

# O USO DO SOLO NA ECONOMIA CAPITALISTA

paul singer

## 1 O PAGAMENTO DO USO DO SOLO URBANO: A NATUREZA DA RENDA DA TERRA

Sendo a cidade uma imensa concentração de gente exercendo as mais diferentes atividades, é lógico que o solo urbano seja disputado por inúmeros usos. Esta disputa se pauta pelas regras do jogo capitalista, que se fundamenta na propriedade privada do solo, a qual — por isso e só por isso — proporciona renda e, em consequência, é assemelhada ao capital. Mas este último é constituído pela propriedade privada de meios de produção, os quais, quando movimentados pelo trabalho humano, reproduzem o seu valor, o valor da força de trabalho gasta e mais um valor excedente, que aparece nas mãos do capitalista sob a forma de lucro. O capital gera lucro na medida em que preside, orienta e domina o processo social de produção. Mas o "capital" imobiliário não entra neste processo, na medida em que o espaço é apenas uma condição necessária à realização de qualquer atividade, portanto também da produção, mas não constitui em si meio de produção, entendido como emanção de trabalho humano que o potencia. A posse de meios de produção é condição necessária e suficiente para a exploração do trabalho produtivo, ao passo que a ocupação do solo é apenas uma contingência que o seu estatuto de propriedade privada torna fonte de renda para quem a detém. Isso é igualmente verdadeiro nos casos em que o solo é objeto de trabalho, como na agricultura e na extração vegetal ou mineral. Se a propriedade privada dos meios de produção fosse abolida, o capitalismo desapareceria. Mas, se a propriedade do solo fosse socializada, desaparecería a dedução do lucro representada pela renda da terra, mas o capitalismo não só continuaria a existir como inclusive se fortaleceria, pois o lucro assim incrementado intensificaria a acumulação de capital.

O "capital" imobiliário é, portanto, um falso capital. Ele é, sem dúvida, um valor que se valoriza, mas a origem de sua valorização não é a atividade produtiva mas a monopolização do acesso a uma condição indispensável àquela atividade. Este caráter da propriedade imobiliária na economia capitalista não aparece de imediato, porque ela raramente se apresenta em sua forma "pura", ou seja, como propriedade de uma extensão de solo urbano intocada pela mão do homem. Quase sempre a propriedade imobiliária urbana é dotada de certas benfeitorias — ela é desmatada, arruada, cercada e não poucas vezes construída — o que dá a impressão que o seu "valor" resulta das inversões feitas nestas benfeitorias. Mas, na realidade, a influência de tais inversões sobre o "valor" do imóvel muitas vezes é negligenciável. Para perceber isso, basta lembrar que imóveis com as mesmas benfeitorias podem ter preços completamente diferentes, conforme sua localização. É comum que o preço de um imóvel seja constituído inteiramente pelo "valor" do terreno, pois o valor da construção, em termos de materiais usados, pode não cobrir sequer o custo de sua demolição.

Convém observar que o "valor" da propriedade imobiliária, na economia capitalista, não passa da renda que ela proporciona, capitalizada a determinada taxa de juros. De uma forma geral, qualquer "título" — seja ele um título de propriedade ou de crédito — que assegura ao seu dono uma



renda previsível pode ser transacionado por um preço proporcional àquela renda. O fator de proporcionalidade é dado pelas diversas taxas de juros vigentes no mercado de crédito. Sendo o risco da aplicação imobiliária relativamente baixo, a taxa de juros aplicável soe ser das menores. Digamos que determinada propriedade imobiliária dá ou pode dar ao seu dono uma renda de Cr\$ 60.000,00 anuais. Se a taxa de juros correspondente a empréstimos de baixo risco for, por exemplo, de 6% ao ano, o preço do referido imóvel será de aproximadamente Cr\$ 1.000.000,00.

## 2. A DETERMINAÇÃO DE RENDA DA TERRA URBANA

O uso do solo na economia capitalista é regulado pelo mecanismo de mercado, no qual se forma o preço desta mercadoria "sui-generis" que é o acesso à utilização do espaço. Este acesso pode ser ganho mediante a compra de um direito de propriedade ou mediante o pagamento de um aluguel periódico.

Ao contrário dos mercados de produtos do trabalho humano, em que os preços giram ao redor de uma média constituída pela soma dos custos de produção e da margem de lucro capaz de proporcionar a taxa de lucro médio sobre o capital investido, os preços no mercado imobiliário tendem a ser determinados pelo que a demanda estiver disposta a pagar. Nos mercados de produtos, se o preço corrente se mantiver por bastante tempo abaixo da média representada pelo preço de produção (custos mais margem de lucro), a oferta inevitavelmente se contrai até que o preço de mercado suba pelo menos ao nível do preço de produção. No mercado imobiliário, a oferta de espaço não depende do preço corrente mas de outras circunstâncias. A "produção" de espaço urbano se dá, em geral, pela incorporação à cidade de glebas que antes tinham uso agrícola. O seu "custo de produção" é, nestes casos, equivalente à renda (agrícola) da terra que se deixa de auferir. Mas não há uma relação necessária entre este

pendentemente do número de rotações deste estoque, seriam constituídas pelo pagamento de salários a 5 empregados, no valor de meio milhão por ano. Este estabelecimento teria as seguintes alternativas locacionais:

Locais	Nº de rotações do estoque por ano	Margem de lucro	Lucro Bruto
A	1	1.000.000	500.000
B	2	2.000.000	1.500.000
C	3	3.000.000	2.500.000

É claro que A constitui a pior localização, onde a empresa só pode esperar um lucro "mínimo" de 500.000; em B, graças a um movimento duas vezes maior, o lucro seria triplicado e em C ele seria quintuplicado. Nestas condições, se o aluguel anual de A fosse, digamos, de 100.000, a empresa poder-se-ia dispor a pagar até 1.100.000 em B e até 2.100.000 em C. Estes valores constituem a **renda diferencial** do solo em B e em C.

Não é preciso que os proprietários de B e de C consigam efetivamente se apropriar de toda margem de superlucro que seus imóveis podem proporcionar às empresas que os utilizem. Mas, havendo concorrência entre as empresas pelas localizações conforme suas vantagens específicas, o mais provável é que o aluguel ou o preço dos imóveis se fixe em nível bastante próximo do lucro adicional que pode ser auferido em cada um deles.

Como todo espaço urbano é propriedade privada (com as exceções cabíveis), mesmo a pior localização (A no exemplo acima) tem que ser comprada ou alugada. O seu aluguel constitui a **renda absoluta**, sendo sua altura determinada, em última análise, pela margem existente entre o preço de mercado dos produtos da empresa que utiliza esta localização e o seu preço de produção. Supondo que a empresa, conforme o exemplo numérico, tenha investido 10.500.000 e que a taxa média de lucro fosse de 4%, ela teria que ficar com 420.000 do lucro bruto de 500.000 e sua disponibilidade para pagar aluguel só poderia ser de 80.000. Mas, se os proprietários de A preferissem deixar o lote vago, a alugá-lo por menos de 100.000 anuais (especulando com a possibilidade de obter este valor ou mais no futuro) e se a proporção da oferta total de produtos, proveniente de empresas localizadas em A ou em áreas equivalentes a A, fosse bem grande, o preço dos produtos teria que subir algo, elevando a margem de lucro de 10 para 10,2%; o lucro bruto subiria de 500.000 para 520.000 e o aluguel de 100.000 poderia ser pago sem que as empresas pior localizadas deixassem de auferir a taxa média de lucro.

É preciso ainda distinguir um terceiro tipo de renda da terra urbana que é a **renda de monopólio**,<sup>1</sup> que decorre da existência de localização que conferem aos que as ocupam o monopólio do fornecimento de determinadas mercadorias. É o caso, por exemplo, de bares e restaurantes localizados em escolas, clubes, estádios de esportes, aeroportos e semelhantes, afastados de outros estabelecimentos congêneres, que por isso dispõem de um público "cativo". Estão no mesmo caso os que têm lojas em "shopping centers", dispondo nestes da exclusividade de venda de determinadas mercadorias. Nestas condições, os que dispõem do monopólio, graças à localização, podem cobrar preços mais elevados pelos produtos que vendem, o que dá lugar a uma renda de monopólio que é, em geral, apropriada no todo ou em parte pelo proprietário do imóvel. Quando o proprietário é uma associação sem fins de lucro (escolas, clubes) pode ocorrer que ele abra mão da renda de monopólio em troca de uma diminuição dos preços cobrados pela empresa que arrenda o local. Mas estes casos constituem exceções.

Poder-se-ia supor que a renda de monopólio é apenas um caso extremo da renda diferencial, mas há uma diferença essencial entre um e outro tipo de renda. A renda diferencial é auferida quando as empresas que a pagam se encontram em mercados competitivos, sem que os produtos por elas vendidos sofram qualquer majoração de seus preços. A renda de monopólio porém surge do fato de que a localização privilegiada da empresa lhe permite cobrar preços acima dos que a concorrência normalmente forma no resto do mercado.

"custo" e o preço corrente no mercado imobiliário urbano. Como a demanda por solo urbano muda freqüentemente, dependendo, em última análise do próprio processo de ocupação do espaço pela expansão do tecido urbano, o preço de determinada área deste espaço está sujeito a oscilações violentas, o que torna o mercado imobiliário essencialmente especulativo. Quando um promotor imobiliário resolve agregar determinada área ao espaço urbano, ele visa um preço que pouco ou nada tem a ver com o custo imediato da operação. A "valorização" da gleba é antecipada em função de mudanças na estrutura urbana que ainda estão por acontecer e por isso o especulador se dispõe a esperar um certo período, que pode ser bastante longo, até que as condições propícias se tenham realizado. Dado o grau elevado de imponderabilidade desta antecipação, supor que o nível corrente dos preços de imóveis regule a oferta dos mesmos não se justifica.

A procura por espaço, na cidade, é formada por empresas, por indivíduos ou por entidades que atendem necessidades de consumo coletivo. A procura das empresas objetiva o uso do espaço para realizar ou atividades produtivas (secundários ou terciárias) ou atividades de circulação comercial, financeira, etc. Do ponto de vista das empresas, cada ponto do espaço urbano é único, no sentido de proporcionar determinado elenco de vantagens que influem sobre seus custos. Indústrias de grande porte, que servem ao mercado regional ou nacional, necessitam sobretudo de muito espaço e de serviço de infraestrutura: energia, transporte, água, etc. Indústrias pequenas, que servem o mercado local, precisam principalmente de acesso ao comércio que distribui seus produtos. Estabelecimentos comerciais precisam se localizar junto aos competidores, em zonas onde a clientela está habituada a fazer suas compras. Cada cidade maior tem zonas de comércio atacadista especializado em tecidos, confecções, componentes eletrônicos etc. O estabelecimento de "shopping centers" junto a zonas residenciais criou um novo padrão de localização do comércio varejista. Certas empresas têm consideráveis vantagens em se aglomerar, pois isso facilita a comunicação entre elas. Não é por outro motivo que a maior parte das sedes de bancos, de companhias de seguro, de grandes sociedades por ações etc. se encontram no chamado "distrito financeiro" de cada cidade. O agrupamento de grandes estabelecimentos fabris em distritos industriais tem a mesma explicação.

É claro que, conforme sua localização, cada empresa tem custos diferentes, mas é de se supor que o preço em cada mercado tem que cobrir, a médio prazo, os custos mais margem "adequada" de lucros das empresas pior localizadas, ou seja, daquelas que têm menos vantagens locacionais embora permaneçam no mercado. Neste caso, as demais empresas teriam um lucro adicional ou superlucro na medida em que seus custos, graças à sua melhor localização, são mais baixos que os das pior localizadas. Este lucro adicional não precisa ser e provavelmente não é igual para todas. As vantagens locacionais se graduam por reduções de custo que variam de zero até margens muito elevadas. Admitamos, por exemplo, um estabelecimento comercial capaz de conter um estoque no valor de 10 milhões, que é vendido com uma margem de lucro de 10%; as demais despesas deste estabelecimento, inde-

A demanda de solo urbano para fins de habitação também distingue vantagens locacionais, determinadas principalmente pelo maior ou menor acesso a serviços urbanos, tais como transporte, serviços de água e esgoto, escolas, comércio, telefone, etc. e pelo prestígio social da vizinhança. Este último fator decorre da tendência dos grupos mais ricos de se segregarem do resto da sociedade e da aspiração dos membros da classe média de ascender socialmente.

O acesso a serviços urbanos tende a privilegiar determinadas localizações em medida tanto maior quanto mais escassos forem tais serviços em relação à demanda. Em muitas cidades, a rápida expansão do número de seus habitantes leva esta escassez a nível crítico, o que exacerba a valorização das poucas áreas bem servidas. O funcionamento do mercado imobiliário faz com que a ocupação destas áreas seja privilégio das camadas de renda mais elevada, capazes de pagar um preço alto pelo direito de morar. A população mais pobre fica relegada às zonas pior servidas e que, por isso, são mais baratas.

O elemento "prestígio" tende a segregar os mais ricos da classe média, que paga muitas vezes um preço extra pelo privilégio de morar em áreas residenciais que os "verdadeiros" ricos estão abandonando exatamente devido à penetração dos arrivistas. Os promotores imobiliários, que conhecem bem este mecanismo, tiram o máximo proveito dele ao fazer "lançamentos" em áreas cada vez mais afastadas para os que podem pagar o preço do isolamento e ao mesmo tempo incorporar prédios de apartamentos em zonas residenciais "prestigiosas".

Poder-se-ia imaginar que a renda da terra paga pelos que utilizam o espaço urbano para fins de consumo tenha o mesmo caráter diferencial da renda paga pelos que demandam o espaço urbano para fins de lucro. Mas a semelhança é superficial apenas. A renda diferencial é paga pelas empresas tendo em vista o superlucro que cada localização específica lhes proporciona. A renda paga pelos indivíduos depende de sua quantidade, da repartição da renda pessoal e de necessidades míticas que a própria promoção imobiliária cria.

Normalmente, o salário cobre o custo da reprodução da força de trabalho, inclusive o custo de ocupar um segmento do espaço urbano. No Brasil, há uma tendência crescente do estado subsidiar a reprodução da força de trabalho através de planos de habitação popular, implementados nos últimos anos pelo BNH. Na medida em que tais planos aumentam a demanda solvável por espaço para morar sem que a oferta de serviços urbanos cresça na mesma proporção, o preço do solo aumenta, frustrando os objetivos inicialmente propostos. O resultado tem sido que a parte da população mais carente de condições adequadas de habitação não é atendida.

Resta referir ainda o fato de que, em determinadas condições, empresas e indivíduos disputam áreas idênticas do espaço urbano. Isto se dá sobretudo com empresas que utilizam os mesmos serviços urbanos — transporte, comunicações, comércio varejista etc. — que a população. Há uma nítida tendência, por exemplo, de certas empresas de serviços (escolas, agências de publicidade, imobiliárias, bancárias etc.) invadirem antigos bairros residenciais, em São Paulo. Em compensação, empresas que necessitam de áreas grandes tendem a migrar para a periferia da cidade, à procura de localização mais barata. Isso tudo tem por consequência unificar o merca-

do imobiliário em cada cidade, fundindo as demandas por uso produtivo e habitacional do espaço. As leis de zoneamento, que objetivam especializar o uso de cada área do solo urbano, colocam obstáculos à plena realização destas tendências.

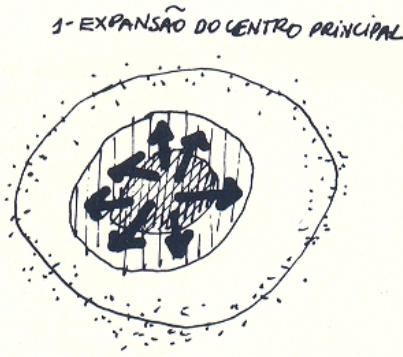
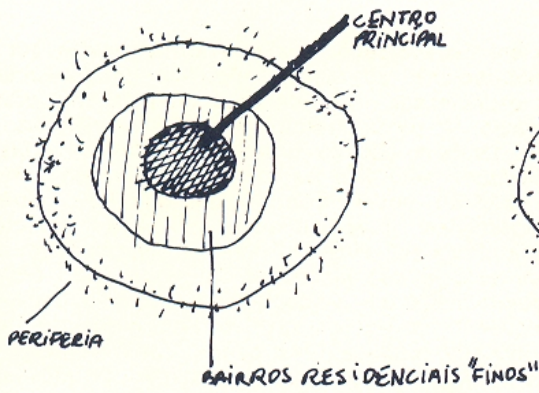
Demandam também espaço urbano, em determinadas localizações, entidades sem fins de lucro que prestam serviços de consumo coletivo: hospitais e escolas públicas, estádios esportivos, repartições governamentais, museus, bibliotecas etc. Sendo sua demanda quantitativamente marginal em relação à das empresas e dos indivíduos, a renda paga por tais entidades é determinada por analogia com a que é paga pela maioria dos usuários do espaço urbano. Nos casos de expropriação por utilidade pública, o processo de avaliação dos imóveis reflete o respeito dos poderes constituídos pela soberania do mercado imobiliário. O que não impede, diga-se de passagem, que os valores imobiliários sejam sistematicamente subavaliados quando se trata de lançar impostos sobre imóveis.

### 3. A ESTRUTURAÇÃO DO USO DO SOLO URBANO

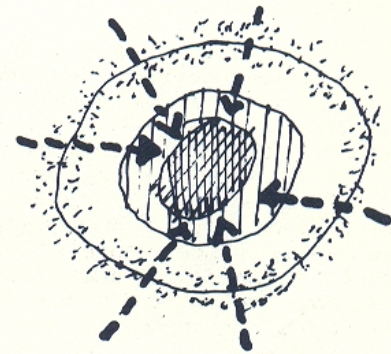
Cada cidade tem, geralmente, um centro principal no qual se localizam órgãos da administração pública, a igreja matriz, os tribunais, o distrito financeiro, o comércio atacadista, o comércio varejista de luxo, cinemas, teatros etc. O centro principal possui em alto grau todos os serviços urbanos e ao seu redor se localizam as zonas residenciais da população mais rica. Os serviços urbanos se irradiam do centro à periferia, tornando-se cada vez mais escassos à medida que a distância do centro aumenta. Além disso, o conjunto da população e das empresas utilizam, em alguma medida, os serviços disponíveis apenas no centro principal, de modo que a distância em que se encontram do referido centro determina seus gastos de transporte (em dinheiro e em tempo) cada vez que se deslocam até ele. De tudo isto resultaria um "gradiente" de valores do solo urbano,<sup>2</sup> que a partir do máximo no centro principal iria diminuindo até atingir um mínimo nos limites do perímetro da cidade.

Na medida em que a cidade vai crescendo, centros secundários de serviços vão surgindo em bairros, que formam novos focos de valorização do espaço urbano. O crescimento urbano implica necessariamente numa reestruturação do uso das áreas já ocupadas. Assim, por exemplo, o centro principal tem que se expandir à medida que aumenta a população que ele serve. Esta expansão esbarra nos bairros residenciais "finos" que o circundavam, determinando o deslocamento de seus habitantes para novas áreas residenciais "exclusivas", providencialmente criadas pelos promotores imobiliários. O anel residencial que circunda o centro principal se desvaloriza e passa a ser ocupado por serviços inferiores: locais de diversão noturna e de prostituição, hotéis de segunda classe, pensões e — em estágio mais avançado de decadência — por cortiços, marginais etc. O envolvimento do centro principal por uma área em decomposição social cria condições para que a especulação imobiliária ofereça aos serviços centrais da cidade nova área de expansão. Surge assim um "centro novo" em contraste com o "centro antigo".

É preciso lembrar que estes são processos que levam décadas. O centro antigo não morre logo, podendo coexistir e, em alguma medida, competir com o centro novo durante muito tempo. As grandes inversões feitas em construções — igrejas, edifícios governamentais, prédios escolares e hospitalares — proporcionam ao centro antigo considerável resistência. Enquanto coexistem dois centros principais na mesma cidade, verificam-se também dois gradientes de valores do solo que, em parte, podem-se superpor na medida em que os serviços centrais não se encontram em ambos os centros principais mas estão divididos entre os dois.



3 - OCUPAÇÃO DA ÁREA "FINA" POR IMIGRANTES RECENTES



É fora de dúvida que um centro urbano não pode se expandir apenas por agregação de novas áreas ao seu território. A organização espacial das atividades de produção e circulação tem a sua lógica, que consiste, para um bom número delas, na tendência a se aglomerarem, seja para tirar proveito de sua complementaridade, seja para facilitar a tomada de decisões por parte dos clientes, que desejam escolher entre um maior número de ofertas. Esta necessidade de expansão de determinados tipos de empresas de forma contígua no espaço entra inevitavelmente em colisão com outros usos do mesmo espaço, o que impõe a reestruturação dos mesmos. A esta tendência de mudança do tipo de uso do solo, que implica, em geral, no deslocamento das habitações de melhor nível para mais longe dos centros de serviços, se soma outra: a da rápida obsolescência "moral" das construções. Em contraste com a grande durabilidade de casas e prédios, sua adequação às necessidades dos usuários é relativamente breve, devido às frequentes alterações do modo de vida e dos gostos e preferências que o progresso técnico e a sucessão nada casual de modas acarretam. O advento e a popularização do automóvel, p. ex., suscitou a necessidade de garagens de que a maior parte das edificações mais antigas não dispunham. Mudanças menos drásticas mas cumulativas no estilo do mobiliário, no tipo e número de aparelhos eletrodomésticos, no tamanho e composição das famílias etc. acabam por ocasionar em intervalos curtos a obsolescência de grande parte das edificações, acarretando o seu abandono por parte das classes cujo poder aquisitivo lhes permite optar por residências modernas. Convém notar ainda que a obsolescência "moral" não se limita às habitações, atingindo também empresas, sobretudo as que prestam serviços à camada mais rica. Escolas, clínicas médicas e dentárias, salões de beleza, butikues, cinemas etc. abandonam suas localizações e edificações obsoletas, com o fito de oferecer instalações atraentes em locais preferenciais, tais como antigos bairros residenciais ou "shopping centers", à sua exigente freguesia.

A questão que se coloca é porque as edificações abandonadas pela camada rica e pelas empresas que as servem não são aproveitadas por grupos de menor renda, em geral carentes de moradias adequadas e de serviços. O fato inegável é que o funcionamento do mercado imobiliário não facilita este aproveitamento, fazendo com que as áreas deixadas para trás pela circulação espacial das elites se transformem em zonas deterioradas. A razão mais geral, provavelmente está no fato de que as diversas classes sociais, sobretudo as mais pobres, formam comunidades que se segregam no espaço, cujos membros têm boas razões para não se afastar delas, mesmo quando alternativas de moradia superiores, em termos de preço e comodidade, se oferecem. Nas áreas deterioradas, a forma de ocupação mais freqüente é o cortiço, formado pela subdivisão de antigas mansões em numerosos cubículos, que acabam sendo alugados a imigrantes recentes, cuja falta de raízes na cidade os torna usuários deste tipo de alojamento. Em outras palavras, a cidade capitalista não apresenta um tipo de demanda intermediária que permita o aproveitamento racional dos investimentos, não só de edificações mas também de serviços de infra-estrutura, realizados no passado. Como a capa-

cidade de pagamento dos imigrantes recentes é muito limitada, a manutenção das edificações em que se localizam os cortiços é negligenciada pelos proprietários, o que acelera sua decadência e portanto sua desvalorização. Mas o preço mais reduzido do solo não atrai às zonas deterioradas investidores que poderiam renová-las, pois dificilmente camadas ricas ou de rendimento médio se dispõem a morar em bairros que adquiriram má fama.

Ao cabo de algum tempo se forma um vasto anel de zonas deterioradas ao redor do centro histórico da cidade. Esta parece ser uma característica comum das cidades capitalistas. "Na periferia do distrito central de negócios da cidade há uma zona de transição. Esta zona abrange uma grande porção da assim chamada 'área cinzenta' e usualmente apresenta problemas sérios. Ela se caracteriza por uso misto do solo, edificações decadentes, instabilidade e mudança geral e uma ampla variedade de tipos e níveis de funções. As casas da zona exibem todos graus de obsolescência; muitos de seus serviços de utilidade pública, concentrações de estabelecimentos comerciais e distritos de armazéns, indústrias e comércio atacatista estão fora de moda e apresentam baixa utilização e a presença de numerosas operações marginais... Tais condições parecem existir porque a zona, além de sua carga de obsolescência e desprezo cívico, não possui as vantagens locais de um distrito central de negócios nem condições prontamente adaptáveis a um padrão amplamente desejável de vida residencial. Conseqüentemente, a zona de transição permanece negligenciada tanto pela empresa pública como pela privada".<sup>3</sup>

Para evitar que esta mancha de deterioração se alastre pela cidade cada vez mais, o estado soe intervir no mercado imobiliário, desapropriando áreas nas zonas decadentes e realizando aí programas de renovação urbana. Embora nada impeça que capitais particulares tomem também iniciativas desta espécie, é pouco provável venham a fazê-lo dada a considerável escala que tais empreendimentos requerem, o que implica em: ter que tratar com grande número de proprietários (que o empreendedor privado não pode coagir a vender ou a se associar à operação): investir soma ponderável de recursos que demoram vários anos para começar a retornar com lucros; e correr riscos mercadológicos consideráveis, já que não se pode saber de antemão se haverá procura solvável para os imóveis da área, uma vez renovada.

Embora não se possa generalizar os programas de renovação urbana, que variam no tempo e no espaço, é indubitá-



vel que eles têm por resultado mais comum a recuperação das áreas em deterioração para o uso das camadas média ou rica e das empresas que lhes prestam serviços. Os antigos moradores destas áreas nada ganham com a renovação.<sup>4</sup> Não tendo poder aquisitivo para continuar na zona renovada, são obrigados a se mudar, o que significa o mais das vezes maior distanciamento do trabalho, quando não perda do mesmo, pagamento de aluguel mais elevado (porque a renovação urbana reduz a oferta de alojamentos baratos) e a perda de relações de vizinhança, o que, para pessoas pobres e desamparadas, pode ser o prejuízo mais trágico.

Em última análise, a cidade capitalista não tem lugar para os pobres. A propriedade privada do solo urbano faz com que a posse de uma renda monetária seja requisito indispensável à ocupação do espaço urbano. Mas, o funcionamento normal da economia capitalista não assegura um mínimo de renda a todos. Antes pelo contrário, este funcionamento tende a manter uma parte da força de trabalho em reserva, o que significa uma parte correspondente da população não tem meios para pagar pelo direito de ocupar um pedaço do solo urbano. Esta parte da população acaba morando em lugares em que, por alguma razão, os direitos da propriedade privada não vigoram: áreas de propriedade pública, terrenos em inventário, glebas mantidas vazias com fins especulativos etc., formando as famosas invasões, favelas, mocambos etc. Quando os direitos da propriedade privada se fazem valer de novo, os moradores das áreas em questão são despejados, dramatizando a contradição entre a marginalidade econômica e a organização capitalista do uso do solo.

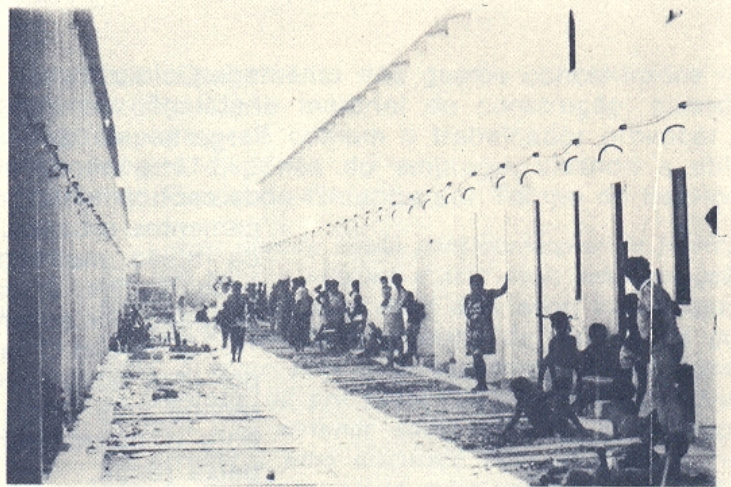
#### 4. O ESTADO E O USO DO SOLO URBANO

O Estado, como responsável pelo provimento de boa parte dos serviços urbanos, essenciais tanto às empresas como aos moradores, desempenha importante papel na determinação das demandas pelo uso de cada área específica do solo urbano e,

portanto, do seu preço. Sempre que o poder público dota uma zona qualquer da cidade de um serviço público — água encanada, escola pública ou linha de ônibus p. ex. — ele desvia para esta zona demandas de empresas e moradores que anteriormente, devido à falta do serviço em questão, davam preferência a outras localizações. Estas novas demandas, deve-se supor, estão preparadas a pagar pelo uso do solo, em termo de compra ou aluguel, um preço maior do que as demandas que se dirigiam à mesma zona quando esta ainda não disputava o serviço. Daí a valorização do solo nesta zona, em relação às demais. No que se refere à demanda das empresas, a renda diferencial paga por elas será maior na medida em que o novo serviço lhes permite reduzir seus custos de produção e/ou de circulação. No que se refere à demanda de moradores, a disponibilidade do novo serviço atrai famílias de renda mais elevada e que se dispõem a pagar um preço maior pelo uso do solo, em comparação com os moradores mais antigos, de renda mais baixa. A elevação do preço dos imóveis resultante pode deslocar os moradores mais antigos e pobres, que vendem suas casas quando proprietários ou simplesmente saem quando inquilinos, de modo que o novo serviço vai servir aos novos moradores e não aos que supostamente deveria beneficiar.

As transformações no preço do solo acarretadas pela ação do Estado são aproveitadas pelos especuladores, quando estes têm possibilidade de antecipar os lugares em que as diversas redes de serviços urbanos serão expandidas. No entanto, esta antecipação nem sempre é factível e quando o é a concorrência entre os especuladores pode forçar a elevação do preço antes que o melhoramento previsto se realize, reduzindo sobremaneira os ganhos futuros da operação. Para evitar que isso se dê, a especulação imobiliária procura influir sobre as decisões do poder público quanto às áreas a serem beneficiadas com a expansão de serviços. Uma das maneiras de fazer isso é adquirir, a preço baixo, glebas adjacentes ao perímetro urbano, desprovidas de qualquer serviço e promover seu loteamento mas de modo que a parte mais distante da área já urbanizada seja ocupada. Em São Paulo, os promotores atraem para estes lotes famílias pobres, assegurando-lhes o pagamento do terreno a longo prazo e prestações módicas e lhes fornecendo ainda material de construção de graça para que possam erguer seus casebres em regime de mutirão, nos fins de semana. Será esta população que, uma vez instalada no local, irá pressionar o governo para obter serviços urbanos, que para atingi-los têm que passar necessariamente pela parte não ocupada da gleba, que assim se valoriza.

Estes procedimentos acarretam a subutilização dos serviços urbanos, ao manter vagos, à espera de valorização, lotes que dão acesso a pelo menos parte deles. A ironia da situação é que, ao mesmo tempo, cresce a parcela da população que não tem recursos para realmente **habitar** a cidade, o que significa mais do que permanecer fisicamente dentro dela. Para esta população, que vegeta em favelas ou em vilas operárias, os sistemas de transportes, de comunicações, de saneamento, etc. são inacessíveis em maior ou menor grau, ao passo que áreas vagas, que facilitaríamos este acesso, lhes são vedadas pela barreira da propriedade privada do solo urbano.



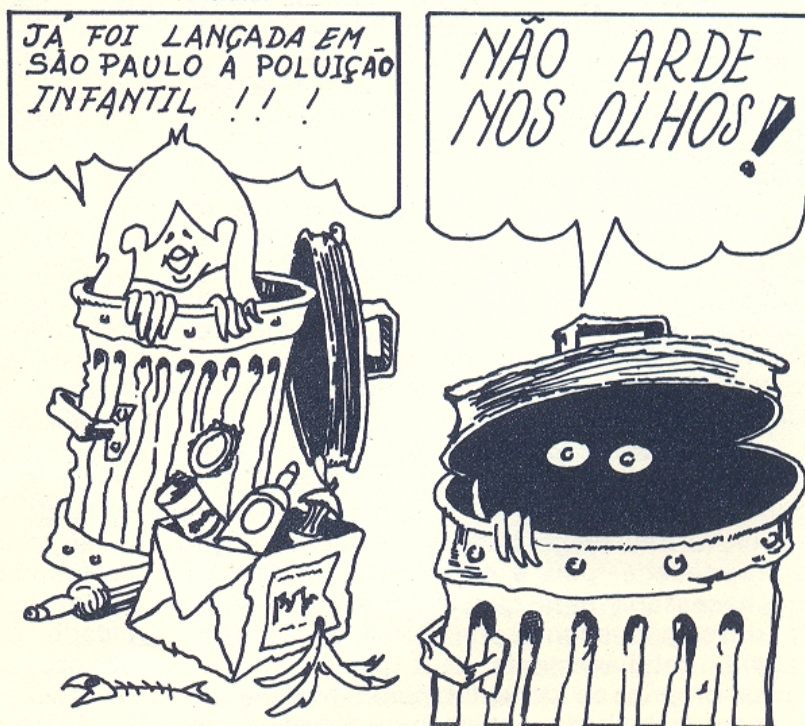
Quem estuda um mapa da distribuição dos serviços urbanos de responsabilidade do Estado no território da cidade verifica facilmente que eles se encontram apenas à disposição dos moradores de rendimentos elevados ou médios. Quanto menor a renda da população, tanto mais escassos são os referidos serviços. Isto poderia despertar a suspeita de que o Estado agrava sistematicamente os desníveis econômicos e sociais, ao dotar somente as parcelas da população que já são privilegiadas de serviços urbanos, dos quais as parcelas mais pobres possivelmente carecem mais. Mas, a suspeita é infundada. Quem promove esta distribuição perversa dos serviços urbanos não é o Estado mas o mercado imobiliário.

Sendo o montante de serviços urbanos escasso em relação às necessidades da população, o mercado os leiloa mediante a valorização diferencial do uso do solo, de modo que mesmo serviços fornecidos gratuitamente pelo Estado aos moradores — como ruas asfaltadas, galerias pluviais, iluminação pública, coleta de lixo etc. — acabam sendo usufruídos apenas por aqueles que podem pagar o seu "preço" incluído na renda do solo que dá acesso a eles.

PAUL SINGER é economista do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP) e professor da PUC/SP. Este trabalho foi apresentado na 30ª Reunião Anual da SBPC, julho/1978.

#### NOTAS

1. A distinção dos três tipos de renda urbana do solo se deve a EDEL, M., "Marx's Theory of Rent: Urban Applications", KAPITALISTATE, 4-5-76, SAN FRANCISCO.
2. A idéia do gradiente está bem desenvolvida em RICHARDSON H.W., URBAN ECONOMICS, PENGUIN, MIDDLESEX, 1971.
3. PRESTON, R.E., "The Zone in Transition: a Study of Urban Land Use Patterns", ECONOMIC GEOGRAPHY, VOL, 42, 1966. (Citado por Richardson, H.W., op. cit., pág. 59-60 rp).
4. "Além do mais, programas de renovação urbana são muitas vezes justificados como um meio de ajudar os pobres, mas a experiência de vários países, particularmente dos EEUU., sugere que as famílias pobres e os pequenos negócios são as principais vítimas (RICHARDSON, H.W., op cit. pág. 120). A experiência brasileira no que toca, p. ex., os programas de desfavelamento levam à mesma conclusão.



M. CESAR E RONDON