



XIV Encontro Nacional da ANPUR

23 a 27 · maio · 2011 · Rio de Janeiro

XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR

Maio de 2011

Rio de Janeiro - RJ - Brasil

A GENTRIFICAÇÃO COMO ATUALIZAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS IMOBILIÁRIAS: OS NOVOS
DISPOSITIVOS DA ACUMULAÇÃO

César Ricardo Simoni Santos (USP) - cesarsimoni@usp.br

Em 2001 formou-se Bacharel em Geografia pela Universidade de São Paulo, em 2006 recebeu o título de Mestre em Geografia Humana, licenciou-se em Geografia e, atualmente, é Doutorando no Programa de Geografia Humana da USP.

A Gentrificação como Atualização das Estratégias Imobiliárias: os novos dispositivos da acumulação

Resumo

As referências ao processo de gentrificação se tornaram correntes nas análises críticas brasileiras só muito recentemente. Esse processo, que é de fato relativamente novo por aqui, está associado às mudanças ocorridas nos rumos da acumulação capitalista nas escalas urbana, nacional e internacional. A lucratividade dos investimentos imobiliários associados às inversões em espaços centrais (ou não-periféricos) das grandes metrópoles brasileiras atribuíram à esse fenômeno um novo lugar na agenda dos investimentos de capitais que rumam de outros setores ou regiões. A nova potencia de acumulação conquistada no segmento que atua nos espaços urbanos centrais colocou o imobiliário como um ramo capaz de absorver o potencial crítico da economia capitalista contemporânea. Apesar da novidade, no entanto, o repertório de estratagemas utilizado nos processos que são identificados pelo rótulo da gentrificação não é novo. Um conjunto de variáveis que atuam sobre a rentabilidade do investimento imobiliário já é manipulado com relativo domínio há bastante tempo. O que é novo são as condições que permitem a reunião aditiva de vários desses fatores na promoção de rendimentos significativamente maiores no mercado imobiliário diante do fenômeno da gentrificação.

Introdução

Atualmente, o imobiliário urbano tem despontado como um dos mais lucrativos ramos de negócios. Isso decorre, em parte, de uma crise global da acumulação e, em parte, de alguns dispositivos próprios que capacitam a produção imobiliária para absorver os excedentes que não encontram lugar em outros ramos da atividade econômica. É nesse sentido que Ana Fani Alessandri Carlos chama atenção para o fato de que “o momento atual revela a passagem da produção do espaço como condição das condições da acumulação do capital para a produção do espaço como condição da reprodução atual frente à crise da acumulação” (em fala pronunciada na abertura do ENG-2010, em 25 de julho, Porto Alegre).

No entanto, não só o atual momento não inventou o ramo imobiliário como uma nova atividade lucrativa do capital, como também ele não inventou nenhum novo dispositivo para a acumulação ou distribuição de uma mais-valia global que funcione em favor da

acumulação nesse ramo. Alguns desses dispositivos, que atuam em favor da apropriação de uma maior massa da mais-valia social global pelos capitalistas que atuam especialmente na construção da habitação ou de escritórios, já podem ser encontrados com clareza em outras épocas, atuando como fonte dos estímulos aos contínuos e sucessivos investimentos no ramo. O atual estágio da reprodução crítica do capital fez simplesmente rearranjar os elementos dispersos que atuavam em favor da acumulação no ramo imobiliário como parte de sua estratégia. Cabe antes, portanto, reconhecer esses elementos, e, para isso, uma breve análise do comportamento dos investimentos num período anterior – até o início da década de 1980 – deve bastar. Começemos pelo papel e atuação específicos da renda da terra sobre os investimentos imobiliários.

A renda da terra, a inversão da indústria imobiliária e a expansão periférica

A distribuição e o comportamento dos preços dos terrenos nas áreas metropolitanas impõem uma tendência para as dinâmicas espaciais da metrópole. Até a década de 1970 era possível vislumbrar, com relativa clareza, um comportamento situacional dos preços que respeitava um padrão relativamente bem definido. Do ponto de vista da distribuição espacial, é possível supor que os terrenos situados nas zonas mais afastadas fossem mais baratos que aqueles que permaneciam próximos do centro. Isso promove uma tendência mais ou menos geral de crescimento horizontal da metrópole, o que se explica a partir do exame da renda territorial aí envolvida e de sua relação com a indústria da construção.

É importante destacar, no entanto, que a tendência à expansão horizontal da produção e ocupação do espaço metropolitano não se dá exclusivamente por meio da segregação das camadas mais pobres e pelo impedimento, apresentado pelo mercado de terras, implicado no uso dos equipamentos e de uma sociabilidade urbanas que tem lugar nos centros das cidades. Em grande medida, esse processo de uma dinâmica espraiada foi fortalecido e aproveitado por grandes empreendimentos imobiliários que viram, aí, nesses espaços periféricos, a oportunidade de auferirem extravagantes lucros no mercado da habitação. Nesses casos, as classes médias e mesmo altas, foram, elas também, deslocadas das regiões centrais. A constatação desse fenômeno tornou a compreensão das periferias urbanas brasileiras muito mais complexa.

É por isso que, de acordo com a percepção do fenômeno por Hélène Rivière D'Arc, “assistimos no Brasil, nos anos de 1970-1980, a passagem de uma ‘fuga para frente’ em direção à modernidade concretizada pela extensão contínua das cidades em direção à periferia, com construções de padrão elevado e protegidas por grades, mas também sob a forma de moradia precária e pouco densa” (D'ARC, 2004, p. 241).

Do ponto de vista da contabilidade capitalista, isso acontece dessa forma porque a localização do terreno e seu papel no processo de acumulação estabelecem uma relação de

tipo invertido com a indústria da construção civil. Isso ocorre porque aquilo que aparece como vantagem no caso da produção, do comércio ou da atividade financeira não-imobiliária se reverte, por isso mesmo, em um custo adicional ao investimento nesse ramo. Esse custo, no entanto, a renda da terra, está ligado ao aumento na taxa de aproveitamento do capital não-imobiliário nessas áreas onde a localização do terreno é promotora de vantagens competitivas. Ou seja, as vantagens de localização desfrutada por alguns poucos empreendimentos não-imobiliários bem localizados criam a possibilidade de auferir lucros maiores. Trata-se da conquista de lucros extraordinários que resultam das diferenças de cada situação em particular. Parte desse lucro ou excedente ficará sob a forma de renda, no entanto, nas mãos do proprietário do terreno, e nisso constitui o custo da terra.

Mas, como assinala Rodrigo Lefèvre, o terreno não corresponde, no processo de acumulação, somente à condição de localização ou suporte das atividades econômicas. Para a indústria imobiliária ele aparece “como uma espécie de matéria-prima da produção, fazendo parte do capital constante circulante” dessa indústria (LEFÈVRE, 1982, p. 97). Desse modo, os terrenos mais bem localizados e, conseqüentemente, de maior custo para o empreendedor, representa a imobilização de uma quantidade maior de capital na aquisição desse fragmento do espaço urbano. Para esse ramo da atividade econômica, as condições privilegiadas do terreno não representam a possibilidade de lucros maiores. Seu papel específico no processo de produção imobiliária, como parte do “capital constante circulante”, inverte a relação descrita e válida para os demais ramos da economia urbana. Para o ramo da indústria imobiliária, “ao invés de aparecerem lucros extraordinários que acabariam, em parte, revertendo para o proprietário do terreno, nos terrenos de melhor localização (revertendo sob a forma de rendas diferenciais pagas pelos capitalistas ao proprietário), começaram a aparecer lucros extraordinários nos terrenos com piores localizações, com baixos preços” (LEFÈVRE, 1982, p. 97)¹.

Nesses termos, altera-se também a relação corrente entre a origem do preço regulador do mercado e a localização dos terrenos capazes de promover lucros extraordinários. Segundo a teoria da renda aqui adotada, para a maioria dos ramos produtivos, comerciais e financeiros, os melhores terrenos são aqueles que possibilitam, por suas vantagens específicas, lucros maiores. Esses lucros extraordinários são resultados de condições diferenciais implicadas na produtividade e valorização dos investimentos que se realizam em situações privilegiadas. Logo, se o caráter extraordinário dos vencimentos alcançados por alguns capitais particulares advém de uma situação diferencial, é preciso saber distinguir a base dessa supervalorização, a média social a partir da qual se diferenciam (para cima) os demais rendimentos realizados em condições privilegiadas de localização. No caso da construção e da indústria imobiliária, tal como a distribuição do investimento se apresentava até a década de 1970, se a possibilidade de lucros

extraordinários reside nas franjas da urbanização metropolitana, o preço regulador do mercado, aquele extraído a partir do maior preço de produção, pode ser encontrado nos terrenos centrais; os quais representam, justamente por suas melhores condições para o desenvolvimento de todos os demais momentos da atividade e vida urbanas, os maiores custos para a reprodução da mercadoria imobiliária.

Assim, o diferencial de lucratividade em favor dos investimentos imobiliários urbanos não-centrais depende dos sucessivos investimentos em terrenos caros, situados nas áreas centrais. Essa relação se estabelece em função da formação de uma média social a partir da qual circula a mercadoria imobiliária. Segundo a teoria da renda, é o maior preço de produção aquele que regula os preços do mercado. Sendo assim, estabelecida a base para a obtenção do lucro médio, todos aqueles empreendimentos que se realizam com preços de produção mais baixos atingirão algum tipo de lucro extraordinário, pois que superam em condições de lucratividade as médias sociais. Os investimentos imobiliários urbanos não-centrais, que contam com custos diferenciais reduzidos no processo de produção da mercadoria imobiliária, apresentam uma taxa de lucro mais elevada.

As estratégias e o papel dos investimentos nos terrenos centrais

Por dedução, podemos chegar à conclusão de que, no caso dos empreendimentos imobiliários realizados em terrenos melhores e, portanto, mais caros, temos, ao menos no que depende da participação da renda territorial, um aumento da composição orgânica do capital sem a correspondente vantagem diferencial que resulta em lucros extraordinários. A constante pressão que se exerce, nessas condições, sobre os investimentos que ocorrem nas áreas centrais e em terrenos que apresentam uma renda territorial diferencial elevada, tem comprometido a indústria imobiliária com um duplo padrão construtivo, cindido no espaço pela atuação do fator renda.

A manutenção de um elevado preço de produção do imóvel, garantido pelo pagamento de elevadas rendas diferenciais nos terrenos mais bem localizados, remunera também a coletividade do capital produtor da habitação e do espaço de negócios, já que eleva, por sua vez, os preços reguladores do mercado. Esse funciona, simultaneamente, como um mecanismo distributivo e de extração do excedente social geral, do qual se beneficiam duas classes: o produtor e o proprietário. No entanto, os capitalistas da indústria imobiliária que produzem nos terrenos mais bem localizados e, portanto, mais caros, frequentemente são ameaçados pelas constantes variações do mercado, seja pelas oscilações na renda cobrada, na demanda solvável por imóveis, no preço dos demais materiais de construção, no custo da força de trabalho etc. Nesses termos, devem ser atribuídos a estes as mais notáveis estratégias para o melhor aproveitamento do investimento. Para compreender o destacado emprego de técnicas produtivas e/ou

contábeis por parte desse grupo de capitalistas não é preciso recorrer à heterodoxia presente na figura do espírito empresarial de tipo schumpeteriano. Não precisamos afirmar a necessidade da busca de lucros extraordinários como condição ontológica da reprodução desse empresariado para percebermos que, mesmo sem isso, a pressão da concorrência que se exerce antes sobre esses empresários é razão suficiente para comprometê-los com o pioneirismo inovador. Isso também porque o relativamente estreito limite de sua lucratividade o compromete com um quadro estável na oferta dos fatores produtivos. Essa rigidez se expressa também na forma de utilização do terreno.

O empreendedor que obtém o lucro médio (e somente o lucro médio) não pode abrir espaço em sua rígida contabilidade para áreas não utilizadas (não construídas) no interior do terreno adquirido. Isso implicaria um aumento inviável no preço de produção da mercadoria M^2 de imóvel construído. Logo, isso explica em parte o adensamento construtivo encontrado nos centros metropolitanos e que foi herdado de períodos anteriores. O peso e a participação do custo do terreno no montante total do investimento são determinantes nesse caso².

Juntamente com essa rigidez contábil que compromete o capitalista dos terrenos mais caros a utilizar com o máximo de aproveitamento o terreno adquirido, a maior liberdade para a construção em áreas mais afastadas do centro dá margem à elaboração de estratégias de outros tipos. O apelo ao verde, à presença de áreas livres e à recriação em espaços privados de simulacros de uma sociabilidade híbrida, meio urbana meio campestre, são elementos de um discurso que procura valorizar o empreendimento afastado dos centros de convívio e negócios da cidade. Essa reedição de mercado de um tipo de *fugere urbem* só é possível em terrenos mais baratos e funciona aqui como o veículo ideológico que atribui vantagem aos investimentos periféricos.

Outro dispositivo do qual o capital imobiliário lança mão tem a ver com a diferenciação do produto. Muitas vezes os investimentos em terrenos mais caros atingem preços de produção que são sensivelmente superiores aqueles considerados preços reguladores. Ou seja, existem casos em que o preço individual de produção se estabelece por cima do assim concebido preço geral de produção. Em condições correntes, isso significaria que o capitalista, nesses casos, não investiria seu capital ou teria de arcar, por isso, com grandes prejuízos, podendo mesmo ser levado à falência. O fato é que, mesmo nessas condições, alguns terrenos entram ou retornam ao circuito de valorização do imobiliário de uma forma bastante particular. Se o investimento será realizado nessas condições, o capitalista deverá garantir ao menos o lucro médio, lançando mão de estratégias de outra natureza. Ele pode, por exemplo, recorrer às frações do mercado de demanda solvável que estão dispostas a pagar um preço maior pela mercadoria imóvel – superior aquele que se estabelece a partir dos preços de produção. Alguns segmentos que

definem esse grupo estão sempre dispostos a realizar esses gastos e, portanto, justificar tais investimentos, tais como o setor financeiro, como grande consumidor de escritórios superequipados, e o de demanda por habitações de alto padrão, que exige o uso de material e acabamento de qualidades superiores. Nesse caso a diferenciação do produto está na base da realização do investimento nessas condições (LEFÈVRE, 1982, p. 108).

Uma terceira e última estratégia de compensação das desvantagens de produção nas áreas centrais tem a ver com o aumento da produtividade do trabalho especificamente nesses terrenos e com a redução do tempo gasto para a produção e venda das unidades da mercadoria imobiliária. Se, por um lado, o emprego de capital em novas tecnologias e produtos que atuam na redução do tempo de rotação aumenta a composição orgânica mais do que proporcionalmente em relação aos investimentos que ocorrem nas áreas não-centrais, por outro lado, cumprem a função de restaurar a lucratividade dos investimentos em terrenos caros. Isso ocorre menos por ocasião da economia de capital variável que pela diminuição do tempo de rotação do capital³. São nesses termos que, como chama atenção David Harvey (1990, p. 73), a redução do tempo de rotação pode ter o mesmo efeito promotor de lucros extraordinários que a redução dos preços de produção.

Levando em consideração que, “para os capitalistas dos terrenos caros, o custo da construção é uma questão de vida ou morte, ou melhor, de lucro mínimo ou menos, isso deve levá-los a desenvolver métodos e adotar técnicas ou máquinas que diminuam ou pelo menos, garantam os custos” (LEFÈVRE, 1982, pp. 104-105). É possível imaginar, então, que é mais comum encontrarmos empreendimentos intensivos em capital nos centros de nossas metrópoles.

Mas, se o incremento de capital e aprimoramento técnico da produção imobiliária são, em geral, promotores de mais altas taxas de lucro, por que razão, então, não se igualam as composições técnicas entre os empreendimentos centrais e aqueles chamados periféricos? Primeiramente, é preciso dar por sentado que a aceleração do tempo de produção da mercadoria imóvel só se reverte efetivamente numa elevação da taxa de lucro se isso estiver a serviço de um aumento do tempo de rotação do capital investido. Ou seja, aqui o que importa é que o capital complete seu ciclo e retorne valorizado para as mãos do investidor no menor tempo possível, e esse ciclo só se completa com a venda do imóvel. Portanto, de nada adianta aumentar a velocidade de produção se o tempo de rotação total se prolongar em função de barreiras para a realização da mercadoria, com o prolongamento exagerado do tempo de circulação. Nesse caso, os investimentos mais intensivos em capital resultariam em investimentos pouco ou mesmo insuficientemente lucrativos, perdendo toda e qualquer vantagem conquistada no momento da produção. Assim, esse tipo de investimento somente se justifica diante de um quadro específico que apresente em proporções adequadas um determinado quantum de demanda solvável. As estratégias de

propaganda e aceleração das vendas contam como fatores que favorecem ao aumento da velocidade de rotação do capital imobiliário, mas a boa localização do imóvel reúne com mais facilidade os interesses dos consumidores desse tipo de mercadoria (SINGER, 1982). Assim, esse tipo de empreendimento, intensivo em capital, tende a permanecer restrito aos terrenos mais bem localizados. Não só porque encontram-se aí compradores dispostos a pagar um preço maior pela unidade imobiliária, devido aos seus aspectos diferenciais, mas pelo fato de que a realização do produto nessas condições é mais rápida.

Aqui, no entanto, de outro modo, entra em funcionamento a categoria renda como acessória da elevação das taxas de lucro nos investimentos imobiliários realizados em terrenos mais bem localizados. Ela entra com uma função restritiva, pois somente os empreendimentos localizados nas melhores áreas vão dispor da possibilidade, portanto, de aumentar a velocidade de rotação de seus capitais. O limite da oferta de terrenos considerados melhores define o limite das possibilidades de intensificação do capital. Essa restrição define simultaneamente o monopólio de alguns poucos capitalistas sobre as condições especiais de alguns terrenos (localização, essencialmente) e o monopólio do emprego do capital sob determinada forma e com determinada composição técnica.

Essas são estratégias que definiram alguns elementos de diferenciação entre os padrões construtivos que se consolidaram nos empreendimentos da franja metropolitana e aqueles que permaneceram nas áreas centrais da metrópole já estabelecida. Assim, apesar da tendência expansionista apresentada por ocasião dos terrenos de menor custo nas periferias urbanas, preservam-se diferentes padrões construtivos como dispositivos para a manutenção de investimentos imobiliários correntes também em terrenos mais caros.

A produção e a apropriação de mais-valias a partir do imobiliário urbano

O pressuposto da análise aqui esboçada consiste na assertiva de que cada capital em particular precisa atingir ao menos o lucro médio como condição de sobrevivência no quadro da competição intercapitalista. Nisso consiste a luta de morte dos capitais singulares envolvidos no jogo da disputa de mercado. É de se imaginar, portanto, que as tendências apresentadas na primeira parte do texto se anulem diante das estratégias de compensação apresentadas logo acima e que, por conta disso, desapareçam quaisquer tendências de obtenção de lucros extraordinários no ramo imobiliário. Isso, no entanto, não é verdade. Essa afirmação se justifica pelo reconhecimento de características próprias ao ramo imobiliário, na sua relação com os demais capitais não-imobiliários, e de um processo de diferenciação interna no âmbito da construção.

Partiremos da profunda desigualdade que envolve os processos construtivos da habitação. Adriano Botelho recorre simultaneamente ao léxico do *duplo circuito da economia urbana* de Milton Santos e às derivações da *crítica à razão dualista* de Francisco de Oliveira

para tentar dar conta desse quadro (BOTELHO, 2007). Depois dos sucessivos esforços para romper com o paradigma da dualidade tornou-se mais difícil a defesa ou a mera veiculação de idéias associadas a um dualismo simplório, reducionista e fragmentador. O pontapé inicial para a maioria dessas análises, no entanto, e a isso é preciso fazer justiça, vieram dos incansáveis estudos dos teóricos da CEPAL. O material empírico para tanto não somente pode ser encontrado na distribuição e comportamento dos investimentos no ramo imobiliário, no seu interior, como é a partir daí que boa parte da análise ganha sentido, inclusive para a consideração dos processos econômicos e de distribuição que dizem respeito aos outros ramos da atividade econômica não-imobiliária (principalmente urbana).

Uma breve caracterização do ramo na reprodução capitalista em geral

Antes de continuar o argumento, é preciso dar conta do papel e atuação do ramo da construção civil no conjunto da reprodução econômica brasileira. Esse ramo da atividade produtiva, por suas características, se transformou numa espécie de material esponjoso que absorve boa parte da força de trabalho chagada às grandes e mais dinâmicas cidades. Sua participação no processo econômico sempre foi mais significativa do ponto de vista da geração de empregos do que propriamente com relação aos efeitos de encadeamento (para trás) e estímulo econômico intersetorial do tipo *backward linkage* (BOLAFFI, 1982, p. 48). Mas atuou, mesmo assim, de forma muito peculiar. Seu poder de atração, ao mesmo tempo em que ajudava a consolidar um sentido no fluxo migratório que se originava no campo e nas economias menos dinâmicas da periferia nacional, também tinha papel relevante na reprodução de um proletariado urbano que só de forma muito precária criava vínculos com o mercado de trabalho estabelecido sob seus domínios. Dessa forma, mesmo empregando e, com isso, ajudando a reproduzir essa força de trabalho, a dinâmica de contratação e a precariedade dos vínculos empregatícios aí vigentes não subtraía dos demais ramos de produção e serviços o trabalhador que temporariamente permanecia no canteiro de obras. Assim, o crescimento da indústria da construção civil não comprometeu a formação de um exército industrial de reserva urbano. Pelo contrário, ela ajudou a consolidá-lo.

A informalidade do trabalhador da indústria da construção, nas margens do século XXI, atingia o índice aproximado de 60%, tendo apresentado um aumento desde a década de 1980. Em média, mais de 55% dos trabalhadores do ramo está a menos de um ano no mesmo emprego, e, se consideradas somente as regiões metropolitanas, mais da metade desse contingente não atinge sequer seis meses de vínculo, o que configura um elevado grau de rotatividade da força de trabalho. Além disso, nas regiões metropolitanas de São Paulo, Salvador, Belo Horizonte e Recife, a extensão da jornada de trabalho ultrapassa, para mais da metade dos trabalhadores, as 44 horas semanais em seu trabalho principal (BOTELHO, 2007, pp. 50-51). Todo esse quadro está relacionado a um gasto com capital

variável por trabalhador empregado estabelecido num patamar muito abaixo da média da economia urbana brasileira. Ou, dito de outro modo, as taxas de mais-valia do ramo da indústria imobiliária estão entre as maiores de toda economia que se desenrola em território nacional. Sendo essa dinâmica mantida, essencialmente, pela imensa e crescente oferta de força de trabalho nos centros urbanos, a reprodução desse mecanismo é duradoura. Isso significa que, dada a precariedade dos vínculos trabalhistas, a um custo relativamente baixo, o capital imobiliário reproduz a si mesmo e a um vigoroso exército industrial de reserva, que não deixa de estar disponível enquanto se emprega na construção imobiliária. O trabalhador da construção civil tem em seu trabalho a expectativa de uma condição passageira. Os reduzidos vencimentos e a informalidade fazem com que, para muitos, o canteiro de obras seja sinônimo de um “bico”, uma condição provisória enquanto se está à procura um emprego melhor ou definitivo. Essa condição faz com que a oferta de trabalho para outros ramos não se esgote com o inchaço da construção imobiliária, e os baixos salários pagos nesse ramo (abaixo de uma média que por si só já é baixa), também não chegam a inflacionar o mercado. Trata-se de uma ante-sala do emprego formal.

Garantidas essas condições, estão garantidos também um nível satisfatório da oferta global de trabalhadores e a expansão lucrativa do setor imobiliário. Desse modo, não sobram estímulos à modernização produtiva generalizada para o ramo.

Outro dispositivo, que resulta em ganhos mais que proporcionais para o ramo imobiliário e resulta em seu relativo “atraso”, está ligado diretamente aos ganhos improdutivos. Um dos mecanismos básicos para a apropriação do excedente social geral de forma improdutiva está associado a um tipo muito especial de renda diferencial. Segundo a teoria da renda, as rendas diferenciais resultam da disposição espacial não coincidente de solos e terrenos com qualidades diversas. São terrenos produtores de renda aqueles que apresentam, no conjunto dessas qualidades, vantagens socialmente reconhecidas, seja para a produção de capital – significando, nesse caso a possibilidade de obtenção de lucros extraordinários a partir da fertilidade ou localização específicas do terreno em questão –, seja para a habitação – quando a localização ou o conjunto de subespaços e serviços associados justificam, do ponto de vista do habitante, o pagamento de um preço (renda) mais alto no aluguel ou compra do imóvel (SINGER, 1982). Nesses casos, no entanto, considera-se o diferencial no potencial de geração de renda somente a partir da disposição dessas diferenças no espaço. Aqui, um terreno é mais produtivo que outro, um terreno apresenta um conjunto maior de vantagens ou mesmo é mais profícuo para o investimento. Nesse caso, a renda é resultado de uma relação que se estabelece simultaneamente no espaço entre seus diferentes fragmentos numa dada situação. Dessa forma, a renda da terra aparece para o capital imobiliário como um custo de produção, como já demonstrado. No entanto, o diferencial de renda pode aparecer também numa disposição temporal. Se o

potencial promotor de renda se diferenciar não de um terreno em relação a outro, mas de um terreno em relação a ele mesmo num outro momento, isso pode ter acontecido ou porque foi estabelecido um novo patamar de equilíbrio entre oferta e demanda de imóveis, tornando o conjunto dos terrenos mais caro (renda absoluta), ou porque o potencial promotor de vantagens privadas de determinados terrenos aumentou em relação aos demais (renda diferencial). Dado o caráter cambiante da moderna geografia urbana, uma e outra forma de ampliação do potencial de extração de renda são muito freqüentes nos espaços metropolitanos atuais. Nesses casos, a aquisição de terrenos a preços baixos, num período anterior ao processo de valorização, e a posterior venda de imóveis, com os terrenos já valorizados, envolvem uma operação que adiciona ao valor do imóvel produzido o diferencial de renda conquistado.

Esse caráter rentista de aspecto monopólico que define ou ao menos perpassa o ramo imobiliário resultou numa composição técnica relativamente baixa como característica geral da maioria dos investimentos que migraram para a construção. Mesmo no caso daqueles empreendimentos localizados nos melhores terrenos, poucos foram os que investiram em tecnologias poupadoras de trabalho. “Com relação ao segmento propriamente imobiliário, este concentrou seus lucros muito mais no equacionamento da boa localização do empreendimento e nas características estéticas do edifício do que em ganhos de produtividade” (BOTELHO, 2007, p. 52). Muito do que foi apontado até aqui compõe o rol de possibilidades com o qual esse tipo de capital pode contar na escala mundial, com diferenças sutis de região para região, tendo em vista as diferenças próprias da configuração e regulação do poder público em cada localidade. Outras características, no entanto, são específicas dessa parte do planeta. A oferta de mão-de-obra abundante como resultado de um fluxo migratório de tipo rural-urbano é própria de economias que contam com setores tradicionais ainda em processo de dissolução. Trata-se de uma oferta mantida constante, e deve durar enquanto durar essa configuração econômica. Isso tem implicação direta sobre a própria conformação da economia urbana, com especial destaque para o setor da construção civil, pelas razões já apontadas. Esse atraso que se transporta à atividade imobiliária está longe de ser uma desvantagem. O montante de mais-valias totais do ramo é extremamente alto em função disso e as taxas de mais-valia correspondentes o são igualmente.

“Tradicionalmente, o setor da construção civil é uma atividade que possui um atraso em relação aos outros setores da economia (...), com uma composição orgânica do capital mais baixa que outros setores industriais, ou seja, com uma produtividade média mais baixa. Isso implica num uso maior de força de trabalho e numa geração de mais-valia superior ao preço de produção estabelecido pelas relações econômicas” (BOTELHO, 2007, p. 49).

Desse modo, a presença de um setor atrasado, com baixa composição orgânica, deve-se enfatizar ainda, tem importância não exclusivamente para os investimentos que venham a se realizar nesse ramo específico. É por isso que a construção imobiliária exerce a função de produtora de mais-valias para todo o nicho econômico superior nacional e/ou mundial. E, na condição de produtora, pode-se dizer, se apropria de uma parcela sensivelmente menor que aquela gerada sob sua supervisão. Essa questão Marx resolve sob o título da “distribuição da mais-valia”.

Para compreender melhor como o momento da distribuição pode justificar todo e qualquer tipo de distorção, é preciso dar por sentado que nesse estágio da análise, em função da concorrência entre os diferentes capitais singulares e de sua conseqüente equalização das taxas de lucro, “o preço médio das mercadorias é diferente de seu valor, isto é, do trabalho nelas realizado, e o lucro médio de um capital específico, diferente da mais-valia que esse capital extraiu dos trabalhadores empregados por ele” (MARX apud GRESPAN, 1999, p. 204). Desse modo, é possível encontrarmos um determinado ramo que apresente elevadas taxas de mais-valia, mas que não apresente, em igual proporção, em relação aos demais ramos possíveis para o investimento de capital, as mesmas elevadas taxas de lucro. Dessa forma, deverão aparecer, setores, ramos ou empresas que, apesar de se colocarem como eficientes produtoras de mais-valias, não irão se apropriar, sob a forma de lucro, de boa parte da mais-valia gerada sob seus domínios. O contrário também é válido. Normalmente ramos com uma maior composição orgânica de capital apresentam uma capacidade de geração de mais-valias bastante reduzida, mas, em compensação, sob a forma do lucro e do lucro médio, sobretudo – calculado a partir do preço geral de produção e não a partir dos rendimentos advindos exclusivamente do investimento de capital variável –, se apropriam de uma parcela maior que aquela referente à produção sob seus cuidados. É esse mecanismo de dissociação que “leva ao fetiche pelo qual parece ser o capital total, e não o trabalho vivo, a fonte do lucro” (GESPAN, 1999, p. 205). A compreensão que revela a falsidade de uma dissociação absoluta e fetichista é aquela segundo a qual “a soma de todos os preços de produção deve ser igual à soma dos valores, e que a mais-valia total deve ser igual à soma total dos lucros” (HARVEY, 1990, p. 75). O que justifica esse “descompasso” entre as taxas de lucro e as taxas de mais-valia no interior de um mesmo empreendimento de capital é a distribuição global da mais-valia, e não sua produção.

No nosso caso, a presença de um ramo de produção imobiliária sensivelmente atrasado, não só em relação aos outros ramos da atividade econômica urbana, mas também em relação aos seus congêneres estrangeiros – o que se pode perceber pela baixa composição orgânica na maioria de seus empreendimentos – dá origem a um capital essencialmente ancorado no emprego intensivo de força de trabalho em relação ao montante de capital constante utilizado. Nesses termos, esse ramo da atividade produtiva se

coloca como um importante gerador de mais-valias para todo o sistema econômico. Essas mais-valias serão distribuídas entre os diferentes ramos da atividade produtiva a partir do importante papel da formação dos preços de produção, pois que, para o capitalista importa mais a taxa de lucro, que significa o quanto da riqueza total ele vai reter a partir de um determinado *quantum* de capital investido, do que a taxa de mais-valia, que se refere simplesmente aos rendimentos do capital variável e não da totalidade do investimento.

Por conta do importante papel da concorrência, as taxas de lucro tendem a ser igualadas entre os distintos ramos da produção, independentemente de suas respectivas composições orgânicas. Uma vez em que os diferentes capitais singulares podem circular livremente, na busca de melhores oportunidades de investimentos, estes rumam, por razões já bastante conhecidas, para aqueles ramos que apresentam os maiores retornos em termos monetários, até que, por força da regulação dos preços no mercado, as taxas de lucro se apresentem *ex post* igualadas. Isso envolve um ajuste de preços e a consideração, na base do cálculo, dos preços de produção – e não mais dos “valores”, tão importantes nos livros I e II de *O Capital*.

Uma vez igualadas as taxas de lucro entre ramos com diferentes composições orgânicas, o resultado é a distribuição desigual da mais-valia. Aliás, é somente a distribuição desigual da mais-valia que pode explicar a proximidade das taxas de lucro entre setores e ramos tão distintos em relação ao emprego e distribuição interna dos investimentos. Aqueles setores mais robustos em termos de composição técnica, normalmente se apropriam, nessas condições, de uma parcela da mais-valia global maior que aquela referente a sua contribuição.

Dessa forma, o atraso do ramo da produção imobiliária, expresso em termos econômicos, na baixa composição orgânica geral dessas empresas, assegura, por meio de sua manutenção nessas condições, um abastecimento universal de mais-valias para a economia capitalista como um todo. Contudo, a heterogeneidade não se manifesta exclusivamente numa relação intersetorial ou “para fora” do ramo da construção, ela é uma característica interna ao próprio ramo de produção imobiliária e tem também suas conseqüências nesse nicho específico dos investimentos capitalistas.

O papel das desigualdades no interior do ramo imobiliário

A heterogeneidade é igualmente uma marca da indústria da construção e se manifesta aqui pelo afastamento das médias sociais e dos padrões de valorização. Esse ramo, tradicionalmente, em países de economia e urbanização periféricas, comporta diversas lógicas e temporalidades e pertence a distintos circuitos de realização. Dos edifícios de alto luxo à casa própria, produto da autoconstrução, a produção do urbano se torna um grande negócio. Mesmo naqueles casos em que a habitação não é produzida

imediatamente como mercadoria ela pode estar a serviço dos negócios lucrativos da construção e do imobiliário.

No conjunto do ramo, 94,4% das indústrias do setor são médias e pequenas, mas 69% do valor adicionado advém dos apenas 5,6% restantes das empresas⁴ (BOTELHO, 2007, p. 48). Dada a discrepância e a situação limite apresentada nesse caso, é possível imaginar que surge aqui uma nova fonte de lucros extraordinários escorada na manutenção, em condições primitivas, de uma boa parcela da atividade produtiva no interior do mesmo ramo. Isso é suficiente para estabelecer uma produtividade média no setor relativamente baixa, normalmente associada a preços de produção mantidos em patamares relativamente altos. A manutenção de um conjunto de investimentos de “alto custo e baixa lucratividade” tem um importante papel a desempenhar.

Mas esse quadro não se restringe somente ao caso brasileiro. Trata-se de uma configuração que se repete e mesmo serve para caracterizar um padrão estratégico de reprodução tipicamente periférico e latino-americano que reinou em boa parte sozinho até os últimos momentos do século XX. “No caso do capitalismo latino-americano são as atividades mais modernas e as empresas líderes que estão – num grau maior que seus congêneres desenvolvidos – numa posição privilegiada para gerar e apropriar-se de uma parcela maior do excedente econômico. (...) A presença das empresas tradicionais num mesmo mercado permite lhes deduzir uma quase-renda ou renda diferencial de suas vendas” (TAVARES, 1973, p. 179). Como, normalmente, as estratégias de apropriação do excedente social global não ocorrem de forma isolada, mas sempre em associação, o emprego de tecnologia poupadora de trabalho surge e só se justifica, na maioria dos casos, em conjunto com uma estratégia de diferenciação do produto. Assim, ela procura, por meio disso, tornar-se permanente. Trata-se da conquista de um tipo de mais-valia relativa que desfruta de privilégios de permanência próprios de um tipo de renda diferencial. Se a diferenciação do produto está, ela sim, na maioria das vezes, associada à boa localização do terreno, e o emprego de tecnologias caras, mas poupadoras de trabalho, se mantém vinculado à possibilidade de diferenciação do produto, então constitui-se um monopólio daquilo que nos demais ramos produtivos está sujeito às leis da livre concorrência. Assim, numa consideração sobre a distribuição da mais-valia no interior do ramo imobiliário, conclui-se que fica, então, impedida aqui a equalização da taxa de lucro e a formação de preços de produção, sinalizando para a constituição de um certo grau de monopólio sobre as condições de emprego de uma força de trabalho mais produtiva. O dispositivo crucial do processo que impede a equalização das taxas de lucro é a escassez e o monopólio dos terrenos bem localizados no centro das metrópoles. Por isso o limite da teoria ricardiana de Maria da Conceição Tavares não se faz sentir nessas condições⁵.

Desse modo, é possível observar o aparecimento de uma nova tendência derivada da manutenção em condições primitivas de parcelas significativas da produção imobiliária. Ao produzir a mercadoria imóvel a um custo bastante elevado, as frações mais atrasadas do investimento elevam seu preço geral de produção e assim ajudam a remunerar com lucros extraordinários tanto aqueles detentores de situações e tecnologias privilegiadas quanto aqueles empreendedores que desfrutam da construção em terrenos mais baratos – desde que não sejam estes também os detentores dos processos mais antiquados de produção. Assim, por meio da manutenção em patamares elevados das médias sociais da produção imobiliária (tempo de trabalho socialmente necessário e preço de produção) assistimos, também no interior do ramo da construção, um fluxo de mais-valias de destino não coincidente com a origem da produção dessas mesmas mais-valias. Esse é o resultado da desigualdade interna ao próprio ramo da produção imobiliária.

A gentrificação e a nova potência do imobiliário urbano

Até aqui tivemos a intenção de apresentar algumas estratégias envolvidas na apropriação mais do que favorável de boa fatia do excedente social geral por um segmento do ramo imobiliário. Apesar de que, para fins de apresentação, cada um dos dispositivos tenha sido tratado em separado, é de se supor que combinações aditivas ou subtrativas sejam perfeitamente possíveis entre estes.

No entanto, para além dessas combinações fortuitas, quero reapresentar uma estratégia arqui-conhecida de investidores e críticos. As diversas estratégias conjugadas estruturalmente no interior da dinâmica identificada sob o rótulo da “gentrificação” fazem do imobiliário um dos últimos e poderosos ramos de investimentos a partir do qual, atualmente, capitais das mais diversas origens conseguem se reproduzir. Cria-se, por isso, uma dependência entre um tipo de migração setorial e uma migração espacial do capital, que faz rumar muitos dos investimentos periféricos (das periferias urbanas imediatas, das periferias do território nacional ou mesmo das periferias do espaço mundial) para o centro dos dinâmicos espaços metropolitanos. A migração de capitais de outros setores produtivos para o imobiliário urbano se ampara na crise atual que atinge toda a economia mundial, na reprodução do espaço urbano que o coloca como solução temporária para a queda das taxas globais de lucro e no monopólio de uma fração de classe na oferta desses fragmentos das metrópoles. Isso significa que estamos também diante de um contexto novo, que parte de novas exigências e lança mão, por isso, de estratégias renovadas. Os investimentos no imobiliário urbano, que incluem os processos de gentrificação, resultam num dos mais lucrativos investimentos da atualidade.

Se pudemos notar até a década de 1980 uma clara tendência de suburbanização dos investimentos imobiliários, isso se deve, em grande medida, a alguns fatores já

apontados. A saturação de investimentos nos espaços centrais das metrópoles brasileiras, a ultravalorização dos terrenos aí localizados e, mesmo, a insuficiência das infraestruturas que atendem a região funcionaram como fatores de repulsão aos novos empreendimentos, até que a fuga de capitais, atividades e consumidores atrelados aos altos circuitos da realização da mais-valia deixou para as camadas mais pobres aqueles que haviam sido os espaços mais glamorosos da vida urbana das atuais metrópoles. Todo esse movimento resultou num processo de desvalorização dos terrenos centrais.

Contrariamente ao que se pensa, o descaso, a destruição física e dos significados atrelados à região central das metrópoles é um passo importante para o processo de valorização dos capitais investidos no circuito imobiliário. Esse momento do processo deixa clara a importância da desvalorização no processo de valorização do capital; põe a nu e de forma concreta a desvalorização como momento crucial do processo da reprodução capitalista. A estratégia utilizada aqui é relativamente simples. Os capitais que migraram para as periferias urbanas na busca de terrenos mais baratos deixaram nos centros um rastro de destruição e espaços em franco processo de desvalorização. Essa dinâmica elimina de saída um dos principais entraves ao investimento continuado nessas regiões. A queda nos preços dos terrenos centrais insere esses espaços novamente na linha de interesse dos investimentos imobiliários. Associado a isso, o poder público é chamado a participar ativamente na disponibilização dessas antigas áreas para novos investimentos capitalistas. A reinserção dessas áreas nos circuitos de valorização do capital precisa contar com novos arranjos institucionais, legais e infraestruturais pelos quais somente o Estado pode responder. Entre esses arranjos estão a reformulação das regras para o investimento e construção nas regiões centrais, estão também os processos que resultam na transferência da propriedade e da posse e, finalmente, a reequipagem infraestrutural e simbólica do espaço. Os dispositivos jurídicos e institucionais que fazem a ponte entre os investimentos e os futuros “novos” espaços não dão margem à permanência das antigas atividades. Moradores, comerciantes e todos demais são, resolutamente, expulsos e impedidos de se apropriarem jurídica ou efetivamente dos antigos espaços centrais. Resulta de tudo isso, uma nova rodada de concentração da propriedade dos terrenos mais bem localizados. Trata-se do reinício de um ciclo que tem comportamento em espiral. Aqui, a desvalorização é produto e condição do mesmo processo de valorização do capital.

Sob essas condições, o reconhecimento de alguns mecanismos permite visualizar a origem do sucesso dos investimentos realizados no imobiliário urbano. Primeiramente, é preciso levar em consideração o fato de que o movimento mais geral que definiu a dinâmica cartografia dos investimentos imobiliários nas metrópoles expulsou para os espaços semi-urbanizados das franjas dos espaços metropolitanos a maior parte dos capitais e da demanda solvável por imóveis. Isso desvalorizou os espaços centrais. A busca de

oportunidades lucrativas de investimentos a partir uso dos estoques de terrenos baratos nas periferias metropolitanas promoveu novos estoques territoriais em espaços centrais. Na terminologia de Rosa Tello Robira (2005), constituem-se aí verdadeiros “territórios reserva”. O dado interessante aqui é que essa reserva é produzida. Trata-se de um produto que é simultaneamente condição para o investimento lucrativo no imobiliário. A produção de um estoque de ativos imobiliários desvalorizados nos centros metropolitanos diminui a vantagem relativa da produção em terrenos periurbanos e aponta para a possibilidade de uma nova rodada de investimento nas áreas centrais das grandes cidades.

Esses estoques localizados nas áreas centrais, no entanto, não estão imediatamente disponíveis para os investimentos lucrativos do imobiliário. As antigas posses, os proprietários empobrecidos, um determinado uso do espaço, o tipo de sociabilidade, as práticas incrustadas no espaço são todos fatores que funcionam como barreiras à entrada de novos investimentos e o poder público deve atuar na eliminação dessas barreiras.

Nessa ocasião, os capitalistas do ramo imobiliário, principalmente os mais próximos dos agentes e das decisões do poder público assim como aqueles mais bem preparados para dispor de capital de giro a partir da observação cuidadosa das tendências de mercado, já adquiriram seus terrenos, ainda quando estavam desvalorizados. Dessa forma, têm uma vantagem sobre aqueles que simplesmente investiam na periferia em busca de terrenos mais baratos. Esses se apropriam por meio de um mecanismo mais eficiente de uma fração maior da mais-valia social global. Ao comprar o terreno desvalorizado no centro, o início do processo de valorização, que resulta simultaneamente das ações conjuntas do Estado e dos próprios capitalistas, promove um diferencial de renda a ser apropriado no momento da venda do imóvel. O tempo da construção é, então, o tempo da valorização produtiva e da valorização especulativa, das quais, nessas condições, se apropria o capitalista do ramo imobiliário. Assim, não só o capitalista aumenta a rentabilidade do capital investido, por meio de uma reduzida imobilização de capital no terreno (no ato da compra), reduzindo a participação do capital constante (circulante) no emprego total de capital, como também ele se apropria de parte da renda da terra, por meio da promoção de um diferencial de renda que se promove no tempo. Assim, ao pagar um preço mais baixo pela terra em relação aquele que ela terá após um determinado tempo (o tempo de construção), o capitalista incorpora a seus ganhos o potencial gerador de renda adquirido e não pago ao proprietário anterior. Esta é, portanto, uma forma de agregar aos ganhos de capital uma fração que representa parte da renda da terra: o diferencial de renda (*rent gap*). Aqui reside uma dupla fonte para os lucros extraordinários possíveis no ramo.

O retorno dos investimentos imobiliários e das classes médias para algumas regiões dos centros metropolitanos impõe novas exigências aos padrões construtivos. Em concorrência direta com aqueles empreendimentos realizados nas zonas distantes, a

existência de espaços livres e de lazer passa a ser, aqui também, um dos diferenciais dos novos empreendimentos habitacionais. Em muitos casos a oferta de espaços verdes ou de áreas de lazer é suprida pelo poder público, outras tantas pela iniciativa privada, com a criação de parques ou pela reconversão de antigas áreas com funções diversas. Mas, na maioria das vezes, é o empreendimento que deve contar, na condição de área privativa, com espaços livres no seu interior.

No entanto, a oferta de áreas para a construção nos centros das grandes cidades é mais limitada do que aquela que existe na periferia. Daí resulta uma dificuldade a mais para a concorrência dos empreendimentos centrais. Além disso, atualmente, em São Paulo, o espaço para os automóveis (de deslocamento ou estacionamento) disputam com os espaços para todas as outras atividades. A exigência de áreas livres e comuns no interior dos condomínios habitacionais para as classes médias e altas criou, mesmo nessas condições, uma nova barreira para o total aproveitamento desses investimentos. A necessidade de estacionamentos, que atualmente já se apresenta a partir da exigência mínima, em muitos casos, de três ou quatro vagas por apartamento, conjugada com a demanda por amplas áreas livres e de lazer criou um problema estrutural para a construção. A solução, de ordem técnica, se apresentou a partir da adoção de um padrão construtivo que deixa no térreo as áreas de uso comum, sendo este mais um pavimento construído sobre os andares do subsolo, normalmente utilizados como garagem.

As novas construções, sejam pelas possibilidades técnicas ou pelas mudanças nas leis de zoneamento, têm atingido patamares construtivos cada vez maiores. A altura dos edifícios tem aumentado de uma forma geral. Isso ocorre também em função da necessidade de redução da participação do custo do terreno na produção da mercadoria imobiliária. Desse modo, quanto maior for o número de unidades produzidas num mesmo terreno, menor será a participação do preço do terreno no custo geral por unidade construída. Um dos modos de se conquistar tal proeza é aumentar para cima o tamanho das construções. Diminuindo, assim, a quantidade de capital constante circulante empregado por unidade, pode-se obter taxas de lucro mais altas.

O fato é que as soluções construtivas para o aproveitamento de um espaço marcadamente restrito têm exigido o emprego de uma quantidade cada vez maior de capital fixo e de tecnologias que resultam em práticas poupadoras de trabalho. Isso significa que o potencial construtivo dessas áreas é maior e o aproveitamento do espaço igualmente elevado. Por meio do complexo jogo da distribuição das mais-valias, temos aqui, então, no interior do ramo da construção imobiliária, um sub-ramo marcadamente intensivo em capital, que, no cômputo geral do sistema econômico, mais se apropria do que produz mais-valias.

O aspecto distintivo que permanece como característica da região central é a limitada oferta de terrenos. Mesmo a boa localização, a proximidade relativa e simultânea de

diversos pontos da metrópole são aspectos mais cambiantes que a constante dificuldade em disponibilizar novos espaços para investimentos imobiliários nos centros já consolidados de grandes metrópoles. Isso significa que somente um grupo pequeno de investidores terá acesso aos terrenos que podem oferecer as condições até aqui já apresentadas. Trata-se do aparecimento de um novo tipo de renda: a renda de monopólio no espaço urbano. E para que ela exista, assim mesmo, não há a exigência de permanência ou duração. Uma vez em que o proprietário, já aqui considerado investidor e capitalista, vende e realiza sua mercadoria, ele se apropria de uma só vez do lucro proporcionado simultaneamente pela produção, pela valorização do terreno, pelo destacado aumento do potencial construtivo e, finalmente, pelo adicional que somente este consegue por ser detentor dos capitais investidos em terrenos da área central.

Conclusão

De acordo com o esquema esboçado acima, é possível perceber que os investimentos imobiliários que se realizam sob a égide da gentrificação lançam mão de diversas estratégias para a expansão das taxas de lucro. Essas possibilidades adicionais não estão dadas em quaisquer condições para os investimentos que se realizam nos centros das grandes metrópoles, mas estritamente para aqueles que se realizam aí nesse momento marcado pelo retorno dos investidores e das classes consumidoras.

Juntamente com o diferencial de renda que resulta na mudança de posição relativa do centro no circuito de demanda solvável e realização da mais-valia, o monopólio dessa área por um grupo restrito de investidores permite a esse grupo vender sua mercadoria, agora em sua aparição final, por um preço que supera significativamente os patamares definidos pelos preços de produção. Isso porque, os investimentos nas áreas centrais são mais produtivos e rentáveis que em outras áreas. Mesmo que se possa investir também em obras viárias, na construção de centros culturais ou na alteração de sistemas reguladores legais nas periferias, nas áreas centrais das grandes cidades esses investimentos e modificações são reabilitadores de uma centralidade já existente, de vantagens só temporariamente apagadas. A centralidade apresenta vantagens monopolizáveis sob o capitalismo.

A realização da renda de monopólio conta com uma condição inalienável: a vontade/necessidade de obtenção do produto conjugada à capacidade de pagamento por esse produto; em resumo, demanda solvável. Se a capacidade de pagamento por imóveis mais caros reside justamente nas camadas mais abastadas da sociedade, quando se trata de uma oferta inelástica, marcadamente restrita, a produção será destinada exclusivamente a essas camadas. Logo a nova produção imobiliária das áreas centrais deve respeitar a um padrão de produção de apartamentos de luxo ou de áreas para escritórios, reabilitando uma

antiga “vocação” do centro sob o comando da produção capitalista. O resultado unívoco desse processo é a gentrificação. Dessa forma, os capitais investidos nesses novos empreendimentos conseguirão se apropriar também de uma espécie de renda de monopólio (que não resulta diretamente do diferencial de renda, mas da oferta restrita e diferenciada de um tipo de produto para o qual existe demanda solvável). Nos casos em que ela ocorre, pode-se mesmo dizer que a renda de monopólio tende a encobrir os benefícios de qualquer outra forma de renda da terra, figurando como a única fonte desse tipo de rendimento e deslocando a importância do diferencial de renda.

Nesses termos, os processos de gentrificação potencializam as fontes de ganhos e elaboram combinações aditivas de grande interesse para os investidores do ramo imobiliário. Por isso, na época mais recente, os investimentos nas regiões centrais das grandes áreas metropolitanas reaparecem com força e na condição de uma das mais novas soluções temporárias aos problemas da queda tendencial da taxa de lucro.

Bibliografia

ARC, Hélène R. D'. “Requalificar o Urbano do Século XX: projeto para o centro da cidade de São Paulo – mistura ou gentrificação”. In: CARLOS & OLIVEIRA (orgs.) *Geografias de São Paulo: a metrópole de século XXI*. São Paulo: Contexto, 2004. pp. 341-362.

BOLAFFI, Gabriel. “Habitação e Urbanismo: o problema e o falso problema”. In: MARICATO, E. (org.) *A Produção Capitalista da Casa (e da Cidade)*. São Paulo: Alfa-ômega, 1982. pp. 37-70.

BONDUKI, N. & ROLNIK, R. “Periferia da Grande São Paulo: reprodução do espaço como expediente da reprodução da força de trabalho”. In: MARICATO, E. (org.) *A Produção Capitalista da Casa (e da Cidade)*. São Paulo: Alfa-ômega, 1982. pp.117-154.

BOTELHO, Adriano. *O Urbano em Fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: FAPESP/Anablume, 2007. 315p.

GRESPLAN, Jorge L. S. *O Negativo do Capital*. São Paulo: Hucitec/FAPESP, 1999. 287p.

HARVEY, David. *Los Límites del Capitalismo y la Teoría Marxista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1990, 469p.

LEFÈVRE, Rodrigo. “Notas sobre o papel dos Preços de Terrenos em Negócios Imobiliários de Apartamentos e Escritórios na Cidade de São Paulo”. In: MARICATO, E. (org.) *A Produção Capitalista da Casa (e da Cidade)*. São Paulo: Alfa-ômega, 1982. pp. 95-116.

MARX, Karl. *O Capital: crítica da economia política - Livro 3º: o processo global da produção capitalista*; capítulos XXXVII à XLVII. São Paulo: Nova Cultural, 1988. pp. 111-250.

ROBIRA, Rosa Tello. “Áreas Metropolitanas: espaços colonizados”. In: CARLOS, A.F.A. e CARRERAS, C. (Orgs.) *Urbanização e Mundialização: estudos sobre a metrópole*. São Paulo: Contexto, 2005, pp. 9-20.

SINGER, Paul. “O Uso do Solo Urbano na Economia Capitalista”. In: MARICATO, E. (org.) *A Produção Capitalista da Casa (e da Cidade)*. São Paulo: Alfa-ômega, 1982. pp. 21-36.

TAVARES, Maria da Conceição. *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973. 263p.

¹ Rodrigo Lefèvre, em estudo realizado ao final da década de 1970, chega à conclusão de que as diferenças de preço final por área construída, desde que mantido o mesmo padrão de acabamento e de material utilizado (o que significa um mesmo custo de produção imobiliário), não são significativos a ponto de compensar as diferenças no preço pago para a aquisição do terreno. Daí, então, a tese da inversão (termo que ele mesmo não utiliza) do papel da renda imobiliária na indústria da construção (LEFÈVRE, 1982).

² Rodrigo Lefèvre calculou o impacto do índice de aproveitamento nas taxas de lucro dos diferentes investimentos. Segundo ele, “[as] variações nos índices de aproveitamento alteram em muito a taxa de lucro nos terrenos caros: essa alteração é tal que, no caso do terreno caro calculado, se o índice de aproveitamento cair a 1 a taxa de lucro será 0; no caso de terreno barato, se o índice de aproveitamento cair a 1 a taxa de lucro se manterá ainda na faixa de 0,7 ou 70%. Disso se pode concluir que os capitalistas dos terrenos caros tem que ser radicalmente contra a diminuição de índice de aproveitamento, enquanto os capitalistas dos terrenos baratos não precisam se preocupar muito com isso. Por outro lado, pode-se dizer que, hoje em São Paulo, com os índices de aproveitamento adotados, apareceu uma tendência a se construir em terrenos baratos, mais para a periferia da cidade” (LEFÈVRE, 1982, p. 104).

³ Apesar de implicar na redução do capital variável também no momento da construção, no ramo da produção imobiliária o aumento da velocidade de rotação se coloca como um fator preponderante, tendo em vista os baixos custos da força de trabalho tradicionalmente empregada nessas atividades. A evidente importância de processos dinamizadores da rotação do capital nesse ramo da economia está patente também na dependência que o imobiliário urbano estabeleceu com as práticas de financiamento – fator de extrema importância, mas que não será objeto desse estudo de dimensões reduzidas.

⁴ São consideradas aqui somente as maiores empresas, aquelas que apresentam mais de 30 empregados.

⁵ A análise ricardiana de Maria da Conceição Tavares lança luz sobre a questão. Apesar do conceito de renda utilizado pela autora permanecer mais ligado à Ricardo do que a Marx, propriamente (TAVARES, 1973, p. 188), nesse caso, por efeito de uma característica específica e própria do ramo imobiliário, ele não entra em desacordo com a análise proposta já que não há a formação de uma taxa de lucro médio nessa escala de análise.