foram ampliados em meio século, e estavam restritos ao atendimento dos bairros industriais (Portão e Água Verde), dos quartéis do Exército e da Polícia Militar (Bacacheri e Marechal Floriano) e ao Jóquei Clube (Prado). As linhas de ônibus atingiam poucos bairros (Abranches, Atuba, Bacacheri, Barreirinha, Bigorrilho, Cajuru, Taboão, Cassino Ahu, Cristo Rei, Guabirotuba, Boqueirão, Alto da XV, Juvevê, Mercês e Prado) com uma freqüência de hora em hora para alguns bairros, e a cada meia hora para outros. Grande parte dos anúncios imobiliários dos anos 40 tem a preocupação de relacionar a localização dos imóveis com os transportes coletivos em termos de tempo e distância – 5 minutos dos bondes do Batel e do Portão; 5 minutos do ônibus Marechal Floriano; 60 metros do bonde; a 100 metros do ponto do bonde; próximo ao ponto de ônibus – a fim de sensibilizar o comprador para as vantagens de usufruir da acessibilidade e da valorização relacionada à localização. Um terreno servido pelos transportes coletivos tinha maior valor porque os automóveis eram importados, raros e caros. Muitas pessoas pagavam ágio para as concessionárias providenciarem veículos com mais rapidez.

A futura expansão da cidade de Curitiba vai percorrer os caminhos pavimentados pela prefeitura nos anos 50 em que trafegavam os ônibus. Porém, enquanto havia oferta de moradias para alugar na região central da cidade, não houve nenhuma ação representativa do poder público para modificar e acompanhar a trajetória de movimento das classes médias e altas para bairros mais bem-dotados de melhoramentos. As condições de deslocamento vão mudar com a evolução dos transportes individual e coletivo. A imprensa descrevia, em 1956, as mudanças e transformações do uso do solo trazidas pelas modificações no transporte coletivo e pela conseqüente ação da prefeitura:

"Na conformidade das possibilidades financeiras do Município, a ação da administração Ney Braga tem se concentrado na pavimentação principal das vias públicas servidas por linhas de transportes coletivos bem como as de penetração e as que dão acesso aos bairros e estabelecimentos de ensino. Através das vias pavimentadas procura a municipalidade atender às exigências de estética, higiene e conforto da Capital, barateando o transporte coletivo pelo menor desgaste do material e dando, além disso, acesso às zonas de moradia e trabalho operariado, possibilitando também a freqüência aos grupos e casas escolares construídas pela Prefeitura e pelo Estado." (*Diário da Tarde,* 29 de mar. 1956, p. 11)

Os movimentos das camadas médias em busca da casa própria nos anos 50 se deram pela presença de comunicações diretas com os bairros e pela tendência da concentração do alto comércio na área central, valorizando os terrenos e, simultaneamente, expulsando o comércio de recursos menores para áreas adjacentes que eram ocupadas por moradias. Grandes empresas de loteamento ofereciam terrenos a preços populares, anunciados em jornais, nos bairros

formados que se expandiam ao longo das ruas Bispo Dom José (no bairro do Seminário), avenida República Argentina (bairros do Portão e Água Verde), avenida Garibaldi (bairros do Ahu, Barreirinha), avenida Vicente Machado (bairros do Batel e Campina do Siqueira), avenida Tarumã (bairros do alto da XV, Tarumã), rua Nilo Peçanha (bairros do Bom Retiro e Cemitério Municipal), avenida Sete de Setembro, ligando bairros extremos e rodovias para o interior e para o estado de São Paulo, alameda Izabel (bairro do Bigorrilho) e rua Itupava, saída para o litoral do estado.

A participação da iniciativa privada na construção de moradias e a ação do poder público na construção de infra-estrutura urbana na cidade do Rio de Janeiro no final do século 19, na cidade de São Paulo no início do século 20, e na cidade de Curitiba na metade do século 20, deram-se dentro da lógica de acumulação do capital mercantil do complexo cafeeiro que se deslocou para as atividades urbanas e dinamizou a produção industrial do mercado imobiliário. Na ocupação do espaço urbano emergiu um mercado de terras e o aparecimento do proprietário de terras para lotear, agentes produtores e apropriadores do espaço, e o loteador. O retalhamento da terra colaborou para a separação da propriedade fundiária do capital imobiliário.

Ribeiro (1997. p. 236) diz que essa separação colaborou para a criação do mercado de terras. Na cidade do Rio de Janeiro, até a década de 30, o capital imobiliário de maior porte se voltou para a produção fundiária e a produção de moradias se consolidou nas mãos de pequenos investidores. Depois dessa data, grande parte da cidade foi produzida pelo agente denominado por Ribeiro de "agente modelador" representado pelas grandes empresas imobiliárias que empregaram grandes capitais no loteamento de grandes áreas. Houve na cidade do Rio de Janeiro, a partir de 1870, uma desconcentração geográfica do mercado imobiliário e, a partir de 1912, fazendeiros do estado de São Paulo realizaram grandes loteamentos próximos aos ramais ferroviários dentro da cidade de São Paulo. Em Curitiba foram criadas as companhias territoriais responsáveis pelos grandes loteamentos na região leste (nos bairros do Capanema e do Cajuru) e na região sul do município (no bairro do Boqueirão), iniciados na década de 40.

Esse novo tipo de urbanização caracterizado por loteamentos, produzidos como respostas a uma situação de crise na produção e na circulação da mercadoria-imóvel e a uma valorização imobiliária dos terrenos com mais trabalho social incorporado na sua produção, conjugado às orientações fundiárias das políticas públicas, criou condições para que se desenvolvessem loteamentos clandestinos nas periferias da cidade, com plantas que não obedeciam aos requisitos legais estabelecidos como mínimos e necessários para a construção de moradias. Em 1963, a prefeitura de Curitiba examinava 300 loteamentos, cuja situação colaborava para um crescimento desordenado e permitia, na medida em que o número de moradias existentes não correspondia às necessidades da

população, que os proprietários construíssem três, quatro e até mais pequenas casas em um único lote. O jornal *Gazeta do Povo*, de 18 de agosto de 1963, dizia que *"essa situação calamitosa e que, a cada dia, assume maiores proporções, é conseqüência da falta de fiscalização da Municipalidade. Ao lado da falta de aplicação da verba de iluminação pública, da execução de importantes obras que estão sendo reclamadas há tempo, ... também a da permissão implícita de construção de pequenas casas, fora de qualquer norma de urbanismo"*

O AGENTE LOTEADOR E OS LOTEAMENTOS EM CURITIBA

A implantação de loteamentos inclui uma série de cuidados para que não haja danos no meio físico – poluição, assoreamento de cursos d'água, áreas sujeitas a inundações, várzeas – e para que não dificulte a manutenção e/ou implantação de vias de acesso e circulação, dos serviços de abastecimento de água e coleta de esgotos, e para que os compradores possam construir suas moradias. No Plano de Urbanização de Curitiba foi observado que a municipalidade não tinha cadastrado as propriedades nas zonas vazias e pouco edificadas. Não havia uma lei que delegasse aos poderes municipais a regulamentação e aplicação de procedimentos considerados tecnicamente indicados para o parcelamento do solo.

Para eliminar e diminuir os inconvenientes que já existiam nos anos 40, o Plano de Urbanização de Curitiba apresentava sugestões para incorporar os loteamentos já aprovados e que não atendiam à regulamentação proposta, ao plano geral da cidade por meio de adaptações; as aglomerações ao longo de estradas e prolongamentos das radiais deveriam ser projetadas com o zoneamento de estradas com reservas de faixas; o município tinha vários núcleos urbanos denominados de vilas que cresceram e adquiriram autonomia, os quais eram servidos pela estrada de ferro e poderiam abrigar as massas operárias. O plano ainda sugeria a transformação das aglomerações camponesas das vizinhanças do município em cidades-satélites.

Um fato que contribuiu para que o município de Curitiba apresentasse problemas de loteamentos clandestinos foi a liberalidade que reinou no mercado da terra urbana. A ação do Estado foi frágil e quase que exclusivamente restrita ao caráter urbanístico. A lei municipal exigia a demarcação de quadras de lotes e abertura de ruas. A prefeitura tomava conhecimento dos loteamentos populares na periferia da cidade por meio de reclamações de proprietários de lotes e, algumas vezes, pela fiscalização dos órgãos municipais. Em muitos casos, as leis eram ignoradas pelos que trabalhavam na produção e no comércio de lotes populares como observava a imprensa em 1963:

"Faz oito meses que a nova administração municipal se instalou e, somente agora entendeu voltar suas vistas para o problema dos loteamentos clandestinos, que se têm multiplicado em Curitiba pela inobservância de disposição federal e pelo desrespeito à legislação do Município." (*Gazeta do Povo*, 11 jul. 1963, p. 3)

O agente loteador vai existir porque fez do seu trabalho uma profissão. Inicialmente ele atuava como corretor de imóveis e parcelava o solo fazendo associações com os proprietários de áreas em qualquer parte da cidade, visando o lucro que ele podia obter. Na retrospectiva histórica do trabalho desenvolvido pelo agente imobiliário Plínio Gonzaga em Curitiba, ele diz que *"o loteador adquiria a área para loteamento ou fazia um sistema de parceria que seria o proprietário da área e o corretor para que este fizesse tudo desde a aprovação do loteamento em si junto à prefeitura, até as obras públicas necessárias, luz, água, se bem que houvesse a exigência, a maioria não fazia porque a própria prefeitura não estava preparada ainda para fiscalizar bem esse serviço. Por isso também havia loteamentos clandestinos pelo despreparo da fiscalização. Tudo era muito devagar. Após a Grande Guerra tudo passou a ser mais dinâmico, a circular mais dinheiro, a cidade começou a crescer mais com a nova mentalidade após a Grande Guerra que trouxe mais dinheiro para o setor imobiliário. Começou a se criar uma indústria imobiliária com loteamentos, construção de casas" (Entrevista concedida à Maclóvia Corrêa da Silva, dia 08 janeiro de 1999).*

O loteador é uma profissão antiquíssima, relata o incorporador e corretor de imóveis Nelson Torres Galvão. *"Eles loteavam áreas rurais e abriam estradas de acesso nos espigões. Assim foi a colonização no Norte do Paraná. Lotear era abrir a estrada, piquetear a posição dos lotes. O mesmo processo de loteamentos rurais era o processo de loteamentos urbanos, a Fazenda Cajuru, por exemplo, foi loteada. Capanema era uma fazenda também. Foram loteadas e vendidas transformando a cidade. O loteador era o dono da terra ou um empresário que era concessionário do loteamento. Você tinha um terreno grande, por exemplo, dez alqueires, cinco alqueires. Alguém experiente na área lhe trazia a idéia de fazer um loteamento. Combinava com você quanto do valor da venda lhe pertenceria e quanto ficaria para ele. Então ele organizava o loteamento. Piqueteava tudo, fazia as divisões, registrava na prefeitura, no registro de imóveis quando fosse o caso, aí começava a vender. O caminho era piquetear a rua e abrir os lotes. No começo não punha luz. O primeiro loteamento que recebeu luz e água, tenho a impressão que foi o Jardim Santa Bárbara, feito nos anos 40 pela Empresa Iwersen, Loyola e Pierri. Loteamentos clandestinos eram um problema mais dos proprietários que iam vendendo pedaços. Tinham uma área encravada numa região já populosa e de repente, um vizinho chegava: 'Ó seu fulano, quer vender um pedaço pra eu fazer uma casa?' Aí ele vendia o pedaço. Aí o parente daquele fulano vinha e pedia outro pedaço. Ele vendia, fazia um recibo. De repente se formava um*

loteamento em cima do terreno não-legalizado. A prefeitura teve muito trabalho para regularizar isso" (Entrevista concedida à Maclóvia Corrêa da Silva no dia 09 de fevereiro de 1999).

Muitos loteamentos não tinham nem ruas abertas e elas se definiam com a ocupação dos lotes pelos moradores. Como a legislação não obrigava o loteador a realizar os serviços públicos, estes eram feitos por pressão dos proprietários os quais, muitas vezes, negociavam politicamente com candidatos às benfeitorias de seus bairros. O mercado da terra urbana era desconhecido e desorganizado. Os agentes trabalhavam com seus conhecimentos empíricos adquiridos e limitados a regiões ou bairros. A municipalidade não adotou nenhuma política durante a vigência do Plano de Urbanização de Curitiba, no sentido de regular o preço da terra, de estimular ou desestimular a produção de loteamentos conforme sugestão do plano, de amparar os consumidores de baixa renda e de evitar que a especulação imobiliária criasse a escassez e onerasse os custos da urbanização. A ausência de normas urbanísticas adequadas permitia que os loteamentos se constituíssem em rendosa indústria acionada pelo próprio motor da expansão demográfica, registrava a imprensa nos anos 60:

"Os loteamentos que se constituem numa rendosa indústria acionada pelo próprio motor da expansão demográfica da Capital têm, em sua maior parte, descumprido um mínimo do que desejam milhares de curitibanos, ou seja, arruamento, serviço de água e esgotos, iluminação pública e outras benfeitorias. Crescem as construções, praticamente, em campos mal piqueteados, valorizando áreas e proporcionando fortunas a quem tinha um dever de respeitar não só disposições de leis, como também, aqueles compromissários adquirentes que esperavam da Prefeitura a ação necessária para compelir os loteamentos a terem um mínimo de benfeitorias." (*Gazeta do Povo*, 11 jul. 1963, p. 3)

A expectativa de apropriação da valorização gerada por investimentos públicos ou privados realizados no entorno dos imóveis poderia ser desestimulada por meio de impostos que penalizassem as taxas de lucro e também pela atualização do valor venal, que serve de base de cálculo do imposto territorial urbano desde os anos 40. Em Curitiba, na gestão do prefeito Ivo Arzua – 1962-1966 – foi feita uma atualização do valor venal dos imóveis para resolver o problema das receitas da prefeitura e para pagar as desapropriações realizadas. No relato do prefeito, em Curitiba era assim: *"quando era para pagar impostos, o imóvel não valia nada, mas quando a prefeitura ia desapropriar, o imóvel valia mil vezes mais ou dez mil vezes mais. A política do imposto atualizado também visava combater os vazios urbanos, terrenos não-habitados pagavam mais. Era um imposto regressivo. Ele era primeiramente avaliado considerando a área vazia e se o proprietário construísse, se fizesse melhorias, aí se baixava. Sempre do lado da vantagem e não da punição"* (Entrevista concedida à Maclóvia Corrêa da Silva em 04 de maio de 2000).

A retenção prolongada de terrenos vagos foi constatada pelo Plano de Urbanização em 1943, quando a área urbana da cidade era menor que a área em 1963, e nesse ano ainda a prefeitura enfrentava preços freqüentemente altos nos terrenos declarados de utilidade pública para desapropriação. A situação no correr dos anos se agravou com a redução da oferta e a formação de verdadeiros "latifúndios urbanos" Segundo o corretor de imóveis João Martinho Cleto Reis, o parcelamento do solo para fins urbanos na forma definida, anos mais tarde, pela Lei n. 6. 766/79, influiu ainda mais no preço dos terrenos urbanos e grande parte da população de baixa renda deixou de ser atendida, conforme relato:

"Até 1978 a lei dos loteamentos era a n. 58. Ela exigia demarcação das quadras dos lotes e abertura de ruas – passar uma máquina e delinear a rua. O serviço público, depois com a ocupação dos lotes, tinha a responsabilidade do resto. Supostamente, o poder público era obrigado a fazer política dos votos, pressão dos moradores. A nova lei de loteamentos em 1979. Até essa ocasião, os loteamentos surgiam em toda a parte, mais longe, mais perto. Alguns corretores de imóveis eram loteadores, pessoas que queriam ganhar capital e tinham visão de futuro. Os loteamentos eram vendidos para os operários. A lei n. 6.766 exigia demarcação de ruas, energia elétrica, rede de água, rede de esgoto, meio-fio e pavimentação. Tornou impraticável a aquisição para as classes menos favorecidas. O desenvolvimento de uma cidade se faz através das classes menos favorecidas. Quando ele se consolida vêm as pessoas mais abastadas comprando e expulsando os pobres para áreas mais distantes." (Entrevista concedida à Maclóvia Corrêa da Silva no dia 30 de dezembro de 1998).

Na verdade o texto da Lei Federal n. 6.766, de 19 de dezembro de 1979, que dispõe sobre o parcelamento do solo urbano e dá outras providências, não especifica nenhuma obrigatoriedade com relação à implantação de infra-estrutura básica (luz, água, esgoto, pavimentação) por parte do loteador. Segundo a citada lei, os requisitos urbanísticos para se realizar loteamentos que causaram constrangimento aos investidores, dito por Cândido Malta, que participou da elaboração da lei, estavam relacionados à obrigatoriedade de reserva de 35% da área do loteamento para áreas públicas.

Vê-se que a propensão a parcelar o solo, entre os anos de 1943 e 1963, não era regulada por instrumentos que punissem a ociosidade de áreas, e que o poder público não cobrava exigências relativas a obras públicas e dimensão mínima do lote. O custo de produção do parcelamento do solo era muito atrativo para os possuidores de áreas mais urbanizadas, pois as vantagens concentravam-se nos poucos requisitos para lotear e nos reduzidos preços das áreas mais periféricas ainda não-ocupadas pelas atividades urbanas.

O parcelador atuava dentro de um clima de liberalidade, pois a ação da municipalidade no mercado de terras era exclusivamente normativa, de caráter urbanístico, sem qualquer estudo ou pesquisa que conduzisse a uma política de

ocupação das periferias da cidade. O setor de produção de terra urbana era atraente, pois apresentava oportunidades para aplicações de capital e para reserva de valor. A clandestinidade era uma situação difícil de se controlar, já que a municipalidade não conduzia um processo de produção de lotes implantado de acordo com as necessidades do crescimento urbano, e não dispunha de instrumentos que visassem corrigir as distorções que ocorriam no mercado fundiário.

O AGENTE PRODUTOR DE MORADIAS DESTINADAS AOS GRUPOS DE ALTAS E MÉDIAS RENDAS EM CURITIBA

Salgado (1985) explica que o agente construtor vai evoluir e se transformar em uma sociedade de construção. Os empreendedores vão assumir o controle técnico da produção e o controle econômico ficará reservado ao consumidor quando o motor da produção é o fornecimento de um valor de uso, assegurado por novos mecanismos financeiros que vão garantir o financiamento do imóvel a longo prazo, e ao capital, quando o motor da produção é a valorização do capital. Essa nova forma de produção nasceu nas primeiras décadas do século 20, quando ainda não havia um verdadeiro sistema financeiro habitacional que viabilizasse a construção para o produtor em grande escala e a compra, a longo prazo, para o consumidor.

Ribeiro (1997) associa o grande surto de construções na cidade do Rio de Janeiro após a Segunda Guerra Mundial à emergência de um capital de empréstimo que se especializará no financiamento imobiliário. Foram criados mecanismos financeiros na economia interna que criaram as bases para o desenvolvimento do crédito imobiliário:

"A conjuntura econômica criada pelas repercussões da Segunda Guerra Mundial na economia interna, sobretudo no que diz respeito à expansão dos meios de pagamento, favorece que uma fração do capital social se especialize no financiamento habitacional. ... O aumento extraordinário do meio circulante cria a base para o desenvolvimento do crédito imobiliário. Nos anos 40/60, não há verdadeiramente um sistema financeiro habitacional, que só será criado com o advento do BNH." (Ribeiro, 1997 p. 267-269)

Salgado (1985) caracteriza o primeiro *boom* imobiliário ocorrido no fim da Segunda Guerra Mundial como o resultado, por um lado, do aumento da demanda, e por outro lado, da forte atração exercida pelas atividades imobiliárias como sendo uma possibilidade de colocação dos capitais acumulados na indústria, no comércio e na exportação agrícola. Com a crescente inflação e as restrições das taxas de juros dos capitais investidos, este tipo de aplicação ficou restrita àqueles capitalistas que tinham maiores capitais. Quanto aos investimentos

em imóveis para a locação no período compreendido entre 1942 e 1964, dadas as dificuldades que os proprietários encontravam para realizar contratos mais vantajosos regulados pela lei de congelamento dos aluguéis, mesmo que os investidores possuíssem recursos, eles não se sentiam encorajados para comprar imóveis com a finalidade de alugá-los.

Diferenças observáveis ocorreram no comportamento dos agentes sociais que atuavam no sistema de produção e incorporação imobiliária, interferindo na oferta e na demanda do mercado habitacional e na demanda do mercado fundiário. No setor privado da economia brasileira dos anos 40/60, eram incorporadores imobiliários todos aqueles que tinham capital e o aplicavam na produção de imóveis para a venda. A então nova atividade não obedecia a nenhuma regulamentação profissional até 1964, quando as incorporações imobiliárias passaram a ser regidas por lei.

O agente incorporador era uma espécie de coordenador das atividades de todos os agentes envolvidos na construção de habitações para uma clientela definida: o arquiteto, os construtores, os vendedores. Inicialmente, ele agia como prestador de serviços, e não como financiador, explica Topalov (1968), que conhecia bem o gosto e as necessidades de um público e buscava atendê-lo, procurando tomar as iniciativas para as realizações imobiliárias: a escolha do terreno, o estudo para a definição do produto imobiliário e a execução da obra. A aparição da incorporação imobiliária está ligada ao produto imobiliário que se denomina condomínio, sujeito ao regime comum de propriedade, tendo o terreno como base de comunhão. Quando o incorporador efetua um ato de incorporação para coordenar as operações necessárias à realização de empreendimentos imobiliários, ele precisa providenciar capitais necessários para a compra do terreno e para a construção; estudos sobre a arquitetura e a construção; contratar a construção; fazer a comercialização e coordenar o programa dentro da legislação vigente.

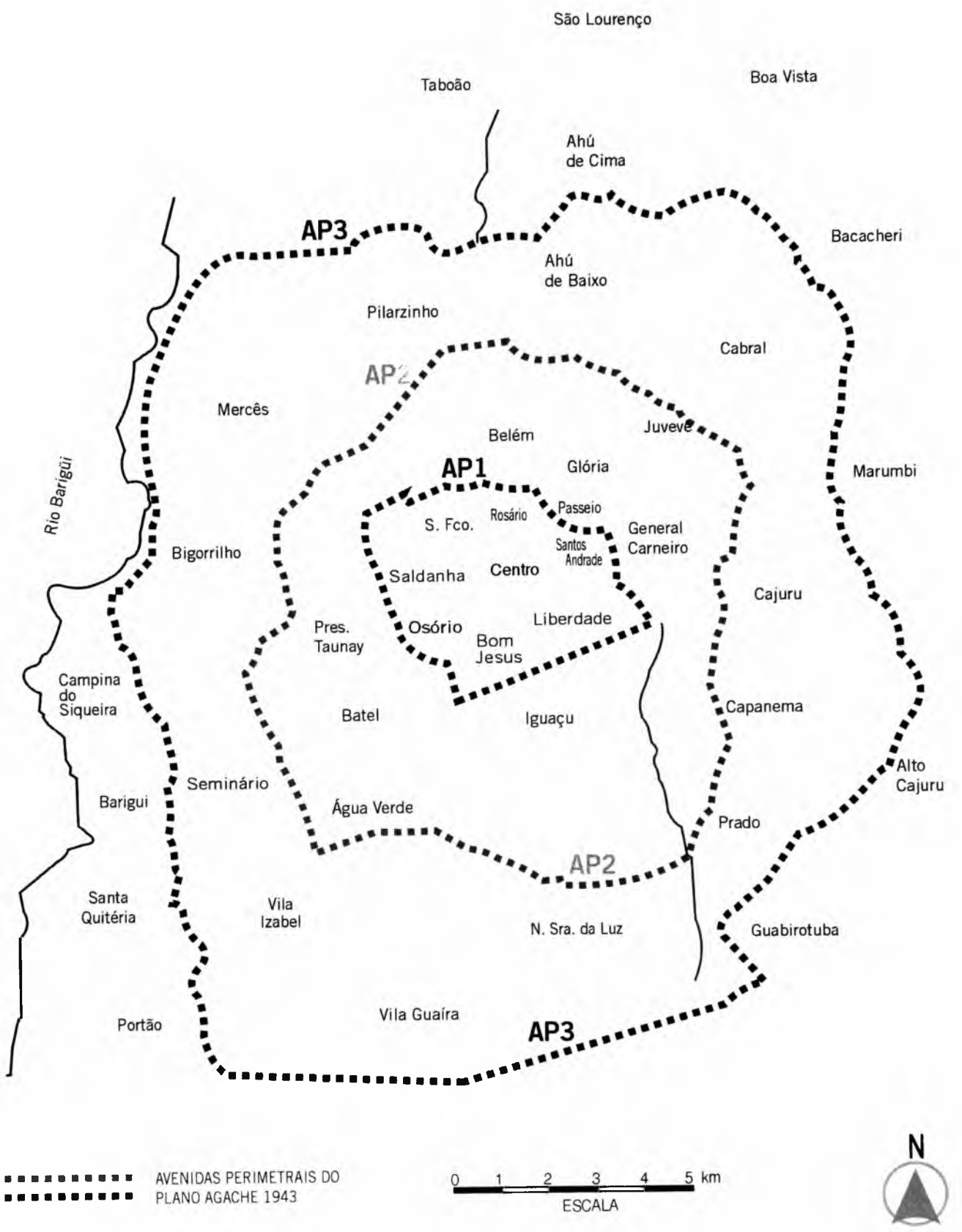
É importante ressaltar que a incorporação imobiliária está ligada à invenção de uma nova mercadoria que é o apartamento. O interesse individual de construir em um terreno evoluiu e passou a ser de interesse comum, ou seja, vários proprietários vão possuir edificações em terreno comum e indivisível. O condomínio significa domínio de vários proprietários de partes comuns de um imóvel e de partes autônomas de propriedade de cada um deles. Como este tipo de empreendimento apresenta uma cisão entre o construtor e o comprador, e a construção está fora do alcance das pessoas desejosas de possuir uma moradia sob o regime condominial, surge a figura do incorporador como idealizador, organizador e realizador da construção. Ele acompanha a operação desde a compra do terreno até a entrega da obra. Ele não era um capitalista que construía para vender, e sim, o agente capaz de reunir os possíveis compradores com o provável dinheiro que financiaria a construção.

O agente imobiliário em Curitiba que efetuou a incorporação e fez dela sua profissão relata como acumulou suas atividades de corretor e incorporador: *"O 'feeling' ou o conhecimento de mercado era o que levava o incorporador a tomar decisões de produção. Eu comecei a incorporar assim. Eu vendi vários prédios para a firma Gutierrez, Paula & Munhoz. Comecei a fazer as contas que o dinheiro que os compradores pagavam todo mês para a construtora era suficiente para construir o prédio. O conjunto de recursos que entravam permitia financiar a construção. Fiz minhas contas e cheguei a conclusão que eu também podia me tornar incorporador. E assim acertei com Jaime Wasser e Augusto Prolik para construir no terreno deles o Edifício Alvorada. Era uma rua ruim com canal aberto. Um arquiteto amigo nosso fez o projeto. Eu montei um esquema de publicidade. Naquele tempo a incorporação não era registrada. A gente vendia os apartamentos e registrava-os de acordo com a lei dos loteamentos de 1938. Montamos a incorporação em conjunto, o Jaime e o Augusto receberam os apartamentos e eu comecei a incorporar o prédio, quer dizer, a incorporação se fazia através da venda das unidades que a gente tinha projetado. A capacidade de venda e os cálculos que eu fiz que com o dinheiro dos compradores eu construiria, levaram-me a decidir."* (Entrevista com o sr. Nelson Torres Galvão, concedida à Maclóvia Corrêa da Silva no dia 09 de fevereiro de 1999).

No relato dos agentes sociais que atuaram no setor imobiliário na cidade de Curitiba no período de 1940-1960, a definição do incorporador como profissional foi construída sempre com descrições de suas experiências no mercado, destacando a importância da lei que deu consistência jurídica à profissão nos anos 60. Topalov (1968) ao estudar, por meio de depoimentos, a atividade do incorporador na França, fala que os entrevistados constroem uma imagem ideológica de sua própria atividade dentro de um quadro social baseado em três postulados: 1) a de um tipo profissional único, agindo em um sistema único; 2) a autonomia da profissão, mas que na realidade depende de outros agentes que colaboram para que a operação de construção se realize; além de incorporador, o profissional é freqüentemente um construtor ou corretor; a iniciativa de dirigir uma operação depende de uma série de instâncias de outros organismos; 3) a limitação do campo de atuação do incorporador aos condomínios quando, o que o caracteriza, é que ele constrói tanto para a venda quanto para a locação.

Pode-se observar os três postulados descritos acima por Topalov, na figura do profissional incorporador relatado pelos agentes entrevistados em Curitiba. Um outro exemplo de definição do agente incorporador relatado pelo corretor Plínio Gonzaga, reforça a posição confinada a um comportamento padrão: *"o incorporador é a pessoa que compra um terreno ou se associa com o proprietário do terreno e vai planejar a execução de um edifício em cima do terreno, ou seja, um tipo de profissional autônomo que toma uma iniciativa para construir um*

MUNICÍPIO DE CURITIBA – 1946
Mapa Temático



Fonte: *O DIA* – Ano XXII – n. 6970 – Curitiba, Domingo 30 de junho de 1946
OS BAIRROS DA CIDADE
A planta acima mostra a nova divisão e nomenclatura dos bairros curitibanos, consoante projeto apresentado pela ilustre comissão presidida pelo professor Martins Franco

condomínio" Um exame diferente da incorporação na atualidade do ano 2000 mostra que o conceito do profissional evoluiu e envolve novas relações sociais:

"O incorporador surgiu como um especulador no mercado que vislumbrava a obtenção de lucro no loteamento e na construção civil. A programação dele depende de um mercado receptivo. Caso contrário, ele vive em função das condições mercadológicas. Antes havia mercado. Ele fazia programação e tinha financiamento direto. O terreno era sempre financiamento direto. O incorporador como base de sua atividade tem sempre uma equipe técnica. A venda é feita com consulta às imobiliárias constituídas. O uso é um fator de grande importância e é determinado pela aceitabilidade do mercado na escolha do terreno. A localização decorre do uso. O cidadão vai ver por quanto ele poderia vender o terreno. No passado havia um grande estoque. Antes era sistemático. Havia facilidades de revendas e não havia frustrações de objetivos legais." (Entrevista com João Teodoro da Silva, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI / 6ª Região-PR, concedida à Maclóvia Corrêa da Silva no dia 04 de janeiro de 1999).

Ribeiro (1997) identificou, na história da incorporação imobiliária no Rio de Janeiro, a emergência de um novo padrão de acumulação a partir de 1964, que reforçou a lógica mercantil-fundiária do capital de incorporação e criou a geração de sobrelucros de localização a partir da diferenciação social no espaço da cidade.

O incorporador estava organizado em Curitiba nas décadas de 40/50, ora constituindo a mesma pessoa jurídica com a construtora, fazendo o projeto, a incorporação e a construção, ora ele agia independentemente. Nas construções de condomínios realizados após a Segunda Guerra, até os anos 60, a função do incorporador foi mais desempenhada como injetor de capital do que como prestador de serviços. Esta afirmação está baseada na conjuntura econômica do café que gerou capitais para o setor imobiliário pelos investidores que se nomearam incorporadores, e nos relatos disponíveis que destacaram a independência das atividades construtoras, comercializadoras e financiadoras. Esses indivíduos eram profissionais que desenvolviam, simultaneamente, atividades ligadas à indústria e à cafeicultura:

"Investiam no imobiliário os industriais Leão Junior, Fontana, ervateiros, em maior escala, madeireiros e cafeicultores. Investiam aqui os cafeicultores porque Londrina e Maringá eram vilarejos. A riqueza do Paraná se fez com o café. Os ervateiros passaram para o café. Os industriais entravam até incorporando com a gente. Os cafeicultores chegaram a ser incorporadores." (Entrevista com o engenheiro Guido Weber, concedida à Maclóvia Corrêa da Silva no dia 30 de abril de 2000).

As firmas construtoras e incorporadoras que permanecem no mercado imobiliário curitibano entre os anos 40 e 60, anunciando a venda de

condomínios, são Irmãos Thá, Gutierrez Paula & Munhoz e Copara Ltda. Muitas obras destas empresas foram incorporadas por indivíduos pertencentes a famílias tradicionais curitibanas: João Alfredo Silva, Joffre Cabral Silva, Evaristo Chalbaud Biscaia, Fernando Camargo, André Perrone, Nelson Mozart Weigang.

A incorporação também despertou interesse nos grupos políticos ligados às famílias Camargo, Canet, Munhoz da Rocha e Moro. Capitais industriais e os provindos da agricultura associaram-se ao capital construtor para fornecer moradias e escritórios para as camadas sociais de poder aquisitivo com rendas capazes de adquirir uma propriedade no centro da cidade, estimuladas pelo usufruto da melhor infra-estrutura urbana.

Considerações finais

Os agentes do setor imobiliário-construtor, em Curitiba, puderam criar comportamentos que se adaptaram às mudanças no mercado fundiário durante a vigência do Plano de Urbanização de Curitiba porque o planejamento urbanístico não foi considerado um instrumento de fixação de uma política do solo urbano. Com o crescimento da economia cafeeira houve uma expansão do setor imobiliário na capital paranaense. Loteamentos, construções populares, verticalização, aberturas de firmas comercializadoras, incorporadoras e construtoras deram origem à especialização de grupos de engenheiros, técnicos e profissionais no ramo imobiliário.

Maclóvia Corrêa da Silva
Doutora pela FAUUSP

Agradecimento
Meus sinceros agradecimentos pela colaboração do professor Cândido Malta, no sentido de trocar comigo conhecimentos e ajudar-me a construir idéias de forma sistêmica.

Entrevistados
Nelson Torres Galvão, Plínio Gonzaga, Ivo Arzua Pereira, João Martinho Cleto Reis, João Teodoro Reis, Guido Weber, com agradecimentos.

Nota
Os anúncios imobiliários foram consultados nos jornais *Gazeta do Povo* e *Diário da Tarde*.

Bibliografia

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. *Dos cortiços aos condomínios fechados: As formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro.* Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, IPPUR, UFRJ, FASE, 1997.

SALGADO, Ivone. *La promotion immobilière à São Paulo.* Paris, 1985. Tese (Doutorado). Université Paris XII – IUP, Val de Marne, p. 400.

SAMPAIO, Maria Ruth Amaral de. O papel da iniciativa privada na formação da periferia paulistana. *São Paulo, Espaço e Debates. Revista de Estudos Regionais e Urbanos,* n. 37, p. 19-33. 1994.

TOPALOV, Christian. *Introduction a une recherche sociologique sur les promoteurs immobiliers. Étude préliminaire à l'élaboration d'une typologie.* Paris: CSU, 1968, 68p.