

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS
CURSO DE MESTRADO EM GEOGRAFIA

**O DESENVOLVIMENTO URBANO E A PROMOÇÃO FUNDIÁRIA
E IMOBILIÁRIA NA CIDADE DE IJUÍ/RS**

BERNADETE MARIA DE AZAMBUJA

ORIENTADOR: Prof. Roberto Lobato Corrêa

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Área de concentração:

Desenvolvimento Regional e Urbano

Florianópolis – SC

Julho, 1991

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS
CURSO DE MESTRADO EM GEOGRAFIA

**"O DESENVOLVIMENTO URBANO E A PROMOÇÃO FUNDIÁRIA
E IMOBILIÁRIA NA CIDADE DE IJUÍ/RS."**

BERNADETE MARIA DE AZAMBUJA

Dissertação submetida ao Curso de Mestrado em Geografia, Área de Concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano, do Departamento de Geociências do Centro de Ciências Humanas da Universidade Federal de Santa Catarina, em cumprimento parcial dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Geografia.

APROVADA PELA COMISSÃO EXAMINADORA EM 12 / 8 / 1991.

Roberto Lobato Corrêa
Prof. Orientador Roberto Lobato Corrêa

Armen Manigonian
Prof. Doutor Armen Manigonian

Ivo Sostisso
Prof. Mestre Ivo Sostisso

Florianópolis – SC

Julho, 1991

CATALOGAÇÃO NA FONTE

CEILA R. SOARES

BIBLIOTECÁRIA

CRB-10/926

A991d

Azambuja, Bernadete Maria de

O desenvolvimento urbano e a promoção fundiária e imobiliária na cidade de Ijuí-RS / Bernadete Maria de Azambuja. -- Florianópolis : 1991. 216 p. : il.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina. Departamento de Geografia, 1991.

1.Geografia urbana – Ijuí 2.Ijuí – Geografia urbana 3.Geografia urbana – Ijuí – Teses 4.Urbanismo – Geografia – Ijuí 5.Ijuí – Urbanismo – Geografia 6.Geografia urbana – Expansão horizontal – Ijuí 7.Geografia urbana – Expansão vertical – Ijuí 8.Solo urbano – Ijuí 9.Ijuí – Solo Urbano 10.Ijuí – imobiliário, setor 11.Imobiliário, setor – Ijuí I.Título.

CDU: 911.3:711(816.5 Ijuí)

911.375(816.5 Ijuí)

SUMÁRIO

RESUMO	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUÇÃO	1
I – A FORMAÇÃO REGIONAL E O ESPAÇO URBANO DE IJUÍ	7
1 – As Origens da Colonização no Noroeste Gaúcho	9
1.1 – As condições históricas	9
1.2 – O estatuto da colonização	12
2 – A Constituição da “Colônia de Ijuhy”	15
3 – Agropecuária Colonial e Desenvolvimento Urbano	18
4 – Desenvolvimento do Agrário e Atividades Urbanas	22
4.1 – Modernização do agrário regional: condições e mudanças	23
4.2 – Atividades comerciais: origem e possibilidades	27
4.3 – Atividades industriais: origem e possibilidades	34
4.4 – A terciarização das atividades	42
II – A ESTRUTURA INTERNA DA CIDADE DE IJUÍ	53
1 – O Quadro Urbano	53
2 – O Centro e a Periferia Urbana	64
3 – Os Excluídos do Mercado Formal do Solo Urbano	75
3.1 – A ocupação conjunta e o fracionamento do lote urbano	76
3.2 – As áreas de favelas	79
3.3 – O programa de lotes	82

III – A EXPANSÃO HORIZONTAL DA CIDADE	87
1 – As Formas de Expansão Horizontal	88
1.1 – Os loteamentos	91
1.2 – Os desmembramentos	97
2 – Os Corretores Imobiliários	101
2.1 – As empresas de corretagem e o mercado de intermediação imobiliária	102
2.2 – As operações de parcelamento do solo urbano	106
3 – Os Proprietários Fundiários e Outros Agentes Presentes na Expansão Urbana	110
3.1 – Promoção fundiária	110
3.2 – Promoção imobiliária	115
4 – A Produção Mercantil do Solo Urbano e a Expansão Horizontal da Cidade	119
IV – A VERTICALIZAÇÃO DA CIDADE	137
1 – Os Promotores Imobiliários Isolados	139
2 – O Sistema de Incorporação Imobiliária	143
2.1 – As empresas incorporadoras	143
2.2 – As operações de incorporação imobiliária	148
2.3 – As características dos empreendimentos	156
3 – Capital Imobiliário: do promotor isolado ao sistema de incorporação	160
4 – A Formalização do Poder de Promoção Imobiliária	173
CONCLUSÃO	182
FONTES DE CONSULTA	192
SUMÁRIO DE QUADROS	194
SUMÁRIO DE MAPAS	194
SUMÁRIO DE FIGURAS	194
BIBLIOGRAFIA	196
ANEXOS	201
Anexo I – Roteiro de Entrevista	
Anexo II – Loteamentos Realizados de 1933 a 1988 – Ijuí/RS	
Anexo III – Promoção Imobiliária (Horizontal) de 1968 a 1982 – Ijuí/RS	
Anexo IV – Edifícios Construídos por Promotores Isolados de 1938 a 1989 – Ijuí/RS	

RESUMO

A presente dissertação estuda a produção-circulação do solo urbano de Ijuí/RS, em período recente, que se expressa na expansão horizontal e vertical da cidade. O fio condutor da análise é o engendramento e difusão do mercado de terras urbanas, que é a base para o surgimento do imobiliário como novo ramo de atividades em nível local. Para tanto buscou-se os agentes modeladores, estratégias e mecanismos que dão conteúdo à estruturação do solo urbano de Ijuí.

Nesta perspectiva, recupera-se a promoção fundiária levada a efeito pelos diversos proprietários privados, que faz surgir a figura do corretor imobiliário como agente intermediário e que promove a expansão horizontal da cidade. Da mesma forma, recupera-se a promoção imobiliária realizada pelos promotores isolados e pelo sistema de incorporação que se configura na última década. É pela construção de edifícios residenciais e de negócios na área central da cidade que se transiciona, na atualidade, a produção capitalista do solo urbano, via o solo criado.

Para compreender a origem dos agentes, do capital imobiliário e as condições que possibilitaram a promoção fundiária e de imóveis, recupera-se a formação urbana-regional, a constituição das atividades e os elementos sociais presentes no desenvolvimento da cidade. Para tal, é necessário assinalar que a cidade de Ijuí, localizada no Noroeste gaúcho, é típica representante da pequena produção mercantil, transplantada da Europa e das Colônias Velhas, e de seu desenvolvimento nos quadros da formação sócio-espacial brasileira.

ABSTRACT

The present dissertation studies the land use of the urban area of Ijuí, Rio Grande do Sul, in the most recent period, which demonstrates the growth of the city both vertically and horizontally. The line of analysis is the production and diffusion of the market for urban land, that is the basis for the emergence of the real estate market as a new branch of activities on the local level. To this end, the agencies for modelling, strategies, and mechanisms were sought to give content to the structure of the urban land of Ijuí.

In this perspective, to recover the promotion of real estate to realize through diverse private properties, that will make the person of the real estate agent a intermediate agente who will promote the lateral expansion of the city. In the same way, recovering the promotion of land shown through isolated promoters and through the system of incorporation that took shape in the last decade. It is through construction of residencial buildings and businesses in the central area of the city that the transition, in reality, to the production of capital of the urban land from the created land.

To understand the origin of the real estate agents and the conditions that made possible the promotion of land, the urban and regional formation, the organization of the activities and of the social elements present in the city development were recoverd. For this purpose it is necessary to inform that Ijuí is located in the nortwest of the state and it is a typical example of the small market production and its development in the social-spacial Brazilian society brought from Europe and from the Old Colonies.

INTRODUÇÃO

I – A Temática Proposta

O estudo sobre a cidade de Ijuí/RS, situada na porção noroeste gaúcha, tendo na atualidade 67 mil habitantes, buscou analisar o urbano expresso em cidades de menor porte afastadas dos espaços metropolitanos, usualmente privilegiados nas pesquisas acadêmicas. Além da vivência como moradora, a escolha da cidade de Ijuí é também justificada pela atuação profissional junto ao Departamento de Ciências Sociais e ao Curso de Geografia da Universidade de Ijuí.

O núcleo da investigação é o urbano local. No entanto, como a temática proposta é complexa e envolve inúmeros aspectos que não podem ser esgotados num único trabalho, privilegiou-se seu estudo através da produção-circulação do solo urbano de Ijuí/RS. A análise do solo urbano ijuiense tem como ponto de partida a explicitação de dois processos espaciais, a saber: a expansão urbana horizontal e a verticalização da cidade. Tais processos espaciais podem ser apreendidos ao nível da paisagem urbana, resultantes da própria constituição da cidade como forma construída e como território privilegiado das ações locais. Porém, somente isto não é o bastante; para entendê-los é necessário rastrear os processos e agentes sociais, estratégias e mecanismos, que traduzem as práticas levadas a efeito na cidade e que dão conteúdo à estruturação do espaço urbano.

Para compreender os processos sócio-espaciais, presentes em Ijuí/RS, escolheu-se como fio condutor da análise do solo urbano o engendramento e difusão do mercado de terras e do setor imobiliário local. Em função das características da cidade e de seu porte, da magnitude dos empreendimentos realizados, da amplitude e intensidade das ações no imobiliário local, o período escolhido para análise, que inicialmente se propunha abarcar os últimos vinte anos de atuação dos promotores, foi estendido da década de 50 até a atualidade, privilegiando-se a produção recente do solo urbano.

A opção foi feita tendo em vista que a grande expansão horizontal da malha urbana ocorre no período de 1950-70. Por sua vez, as operações recentes e as sucessivas ampliações do perímetro urbano não são suficientes para explicar a promoção fundiária na cidade, pela diversidade de atuação e pelo grau de permanência das práticas mais antigas. O período considerado permitiu rastrear a constituição do mercado de terras na cidade, como base necessária para situar a ascensão do imobiliário local como setor independente.

A promoção fundiária na cidade de Ijuí guarda estreita relação com o tipo de ocupação do espaço local, iniciada com a pequena produção mercantil, que permite expressar o vigor que assumem a propriedade fundiária e a riqueza sob a forma de terras. Essa característica permite desvendar o tipo de promotores fundiários e suas práticas, que é condição essencial para os novos desdobramentos do setor imobiliário.

O auge dos loteamentos nesse primeiro período revela o estágio a que chega a promoção fundiária, e que repercute até na atualidade, tanto nas novas operações de parcelamento do solo e de seus agentes quanto na promoção do espaço construído. Por enquanto basta dizer que esse processo auxilia na compreensão dos estoques de terrenos na área central, a existência de pequenas glebas encravadas na malha urbana, que somente agora são parceladas, as práticas de desmembramento que passam a ocorrer e que dão o tom para o “descontrole” que o poder público local detém sobre a produção do solo urbano. Por fim, permite situar o fundiário na atualidade, a promoção vertical e a captura da intermediação imobiliária via o profissional corretor.

Como a análise é realizada sob a ótica da estruturação do solo urbano via agentes-mercado, as características da promoção fundiária e da expansão horizontal da cidade acabam por exigir a extensão do período de análise da produção imobiliária. Recupera-se seu início e as atividades realizadas pelos usuários e/ou promotores que dão a prática necessária para o aparecimento das empresas de incorporação. É necessário situar a origem e difusão do setor imobiliário tanto pelas operações de parcelamento do solo quanto pela produção de edificações. São faces de um mesmo setor que possibilitam explicar a atividade de promoção, como um estágio capitalista que se transiciona na atualidade.

Assim, situou-se nesta pesquisa a produção mercantil do imobiliário como atividade reiterada das práticas encetadas na economia local e regional, sendo que a lógica mercantil é o fio condutor da explicação. Essa lógica mercantil reitera no imobiliário sua condição de existência e é a base para explicar o modo como ocorre a transição para a produção capitalista do solo urbano. Por este viés de análise procura-se mostrar que o sistema de incorporação presente na cidade é a expressão ainda não acabada da produção-circulação capitalista do solo urbano, porque se mantém a produção comandada pelo usuário-promotor, o financiamento particular, o aporte fundiário e patrimonial como condição.

Para muitos promotores, em cidades de menor complexidade urbana, a produção/circulação do solo urbano é setor secundário de atuação, em que capitais ou rendas oriundas de outras atividades, ou em decorrência do estatuto da propriedade privada da terra, propiciam operações imobiliárias mais esporádicas ou sistemáticas. Neste sentido buscou-se acentuar a riqueza, sob a forma de terras, ligada à promoção fundiária e a constituição de um capital, ligada à promoção imobiliária, permitindo situar a transformação do conteúdo dado ao solo urbano, isto é, da produção mercantil de objetos imobiliários para a sua configuração capitalista.

A diversidade das ações realizadas, em razão dos distintos interesses e necessidades e as alianças e conflitos que se estabelecem permeiam a atuação dos promotores que se fazem presentes em Ijuí e traduzem a potencialização do imobiliário como campo fértil de investimentos locais na atualidade. Portanto, a produção do solo urbano tem seu eixo de explicação assentado em dois processos sócio-econômicos que expressam a expansão urbana horizontal e a verticalização da cidade. O primeiro é a lógica rentista por excelência que comanda a expansão urbana, dá as bases para o surgimento e destaca a ação reiterada dos corretores imobiliários. O segundo é a produção capitalista que está em processo no sistema de incorporação imobiliária, a qual promove a verticalização da cidade.

Pelas características da produção-circulação do solo urbano, como setor secundário de investimentos que nasce e se consolida subordinado ao desenvolvimento de outras atividades e da própria cidade, foi preciso contextualizá-la no processo de constituição do urbano, de suas funções e atividades, de suas inter-relações com o agrário e com a região de colonização da pequena produção mercantil, privilegiando-se o Noroeste gaúcho. No entanto, mais do que contextualizar a produção-circulação do solo urbano a nível da cidade, é necessário resgatar sob que condições e quais são os agentes e práticas que emergem localmente. Razão porque se buscou a própria formação urbana e regional, a constituição das diferentes atividades econômicas e agentes sociais que se fizeram presentes na história de Ijuí. Tratou-se, pois, de buscar agentes e atividades que se ligaram à promoção fundiária e imobiliária local.

Porém, esse espaço local-regional que se foi formando ao longo do tempo não está desligado da geografia e da história nacional. Com isto quer-se dizer que o lugar eleito para estudo concretiza na sua própria história a formação sócio-espacial brasileira. Tendo esta preocupação teórico-metodológica é que se buscou apoio na **Teoria das Dualidades Brasileiras** (I.M. Rangel) e no **Pequeno Modo de Produção** (A. Mamigonian), baseadas no materialismo histórico. Ambas dão conta em apontar a riqueza do processo iniciado localmente, o caminho de desenvolvimento que se foi forjando ao longo do tempo e que desemboca, também, na promoção fundiária e imobiliária presentes na estruturação do espaço urbano de Ijuí.

A partir destas considerações é que a presente dissertação busca responder às seguintes questões: Quem são os agentes e quais são as estratégias que determinam ou condicionam a produção-circulação do solo urbano de Ijuí? Por que e sob que condições emerge o mercado imobiliário como setor independente? Qual é a origem e natureza do capital, que se expressa no sistema de incorporação iniciado localmente?

A presente dissertação, fruto da pesquisa realizada, está estruturada em cinco partes. No primeiro capítulo situa-se a formação regional e os processos sócio-espaciais que engendram a constituição do urbano e de suas atividades, as mudanças ocorridas no agrário e o desenvolvimento internalizado na cidade de Ijuí. Analisa-se a cidade de Ijuí nascida da pequena produção

mercantil, transplantada para o Noroeste gaúcho através da colonização dirigida pelo Estado, que recria ali uma divisão de trabalho entre o campo, com o colono-camponês, e o urbano, com a classe dos comerciantes, com a administração colonial e como lugar de ofícios diversos.

Na primeira metade do Século XX Ijuí é regida pela economia mercantil, que faz emergir um processo de industrialização local e consolida a função comercial que a cidade adquire para a extensa região colonial. Após, analisam-se as transformações substanciais que passam a ocorrer no agrário, o surgimento de novas atividades urbanas, a manutenção ou decadência de velhas e, por fim, situa-se o processo de terciarização da cidade na atualidade. Assim é que o primeiro capítulo busca apresentar em que quadro e sob que condições locais e regionais podem emergir as atividades e os agentes presentes no imobiliário local.

O segundo capítulo apresenta, a partir das formas cristalizadas e das mudanças presentes no quadro urbano, o significado que o imobiliário adquire na cidade e por que ocorre a expansão horizontal e a verticalização do solo urbano. Entram em cena dois processos espaciais, isto é, a centralização contraposta à periferação local, características de cidades de menor porte onde a segregação social e espacial não se completou, mas que auxiliam na compreensão da promoção vertical. Pelo lado da periferação incluem-se os excluídos da promoção imobiliária, o que permite apontar a outra face da urbanização brasileira, presente inclusive em cidades de menor porte. Do mesmo modo, as intervenções estatais também servem de contraponto para indicar a pressão social sobre a terra, tornada mercadoria escassa, e como produção imobiliária necessária mas desvalorizada do ponto de vista dos agentes privados.

O processo de desenvolvimento, assentado na pequena produção mercantil do campo e da cidade, permite explicar a formação do mercado de terras urbanas e o papel da propriedade privada da terra e de sua herança na expansão horizontal e vertical da cidade. A partir dos mecanismos de parcelamento do solo urbano, o terceiro capítulo analisa a ação dos agentes de promoção fundiária e privilegia a atuação dos corretores imobiliários, mostrando como o solo urbano e sua propriedade incorporam-se ao mercado via a intermediação de um agente específico.

A partir da produção mercantil do solo urbano dá-se a produção capitalista que se transiciona na atualidade, objeto do quarto capítulo. Através da indicação dos empreendimentos e das práticas realizadas explicita-se a atuação dos promotores imobiliários isolados e das empresas de incorporação. A verticalização encetada na zona central da cidade é setor de ponta da promoção imobiliária, que se processa com a construção de edifícios de padrão metropolitano via um sistema de incorporação que se constitui na atualidade.

Nesse estágio de desenvolvimento chega-se à formalização do poder da promoção imobiliária e a formalização das atividades do setor. Na fase em que se encontra a promoção e o setor imobiliário em Ijuí, o Estado é agente secundário no que tange a produção-financeiro e,

como instância de poder local, é mediador das práticas levadas a efeito pelos agentes privados – razão por que o Estado é tratado sempre de forma subsidiária dos agentes privados e práticas da promoção imobiliária.

Pela perspectiva teórico-metodológica adotada, na conclusão do trabalho re-toma-se a formação do espaço urbano local nos quadros da pequena produção mercantil e da formação sócio-espacial brasileira, apontando-se que a promoção fundiária, os agentes e suas práticas, bem como a expansão horizontal da cidade são derivações propiciadas pelo desenvolvimento da pequena produção mercantil. Do mesmo modo destaca-se que a promoção imobiliária presente na verticalização da cidade revela-se como produção capitalista do solo urbano que se transiciona na atualidade, a partir de um capital imobiliário que se vem constituindo, de modo a mostrar que a via de desenvolvimento que se veio forjando, a nível local, proporciona o grande aporte de excedentes monetários na construção de edifícios.

II – A Metodologia Utilizada

Para estudar uma temática específica – a produção-circulação do solo urbano de Ijuí – foi preciso pesquisar como o desenvolvimento local foi sendo potencializado e quais as especificidades que foram sendo engendradas no decurso da história. Neste sentido, a diversidade de agentes e práticas encontradas exigiu a recuperação de pesquisas realizadas sobre o tema, como modo de abordar e ressaltar efetivamente o que está ocorrendo a nível local.

No entanto, tais agentes modeladores do espaço urbano não são alheios ao que ocorre com o próprio desenvolvimento da cidade, razão por que se situou a produção-circulação do solo urbano no desenvolvimento da cidade de Ijuí e de como foram surgindo os agentes com suas práticas. Mas a falta de estudos sistematizados sobre o urbano de Ijuí exigiram a descrição seletivizada do empírico referida a opções teórico-explicativas, como modo de apreender a via de desenvolvimento expressa localmente e a emergência dos agentes modeladores e de suas práticas – diferentemente de quem faz pesquisas em áreas metropolitanas, lugares privilegiados de estudos acadêmicos sobre o urbano e onde a atuação reiterada dos agentes possibilita determinar não só uma grande escala espacial de observação, mas também um curto período de tempo a ser investigado. Por sua vez, o que aqui é significativo e adquire importância para a prática social e para o estudo pode passar por subsidiário ou pouco expressivo ali onde o estágio de desenvolvimento expõe uma face mais acabada e novos desdobramentos.

As condições de estudo e investigação determinaram um longo caminho, percorrido entre a problematização do tema e a leitura do referencial teórico-metodológico, discorrendo

sobre a temática urbana, a formação sócio-espacial brasileira e a pequena produção mercantil. Buscou-se explicitar como a produção-circulação do solo urbano expressa-se numa cidade do “interior”, longe dos espaços metropolitanos, localizada numa região que se desenvolveu a partir da pequena produção e que possibilitou a formação de uma miríade de pequenos e médios centros urbanos. A característica de “desconcentração urbana” da região Noroeste gaúcha exigiu uma tomada de posição com relação ao lugar e à temática proposta, para que não se coloque como o **único**, mas que sintetize e expresse as especificidades resultantes das determinações históricas ali presentes.

Dessa forma, a partir do início da investigação, quando da exposição do projeto de estudo, para a fase de pesquisa e elaboração, houve a exigência de um contínuo refazer das questões propostas, forma de não cair na análise fácil de em tudo encontrar o geral ou de privilegiar o único, mas sim de explicar de que modo se apresentam localmente.

Para além do referencial teórico-metodológico, o trabalho contou com investigação de campo junto a fontes primárias, tais como: agentes de promoção, representantes de órgãos públicos e associações de classe, através de entrevistas dirigidas conforme o modelo em anexo, de um dos instrumentos utilizados. Já o levantamento de informações sobre o parcelamento do solo urbano e a construção de edifícios contou, além de observações *in loco*, com os dados constantes do Arquivo de loteamentos e de edificações da Secretaria Municipal de Obras e Viação da Prefeitura Municipal de Ijuí (PMI/SMOV).

É mister tecer algumas considerações sobre as dificuldades que uma pesquisa atravessa na busca da investigação empírica, quando da realização de entrevistas e da coleta de informações. É de todo conveniente dizer que os roteiros utilizados para as entrevistas e a coleta de informações não foram completamente preenchidos. Os roteiros são elaborados como situações ideais, não buscam a totalidade dos fatos e dados e são reorganizados para cada agente entrevistado. Isto decorre da diversidade de atuação dos agentes, da falta de controle de informações sistematizadas, da resistência em informar dados numéricos e da memória dos entrevistados. Reflete como os agentes tratam as informações, seu objeto de atuação e interesse, como encaram a entrevista e os dados de que dispõem. Sem descuidar, é claro, do modo como o pesquisador trata a entrevista e os dados colhidos, optando por indicar informações qualitativas, que podem ser constatadas pelos extratos de entrevistas citadas no presente trabalho.

Afora as entrevistas, a coleta de dados e o material bibliográfico utilizado para a pesquisa, foi necessário rastrear informações históricas sobre a cidade de Ijuí, através de documentos do Arquivo de Ijuí (MADP – AI), da Prefeitura Municipal (MADP – AI, PMI), de empresas (MADP – AI, Empresa) e de famílias (MADP – AI, Família); além de periódicos locais (Correio Serrano, Jornal da Manhã, Semanário de Informação e Jornal Cidade), constantes do acervo do Museu Antropológico Diretor Pestana (MADP) mantido pela FIDENE – Ijuí/RS. As informações buscadas através de arquivos e periódicos foram utilizadas para exemplificar e concretizar as questões tratadas e a exposição realizada sobre o urbano e as atividades, a expansão horizontal e vertical da cidade, o imobiliário, agentes e práticas de promoção, não se revestindo portanto de uma recuperação cronológica e literal da história local.

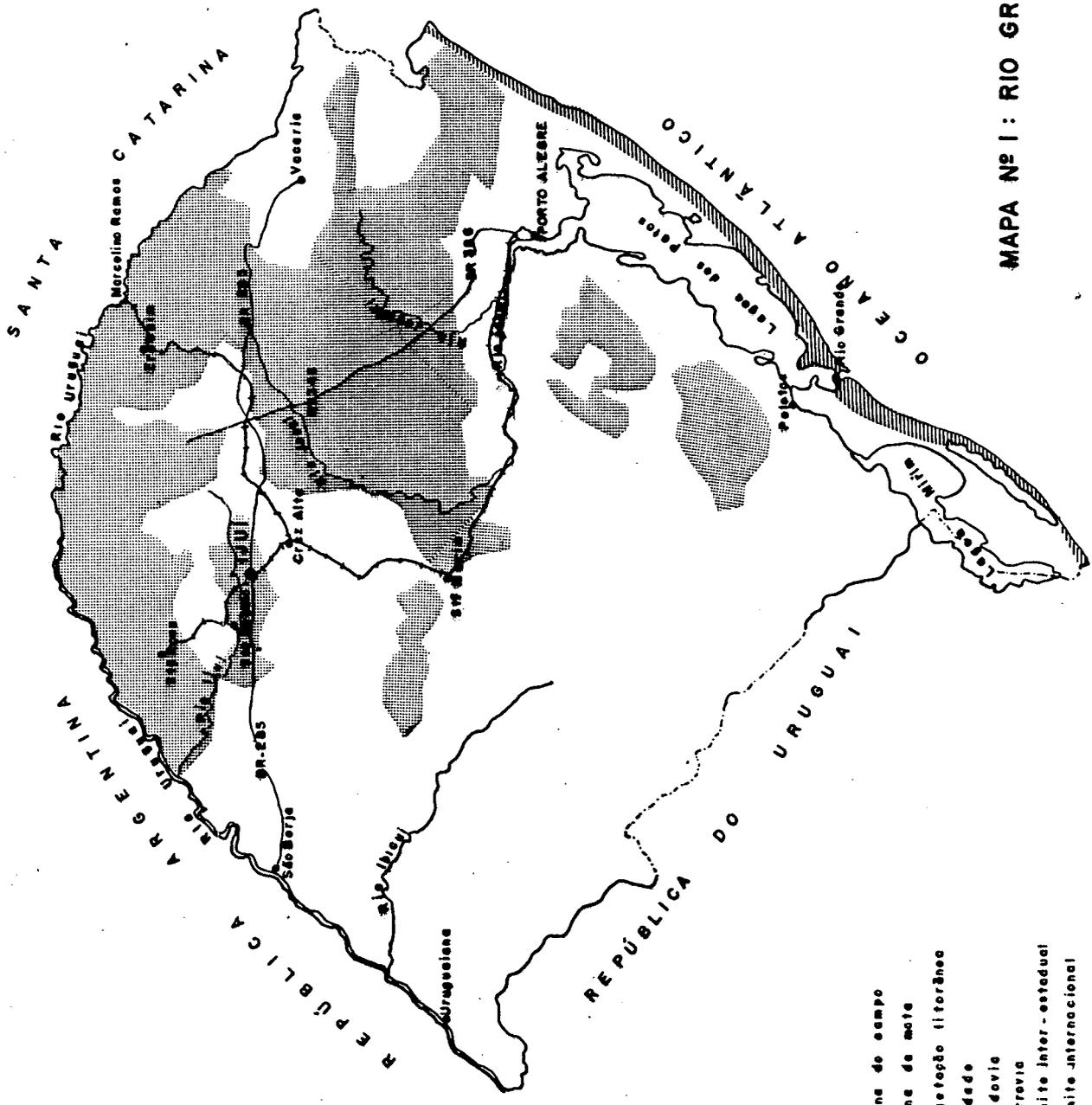
I – A FORMAÇÃO REGIONAL E O ESPAÇO URBANO DE IJUÍ

O presente capítulo tem a preocupação de explicitar o processo de constituição de Ijuí, de modo a situar as condições históricas que em período recente potencializaram o imobiliário e o fundiário como atividade econômica na cidade. Há, pois, que considerar tanto as condições externas do processo que possibilitam a formação regional e o próprio surgimento da cidade, quanto às condições internas que engendram atividades e população à cidade, de modo a mostrar que a formação urbana e regional expressam o desenvolvimento da pequena produção mercantil, transplantada da Europa e das Colônias Velhas, nos quadros da formação sócio-espacial brasileira.¹

Em linhas gerais pode-se situar o início do processo de inserção da região à formação brasileira, através da ocupação das áreas de campo pelo latifúndio pastoril e das áreas de mata fracamente utilizadas pela agricultura itinerante e coleta de erva-mate, realizadas por camponeses nacionais. As áreas de mata (ver mapa nº 1) vão ser definitivamente integradas ao espaço brasileiro pela introdução de uma economia e sociedade assentadas na pequena produção mercantil que propicia o surgimento de pequenos núcleos coloniais, muitos mais tarde transformados em cidades.

A pequena produção, recriada sob os auspícios do Estado, é baseada na pequena propriedade privada da terra, na policultura alimentar associada à criação de pequenos animais voltada ao mercado. É realizada por famílias de imigrantes europeus e descendentes que aliam a disciplina ao trabalho agrícola e artesanal, uma experiência urbana e alguns recursos materiais possibilitados pela instalação do empreendimento ou trazidos da Europa e, ainda, das Colônias Velhas. A estruturação do agrário vai ter correspondência no urbano, à medida que surgem atividades de transformação realizadas por artesãos e pequenos industriais ou comandadas por comerciantes, além de apresentar atividades de comércio e variados profissionais.

No processo a cidade de Ijuí vai expressar o grau de intercâmbio e de relações econômicas encetadas entre os pequenos produtores – o mercado local – e o mercado extra-regio-



- LEGENDA :**
-  Zona de campo
 -  Zona de mata
 -  Vegetação fitorrãea
 -  Cidade
 -  Rodovia
 -  Ferrovia
 -  Limite inter-estadual
 -  Limite internacional

MAPA Nº 1 : RIO GRANDE DO SUL

ESCALA: 0 20 40 60 80 100Km

FONTE: Adaptado do atlas geográfico contemporâneo (superv. J.A. Moretto) Porto Alegre/RS Ed. Professor Contemporâneo

nal. Desde cedo essas relações são dadas pelo surgimento, entre eles, de uma classe intermediária que atua essencialmente no intercâmbio das mercadorias. Essa classe intermediária é representada, inicialmente, por modestos comerciantes **import-export** localizados em Ijuí que mantêm relações econômicas com comerciantes **export-import**² estabelecidos em Porto Alegre.

Paralela à atividade comercial, no decurso da agropecuária colonial, a cidade de Ijuí verá surgir seu processo de industrialização (1920-50) que vai conferir nova dinâmica ao urbano. No período posterior, a par da modernização do agrário regional, ocorrem mudanças no urbano ijuiense com repercussões na dinâmica das atividades ali presentes e que fará surgir o imobiliário como um novo ramo econômico na cidade.

A explicitação, por vezes morosa e em detalhe, das atividades presentes na cidade de Ijuí deve-se, fundamentalmente, aos poucos estudos que privilegiam o urbano local em sua dinâmica interna e em suas relações com o agrário e a região.³ De outra parte, o aqui realizado permite balizar o estudo, situar as possibilidades do ramo imobiliário e corrigir equívocos para quem tem, presentemente, no urbano local sua fonte de preocupações e de compreensão da realidade.

1. AS ORIGENS DA COLONIZAÇÃO NO NOROESTE GAÚCHO

1.1. As Condições Históricas

A região Noroeste do planalto gaúcho tem alguns condicionamentos históricos específicos, manifestos nos interesses das elites locais e nas vontades políticas dos governos Imperial e Provincial, que dão substância ao processo de ocupação deliberada. Da parte do Estado a preocupação está justificada na necessidade de densificar a população e ali fixá-la de modo permanente, já que a área esteve sob constante litígio entre portugueses e espanhóis pela posse do território e manutenção da fronteira política. De outro lado, é necessário referir os interesses e conflitos entre latifundiários e camponeses, na luta pela propriedade da terra, que dão vida à história do planalto durante o século XIX.⁴

Até fins do século passado a região – a mais isolada do Rio Grande do Sul – desenvolvia atividades assentadas numa economia natural, com menor intensidade nas trocas, mas nem por isso menos significativas à época. As áreas de campo do planalto eram ocupadas pelo latifúndio pastoril, centrado na pecuária, que mantinha ligações estreitas com a Feira de Sorocaba e com as charqueadas do eixo Pelotas-Rio Grande. A par desta atividade e muitas vezes a ela entre-

laçada, desenvolvia-se uma agricultura de subsistência voltada ao fornecimento alimentar das fazendas e do pequeno mercado regional. Esta atividade agrícola realizava-se em áreas de campo nas franjas do latifúndio pastoril mas, também, em áreas de mata aliada ao extrativismo da erva-mate, que tinha na exportação aos países do Prata e no abastecimento regional sua expressão econômica.

A estrutura social compunha-se de estancieiros-militares, exportadores de gado bovino e muar e de mate, alçados a defensores do território da Província e de peões, escravos e camponeses que também eram soldados nas incursões militares. Os camponeses nacionais, posseiros caboclos, tanto podiam servir diretamente ao estancieiro como trabalhadores da pecuária quanto indiretamente, no provimento alimentar e na coleta da erva-mate em posses de áreas devolutas⁵ da mata.

Na primeira metade do século XIX essa estrutura social e econômica mantém-se num equilíbrio conflitual, entre fazendeiros e camponeses nacionais na disputa das terras de mata. Com a Lei de Terras de 1850 acentua-se a luta pela terra, intensificando-se a privatização das áreas devolutas de mata por estancieiros locais. A lei protegia as posses pacíficas mas de quem tinha condições de legitimá-las, na maioria dos casos os estancieiros.

A privatização das terras de mata alicerça o processo de expropriação dos camponeses nacionais, os caboclos, que vêem fechar-se suas possibilidades de reprodução via coleta da erva-mate, com a privatização continuada dos ervais de controle público, e via desenvolvimento da agricultura itinerante de subsistência. Nesse processo restam aos caboclos duas possibilidades: ou tomarem-se mão-de-obra nas estâncias, substituindo o trabalho escravo em declínio, ou avançam a fronteira agrícola mata adentro.

A elite local, que vê declinar as exportações de muares e de gado bovino, procura assenhorar-se dos ervais para controle da produção e comercialização do mate garantindo, ao mesmo tempo, força de trabalho livre para as estâncias. Além de ver aventada a possibilidade de comercialização e valorização das terras de mata para futuros empreendimentos de comercialização, até então restritos à porção noroeste do planalto. A privatização das terras poderia garantir, num futuro bem próximo, a captação de uma renda auferida com a especulação das terras agrícolas e ao mesmo tempo poderia incrementar com projetos de colonização a integração da região ao conjunto da Província e do Império. A elite estancieira e comerciante, representada pela Câmara de Cruz Alta, tinha interesses na expansão da colonização na região, como indica Zarth:

“Os imigrantes eram solicitados para serem agricultores nas áreas de mata virgem, de forma paralela às estâncias pastoris. E este pedido das elites locais tinha entre seus objetivos a venda e a valorização das terras florestais da região em posse de estancieiros mesmo. Além deste objetivo imediatista, não há dúvidas que a expansão agrícola da região traria uma maior dinamização do mercado regional e, desta forma, beneficiaria os comerciantes e o próprio município enquanto tal.”⁶

É dessa forma que está consolidada a face interna das condições históricas locais de ocupação deliberada do noroeste gaúcho, entrelaçando aos interesses locais as políticas expansionistas governamentais, que passam a conferir novo caráter social e espacial à região. No entanto, essa nova qualidade concretiza-se na região somente no final do Século XIX, quando é iniciada a construção da ferrovia São Paulo-Rio Grande, que viabilizará a integração mais efetiva da região ao mercado nacional e o início da comercialização das terras de mata. Mas é somente com o apoio oficial aos projetos de colonização que se amplia a área de fundação das novas colônias.

O empreendimento de colonização advinha, em realidade, da necessária iniciativa de caráter oficial. Escreve Roche a este respeito:

“Devia ser imposta pelo Govêrno, único que podia conceber e traçar um plano geral de tal envergadura, organizar o recrutamento na Europa, oferecer uma compensação à demora e ao custo da viagem, conceder terras, instalar colonos e manter os estabelecimentos... A Administração, portanto, interveio para lançar a colonização, pois a oficial foi anterior à particular, e, mais tarde, para orientá-la, escolhendo as zonas de instalação e regulamentando as condições a que estavam submetidos os colonos.”⁷

Desse modo desenha-se a face externa das condições históricas internas, necessárias ao sucesso do empreendimento colonizador. Interesses econômicos e vontades políticas, aliados, dão as bases sociais e as condições políticas necessárias à constituição e difusão da pequena propriedade rural em áreas da mata rio-grandense. A par disso, a introdução e consolidação de uma camada de pequenos proprietários rurais, dissociados do poder dos fazendeiros, poderia fazer frente à velha oligarquia gaúcha em relação aos interesses dos comerciantes, conferindo outros pesos e medidas à estrutura política da sociedade rio-grandense e nas suas relações com o governo central.

Mas isso não é tudo. Os projetos de colonização oficial, encetados inicialmente pelo Governo Imperial e sob o aceite e orientação do Governo Provincial, marcam a história do espaço gaúcho a partir de 1824. Inicia-se a ocupação sistemática dos vales dos rios Sinos e Caí, com a vinda dos primeiros imigrantes alemães. Já a partir de 1875, com a introdução de imigrantes italianos, é ocupada a Encosta da Serra. Constitui-se, assim, a região das Colônias Velhas no Rio Grande do Sul, de características marcadamente coloniais – pequena propriedade, policultura alimentar associada à criação de pequenos animais, com base na força de trabalho familiar.

Após os primeiros setenta anos de imigração e colonização, em áreas próximas a Porto Alegre, evidencia-se, pela estrutura fundiária imposta aos colonos, a necessidade de novo processo migratório, agora internamente no país. O tamanho da propriedade associado ao sistema agrícola de rotação de terras, que gera o rápido esgotamento do solo, inviabiliza a continuidade de subsistência da prole numerosa, nos limites do primeiro lote. Restava, então, para os colonos imigrantes e seus filhos, a possibilidade de endereçar a poupança acumulada na primeira geração à compra de novos lotes rurais na frente de expansão da colonização. No dizer de Waibel:

“...o tamanho de 25 a 30 hectares é ‘pequeno demais’ para a aplicação do sistema de rotação de terras. A conseqüência é que o colono tem que usar uma rotação de terras muito mais curta e que cultivar sua capoeira cada 6, 5, ou mesmo 3 anos. Daí resulta que os solos se esgotam mais rapidamente, as colheitas decrescem e a estagnação econômica se instala. A deterioração da terra e da gente é mesmo mais acelerada pela divisão comum dos lotes originais entre os herdeiros (...) Nestas condições, por tôda a parte os jovens emigram das propriedades rurais para as cidades ou para novas zonas pioneiras, nas quais procuram adquirir terra e começar o mesmo ciclo econômico.”⁸

Havia assim, além de vontades políticas e interesses econômicos, um contingente populacional excedente das Colônias Velhas engrossado por novas levas de emigrantes europeus, dispostos a pagar o preço pela propriedade de um lote colonial na zona de expansão. Criaram-se, então, as condições para que a fronteira agrícola fosse expandida e completamente fechada com a ocupação sistemática da porção noroeste da mata gaúcha. É desse modo que ao findar do Século XIX, em detrimento dos camponeses nacionais expropriados de suas terras desde longa data,⁹ inicia-se o povoamento da região das Colônias Novas com imigrantes europeus e descendentes daqueles que povoaram as Velhas Colônias.

1.2. O Estatuto da Colonização

É mister ressaltar as novas qualidades históricas que o empreendimento de colonização deliberada, levado a efeito no Rio Grande do Sul, transplanta para as áreas de mata da Província. O empreendimento não podia pôr a perigo o latifúndio pastoril, nem a ocupação das áreas de campo, de modo que as forças políticas e decisórias possibilitaram o engendramento de um novo tipo de estrutura agrária, nas áreas de mata – pequena produção mercantil – realizada por imigrantes europeus, não portugueses, e seus descendentes.

A gratuidade da distribuição dos lotes coloniais é substituída pela necessária venda, com a promulgação da lei de Terras de 1850 e que, no caso das colônias oficiais, objetivava o autofinanciamento da colonização. A pequena propriedade, alicerçada na força de trabalho familiar e voltada à produção de uma policultura alimentar com a criação de pequenos animais, tem o intuito deliberado da produção de excedentes postos à disposição do mercado nacional.

Significa dizer que se a venda dos lotes coloniais permitia auxiliar no financiamento do empreendimento colonizador, a introdução da pequena produção permitia a independência econômica do colono mas também do colonizador, no caso o governo e as companhias particulares, na medida em que o próprio imigrante com seu trabalho autofinanciava a sua subsistência e, ainda,

comercializava os excedentes produzidos de modo a adquirir aqueles produtos de fora da colônia. Mas a independência do colono é relativizada pelo peso da dívida colonial e pelo processo de intermediação comercial interiorizado nos núcleos coloniais.

Fica claro também que a constituição de um novo tipo de propriedade, com novas condições de produção, permitia aumentar o volume de exportação dos produtos alimentares, ao mercado nacional realizada pelos comerciantes. Nesse sentido a colonização empreendida pressupunha, necessariamente, a inserção ao mercado nacional das áreas dinamizadas com a nova economia; bem como com os novos núcleos ampliava-se o mercado de consumo e a intensidade das trocas comandadas pelos comerciantes.

Dentre as diversas leis que regeram o processo de imigração e colonização no Rio Grande do Sul, particularmente a Lei Provincial nº 304, de 1854, é a expressão do estatuto da colonização.¹⁰ A Lei determinava o tamanho dos lotes coloniais, o preço e o prazo de pagamento; autorizava adiantamento para auxílio passagem e para as acomodações dos colonos; possibilitava, também, às “famílias brasileiras agrícolas, e laboriosas”, em condições de pagar o lote, fazerem parte do empreendimento; além de permitir o trabalho assalariado e proibir o trabalho escravo.¹¹

De todos os artigos expressos na Lei Provincial, o mais significativo aos objetivos deste trabalho é aquele que reza:

“Na medição e demarcação das colônias o presidente da Província fará reservar as terras precisas para estradas, portos, igrejas, cemitérios e outras servidões públicas, cuja necessidade se reconhecer”.¹²

Tal artigo manifesta a vontade política das elites gaúchas na permanência do colono nas áreas de colonização, reservando-se espaços necessários a uma certa vida social próxima ao lote colonial e, o que é mais significativo, a integração dos colonos e a inserção dos seus produtos no mercado nacional. A insistência está assentada no sentido da quebra de barreiras de isolamento econômico e espacial das áreas da mata do planalto gaúcho. Essas medidas em realidade caracterizam, via de regra, todos os projetos de colonização com base na pequena propriedade, não sendo uma peculiaridade da colonização em terras gaúchas.

Planejam-se, juntamente com o tipo de proprietário que vai habitar tais áreas, o tipo de propriedade e de produção, bem como os futuros centros urbanos. No dizer de H. Callai:

“A pequena propriedade rural em que o colono trabalha com sua própria família, produzindo uma policultura para prover a sua própria sobrevivência, e comercializar o excedente tem a denominação de colônia. (...) Esta denominação tem no sul do Brasil um significado próprio. É uma propriedade, o lote colonial que o colono possui, e onde trabalha. Mas é também a denominação dada ao núcleo em que se organiza o povoamento.”¹³

Assim nasce, com o colono e com a colônia, a cidade, organizadora e reguladora de todo o complexo de produção e circulação das mercadorias e pessoas nas áreas de colonização. Aliada a ela, a constituição de uma moderna rede viária que propicia a integração intra-regional e da região com o restante do país através de Porto Alegre, centro monopolizador de toda a produção e consumo da porção norte do Rio Grande do Sul. Mas o caráter oficial e planejado do empreendimento de colonização não alcançaria o sucesso que obteve se os imigrantes, e após também seus descendentes, não alimentassem o caráter urbano de suas atividades.

Na perspectiva do Estado, a formação de núcleos coloniais propiciava a organização do povoamento e criava os liames necessários para a integração ao mercado das áreas de colonização. Mas o artigo da Lei Provincial sacramenta, também, a situação criada com a vinda de imigrantes que, além da experiência agrícola, detinham conhecimentos e habilidades desenvolvidas em outras atividades. Pelas características do empreendimento e pelos custos de transferência para as novas áreas de fronteira, a grande parte dos imigrantes ali chegava como colono. A propriedade do lote, tão logo assegurava a subsistência da família, propiciava ao imigrante o retorno à antiga atividade.

Alerta Mamigonian que, em decorrência dos períodos de crise do capitalismo europeu, não migravam somente agricultores, mas também artesãos, pequenos comerciantes e industriais, profissionais liberais e operários especializados.¹⁴ Muitos quando aqui chegavam instalavam-se nos núcleos coloniais e passavam a desenvolver atividades relacionadas à sua experiência urbana. No caso do Noroeste gaúcho, conta também as levas de população vindas das Colônias Velhas que traziam, além de colonos, imigrantes com uma certa poupança anteriormente acumulada pela família na área mais antiga. A herança recebida propiciava, desde cedo, o desenvolvimento de atividades não agrícolas, nos novos espaços de fronteira.

Concorre ainda – para explicar o florescimento dos núcleos coloniais em meio às áreas de pequena produção mercantil – a magnitude da colonização e o mercado de consumo, que criavam as condições para o desenvolvimento de variadas atividades, ali onde de tudo se necessitava para a reprodução da vida, da família e da economia. Mamigonian argumenta que a pequena produção mercantil, instalada no Sul do Brasil, a partir da segunda metade do Século XIX, propicia o surgimento de uma “classe média ‘européia’ dentro da qual se iniciou a industrialização brasileira”.¹⁵ Em meio a uma “sociedade colonial-latifundiária” rigidamente estratificada, a inserção dos imigrantes propiciou o mercado consumidor necessário para as primeiras indústrias brasileiras. No caso do norte do Rio Grande do Sul, as iniciativas industriais e o mercado de consumo vão acompanhar a expansão da fronteira agrícola e os pequenos produtores independentes, provocando o surgimento e a consolidação de um grande número de núcleos urbanos.

2. A CONSTITUIÇÃO DA "COLÔNIA DE IJUHY"

O governo lança-se ao empreendimento colonizador nas áreas de mata da Baía do Rio Uruguai a partir da fundação da "Colônia de Ijuhy", em 1890 e a de "Guarany", em 1891. Ijuí, a primeira colônia oficial da porção noroeste do planalto gaúcho, localizada nas matas do Rio Ijuí, é desde seu início ponta de lança para a criação de novas colônias, sejam elas oficiais ou particulares.

Por volta de 1850, portanto anterior à fundação da colônia oficial, já havia sido mandada abrir uma "picada" nas franjas da mata do Rio Conceição, tributário do Rio Ijuí, encurtando a distância entre Cruz Alta e Santo Ângelo. Ali instalaram-se peões, encarregados de manterem a picada aberta ao trânsito, constituindo-se nos primeiros moradores permanentes. É a Picada da Conceição, após Barreiro, que recebe os primeiros imigrantes europeus, "diversas famílias de origem italiana, que se transferiam da Colônia de Silveira Martins",¹⁶ ainda nos anos oitentas do Século XIX.

No entanto, a "Colônia de Ijuhy" é um empreendimento oficial e planejado, quando o governo manda medir "1000 colônias nos seus próprios domínios".¹⁷

A nova Colônia é inaugurada em 19 de outubro de 1890, quando recebe os primeiros imigrantes europeus encaminhados oficialmente. O colono, que ali se estabelecia, tinha a seu favor a prorrogação da dívida da terra, pagável em cinco anos, bem como a possibilidade de prestar serviços ao Estado, dispositivo que permitia, ao menos para aqueles que vinham sem poupança, auferir recursos monetários para a sua manutenção até que o lote começasse a produzir efetivamente. Além disso, o colono recebia auxílios para a sua instalação que, em última instância, traduziam-se em débitos que deveria quitar, junto com o pagamento da terra, à Direção da Colônia.¹⁸

O imigrante, para tornar-se agricultor, era subvencionado pelo Estado. Fica clara a dependência do colono à administração da Colônia, que impunha a ele dívidas a serem pagas pelo esforço empreendido pelo Governo. Assim, o colono necessitava trabalhar e produzir para além de prover a sua subsistência imediata, como forma de auferir recursos monetários que permitissem, dentre outras coisas, o pagamento das dívidas contraídas na sua instalação. Dívidas que traduziam o financiamento concedido ao agricultor, desde a sua alimentação e demarcação do lote até a construção de uma rede viária interna à Colônia, garantindo-lhe acesso ao mercado.

Tanto a compra do lote como as subvenções dispendidas pelo Estado foram os mecanismos que propiciaram o controle direto da direção da Colônia sobre a vida do novo agricultor,¹⁹ assegurando desse modo a produção de excedentes para o mercado.

Para além dessas condições básicas, a “Colônia Ijuhy” contava também com acessibilidade ao mercado nacional, via Cruz Alta, centro urbano mais próximo que passa a ter ligação ferroviária em 1894. Sobre os primeiros tempos, escreve Lazzarotto:

“Cruz Alta a sede do município e o centro de abastecimento mais próximo, distava 53 Km e pela estrada mal passavam as pesadas carretas puxadas por 4 a 5 juntas de bois. Mas os imigrantes não dispunham de animais. Reuniam-se então em grupos de 30 a 40 e iam a pé até Cruz Alta para suprir-se de víveres. A partir da 1ª colheita as coisas melhoraram um pouco. Os colonos conseguiram alguns animais, criavam aves e porcos, enquanto se estabeleciam também casas de comércio (bolichos), o primeiro era de propriedade de Antonio Soares de Barros...”²⁰

A passagem acima citada permite realizar algumas observações e considerá-las à luz dos objetivos e condições em que se dava o processo de colonização a nível local.

A primeira delas é aquela relacionada aos problemas de abastecimento que os primeiros colonos sofriam, em razão da precariedade das vias de acesso. No entanto, esta malha viária estava potencializada, bastando tão-somente ser efetivada, o que de fato ocorre nos anos posteriores, inclusive com a construção da ferrovia Cruz Alta-Ijuí, inaugurada em 1911. A construção do ramal ferroviário vai provocar a valorização das terras agricultáveis e o incremento da população da Colônia, além de promover o aumento na circulação das mercadorias, endereçadas à Colônia ou então dirigidas ao mercado local e extra-regional.²¹

Outras duas constatações evidentes são, de um lado, a condição de pobreza dos primeiros colonos que não dispunham de renda para prover-se de transporte e, de outro, a associação desde cedo da criação de pequenos animais à produção agrícola. Desta forma, amplia-se o leque das atividades coloniais que no decurso do tempo vai gerar, por exemplo, a suinocultura alçada ao processo de industrialização e incorporada também ao mercado.

Por último, a constatação mais significativa e que espelha outra condição histórica necessária ao empreendimento é o aparecimento da figura do comerciante. Aliado ao início da estruturação do espaço rural e urbano nasce, ao mesmo tempo, as possibilidades de circulação no mercado dos frutos do trabalho advindos da agropecuária colonial.

De início o incipiente núcleo urbano local carece de um entreposto comercial mais avantajado, que pudesse propiciar maior volume de trocas mercantis com os colonos. A primeira casa comercial instalada na Sede era, inicialmente, de pouca expressão tanto na variedade quanto na quantidade de produtos oferecidos à comercialização. A situação altera-se com novos comerciantes que ali se instalam,²² à medida que cresce a colônia, as necessidades e o contingente de colonos, possibilitando a concorrência comercial e o melhor provimento das casas de negócios.

O comerciante será figura destacada e fundamental no desenvolvimento de Ijuí. Durante várias décadas vai controlar o destino da agropecuária colonial, dando à cidade sua característica comercial. No decurso do processo sua importância política será tanto maior, quanto maior for sua força econômica.

Desse modo estão postas as condições necessárias para a implantação e sucesso da colonização, no caso da “Colônia de Ijuhy”. Constitui-se o colono, enquanto proprietário, com financiamento estatal para a efetivação de seu estatuto – pequena propriedade, policultura alimentar e força de trabalho familiar. Constitui-se o comerciante, enquanto agente dos mecanismos de expropriação do trabalho excedente realizado no lote colonial, através da circulação das mercadorias da colônia e para ela. Configuram-se relações complementares e antagônicas entre colono e comerciante, na expropriação do trabalho de um e na acumulação dos frutos do trabalho alheio nas mãos do outro.

No surgimento da colônia nasce, também, a Sede da Colônia. Desde o princípio impõe-se a constituição da cidade, paralela e conjugada ao processo de edificação do campo. No planejamento da Colônia faz-se, também, o plano de um fórum administrativo rapidamente alçado à condição econômica, social e religiosa. A ocupação urbana é iniciada com a fundação da Colônia. “Instalaram-se na séde 22 pessoas, e, pelo interior acima de cem famílias”.²³

Em 1898, Cuber aponta a existência da cidade, a disposição das edificações, as condições naturais do sítio urbano, a paisagem e seus significados, tecendo críticas à falta de planejamento adequado. Nas palavras dele:

“A cidadezinha desenvolve-se bem no centro da colônia; seu tamanho é de um quilômetro quadrado. Os colonos chamam-na de ‘metrópole’, ou barracão, eis que aqui se edificaram os primeiros alojamentos destinados aos imigrantes... A comissão estadual cometeu um lapso, pois, dispondo de vastas glebas, foi reservar tão pouco espaço para a comunidade. Além disso, seria necessário fundá-la perto de curso de água, que poderia ser consumida por vários fins... agora cada casa deve possuir seu próprio poço. Esta mesma falta de previsão podemos constatar na reserva das áreas destinadas aos edifícios públicos que deveriam embelezar a cidadezinha. Casas particulares foram edificadas em lugares privilegiados, e, entretanto, para as igrejas destinaram lotes inadequados. (...) Após sete anos de existência, conta aproximadamente com cem edificações sendo trinta casas de alvenaria e o restante de madeira, e alguns são feitos com bambú. Existe uma praça pública, que mede cem metros por cem metros de lado, localizada no centro da cidadezinha, na qual, todavia, ainda sobressaem numerosos troncos de árvores, capoeiras e ervas daninhas, vestígios, evidentes de seu passado pouco remoto.”²⁴

A cidade inicialmente modesta é o repositório potencial da magnitude das trocas e local de controle administrativo, através da Direção da Colônia, que expressa o controle que o Estado detinha nos destinos da Colônia e do colono proprietário.

A existência dos colonos e comerciantes e de suas relações é condição essencial para o sucesso do empreendimento. Mas os dois não expressam a complexidade do processo iniciado a partir de 1890, com a “Colônia de Ijuhy”. Para tal contribuem, ainda, a construção de uma infra-estrutura viária de modo que o colono não se veja isolado em seu lote, a facilidade de acesso de que gozou a Colônia desde cedo, como também o interesse que o Estado alimentou para ela que foi porta de entrada da colonização, na porção Noroeste do planalto gaúcho. Contribui, também, a virtualidade dinâmica de uma florescente economia de trocas mercantis, ali onde de tudo se necessitava e muito se tinha a oferecer.

Por último pode-se afirmar, ainda, que a Colônia, antes de findar a década de sua fase inicial de desenvolvimento, já configurava-se plenamente dinâmica. Desenvolve-se a melhoria da infra-estrutura viária no interior da Colônia, a maior variedade de produtos cultivados, o aumento das exportações e das importações. Inicia-se a complexificação da divisão do trabalho internalizado na Colônia com a presença de oficinas e “indústrias”, o aumento do número de casas comerciais e o incremento da população.²⁵

3. AGROPECUÁRIA COLONIAL E O DESENVOLVIMENTO URBANO

A “Colônia de Ijuhy” inaugura o Século XX com sua dinâmica de desenvolvimento implementada e em franca expansão. Progressivamente ocorre maior incremento da população, por fluxos migratórios e pelo crescimento natural.²⁶ Intensifica-se e completa-se a ocupação dos lotes coloniais, aumentando o volume da produção policultora. Amplia-se a pauta das importações e o volume das exportações, com a seleção de produtos *in-natura* ou que já passaram por algum processo de transformação.

No entanto, a produção agropecuária voltada para o mercado estava assentada na progressiva expansão da área cultivada, que traz em si seu próprio declínio. Significa dizer que a estrutura produtiva continuava alicerçada na pequena propriedade, que cada vez mais rapidamente vai sendo cultivada tendo, dentre outras culturas, o milho, o trigo, o feijão e a batata, associados à criação de suínos, aves e algumas cabeças de gado bovino. A significância do mercado e, por isso, a necessidade de manter a competitividade nos preços dos produtos, vai intensificar o trabalho de cultivo e a transformação de produtos por parte do colono. Introduzem-se novos instrumentos

agrícolas,²⁷ e expande-se a superfície cultivada. Ao mesmo tempo expande-se a pauta de produtos alimentares que são objeto de alguma transformação – como a banha, a manteiga e a erva-mate – que progressivamente vão sendo incorporados também ao mercado. Essas transformações no trato agrícola e nos produtos vão propiciar o florescimento de atividades ligadas ao fornecimento de instrumentos para os colonos.

Porém, a exigüidade dos lotes coloniais, agravada pelo processo de fragmentação da propriedade, via herança, reflexo da expansão demográfica, aliada à intensificação do trabalho, coloca em curso mais depressa o esgotamento do solo e o declínio da produtividade. Nesse processo instalam-se a minifundização da propriedade e a crise da produção policultora que, aliadas à expropriação efetivada na intermediação comercial, provocam o empobrecimento do agricultor.

A crise está internalizada na agropecuária colonial, estrito senso, e a decadência é do colono e da colônia, não necessariamente dos segmentos sociais urbanos e da cidade, que continuam a carrear para si os frutos da policultura, ainda em expansão na região ou já em crise em nível local. Ao colono restam duas alternativas: ou vende a propriedade e integra-se à cidade como trabalhador urbano, ou então vende o lote para reproduzir-se como agricultor em áreas de fronteira, mais distantes.

É neste sentido que se desde 1890 Ijuí incorpora população, tanto em razão do crescimento natural, quanto via processo migratório, com a crise policultora no período 1920-50 perde-a para novas áreas de fronteira.²⁸ Entretanto, é mister destacar que esse processo de retração das migrações para Ijuí não significa sua total ausência. E mais, quem migrava eram agricultores e, principalmente, para as áreas de fronteira. Na esteira do processo, alguns optariam ou seriam cooptados pela cidade. A este respeito, diz Weber em seu trabalho:

“... o mercado de trabalho urbano atuando não apenas como alternativa a impasses (falta de terra, muitos herdeiros), mas como um poderoso atrativo (remuneração monetária permite acesso ao mercado de consumo de bens industrializados; remuneração independente de intempéries) sobre jovens agricultores; a cidade oferecia recursos médicos e oportunidades de ensino que não eram encontradas no campo, distinções valorativas entre o trabalho urbano e rural.”²⁹

No decorrer da agropecuária colonial, o núcleo urbano recebe continuamente população imigrante, seja das áreas rurais mais próximas – agricultores que não conseguem manter-se enquanto tais e trabalhadores rurais – seja de outras áreas do Rio Grande do Sul – ex-agricultores, comerciantes, artesãos, industriais – ou ainda, da Europa – uma população que emigra em face dos conflitos mundiais e do avanço do comunismo.³⁰ Integrados ao núcleo urbano, vão constituir-se em comerciantes, industriais, artesãos, prestadores de serviços e trabalhadores urbanos empregados na indústria, no comércio ou na prestação de serviços. Sobre as novas levas de imigrantes chegados a Ijuí, afirma Fischer:

“... dirigia-se diretamente à sede da administração, para levar aqui uma vida cidadina, seja comerciante, seja artesões, já que o artesanato e as pequenas indústrias começavam a evoluir na florescente Colônia Ijuhy... Naquele grupo de teuto-brasileiros que se domiciliavam na sede administrativa ou, pouco mais tarde, na Vila, encontramos muitos que bastante contribuíram para o estuendo progresso econômico que se podia observar na época entre 1920 e 1940.”³¹

Nesse sentido, uma parcela de imigrantes ali chegada não vinha para tornar-se agricultora, ou pelo menos, tão logo assegurava sua subsistência, voltava-se para outras atividades. Significa dizer que trazia pelo menos a prática de uma atividade não-agrícola ou uma certa poupança inicial a ser investida em atividades urbanas. Sobre os imigrantes que se voltaram às atividades industriais nos anos 30 e 40, argumenta Weber:

“... não vieram para ser, pelo menos unicamente, agricultores; seja porque a área agrícola já estava ocupada, seja porque eles possuíam recursos (materiais ou intelectuais) para aproveitar o potencial fabril do município.”³²

Em 1912 Ijuí é emancipada de Cruz Alta,³³ o que expressa o grau de autonomia que adquire em relação à administração estadual. Em 1934, o núcleo urbano é elevado à categoria de **cidade e comarca do judiciário**, “attendendo ao desenvolvimento commercial e industrial da villa de Ijuhy e á densidade da população do município, superior a 45 mil almas...”,³⁴ o que atesta o processo de polarização urbana que então ocorria. Aprofunda-se a estrutura produtiva e complexifica-se a divisão social do trabalho urbano pautadas pela dinâmica da pequena produção mercantil e pela força de Ijuí como praça comercial.³⁵

Através da atividade terciária escudada na força dos comerciantes exportadores-importadores e na ampliação de seu raio de atuação, que é possibilitado carrear para Ijuí os lucros advindos da produção colonial. Porque se em Ijuí a agricultura declina, as novas áreas de fronteira ainda estão em processo de expansão da agropecuária colonial e esta não chegou à sua situação limite.

No decorrer da primeira metade do Século XX, Ijuí é uma cidade com forte comércio atacadista orientado principalmente para as novas colônias. A ele interligado e por ele muitas vezes possibilitado, amplia-se a gama de produtos industrializados, com o processo industrial internalizado na cidade. No entanto, as iniciativas industriais na cidade de Ijuí não têm como agentes somente os comerciantes. Há inúmeros imigrantes que ali se instalam, desde o início, como artesãos e pequenos industriais. Importa referir a ligação das atividades de artesanato, manufatura e pequena indústria ao mundo colonial no Noroeste gaúcho. Afirma Weber:

“É clara a ligação entre a industrialização ijuiense e o universo colonial em que se situa o município. O porco, que fornecia a matéria-prima para as refinarias de banha, frigoríficos e indústria do couro era um animal criado pelo colono. O milho que servia de alimento tanto para a família colonial como para os suínos era um produto de larga exportação e também foi industrializado na forma de farinha... Também a indústria de laticínios tinha origem, na atividade de ordenha dos colonos. Por sua vez, as fundições forneciam os instrumentos e engenhos mecânicos necessários às primeiras etapas da atividade de transformação da matéria-prima colonial.”³⁶

O processo de industrialização ijuiense, que se consolida no período 1920-50, numa fase de substituição de importações da economia brasileira, desde cedo tem ligações com o mercado regional e nacional. Do ponto de vista da indústria, ali localizada, há relações estreitas e complementares com a agropecuária colonial e a atividade comercial. A primeira é fonte de matérias-primas e para a qual são dirigidos os produtos de consumo, quer para o colono e sua família, quer para as atividades agropecuárias. A segunda é o elo de ligação necessário ao mercado nacional e colonial, tanto para o fornecimento de matérias-primas extra-locais quanto para a circulação de mercadorias produzidas localmente.

Na segunda metade do século XX, o processo de polarização urbana de Ijuí, assentado no comércio exportador-importador, entra em crise e deve ser explicitado à luz de significativas mudanças que ocorrem no país. No Noroeste gaúcho, essas mudanças traduzem-se pelo redirecionamento dos produtos cultivados, pela introdução de técnicas e incentivos estatais no agrário regional, ligadas a agroindústria e ao comércio exterior.

A par das transformações substanciais do agrário regional que influem no processo de industrialização local, ocorre a seleção dos empreendimentos, ou seja, da fase anterior sobram aqueles estabelecimentos que se tornam efetivamente industriais e que pelo ramo exercido, pelas inovações tecnológicas e aumento de capital continuam concorrendo efetivamente. A antiga atividade comercial atacadista perde seus termos de concorrência para as novas cooperativas de comercialização e para novas distribuidoras especializadas.

Em particular, a nível da região, a fronteira agrícola está fechada no sentido de que as terras de mata já estão todas privatizadas e as terras de campo a muito já estão apropriadas. A fronteira em expansão, primeiro na região Sul, no Paraná particularmente, e após na região Centro-Oeste e Norte, é cada vez mais distante e ocupada diferencialmente. As cidades, para além de proverem as condições gerais à nova agricultura, são repositórios de parcelas crescentes de população que no decurso do tempo foram e são expropriadas da base fundiária e das condições de trabalho no campo. São eles agricultores ou descendentes e trabalhadores rurais.

Na década de 50 Ijuí assiste ao processo de “cabocliização” da cidade, conforme afirma Fischer, deixados à parte seus preconceitos étnicos:

“Aqueles que, mais ou menos em 1950, inundavam a cidade de Ijuí, eram na sua grande maioria caboclos, mestiços de brancos e índios, procedentes dos campos do planalto e da zona missioneira. (...) O acréscimo trazido pelo afluxo dos caboclos era considerável, mas criava graves problemas e preocupações à administração municipal. Ainda hoje, (1967) o problema não está solucionado satisfatoriamente, embora a situação já se aliviou... Muitos já acharam trabalho, vários já possuem sua moradia humilde, mas decente. Os filhos já frequentam as escolas.”³⁷

Áreas devolutas de mata não existem mais, áreas de campo são paulatinamente reorganizadas para lavouras de trigo e soja, mecanizadas e em expansão. O peão de estância, o parceiro, o ocupante, o empregado, são aliados do mundo rural. O espaço que lhes resta é a cidade: talvez, para muitos, seu primeiro espaço tenha sido a “Rua do Aperto”.³⁸

4. O DESENVOLVIMENTO DO AGRÁRIO E ATIVIDADES URBANAS

A partir dos anos 50 iniciam-se profundas alterações no agrário regional, que propiciam a inserção direta do Noroeste gaúcho ao mercado internacional. A par das mudanças no trato agrícola e via subvenções oficiais emergem as cooperativas de comercialização de trigo-soja, em nível local representadas pela COTRIJUÍ.

Essa dinâmica vai auxiliar as mudanças que passam a ocorrer no urbano ijuiense, com a extinção das firmas exportadoras-importadoras tradicionais, com a seleção de empresas industriais e surgimento de novas atividades comerciais. Após 70, junto com a manutenção e surgimento de novas empresas industriais, o urbano local apresenta feições de terciarização das atividades. A análise e compreensão da vida urbana auxiliam na explicitação da promoção fundiária e imobiliária, que passa a ocorrer em Ijuí a partir da década de 50.

É necessário, pois, avaliar a estruturação urbana recente sob três vertentes interligadas entre si: a modernização do agrário regional; a reorganização da estrutura produtiva e comercial, até então assentada na agropecuária colonial e na pequena produção mercantil, e a terciarização das atividades. Vale então tecer algumas considerações sobre a importância de Ijuí como praça comercial da fronteira agrícola tradicional, de pólo industrial e de provedora de serviços. De como vão sendo fechadas opções e novas vão sendo abertas sob novas condições e os elementos urbanos que são incorporados à cidade e suas condições de desenvolvimento e crise. Quer-se também apontar o peso de antigas decisões e interesses e a força das novas orientações presentes na cidade.

O processo não está suficientemente aclarado a nível de ljuí. As idéias ora apresentadas são fruto desta reflexão primeira, as quais posteriormente poderão ser revistas com mais detalhe.

4.1. Modernização do Agrário Regional: condições e mudanças

A crescente crise e estagnação da agropecuária colonial do Noroeste gaúcho é revelada pelo declínio da produtividade do solo, pelo rebaixamento técnico de seu plantel de suínos, pela progressiva minifundização das unidades coloniais e pauperização dos colonos, pelo fechamento da fronteira agrícola no território rio-grandense à produção tradicional e pelo incremento imigratório além-fronteiras. São estas características que revelam a intensa expropriação dos colonos pelo capital mercantil de origem urbana, no decurso da colonização encetada no Rio Grande do Sul. A crise está relacionada, também, aos termos de concorrência que se potencializavam em diversas áreas do espaço sul brasileiro e que vão propiciar a modernização da agricultura no Noroeste gaúcho.

A modernização da agricultura é iniciada em áreas restritas do Rio Grande do Sul ao final dos anos 40, deste século, precedida no tempo pela lavoura empresarial de arroz em áreas de várzea. Acelera-se nos anos 50 e estende-se a toda porção noroeste nos anos 60, ampliando-se para a campanha gaúcha e para outros estados na década de 70 e 80.³⁹

As transformações do agrário regional iniciam-se com a introdução do cultivo de trigo para o mercado interno, subsidiado pelo Governo Federal, e após com o cultivo da soja tendo em vista a agroindústria e a exportação ao mercado internacional. Portanto, as mudanças que ocorrem devem ser contextualizadas não somente na crise e estagnação da agropecuária regional no Noroeste gaúcho. É certo que o processo de crise alimenta as possibilidades das mudanças que vão ser geradas, mas também é conveniente lembrar a nova fase de integração da economia brasileira ao capitalismo financeiro, presente no centro mundial, e o peso das políticas estatais em ação.

O padrão urbano-industrial que provê as novas condições de produção da agricultura regional está relacionado à agroindústria, ao setor bancário e à indústria de máquinas, equipamentos e insumos. Estas condições vão ser alimentadas pela alta cotação da soja no mercado mundial e pela "internacionalização do complexo de produção e comercialização da soja".⁴⁰ Numa ponta do processo é a indústria que oferece e detém máquinas, implementos e insumos agrícolas. Na outra ponta é a indústria de cereais e oleaginosas que comanda a comercialização e transformação dos produtos agrícolas. Entre elas o capital bancário estatal e privado, provê a produção e reprodução das condições necessárias à agricultura.

Estrito senso, a modernização agrícola vai propiciar a transformação das bases técnicas e, por isso, do processo produtivo agrícola a nível regional, sem no entanto alterar a estrutura fundiária – esta será dela decorrente – pelo menos num primeiro momento. Em seu trabalho Brum evidencia no que consiste essa modernização:

“... uso intensivo, a nível das unidades produtoras, de máquinas e insumos modernos, bem como por uma maior racionalização do empreendimento e pela incorporação de inovações técnicas, quer dizer, a utilização de métodos e técnicas de preparo e cultivo do solo, de tratos culturais e de processos de colheita mais sofisticados. (...) o grau... avalia-se pelo índice de máquinas, equipamentos, implementos e insumos modernos utilizados.”⁴¹

Alteram-se os componentes tecnológicos do trabalho e de sua organização, elevando-se a produtividade física do trabalho e o volume da produção. A introdução de corretivos e fertilizantes, a mecanização do trabalho, a seleção de sementes e a especialização no cultivo são incentivados através do crédito fácil e abundante, da garantia de preços mínimos e seguros de safra via subsídios estatais.⁴² Assim, erige-se a “lavoura comercial” em unidades produtivas da pequena produção mercantil: pequena propriedade e força de trabalho familiar, com a especialização do cultivo agrícola e a inversão de modernas tecnologias.

A integração não é feita sem a organização, enfrentamentos e resistências por parte dos agricultores. Criam-se novas instituições, uma infra-estrutura de transportes, de armazenagem e, no bojo dos incentivos oficiais à produção de trigo, emerge um cooperativismo dinâmico de carácter empresarial, que serve de mola mestra para a organização dos agricultores, sua integração, e para a defesa de seus interesses frente a outros constituintes económicos. Mesmo nascido das políticas oficiais, esse cooperativismo novo não teria gerado frutos se não houvesse, a nível do agrário regional, condições históricas favoráveis ao seu incremento.

É desse modo que surge a Cooperativa Tritícola Serrana Ltda. – COTRIJUÍ,⁴³ em 1957, para atender aos interesses de uma fração dos triticultores – empresários rurais e comerciantes, industriais, profissionais liberais que se alçam à produção de trigo em áreas arrendadas de campo. Nesse primeiro momento a criação da COTRIJUÍ representa os triticultores empresários, frente aos outros interesses, implicando:

“... na redefinição das relações dos triticultores empresários com as outras categorias sociais interessadas de uma ou de outra forma na riqueza agrícola produzida: moinhos, comerciantes, indústria de máquinas e equipamentos, colonos e o próprio Estado.”⁴⁴

Mas a necessidade de ampliar a base de sustentação, enquanto cooperativa de comercialização, exige que ela incorpore os pequenos produtores de trigo e soja – o que ocorre

com a incorporação das antigas cooperativas de comercialização e consumo dos produtores coloniais. Amplia, assim, seu quadro de associados e seu espaço de atuação. Nascida em Ijuí, incorpora através dos anos agricultores do Noroeste do estado, estende-se com Terminal Marítimo no Porto de Rio Grande para controle das exportações (1971), para o Mato Grosso do Sul (1976) e, por fim, incorporando pecuaristas e rizicultores, estende-se à Campanha gaúcha (1979). De início, alçada a captadora da produção trigo-soja, que comercializa com o governo federal e com o mercado mundial, amplia-se consideravelmente e complexifica suas atividades.

Na atualidade suas atividades expressam o grau a que chegam seus investimentos e interesses. Incluem-se desde a comercialização de produtos agrícolas, de bens de consumo individual e da agropecuária, consolidando extensa rede de armazenagem e circulação de produtos. Realiza repasse de créditos oficiais, assistência técnica e agrônômica, possuindo centro de pesquisas e programas de diversificação da produção agropecuária. Presta assistência médico-hospitalar. Possui indústria de óleos vegetais, rações e erva-mate. Inclui até a criação de subsidiárias para a exportação de grãos – COTRIEXPORT (1975) –, processamento de dados – COTRIDATA (1976) –, ou ainda amplia o leque de atividades junto a outras cooperativas gaúchas, como no setor de laticínios, CCGL (1976) – entre outras.

Para além do surgimento da COTRIJUÍ, é necessário referir pelo menos outras mudanças significativas que emergem do agrário regional como resposta às novas condições presentes. Dentre elas é preciso referir a nova composição social presente no espaço agrário, decorrente da aceleração da diferenciação social do pequeno produtor. Destaca Coradini a formação de:

“... uma camada de ‘neocamponeses’, cujas unidades produtivas são altamente capitalizadas e integradas à esfera da circulação e à produção industrial e com base no trabalho familiar.”⁴⁵

Esses “neocamponeses” integram-se efetivamente ao mercado de exportação, com a produção especializada de soja e trigo. Mas os termos desta integração revelam sua subordinação e, portanto, a dependência a políticas de financiamento estatais, de interesses da agroindústria e do mercado internacional, que propiciam a drenagem dos frutos do trabalho gerados na produção agrícola para os setores industrial e financeiro.

De outra parte ocorre “progressiva deterioração do antigo campesinato”.⁴⁶ Este processo não é aceito passivamente por parte dos antigos produtores; uma parcela, mesmo sob condições cada vez mais estreitas, permanece no trato agrícola. Isto, conjugado à falta de alternativas que se colocam pelas condições sociais e econômicas, mesmo no espaço urbano, resulta na resistência de abandono do campo, o que promove a maior fragmentação das pequenas propriedades e o assalariamento temporário ou permanente do chefe da família e/ou de seus filhos.

Pela elevação do patamar técnico do processo produtivo, que confere nova produtividade física ao trabalho agrícola, e pela característica do trabalho predominantemente familiar, ocorre a progressiva exclusão de “parceiros e ocupantes”, além da redução de trabalhadores assalariados, temporários e permanentes,

“... em especial nas áreas de modernização mais rápida da agricultura. Isto porque a expansão da agricultura, provocada por esta forma de penetração do capitalismo, está baseada no trabalho predominantemente familiar, sendo quantitativamente insignificante a proporção de unidades produtivas que podem ser consideradas como ‘empresas capitalistas’.”⁴⁷

Ocorre, também, a formação de um empresariado rural resultante de antigos agricultores que, via arrendamento e/ou compra de áreas de campo e unidades coloniais, ampliam sua área de cultivo e, portanto, o volume da produção. São também originados de frações sociais urbanas que investem capital em empreendimentos agropecuários, como profissionais liberais, comerciantes e industriais. A expressão mais acabada desse empresariado rural são os produtores de sementes e grãos selecionados que vão ser comercializados para plantio.

Essas condições históricas que se evidenciam no agrário regional trazem, somente, uma alternativa para aqueles que vão sendo excluídos do processo: a migração e sua condição de trabalhador assalariado permanente ou eventual nas cidades ou fora delas, no espaço rural da região ou das novas áreas de fronteira agrícola. Para aqueles agricultores que conseguem capitalizar-se resta ainda uma alternativa afora às cidades: a imigração para áreas da nova fronteira agrícola, no estado ou fora dele, para se reproduzirem enquanto tais. Para os empresários rurais, além das atividades urbanas, oferece-se a alternativa de ampliar seus negócios na fronteira, mantendo na região sua propriedade original e/ou outros negócios, com uma parcela transferindo-se definitivamente após se consolidar nas novas áreas.

No que tange às cidades, surge uma nova fração social resultante das condições presentes no agrário regional. Constitui-se uma burocracia tecno-administrativa em virtude da expansão e força das cooperativas.⁴⁸

No decurso da modernização do agrário regional, a estrutura fundiária sofre alterações decorrentes do novo processo produtivo, promovendo ao mesmo tempo o aumento do preço da terra e da pressão social sobre a terra. A ampliação do tamanho das propriedades ocorre via a incorporação das antigas áreas coloniais ou então de áreas de campo pela compra ou arrendamento, de modo a adaptar o tamanho das propriedades às novas condições produtivas. Sobre esta reorganização fundiária, afirma Coradini:

“... a expansão da agricultura tida como ‘empresarial’ nestas condições históricas, não resulta na formação de grandes estabelecimentos, no tocante à área, mas na adaptação progressiva do tamanho dos estabelecimentos às necessidades do processo produtivo.”⁴⁹

Para além do espaço agrário, estrito senso, as cidades da região vão sofrer o impacto do processo de modernização de duas formas: reorganizando as atividades urbanas para prover à nova agricultura e tomando-se repositórios da população que migra do campo para a cidade.

A população que se incorpora às cidades é fruto da expropriação fundiária e da diferenciação social, sob as novas condições presentes no agrário da região. Uma parcela decorre do processo de exclusão definitiva – antigos produtores e seus filhos, parceiros e ocupantes, trabalhadores rurais – que podem retornar ao campo via o assalariamento permanente ou eventual. Outra parcela é fruto da possibilidade de exclusão futura, que busca a ascensão social via a educação escolar e empregos urbanos. São principalmente jovens ex-agricultores, descendentes do antigo pequeno produtor, que se destrói, ou do emergente “neocampesinato”; os primeiros não mais retornam ao agrário, integrando-se definitivamente ao urbano; os segundos não necessariamente voltam ao agrário, podendo eles autoexcluírem-se com novas e promissoras atividades urbanas ou serem excluídos pelo maior patamar tecnológico presente na propriedade paterna.

As transformações do agrário regional vão refletir-se no urbano colonial do Noroeste gaúcho. No entanto, as transformações que ocorrem nas cidades da região não são resultantes unicamente, e numa primeira fase, das mudanças no agrário, porque se mantêm as antigas atividades. As cidades também vão sofrer mudanças a nível da estrutura produtiva, num segundo período, em virtude da nova fase de substituição de importações que se abre a partir da década de 70. Portanto, é necessário situar o que ocorre com o comércio e a indústria no desenvolvimento da cidade de Ijuí.

4.2. Atividades comerciais: origem e possibilidades

Com o processo de desenvolvimento baseado na pequena produção mercantil da região, Ijuí inaugura e consolida sua função comercial, o que permite referir a força do capital mercantil ali instalado, auxiliando inclusive, na promoção da industrialização. Os comerciantes, inicialmente modestos importadores-exportadores, provêem o pequeno produtor de tudo o que lhe falta para a instalação no lote e subsistência da família. À medida que aumenta a exportação dos excedentes da agropecuária colonial, uma parte dos comerciantes torna-se grandes exportadores-importadores localizados em Ijuí e mantendo relações comerciais com as grandes firmas de Porto Alegre.

A posição de Ijuí no contexto regional pode ser evidenciada pelas seguintes constatações: ela é a primeira Colônia oficial fundada na porção noroeste gaúcha; esta primazia é consolidada por suas condições de acessibilidade, de estar mais próxima de Cruz Alta e por ser a primeira Colônia a ter ligação ferroviária com o mercado extra-regional. Estas condições aliadas ao

sucesso do empreendimento colonizador, que propicia a exportação de excedentes agrícolas comercializáveis, engendra desde cedo um capital mercantil local que posteriormente vai estender sua atuação, ainda que não exclusivamente, por todo o Noroeste gaúcho, Oeste catarinense e até mesmo o Sudoeste do Paraná, por intermédio de filiais ou de representantes comerciais.

A trajetória de constituição e ampliação das atividades desse capital comercial, alicerçada na expropriação do sobre-trabalho do colono, pode ser avalizada pelos empreendimentos comerciais que nasceram e/ou cresceram em Ijuí. Dentre eles estão a **Casa Dico S.A.**, o grupo **Glitz S.A.** e **Bernardo Gressler S.A.**

A “Casa Dico S.A.”⁵⁰ tem sua primeira fase de vida estreitamente ligada a Ijuí e região, e sua consolidação é expressão de como se davam na época os mecanismos da acumulação mercantil sobre o universo colonial.

Antonio Soares de Barros e seu irmão, Salatiel, saem de Lagoa Vermelha para Cruz Alta. Enquanto o irmão permanece em Cruz Alta, mantendo ligações com as firmas comerciais de Porto Alegre, Antonio instala-se com um bolicho, em 1888, na Colônia Militar do Alto Uruguai. Em 1890, transfere-se definitivamente para Ijuí.

De início modesta, a casa de negócios, que vendia cachaça, sabão, açúcar e café, amplia seus produtos comercializáveis, que incluem produtos para alimentação dos colonos, ferragens, tecidos, louças, enlatados, vinhos finos, etc. Instala filiais em Galpões, Faxinal e Guarani, em áreas de fronteira agrícola do Rio Grande do Sul, e suas atividades comerciais podem ser assim resumidas: “O vendedor de artigos manufaturados. O comprador e o revendedor de gêneros coloniais. E o financiador da safra dos colonos”.⁵¹

Em 1906 constitui nova empresa comercial com seu irmão, a “Casa Salatiel”, em Cruz Alta, para abastecer o Batalhão Ferroviário e a própria construção da ferrovia Cruz Alta-Ijuí-Santo Ângelo. Nestes termos:

“... supriu, em grande parte, o 3º Batalhão de Engenharia de instrumentos manuais...; de trilhos, da ponte do rio Ijuí e até de uma locomotiva; de instrumentos de engenharia, em resumo, do material necessário para a construção da estrada de ferro de Cruz Alta a Santo Ângelo, e supriu ainda de gêneros alimentícios a oficialidade, praças e trabalhadores.”⁵²

O grau de interesse de Antonio Soares de Barros na ferrovia e na expansão viárias às novas Colônias pode ser exemplificado, inclusive, pela subvenção à construção por cerca de dois anos, quando entraves governamentais não agilizaram a liberação das verbas necessárias à continuidade das obras.

Na década de 20 Antonio Soares de Barros participa de uma sociedade para o refino da banha, na cidade de Ijuí. Na época um dos principais produtos exportados pela região e pelo Rio Grande do Sul.

A Casa Dico, a partir de 1925, amplia seus negócios com revenda de automóveis. Em 1928 tem como sócio seu filho João Dico Barros. Em 1931 desfaz-se do ramo de secos e molhados. Em 1933 instala filial em Porto Alegre e, em 1936, transfere-se definitivamente para a capital gaúcha, com revenda de automóveis e óleos lubrificantes.

Assim como a Casa Dico, o grupo "Glitz S.A."⁵³ tem origem modesta, mas distancia-se daquela pelo tipo de atividade que vai desempenhar ao longo do tempo. A expansão da empresa está estreitamente ligada à ampliação da fronteira agrícola e da urbanização, tanto no Rio Grande do Sul como em outros estados brasileiros.

O fundador Emil Glitz, imigrante russo, pobre, chega em Ijuí na primeira leva de colonos em 1890. Além de funcionário intérprete da Comissão de Terras, cargo que exerce até 1906, instala pequena estalagem com venda anexa na sede da Colônia. De 1898 a 1906 instala-se com casa de negócios na beira do Rio Ijuí, no interior da Colônia. Em 1907 manda o filho Alfredo trabalhar em lides comerciais numa firma de Porto Alegre. Para que a ferrovia Cruz Alta-Santo Ângelo passasse ao lado da Sede da Colônia de Ijuí, doa parte de suas terras para a linha e o recinto da estação ferroviária. Em 1910 constrói o prédio novo do Hotel Glitz.

Após a sua morte, em 1913, assume a direção dos negócios sua esposa. Na década de 20, seu filho e genro reerguem a casa comercial atuando com atacado, importação e exportação. Em 1939 instalam filial em Porto Alegre, com exportação de produtos coloniais, já sob a denominação de "A. Glitz e Cia."

Nas décadas de 30 e 40 participa, junto com os irmãos Reimann e Bernardo Gressler, da Fundação Ijuí. Em 1933 funda, junto com outros comerciantes da cidade e do interior, a "Sociedade de Laticínios Ijuí Ltda.", com laticínios para exportação.

Em 1951 o grupo Glitz torna-se sociedade anônima e, em 1961, lança no mercado a marca de feijão "Alfredinho". Com beneficiamento de cereais, instala filiais em São Paulo e Rio de Janeiro. Em 1969 cria a subsidiária "FR Glitz Corretora de Seguros", com sede em Porto Alegre. A partir dos anos 70 passa a atuar com distribuição e assistência técnica das colhedeiras Claas para todo o território nacional. Em 1971 instala filial em Dourados/MS, com revenda de tratores Valmet, implementos e colhedeiras e, em 1972, detém a concessão da FNM e Alfa-Romeo na filial de Ijuí. Em 1974 cria mais duas subsidiárias – "INALTA, Indústria Alimentícia Terras de Areia S.A.", em Osório/RS e a "Glitz Empreendimentos Florestais e Agrícolas S.A.", em Santo Antônio/RS.

O grupo Glitz estende-se para Curitiba no final dos anos 50, fundando ali a "Glitz Paraná S.A.", que terá atuação marcante na fronteira agrícola do Sudoeste paranaense, com exportação de safras agrícolas. Em 1974 associa-se em **joint-venture** com a Neva S.A., subsidiária de A. Lausanne da Suíça, para a exportação de cereais. A partir de 1979 inicia longa pendência judicial, da qual sai ganhador, contra aquela empresa, por abuso de poder econômico e subfaturamento de exportações.

Sucintamente pode-se dizer que o grupo Glitz cresce e se consolida alicerçado na exportação e beneficiamento de produtos coloniais. Se num primeiro momento atua principalmente na porção oeste do Rio Grande do Sul, num segundo, com a expansão da fronteira para outros estados, o grupo cresce e diversifica suas atividades. Além disso, constata-se mais uma vez a importância da ferrovia para a atuação dos comerciantes locais, que não mediram esforços para que a mesma fosse construída.

É mister, também, evidenciar a força da empresa e de seu grau de acumulação de capital. A filial de Porto Alegre, originada dos negócios nascidos em Ijuí, é transformada em matriz, comandando extensa rede de interesses comerciais e industriais, instalados preferencialmente em cidades de fronteira agrícola e em grandes centros urbanos. Além de abarcar novos ramos de atividades, processo antes tentado timidamente em Ijuí, sob outras condições.

Constata-se, também, uma especialização diferencial, no tempo e no espaço, de suas atividades: a filial de Ijuí passa a revender maquinários agrícolas, automóveis e caminhões, ao lado da comercialização da soja, nas décadas de 60 e 70; a filial de Dourados já nasce especializada para a agricultura capitalista do Centro-Oeste brasileiro; no Paraná atua ainda como atacadista expedidor de safras agrícolas; no Rio e em São Paulo atua com entrepostos de beneficiamento de cereais para fornecimento a empresas varejistas.

Ao nível da região Noroeste, suas condições de concorrência somente irão sobrecarregar ao peso das cooperativas de comercialização. No início dos anos 80 fecha definitivamente suas instalações. Curiosamente, é a COTRIJUÍ que adquire suas modernas instalações comerciais às margens da BR-285.

Um terceiro exemplo que se permite referir – porque se especializa diferentemente dos outros dois analisados, mas que tem na agropecuária colonial seu eixo de acumulação – é a firma "Bernardo Gressler S.A."⁵⁴ Bernardo Gressler inicia suas atividades em 1912, na Vila Rio Pardinho, interior de Santa Cruz do Sul, com pequena venda. Em 1914 transfere-se para Ijuí, com uma poupança de cem contos de réis, e instala-se com casa de comércio em geral.

Do comércio de varejo inicial amplia-se com atacado, comércio de cereais, exportação de produtos coloniais, silos para cereais (o primeiro da cidade em 1947), moinho de trigo (1955) e milho, além de engenho de arroz. Em 1949 Bernardo Gressler resume desse modo suas atividades:

“A nossa firma... exerce a exportação de produtos coloniais. Estes, são adquiridos nas mais diversas fontes de nossa produção colonial. (...) Realizamos, também, comércio em geral, atacado e varejo.

(...)

Muitos produtos adquiridos pela firma para exportação, sobretudo o milho, o arroz, o feijão, a soja... são submetidos a beneficiamento num engenho dos mais modernos e eficientes.”⁵⁵

Nos anos 50 sua loja mantém secções de bazar, material elétrico, instalações sanitárias, ferro bruto e secos e molhados, transformando-se em sociedade anônima. Em 1957 seu capital é de 10 milhões de cruzeiros. Em 1962 fecha a secção de secos e molhados e abre o primeiro supermercado da cidade, com auto-serviço. Em 1966 com 104 funcionários, a maioria acionista, mantém as secções de ferragens, fazendas, miudezas, supermercado, ferro bruto, artigos sanitários, material elétrico, louças e vidros, chapéus e calçados, aparelhos domésticos e bazar. Trabalhando com comércio de atacado e varejo, opera em vasta região do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, através de viajantes comerciais.

Junto com Glitz e outros comerciantes e industriais locais, participa nas décadas de 30 e 40 da “Fundição Ijuí” e da “Sociedade de Laticínios Ijuicense Ltda.”

Mesmo tomando-se sociedade anônima, a firma é dirigida por Bernardo Gressler e, após, por seu filho Henrique. Ambos têm larga atuação comunitária e política na cidade de Ijuí. Nos inícios dos anos 80 a firma é fechada, a unidade comercial e industrial localizada no centro da cidade é utilizada em novas organizações comerciais.

À exceção da Casa Dico, que se retira definitivamente, tanto a firma Bernardo Gressler quanto a Glitz S.A. permanecem com parte ou a totalidade de seus negócios na cidade, até o final da década de 70. Além delas pode-se destacar também outras organizações de cunho fortemente comercial, algumas inclusive com atuação na indústria, que ainda em 60, mas principalmente nas décadas de 70 e 80, fecham suas portas definitivamente, entram em concordata ou falência, ou então reorganizam-se para atender às novas condições de concorrência e de mercado, manifestas a nível local. Dentre elas pode-se citar⁵⁶ a “Nürich, Müller S.A. – Comércio, Indústria, Importação e Exportação”, fundada em 1931, que dá origem à ITRASA, revenda de tratores e implementos e à IVESA, revenda de automóveis e utilitários FORD; seu silo graneleiro é utilizado pela INCOBRASA S.A., empresa de fora; “Bührer S.A.” (1908), indústria e comércio, importação e exportação que chegou a ter filiais em Porto Alegre, São Borja, Pelotas e Camaquã, tendo sido fechada definitivamente; “Queruz, Craydi S.A.” (1912), de comércio em geral, torna-se atacadista e instala fábrica de óleos vegetais; em anos recentes suas instalações foram ocupadas pela Granóleo S.A., empresa de fora.

Além destas organizações comerciais-industriais, estreitamente ligadas ao agrário regional, é necessário evidenciar a existência de um outro tipo de empresa, atacadista e/ou varejista, que atua por longo tempo na comercialização de produtos de consumo para as camadas urbanas e rurais. Vinculam-se preferencialmente a outros centros urbanos, mantendo estreita dependência das firmas extra-regionais. Em décadas recentes, fecham definitivamente ou são reestruturadas.

Dentre elas,⁵⁷ pode-se salientar as seguintes organizações: "Samrsla e Cia. Ltda.", atacado de tecidos, que encerra suas atividades; "Nelson Lucchese S.A.", comércio e importação, chegou a manter filial em São Paulo e viajantes comerciais para o interior do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, também fecha suas portas; "Casa Americana" atacado e varejo, chegou a manter filial em município próximo, atuando recentemente com o varejo; "A Boa Compra" chegou a ser a "maior organização varejista"; na atualidade é incorporada pelo proprietário da Casa Americana, que mantém outros negócios na cidade.

Pelos casos expostos até aqui quer-se apreender a origem, expansão e especialização do capital comercial internalizado em Ijuí, desde longa data. Pode-se afirmar que a capacidade de realização desse capital é oriunda dos termos em que se efetua a circulação dos produtos coloniais, mas também da dinâmica urbana presente em Ijuí e na região. Assim que por longo período o comerciante, ao dominar o processo de circulação de mercadorias, vai acumular parcela preferencial dos excedentes gerados na dinâmica regional.

Pelas características de realização comercial, expressas localmente, é que o comerciante necessita da ferrovia e, após, utiliza-se da malha rodoviária interiorizada no espaço regional e ligada aos principais centros urbanos do país. É através de filiais, mas fundamentalmente via a figura do viajante comercial, que as empresas locais ampliam seu raio de atuação e encetam relações econômicas com outras áreas do Sul do Brasil.

As relações de intercâmbio, iniciadas muitas vezes modestamente, com poucos produtos comercializáveis, pelas condições históricas em presença na região, fazem com que o comerciante adquira mais e mais expressão econômica e força política. No processo torna-se o financiador do colono e de outras atividades urbanas, captura para seus negócios as pequenas poupanças de colonos e de camadas urbanas, ganha na diferença dos produtos e na incorporação dos custos de frete. Torna-se exportador de safras agrícolas e de produtos coloniais e, com a incorporação de tecnologias, inicia o beneficiamento de cereais. O eixo de acumulação permanece, mas à medida em que muda o tipo e padrão dos produtos exportados redireciona suas atividades, inclusive ingressando em outros ramos.

No entanto, o estágio é de livre concorrência, ou seja, muitos comerciantes locais fazem a mesma coisa – exportam produtos coloniais e importam produtos extra-regionais – além de sofrerem a concorrência dos de fora, principalmente de Porto Alegre. O peso da poupança inicial, o tempo de exercício na atividade – mais cedo em relação a outros – a renovação do conhecimento sobre a atividade, a possibilidade de tornar-se sociedade anônima, a capacidade de incorporar novos produtos de consumo, de capturar para si revendas autorizadas, permite que alguns, mantendo suas funções originais, ingressem em novos ramos de atividades industrial e comercial – de beneficiamento de cereais, da banha, de laticínios, ou então de revenda de automóveis, de seguros, de máquinas agrícolas, de eletrodomésticos.

Há ainda que considerar o capital comercial nascido essencialmente das atividades de atacado e/ou varejo, ligadas à comercialização de produtos industrializados extra-regionalmente. Numa primeira afirmativa, pode-se dizer que são principalmente distribuidores de produtos de consumo à população ligados a indústrias de outros centros urbanos. Ao serem distribuidores de produtos extra-regionais, vão manter uma concorrência velada com a indústria localizada na cidade. Podem ou não manter viajantes comerciais e filiais, por que o tipo de produto de que dispõem não está necessariamente vinculado aos produtos da atividade agropecuária, mas sim ligado à intensificação da urbanização e dos novos padrões e possibilidades de consumo da população urbana e rural.

Nestes termos pode-se dizer que a força de Ijuí como praça comercial até os anos 50 está baseada principalmente nestes dois tipos de estabelecimentos. Na cidade de Ijuí fica parte dos frutos gerados e captados nas colônias e nas pequenas cidades da fronteira agrícola. A partir da década de 50 o processo em Ijuí evidencia o solapamento da agropecuária colonial, põe em xeque o padrão de acumulação mercantil a ela estruturalmente ligado e as atividades exercidas pela velha elite dos comerciantes locais.

Esse processo em mudança revela-se pela modernização viária e das comunicações, pelo ingresso e especialização de novos ramos de atividade comercial, pela integração do mercado e rapidez nas trocas, pela dinâmica econômica em curso em outros lugares. Assim que o fiado, a conta-corrente, o atendimento personalizado, os grandes estoques e a grande diversificação de produtos vão sendo transformados em crédito fácil, em auto-serviço, em maior rapidez na troca de estoques, em assistência técnica autorizada, na incorporação contínua de novos tipos de mercadorias modernas, na opção por produtos mais populares ou mais sofisticados e na opção por esse ou aquele ramo de comércio.

Enfim, a tradição nos negócios já não é fundamental, passa a ser um entrave. Mudam os termos de intercâmbio e concorrência com a ampliação dos representantes das empresas industriais, das distribuidoras especializadas, e entra em declínio a figura do viajante comercial tradicional. Aliado a isto, a expansão das cooperativas de comercialização põe um limite aos interesses e atividades da velha camada dos comerciantes.

Ao capital comercial local, do tipo exportador-importador, restam algumas alternativas. Num primeiro momento resta-lhe migrar junto à fronteira agrícola e/ou para centros urbanos mais aquilatados. Num segundo tempo, em permanecendo na atividade comercial, capturar para si a revenda de máquinas, insumos e implementos agrícolas, representar a agroindústria na compra de produtos da lavoura comercial, ou então reorientar suas atividades para o mercado de bens de consumo.

Numa primeira fase (1950-70) ainda se mantém em atividade a velha elite dos comerciantes exportadores-importadores que perdem, progressivamente, seu espaço de atuação para a COTRIJUI e acabam encerrando suas atividades. Após 70 a COTRIJUI passa a manter lojas de departamentos e junto às firmas regionalizadas, vai capturar parte das atividades e da clientela dos antigos atacadistas e varejistas. Na fase seguinte, destes antigos comerciantes restam os varejistas especializados que necessitam disputar seu mercado de atuação com estas firmas mais fortes e com a expansão e força da cooperativa.

Da velha classe mercantil e dos antigos viajantes comerciais surgem novos tipos de comerciante. O revendedor de insumos e maquinários para a agricultura e o de bens de consumo durável, bem como emergem as novas empresas comerciais de materiais elétricos e outros materiais de construção, inclusive com distribuição regional.

4.3. As Atividades Industriais: origem e possibilidades

Nas áreas de colonização do Sul do Brasil, assentadas na pequena produção mercantil, as iniciativas industriais nascem pequenas e florescem ao longo do tempo. Conforme Mamigonian, elas surgem como:

“os ‘capitalistas sem capitais’ gente de origem modesta, imigrantes europeus sobretudo, com ou sem experiência industrial anterior, aos quais podemos acrescentar os comerciantes das zonas de colonização européia do Sul do Brasil.”⁵⁸

Desde o início Ijuí é uma cidade tipicamente representante da pequena produção mercantil, e tais iniciativas não surgiriam diferentes. Tanto da parte dos comerciantes quanto da gente de origem modesta, a industrialização foi sendo propiciada ao longo da existência da cidade.

No entanto, para Ijuí é necessário fazer ainda a distinção entre os próprios comerciantes, que se voltam para alguma atividade de transformação, os grandes exportadores-importadores e os outros comerciantes de vida econômica mais modesta. Pode-se dizer que as ini-

ciativas industriais partiam da classe mercantil exportadora-importadora, tendo em vista o mercado de exportação; de imigrantes recém-chegados, de ex-agricultores e pequenos comerciantes. Estes últimos é que vão manter continuidade nas atividades industriais.

É certo que uma parcela das atividades industriais emerge do comércio e pode contar desde cedo com capitais oriundos da atividade de exportação-importação. Os interesses deste capital mercantil estão baseados nos intercâmbios realizados com os mercados urbanos, principalmente extra-regionais, a partir de produtos oferecidos pelo mundo rural e continuamente reorientados pela procura, pela concorrência e pelas maiores possibilidades de lucro.⁵⁹ O comerciante passa a investir em processos de transformação de produtos de modo que possa manter suas condições efetivas de concorrência, na região ou fora dela, inclusive em relação aos comerciantes de outras praças comerciais mais antigas e mais fortes.

É desse modo que surgem estabelecimentos manufatureiros para a transformação de produtos coloniais ou à extração de matérias-primas florestais. São os casos da banha, laticínios, erva-mate, madeira e cereais. Dessa forma o comerciante canaliza parte do lucro acumulado na sua função original para atividades industriais, inclusive capturando para si os frutos do artesanato doméstico, subordinando-o e muitas vezes fazendo-o desaparecer.

Já outra fração do capital industrial local vai ser potencializada pela dinâmica regional, das possibilidades e necessidades de consumo da população, das atividades agropecuárias decorrentes inclusive do desenvolvimento das próprias atividades artesanais, manufatureiras ou industriais. Emergem atividades de transformação que servem às necessidades da dinâmica regional preferencialmente substituindo parte da pauta dos produtos importados de outros lugares e possibilitando ampliar e elevar o padrão de consumo vigente nas áreas de fronteira, que vai provocar a especialização dos produtos importados pelos comerciantes de Ijuí ou de centros urbanos mais antigos.

A ascensão de novos ramos produtivos é possibilitada, também, pela incorporação de novos imigrantes vindos à cidade e que trazem consigo recursos materiais ou intelectuais tornando-se artesãos, pequenos industriais e trabalhadores qualificados. Nesse processo nascem atividades de fundição e funilaria; selaria, curtimento e fabricação de calçados, tamancos e chinelos; de laminados, artefatos de madeira e móveis; de imprensa; de escovas, pincéis e espanadores; de transformação de produtos alimentares – balas, óleos vegetais, café, suíno, banha, leite, bebidas, erva-mate; de sabão; de olarias e cerâmicas; de cal para a construção; instrumentos musicais e brinquedos; relojoarias e ourivesarias; de alfaiataria e modistas, chapelaria; dentre outras.

No transcurso do tempo as atividades de transformação vão sendo difundidas e consolidadas, mantendo estreitas relações entre aquelas baseadas na transformação de matérias-primas locais (o suíno, a madeira, o leite, o couro...) e as que se utilizam de matérias-primas extra-

regionais (o ferro e outros metais, o papel, as tintas, o açúcar, a pedra calcária...). É nestes termos que Weber aponta um processo de industrialização em curso nas décadas de 30 e 40 em Ijuí, que conta, entre a miríade de empreendimentos de transformação, com 16 estabelecimentos efetivamente fabris.⁶⁰

Das iniciativas realizadas ou apoiadas pelos comerciantes exportadores-importadores já se falou precedentemente neste capítulo. Importa pois, para Ijuí, ratificar as afirmações que Mamigonian faz para as áreas de colonização do Sul do Brasil. As iniciativas presentes em Ijuí podem ser avaliadas pela constituição de variados estabelecimentos, como a **IMASA S.A.** e **Henrique Bergel S.A.**; duas empresas que permanecem; **GEISS S.A.**, que fecha suas portas e **Frigorífico Serrano S.A.**, que entra em falência, ambas na década de 80.⁶¹

A "IMASA – Indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs S.A." tem origem modesta e artesanal. Arthur Fuchs chega ao interior de Ijuí no ano de 1889, vindo de Dois Irmãos, antigo distrito de São Leopoldo. Inicialmente trabalha numa refinaria de banha na Linha 8 Leste, onde aprende o ofício de funileiro. Em 1922 instala-se na Vila de Ijuí com modesta funilaria e passa a produzir utensílios domésticos, tarros de leite, latas e prensas para banha. Mais tarde seu filho Bruno passa a exercer atividades na empresa "Fuchs e Cia."

A primeira expansão da empresa é iniciada no período da II Guerra Mundial. Na impossibilidade de importação de máquinas e equipamentos, a empresa amplia seu mercado. Passa a produzir máquinas e equipamentos adaptados, inclusive instalando fundição própria. Tais máquinas e equipamentos são: serrarias de madeira, laminadoras para madeira, engenhos de cana-de-açúcar, caldeiras a vapor, amassador de barro para olarias, lâminas de serra e talha, além de desenvolver um modelo aperfeiçoado de gasogênio.

Com a modernização agrícola (1950-70) a empresa passa a produzir variados implementos, tornando-se a pioneira na América Latina na fabricação de discos de aço para arados e grades. Dentre os implementos, podem ser citados: grades de disco e niveladoras; arado subsolador "pé de pato" e arado terraceador; a primeira sementeira-planteira para trigo, soja, arroz e outros grãos; cultivadora de discos horizontais totalmente original.

Na década de 70, a par de manter a produção de implementos agrícolas, a IMASA desenvolve tecnologias para a produção de casas e prédios pré-fabricados. Em 1979, vende a tecnologia, as máquinas e equipamentos para empresa de fora. Ainda nesta década, buscando resolver problemas próprios para a ampliação das instalações, a IMASA desenvolve tecnologia e máquinas para a produção de telhas autoportantes com larga aceitação no mercado nacional, e exporta máquinas perfiladoras de telhas para o Uruguai, Argentina, Portugal e França.

Na última década a empresa lança a primeira semeadeira-plantadeira de grande porte (1982) e a multiplantadeira (1987), além de novas máquinas perfiladoras de telhas convencionais, trapezoidais e onduladas. Sobre a IMASA é necessário dizer que, iniciando a produção de máquinas e equipamentos adaptados e aperfeiçoados a partir do que existia no mercado, a empresa passa à criação própria, inclusive recorrendo à concessão de patentes de invenção em vários países da América Latina, Europa e EUA. Os inventos são criados a partir dos problemas sentidos pelos agricultores nas atividades de cultivo e dos inúmeros equipamentos e maquinários que desenvolve inicialmente para uso próprio.

A firma "Henrique Bergel S.A. – Indústria de Balas Soberana" – tem origem semelhante à da IMASA. Bruno Bergel nasceu em Languirú, antigo distrito de Estrela, e lá trabalhou com agricultura e funilaria. Em 1918 transfere-se para IJUÍ e chega a trabalhar na funilaria Fuchs. Em 1919 estabelece pequena fábrica de caramelos, por não existir similar na região. Em 1920 trabalham, além dele, três filhos e um empregado.

Na década de 40 os dois filhos tornam-se sócios, e a firma passa a utilizar a marca Soberana. Na década de 50 são adaptadas à empresa máquinas importadas da Europa. Em 1961 transforma-se em sociedade anônima. Em 1979 inicia a exportação de produtos para a América Latina e EUA.

A empresa "Geiss S.A.", quanto à origem e desenvolvimento, acompanha o exemplo das anteriores. Gustavo Geiss (1886) nasceu em Rio Pardinho, Santa Cruz do Sul, e lá trabalhou cinco anos como aprendiz de seleiro. Chega a Ijuí com a quantia emprestada de 500 mil réis e compra terras próximas à Vila, tendo em vista a instalação de serraria e curtume. Em 1909 retorna a Santa Cruz do Sul para casar-se. Em 1921 vende as terras para se instalar na Vila de Ijuí, com fábrica de curtume. Em 1924 adquire três modernas máquinas para curtume, da Alemanha, e inicia a fabricação de chinelos e tamancos de grande consumo colonial. No ano de 1927 as instalações são incendiadas e, com o auxílio do filho Edgar reergue a empresa.

Em 1937, para aproveitar os restos de couro, Edgar instala junto com seu tio Walter uma fábrica para produzir calçados de baixo preço. O pai Gustavo compra a cota do tio e em 1940 as duas empresas são unificadas. Após viagem de estudos e aperfeiçoamento na Europa, Guilherme Geiss integra-se à empresa para realizar controle técnico. Em 1957 a firma torna-se sociedade anônima e no ano seguinte amplia suas instalações. Na década de 60, após estudos de engenharia na UFRGS, o filho Edgar assume também a direção técnica do curtume. Além de atender a região, a empresa vende calçados para o Paraná e Santa Catarina.

Na década de 70 Enio Geiss, após estudos na Escola de Curtimento (Estância Velha), aperfeiçoa o conhecimento sobre calçados na Alemanha. No início da década de 80, a empresa Geiss S.A. tem complexo de curtume, fábrica de calçados em Ijuí e Campo Bom, depósito de

couros em Novo Hamburgo, três lojas em Ijuí e 23 representantes comerciais no Brasil; exporta calçados para a Europa e América Latina e o curtume vende produtos para o Vale dos Sinos. Nessa década a empresa é sinistrada e fecha as suas portas.

O “Frigorífico Serrano S.A.”, que decreta falência no início da década de 1980, foi a empresa de maior expressão da industrialização do suíno em Ijuí. Rosalvo Scherer inicia em Carazinho (1917) firma para adquirir banha à refinaria J. Renner e Cia. (Montenegro). Em 1921 comercia com os colonos banha bruta e refina-a sob a marca Girassol. Nos anos 20 Scherer faz parte em Ijuí da firma Schanberg e Cia. Em 1930 esta encerra suas atividades em virtude da concorrência do Sindicato da Banha. No ano de 1933 Scherer fecha a firma em Carazinho, adquire a parte do antigo sócio na firma de Ijuí e a marca Serrana do antigo frigorífico da firma Bós.

No ano de 1934 Rosalvo Scherer inaugura o frigorífico. Em 1935 é a empresa que detém o maior potencial elétrico na cidade, sendo que além da banha exporta produtos suínos. Na década de 40 a firma torna-se sociedade anônima, remodela a fábrica e instala departamento de compras com preço mais alto do porco em Ijuí para freiar a concorrência do Frigorífico Swift. Na década de 50 é o quarto frigorífico do estado, inaugura o primeiro vagão cargueiro, além de utilizar avião cargueiro para a exportação de produto.

Na década de 60 o frigorífico é assumido pelo grupo alemão **Herta Schweisfurth**, presente na empresa desde 1956. Na década seguinte o grupo alemão passa a transferir seus negócios para São Paulo, e no início de 80 é decretada a falência do frigorífico de Ijuí.

A partir do exposto sobre as iniciativas industriais, possibilitadas em meio a uma sociedade e economia de pequena produção mercantil, é necessário fazer algumas considerações sobre a industrialização de Ijuí, no tocante às fases de seu desenvolvimento, de seleção de estabelecimentos e de concorrência com firmas de outras áreas do Sul do Brasil. Essas considerações são aproximações iniciais à questão da indústria em Ijuí, e são portanto não conclusivas, tendo em vista os poucos estudos.

Aos que se lançaram às atividades de transformação via artesanato, manufatura ou pequena indústria, e que se tornaram ou não estabelecimentos de grande porte em Ijuí, apresentaram-se possibilidades diversas para manterem-se enquanto tais, expandirem seus negócios ou reorientarem-se superando crises econômicas ou problemas conjunturais. Dentre as possibilidades que se apresentaram, pode-se fazer a tipologia⁶² a seguir.

1) Pelo avanço da fronteira agrícola e pela concentração de certas atividades em determinadas áreas, alguns transferem seus negócios para outros lugares. São os casos do gru-

po Glitz S.A., que se transfere para Porto Alegre e outras cidades; Otto Lów e Irmão Ltda., com laminadora para madeira, que se muda para Lages/SC (1952); Indústria de Móveis Gritsch que, tendo em vista seus negócios de exportação, se transfere para Itajaí/SC, na década de 70.

2) A reorientação para o comércio, mantendo ou não a atividade original. No caso de mantê-la, esta se torna complementar de modo que, via o comércio, possa colocar no mercado seus produtos em detrimento ou em pé de igualdade com similares nacionais. No primeiro caso estão, por exemplo: Brendler e Cia. Ltda., Indústria de madeiras e comércio de materiais de construção; João Klett e Cia. Ltda., indústria de artefatos de cimento e comércio de materiais de construção; Guilherme Seidler e Cia. Ltda., com padaria e supermercado. A segunda vertente pode ser exemplificada: relojoaria, joalheria e ótica Pochmann, de comércio e fabricação de artigos metalúrgicos, mantém-se com o comércio; Michaelsen & Hass e Cia. Ltda., de gráfica e comércio de papalarias mantém-se no comércio de papelaria, máquinas, móveis e equipamentos para escritórios.

3) As que se mantêm como pequenos estabelecimentos artesanais, orientando seus produtos para o mercado urbano local, preferencialmente. São os casos das pequenas metalúrgicas, moinhos de farinha e rações, móveis e artefatos de madeira, fábricas de sabão, olarias, dentre outros.

4) Aquelas empresas que nascem modestas, que investem em novas tecnologias, que no decurso do tempo aliam-se ao capital multinacional ou são incorporadas por empresas de fora, ou ainda perdem suas condições de concorrência e encerram suas atividades, tendo por base matérias-primas regionais. São os casos: Frigorífico Serrano S.A., por largo tempo a maior indústria da cidade, entra em falência; Curtume e Fábrica de Calçados Geiss S.A., após sinistro em suas instalações entra em falência nos anos 80; Curtume e Fábrica de Calçados de Germano Gressler, fecha na década de 70; Klemann e Cia. Ltda., fábrica de escovas e pincéis entra em falência nos anos 80; Fábrica de artefatos de Madeira, após sinistro, fecha suas portas na década de 60; Queruz, Craydi S.A., fábrica de óleos vegetais entra em falência nos anos 80; Silva Madeireira Construtora Ltda., encerra suas atividades; Água Mineral Fonte Ijuí é incorporada pela Indústria de Refrigerantes Vontobel S.A. que, sob franquia, produz os produtos Coca Cola. E outras que, mantendo independência das matérias-primas regionais, se tornaram estabelecimentos de porte mas que perderam suas condições de concorrência, subsistindo como pequenas ou fechando suas portas. No primeiro caso está a Fundação de Ijuí, que sobrevive como pequena metalúrgica; no segundo, Höpner S.A. – peças para automóveis, esquadrias de ferro – que encerra as atividades.

5) Empresas que são incorporadas pelas cooperativas ou já nascem através delas. No primeiro caso está a CAFRASA S.A., indústria de laticínios, incorporada pela Cooperativa Central Gaúcha de Leite, em 1977. No segundo, a Fábrica de Óleos Vegetais da COTRIJUÍ, iniciada na década de 60.

6) Aquelas que, se mantendo no ramo de atividade original, pela independência ou não em relação às matérias-primas coloniais, pela incorporação contínua de novas tecnologias e aprimoramento técnico, pelo reemprego contínuo dos recursos, pela ampliação de produtos produzidos e/ou pelo novo mercado que se abre com a modernização da agricultura, se expandem e se modernizam. São os casos das que permanecem: Fábrica de Balas Soberana; Imasa S.A.; Litografia Serrana Ijuí Ltda.; Grimm S.A., máquinas, moinhos, turbinas e secadores de cereais; Moinhos Ijuí, beneficiamento de cereais.

7) As que nasceram na fase atual (após 70), aproveitando novos ramos de indústria ou atendendo à especialização industrial de outras empresas locais ou não, ou ainda atendendo às novas necessidades de infra-estrutura no agrário regional, reorientando ou não as atividades. São os casos: H.A. Franzen – indústria de transformação da borracha; Metalúrgica Modelar, Construtora Planalto; RIDAMI – indústria de plásticos; entre outras.

É certo dizer que as iniciativas industriais estiveram presentes em Ijuí desde seu início, resultado da pequena produção mercantil transplantada da Europa e das Colônias Velhas e do mercado regional. Os empreendimentos nasceram pequenos e modestos, bem como tiveram que percorrer um longo caminho de aprendizado e expansão. Nesse processo muitas feneceram ou foram reorientadas para outras atividades, outras ainda surgiram em fases mais recentes e tiveram maiores ou menores chances de permanecer ou expandir-se.

Sem dúvida as primeiras iniciativas, ainda na fase 1890-1920, eram essencialmente artesanais, realizadas pelos colonos e pelos imigrantes instalados na Sede, para o provimento de produtos alimentares, de artigos de uso colonial ou individual. No decorrer do período algumas atividades foram sendo capturadas pela classe dos comerciantes através da exportação de produtos. Outras surgem e se expandem em virtude da ampliação do mercado regional, que atende a pauta de consumo dos pequenos produtores mercantis.

Nessa fase passam a ocorrer, ainda, pequenas manufaturas comandadas por comerciantes, tendo em vista a exportação. Dentre elas prosperaram as da erva-mate, extração e beneficiamento da madeira, de aguardente, de cereais, de laticínios e da banha, mantendo-se com grande força na fase seguinte. No entanto é necessário assinalar que os comerciantes exportadores-importadores vão aplicar na indústria em situações conjunturais, enquanto haviam possibilidades dos produtos oriundos das iniciativas industriais serem incorporadas ao mercado de exportação.

Na nova fase de substituição de importações da economia brasileira (1920-48), a industrialização ijuense prosperou e floresceram novas atividades, até ali não existentes. A vinda de novos imigrantes, a depressão econômica e os conflitos capitalistas na Europa propiciaram a que

atividades com produtos de consumo regional despontassem. A expansão dos estabelecimentos foi auxiliada pela importação de máquinas e equipamentos em situações favoráveis e também na adaptação ou criação de máquinas e equipamentos a partir de modelos europeus e, ainda, contaram com aprimoramento técnico e o constante reemprego de recursos aplicados nos estabelecimentos. Aliado a isto, as empresas puderam crescer e expandir-se tendo em vista o mercado de alcance de seus produtos. As maiores expressões destas condições locais, que foram concretizadas no período, estão representadas pela IMASA e pelo Frigorífico Serrano. Sem negar a existência de estabelecimentos fabris em 1930-40, é necessário averiguar o quanto a industrialização ijuiense ainda era em grande parte "pré-industrial" neste período.

O período 1948-73, de nova fase de abertura do comércio exterior da economia brasileira, traz como elemento novo a mecanização da agricultura voltada para a exportação e, na cidade, a seleção dos empreendimentos industriais. Algumas empresas transferem-se para outros lugares do Sul do Brasil ou então reorientam suas atividades. Outras vão ampliar seu crescimento no provimento de máquinas e equipamentos para outras atividades e para a mecanização da agricultura, a par daquelas que se consolidam, neste período, atendendo extensa região com produtos, tais como: calçados, móveis e produtos alimentares.

Nessa fase, particularmente no Sudeste, o Estado faz um esforço na promoção de infra-estrutura e na constituição de indústrias de base, facilitando a intensificação industrial.⁶³ No Noroeste gaúcho o Estado vai priorizar os investimentos em infra-estrutura (silos e armazéns graneleiros) para a lavoura comercial e subsídios para a compra de máquinas, equipamentos e insumos. Este esforço vai propiciar o surgimento da COTRIJUI, mas também vai auxiliar as atividades ligadas a equipamentos de uso agrícola e de construtoras de silos e armazéns. Ademais o Estado, ao concentrar a comercialização de trigo, redefine a ação dos moageiros, provocando a decadência de velhas atividades de beneficiamento e acarretando a seleção de alguns moinhos.

Apos 70 novas mudanças ocorrem a nível da industrialização ijuiense, enquanto se estabelece um novo esforço de substituição de importações na economia brasileira. É propiciada nova fase de expansão ou o reenquadramento das empresas de Ijuí frente ao mercado, bem como o surgimento de novos estabelecimentos. É necessário averiguar o quanto este esforço traduz-se, a nível local, em variadas atividades que surgem e/ou se extinguem e o quanto se refere a uma certa especialização industrial ligada a máquinas, equipamentos de uso agrícola ou para a construção civil. Tais atividades são: construtoras de silos e armazéns; metalúrgicas com estruturas metálicas para pavilhões ou depósitos industriais, agrícolas e comerciais, e de equipamentos para a agricultura; além de firmas que produzem componentes para máquinas e equipamentos. Ocorre também o surgimento de novos estabelecimentos que se utilizam de matérias-primas, como cimento, plástico, borracha e a expansão de atividades industriais ligadas à agroindústria e ao beneficiamento de cereais. É neste quadro que se pode avaliar, inclusive, a construção civil que ocorre via a promoção imobiliária no centro da cidade.

As considerações, até aqui esboçadas, são aproximações à questão do desenvolvimento da indústria ijuiense. São necessários estudos que contemplem com acuidade a temática da indústria em Ijuí, a partir das condições criadas pela pequena produção mercantil e relacionada à formação brasileira, às mudanças e crises cíclicas do capitalismo mundial. É certo que a “crise” da indústria ijuiense em período recente deve ser reavaliada nesta perspectiva, bem como o surto “pré-industrial” da industrialização local, em 1930-40.

4.4. A Terciarização das Atividades

A cidade de Ijuí, surgida a partir da pequena produção mercantil, no decurso do tempo exerce uma polarização regional em relação ao agrário e às pequenas cidades do Noroeste gaúcho. Na atualidade essa polarização regional é ampliada pela terciarização presente na cidade e pode ser detectada pela infinidade de atividades comerciais e de serviços especializados existentes.⁶⁴

Nas três últimas décadas, quando ocorre a consolidação do novo patamar produtivo no agrário regional, a cidade reorganiza-se em atividades para prover as condições gerais à nova produção agrícola. As condições são expressas principalmente pela presença, na cidade, da sede da COTRIJUÍ, de representantes da indústria na comercialização de grãos, de insumos, maquinários e equipamentos agrícolas e da representação, via agências, do capital bancário. Em fases precedentes a cidade já detinha agências bancárias mas agora muda o conteúdo e o volume das operações financeiras realizadas por bancos estatais e privados de atuação nacional nela representados.

A par do alargamento das atividades da COTRIJUÍ, consolida-se o ensino superior através da Universidade de Ijuí (UNIJUÍ). A cidade canaliza recursos e população de extensa região, que vê no ensino superior possibilidade de ascensão social e de integração no mercado de trabalho. Do mesmo modo ocorre a ampliação dos serviços médicos e de saúde, representados por hospitais, laboratórios, clínicas especializadas e por profissionais liberais de diversas áreas.

A ampliação dos serviços jurídicos pode ser detectada pela presença de instituições que representam o judiciário, profissionais de advocacia especializados em diversas causas, por juízes e promotores. Do mesmo modo a expansão das atividades do ramo imobiliário incorporam a cidade, para além de operários especializados, profissionais das áreas de engenharia, arquitetura e corretagem de imóveis, através de empreiteiras, construtoras, profissionais autônomos e agências imobiliárias.

São todas atividades que, pela especialidade, integram à cidade segmentos sociais novos compostos por técnicos e administradores específicos. A amplitude desses serviços pode ser detectada pela representação de órgãos regionais ou por associações de categorias de profissionais locais, do tipo conselho, associação de medicina e cooperativa dos médicos; conselho e associação de profissionais das áreas de engenharia e arquitetura, agronomia, veterinária, de odontólogos, de técnicos agrícolas; ordem dos advogados; conselho e associação de corretagem imobiliária e da construção civil; sindicato e associação de professores particulares e universitários.

Os serviços expressam-se também pelo número de hotéis, restaurantes e similares e pela presença de agências de turismo e viagens. Há, ainda, uma extensa gama de prestadores de serviços que se distinguem, entretanto, pela atividade exercida, pelo público consumidor que atingem e pela distinção entre autônomos e empresas de prestação de serviços. Assim, há desde prestadores e empresas de prestação de serviços mais usuais e corriqueiras do tipo cabeleireiro, sapateiro, costureira, eletricitista, instalador hidráulico, oficinas mecânicas, de reparos diversos; como prestadores e empresas do tipo escritório de contabilidade, de despachante, de cobranças, academias de dança e ginástica, de natação, creches particulares, institutos de língua estrangeira, de música, empresas de limpeza e dedetização, de assistência técnica autorizada, clínicas veterinárias, **ateliers** de moda, de lavagem de carros, de transporte coletivo. Se, por um lado, a autonomia demonstra a pulverização do trabalho e das atividades realizadas, de outro, a constituição de empresas e a oferta de serviços mais sofisticados permitem detectar a complexificação das atividades e a existência de um público consumidor específico, que possibilita aos prestadores de serviços resguardarem suas condições de trabalho e mercado.

A ampliação das atividades comerciais pode ser observada pela presença de estabelecimentos especializados em diferentes ramos. A título de exemplo, podem ser distinguidos revenda e assistência técnica autorizada de veículos e utilitários, autopeças, máquinas, implementos, insumos e autopeças agrícolas, produtos veterinários, informática, livrarias, papelarias e equipamentos de escritórios, farmácias e manipulação, eletrodomésticos, som e vídeo, bebidas, supermercados, produtos naturais, óticas, jóias e relógios, móveis, louças e cortinados, bazar, artigos para presente e brinquedos, enxovais, calçados, confecções e tecidos finos ou populares, linhas, lãs e aviamentos, floriculturas, lojas de artigos gauchescos, de materiais de construção; de roupas, de móveis, eletrodomésticos e carros usados.

Além da introdução de novos artigos postos à disposição do mercado, a especialização do comércio pode ser observada pela introdução de novos ramos e pela separação das atividades direcionadas para determinados segmentos do público consumidor, com artigos mais populares ou mais sofisticados, para determinadas faixas etárias, ou ainda a profissões e atividades específicas. É necessário, ainda, distinguir aqueles que se voltando ao varejo, mantêm a distribuição

de produtos a nível regional, ou seja: são os novos distribuidores especializados. São os casos dos combustíveis, dos medicamentos e cosméticos, de materiais de construção, de produtos alimentares como frango, bebidas, hortigranjeiros.

Assim, há empresas que já nascem especializadas pelo tipo de mercadoria selecionada, para se inserirem no mercado, devido ao público consumidor atingido, à amplitude dos negócios e capital investido. Estes são parâmetros que distinguem os empreendimentos comerciais presentes na cidade. Ocorre também a distinção entre lojas maiores presentes na cidade, de origem local ou filiais de empresas regionalizadas. Nas primeiras a fraqueza pode ser detectada por ser um único estabelecimento, e sua força pode ser expressa por filiais que mantêm, pelos tipos de mercadorias selecionadas, pela departamentalização dos produtos e a que públicos são dirigidos. Nas segundas, sua força ou fragilidade decorre de seu raio de atuação – regional, estadual ou extra-estadual – dos departamentos que mantêm, do atendimento ao público em geral, das facilidades de crédito.

Para além das atividades comerciais e de serviços de origem privada, há que se considerar os serviços de administração pública presentes na cidade. A nível do poder local é preciso referir a complexificação dos serviços efetuados pela Prefeitura Municipal, a qual mantém, além de departamentos especializados, secretarias municipais do tipo educação, energia e comunicações, obras e viação, turismo, receitas municipais, saúde e ação social.

A nível das instâncias da União e do Estado, estão representadas delegacias de órgãos ou instituições nas áreas do judiciário, da receita federal e estadual, educação, polícia civil, de trânsito, rodoviária, corpo de bombeiros, brigada militar, guarnição do exército, de saúde e previdência social, trabalho e habitação, de agricultura e veterinária, de comunicação e saneamento, de controle estatístico, do sistema financeiro estadual e federal. São atividades administradas por instâncias do poder público que revelam, de um lado, a incorporação de pessoas e a estrutura social da cidade e, de outro, a intensidade das relações e controles mantidos pelo Estado, além de possibilitar apreender a correlação das forças políticas representadas em Ijuí e nas cidades próximas.

A dinâmica urbana presente em Ijuí, junto de condições históricas mais antigas e possibilitadas mais recentemente pela força das mudanças capitalistas internalizadas no agrário regional, demonstra na atualidade a expansão e especialização de atividades⁶⁵ de serviços, comércio e indústria e, mais, a consolidação do mercado urbano engendrado na cidade. Hoje, mais do que em décadas passadas, a frustração das safras e os preços dos produtos agrícolas atingem setores de atividades e não a totalidade da cidade. Na atualidade a dinâmica dos empreendimentos, das atividades, da amplitude do trabalho e consumo estão mais afetadas ao declínio dos salários e do poder aquisitivo da população e às crises conjunturais da economia brasileira.

Nas últimas décadas o ritmo de urbanização da população acelera-se. Se em 1960 a cidade detém apenas 31,05% da população do município, em 1970 o índice chega a 58,32% do total e, em 1980, passa a contar com 52.520 habitantes, correspondendo a 74,04% do total de 70.932 habitantes.⁶⁶ Nesse sentido é que a cidade, para além de prover condições para a agricultura, passa a ser um dos lugares onde integram-se parcelas da população que vão sendo excluídas do agrário e das pequenas cidades da região. Junto a aqueles que ali já estão, migrantes pretéritos ou nascidos vão disputar as oportunidades de trabalho e de mercado, as condições de reprodução da vida e do capital. Oportunidades e condições que se tornam estreitas sob o peso da população que se avoluma, e seletivas àqueles que detêm, mais ou menos, recursos materiais, em virtude das atividades urbanas e do mercado que a cidade mantém.

Com a crescente terciarização, emerge a consolidação das atividades do ramo imobiliário – a construção civil e o mercado de imóveis – muitas vezes nascidas do provimento de infra-estrutura à agricultura mas, agora, voltadas preferencialmente ao consumo urbano. Das práticas, interesses e perspectivas, do crescimento da população citadina, do modo de atuação do Estado, da especialização das atividades urbanas, erigem-se o fundiário e o imobiliário como campo de investimentos. Modo de capital local, da cidade ou a ela dirigido, buscar, para além do patrimônio, novas condições de acumulação e reprodução.

NOTAS DE REFERÊNCIA

- ¹ A pequena produção mercantil e a formação sócio-espacial brasileira são entendidas na perspectiva de I. Rangel e A. Mamigonian. Dentre outros escritos, ver:
RANGEL, I. A história da dualidade brasileira. In : Revista de Economia Política. V. 1, n. 4, São Paulo, out./dez. 1981, p. 5-34.
MAMIGONIAN, A. Notas sobre o processo de industrialização no Brasil. In : Boletim do Departamento de Geografia. Presidente Prudente, FFCL, 1969. p. 55-63.
- ² MAMIGONIAN, A. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. In : Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, IBGE, jul./set. 1965, p. 63(nota).
- ³ Sobre o processo de colonização no sul do Brasil há extensa literatura, inclusive incluindo as áreas de mata da porção Noroeste do estado. A título de exemplo, podem ser citados os clássicos: WAI-BEL (1949); BERNARDES (1952); ROCHE (1965) e MAMIGONIAN (1965).
Há inúmeros trabalhos sobre o Noroeste gaúcho. Alguns estudos buscam explicitar a formação regional, o agrário, a modernização capitalista e a nova estrutura social no campo e o cooperativismo empresarial. Dentre eles podem ser citados:
CORADINI (1979), FRANTZ (1982), CALLAI H. (1983), BRUM (1985), ZARTH (1988) e CASTOLDI (1988). Sobre a industrialização podem ser citados os trabalhos de PESAVENTO (1983) e sobre o processo em Ijuí, o de WEBER (1987 e 1988); Sobre a população de Ijuí, o de CALLAI, J. (1980). Sobre a relação campo e cidade com mudanças no urbano, o trabalho de BELATO (1977) referido à cidade de Santo Augusto.
- ⁴ A ocupação do planalto gaúcho, no séc. XIX, e o processo de expropriação dos camponeses nacionais é abordado por ZARTH, P. História agrária do planalto gaúcho: 1850-1920. Rio de Janeiro, Dissertação de Mestrado/UFF, 1988. 209p.
- ⁵ São terras públicas devolutas por lei estadual de 1889 "as que não são nem de uso público nem apropriadas por título legítimo".
ROCHE, J. A colonização alemã e o Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Globo, 1969. p. 119.
- ⁶ ZARTH, P. Op. Cit. p. 163.
- ⁷ ROCHE, J. Op. Cit. p. 93.

- ⁸ WEIBEL, L. Princípios da colonização européia no sul do Brasil. In : Revista Brasileira de Geografia. Clássicos da Geografia. Número especial, tomo 1, ano 50, 1988, p. 240.
- ⁹ "As terras, quando o colono chegava, não eram tão livres... afora os indígenas há muito encurralados nas pequenas reservas, havia milhares de caboclos que, aos poucos, foram também encurralados nas áreas mais distantes e inóspitas, ou submetidos ao assalariamento precário nas sesmarias, nas empresas oficiais, encarregados da infra-estrutura, justamente, das colônias oficiais ou particulares que seriam vendidas aos laboriosos colonos teutos, italianos e tantos outros." (ZARTH, P. Op. Cit. p. 89-90).
- ¹⁰ "...a verdadeira carta de colonização... As terras já não serão doadas aos colonos, mas vendidas, quer à vista quer a crédito (sem juros pagáveis em cinco anos)" (ROCHE, J. Op. Cit. p. 102).
- ¹¹ PORTO, A. Apud: LANDO, A. M. e BARROS, E. C. Capitalismo e colonização : os alemães no Rio Grande do Sul. In : RS: imigração e colonização. Porto Alegre, Mercado Aberto, 1980. p. 44.
- ¹² Idem, p. 44.
- ¹³ CALLAI, Helena C. Trajetória de expropriação: o colono e a formação da região de colônias novas. São Paulo, Dissertação de Mestrado/USP, 1983. p. 32-33.
- ¹⁴ MAMIGONIAN, A. Indústria. In : Atlas Santa Catarina. 1986.
- ¹⁵ Op. cit. 1969. p. 59.
- ¹⁶ LAZZAROTTO, D. História de Ijuí. Ijuí/RS, FIDENE/MADP, 1977. p. 15.
- ¹⁷ CUBER, Pe. Antoni. Nas margens do Uruguai (Kalendarz Polski, 1898). Ijuí/RS, FIDENE/MADP. p. 12.
- ¹⁸ ARQUIVO HISTÓRICO DO RIO GRANDE DO SUL. Apud : LAZZAROTTO; D. Op. Cit. p. 20-21.
- ¹⁹ Cuber aponta a existência e critica os castigos impostos aos colonos poloneses que não trabalhavam laboriosamente seus lotes e provocavam distúrbios, "loucuras, roubos, desavenças, maldições e bebedeiras desesperadas", de modo que os "funcionários procuravam corrigir, com prisão, trabalhos forçados", ou então, "o escrivão ou intérprete, se atribuíssem o direito de atar os homens aos palanques, onde eram obrigados a permanecer expostos ao sol ardente, durante muitas horas, ou de açoita-los..." (CUBER, P.A. Op. Cit. p. 14-15).

Lazzarotto faz referência ao modo como a direção da Colônia via os maus agricultores poloneses que se “recusaram a ficar no Estado ‘por serem vagabundos e imprestáveis para a agricultura a qual não querem se dedicar’ (...) ‘Sob pretexto de serem tecelões e só quererem trabalhar em fábricas’...” Nem todos os imigrantes adaptavam-se e aqueles que não se submetiam ao seu destino agricultor eram instados a deixar o local. (LAZZAROTTO, D. Op. Cit. p. 19).

²⁰ LAZZAROTTO, D. Op. Cit. p. 17.

²¹ ROCHE, J. Op. Cit. p. 64-5 e 127.

²² Dentre eles, a transferência da casa de negócio de Heinrich Kopf do interior da Colônia, “domiciliando-se definitivamente na sede da Colônia, com forte casa comercial”. O autor destaca o prestígio social de que gozava o comerciante salientando-se da “massa uniforme dos imigrantes”. (FISCHER, M. A Colonização de Ijuí. Correio Serrano, 05/11/1967).

²³ ÁLBUM COMEMORATIVO DO CINCOENTENÁRIO DA FUNDAÇÃO DE IJUÍ. 1890-1940. s/p. (MADP – AI).

²⁴ CUBER, P. A. Op. Cit. p. 20-1.

²⁵ LAZZAROTTO, D. Op. Cit. p.23-4.

²⁶ O crescimento da população de Ijuí pode ser aquilatado pelos seguintes dados:

Ano	População Absoluta	Crescimento	Saldo Vegetativo	Saldo Líquido Migratório
1896	5.228			
1914	25.325	20.097	—	—
1920	31.636	6.311	4.665	+1.646
1931	37.718	6.082	10.643	-4.561
1940	42.934	5.216	10.519	-5.303
1950	49.509	6.575	13.189	-5.722
1960	63.350	13.841	16.063	-2.222
1970	74.741	11.391	17.384	-5.993

Organização: CALLAI, Jaeme L. Estudo da dinâmica populacional de Ijuí (RS), 1890-1970. Curitiba, Dissertação de Mestrado/UFPR, 1980. p. 28.

²⁷ ZARTH, P. Op. Cit. p. 139-142 e CALLAI, H. C. Op. Cit. p. 120-1.

Os autores argumentam que as novas áreas dos lotes coloniais e de fronteira, ainda muito próximas, competiam diretamente com a área mais antiga, onde progredia o esgotamento do solo. A adoção de adubos para refertilização do solo implicaria em maiores custos dos produtos, razão por que a opção foi feita pela intensificação do trabalho agrícola com a introdução de novos instrumentos.

²⁸ CALLAI, J. Op. Cit. p. 62-3.

²⁹ WEBER, R. A formação do trabalhador fabril: história oral em Ijuí/RS. Campinas, Dissertação de Mestrado/UNICAMP, 1989, p. 40.

³⁰ Idem, p. 23 e seguintes.

³¹ FISCHER, M. Op. Cit. 1967.

³² WEBER, R. Os inícios de industrialização em Ijuí. Ijuí/RS: Livraria UNIJUÍ Editora, 1987. p. 167.

³³ O Decreto nº 1814, de 31 de janeiro de 1912, emancipa a Colônia de Ijuhy, até então 5º Distrito de Cruz Alta. O município é instalado em 11 de fevereiro de 1912 (Álbum Comemorativo).

³⁴ Decreto nº 5.716 e Decreto nº 5.717, de 19.10.1934, Estado do Rio Grande do Sul. Município de Ijuhy. Relatório. Exercício de 1934 – MADP – AI, PMI.

³⁵ A expressão comercial de Ijuí pode ser detectada pela fundação da Praça do Comércio (1917), atual Associação Comercial e Industrial de Ijuí, e pela fundação do Grêmio Esportivo e Recreativo dos Viajantes de Ijuí (1933). Sobre as atividades dos comerciantes no Rio Grande do Sul e o modo como acumulam fortuna, Roche traça extenso perfil. (ROCHE, J. Op. Cit. p. 403 e sgs. e p. 575 e sgs.).

³⁶ WEBER, R. Op. Cit. 1987. p. 170-1.

³⁷ FISCHER, M. Op. Cit. 1967.

³⁸ A "Rua do Aperto" é, das áreas de posse existentes na cidade, a mais antiga que se tem notícias. É iniciada nos anos cinquenta por familiares de peões e agregados da fazenda dos proprietários da terra urbana (NEHRING, S. E. Da possibilidade de socialização do uso do solo sob o capitalismo. Ijuí/RS, Curso de Especialização em Geografia/UNIJUÍ, Maio/1985. p. 14 e 29).

³⁹ BRUM, A. J. Modernização da Agricultura: trigo e soja. Ijuí/RS, FIDENE/UNIJUÍ, 1985. p. 122.

- 40 CORADINI, O. L. Estrutura agrária, classes sociais e cooperativismo no sul do Brasil. Belo Horizonte. Dissertação de Mestrado/UFGM, 1979. p. 69.
- 41 BRUM, A. J. Op. cit. p. 93-4.
- 42 Idem, p. 134-152.
- 43 As informações sobre a COTRIJUÍ são encontradas em: FRANTZ, T. R. Cooperativismo empresarial e desenvolvimento agrícola – o caso da COTRIJUÍ. Ijuí/RS, COTRIJUÍ/FIDENE, 1982. 249p.
- 44 Idem, p. 48.
- 45 CORADINI, O. L. Op. Cit. p. 125.
- 46 Idem, p. 125-6.
- 47 Ibidem, p. 127.
- 48 CASTOLDI, A. Pequenos, médios e grandes produtores rurais cooperativados: um estudo de caso da produção tecnificada na região de Ijuí/RS. Dissertação de Mestrado/UFRJ, 1988. p. 99.
- 49 CORADINI, O. L. Op. Cit. p. 81-2.
Na região da COTRIJUÍ: “a área ótima para um bom desempenho produtivo de um estabelecimento integralmente mecanizado... é de cerca de 100 ha...” (idem p. 88, nota 1).
- 50 As informações sobre a Casa Dico foram retiradas de:
a – BERNARDI, R. Casa Dico. Do Oldsmobile ao Kadett. In : Zero Hora/Caderno de Economia. Porto Alegre, 12/11/89. p. 10.
b – XAVIER, O. B. A Casa Dico Sociedade Anônima. 60 anos dentro de uma firma – 1890-1950. Porto Alegre, Globo, 1951.
c – WEBER, R. Op. Cit. 1987. p. 89.
- 51 XAVIER, O. B. Op. Cit. p. 38.
- 52 Idem, p. 59.
- 53 As informações sobre o grupo Glitz S.A. foram retiradas de:
a – MADP – AI, Glitz S.A., pastas de 01 a 05.
b – MADP – AI, Glitz, 11. Em especial a Carta de Benvinda C. Glitz de 19/04/1971 e Termo Desapropriação de 28/11/1971.

- c – WEBER, R. Op. Cit. 1987. p. 56-7 e 127-9.
- d – IBGE/DEGEO. Cidade e região no sudoeste paranaense. In : Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, n. 2, ano 32, abr./jul. 1970. p. 3-155.
- 54 As informações sobre Bernardo Gressler S.A., foram retiradas:
- a – MADP – AI, Bernardo Gressler S.A.
- b – WEBER, R. Op. Cit. 1987. p. 56-7 e 127-9.
- 55 GRESSLER, B. Diário de Notícias. Porto Alegre, 16/08/1945. (MADP – AI, Bernardo Gressler S.A.).
- 56 As informações sobre a empresa constam do:
- a – Indicador Profissional de Ijuí, 1960. Ijuí/RS, s/p (MADP – AI).
- b – MADP – AI, pastas das empresas citadas.
- 57 As informações sobre as empresas constam do:
- a – Indicador Profissional de Ijuí, 1960. Ijuí/RS, s/p (MADP – AI).
- b – MADP – AI, pastas das empresas citadas.
- 58 MAMIGONIAN, A. Op. Cit. 1969. p. 60.
- 59 A reorientação dos produtos é feita, inclusive, sob a chancela do Estado estadual ou local. No caso da banha, por exemplo, produto largamente exportável para o mercado nacional (e internacional), em Ijuí, introduzem-se suínos de raça, cria-se uma Colônia Modelo, além de controle de higiene e técnicas de preparo do produto. Estas melhorias situam-se nos conflitos existentes entre o grande capital mercantil do estado e colonos e comerciantes locais, pela colocação dos produtos no mercado. Em relação à banha, ver a respeito:
- PESAVENTO, S. J. Op. Cit. 1983. p. 69-124.
- WEBER, R. Op. Cit. 1987. p. 85-122.
- 60 WEBER, R. Op. Cit. 1987. p. 166.
- Os critérios utilizados pela autora são: número de trabalhadores, divisão técnica do trabalho, máquinas e energia utilizada e mercado extra-local. (idem, p. 165).
- 61 As informações coletadas sobre as empresas industriais foram retiradas de:
- a – JORNAL DA MANHÃ. Alunos contam a história de empresas ijuienses. Ijuí/RS, Jornal da Manhã, 1984. 42p.
- b – REICHARDT, F^o, L. A indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs S.A. e o Desenvolvimento Tecnológico. Ijuí/RS : Liv. UNIJUI Ed., 1988. 47p.
- c – WEBER, R. Op. Cit. 1987. 190p.

- 62 A falta de estudos mais sistematizados sobre o processo de industrialização recente em Ijuí, fez com que se optasse por esta forma de apresentação do desenvolvimento e crise do setor. Como base destas primeiras reflexões usou-se o seguinte material à disposição pública:
- a – JORNAL DA MANHÃ. Alunos contam a história de empresas ijuienses. Ijuí/RS, Jornal da Manhã, 1984. 42p.
- b – _____. Revista da II EXPOIJUÍ, Ijuí/RS, Jornal da Manhã, out./1985. 96p.
- c – MADP – AI, empresas ijuienses.
- d – PMI/GOP. Ijuí, "Colméia do Trabalho". Levantamento de dados do município de Ijuí. Ijuí/RS, PMI/GOP, 1968. 40p. mimeo. (MADP – AI, PMI).
- e – PMI/GOP. O Município e a Cidade de Ijuí. Ijuí/RS, PMI/GOP, 1973, mimeo. (MADP – AI, PMI).
- f – REICHARDT Fº, L. Op. Cit. 1988. 47p.
- 63 MAMIGONIAN, A. O processo de industrialização em São Paulo. In : Boletim Paulista de Geografia. n. 50, São Paulo, 1976. p. 97-8.
- 64 As informações sobre as atividades de comércio e serviço presentes na cidade, além da observação de campo, contaram com:
- a – HUTH, P. R. Guia da cidade-90. 2.ed., Porto Alegre : Sociedade Rio-Grandense de Veiculação e Ed. Ltda., 1989. 130p.
- b – JORNAL DA MANHÃ. Revista da II Expo-Ijuí. Ijuí/RS, JM, out./1985. 96p.
- 65 Em 1987 a cidade mantém: 209 estabelecimentos industriais, 672 de prestação de serviço, 1.105 de comércio e 2.845 profissionais autônomos. (JORNAL DA MANHÃ. Revista da III Expo-Ijuí / I – FENADI. Ijuí/RS, JM, out./1987. p. 8.

66 População da cidade e município – Ijuí/RS – 1960/80

Ano	Cidade		População Total
	nº	% Total	
1960	19.671	31,05	63.350
1970	30.758	58,32	52.738*
1980	52.520	74,04	70.932
1990	–	–	92.954**

Fonte: FIBGE – organização: UNIJUÍ/SIB

* A redução da população deve-se à emancipação dos municípios de Ajuricaba e Augusto Pestana.

** Estimativa.

II – ESTRUTURA INTERNA DA CIDADE DE IJUÍ

A partir da formação urbana e regional, referida precedentemente, busca-se situar em que quadro e sob que condições emergem os agentes modeladores do espaço urbano e a formalização do mercado imobiliário presente na cidade de Ijuí, tratados posteriormente neste trabalho. No entanto, a dinâmica encetada e a ação dos promotores que atuam localmente não são compreendidas se for deixada de lado a estrutura interna da cidade, o significado do solo urbano e das diferenças sociais ali representadas. Portanto, é necessário recuperar o quadro urbano, as permanências e mudanças que ocorrem no espaço construído, bem como o peso do passado colonial para a compreensão da cidade, na atualidade.

Tendo como ponto de partida a configuração da paisagem urbana, que expressa a expansão horizontal e vertical empreendida, busca-se situar os processos de centralização e periferização da cidade de Ijuí. Este é um modo de captar, inclusive, a estrutura sócio-espacial recente apresentada através dos diferenciais de ocupação do solo urbano, indicados pelas áreas nobres e de pobres na cidade.

A análise do centro e da periferia urbana permite, de um lado, constatar que a segregação social e espacial não se completou e, de outro, apontar as áreas privilegiadas pelos novos investimentos imobiliários. Incluem-se, ainda, os excluídos das atividades de promoção e as práticas subsidiárias que servem para amenizar a pressão social sobre a terra urbana, além de perceber como a presença de espaços sociais segregados é necessária para garantir a propriedade fundiária.

I – O Quadro Urbano

O processo de ocupação do Noroeste gaúcho, iniciado no final do Século XIX, promove a implantação de núcleos urbanos e a constituição de vias de acesso para o êxito do empreendimento colonizador implementado pelo Estado. É através das cidades ali localizadas, mesmo

que inicialmente modestas, que vão sendo articulados os agentes e processos sociais presentes na região e a inserção desta no mercado nacional. Essa situação não foi peculiar a Ijuí e região naquele momento, mas foi usual e necessária à integração dos novos espaços incorporados ao território nacional, em especial das áreas de colonização do Sul do Brasil.

Na região surge uma miríade de pequenos centros urbanos, organizados e articulados ao espaço agrário, para atender ao processo de colonização e em resposta à magnitude das trocas realizadas. Os pequenos núcleos, vilas e povoados, e a rede de rodovias e a ferrovia que vão sendo construídas auxiliam no desenvolvimento regional e provêm as ligações com outros centros, em especial Porto Alegre.

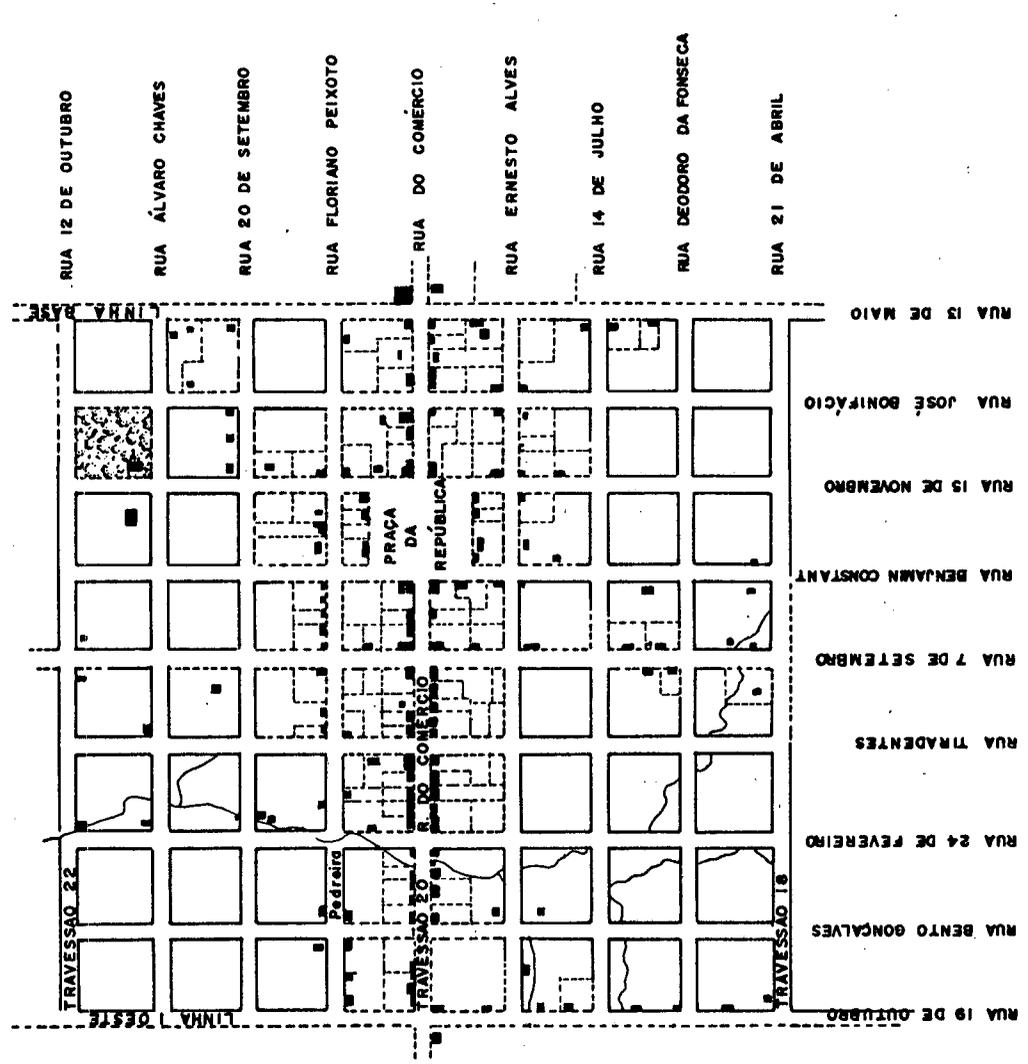
Para assegurar o controle e êxito da colonização é que a cidade de Ijuí surge em 1890, ao mesmo tempo em que se inicia a Colônia. A cidade é erigida em núcleo urbano, sendo que ao mesmo tempo o espaço circundante é promovido a agrário e ambos são frutos das políticas oficiais de ocupação deliberada de uma porção do Noroeste gaúcho.

A colonização planejada pelo estado supõe a escolha de um local para dar suporte ao recebimento e assentamento dos colonos, à medição dos lotes e à construção da malha viária interna ao núcleo colonial. A cidade, é também, lugar de provimento das condições mínimas para uma certa vida social, econômica e política para aqueles que passam a se instalar na "Colônia de Ijuhy".

A planta da cidade, com 98ha, é implantada em meio à mata ainda existente, sobre uma colina dissecada pelo Arroio do Moinho e seus tributários. Na planta da Sede, datada de 1901 (ver mapa nº 2), pode-se observar a posição norte-sul e leste-oeste do núcleo urbano, a uniformidade das quadras e ruas projetadas. O núcleo é delimitado ao norte pela Rua 12 de Outubro – Travessão 22 –, ao sul pela Av. 21 de Abril – Travessão 18 –, ao leste pela Rua 13 de Maio – Linha Base – e a oeste pela Rua 19 de Outubro – Linha 1 Oeste.

As expressões "linha" e "travessão" refletem a perfeita sintonia em que se encontra o plano do núcleo urbano, com o planejado para a totalidade da Colônia. No loteamento da Colônia a divisão de terras é feita em lotes de 25 ha., que são delimitados por linhas e travessões. A partir da Linha Base (Rua 13 de Maio) são traçadas as linhas (norte-sul) cortadas perpendicularmente pelos travessões (leste-oeste). É desse modo que se implanta o desenho em tabuleiro, caracterizado na área rural por propriedades retangulares, em fileira, de frente às linhas. Nas linhas e travessões são abertas as picadas e após são construídas as estradas vicinais, isto é, os elos de ligação entre os lotes rurais e destes com o centro urbano.

COLONIA IJUHY - PLANTA DA SEDE - 1901



AGRIMENSOR WALTER VON DÖBLICH
 cópia do original existente no acervo
 da Fidei / MADP - Ijuí - RS

MAPA Nº 2 : PLANTA DA SEDE - 1901
 IJUÍ/RS

Escala : 0 50 100 150m

A planta da cidade é cortada ao meio pela atual Rua do Comércio – Avenida Cel. Dico, antigo Travessão 20. Esta é interrompida na área central pela existência de uma praça – a Praça da República. É de frente à praça que vão ser construídas a Igreja Evangélica (lado norte) e a Igreja Católica (lado sul), dois testemunhos da heterogeneidade étnico-religiosa dos imigrantes que aportaram em Ijuí. Ao redor da praça vão ser edificados o prédio da Divisão de Terras e Colonização (após Intendência Municipal), o primeiro clube da cidade, o primeiro cinema, casas de negócio e moradias.

Na análise da referida planta observa-se o início da densificação dos prédios em torno da praça e ruas adjacentes, com dois eixos mais pronunciados: o lado sul da Rua 7 de Setembro e o lado oeste da Rua do Comércio. É ao longo destas ruas que vai ser edificado o primeiro barracão para alojamento dos imigrantes e onde se instalam os primeiros comerciantes com suas casas de negócios. É útil observar que as linhas tracejadas no interior das quadras mostram a divisão dos terrenos e, entre as quadras, as ruas não abertas.

A planta da Sede de Ijuí expressa um “urbanismo administrativo” característico de inúmeras cidades do interior do Rio Grande do Sul, como destaca Roche citando o Relatório da Secretaria de Obras Públicas do Estado (1919). As cidades:

“Têm, tôdas, ruas retilíneas que se cortam regularmente em ângulos retos (...) No lugar escolhido para o estabelecimento da cidade (sede), reservavam-se alguns lotes rurais ... e dividia-se-lhes a área em quadrados iguais e contíguos, de 100 metros de lado, invariavelmente orientados para N. – S. e E. – O. Alguns desses quadrados vinham a ser praças, outros eram subdivididos em lotes urbanos de 20 x 50 metros.”¹

A partir do núcleo urbano implantado no início da Colônia, a cidade de Ijuí transborda seus limites primeiros, amplia-se consideravelmente e chega hoje a 31 Km². Esta ampliação refere-se tanto à área efetivamente ocupada quanto ao território legal da cidade, incluindo-se as áreas de expansão urbana, de uso rural ou de retenção especulativa. Porém, a expansão do desenho urbano não ocorre em todas as direções e nem mesmo de modo homogêneo, na história da cidade. Significa dizer que nem todas as áreas da cidade são ocupadas indistintamente pelas diferentes frações sociais e nem têm, num determinado momento, o mesmo potencial para ocupação urbana ou estão disponíveis para tal.

Pode-se dizer que há elementos² que auxiliam ou limitam a expansão horizontal da aglomeração urbana. No entanto, estes elementos estão dependentes a cada momento das atividades que a cidade mantém, da população que nela habita, das ligações viárias com a área rural circundante, com municípios próximos e com outros centros extra-regionais. São elementos que interferem na expansão da cidade mas que no decorrer do tempo são descaracterizados como tais, ou então tendem a desaparecer ou perdem seu significado.

Dentre eles destaca-se a ferrovia, localizada na borda do núcleo urbano inicial, em virtude do papel que desempenha como principal via de acesso da cidade com o mundo extra-regional e núcleos próximos (ver mapa nº 3). A estrada de ferro vai auxiliar a expansão urbana propiciando a ocupação de áreas próximas a ela por atividades de transformação de produtos coloniais e de madeira, provocando o surgimento da vila São José, na porção norte da rua 19 de Outubro. É por essa rua que é feita a ligação viária da cidade com parte da zona rural e municípios da região.

Ao mesmo tempo que é elemento de atração, a estrada de ferro vai dificultar a expansão da aglomeração urbana para o lado oeste, em virtude dos desníveis de terreno provocados quando de sua construção pela presença do relevo acidentado. Do mesmo modo a expansão da malha urbana vai ser dificultada pela presença de áreas alagadiças e de terrenos de encosta existentes ao longo dos arroios e córregos que cortam a cidade.

No entanto, as dificuldades decorrentes da presença destes elementos físico-naturais não significam a total ausência de ocupação e nem a inexistência de operações de parcelamento do solo nas proximidades, mas sim que estas vão permanecer como áreas de menor ocupação. À medida em que são realizadas melhorias urbanas – canalização de arroios, viadutos sob a ferrovia – e com a presença de outras atividades urbanas, como a instalação da Sede da Universidade no lado oeste, as áreas circundantes passam a ser mais rapidamente ocupadas.

Contudo, o principal eixo de crescimento da cidade desde a sua fundação é a Rua do Comércio-Avenida Cel. Dico, que se constitui em via central do núcleo urbano. Por muito tempo é na porção mais central dessa via que vai estar localizada grande parte das atividades comerciais, de serviço e mesmo algumas indústrias. Sua importância é reforçada pela proximidade da ferrovia e porque é nela que vão desembocar as estradas de ligação da cidade com a região e o mundo extra-regional.

A partir do eixo central, mas de fora do núcleo urbano original, nos espaços entre as vias de ligação é que principiaram a surgir as primeiras vilas suburbanas, no final dos anos 40 e início dos anos 50. Originadas a partir dos loteamentos, as vilas e, após, os bairros vão ser os espaços privilegiados da classe trabalhadora. A título de exemplo, podem ser identificados os atuais bairros (ver mapa nº 4): Glória, Jardim, Herval, Alvorada, Boa Vista, Getúlio Vargas e Ferroviário na porção norte; Osvaldo Aranha, Progresso, Burtet, Penha, Thomé de Souza e Pindorama na porção sul da aglomeração.

A constituição do espaço suburbano, derivada da expansão da cidade, está condicionada ao aumento da população urbana e à existência de operações de parcelamento do solo. A transformação de glebas de terra em lotes é realizada por antigos proprietários rurais e por agentes privados de origem urbana (ver a respeito o Capítulo III). No entanto, a promoção fundiária somente

vai frutificar na medida em que houver uma população que passe a consumir os lotes urbanos postos à disposição do mercado de terras local. Esta população é particularmente aumentada no período de 50/60, propiciando o crescimento horizontal da cidade. No relatório do Plano Básico de Desenvolvimento Municipal (1972) constata-se que:

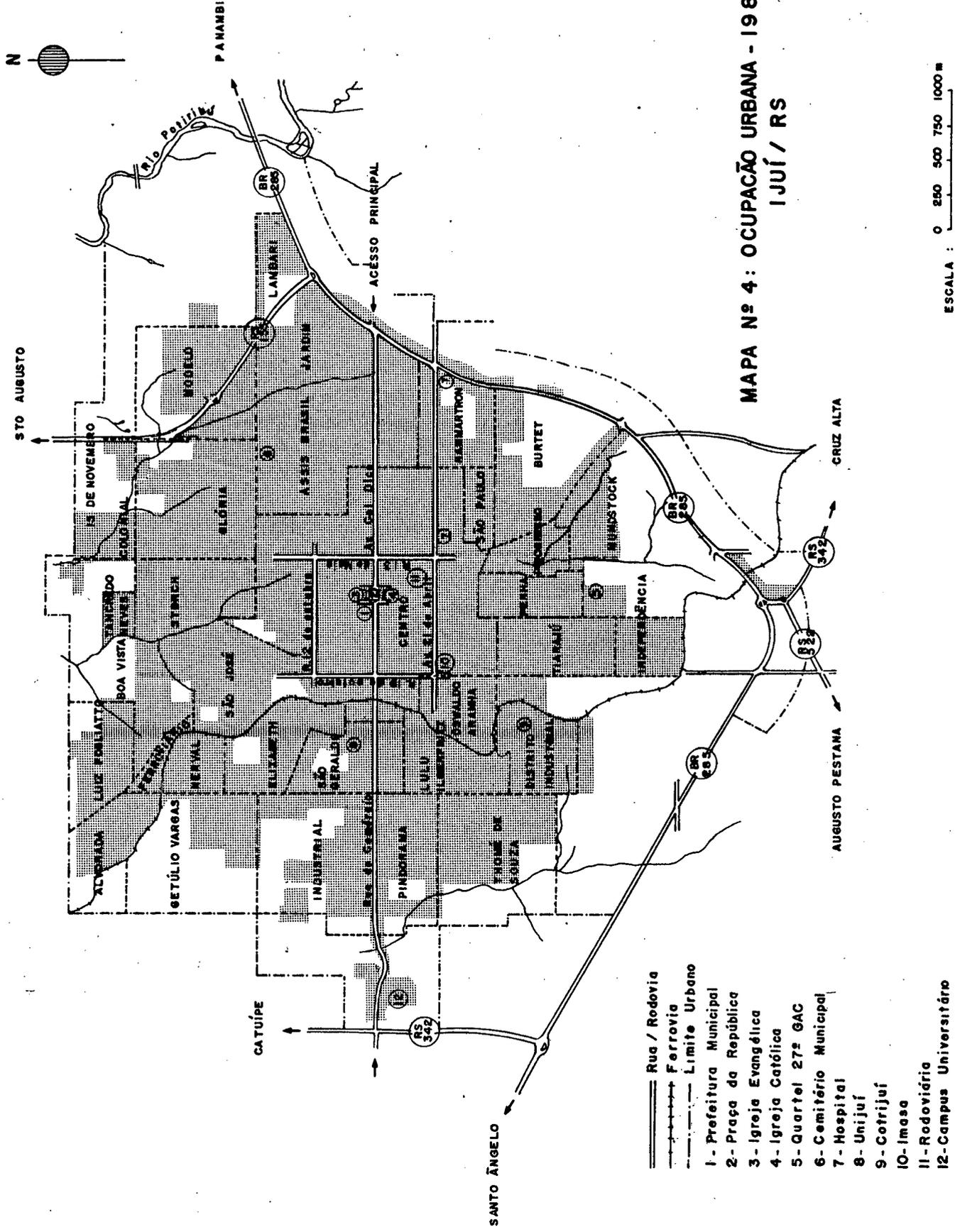
“A intensa migração de populações rurais responsáveis pelo alto índice de urbanização ocorrente em Ijuí, principalmente no período 50/60, acrescida da perspectiva de valorização dos terrenos centrais (baldios) propiciaram este crescimento sistemático da área urbana. O loteamento participa do processo como o mais ativo mecanismo no qual a migração é o fator de procura, pois a população com baixa renda é forçada a adquirir terrenos onde a oferta é relativamente grande (periferia urbana), ou seja, em áreas ainda não valorizadas, devido a distância ao centro e a inexistência de qualquer serviço público.”³

A grande expansão da malha urbana propiciada pelos loteamentos, aliada à retenção de terrenos e glebas de uso ainda rural ou então para fins especulativos, promovem a baixa densidade de ocupação e a carência de elementos de infra-estrutura, equipamentos e serviços públicos. Na pesquisa realizada, em 1970, “56% da população indicou como problema de Ijuí a falta de serviços públicos”.⁴ Põe-se em xeque o padrão antigo que a cidade detinha e as ações do poder público local no atendimento às necessidades da população.

A partir dos anos 70 a expansão da cidade passa a contar com impulsos advindos da construção de uma moderna rede viária. As antigas vias de ligação entram em obsolescência ou são reestruturadas. A ferrovia deixa de ser o elo principal de ligação e, na atualidade, atende somente ao transporte de carga, isto é, safras agrícolas, combustíveis, materiais de construção.

O traçado das novas vias, além de retirar do interior do núcleo urbano a função de travessia, transforma o município em entroncamento rodoviário que interliga Ijuí às cidades da região e à rede viária que demanda aos grandes centros urbanos (ver mapa nº 4). As rodovias são as seguintes: a BR-285, que corta a cidade nas porções leste e sul e a RS-155, na porção leste; além das rodovias RS-342, RS-514 e RS-522.

As rodovias, particularmente a BR-285 e a RS-155, trouxeram significativas mudanças à configuração espacial da cidade de Ijuí. Dentre essas mudanças está a ocupação das faixas marginais da rodovia federal por empreendimentos comerciais, industriais e de serviços. Elas vão reforçar a importância da Rua do Comércio-Avenida Cel. Dico, porque esse é o principal acesso ao núcleo urbano. Esse vai ser reafirmado com a construção do câmpus universitário, no prolongamento da Rua do Comércio, e com a nova ligação à RS-342.



MAPA Nº 4: OCUPAÇÃO URBANA - 1988
IJUÍ / RS

- Rua / Rodovia
- Ferrovia
- Limite Urbano
- 1 - Prefeitura Municipal
- 2 - Praça da República
- 3 - Igreja Evangélica
- 4 - Igreja Católica
- 5 - Quartel 27ª GAC
- 6 - Cemitério Municipal
- 7 - Hospital
- 8 - Unijuí
- 9 - Cotrijuí
- 10 - Imosa
- 11 - Rodoviária
- 12 - Campus Universitário

ESCALA : 0 250 500 750 1000 m
 FONTE : PMI / SMOV - 1983 / 88

Realização : AZAMBUJA, BM 1990
 Desenho : SANDRA LIMA

A situação criada com a implantação das rodovias provoca, principalmente na década de 70, sucessivas ampliações da zona urbana, realizadas pelo poder público, além do surgimento de novos bairros próximos a elas. O mapa nº 4 atesta que, na atualidade, os maiores vazios urbanos encontram-se entre a área efetivamente ocupada e estas rodovias (BR-285 e RS-155), inclusive a porção leste chegando às margens do Rio Potiribú.⁵

Hoje o domínio legal da cidade é de 31 Km², decorrente das ampliações realizadas pelo poder local. Na verdade, a expansão legal da cidade é resultado das ações dos promotores fundiários, isto é, de seu poder de barganha ou de representatividade junto às administrações municipais para a realização de loteamentos populares clandestinos ou legalizados. É também resposta às expectativas criadas pela construção das rodovias, na valorização das glebas de terra incorporadas ao urbano e de propriedade de empresários locais visando a uma possível realocação de empresas ou de promissores negócios imobiliários. É, ainda, resultado da necessidade de incorporar ao domínio legal da cidade os empreendimentos urbanos já realizados, tais como: unidades industriais e comerciais, câmpus universitário, empreendimentos imobiliários ou loteamentos de origem pública ou privada. Por último, é a fórmula encontrada pelo poder público local para estender a estas áreas os benefícios urbanos ou, ainda, sobre elas incidir a cobrança de tributos municipais.

Na atualidade, a porção da cidade ocupada pelas 15.684 unidades prediais corresponde a 8.180.188 m², em contraposição aos 10.898 terrenos baldios e glebas de terra que representam 9.375.851 m², ou seja, 53,4% da área cadastrada são vazios urbanos.⁶

A análise da atual planta da cidade (ver mapa nº 4) permite fazer outras observações significativas para a compreensão da expansão urbana recente.

Tendo como ponto de partida a Praça da República, configura-se a zona central da cidade. É nas ruas mais próximas à praça que se concentra grande número das atividades comerciais e de serviços públicos ou privados. É onde se encontra grande número de residências unifamiliares ou coletivas, com características arquitetônicas mais antigas. Por excelência, é a área de maior valorização fundiária⁷ da cidade.

No centro histórico antigas edificações são demolidas para dar lugar às novas, de maior gabarito, ou então têm suas fachadas reformadas para abrigarem variadas atividades. É a renovação urbana em curso, um processo lento quase imperceptível, porque muitas vezes transcorrem anos entre a demolição do antigo prédio e a nova edificação. São prédios mais antigos que pouco a pouco se vão deteriorando até ser definitivamente desocupados e demolidos. São tradicionais residências que se transformam em espaços para habitação de aluguel ou para atividades terciárias.

A característica de centralidade que o centro histórico mantém ao longo do tempo é justificada pelo porte que o núcleo urbano detém e que permanece na atualidade. A par da concentração de atividades urbanas, notadamente de comércio e serviços, que ali estão localizadas preferencialmente, o centro é a área privilegiada pelos investimentos públicos a nível de infra-estrutura, equipamentos e serviços. Ao longo do tempo, empresários locais aplicaram parte de seus lucros em terrenos urbanos, e o centro passa por grande valorização fundiária. A concentração da propriedade urbana na área central é uma realidade em Ijuí. Afirma um entrevistado:

“... os melhores terrenos estão sempre nas mãos de poucas pessoas (...) Eu tenho um amigo de muita capacidade financeira, ele tem 14 terrenos em Ijuí, estrategicamente posicionados no centro. E ele não precisa vender, por isso a disputa valoriza tanto. Alguns que têm, não têm necessidade de vender e se vender, vende a preço de ouro.”⁸

Relativamente à atividade industrial, pode-se dizer que se encontram disseminadas na cidade, principalmente, as micros e pequenas empresas. No entanto, é oportuno observar que as indústrias mais antigas estão localizadas na porção oeste-sudoeste do centro histórico, o que contribui para a manutenção da baixa densidade urbana. Do lado sudoeste da cidade localiza-se o Distrito Industrial, criado em 1971, mas que conta com poucas empresas de porte, à exceção do complexo comercial-industrial da COTRIJUÍ e das companhias distribuidoras de combustíveis.

A demora na implantação da infra-estrutura necessária à atividade produtiva, a precariedade de acesso à BR-285, bem como os altos custos para a realocação das unidades justificam a baixa densidade industrial na área do distrito. Para a localização das novas atividades ou realocação das antigas, o distrito é suplantado pelas áreas privilegiadas junto às rodovias de ligação e às próximas ao eixo central da cidade.

Afora o centro, o núcleo urbano estende-se por trinta bairros, alguns mais antigos e já consolidados, outros mais recentes e em processo de expansão. Os bairros representam as sucessivas ampliações da malha urbana e detém maior ou menor valorização fundiária dependente: da posição em relação ao centro, da proximidade aos eixos de crescimento e das rodovias de ligação; das condições de vizinhança, da infra-estrutura, equipamentos e serviços disponíveis para consumo; das condições físico-naturais de cada terreno. Além do tamanho do lote, o relevo acidentado onde se encontra assentada a cidade contribui para a diferenciação dos preços dos terrenos: áreas altas e planas, contrapostas às áreas acidentadas ou alagadiças.

Tendo como ponto de partida o núcleo histórico, podem-se distinguir diferenças sociais na ocupação dos bairros da cidade e, por conseguinte, dos investimentos públicos realizados. É dessa forma que as áreas mais próximas ao centro apresentam uma qualificação no padrão de

residências e de investimentos em contraposição à face mais externa com características mais simples. Distinguem-se, ainda, bairros mais periféricos em expansão, ou seja, parcamente ocupados, com baixa qualidade de vida e associados ao uso rural remanescente. Ou, então, bairros “ruralizados” que representam o lugar dos migrantes recém-chegados à cidade.

A esta configuração justapõem-se, sobre os bairros, dois setores de crescimento urbano com marcadas diferenças de valorização fundiária. Contrapõem-se as áreas localizadas nas porções leste e sul, aquelas localizadas ao norte e oeste da aglomeração urbana, a partir do centro da cidade.

As rodovias, a par da presença dos vazios urbanos de retenção especulativa, auxiliam no desenhar-se de um setor de crescimento e valorização fundiária nas porções leste e sul da cidade, ainda que as bordas da aglomeração permaneçam com características de periferia urbana. Nestas áreas, ao lado das edificações mais simples e antigas, a tônica é dada pela sofisticação das casas singularizadas e dos empreendimentos que passam a ser construídos a partir da década de 70. Recentemente, em virtude do câmpus universitário e da ligação asfáltica com a RS-342, a porção oeste da cidade passa também a apresentar as mudanças indicadas, acelerando-se a ocupação urbana.

Outro setor de crescimento de pouca ou menor valorização fundiária refere-se às porções norte e noroeste da área urbana de Ijuí. Até meados da última década, pelo menos a porção noroeste exerce, ainda, a função de ligação com municípios da região. A partir de então, a construção da RS-342, que liga Catuípe a Ijuí, provoca a perda de importância desta área da cidade para a circulação interurbana.

Além disso, a distância do centro, das atividades que a cidade mantém e das rodovias de ligação aliadas ao menor grau de investimento público, reafirmam essas áreas da cidade como espaços privilegiados da classe trabalhadora, isto é, lugar de moradias populares e de habitações precárias. É significativo apontar que as áreas de favelas e de programas oficiais de lotes urbanos têm nestas áreas da cidade sua maior expressão.

Mais recentemente o extremo norte da cidade passa a ser ocupado por parcelas da população empobrecida. É a periferia, onde se instalam preferencialmente os produtos dos novos programas oficiais de erradicação da submoradia. É o lugar dos loteamentos de baixa qualidade e custo, realizados por promotores privados ou públicos. Porém, estas características não são cativas dessa área, porquanto se encontram favelas encravadas por entre os bairros da cidade, notadamente ao longo das faixas marginais da ferrovia.

A partir do exposto, resta tecer algumas considerações sobre a configuração da cidade de Ijuí. A primeira delas refere-se ao significado do núcleo urbano original na expansão recente de Ijuí. Delas, a mais inequívoca é aquela que se refere à expansão horizontal da cidade. Acompanhando o traçado original vão ser prolongadas as ruas e delimitadas novas quadras, ampliando-se o perímetro urbano para além dos marcos iniciais. No processo, incorporam-se terras agricultáveis, ao núcleo urbano, os antigos lotes rurais, sendo que passam a surgir as vilas suburbanas e, após, os bairros da cidade.

Cabe dizer, também, que a expansão recente é expressão das práticas efetivadas ao longo do tempo pelos diferentes agentes modeladores do espaço urbano. São eles os proprietários fundiários, os promotores imobiliários, os corretores de imóveis, instituições privadas, proprietários de empresas, Estado e as frações sociais que provêm, de um modo ou de outro, seu espaço de habitação e de atividades. Pode-se dizer que se, num primeiro tempo, a ocupação do núcleo urbano tem no Estado o agente da promoção fundiária, após, a ampliação da cidade tem primordialmente na promoção privada o agente de parcelamento e de definição dos usos do solo urbano.

A configuração atual da cidade resulta das necessidades, interesses, conflitos e alianças que permeiam as diferentes práticas realizadas e que dão dinâmica à apropriação do solo urbano. Põem-se em movimento dois processos de expansão da cidade: do núcleo para a periferia urbana e desta para o centro.

Assim, num primeiro tempo ocorre a expansão urbana do centro para a periferia do núcleo inicial com a incorporação de antigas propriedades rurais adjacentes e entre as vias de acesso à cidade. Num segundo tempo, o processo ocorre da periferia para o centro, ocupando-se glebas de terra entre antigos loteamentos e terrenos baldios que propiciam a densificação urbana, favorecida, ainda, pelas práticas de fracionamento dos lotes urbanos. Ao mesmo tempo, novos loteamentos vão sendo postos à disposição do mercado, os limites da malha urbana ampliam-se e surgem novos vazios, favorecidos, inclusive, pelas sucessivas delimitações da área urbana realizadas pelo poder público local nas duas últimas décadas.

2 – O CENTRO E A PERIFERIA URBANA

Ao longo da história da cidade desenvolve-se um padrão de ocupação e uso do solo urbano que manifesta a diferenciação social de seus habitantes. Num primeiro tempo esta diferenciação expressa-se no interior do núcleo urbano original pelas localizações privilegiadas nas áreas próximas à Praça da República e à Rua do Comércio-Avenida Cel. Dico, para tal concorrem inclusive

as atividades comerciais-industriais de influência regional. Num segundo tempo, a expansão urbana vai refletir, na constituição dos bairros, contrapostos ao centro existente, as diferenças sociais dos moradores da cidade.

Ainda em 1898, Cuber⁹ aponta as diferenças que passam a compor a realidade social da então "cidadezinha" que se ia construindo. Do mesmo modo é ilustrativo referir que o Código de Posturas de 1913¹⁰ já proibia a presença de cortiços na área urbana, permitindo "chalets de madeira" convenientemente pintados a óleo, desde que não fossem localizados nas ruas centrais.

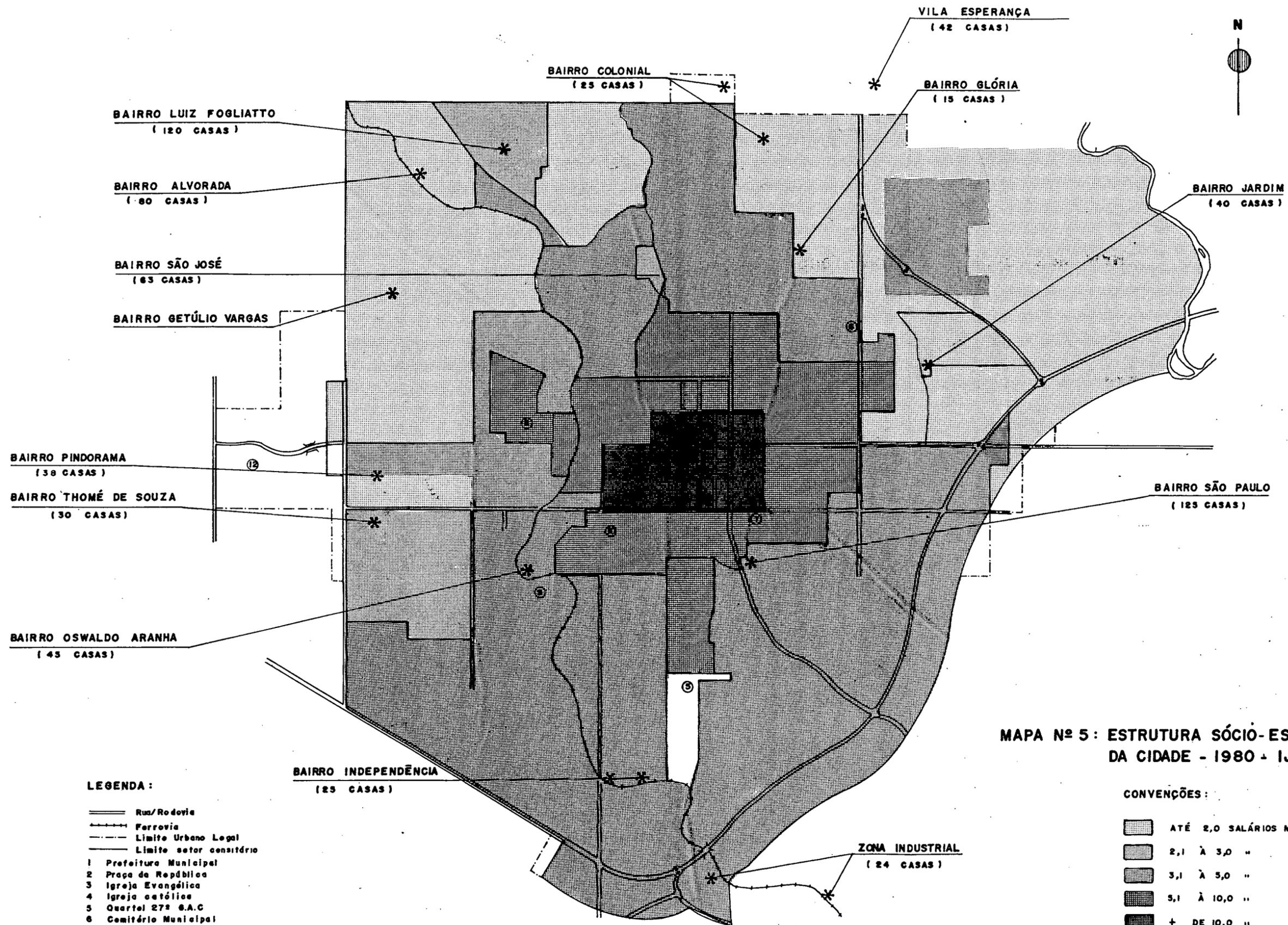
Estas duas situações mostram que desde o início a cidade é marcada pelas diferenças entre o centro e a periferia. Se a periferia nem sempre foi a mesma, esta situação decorre da expansão urbana, reflexo do aumento de seu contingente demográfico que, pelas características da formação regional e pelas atividades presentes na cidade, não se apresenta socialmente homogêneo. É notadamente na constituição do espaço suburbano, via operações de loteamento, que a classe trabalhadora compartilha com o ainda colono este chão da cidade. A constituição do espaço suburbano reafirma a distinção entre o centro e a periferia da cidade.

Estes dois processos espaciais, isto é, a centralização e a periferização, acompanham o desenvolvimento urbano e é preciso que se distinga, na atualidade, o que eles representam socialmente e de como a presença deles dá o tom para as estratégias levadas a efeito pelos promotores fundiários e imobiliários.

De um lado pode-se dizer que na cidade ratifica-se o padrão tradicional de centro e periferia urbana. De outro, é necessário referir que há diferenças substantivas, porque as áreas apresentam-se social e espacialmente mais complexas. É preciso distinguir diferenças na periferia urbana e as áreas de favelas encravadas dentre os bairros ou de fora do núcleo urbano.

O padrão centro-periferia reflete-se na paisagem e cristaliza momentaneamente a estrutura sócio-espacial da população residente na cidade de Ijuí, na atualidade. O mapa nº 5 é uma "proxy" da estrutura sócio-espacial, elaborada a partir do rendimento médio familiar, com dados obtidos pelo Censo Demográfico de 1980.

A cidade de Ijuí ratifica o padrão clássico da estrutura urbana latino-americana. Conforme Yujnovsky,¹¹ para a análise da estrutura interna das cidades médias não planejadas, na América Latina, é preciso distinguir as que detêm função industrial predominante e aquelas que funcionam com base no terciário. As primeiras apresentam outras áreas de atração, afora o centro da cidade; as segundas ratificam a estrutura urbana clássica. Em Ijuí pela terciarização das atividades, o centro é ocupado pelo comércio, serviços e governo a par da manutenção da função residencial para segmentos sociais de alta renda. Afirmo o autor:



MAPA Nº 5 : ESTRUTURA SÓCIO-ESPACIAL DA CIDADE - 1980 - IJUÍ/RS

LEGENDA :

- Rua/Rodovia
- Ferrovie
- Limite Urbano Legal
- Limite setor censitário
- 1 Prefeitura Municipal
- 2 Praça da República
- 3 Igreja Evangélica
- 4 Igreja Católica
- 5 Quartel 27ª S.A.C
- 6 Cemitério Municipal
- 7 Hospital
- 8 Unijuí
- 9 Imesa
- 10 Rodoviária
- 11 Campus Universitário

CONVENÇÕES :

- ATÉ 2,0 SALÁRIOS MÍNIMOS
- 2,1 À 3,0 " "
- 3,1 À 5,0 " "
- 5,1 À 10,0 " "
- + DE 10,0 " "
- FAVELAS
- SEM DADOS

FONTE : IBGE : ARQUIVO DOS SETORES CENSITÁRIOS - 1980
PESQUISA DE CAMPO - 1989

ESCALA :
0 100 500 m

“Se conserva así la pauta de la época colonial de valuación de la accesibilidad y ubicación en el lugar de prestigio, ya sea que el estrato alto ocupa todavía las grandes casonas antiguas o, por renovación y construcción, departamentos en altura.”¹²

A área central de Ijuí reafirma, na atualidade, a condição de lugar de maior prestígio, contraposta à periferia do pobre, da violência e das áreas de parca urbanização. É também ela que apresenta as localizações privilegiadas para as atividades terciárias e que compartilha tal condição com as áreas ao longo do eixo central. É esta área central que vem apresentando mudanças significativas, através da construção de edifícios. É ali que as novas operações imobiliárias vêm sendo feitas. É o novo que vem de fora para e pela elite local, com as construções de padrão metropolitano.

Esta área central é circundada, sucessivamente, por áreas ocupadas por camadas médias da população e, após, por segmentos sociais de menor renda. É na periferia urbana que os estratos de menor renda e os imigrantes pobres recém-chegados à cidade vão sendo instalados. A esta estrutura clássica vai se sobrepondo outra que revela as tendências do crescimento urbano mais recente, indicadas na “proxy” elaborada.

Em que pese as distinções qualitativas das áreas da cidade para atividades econômicas e para uso residencial, é certo que a condição de mercadoria do solo urbano define onde morar e exercer atividades para uma população socialmente desigual, reflexo de sua condição econômica. Para além de expressar o conteúdo de propriedade privada, a condição de mercadoria da terra urbana vai promover distinções entre áreas da cidade pelas qualidades que apresentam, no que se refere a investimentos públicos, acessibilidade e decorrente da topografia dos terrenos.

Paralela à característica de centralização decorrente da terciarização das atividades, os investimentos públicos vão auxiliar na qualificação de áreas urbanas, especialmente do centro da cidade. Promove-se a reestruturação urbana, a valorização de novas áreas e o redirecionamento da expansão recente, inclusive pela presença das novas rodovias de ligação.

Assim, o porte da cidade, o tamanho do mercado imobiliário, a crescente qualificação da zona central,¹³ como a área mais bem servida de equipamentos e que detém a melhor localização para o terciário, vão pautar a promoção da expansão vertical do espaço urbano. Ao passo que a expansão horizontal vai traduzir, para além da terra como patrimônio de reserva e da permanência do uso rural, a valorização e a ocupação socialmente diferenciada.

É com estas indicações que se pode entender por que não ocorre a realocação de antigas empresas industriais do centro para as áreas periféricas da cidade. A par dos custos

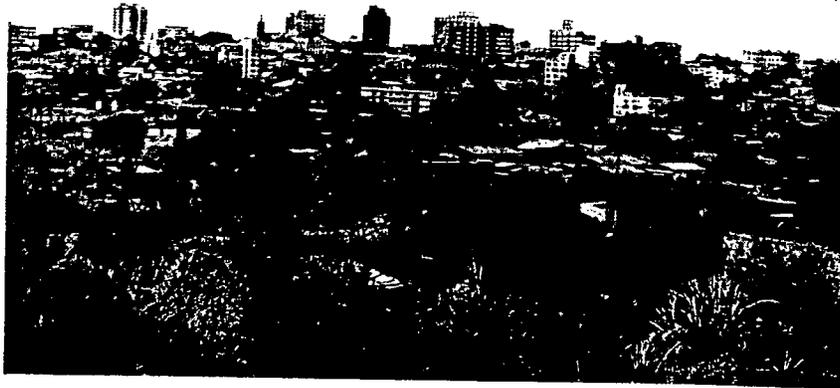


FIG. Nº 1: O CENTRO DA CIDADE – IJUÍ/RS (1991)
(Vista parcial – direção sudoeste-nordeste)

A foto mostra a verticalização que vem sendo realizada na área central da cidade contrastada ao predomínio horizontal das edificações. Em primeiro plano a vegetação presente no quintal de um lote urbano.



FIG. Nº 2: A PERIFERIA URBANA – BAIRRO 15 DE NOVEMBRO (Junho/1991)
(Vista parcial – direção norte-sul)

Em primeiro plano a terra arada para cultivo de trigo no limite legal da cidade. Ao fundo, a expansão semi-urbanizada dos bairros Glória e Storch e o edifício Ouro Preto.

de realocação para as empresas, concorrem para a permanência no local tradicional a localização periférica de tais áreas em relação à zona central, o grande número de lotes baldios e a possibilidade de serem fracionados, ainda existentes no centro da cidade.

Oriundos do passado colonial, os lotes urbanos centrais têm padrão de 1.000m². Esta característica, conjugada à existência de grande número de lotes-casa, com jardim e quintal, aliadas à revalorização das localizações centrais, indicam que estes terrenos são os primeiros buscados para a construção de novos edifícios. Significa dizer que os fatores apontados não contribuem para mudanças ou realocações das atividades industriais antigas. Por enquanto, nem mesmo há possibilidades para promissores negócios imobiliários nas antigas localizações, pelo próprio tamanho do mercado da cidade.

Todavia, as novas empresas quando vão se instalar ou as antigas, buscar expansão, são preferidas as localizações privilegiadas adjacentes à BR-285 ou ao eixo central da cidade, isto é, a Rua do Comércio-Avenida Cel. Dico. O significado da **acessibilidade** para as atividades econômicas pode ser constatado, ainda, no Distrito Industrial. São as áreas adjacentes à ferrovia que vão ser primordialmente ocupadas por distribuidoras regionais de combustíveis, de adubos e pelo complexo comercial-industrial da COTRIJUÍ.

Outra atividade de porte na cidade – a universidade – é desde o início da instalação da sede na Rua São Francisco, ainda na década de 60, e da implantação do câmpus, em construção na última década, provedora de valorização fundiária e de densificação urbana. É pela presença da universidade que áreas próximas a ela vão sendo ocupadas por habitações selecionadas, por atividades comerciais, pela procura de imóveis de aluguel ou pela construção de edifícios, nos bairros São Geraldo, Lulu Ilgenfritz e Elizabeth.

É certo dizer também que, nas duas últimas décadas, as áreas privilegiadas para a ocupação das camadas sociais de alta renda vão ser expandidas para além do centro da cidade. Geram-se dois setores de habitação sofisticada que adentram os bairros Assis Brasil e Hammarstron. Há, ainda, áreas selecionadas nos bairros Independência, Penha, Tiarajú, Burtet e mais recentemente no Pindorama e Lulu Ilgenfritz.

Destarte, o que se apresenta no restante dos bairros¹⁴ da cidade? As atividades econômicas são representadas por empresas de micro e pequeno porte. São os armazéns de abastecimento diário, pequenas lojas, bares, padarias; micros e pequenas indústrias; e pequenos prestadores de serviços.

As habitações populares, os chalés de madeira, as casas de alvenaria e as submoradias convivem às vezes com residências assobradadas, de padrão mais simples. O uso residencial e as atividades econômicas são compartilhadas com áreas de uso rural: plantações de trigo e soja, gado leiteiro, pequenas roças de mandioca e milho, criação de aves e hortas domésticas.

No entanto, dentre os bairros há diferenças substantivas pela posição que estão em relação ao centro, aos eixos de crescimento e pelas condições de vizinhança. Assim, há bairros antigos ocupados pela classe trabalhadora e por camadas médias urbanas, já cristalizados. São representativos os bairros São José, Osvaldo Aranha, Storch, Glória, Ferroviário, Jardim, Progresso, Burtet, Elizabeth, Boa Vista, Getúlio Vargas, Industrial e Modelo. E bairros que estão em formação como o Mundstock e o Lambari, de características populares.

Distinção valorativa há com relação ao bairro da Glória, por ser o tradicional reduto das casas de prostituição na cidade. Hoje esta característica vem sendo compartilhada por alguns locais no centro e noutras áreas da cidade, ainda que timidamente.

Dentre os bairros, há duas exceções que merecem ser indicadas, pelas características peculiares que apresentam. São os bairros Industrial e Modelo. O primeiro é parte integrante da Linha 3 Oeste, antigo núcleo colonial. A Linha 3 Oeste expressa com clareza sua herança histórica e de lugar de transição do colono-trabalhador urbano e colono-artífice, transformando-se em empreendedor urbano, em que pese as inovações presentes e a densificação que se vem acelerando. O bairro Modelo, especificamente o núcleo da COHAB, é expressão da intervenção do Estado na criação de um espaço urbano para habitação.¹⁵

Há, ainda, bairros que estão se formando com características de periferia urbana, isto é, como o lugar do pobre, da miséria, da violência, da marginalização social e econômica, ou então, são representativos dos migrantes recém-chegados à cidade. São expressões os bairros Alvorada, Luiz Fogliatto, Colonial, Thomé de Souza, 15 de Novembro e o núcleo PROMORAR (bairro Storch). São as seguintes as favelas localizadas nos bairros da cidade: do Beco (O. Aranha), Sovaco da Cobra (Pindorama), da Pedreira (Thomé de Souza), favela do Alvorada, do São Paulo, bairro Sertanejo (São José) dentre outras; e a Vila Esperança nas margens do Potiribú.

A análise do mapa referido permite observar que a periferia reproduz aspectos da estrutura urbana tradicional, ou seja, as áreas mais externas são ocupadas na atualidade pelos segmentos sociais de menor renda. A esta espacialidade sobrepõem-se diferenças sociais na periferia urbana. As porções leste e sul da aglomeração apresentam estratos de maior renda contrapostas às áreas ao norte e oeste, que apresentam as menores faixas de renda da população urbana.

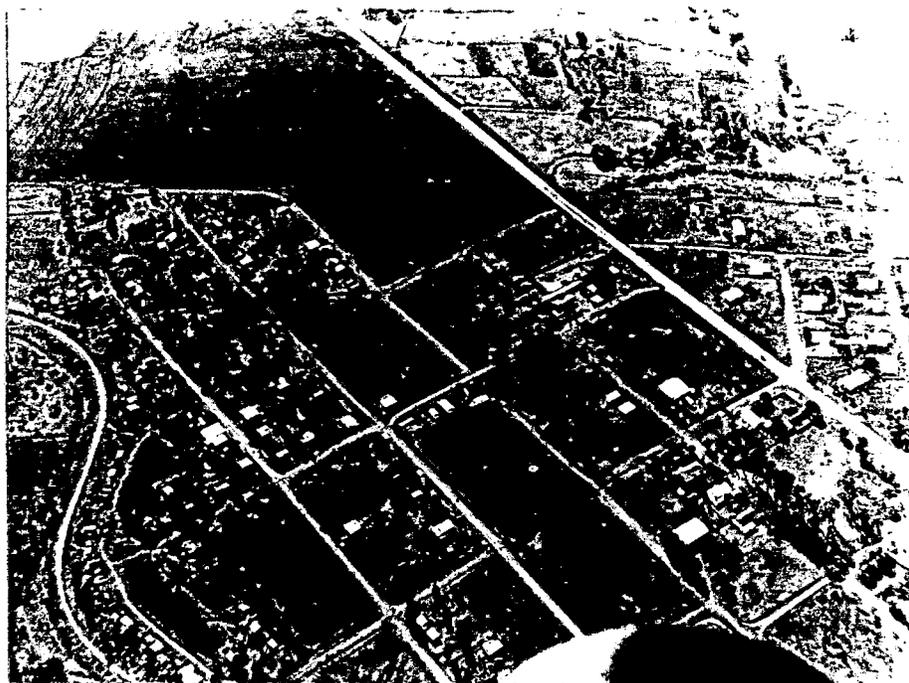


FIG. Nº 3: BAIRRO ALVORADA – JUÍ/RS, (Maio/1991)

O loteamento da área é iniciado na década de 60. O nome “Alvorada” é em homenagem ao Palácio da Alvorada – Brasília. A área é típica representante da “reserva fundiária” e por isso é parcamente ocupada. Vale ressaltar a favela que acompanha o desenho sinuoso da ferrovia. Na parte de cima da foto, a terra lavrada para cultivo do trigo no espaço periurbano. A “Alvorada” da riqueza sob a forma de terras e dos sem terra na cidade.

Conforme Corrêa,¹⁶ definem-se as duas periferias urbanas: a dos “pobres” e a das “amenidades”. Distintas social e espacialmente, as duas periferias são incorporadas diferencialmente através das práticas realizadas pelos agentes promotores do chão da cidade.

Após a implantação das rodovias de ligação, as áreas próximas a elas, nas porções leste e sul, são incorporadas à cidade. Afora a instalação de empresas nas faixas marginais das rodovias, o restante das áreas ainda está a espera de futuros empreendimentos imobiliários o que se justifica, inclusive, pelo tamanho do mercado e porte da cidade de Ijuí. A maior parte destas áreas é cultivada com soja e trigo, detém restos de mata nativa, está reflorestada ou, ainda, é utilizada para viveiros e floricultura. Os proprietários são tanto herdeiros dos antigos colonos que mantêm a atividade de cultivo a par de atividades urbanas, quanto empreendedores urbanos oriundos do comércio, indústria e serviços.

Se os grandes vazios urbanos existentes adquirem a condição de reserva fundiária, as áreas mais próximas à malha urbana são incorporadas via operações de loteamento simplificado ou, então, mais sofisticado. Na malha urbana já implantada convivem ainda o espaço suburbano dos trabalhadores e dos favelados com estratos de população de alta renda, em áreas de habitação selecionada. As mudanças no padrão de residências e a presença de condomínios fechados indicam que a periferia urbana, a do pobre, é cada vez mais estreita e vem sendo empurrada para as áreas de encosta acentuada e alagadiças, ou seja, os piores terrenos.

Na porção oeste da cidade recentemente passaram a ser valorizadas as áreas mais próximas ao câmpus universitário. São glebas de terra de antigos proprietários rurais ou que já passaram às mãos de especuladores fundiários de origem urbana. Esta qualificação indica que tais áreas vão ser progressivamente selecionadas.

A outra periferia, a dos pobres, é representativa nas porções norte e oeste da cidade, sendo que a segunda passa a ser estreitada pelo redirecionamento da expansão urbana recente. São áreas onde ocorrem os loteamentos populares mais precários em elementos de infra-estrutura e espaço privilegiado da autoconstrução da moradia. São os vazios urbanos existentes a longo tempo e que agora passam a ser incorporados. São os loteamentos realizados no limite legal da cidade e que derivam novos vazios entre eles e a malha urbana.

A periferia do pobre é aquela que apresenta a mais baixa qualidade de vida urbana, a precariedade da infra-estrutura e de equipamentos públicos. Convivem lado a lado o trabalhador urbano de baixa qualificação ao trabalho, mas proprietário, o morador das áreas da Prefeitura, o favelado incorporado informalmente à cidade e as áreas de uso rural. É a propriedade rural de caráter tradicional convivendo com áreas de herança de antigas colônias, de herdeiros rurais ou já

cidadinos. Ao lado encontra-se o especulador fundiário que compra as glebas de terra, tendo em vista incorporá-las ao chão da cidade via loteamentos para população de baixa renda, com a venda de lotes em prestações mensais.

A falta de maiores investimentos públicos nos bairros da cidade, especialmente dos mais pobres, em contraposição ao centro e outras áreas nobres, revela a falta de condições mínimas de vida urbana para extensa parte da cidade e a socialização desigual do espaço construído. A presença de vazios urbanos, de lotes baldios, da terra de herança e de patrimônio de reserva auxiliam a expansão semi-urbanizada da cidade. Promove-se a ocupação socialmente diferenciada que manifesta a contraposição centro e periferia urbana.

A característica colonial e a herança em terras permitem a manutenção de atividades rurais e ao mesmo tempo a existência de vazios urbanos que auxiliam na semi-urbanização da cidade. A periferia rural-urbana¹⁷ mantém-se ainda assentada na dinâmica da agricultura e do agrário. Ocorre uma espécie de esterilização seletiva das terras, no interior da cidade, concretizada pelas pequenas glebas e lotes baldios e no espaço periurbano pela permanência provisória do cultivo de trigo e soja, principalmente nas áreas mais próximas às rodovias de ligação. Os remanescentes da colônia tradicional abastecem o mercado de produtos alimentares e da monocultura; inseridos na cidade são o auxílio necessário à sobrevivência cotidiana e à tradição do ex-colono.

Nas duas últimas décadas ocorre um forte crescimento demográfico na área urbana de Ijuí. Este decorre principalmente das bases de expropriação e da dinâmica de modernização presente no agrário regional. Demonstra que as cidades médias da região compartilham com os grandes centros urbanos a condição de lugar de parcelas crescentes de população empobrecida. Demonstra, também, que as pequenas cidades têm muito pouco a oferecer para os migrantes pobres, os sem terra, egressos do agrário regional.

À população empobrecida instalada na extensa periferia urbana, afora a migração para outras áreas, resta, a par das poucas condições de concorrência pela pouca instrução e qualificação ao trabalho mais especializado, o estreito mercado urbano de emprego. Vai disputar na cidade os empregos de pior remuneração, tais como: coletor de lixo, calceteiro, gari, servente de pedreiro. Ou então vai buscar em atividades do setor informal as possibilidades de reprodução da vida: o frete com a carroça, a cata de sucata e papel, o tatu da construção civil, o chapa para carga e descarga, a capina e limpeza de lotes urbanos, o emprego rural temporário, o emprego doméstico subremunerado ou, ainda, a prostituição, o assalto, o roubo e a mendicância.

Na cidade reproduzem-se, também, alguns expedientes da vida rural pregressa dependente, no entanto na condição de proprietário ou de favelado. São eles: a horta doméstica com



FIG. Nº 4: O RURAL NO URBANO – BAIRRO INDUSTRIAL
(Junho/1991)

Em primeiro plano a foto mostra a casa, o galpão e as carroças do imigrante egresso do agrário. Ao fundo o loteamento Morada do Sol, em grande parte ocupado com um reflorestamento de eucaliptos.



FIG. Nº 5: O RURAL NO URBANO – BAIRRO GETÚLIO VARGAS
(Junho/1991)

Localizada nos fundos do Bairro Getúlio Vargas, a área é integrante do território legal da cidade. No entanto a foto mostra o uso rural da antiga propriedade colonial: o gado, o poteiro, as cercas e as áreas de cultivo.

grande incentivo da Prefeitura, a criação de porcos e galinhas, o cavalo com a carroça, a roça de mandioca e milho, a vaca para o leite. Há também a procura de produtos e serviços decorrentes das políticas assistencialistas do Estado, como: o leite para as crianças, o rancho mensal, as roupas usadas arrecadadas em campanhas comunitárias, os remédios, o lote urbano concedido, os serviços gratuitos de medicina e saúde, entre outros. São opções que se colocam para aqueles que estão econômica e socialmente marginalizados do mercado da cidade.

Na cidade encontram-se variados ramos da indústria e algumas empresas de maior porte, as empresas cooperativas e a ampliação de serviços e comércio especializado, que contribuem para alimentar o mercado de trabalho urbano. A par da manutenção destas atividades assiste-se a um renascimento de micros e pequenas empresas de comércio, de prestação de serviços e de indústria, que pelo porte e estreito mercado pouca oferta de empregos oferecem.

Amplia-se a construção civil, mas no entanto o mercado é restringido pelo tipo de empreendimento realizado. Aos trabalhadores, os empregos são restritos pela menor velocidade em que são produzidos tais empreendimentos e pelas inovações tecnológicas presentes no processo construtivo.

Em Ijuí aposta-se em novas atividades de caráter regional ligadas à medicina e saúde, à universidade, à construção civil e à instalação de um pólo de tecnologia. São possibilidades antevistas por quem detém o poder na cidade e a direção dos negócios urbanos. Mas estas atividades não resolvem o problema de habitação e, mais, de qualidade de vida de uma parcela da população que se volta para o setor informal da economia. A solução de tais questões passa por políticas distributivas de renda a nível nacional e que recuperem a qualidade de vida, as condições de moradia e a cidadania das pessoas.

3. OS EXCLUÍDOS DO MERCADO FORMAL DO SOLO URBANO

É necessário abordar as práticas efetivadas e os excluídos do mercado formal da terra e dos imóveis que se processa em Ijuí, que apresentam similitude com aquelas efetuadas noutros lugares. Se relacionadas aos grandes centros urbanos podem apresentar-se menos complexas ou mais tradicionais. Todavia concretizam-se no espaço local e expõem uma face da apropriação e ocupação social diferenciada do solo urbano, em especial dos pobres que moram na cidade de Ijuí.

Para os agentes de promoção, os excluídos são a demanda não solvável do mercado formal dos objetos imobiliários, especialmente da habitação. São aqueles que não têm condições econômicas de disputar a mercadoria-habitação e sua propriedade e por isso realizam ou-

tras práticas que não as comandadas pelos agentes de promoção. Muitas vezes tomam-se um “problema” a ser enfrentado pelo poder público, único responsável em propiciar ou negar o chão da cidade para esta parcela da população.

Os excluídos são agentes informais que desenvolvem práticas para apropriar-se de uma porção do solo urbano, como modo de resolver o problema da moradia. Promovem um espaço para si, utilizando práticas alternativas para terem o direito de morar na cidade, em que pese a falta de outras opções de ali não habitar.

Nesta parte do trabalho, indicam-se algumas práticas correntes na cidade de Ijuí que solucionam precária ou provisoriamente o espaço para moradia, evitando, em demasia, a pressão social sobre a propriedade privada do solo urbano. Nesta perspectiva, aqui, não se aborda o comprador do lote urbano, oriundo das operações de loteamento popular, porque ele está deste modo integrado no mercado. Apenas enfatiza-se que este tipo de comprador também vai prover-se da habitação, usualmente, pela autoconstrução da moradia.

Quer-se evidenciar a ocupação de terreno por mais de uma família e o fracionamento do lote urbano popular, as áreas de favelamento e o programa desenvolvido pela Prefeitura Municipal. Tais referências são o necessário contraponto à formalização dos agentes de promoção e do mercado de terra e de imóveis urbanos, que são tratados nos capítulos III e IV deste trabalho.

3.1. A Ocupação Conjunta e o Fracionamento do Lote Urbano

Para uma parcela da população residente na cidade, o lote urbano é o único patrimônio da família. É o modo como trabalhadores urbanos, que conseguiram poupar e investir na compra de um terreno há mais tempo, provêem uma parcela do lote como local para as moradias que vão sendo construídas à medida que os filhos casam. Nos limites do lote urbano encontram-se as possibilidades dos membros da família reproduzirem-se como moradores da cidade. Conjugada a esta alternativa para os membros da família trabalhadora, está aquela relativa à construção de uma segunda habitação no lote que permite ao proprietário auferir uma renda de aluguel, complementando seu orçamento mensal.

Há pelo menos alguns fatores que atuam isolada ou conjuntamente e que permitem entender por que ocorre a ocupação conjunta de lotes urbanos. São eles: o empobrecimento de parcela crescente da população contraposto ao preço dos imóveis disponíveis; a periferia distante desprovida de equipamentos e transporte, contraposta à existência do lote paterno que possibilita aos membros da família morarem em áreas relativamente mais próximas do centro e com maior aporte de investimentos públicos.

Decorrente da condição de único patrimônio para muitas famílias, o lote urbano é a herança a ser deixada quando entra em inventário para partilha entre herdeiros, após a morte dos pais. Desta condição e característica o lote urbano pode ser fracionado em várias propriedades, muitas vezes ligadas por uma servidão de passagem às terras encravadas, daí derivando a possibilidade de venda das frações resultantes.

A cidade de Ijuí, que surge com grandes lotes, progressivamente vai sendo re-parcelizada com os processos de fracionamento dos lotes urbanos. É freqüente o encaminhamento deste tipo de parcelamento do solo urbano para aprovação da Prefeitura Municipal.¹⁸ O fracionamento pode caracterizar duas práticas que se apresentam isoladas ou combinadas, mas que promovem sempre a subdivisão do lote original: a transferência da propriedade da terra como patrimônio fracionado, aos herdeiros; a venda de parte do lote original viabilizando um local para nova habitação ou atividade e possibilitando uma renda decorrente da transferência de frações da propriedade primeira.

O fracionamento do lote tanto pode ocorrer nos bairros mais populares quanto em áreas mais nobres da cidade. No bairro está implícita a necessidade de morar, o lote urbano como patrimônio e como valor de uso, possibilitando auferir uma renda quando o mesmo for vendido, ao proprietário. No centro ou em áreas nobres é antevista a possibilidade do lote urbano como investimento e valor de troca, rentabilizando localizações privilegiadas.

Portanto, há diferenças de interesses entre os pequenos proprietários fundiários dos bairros mais populares e das áreas mais nobres da cidade. Usualmente os primeiros fracionam o lote para morar e os segundos para vender. Não se quer com isto dizer que nos bairros mais populares o fracionamento do lote não implicará na venda das propriedades resultantes. Mas sim, quer-se enfatizar que é deste modo que parcela da demanda não solvável do mercado formal de terras na cidade resolve o problema da habitação e sua reprodução cotidiana.

É pelo fracionamento que parte dos pobres da cidade promove a seu modo o parcelamento do solo, possibilitando seu espaço de sobrevivência e reprodução. O fracionamento expressa o estágio a que chega a fragmentação do solo e o preço da terra urbana. Estas, aliadas à distância ao centro e aos custos de transporte relacionados ao empobrecimento e à possibilidade de herança, auxiliam a entender por que o lote urbano passa a ser ocupado por mais de uma família ou pode ser fracionado.

Permitido, aprovado ou não legalizado, o fracionamento dos lotes urbanos passa a ser uma constante na cidade. Muitas vezes pela ingerência legal, pelo significado da terra como propriedade privada e mercadoria, como condição de moradia na cidade é que o fracionamento aca-

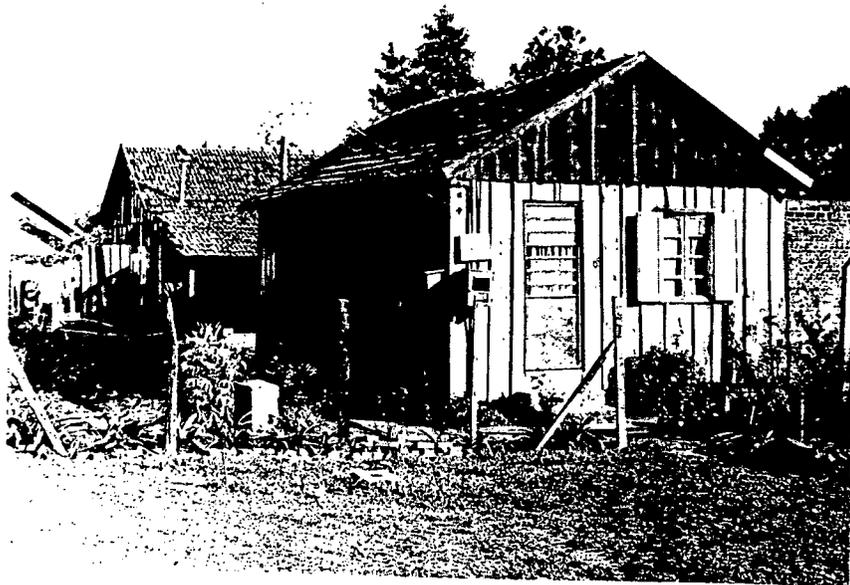


FIG. Nº 6: O USO CONJUNTO DO LOTE – BAIRRO JARDIM
(Junho/1991)

Dentre os bairros da cidade surge o uso conjunto de um lote urbano. A foto mostra um lote ocupado por dois chalés de madeira num bairro de trabalhadores.



FIG. Nº 7: O FRACIONAMENTO DO LOTE – BAIRRO SÃO PAULO
(Junho/1991)

A foto mostra a subdivisão formal do lote urbano. Em primeiro plano a servidão de passagem que liga à rua, a propriedade localizada no fundo do lote original.

ba por cair nas mãos das autoridades no âmbito municipal para aprovação ou legalização dos novos lotes urbanos. Deste modo revela-se um submercado da terra urbana ou práticas subsidiárias para provimento do espaço da moradia, que não necessariamente integram-se ao mercado formal, mas que expressam um circuito secundário de atuação de agentes informais sobre o solo da cidade.

3.2. As Áreas de Favelas

Na atualidade, estima-se para a cidade de Ijuí a existência de 14 áreas de favelas, com cerca de 3 mil habitantes (ver quadro nº 1). Em que pese a falta de dados mais sistematizados, é certo que o levantamento efetuado não refere as pequenas áreas de posse na cidade, ocupadas por alguns poucos casebres. São os casos das ocupações localizadas em áreas públicas de futuros arruamentos, nas franjas da malha urbana.

O favelamento de parcela da população residente na cidade de Ijuí não é um fenômeno recente, mas sem dúvida foi agudizada na última década quando generalizou-se na cidade. Decorre em grande parte da expropriação fundiária realizada ao longo do processo de formação regional, de introdução das relações de assalariamento principalmente nas áreas de campo, da falta de oportunidades de emprego nas cidades e portanto de renda, do empobrecimento crescente de parcela da população rural e urbana. Contribuem, ainda, a formalização do mercado imobiliário e o preço da terra urbana.

Para a década de 50 é assinalada a existência da "Rua do Aperto",¹⁹ que surge como o lugar para a instalação de familiares dos antigos "agregados" das fazendas das áreas de campo da região. A favela do bairro São Paulo é o reduto mais antigo e cristalizado dos sem terra, localizada em área junto ao centro da cidade. Na atualidade, já bastante reduzida em decorrência dos remanejamentos realizados pelo poder público, a favela subsiste em pequena área sobre um córrego e suas adjacências e lá ainda moram os descendentes dos mais antigos moradores.

Na década de 60 era apontada, por um periódico local,²⁰ a existência de alguns casebres de migrantes rurais ou de trabalhadores temporários, localizados junto à ferrovia, nos fundos do bairro Alvorada, possivelmente o germe da atual favela naquele local. Na década de 70 já existem a Vila Esperança (antigo Infeminho), a favela do Beco no bairro Oswaldo Aranha, a favela da Pedreira no bairro Thomé de Souza e o "bairro Sertanejo" (antiga Vila Corvo) no bairro São José. Na última década surgem pelo menos as favelas "Sovaco da Cobra", no bairro Pindorama, e a dos fundos do bairro Independência, junto à ferrovia.

As favelas encontram-se instaladas nos piores terrenos da cidade, em áreas de contenção urbana ou então na periferia. São áreas de inundação e/ou de encosta de vale dos ar-

QUADRO Nº 1: Áreas de favelas e população residente em 1989-90 – Ijuí/RS

Localização	Nome da Favela	Nº Casas	População		Propriedade da Área
			real	Projetada ⁽¹⁾	
1. Zona Rural	Vila Esperança	42	131	–	Particular
2. Bairro Luiz Fogliatto	–	120	490	–	Estado
3. Bairro São Paulo	Rua do Aperto	125	626	–	Particular
4. Bairro São José	Bairro Sertanejo	63	319	–	Município
5. Bairro Thomé de Souza	Pedreira	30	150	–	Município
6. Bairro Pindorama	Sovaco da Cobra	38	190	–	Município
7. Bairro Oswaldo Aranha	Beco	45	–	204	União/Particular
8. Bairro Glória	–	15	–	68	Particular
9. Bairro Jardim	–	40	–	182	Município./Particular
10. Bairro Colonial	–	25	–	114	–
11. Bairro Independência	–	25	–	114	União
12. Bairro Alvorada	–	80	–	363	União/Município
13. Bairro Getúlio Vargas	–	–	–	–	Município
14. Zona Industrial	–	24	–	109	União/Município
Total	–	672	1906	1154	–
				3060⁽²⁾	

Fonte: PMI/SMSTAS, setembro de 1989 e levantamento de campo, dezembro de 1990.

(1) Cálculo da população projetada é realizado pela UNIJUÍ/LABEST para o PDDI – Ijuí/RS. Para o cálculo foi utilizada a média de 4,54 pessoas por domicílio.

(2) Total real mais total projetado.



FIG. Nº 8: A FAVELA DA PEDREIRA – BAIRRO THOMÉ DE SOUZA
(Junho/1991)

A favela está instalada em terreno da Prefeitura Municipal na área da antiga pedreira. Vale observar o padrão das casas, os postes de energia elétrica e ao fundo, parte do barranco da antiga extração do basalto.



FIG. Nº 9: OCUPAÇÃO SOLITÁRIA – BAIRRO LAMBARI
(Junho/1991)

Um fato cada vez mais freqüente, a ocupação da área de futuro aruamento, nas bordas da cidade.

roios, faixas de domínio da ferrovia e da área degradada junto à antiga pedreira municipal. As que concentram mais população estão localizadas em áreas públicas do Município, do Estado ou da União. São poucas e pequenas as áreas que se encontram em propriedades privadas, sendo que a exceção é a favela do bairro São Paulo, a mais antiga na atualidade.

É preciso dizer também que as favelas surgem paulatinamente à medida que se instalam novos moradores. Mas recebem auxílio do poder público local, que ali instala novos moradores ou antigos favelados de outras áreas. A título de exemplo, são indicadas as favelas da Pedreira, Sovaco da Cobra e do Beco, que receberam este tipo de auxílio para a expansão de suas áreas. Tais áreas recebem ainda, por pressões da população favelada, melhorias urbanas do tipo torneiras públicas, energia, iluminação e arruamento. Mas de todas elas, os moradores da favela São Paulo são os mais organizados, controlam a Associação dos Moradores e buscam a propriedade da área via usucapião coletivo.

Os moradores são, usualmente, sem ocupação fixa: empregadas domésticas, biscateiros, serventes de pedreiro ou desempregados permanentes. Na favela convivem lado a lado a miséria, a submoradia, a violência, o roubo, a prostituição, o emprego temporário, entre outros.

As favelas são o espaço de reprodução dos imigrantes pobres chegados de outros lugares, dos pequenos núcleos urbanos e das áreas rurais, que se incorporaram à cidade em mais ou menos tempo. É o espaço do não cidadão que, para morar na cidade, constrói um casebre de restos de materiais ou, ainda, pequenas casas em áreas de posse, porque não detém a propriedade da terra. Enfim, as favelas são a expressão mais acabada da expropriação fundiária que ocorre em nível regional e da privatização do solo urbano.

3.3. O Programa de Lotes

Na última década as políticas oficiais da habitação de âmbito federal passam por progressiva deterioração e entram em falência com a extinção do BNH. A deterioração de tais políticas acompanha o agravamento das condições de renda de crescente parcela da população e pode ser vista pelo abandono dos programas de construção de casas populares e pelo privilegiamento dos embriões de casa (PROMORAR), pela opção por lotes urbanizados (PROFILURB) e finalmente urbanizáveis, compartilhados com programas de cesta básica de materiais de construção.

O sistema estatal mostra-se pequeno e ineficiente para atender a população de trabalhadores que não tem onde morar e que pelas parcas condições econômicas não tem como participar de um modo ou de outro do mercado imobiliário comandado por agentes privados de promoção. Sem dúvida, são os pobres que moram em favelas, de aluguel ou de favor, que são alvo dos novos programas oficiais de habitação.



FIG. Nº 10: PROGRAMA DE LOTES URBANOS – BAIRRO LUIZ FOGLIATTO
(Junho/1991)

Iniciada em 1988, a área foi cedida sob comodato pela Prefeitura Municipal, para instalação de casas dos sem terra da cidade. Localizado no limite urbano, na “periferia dos pobres”, a área é servida de energia elétrica e ruas não pavimentadas. Em primeiro plano, um terreno baldio.



FIG. Nº 11: PROGRAMA DE LOTES URBANOS – BAIRRO COLONIAL
(1991)

Iniciada em 1988 a área é ainda pouco ocupada (centro-esquerda da foto). Está localizada na “periferia dos pobres”. Sem água ou qualquer outro elemento de infra-estrutura. Em primeiro plano observa-se o “potreiro” de uma propriedade rural. Ao fundo, um loteamento popular parcamente ocupado e os vazios urbanos.

Na esteira das ações empreendidas pela COHAB-RS, via os programas PROMORAR e PROFILURB, e dos lotes urbanizáveis financiados pela SEAC, é que a Prefeitura Municipal de Ijuí passa a oferecer um programa de lotes urbanos para a população de baixa renda a partir de 1988.²¹ A clientela de tais lotes urbanos, oferecidos sob regime de comodato, são funcionários públicos municipais e pessoas com baixa renda, de 1 a 2 salários-mínimos. Para conseguir um lote a pessoa precisa comprovar que mora a pelo menos 5 anos na cidade, que não tem outra propriedade e que se compromete a morar no local. O termo de compromisso é o controle que a Prefeitura Municipal detém sobre quem vai morar em tais lotes. No entanto, ocorrem desistências de parte daqueles que não conseguiram construir em tempo hábil. Bem como a venda do local, ou melhor, do casebre quando o morador inicial migra para outro lugar, sem conhecimento do órgão público.

Ao todo são 6 áreas que foram loteadas, perfazendo 271 lotes urbanos (ver Anexo II). As pequenas áreas estão localizadas nos bairros Burtet, Thomé de Souza, Glória, Storch e Colonial, e o maior assentamento (148 lotes) encontra-se localizado no bairro Luiz Fogliatto, ao lado da favela. Significativamente é nos dois últimos bairros que os lotes estão ocupados por migrantes pobres e sem ocupação fixa. Junto com as favelas, em tais áreas é que se reproduz a miséria na cidade.

As terras para os programas de lotes urbanos já eram de propriedade da Prefeitura, ou, então foram adquiridas mediante permuta de impostos atrasados dos antigos proprietários. Os lotes são pequenos, de 90m², e os investimentos públicos estão representados pela abertura de vielas, pela energia elétrica e iluminação pública, além da água provida por torneiras de uso coletivo. Na área do Colonial nem mesmo a água é provida, e só recentemente passou a receber energia elétrica.

A par da manutenção das áreas de favelas, o programa municipal de lotes urbanos ameniza a pressão social sobre a terra urbana, auxiliando para que não ocorra invasões dos sem teto na cidade. A nível local resolve-se, para uma pequena parcela dos pobres da cidade, o lugar da moradia que é autoconstruída, muitas vezes, com o auxílio da própria Prefeitura no provimento de restos de materiais construtivos. Soluciona-se, muitas vezes, precariamente o problema da moradia, mas salvaguarda-se a propriedade da terra, os direitos dos proprietários privados do solo urbano e garante-se o livre exercício dos agentes de promoção, nas operações de loteamento e na especulação fundiária com a retenção de áreas dentro da cidade.

NOTAS DE REFERÊNCIA

¹ ROCHE, J. Op. Cit. p. 218.

² PMI. O processo de ocupação do espaço e suas conseqüências. In: Plano Básico de Desenvolvimento Municipal. V. 1, Ijuí/RS, 1972, s/p. (mimeo).

³ idem.

⁴ id., ibidem.

⁵ "Principalmente na década de 60 que começou a expansão maior, mas na década de 70 foi que houve a absorção dessas áreas. (...) Quando se traçou a BR, se expandiu a zona urbana até a BR e, logo em seguida, 300 metros após a BR. (...) A própria construção da RS-155 ... com a colocação do Bairro Modelo jogou a cidade pro outro lado da área..." (E. 19, 19/04/89).

⁶ PMI. Estatística dos imóveis cadastrados. Ijuí/RS, 04/04/89.

⁷ Desde Marx sabe-se que é o trabalho que produz valor. Como a terra urbana não é produzida, ela não tem valor mas adquire um preço. Este preço está relacionado à valorização de capitais e uso do solo (RIBEIRO, 1982:32-3). Portanto, as expressões valorização fundiárias e reserva de valor, utilizadas neste trabalho, expressam, além da renda absoluta, as rendas diferenciais e monopólicas decorrentes da localização dos terrenos em relação ao espaço construído, às necessidades capitalistas e aos interesses dos proprietários fundiários, bem como às inversões de capitais em terra urbana.

⁸ E. 3, 15/07/89.

⁹ Ver citação p. 17, Capítulo I.

¹⁰ CÓDIGO DE POSTURAS DO MUNICÍPIO DE IJUHY, de 2/12/1913. (MADP-AI-PMI)

¹¹ YUJNOWSKY, O. La estructura interna de la ciudad. El caso latinoamericano. Buenos Aires: Ediciones SIAP, 1971. p. 93-4.

¹² idem, p. 93.

- ¹³ Distingue-se a zona central do centro da cidade. O centro é a delimitação administrativa (e tributária) dada pelo poder público, correspondendo a grosso modo, ao núcleo urbano original. A zona central corresponde às áreas mais próximas à Praça da República e onde está localizado grande número das atividades terciárias.
- ¹⁴ Para Ijuí a denominação de bairro, além de ser uma delimitação administrativa, consubstancia distintas associações de moradores, articuladas pelo Conselho de Bairros de Ijuí. Através da relação poder público-associações é que as políticas oficiais são concretizadas nos bairros, tendo correlação com a força do voto em tais áreas. Significativamente as associações de maior atuação e por isso representativas dos interesses e das relações moradores-poder público são aquelas dos bairros populares da cidade.
- ¹⁵ Ver Capítulo III. p. 117.
- ¹⁶ CORRÊA, R. L. A periferia urbana. In: Geosul. nº 2, Florianópolis, Editora da UFSC, 1986, p. 70-8.
- ¹⁷ idem, p. 70.
- ¹⁸ E. 19, 19/04/89.
- ¹⁹ NEHRING, S. E. Op. Cit.
- ²⁰ CORREIO SERRANO. Êste Ijuí que é nosso. Ijuí/RS, CS, 11/05/68, p. 11.
- ²¹ E. 19, 19/04/89, E. 24, 16/7/89 e E. 27, 13/06/89.

III – A EXPANSÃO HORIZONTAL DA CIDADE

A expansão horizontal da cidade de Ijuí é realizada via mecanismos de parcelamento do solo urbano e de ampliação do território legal da cidade. Os primeiros promovem a expansão e densificação da cidade através da transformação de glebas de terra em lotes urbanos utilizados para habitação ou outras atividades. Os segundos permitem incorporar novas glebas de terra passíveis de serem fragmentadas, subtraindo-as de seu uso rural, e atuam de modo direcionalmente desigual, indicando a direção do crescimento da cidade.

A expansão legal da cidade é o primeiro passo ao parcelamento do solo urbano que possibilita a fragmentação da propriedade da terra com a produção de lotes urbanos. Às operações de parcelamento do solo junta-se a produção imobiliária horizontal, ambas concorrendo para a expansão e densificação urbana.

Neste capítulo, a partir da indicação dessas formas de produção do solo, busca-se analisar as estratégias levadas a efeito pelos agentes modeladores do espaço urbano. Pela diversidade das práticas e de agentes que atuam na produção-circulação do solo urbano de Ijuí elege-se como fio condutor para a análise o desenvolvimento do mercado imobiliário local, que se constitui a partir da formação do mercado de terras na cidade.

A produção mercantil do solo urbano via o mercado de terras revela a presença do proprietário fundiário e do consumidor, tanto usuário quanto investidor. A ação reiterada destes agentes engendra e difunde a presença de um agente específico – o corretor imobiliário e sua empresa de intermediação.

Significa dizer que a produção do solo urbano pode ser feita por diversos agentes, segundo diferentes lógicas econômicas, mas os produtos resultantes são capturados pelo mercado via a intermediação imobiliária. Por esta característica é que se privilegia a atuação do corretor imobiliário, pela intensidade e diversidade de atuação, em especial sua participação nas operações de parcelamento do solo urbano.

O desenvolvimento do mercado propicia o aparecimento de outros agentes específicos: as empresas de promoção fundiária e imobiliária. Contrapostas a elas estão os produtos resultantes da iniciativa oficial que atende o segmento popular.

Pela presença de uma miríade de agentes e pela diversidade de ações realizadas, contrapostas à produção de algumas poucas mercadorias selecionadas, é que é preciso buscar a origem desses proprietários, produtores do chão da cidade e dos imóveis incorporados ao mercado. A questão é solucionada através do resgate da promoção fundiária e imobiliária local, que responde aos ciclos da produção mercantil realizada na cidade e na região. O imobiliário e especificamente o mercado fundiário é setor subsidiário que acompanha as transformações que ocorrem no seio da pequena produção. Do mesmo modo e à exceção das atividades que são realizadas por empresas específicas, a produção-circulação imobiliária espelha a fase mercantil da produção do solo urbano, que encontra ressonância no agrário e na região.

1. AS FORMAS DE EXPANSÃO HORIZONTAL

O parcelamento do solo urbano expressa a dinâmica da constituição e utilização dadas às diversas áreas da cidade e traduz o conteúdo social dado ao solo urbano como suporte diferenciado de reprodução da vida. Como tantas outras, essa forma espacial expressa a vida social, notadamente no que se refere ao significado do estatuto da propriedade privada e da necessidade que se impõe às pessoas e às atividades por elas realizadas em ocupar uma parcela do espaço e de conviver com outras tantas.

As terras urbanas são fracionadas via operações de parcelamento do solo, realizadas primordialmente por proprietários privados, que promovem a expansão da zona urbana ocupada e a extensão de infra-estrutura, equipamentos e serviços públicos e das quais são resultantes novos lotes urbanos postos à disposição do mercado de terras da cidade.¹ As operações de parcelamento do solo não se restringem às áreas imediatamente contíguas ao traçado urbano, assim que podem subsistir glebas de terra não loteadas encravadas na malha urbana ou em suas bordas, que, parceladas num tempo posterior, são objeto de maior valorização fundiária.

No parcelamento do solo para fins urbanos distinguem-se dois processos de acordo com as implicações que detêm na alteração da malha viária existente na cidade. São eles o desmembramento e o loteamento, conforme regula a Lei Federal nº 6.766, de 19 de dezembro de 1972.²



FIG. Nº 12: A EXPANSÃO HORIZONTAL DA CIDADE – IJUÍ/RS
(Nov./1987) (Vista aérea – direção sul-norte)

A foto mostra a expansão da cidade e o padrão xadrez que apresenta decorrente do seu loteamento original.



FIG. Nº 13: VISTA PARCIAL DA CIDADE – IJUÍ/RS (Out. 1989)
(Vista aérea, direção noroeste – sudeste)

Vale observar em primeiro plano o centro urbano, que apresenta os edifícios, contrapostos à expansão horizontal da cidade.

Ao fazer a distinção dos dois processos de parcelamento do solo de acordo com o grau de alteração do sistema viário, a Lei passa a exigir maiores requisitos urbanísticos para os loteamentos. Os desmembramentos, por situarem-se em áreas onde já existem vias de circulação, detêm maior número de requisitos urbanísticos e passam a contar com facilidades na aprovação e registro público. A Lei pressupõe que a existência de ruas significa também a presença de pelo menos alguma outra infra-estrutura, o que na realidade nem sempre acontece.

Ao regular o parcelamento do solo para fins urbanos a Lei não contempla uma infinidade de outros desmembramentos que ocorrem na cidade, tendo em vista situarem-se no âmbito da liberdade que os proprietários privados têm de dispor de seus bens imóveis. São os casos de terrenos urbanos gerados por atos de herança, desapropriação, doação, compra e venda e usucapião, que não implicam necessariamente na constituição de novos lotes urbanos postos à venda para terceiros. Ao longo do tempo estas áreas podem ser incorporadas ao mercado de terras, promovendo a densificação urbana ou a ampliação da cidade, mesmo que a Lei 6.766/79 não as contemple.

A aprovação do parcelamento do solo urbano é de controle e competência do poder público local através da Prefeitura Municipal. Esta reserva-se o direito de aprovar o parcelamento proposto pelo proprietário, exigindo a infra-estrutura e áreas de domínio público, quando for o caso, assim como o tamanho dos lotes.

A Prefeitura Municipal certifica ao Registro de Imóveis a existência do imóvel fracionado, a presença ou não de ruas que lhe dão acesso e outros aspectos. No Tabelionato redige-se o documento legal e no Registro de Imóveis confere-se a "verdade e a fé" do primeiro. São os três atos do mesmo drama. O poder público local, que é o poder concedente, o Tabelionato, que traduz os atos realizados em linguagem jurídica emitindo documento público, e o Registro de Imóveis que, em nível público, salvaguarda os interesses privados dos proprietários de imóveis.

Se na constituição do núcleo urbano de Ijuí é o Estado, via a administração colonial, o agente loteador por excelência, a partir dali é a promoção privada que atua marcadamente na expansão da cidade. No processo, o Estado através do poder público local e da legislação federal torna-se muito mais o regulador e legitimador da expansão urbana do que efetivamente o promotor de parcelamento, a não ser quando da implementação de políticas oficiais para o setor de habitação.

Em Ijuí, como em outros lugares, o parcelamento do solo é promovido por operações sucessivas de desmembramento ou loteamento de áreas da cidade, maiores ou menores, ocupadas ou não, já incluídas no traçado urbano ou à espera de obras públicas. A partir dessas considerações iniciais, é mister distinguir como ocorrem estas práticas ao longo do tempo.

1.1. Os Loteamentos

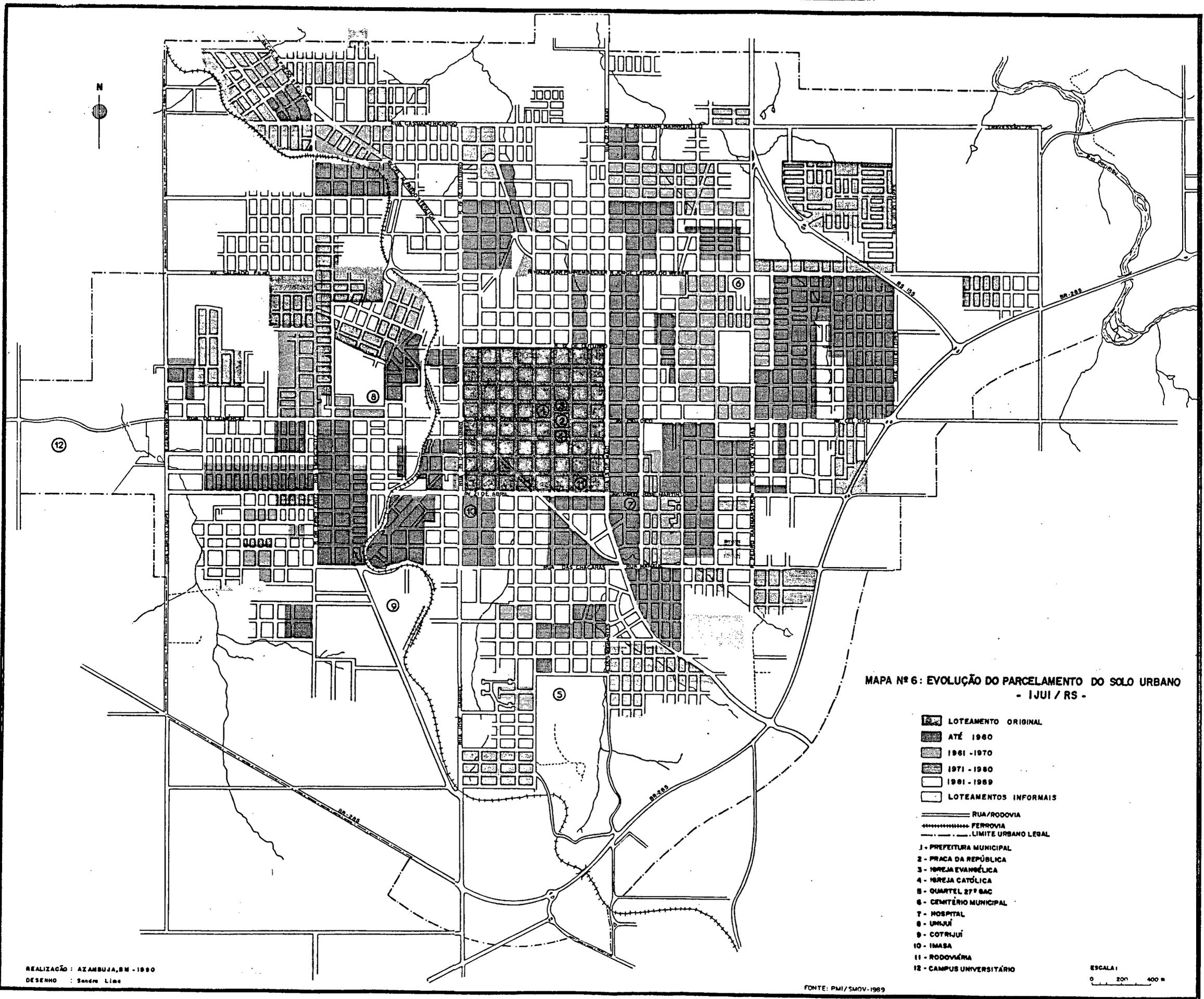
Na atualidade o parcelamento do solo na cidade de Ijuí, realizado por intermédio de operações de loteamento, é regulado pela Lei 6.766/79 e implica sempre na expansão da área urbana ocupada e na ampliação ou constituição de bairros.³ Configura-se loteamento quando o proprietário de uma gleba de terra resolve dividi-la em lotes urbanos, colocando-os à disposição do mercado para serem adquiridos por distintos futuros proprietários.

No entanto, o processo de loteamento de uma gleba de terra é dispendioso e demorado. Para registro imobiliário exige-se do proprietário da gleba, além do fracionamento em quadras e lotes, a reserva ao domínio público não só das áreas destinadas ao trânsito – as ruas – mas também, daquelas para a instalação de equipamentos urbanos e comunitários, de conformidade com o tamanho da gleba. Além disso, o proprietário precisa integralizar a infra-estrutura destinada a tornar habitável o espaço para aqueles que ali vão residir. Para o loteador significa aplicar capital na gleba de terra e, por tal, no momento da venda, incluir os custos do loteamento no preço dos terrenos revalorizando a área loteada.

Os loteamentos realizados em Ijuí podem ser distingüidos pela quantidade e qualidade da infra-estrutura, pelo tamanho dos lotes e áreas coletivas disponíveis, pela sua localização na cidade, que vão definir o tipo de clientela. Podem ser, também, distingüidos pelo tipo de promotor – privado ou público – envolvido na realização dos loteamentos.

Na cidade de Ijuí até por volta dos anos 50 impera a informalidade dos loteamentos realizados: basta observar as áreas ocupadas imediatamente após o núcleo urbano original (ver mapa nº 6). Na primeira metade do século XX a cidade cresce em população e atividades, transborda seu centro histórico, constituindo-se os primeiros loteamentos de promoção privada na cidade. Mas não são todos os loteamentos realizados que são formalizados via aprovação da Prefeitura Municipal de Ijuí (PMI). São loteamentos mais antigos e as plantas são recuperadas pela Prefeitura, para controle posterior do parcelamento do solo urbano (Ver Anexo II).

Os loteamentos mais antigos caracterizam-se por apresentarem terrenos grandes de 1.000 m², alguns destinando lotes maiores para chácaras e reservando áreas a serem absorvidas por ruas. Promovem o prolongamento das ruas do núcleo original, ou então, são implantados entre as vias de acesso à cidade e destinam-se primordialmente à classe trabalhadora. Mas o que acontece até os anos 40 na cidade é o prenúncio de uma nova fase de expansão urbana, a explosão de loteamentos que passa a ocorrer, principalmente nos anos 50 e 60, seja porque a Prefeitura Municipal passa a exercer um controle mais efetivo na aprovação dos loteamentos, seja porque a cidade passa a absorver maior contingente de população. Afirma-se no documento do Plano Diretor de 1972:



MAPA Nº 6: EVOLUÇÃO DO PARCELAMENTO DO SOLO URBANO - IJUÍ / RS -

- LOTEAMENTO ORIGINAL
- ATÉ 1960
- 1961 - 1970
- 1971 - 1980
- 1981 - 1989
- LOTEAMENTOS INFORMAIS

- RUA/RODOVIA
- FERROVIA
- LIMITE URBANO LEGAL

- 1 - PREFEITURA MUNICIPAL
- 2 - PRACA DA REPÚBLICA
- 3 - IGREJA EVANGÉLICA
- 4 - IGREJA CATÓLICA
- 5 - QUARTEL 27º BAC
- 6 - CEMITÉRIO MUNICIPAL
- 7 - HOSPITAL
- 8 - UNIJUÍ
- 9 - COTRIJUI
- 10 - IMASA
- 11 - RODOVIÁRIA
- 12 - CAMPUS UNIVERSITÁRIO

REALIZAÇÃO: AZAMBUJA, EN - 1990
 DESENHO: Sandro Lima

FONTE: PMI/SMOV-1989

ESCALA 1
 0 200 400 m

“A maior oferta de terrenos deu-se no período 46/56 cujo crescimento da área urbana foi de 627%. Isto fez com que de uma densidade de 70 hab/ha, constatada em 1946, ocorram densidades médias de 32 a 44 hab/ha em 1956 e 1967 respectivamente.”⁴

Pelas cópias das plantas datadas à disposição na Prefeitura Municipal de Ijuí,⁵ (ver Anexo II) nos anos 50 são loteados cerca de 200 hectares de glebas de terra, situadas no centro atual e nas vilas suburbanas de então, pondo à disposição do mercado pelo menos 3.800 lotes urbanos. Já nos anos 60 são loteados pelo menos 120 hectares, com cerca de 2.500 lotes urbanos postos para a comercialização.

Este grande retalhamento de glebas de terra, a partir dos anos 50, passa a exigir de parte da administração local maior controle, realizado através do Conselho do Plano Diretor.⁶

O Conselho exigia de cada loteador o levantamento topográfico da gleba a ser loteada, com um anteprojeto do sistema viário que deveria dar continuidade à malha viária existente ou projetada. Ainda, quando da análise e aprovação do anteprojeto, o Conselho já reservava alguns lotes à municipalidade. Após a aprovação do anteprojeto o loteador encaminhava à então Diretoria de Obras e Viação, atual SMOV, o projeto do loteamento especificando na planta a divisão da gleba em quadras e lotes e as áreas reservadas ao domínio público, para sua aprovação final.

Neste período, década de 50 sobretudo, é que ocorre a formação da maior parte dos bairros populares da cidade mediante operações de loteamento, conforme se pode observar no referido anexo e na planta da cidade (Mapa nº 3). Quer-se com isso afirmar que é dessa época a ampliação generalizada da cidade, configurando-se a maioria dos atuais bairros, mas também deixando entre os loteamentos espaços vazios que vão ser fracionados posteriormente. Além disso, na época de lançamento desses loteamentos muitas pessoas vão adquirir quadras inteiras sem outro objetivo que o de estocar lotes para negócios futuros ou, então, são mantidos lotes nas mãos do proprietário da gleba ou de seus herdeiros e na atualidade são incorporados novamente ao mercado de terras, através dos corretores imobiliários.

São características desses loteamentos populares a promoção privada com a comercialização realizada na sua grande maioria pelo loteador ou seu procurador, lotes urbanos menores, entre 300 a 500m², áreas destinadas ao aruamento e lotes reservados à municipalidade para futuras praças, escolas, igrejas e a parca integralização de outros elementos da infra-estrutura urbana. Mas, ao mesmo tempo que a promoção desses loteamentos possibilita à classe trabalhadora espaço para a moradia, amplia também a cidade e, como decorrência, o agravamento dos problemas, gerados pelo pouco aporte de infra-estrutura e de outros elementos da vida urbana.



FIG. Nº 14: LOTEAMENTO POPULAR – BAIRRO MODELO (1991)

O loteamento da periferia apresenta moradias populares e pouca infra-estrutura (energia elétrica e ruas sem pavimentação).



FIG. Nº 15: LOTEAMENTO POPULAR – BAIRRO MODELO (1991)

O loteamento Modelo – II, recém lançado, apresenta somente as ruas abertas e as primeiras casas construídas. Está localizado na periferia urbana.

É um período marcado por grandes loteamentos, em que a riqueza oriunda da propriedade ou herança da terra encontra na promoção fundiária urbana a possibilidade de sua reprodução. É a colônia que se desmantela e se transforma em espaço urbano – ou suburbano – vencida pelas crises que atravessa a produção e pela progressiva ampliação da cidade que bate à sua porta. Modo de prover o onde morar para uma população de origem predominantemente rural que a cidade acolhe, vencida também pelas crises e mudanças que ocorrem no seio da pequena produção.

A crise da agropecuária, num primeiro tempo, aliada à aceleração da modernização no campo e à manutenção das atividades urbanas tradicionais em Ijuí, num segundo tempo, promovem a progressiva urbanização da população e a grande procura de terrenos na cidade. Nesse ínterim alça-se como atividade rentável o parcelamento do solo via loteamentos e a transformação da terra rural em urbana.

Na década de 70 os loteamentos tornam-se menos freqüentes (ver Anexo II). São 21 os processos aprovados pela Prefeitura Municipal. As áreas parceladas são menores, totalizando pelo menos 80 hectares e 1.600 lotes urbanos. Na década de 80 são 65 hectares de áreas parceladas, via loteamentos, com pelo menos 1.300 lotes urbanos, conforme os processos aprovados pelo órgão municipal.

A década de 70 é marcada pelo grande número de loteamentos clandestinos⁷ que já existiam anteriormente mas que passam a ser intensificados. São loteamentos implantados à revelia dos órgãos municipais e que somente vão ser legalizados após, já na década de 80,⁸ via processos de desmembramento para regularização da escritura de propriedade dos lotes urbanos dos adquirentes. Esta situação muitas vezes decorre de problemas de inventário, quando o loteador morre antes de passar a escritura definitiva, e da regularização de parcelamentos clandestinos. São casos de loteamentos realizados, por exemplo, nos bairros Independência, Thomé de Souza, Alvorada. Assim, pode-se dizer que os lotes urbanos passam a deter maiores chances de comercialização, não só pelo tamanho e pela localização na cidade, mas também pela disponibilidade de infra-estrutura e pelo seu estatuto jurídico, de ter escritura pública.

De um lado, é a ocupação de áreas vazias entre os parcelamentos mais antigos ou parcelas desses que retornam novamente ao mercado; de outro, abrem-se novas frentes de expansão na cidade. É nessa época que ocorrem as grandes ampliações do perímetro urbano de Ijuí, incorporando-se, além de áreas clandestinamente loteadas, as áreas adjacentes à BR-285 e RS-155, que se tornam grandes vazios urbanos. São estoques de terra à espera de valorização e de parcelamento futuro. Justifica-se a expansão do domínio legal da cidade para legalização de loteamentos clandestinos e a presença destes pelo baixo poder aquisitivo da classe trabalhadora.⁹

É nessa década que se consolida a presença dos corretores imobiliários com suas agências. Passam a atuar preferencialmente no mercado imobiliário, mas também na intermediação ou promoção de loteamentos. Com suas ações revalorizam os imóveis e promovem a consolidação do mercado. O período é marcado também pela maior intervenção do Estado na promoção de loteamentos e de empreendimentos imobiliários populares na cidade (Ver anexo III).

Com a entrada em vigor da Lei do Parcelamento do Solo Urbano (1979) os processos de loteamentos populares encaminhados ao órgão municipal diminuem. São inexpressivos os processos encaminhados pelos trâmites exigidos pela nova lei, conforme se pode observar no Anexo II. Alguns loteamentos encaminhados são regularizações de antigos processos de parcelamento, ou então, do projeto constam o arruamento e o compromisso de efetuar alguma infra-estrutura do tipo energia elétrica, água e reserva de áreas para a instalação de equipamentos urbanos. No entanto, são sempre soluções negociadas entre o proprietário da gleba, a PMI e/ou concessionárias de serviços públicos. Em alguns processos arquivados constam o termo de compromisso de que o loteador vai efetuar as melhorias urbanas e/ou, então, documentos referentes às negociações do tipo troca da implantação de energia elétrica a ser realizada pela PMI pela compra de um transformador a ser efetivada pelo proprietário, a compra de material para a instalação de energia elétrica e de água com mão-de-obra alocada pelo poder público ou, ainda, a PMI auxiliando a abertura de ruas.¹⁰

Pode-se dizer que a preocupação está centrada na preservação, em conformidade com a Lei 6.766/79, da legalidade do loteamento para seu registro público. Significa dizer que não implica, necessariamente, na realização do projetado e nem mesmo no provimento da infra-estrutura pretendida.

Até os anos 80 os loteamentos lançados pela iniciativa privada são de características populares, ou seja, não oferecem nada mais que o lote e alguma infra-estrutura urbana. Isto não significa dizer que, no correr do tempo, com a ampliação da cidade, as áreas mais próximas ao centro, às vias de acesso e à Universidade não sofrem mudanças no padrão das residências, tornando-se mais sofisticadas.

É nesta década que, pela via de promoção, entram em cena na cidade loteamentos voltados para clientela selecionada de maior status (ver Anexo II). É o caso do loteamento "Morada do Sol" que tem como característica principal cláusulas contratuais definindo o padrão das residências. Iniciado em 1980, permanece até hoje pouco ocupado.

Incluem-se também neste tipo de empreendimento os dois únicos loteamentos fechados existentes em Ijuí. O primeiro "Parque do Vale", oferece única entrada de acesso, guarita no portão, arruamento pavimentado, rede de esgoto, água e energia elétrica. O segundo, "Jardim

Residencial Burtet”, está em fase de implantação e comercialização. O loteamento oferece única entrada de acesso com guarita, sede social, creche, churrasqueiras, **play-ground**, esgoto cloacal e pluvial, água, energia e iluminação, arruamento pavimentado, gerador elétrico, rede de alarme e interfone.

Para a promoção fundiária pode-se dizer que a cidade está pronta. Expande-se horizontalmente e não é completamente ocupada, detendo ainda espaços vazios entre os loteamentos realizados nas décadas de 50 e 60. Aliado a isso, ocorre a ampliação generalizada do perímetro urbano nas décadas de 70 e 80, que promove novas áreas ocupadas e novos vazios urbanos. Assim que, para além daqueles que adquiriram áreas dentro dos loteamentos mais antigos e que vão fracioná-las na atualidade, se incorporam novas áreas passíveis de fragmentação. A cidade cresce de fora para dentro, preenchendo-se os vazios a ela incorporados já há algumas décadas ou, então, mais recentemente.

Nesse sentido pode-se afirmar que a época dos grandes loteamentos chegou ao fim. Hoje desenvolvem-se outras práticas que configuram situações de fato no parcelamento urbano, que posteriormente vão ser resolvidos no domínio do direito. Mas a cidade está pronta também porque contém, já desenvolvidas ou ainda em germe, formas espaciais e práticas sociais que se entrelaçam na atualidade. É assim que ocorre a formalização do mercado, a independência da atividade do corretor imobiliário, o surgimento de empresas loteadoras, a permanência de atuação dos proprietários fundiários, a promoção pública, entrelaçadas aos loteamentos populares clandestinos ou legais, aos programas de erradicação da submoradia, aos loteamentos de **status** e a outros subprodutos, como o estoque de terras, as favelas, e a especulação fundiária.

1.2. Os Desmembramentos

As operações de parcelamento não configuradoras de loteamento, estrito senso, são os desmembramentos, genericamente tratados no âmbito da Prefeitura Municipal de Ijuí como fracionamentos. Da divisão dos terrenos urbanos resultam sempre, no nível jurídico, a modificação e/ou constituição de novos imóveis, propriedades de um único ou distintos proprietários privados.

Em tese, podem ser distinguidas operações de desmembramento da propriedade imóvel com a constituição de lotes urbanos para alienação aos interessados desde que não impliquem na abertura ou prolongamento de vias e logradouros públicos. São os desmembramentos contemplados na Lei 6.766/79 que prevê, inclusive, facilidade na aprovação e consecução do parcelamento do solo urbano em relação aos loteamentos.

Dessas operações são distintos os desmembramentos de glebas de terra que não promovem a implantação de infra-estrutura e não trazem como resultado a constituição de lotes urbanos. No âmbito jurídico são aqueles desmembramentos gerados pelo direito que os proprietários privados detêm de usar, gozar e dispor da propriedade privada ou, então, são decorrentes de atos de desapropriação realizados pelo poder público para implantação de equipamentos urbanos e comunitários entre outros. Portanto, o fracionamento do solo urbano, caracterizado como desmembramento,

“...é apenas repartição da gleba, sem atos de urbanização, e tanto pode ocorrer pela vontade do proprietário (venda, doação, etc.) como por imposição judicial (arrematação, partilha, etc.), em ambos os casos sem qualquer transferência de área ao domínio público.”¹¹

A pertinência de situar aqui os desmembramentos circunscreve-se ao significado que adquirem em Ijuí, na transformação de diferentes porções do espaço da cidade em solo urbano, notadamente após o início da vigência da lei 6.766/79. E dir-se-ia até, pelo volume de processos que estão à disposição na Prefeitura Municipal de Ijuí na atualidade, que ocorre a predominância dos desmembramentos de propriedades urbanas em detrimento das operações de loteamento.¹² Quer-se afirmar também que, para além dos desmembramentos regulados pela Lei 6.766/79, outras operações de fracionamento vão contribuir para a expansão e densificação urbana porque possibilitam a formação, em maior ou menor tempo, de lotes urbanos postos à disposição do mercado de terras da cidade.

Os desmembramentos de parcelas de terra urbana, resultantes de herança ou atos de compra-venda, podem caracterizar-se como incorporadores de novas áreas à cidade, pelo menos de três modos: como o primeiro estágio para um futuro loteamento ou desmembramento; como forma de ocultar práticas ilícitas de loteamento via o desmembramento de glebas de terra em quadras,¹³ e estas em lotes urbanos; como possibilidade de legalização de áreas clandestinamente loteadas. Trata-se, pois, de operações de desmembramento do solo urbano realizadas, primordialmente, pelos proprietários de glebas de terra localizadas na zona urbana, mas que têm na ação do poder público local suas possibilidades de consecução e legalização.

Muitas vezes os desmembramentos decorrem de herança ou sucessão e podem ser fragmentados em distintos lotes urbanos depois do inventário e execução da partilha. Ou, então, muito lentamente ao longo do tempo são vendidos os lotes e consuma-se o desmembramento.

“Mas é que esses loteamentos clandestinos é difícil pegar porque, muitas vezes foi sucessão. Nós tínhamos um ... que deu muito trabalho, foi legalizado aos poucos. Um fracionamento existente,...na Linha 3 Oeste (Bairro Industrial). Aquilo deu muito ‘pano prá manga’. Foi difícil, hoje está praticamente concluída aquela legalização.”¹⁴

Estão também referidos os casos de glebas de terra localizadas na zona urbana, desocupadas ou que até então tinham destinação agrícola e que são postas em inventário e de execução da partilha entre herdeiros ou sucessores. Na execução da partilha cabe a cada herdeiro sua parte legitimada pelo processo de inventário.

Assim, constituem-se várias propriedades distintas, parcelas ou frações da propriedade primeira, tantas quantas forem os herdeiros ou sucessores. Posteriormente, cada herdeiro da posse legal das terras de herança pode fracioná-las em distintos pequenos lotes urbanos que são incorporados ao mercado de terras. Desse modo o proprietário pode renunciar a uma parte das terras de herança para o arruamento, doando-as ao domínio público.

Os desmembramentos de glebas de terra decorrem também de atos de compra e venda. É quando o proprietário do imóvel vende parte de sua propriedade a outro, repartindo a gleba em duas ou mais propriedades fundiárias distintas. Ao realizar tal operação não significa que estão sendo configuradas situações de loteamento ou de desmembramento para fins urbanos, contempladas pela Lei 6.766/79, mas sim o proprietário está no seu direito de dispor da propriedade imóvel, negociando-a. As propriedades sucedâneas podem ser novamente fracionadas, inclusive em lotes urbanos, via operações de desmembramento.

Tanto nos casos de herança como de atos de compra-venda, os fracionamentos resultantes podem ser configuradores de desmembramento para fins urbanos. Para tal é necessário que a Prefeitura certifique a existência do arruamento ao Registro de Imóveis, para que possa ser fracionada a gleba em pequenos lotes urbanos. É possível, então, apresentar ao órgão municipal um projeto anterior à demarcação dos lotes, destacando-se a “área de absorção por ruas” que foram implantadas pela PMI e doadas pelo proprietário da gleba.

Significa dizer que interessa ao proprietário da gleba doar ao domínio público as áreas reservadas para o arruamento. À PMI interessa a doação, porque não implica na desapropriação e, portanto, em custos ao poder público para indenizar o proprietário da área do futuro arruamento. Em troca da doação a PMI executa a abertura da rua e ao proprietário da gleba é possibilitado o desmembramento da área pela existência do arruamento. Ao invés de loteamento o proprietário desmembra a gleba em duas ou mais propriedades distintas e, após, pode fracioná-las em lotes urbanos para edificação, a não ser que os terrenos sejam destinados a empreendimentos que exijam maior espaço.

A doação ao poder público da área para arruamento implica que o proprietário encaminhe o desmembramento.

“Mas para nós fazermos esta abertura (da rua), mesmo que seja só a abertura, ele já deve encaminhar o fracionamento. Senão, ele não consegue abrir matrícula nas duas áreas. (...) Se ele não...vai fracionar, nós não abrimos (a rua).¹⁵

Os projetos de desmembramento do solo urbano podem também ser resultantes da legalização de áreas loteadas clandestinamente. Significa dizer que operações de demarcação e venda de lotes urbanos foram realizadas sem prévio encaminhamento do projeto e aprovação de parte da Prefeitura Municipal, com o posterior registro em cartório. A clandestinidade decorre da não existência do loteamento no cartório de Registro de Imóveis e não de sua existência de fato.

Na categoria de clandestinos encontram-se os loteamentos realizados em décadas passadas ou mais recentemente e que estão localizados, preferencialmente, na periferia urbana. Após o pagamento os proprietários dos lotes desejam escriturá-los para a obtenção do título definitivo da propriedade. Como o loteamento não está registrado em cartório, faz-se mister a sua legalização e o expediente utilizado pela Prefeitura Municipal é o desmembramento, certificando a existência de aruamento na gleba e procedendo à regularização dos lotes urbanos.

“...os compradores destes lotes...necessitavam da escritura para, muitas vezes, financiar casa própria,...ou mesmo, para construir e se tranquilizar. Ou construíram casa em cima e queria legalizar. (...) Passados 5, 6, 8 anos, 10 anos, qualquer um vem aqui e pressiona. Então, não existe forma legal de...acertar isto, a não ser aquela de que: ‘há mais de 20 anos já está aberta a rua’, ‘antes do loteamento a rua já era existente’, ou seja, os quarteirões já estavam definidos. Baseado nisto a Prefeitura...consegue fracionar em pequenas áreas e estas áreas em terrenos.”¹⁶

Por intermédio dessas diferentes operações de parcelamento do solo urbano é que herdeiros ou proprietários de distintas glebas de terra na cidade vêm possibilitadas a sua ação, para incorporá-las como lotes urbanos destinados à edificação. Os expedientes de que lançam mão, passam necessariamente pela conviência de distintas administrações municipais, na implantação de aruamento, no certificado de existência de vias de circulação, no aceite da doação de terras para as ruas. No âmbito do poder público local, é o modo como resolvem-se os problemas de alguns proprietários privados, os compradores dos lotes, ou, então, dos donos das glebas de terra. Nesse processo de resolver cada fato consumado, de legalizar parcelamentos pretéritos, desenvolvem-se, na atualidade, as novas práticas de loteamento, tomadas desmembramentos ou genericamente chamadas de fracionamentos pelo poder público local.

2. OS CORRETORES IMOBILIÁRIOS

Dentre os agentes que atuam na expansão horizontal da cidade e na transformação do uso do solo urbano distinguem-se os corretores imobiliários. Busca-se, aqui, apreender as características atuais desses agentes e o significado da atividade de intermediação no setor imobiliário local.

A expansão do solo urbano e o conteúdo econômico que adquire promovem a subordinação das ações empreendidas pelos proprietários fundiários e de suas relações com os consumidores-usuários à atividade de corretagem que exerce papel significativo na intermediação dos objetos imobiliários na cidade. Significa dizer que para a reiterada atuação dos corretores os produtos imobiliários necessitam estar, pelo menos em parte, capturados pelo mercado via circulação de produtos constituindo-se num fluxo de mercadorias para venda ou locação e pela presença de população consumidora, seja ela usuária ou investidora.

Essa dinâmica atua no sentido de sistematizar as ações empreendidas pelos diferentes agentes e concorre para formalizar e difundir a figura do corretor e de sua empresa – a agência imobiliária. Promove-se a valorização dos imóveis e distinguem-se diferenças entre áreas da cidade, pela infra-estrutura e serviços à disposição. Ao formalizar-se o mercado de terras urbanas e do imobiliário, os produtos, terra e imóvel, são revalorizados pelo processo de intermediação comercial.

Harvey define os corretores imobiliários que atuam no mercado de moradias advertindo, no entanto, que suas características são extensivas a outros agentes que operam no uso de solo urbano.

“...operam no mercado de moradia para obter valor de troca. Eles obtêm lucro através da compra e venda ou através da cobrança de custos da transação para seus serviços como intermediários. (...) Para os intermediários o valor de uso da moradia reside no volume da transação, porque é desta que eles obtêm valor de troca. Eles operam como empresários coordenadores no mercado de moradia, trabalham sob pressão corporativa e necessitam conseguir certa porção de lucro. Eles têm incentivo para aumentar o giro no estoque de moradia porque isso leva a uma expansão do negócio.”¹⁷

Em Ijuí a intermediação comercial surge informalmente com a expansão e consolidação do mercado de terras e traz como reflexo, na atualidade, a captura do mercado imobiliário por agentes de corretagem. Quer-se com isto dizer que a atividade de intermediação numa primeira fase estava integrada e era realizada por distintos proprietários-loteadores, podendo ser mais sistemática ou envolvendo uma única operação, decorrente dos propósitos e condições de cada investidor.

Nas décadas de 50 e 60 é fraca a expressão da intermediação imobiliária formalizada.¹⁸ As agências imobiliárias que vão surgindo necessitam concorrer com vendedores informais, ligados aos proprietários-loteadores, ou, então, com intermediadores particulares. A partir dos anos 70 a situação passa a modificar-se com a presença de novas agências de corretagem e a busca da profissionalização da atividade, que desemboca no padrão atual de 20 agências imobiliárias e de 40 profissionais corretores existentes, em atividade ou não.¹⁹

2.1. As empresas de corretagem e o mercado de intermediação imobiliária

Diante desse quadro foram pesquisadas, no primeiro semestre de 1989, 14 agências imobiliárias em atividades na cidade de Ijuí, conforme atesta o quadro nº 2. Buscou-se informações para caracterizar as agências, o mercado de atuação, as relações com o poder público e outros agentes.

As agências instaladas na cidade são pequenas; caracterizam-se no plano jurídico por "empresa limitada" ou, então, por "pessoa física". Invariavelmente o proprietário ou um dos proprietários é o profissional corretor. Atuam nas empresas o corretor-proprietário, o agenciador comissionado, o responsável pelo setor de aluguéis, quando for o caso, e o de serviços administrativos. Algumas das empresas contam com serviços advocatícios, sem contudo caracterizar vínculo de emprego, quando não é o próprio profissional corretor que é também formado em Direito.

"Trabalho com três vendedores, corretor só eu. Isto é uma característica que temos em Ijuí, o corretor não topa o trabalho de empregado, ele quer se estabelecer por conta própria. Os meus vendedores são funcionários comissionados, porque só pode atuar no ramo... quem é corretor, com registro. Agora, se tenho uma empresa, preciso me assessorar, tenho que ter uma forma de contornar essa situação. Sendo o cabeça e tendo o registro, o Conselho já tolera."²⁰

O grande número de empresas em relação ao tamanho do mercado da cidade acaba por exigir uma certa especialização no que diz respeito à clientela e aos negócios realizados. À exceção da Pampa Imóveis, que tem seu mercado principal na intermediação de terras rurais e atua em outros municípios da região, e das operações de loteamento levadas a efeito em cidades da região pela Imobiliária Muraro de 1965 a 1974, as outras agências trabalham preferencialmente com o mercado imobiliário da cidade. Assim que, para a maioria, a intermediação de terras rurais é o "grande negócio", que rende os maiores lucros.

"... o urbano é o feijão com arroz, é o dia-a-dia. O rural é o que rende. Porque no momento que se vender um imóvel rural normalmente a comissão, que é de 6%, é alta (...) ... é o filé, não se trabalha todos os dias."²¹

QUADRO Nº 2 – AGÊNCIAS IMOBILIÁRIAS¹ ATUANDO EM 1989 – IUJ/RS

Agência	Nº de Proprietários	Ano de Início	Número de pessoas nas agências		Atividades Desenvolvidas													
			Total	Corretor ²	Outros ³	Compra e Venda					Locação							
						lote	casa	aptº	rural	terciário	indústria	casa	aptº	terciário	indústria			
1. Imob. Muraro	2	1965	3	1	2	X(4)	X											
2. Patrimônio Im.	1	1976	3	1	2	X(4)	X		X					X				
3. Imob. Predijuf	3	1975	5	1	4(1P)	X(4)	X		X					X				
4. Tabaimóveis	1	1976	6	1	5	X(4)	X		X					X				X
5. Imóveis Líder	3	1978	6	1	5(2P)	X(4)	X		X					X				X
6. Colméia Imóveis	1	1979	3	1	2(1C)	X(4)	X		X					X				X
7. Imob. Bonfada	1	1980	3	1	2	X	X		X					X				
8. Pampa Imóveis	2	1984	2	1	1C	X	X		X					X				
9. Vivenda Imóveis	1	1984	3	1	2	X	X		X					X				
10. Sul Casa	1	1986	3	1	2	X	X		X					X				X
11. Imob. Kist	1	1986	6	2	4	X	X		X					X				X
12. Imob. Pettenon	2	1986	2	1	1	X	X		X					X				X
13. Óga-Rapê	1	1987	1	1	-	X	X		X					X				X
14. Imob. Cidade	1	1987	3	1	2	X	X		X					X				X

FONTE: Pesquisa junto às agências imobiliárias – junho e julho/1989.

¹ Agências Imobiliárias pesquisadas

² Profissional corretor é o proprietário

³ P – proprietário

C – vendedor comissionado sem ser necessariamente funcionário da empresa

⁴ Empresas que atuam ou atuaram em operações de parcelamento do solo urbano

Para todas as agências o segmento forte do mercado é a intermediação de atos de compra-venda. Algumas aliam à intermediação um departamento de aluguéis, como são os casos da Vivenda Imóveis e Imóveis Líder. É modo, inclusive, de superar possíveis crises nas vendas, resultantes de políticas econômicas e das flutuações do mercado.

Além das atividades que desempenham, as agências distinguem-se também pela clientela que atendem. Assim que as Imobiliárias Patrimônio, Predijuí, Colméia, Bonfada e Kist, captam seus negócios em todas as faixas de clientela. As agências Tabaimóveis, Líder, Pampa e Sul Casa procuram trabalhar, preferencialmente, com as faixas mais selecionadas, identificando-se um segmento de clientela de maior poder aquisitivo e que propicia negócios de maior vulto.

As imobiliárias Muraro, Vivenda, Imopel, Ôga-Rapê e Cidade atuam predominantemente com as faixas mais populares do mercado imobiliário. As duas últimas, inclusive, acolam às suas atividades a representação e construção de casas de madeira pré-fabricadas. Assim que, a par da intermediação a terceiros e da locação de imóveis residenciais, atuam como pequenos construtores.

Há diferenças substantivas entre as agências instaladas na cidade, pela clientela que abarcam, pelos negócios que realizam, pelo capital que passam a dispor para investir no imobiliário e pela rede de relações pessoais que estabelecem. Essas características dependem também do tempo de atuação: quanto mais cedo se incorporam à atividade de intermediação maiores são as chances de sucesso e de volume de negócios, disputando inclusive fatias privilegiadas do mercado. Desse modo, as agências distinguem-se por simplesmente atuarem na prestação de serviços e/ou buscando expandir o mercado de atuação. A esse respeito afirma Harvey:

“Os corretores podem, assim, desempenhar um papel em um **continuum** como coordenadores passivos do mercado ou como encorajadores da atividade do mercado, forçando-o.”²²

De um lado, a formalização da atividade de corretagem – o estatuto da profissão – e, de outro, as condições de capital de cada empresa, aliadas às conjunturas econômicas, concorrem para caracterizar a pulverização e difusão da atividade através de inúmeras pequenas agências de corretagem imobiliária. O estágio é ainda de livre concorrência, na busca de capturar pelo menos a maior parte dos negócios imobiliários realizados na cidade, inclusive aqueles realizados anteriormente por particulares e por agentes informais. Entretanto, já se processa a especialização das atividades e a centralização dos negócios. Dentre as agências, a Tabaimóveis é a que melhor expressa este processo, inclusive pela sua atuação no sistema de incorporação imobiliária vertical que se inicia localmente.

O mercado imobiliário é função dominante para a atuação das agências imobiliárias, pela via da intermediação; todavia não é para outros agentes, sejam eles investidores ou usuários. Por não ser atividade principal e por estar condicionado à presença da cidade como forma construída e à dinâmica de outros setores urbanos e do agrário, além de necessitar de financiamento para ampliar a demanda, de um fluxo de novos produtos e de novos espaços, o mercado sofre injunções de toda a ordem. Sejam elas decorrentes de políticas e conjunturas econômicas, sejam aquelas específicas ao setor, à cidade e região.

A ingerência estatal regulando o mercado de aluguéis residenciais, aliada aos sucessivos planos econômicos, provoca problemas nas relações entre locatários e inquilinos e interfere na disponibilidade de imóveis para alugar. Isto, aliado à alta das aplicações no mercado financeiro, retira investidores do setor. Dependente de conjunturas econômicas e da cotação no mercado internacional, a comercialização da produção agrícola também tem sua quota de interferência no mercado de imóveis. Além do que, as perspectivas no agrário tendem a fazer com que alguns optem pela cidade ou pelo menos seus investimentos.

De outra parte a perda do poder aquisitivo da população e a falta de financiamento particular para a construção ou compra de imóveis usados, são dois outros fatores que interferem no mercado. Seja no aumento da procura de imóveis para alugar, seja na falta de consumidores para adquirir imóveis, aliados à pouca disponibilidade de imóveis ou ao seu preço. A expansão da Universidade, aliada ao crescimento de outras atividades terciárias na cidade, são também fatores que atuam em relação ao mercado, propiciando sua ampliação.

Contudo, as agências imobiliárias não têm, necessariamente, uma atuação passiva em relação ao mercado. Tentam ampliar a demanda buscando capturar novos negócios imobiliários e operações de loteamento. Buscam alternativas para novos investimentos que, no entanto, necessitam de linhas de crédito bancário para financiamento e aí reside a fragilidade econômica das empresas e a forte marca na intermediação. Os novos empreendimentos realizados no que se refere à promoção vertical são perspectivas de ampliação do setor imobiliário local, apontadas pelos corretores.

As agências imobiliárias originam-se pequenas e a grande maioria mantém-se como tal. Todas, sem exceção, falam dos poucos recursos empregados para instalar-se no setor: "... não há necessidade, porque a gente vai trabalhar sob consignação... imóveis à venda. Então, não precisa de capital inicial."²³ As razões pelas quais passam a atuar no mercado decorrem da pouca presença de agências na cidade quando de sua instalação, a expectativa de mercado, experiência anterior em outra agência, deter o estatuto de corretor e pelo menos uma sondou o mercado, inaugurando um novo padrão nos negócios imobiliários.

A maioria dos proprietários das agências atua somente no mercado imobiliário. Daqueles que desenvolvem outras atividades, relacionam-se agricultura, advocacia, contabilidade e ligadas ao setor, como engenharia civil e representação de casas pré-fabricadas. Têm uma presença marcadamente corporativa, atuando precipuamente em órgãos ligados à atividade de corretagem – Delegacia do CRECI e Sindicato dos Corretores – e através de uma associação local representativa de seus interesses – Associação das Empresas Imobiliárias de Ijuí (AEI).

2.2. As operações de parcelamento do solo urbano

As agências imobiliárias atuam, fundamentalmente, no mercado imobiliário formalizado da cidade, consolidando a atividade de intermediação comercial especializada na locação, compra-venda de imóveis e de lotes urbanos. O campo fértil de sua atuação não são os loteamentos, que representam parcela pequena na cidade. Para algumas agências, uma saída é o desmembramento de pequenas glebas de terra urbana.

Significa afirmar que a partir da produção massiva de lotes urbanos ocorrente nas décadas de 50 e 60, quando a especulação fundiária foi generalizada, reduzem-se as operações de loteamento mas não o parcelamento da terra urbana. No processo autonomiza-se a atividade de corretagem e a figura do corretor que passa a atuar no mercado imobiliário. Dentre as atividades que as agências imobiliárias realizam encontram-se também as operações de parcelamento do solo urbano que acontecem principalmente nas décadas de 60 e 70. Promoviam-se operações de loteamento com a compra de glebas de terras ou, então, sob a forma de consignação com o proprietário da gleba.

Tanto o proprietário podia procurar a agência oferecendo a gleba para loteamento, como a agência podia buscar junto aos proprietários fundiários as glebas de terra para serem loteadas.

“No total são 10 hectares que eu loteei... (...) sob consignação, contrato com o ... proprietário loteador. A imobiliária contratou a organização e a venda de imóveis. Foram loteamentos populares, no arrabalde da cidade...”²⁴

Das agências pesquisadas, a mais antiga e que atuou com o maior número de loteamentos, é a Imobiliária Muraro. Na atualidade a Imóveis Líder trata, também, de buscar rentabilidade de capital nesse segmento através de operações de desmembramento do solo urbano. Além delas, atuaram na promoção ou intermediação de loteamentos, em períodos determinados, as seguintes imobiliárias: Patrimônio, Predijuí, Tabaimóveis e Colméia. Não atuaram necessariamente como empresas loteadoras, mas, sim, como intermediadoras das transações realizadas entre o proprietário-loteador, os consumidores dos lotes e o poder público.

Precisar aqui as agências que atuam ou atuaram na expansão horizontal da cidade permite mostrar que a fase áurea dos loteamentos passou e que elas não tiveram, necessariamente, papel destacado como empresas loteadoras. Aquelas que permanecem precisam, pelo menos, um montante de capital para continuar nesse segmento do mercado.

“Nós estamos comprando a maioria das coisas, comprando e revendendo. A gente faz loteamento também, mas dentro da cidade. Hoje, com mais de 30 imobiliárias, não dá mais... esperar vender prá viver, ... dos 6%, é muito pouco. Hoje precisa ter mais capital prá bancar e revender.”²⁵

Significa dizer também, que as imobiliárias surgidas até a década de 70 atuaram mais intensamente nesse segmento do mercado, pelo menos até o início dos anos oitenta. Aquelas agências que iniciaram suas atividades mais tarde não atuam ou pouco atuaram em operações de loteamento, inclusive pelo advento da Lei 6.766/79.

Há que distinguir as operações de loteamento realizadas anterior à implementação da Lei 6.766/79, inclusive pela quantidade de infra-estrutura, daquelas realizadas posteriormente, pelas exigências legais.

“... Não era exigido, no caso, luz, água, calçamento, esgoto, uma série de coisas. Enquanto hoje isso é exigido, mas se toma muito caro, o proprietário não dá isso, aí dificulta a venda.”²⁶

Quer-se afirmar, também, que logo após o início da vigência da Lei havia cuidados mais severos com as operações de loteamento, tanto da parte da Prefeitura Municipal quanto das agências imobiliárias e dos proprietários-loteadores. Mas isso não impedia a negociação da infra-estrutura realizada entre loteadores e poder público. Essa situação deve-se, inclusive, porque é através do poder público que certas infra-estruturas têm condições de serem efetivadas, pelo menos com custo mais baixo.

“Nós fazíamos o seguinte, porque houve uma área verde colocada à disposição da Prefeitura, então, em função disso, a gente negociava com eles a abertura das ruas com as patrolas do município. Marcava as ruas, ia lá as patrolas e laminavam, eles forneciam as máquinas e o pessoal e nós fornecíamos o óleo diesel. Na colocação de luz, nós compramos o material e eles colocavam prá nós. Eles queriam que fosse dentro dos padrões deles, então, eles foram lá e colocavam...”²⁷

Apesar das exigências legais, mantém-se na década de 80 a continuidade das operações de loteamento ou desmembramento. São realizadas tanto por proprietários-loteadores que se utilizam das agências imobiliárias para promoverem a comercialização, como pelas próprias empresas imobiliárias.

A partir da década de 80, a redução das operações de loteamento popular é explicada pela vigência da Lei 6.766/79, pelo processo inflacionário e pela perda do poder aquisitivo da população. No entanto, concorrem para o menor investimento no setor a pouca valorização dos lotes populares em relação ao mercado financeiro e aos novos negócios imobiliários, além do grande estoque de lotes que se formou nas últimas décadas.

“... de 1980 para trás, o poder aquisitivo do povo era bem mais alto e as pessoas de alto poder aquisitivo compravam pra investimento, terrenos à prestação. A inflação era baixa, se vendia terrenos para pagar em 24, 36 meses, então as pessoas investiam porque era barato... (...) aqueles terrenos que eram, nos bairros, fator de investimento pra todas as pessoas passaram a ser um abacaxi, um bem sem valor, sem mercado. Nós mesmos tivemos muita dificuldade em vender isso, até hoje tá difícil porque saturou o mercado e baixou o poder aquisitivo.”²⁸

Para algumas agências o loteamento popular continua sendo um bom investimento, desde que envolva aplicação de capital da agência na compra das glebas de terras e que seja oferecido o mínimo de infra-estrutura.

“... o loteamento com infra-estrutura muito grande, ele não tem condições de ser feito aqui em Ijuí... Agora loteamento, por exemplo, aonde põem só luz e água e até todas as ruas talvez encascalhadas, aqui em Ijuí cabe muito, em região (área da cidade) que tenha futuro, senão não.”²⁹

A forma de anunciar o loteamento popular à clientela ocorre via publicidade, mas o modo de captá-la é pelas condições de financiamento oferecidos pelo proprietário – loteador ou pelas agências. No entanto em função do processo inflacionário, os prazos de financiamento passam a ser encurtados. Com o prazo reduzido de financiamento as pessoas que compram os lotes necessitam ter economias guardadas em cadernetas de poupança ou outro imóvel que vai ser vendido ou, então, são pequenos investidores que compram alguns lotes. Em razão do tempo de pagamento do lote e pela poupança anteriormente efetivada há menor risco de inadimplência.

“... ele precisa ter lastro pra adquirir o imóvel. Muitas pessoas que... compram, não tinham outro bem imóvel. Houve, também, o caso do cara comprar 3 ou 4 pra valorizar, pra ter... uma garantia no futuro.”³⁰

Na atualidade são realizadas, pelas agências via de regra, operações de desmembramento de quadras em lotes nas áreas já urbanizadas ou imediatamente próximas a elas. Os proprietários das agências afirmam que em áreas de menor valorização é difícil buscar operações de loteamento em razão dos altos custos que exigem, o que encareceria o preço dos lotes não encontrando, por isso, compradores. Os desmembramentos realizados via agências imobiliárias vão depender de quem detém a propriedade da terra, se necessita ou quer vender.

“É muito raro a gente conseguir que esses elementos que têm quadras inteiras, venda um imóvel... A maioria dessas terras vem de herança: o pai tinha, passou para o filho, o filho deixou lá porque não precisava, porque tinha outros ganhos, fica lá como patrimônio para fins de negócios bancários; os netos ficam também. É claro que a medida que vai prô lado dos netos, vai aumentando o número de pessoas, então vai começando a haver revendas.”³¹

As operações de parcelamento dependem, também, do capital disponível pela agência para investimento. Assim, as operações de desmembramento são esporádicas e não são, necessariamente, um bom negócio com o ritmo alto da inflação.

“Compra-se, paga-se quase sempre à vista. E depois a gente vai botando preço, um terreno tem tal valor, outro tem mais valor, um bem situado, outro menos, aí varia muito o preço. E não dá muito lucro também, no loteamento você tem 20% de lucro e se você vende prá particular, você vai ter 6%...”³²

Desse modo a prática é a compra de pequenas glebas de antigos loteamentos anteriormente aprovados pela Prefeitura Municipal e, após, a demarcação em planta dos lotes nas quadras com o encaminhamento de registro por lote no cartório local. Nesses casos, para configurar desmembramento é preciso ter arruamento, ou seja, as glebas já devem estar incluídas na malha urbana da cidade. Ou, então, o parcelamento deve constar no mapa significando que o arruamento foi efetivado anteriormente pelo poder público local ou, ainda, é loteamento já aprovado, que por deter tal condição foi incorporado à planta da cidade. Para configurar desmembramento basta, então, realizar o arruamento faltante que pode implicar em soluções negociadas junto à Prefeitura Municipal.

Neste sentido quer-se afirmar, aqui, que as agências imobiliárias, quando realizam operações de parcelamento do solo, tratam de buscar áreas menores, inclusive internas à malha urbana, configurando os desmembramentos em vez de loteamentos. Elas próprias realizam, são as promotoras, ou, então, são distintos proprietários fundiários que se utilizam das agências para a comercialização dos empreendimentos. Pode, também, a agência imobiliária e o proprietário da terra trabalharem em estreita associação como promotores fundiários.

“Esse foi feito agora, em 1988, foi o último nosso (...) um hectare e meio, são 15.000 m² (...) 21 terrenos ... nós compramos e revendemos. Ele (o proprietário da gleba) nos deu uma procuração com prazo 'x' para pagar...”³³

Afirma-se, também, que as glebas de terra existentes na periferia urbana são transformadas em lotes urbanos, por distintos proprietários fundiários ou por empresas loteadoras que se erigem como tais para realizarem operações de loteamento. São empresas de proprietários fundiários que, por deterem a terra de herança ou por aplicarem reservas de capital geradas em outras atividades, atuam na promoção fundiária, utilizando-se ou não das agências imobiliárias para a comercialização de seus empreendimentos.

As agências imobiliárias que atuaram ou atuam no parcelamento do solo urbano e na expansão horizontal da cidade conseguiram sempre realizar operações de baixo risco. Seja porque atuaram no sentido de capturar para si a comercialização dos lotes e portanto não investiram na promoção, cabendo aos proprietários assumirem os custos e os riscos envolvidos na operação. Seja porque ao aplicarem capital de circulação, realizando elas próprias a promoção, fizeram-no em pequenas glebas com baixo custo envolvido e desse modo retirando-se mais rapidamente das operações de parcelamento do solo urbano.

3. OS PROPRIETÁRIOS FUNDIÁRIOS E OUTROS AGENTES PRESENTES NA EXPANSÃO URBANA

A cidade é construída e o solo urbano vai sendo parcelado como resultado das distintas ações praticadas pelos diferentes segmentos sociais urbanos: indivíduos, empresas, instituições privadas ou públicas. Nesse processo há que se assinalar a existência e as diferenças entre a promoção fundiária e imobiliária, estrito senso, presentes na cidade de Ijuí, que permitem a incorporação de novas áreas e a densificação da ocupação na malha urbana pré-existente. (Ver quadro nº 3)

3.1. Promoção fundiária

No parcelamento do solo urbano distinguem-se as operações empreendidas por distintos proprietários fundiários e órgãos públicos daquelas realizadas pelas agências imobiliárias tratadas precedentemente neste capítulo. Significa dizer que no nível da produção imobiliária atuam, primordialmente, proprietários fundiários de vários matizes que se colocam diferentemente em relação às agências imobiliárias e delas se utilizam ou seus produtos por elas são capturados. Já a promoção fundiária-imobiliária de origem pública está circunscrita a períodos determinados e dependente do jogo de forças que se estabelece entre instâncias de poder e das políticas oficiais para o setor.

Em relação aos proprietários fundiários é mister distinguir as diferenças entre pequenos e grandes proprietários e o variado conteúdo dado à propriedade da terra, como bem de raiz, valor de uso, valor de troca e a extensão do investimento patrimonial à especulação fundiária. Também é preciso distinguir as diferenças que se estabelecem entre loteamentos populares ou já seletivos, além da implantação de condomínios horizontais exclusivos.

QUADRO Nº 3 – Agentes e Práticas Presentes na Expansão Horizontal da Cidade – Iju/RS

	Agentes	Práticas	Objetivo	Lógica de atuação
FUNDIÁRIA	1. Agências Imobiliárias	<ul style="list-style-type: none"> - intermediação de produtos imobiliários via aluguel ou compra-venda. - compra de pequenas glebas de terra e transforma-as em lotes urbanos via desmembramentos. 	<ul style="list-style-type: none"> - transação imobiliária com a captura da circulação de produtos. - busca rentabilizar o capital aplicado com a captura da renda fundiária decorrente da transformação do uso do solo. 	<ul style="list-style-type: none"> - circulação mercantil de valores de troca. - produção rentista e lucro comercial.
	2. Proprietários Fundiários			
	2.1. usuário	<ul style="list-style-type: none"> - compra de um lote urbano 	<ul style="list-style-type: none"> - provimento de espaço para habitação ou outra atividade. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção para auto-consumo de um valor de uso que pode inserir-se no mercado via intermediação.
	2.2. pequeno investidor	<ul style="list-style-type: none"> - compra de lotes urbanos disseminados na cidade ou de parcelas de loteamento ou desmembramento. 	<ul style="list-style-type: none"> - investimento patrimonial para si ou para seus descendentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - tem a propriedade dos lotes como reserva de valor.
	2.3. Antigo proprietário ou herdeiro	<ul style="list-style-type: none"> - tem a propriedade da gleba por herança ou é antigo proprietário rural e transforma seu uso via loteamentos ou desmembramentos. 	<ul style="list-style-type: none"> - captura da renda fundiária pela condição de antigo proprietário e pela transformação do uso do solo. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção-circulação rentista intermediada pelo corretor.
	2.4. grande investidor	<ul style="list-style-type: none"> - Compra glebas de terra na periferia urbana para realizar loteamentos ou para valorização futura. 	<ul style="list-style-type: none"> - busca rentabilizar o capital aplicado com a captura da renda fundiária decorrente da transformação do uso do solo. - investimento patrimonial. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção-circulação rentista intermediada pelo corretor. - tem a propriedade da gleba como reserva de valor.
	3. Empresas loteadoras			
	3.1. de investidores	<ul style="list-style-type: none"> - compra de glebas de terra transformando-as em lotes urbanos via desmembramentos ou loteamentos. 	<ul style="list-style-type: none"> - busca rentabilizar o capital aplicado com a captura da renda fundiária decorrente da transformação do uso do solo. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção rentista e lucro comercial intermediada pelo corretor.
	3.2. de herdeiros de antigos proprietários	<ul style="list-style-type: none"> - tem a propriedade da terra por herança e transforma a gleba em loteamento selecionado. 	<ul style="list-style-type: none"> - busca rentabilizar a propriedade de herança com a captura da venda fundiária decorrente da transformação do uso do solo e de maior aporte de infra-estrutura. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção rentista e lucro comercial intermediada ou não pelo corretor.
	4. Estado	<ul style="list-style-type: none"> - compra glebas de terra para implantação de lotes urbanizados. 	<ul style="list-style-type: none"> - provimento do lote urbano para classe popular. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção rentista desvalorizada.
IMOBILIÁRIA	1. Usuário	<ul style="list-style-type: none"> - produção de edificação via auto-construção ou contratação de construtor. 	<ul style="list-style-type: none"> - provimento de espaço construído para habitação ou outra atividade. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção para auto-consumo de um valor de uso, pode inserir-se no mercado via intermediação.
	2. Pequeno Promotor	<ul style="list-style-type: none"> - produção de lote-casa via construtor. 	<ul style="list-style-type: none"> - renda de aluguel ou valor de troca integrado à circulação imobiliária. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção-circulação rentista que é intermediada pelo corretor.
	3. Grande Promotor	<ul style="list-style-type: none"> - compra e urbaniza a gleba com a produção do lote-casa através de empresa construtora. 	<ul style="list-style-type: none"> - valor de troca à circulação imobiliária. - experiência de tecnologia singular. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção-circulação capitalista que é intermediada pelo corretor.
	4. Estado	<ul style="list-style-type: none"> - compra e urbaniza gleba com produção de casas populares ou embriões com a contratação de empresa construtora. 	<ul style="list-style-type: none"> - provimento de casas para classe trabalhadora. 	<ul style="list-style-type: none"> - produção capitalista desvalorizada.
	5. Cooperativa não estatal	<ul style="list-style-type: none"> - compra e urbaniza gleba (com apoio do poder público), produção de casas populares através de empresa construtoras. 	<ul style="list-style-type: none"> - provimento de casas para classe "média". 	<ul style="list-style-type: none"> - produção para o consumo subsidiada pelo Estado.

Há seis tipos de proprietários fundiários presentes na cidade, se analisada sua atuação sob a ótica da propriedade privada da terra urbana e de sua produção. Neste sentido, pode-se assinalar a presença do **usuário**, aquele que para ter onde morar se torna proprietário fundiário, e o lote-casa é condição para ser habitante da cidade e exercer atividades urbanas. O segundo tipo é constituído por pequenos investidores, aqueles que já tendo onde morar compram lotes urbanos para investir poupanças decorrentes de outras atividades, podendo ser consumidores de parcelas de loteamentos realizados ou, então, são proprietários de alguns lotes por herança. O terceiro tipo é dado por aqueles que detêm a propriedade de glebas de terra por herança ou aquisição e que promovem operações isoladas de loteamento de áreas da cidade. O quarto tipo é constituído pelo grande investidor que compra glebas de terra na periferia urbana para loteamento ou para reserva de valor, constituindo-se no especulador fundiário. O quinto e o sexto tipos são dados pelas empresas loteadoras de investidores provenientes da atividade comercial ou de herdeiros de antigos proprietários. Pelo menos os três últimos tipos de proprietários fundiários podem voltar-se à produção imobiliária, estrito senso.

Há que se distingüir, também as diferenças em re os loteadores particulares e aqueles que formalizam sua ação através de empresas de promoção para a consecução de seus negócios fundiários. Até a década de 80 a promoção fundiária que concorre para expandir a malha urbana ou densificá-la é, invariavelmente, realizada por proprietários fundiários isolados³⁴ que detêm a propriedade da terra por exercerem atividades rurais, por herança de terra rural ou citadina ou, ainda, por aquisição. O proprietário-loteador auxiliando a ampliação da malha urbana ao promover o parcelamento de gleba de terra de sua propriedade é, ao mesmo tempo, dependente da expansão da cidade para qualificar seu empreendimento, ou seja, a mercadoria é posta no mercado para quem quiser ou puder comprar e o preço é dado pela sua localização na cidade.

Os proprietários fundiários vendem aos poucos parcelas de terra de sua propriedade ou, então, num período determinado realizam operações de loteamento, transformando a gleba em lotes urbanos, com ou sem auxílio das agências imobiliárias, em diferentes áreas da cidade. Significa dizer que a qualificação da operação e de seus produtos é dada pela localização da gleba loteada em relação à cidade, isto é, em área mais ou menos nobre ou na periferia urbana, e em relação à presença de maior ou menor número de infra-estrutura existente ou efetivada pelo loteador. É por estas variáveis que o loteamento realizado e os produtos – lotes urbanos – concorrem para selecionar a clientela em períodos diferenciados da história da expansão horizontal da cidade. É por esta via que se pode compreender, inclusive a permanência em áreas privilegiadas da cidade de moradias de padrão popular, em virtude de loteamentos antigos realizados na então periferia urbana. De outra parte, é recente a atuação das agências imobiliárias no sentido de distingüir os diferentes empreendimentos pela localização que detêm na cidade.

A partir dos anos 80 há que se discernir das operações realizadas por investidores isolados aquelas efetivadas por proprietários fundiários que se alçam à condição de promoto-

res, com a constituição de empresas específicas e selecionam a clientela pelo tipo de empreendimento oferecido. É necessário situar, aqui, as experiências levadas a efeito pela CAFRASA Imóveis Ltda.,³⁵ que promove o loteamento "Morada do Sol" (1980), a do Comércio e Representações Fricke Ltda.³⁶ que lança o condomínio "Parque do Vale" (1982), e a da Incorporadora Domingos Burtet,³⁷ que está realizando o condomínio fechado "Jardim Residencial Burtet" (1986). Além da atuação da empresa "Chão e Teto, Construções e Vendas Ltda."³⁸ que promoveu, até o momento, dois loteamentos populares na periferia urbana.

À exceção do loteamento "Parque do Vale", situado em área nobre da cidade, todos os outros empreendimentos estão situados em áreas de expansão urbana. Distinguem-se pela infra-estrutura e equipamento oferecidos, mas, também, pela localização em relação à cidade, em áreas com expectativa de maior ou menor valorização que ajudam a cristalizar.

Afora a firma "Comércio e Representações Fricke Ltda." que atua no ramo de materiais de construção e de eletricidade, as outras empresas são constituídas para atuarem no mercado imobiliário, o que não significa que seus proprietários não têm atuação destacada em outras atividades urbanas. Assim, são empresas loteadoras de promotores cidadãos que detêm a propriedade de glebas de terra, por herança ou aquisição mais recente, e, à exceção da firma "Chão e Teto, Construções e Vendas Ltda." constituem-se para realizar uma única promoção, o lançamento de um loteamento selecionado, como é o caso da "Morada do Sol", ou loteamentos fechados, como são os casos do "Parque do Vale" e do "Jardim Residencial Burtet".

Nesse sentido buscam rentabilizar capitais aplicados numa época progressiva ou mais recentemente, na propriedade de glebas de terra via a transformação do uso do solo e a produção de mercadorias selecionadas, voltadas para atender uma clientela mais sofisticada. A par do provimento de condições mínimas de habitabilidade, pelo menos os dois condomínios oferecem infra-estrutura e/ou equipamentos sofisticados, que podem concorrer com os apartamentos de luxo que estão sendo construídos no centro da cidade. Mas, sem dúvida, o "Jardim Residencial Burtet", em implantação, é expressão acabada das novas concepções urbanísticas no que tange aos condomínios fechados e da segregação espacial de parcela da população que se processa na cidade.

Já a firma "Chão e Teto, Construções e Vendas Ltda." busca atender outro segmento do mercado, com a produção de lotes urbanos e o provimento de infra-estrutura mínima na periferia popular. Constitui-se em empresa loteadora no sentido estrito, inclusive pela continuidade de suas ações, promovendo pelo menos dois loteamentos e mais um em nome do proprietário. No entanto, pelas atividades que o proprietário da empresa desempenha, a promoção fundiária não é sua atividade principal.

Quer-se afirmar, aqui, que, se as primeiras buscam rentabilizar o patrimônio em terras através de operações de loteamentos mais exclusivos, a última busca introduzir-se no



FIG. Nº 16: CONDOMÍNIO PARQUE DO VALE – BAIRRO TIARAJÚ
(Junho/1991)

A foto mostra o portal de entrada do condomínio. Observa-se em primeiro plano o padrão de casa, a cerca e a vegetação.



FIG. Nº 17: VISTA PARCIAL DOS BAIRROS STORCH E SÃO JOSÉ
(Junho/1991)

Em primeiro plano observa-se o núcleo PROMORAR com os embriões das casas já ampliados. Ao fundo, os vazios urbanos existentes entre os bairros da cidade, que atestam a expansão semi-urbanizada de Ijuí.

mercado de terras como empresa do ramo. Umás e outras tratam de captar para si a renda fundiária decorrente da herança em terras ou buscam maximizar lucros oriundos de outras atividades, via a aplicação de um capital de circulação investido em operações de parcelamento do solo urbano. As empresas loteadoras buscam a comercialização de seus produtos via agências imobiliárias, em decorrência da própria característica das operações realizadas e da profissionalização da atividade de corretagem.

3.2. Promoção Imobiliária

Paralelamente ao parcelamento do solo urbano que provê lotes urbanos ao mercado é mister distinguir as operações realizadas por distintos promotores imobiliários, privados ou públicos. Quer-se com isto dizer que à promoção imobiliária realizada na cidade se conjuga, de modo mais ou menos sistemático, as operações de parcelamento do solo, ambas atuando na expansão horizontal da cidade e no provimento de objetos imobiliários ao mercado urbano. Pelo lado da promoção imobiliária qualifica-se o produto posto no mercado, isto é, a venda ou aluguel de um objeto imobiliário agregado ao lote urbano original.

Na produção imobiliária distinguem-se as operações realizadas individualmente por cada proprietário privado na obtenção de sua moradia ou de seu espaço para exercício de atividade urbana, daquelas efetivadas por pequenos investidores isolados. Estes, ao transformarem o lote urbano em lote-edificação, para venda ou aluguel, constituem-se em pequenos promotores imobiliários. Buscam maximizar rendas oriundas da propriedade da terra e de outras atividades, muitas vezes com auxílio de financiamento bancário.

As operações realizadas por pequenos promotores isolados são de pequena monta – uma, duas, três casas – e abrangem um curto período de tempo, enquanto durar a construção e comercialização do imóvel, podendo o investidor retornar ao mercado com novas operações. Os pequenos produtores atuam notadamente no provimento de edificações para moradia e pelas suas características, adquirem a condição de rentistas imobiliários tão logo põem no mercado para venda ou aluguel os produtos da operação realizada.

Como os produtos das atividades realizadas pelos usuários e pelos pequenos investidores são capturados pelo mercado imobiliário, via circulação das mercadorias, não importa como são produzidas. As mercadorias, tanto podem ser produzidas pela auto-construção da edificação quanto pela contratação de um construtor subordinado aos interesses e necessidades do proprietário imobiliário. Como, também, podem ser produzidas pela compra de cortes de casas de madeira ou pré-fabricadas, financiadas por empresas da região. É óbvio reafirmar que a autoconstrução ocorre, precipuamente, nas camadas populares e que a contratação de um profissional construtor, tanto pode acontecer nesta faixa quanto nos segmentos sociais mais abastados.

Distintas dessas operações de produção imobiliária são aquelas realizadas por empresas e instituições privadas ou estatais que atuam, também, no provimento da mercadoria-habitação. Distinguem-se pelo modo como são produzidas as mercadorias imobiliárias, pela magnitude do empreendimento realizado, pela clientela que envolvem e por atuarem no mercado dependentes de conjunturas econômicas e políticas oficiais de financiamento à habitação. Confunde-se a produção imobiliária realizada com a promoção fundiária, ao promoverem o parcelamento da gleba com a produção do lote-casa e com a urbanização da área loteada.

Em Ijuí, as ações empreendidas pela IMASA, INTERLOTES, COOHABICASA e COHAB-RS (ver Anexo III) situam-se no âmbito da promoção imobiliária e expressam as distintas fases das políticas de habitação do país. Circunscrevem-se ao âmbito das políticas encetadas pelo governo federal, a partir de 1964, com a criação do Banco Nacional de Habitação (BNH) e com a implantação do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), de incentivo à obtenção da casa própria e à construção civil, como também àquelas destinadas a atender segmentos sociais ideologicamente tratados nos discursos oficiais de classes populares.

Pela iniciativa de empresa privada é implantado o “Parque Cidade Nova” realizado pela “INTERLOTES”, Loteamento e Administração de Imóveis” e pela “Viação Ouro e Prata”,³⁹ no ano de 1975, com 72 casas financiadas em área urbanizada e ajardinada para tal empreendimento. Do mesmo modo, situam-se as operações realizadas pela “Indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs S.A.” IMASA, nos anos de 1977 e 1978, com a construção de 19 casas financiadas. As atividades realizadas pela IMASA no setor da construção civil revestem-se de singular importância tendo em vista a experimentação de novas tecnologias empregadas na construção de casas pré-fabricadas, fruto inclusive da expansão da empresa na década de 70. Em 1979 a tecnologia criada pela IMASA é vendida pela empresa a uma construtora da Grande Porto Alegre.⁴⁰

Resultante dos primeiros tempos de atuação do BNH e com o apoio técnico do Instituto Nacional de Orientação das Cooperativas Habitacionais – INOCOOP, é fundada a “Cooperativa Habitacional dos Operários da Região Serrano-Missioneira Ltda.” – COOHABICASA,⁴¹ em 1966, buscando assegurar o retorno de parcela dos recursos gerados pelo FGTS, para a construção de moradias populares na região. Pela COOHABICASA, são implantados em Ijuí os seguintes conjuntos horizontais: “Jardim Itu”, em 1968, e o “Bairro das Palmeiras”, em 1973, totalizando 193 moradias populares. Além deles, foram financiadas habitações localizadas em diversas áreas da cidade e três conjuntos habitacionais verticais. Em 1976, o BNH determina o fechamento da cooperativa habitacional alegando que a mesma não podia responsabilizar-se por diferentes conjuntos habitacionais.

Distinguem-se também as ações levadas a efeito pela COHAB-RS, cooperativa estatal que tem seu campo de atuação no estado gaúcho. As promoções realizadas na cidade de Ijuí, pela COHAB-RS, expressam interesses políticos entre as esferas municipal e estadual em diver-

tos períodos de tempo: seja para auxiliar a ampliação da demanda solvável, seja para abrir campo de trabalho para grandes empresas de construção civil instaladas no estado, seja porque expressam interesses e objetivos de distintas administrações públicas da esfera estadual e das determinações oficiais em nível federal.

Pela ação da COHAB-RS,⁴² com apoio do poder público municipal e com recursos oriundos do BNH/SFH, são implantados em Ijuí três conjuntos horizontais: Bairro Modelo, em 1976, o núcleo PROMORAR, em 1982, e 48 casas padrão PLANHAP no núcleo PROFILURB, em 1981, totalizando 766 residências populares e 263 embriões de casas geminadas dentro do programa de erradicação da submoradia. Salienta-se que o Bairro Modelo é o único conjunto existente na cidade que, além do lote-casa e a implantação de infra-estrutura básica, oferece equipamentos comerciais e de serviço, tais como espaços para pequeno comércio, áreas de esporte e recreação, escola e creche.

A COHAB-RS realizou também a implantação do núcleo do “Programa de Financiamento de Lotes Urbanizados” – PROFILURB – em 1978, com 402 lotes urbanizados e um equipamento comunitário – o Centro Social Urbano. Na atualidade a cooperativa promove, via o Programa FICAM, o financiamento de materiais de construção para o provimento de moradias populares isoladas.

A atuação da COHAB-RS na cidade de Ijuí marca os diferentes momentos das políticas oficiais para o setor da habitação, inclusive pela aceleração do déficit habitacional no país e a progressão do empobrecimento de maior parcela da população, aliadas ao desvio dos recursos do SFH à construção civil e à promoção privada de *status*. Significa dizer que, da década de 60 para a atualidade, ocorre o rebaixamento de qualidade das políticas habitacionais, não mais o lote-casa mas principalmente o lote casa-embrião e lote urbanizado, como modo de prover o espaço de moradia para segmentos sociais populares.

A par destas iniciativas estatais é mister distinguir aquelas realizadas pelo poder público local. Em 1965, a Prefeitura Municipal realiza um loteamento pondo à disposição de funcionários 111 lotes urbanos através da CEPASMI, cooperativa dos servidores municipais, com casas construídas via convênio com o governo do estado. Daquela época para a atualidade a PMI não atua na área da promoção fundiária, agindo tão somente como poder concedente e fiscalizador no que diz respeito ao solo urbano. No ano de 1988 a PMI realiza o parcelamento de pequenas glebas de terra em lotes na periferia urbana, distribuídos sob o regime de comodato à clientela de renda precária ou a funcionários municipais.

Para além das experiências de promoção fundiária e das reflexões encetadas anteriormente neste capítulo, pode-se dizer que o poder público local é elemento ativamente media-

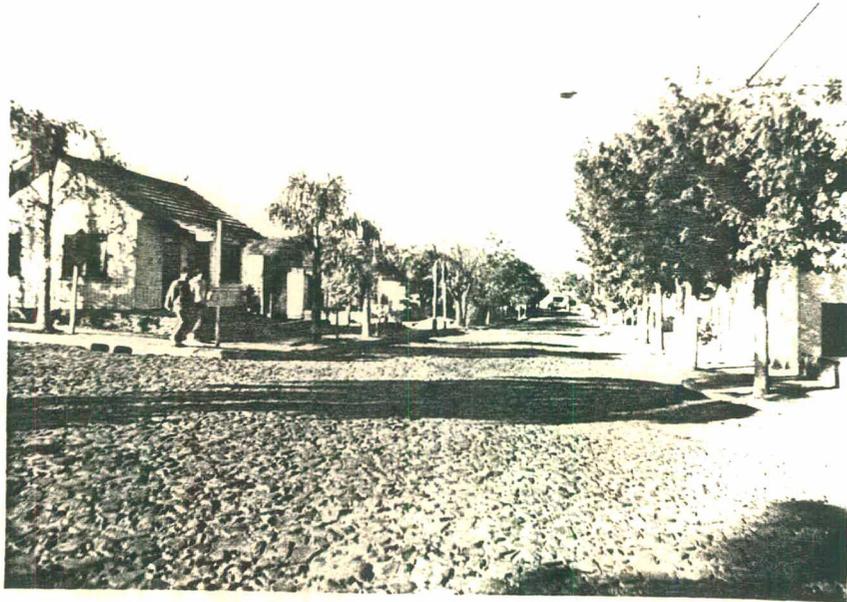


FIG. Nº 18: Rua Henrique Siedenberg – BAIRRO MODELO (Junho/1991)

O núcleo da COHAB do Bairro Modelo, realizado em 1974/76, apresenta infra-estrutura qualificada. É o único bairro planejado existente em Ijuí. Originalmente destinado à clientela popular apresenta na atualidade um padrão “classe-média”.

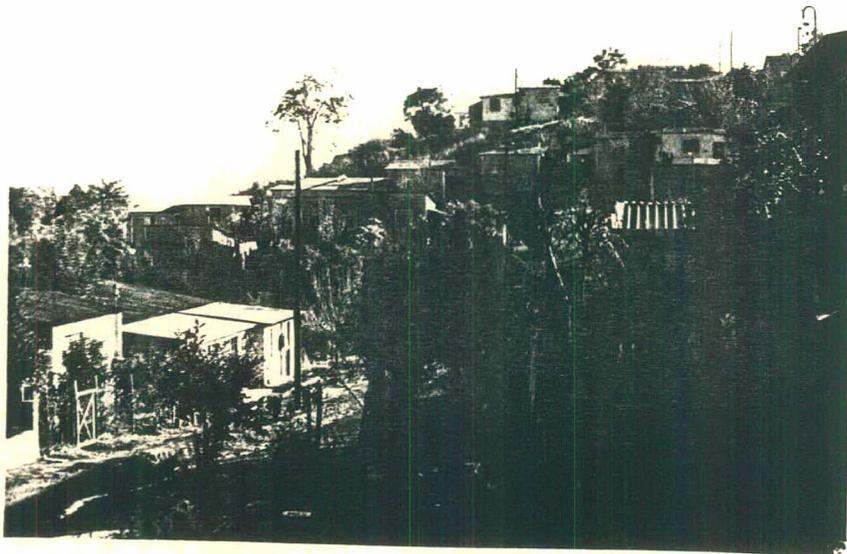


FIG. Nº 19: VISTA PARCIAL DO NÚCLEO PROMORAR – BAIRRO STORCH (Junho/1991)

Dentro do programa de erradicação da submoradia o Promorar foi instalado em 1980. Localizado em terreno acidentado, o núcleo apresenta baixa qualificação de infra-estrutura. Observa-se em primeiro plano a rua sem pavimentação com água escorrendo pelo meio da via.

dor das operações de parcelamento do solo e da produção imobiliária que se processa na cidade. Com o poder de controle sobre desmembramentos, loteamentos e edificações, torna-se poder concedente em relação aos interesses de distintos proprietários fundiários e imobiliários, de empresas loteadoras e construtores, arbitrando o que pode ou não ser feito em resguardo aos interesses da coletividade.

No entanto, há diferenças de condução política para as distintas administrações públicas locais. Assim que, a Prefeitura pode tornar-se mais ou menos ciosa de interesses privados de promotores isolados ou de buscar soluções para distintas parcelas da população por problemas gerados precedentemente ou, ainda, utilizar-se de práticas clientelísticas ou receber pressões do poder econômico. Se nas décadas de 50 e 60 há por parte da PMI um controle maior e uma preocupação em resguardar os interesses da municipalidade, a partir da década de 70, após a promulgação da Lei do Plano Diretor e do “engavetamento” do mesmo, o marco jurídico é relegado a segundo plano.⁴³ Instala-se, assim, no nível das práticas locais, o “resolver cada caso” diante de uma lei maior, a Lei 6.766/79 e o Código de Saúde do estado.⁴⁴ Muitas vezes o poder legal de controle é exercido, no que tange às operações de parcelamento do solo, por quem detém a concessão estatal do controle da propriedade imobiliária e de documentos públicos.

A partir da década de 70, o poder público local passa a ser incentivador das práticas de parcelamento do solo urbano, ao promover a ampliação generalizada do território legal da cidade através de sucessivas leis de expansão da delimitação urbana. Hoje a municipalidade, via a Prefeitura, paga um preço muito alto por esse modo de agir, pela pressão direta ou mediada pelo poder legislativo dos moradores de bairros que buscam integralizar a infra-estrutura e a legalização dos lotes urbanos para a posse definitiva. Ainda, por não ter uma fiscalização eficaz e não deter o controle do marco jurídico permite o aprofundamento de práticas de favorecimento a alguns, e não a outros. As práticas do poder público passam a ser de resolução dos problemas, e não de inviabilizá-los.

4. A PRODUÇÃO MERCANTIL DO SOLO URBANO E A EXPANSÃO HORIZONTAL DA CIDADE

As condições e relações que vão se cristalizando na formação urbano-regional dão sustentação para o desenvolvimento e a inserção desta porção do espaço na formação sócio-espacial brasileira. É pelo quadro urbano-regional exposto nos dois primeiros capítulos deste trabalho que se pode situar a propriedade da terra, a transformação de seu uso, a expansão horizontal e, após, a verticalização da cidade, como modo de delimitar e compreender o desenvolvimento do mercado fundiário, do setor imobiliário local e dos agentes presentes.

A diversidade de agentes e de suas práticas (ver quadro nº 3) e a importância que adquire a expansão horizontal somente são explicadas se for recuperado o significado da propriedade fundiária urbana relacionado ao agrário e à formação da cidade. Razão por que as considerações em nível histórico se fazem necessárias para concretizar a promoção fundiária e imobiliária sob o ciclo da produção mercantil do solo urbano, que engendra o mercado de terras e o desenvolvimento do imobiliário local.

A cidade de Ijuí nasce como forma espacial – o núcleo urbano original – necessária à implantação e ao desenvolvimento da pequena produção mercantil em estágio histórico avançado, isto é, da produção para a troca.⁴⁵ O estágio de pequena produção mercantil aqui recriado pela iniciativa estatal⁴⁶ engendra no agrário pequenas unidades de produção, isto é, a família camponesa com seu trabalho, que tem sua correspondência no urbano pela presença do pequeno produtor de atividades artesanais, comerciais e de serviços.

A base fundiária da cidade e do campo já nasce sob o estatuto da propriedade privada. O Estado é o primeiro proprietário da terra pública devoluta, decorrente de seu direito de conquista, e é ele que tem o direito de distribuí-la.⁴⁷ É o Estado que promove a fragmentação da terra em propriedades rurais e parcela o solo urbano original, atendendo às necessidades da pequena produção mercantil, aos interesses da comercialização de mercadorias e pelo controle que detém sobre os destinos da colonização no estado gaúcho. A “Colônia de Ijuhy” é o experimento necessário para a ocupação e colonização da última fronteira agrícola do estado – o Noroeste gaúcho.

O Estado é o primeiro agente promotor da renda fundiária em nível local, transformando terras devolutas em propriedades privadas rurais ou urbanas pela implantação de uma colônia de povoamento. Esta é constituída de pequenos proprietários privados e tem como característica essencial a produção para a troca e, portanto, a formação de um mercado interno conectado ao mercado extra-regional.

No entanto, para viabilizar a colonização através da pequena produção mercantil, o Estado não incorpora ao preço da terra rendas diferenciais e, sim, tão somente, a possibilidade de aquisição do estatuto da propriedade privada do solo. O preço da terra é correlacionado ao tamanho da propriedade – lotes coloniais ou urbanos retangulares – e é condicionado à transformação da terra devoluta em propriedade particular rural ou urbana. É desse modo que a ação estatal engendra a condição de proprietário privado da terra, rural ou urbana, aos milhares de pequenos produtores.

Mas há uma diferença fundamental entre a propriedade da terra nos dois campos: no agrário é meio de subsistência e da produção mercantil; no urbano é condição de produção, substrato de atividades artesanais e de manufaturas, de comércio, de serviços privados e públicos,

mas também condição de reprodução da vida, isto é, local de moradia de classes abastadas e de trabalhadores citadinos. Entretanto, essa diferença específica esvai-se à medida que a terra pública é concedida, por alienação, a uma multiplicidade de pequenos produtores que se tornam proprietários privados.

É nesses termos que se pode apreender o significado da propriedade da terra alçada a seu estatuto privado e, por tal característica, a sua condição de mercadoria, possibilidade de troca entre pequenos produtores e, destes, nas suas relações com o Estado. O imigrante ou descendente tornado colono ou detentor de uma atividade urbana adquire sua condição de proprietário privado, que, aliada à existência de relações monetárias consolidadas pela inserção ao mercado, lhe permite recriar sua condição de proprietário e, à terra, sua condição de mercadoria. Desse modo estão dadas as condições para a constituição de um mercado de terras, rural ou urbano, que, aliado à existência de um estoque de terras mais baratas na fronteira, dissolve ou subordina o vínculo entre o proprietário e o solo, que pode ser recriado mais adiante em novos espaços.

Pelo lado do agrário, as mudanças são possibilitadas pelo crescimento demográfico que propicia a fragmentação da propriedade rural. Esta fragmentação, aliada ao esgotamento do solo, provocado pela exploração intensiva e pela inserção ao mercado, acaba por minar a autonomia do pequeno produtor. No entanto, a valorização das terras nas antigas áreas coloniais, mais próximas do mercado e servidas de infra-estrutura, permite ao colono auferir rendas diferenciais pela venda do lote original, que, aliada à existência de novas terras de fronteira agrícola, possibilita recriar sua condição de proprietário autônomo. Nessa perspectiva é que a diferença entre propriedade rural e urbana se recria, enquanto o colono permanece em tal condição em novos espaços de fronteira. Sua autonomia, porém, é constantemente posta à prova pelas crises da agropecuária colonial e pela subordinação do proprietário rural ao mercado e à classe intermediária dos comerciantes.

Por outro lado, estabelecem-se diferenças pelos recursos materiais que cada imigrante ou descendente dispõe, além da experiência que detém em atividades agrícolas ou urbanas. Assim que, esgotadas as condições do pequeno produtor no agrário ou antevistas opções em atividades urbanas, é possibilitado ao colono transferir sua condição de proprietário rural para uma ou várias propriedades de menor dimensão no urbano. Ou, então, integrando-se diretamente à cidade como comerciante, profissional autônomo, trabalhador, torna-se proprietário de uma parcela do solo urbano.

Para muitos a condição de proprietário privado na cidade esmigalha-se no decorso da expansão das relações capitalistas – aprofunda-se a divisão social do trabalho urbano – com o descolamento de atividades manufatureiras e industriais, com a subordinação do artesanato e também com o surgimento de novas atividades em nível local. Para esses a condição de proprietário

privado da terra urbana é mera condição de reprodução da vida enquanto local da moradia. Na cidade muitos perdem a autonomia de pequeno produtor e tornam-se trabalhadores livres concorrendo no mercado de trabalho urbano.

Para outros, a condição de proprietário de pequenas glebas urbanas ou de imóveis na cidade torna-os agentes de práticas rentistas capturando para si rendas de aluguel auferidas pelos imóveis alugados ou inserindo-se no mercado de terras como promotores de operações de parcelamento do solo. Do mesmo modo, aqueles que detêm propriedades rurais alcançadas pela expansão horizontal da cidade⁴⁸ tornam-se promotores fundiários através de operações de loteamento ou simplesmente alienam glebas de terra a “especuladores”, no mais das vezes cidadãos.

No entanto, é mister destacar que essas práticas rentistas presentes na cidade não são, necessariamente, condição de vida econômica dos proprietários privados. Na sua maior parte são função auxiliar e não principal desses promotores, que atuam em outros ramos de atividades. Assim, pode-se afirmar que a produção mercantil do solo urbano é circuito secundário na cidade.

A herança em terras é, no processo, outra característica que marca indelevelmente a propriedade do solo rural ou urbano nas áreas de colonização. Em Ijuí é traço marcante a herança em terras na promoção fundiária do solo urbano.⁴⁹

No agrário, a propriedade da terra possibilita ao colono a manutenção de sua condição de existência e reprodução que se renova para seus filhos, através de herança de parcela da propriedade original ou pela compra de uma nova área na fronteira agrícola. Situação que não é mais a mesma quando adquire parcela do solo urbano, que recria a condição de proprietário privado ou de herdeiro para seus filhos, mas não necessariamente a autonomia de pequeno produtor.

Do mesmo modo, no urbano, a propriedade privada da terra constitui-se em patrimônio da família para distintos segmentos sociais. A diferença está que para as classes abastadas o patrimônio em terras e seu corolário, a herança, constituem-se em riqueza fundiária enquanto para os trabalhadores é simplesmente resultado de pequenas poupanças e condição de moradia. Para comerciantes, industriais e profissionais autônomos, a possibilidade de dispor de poupanças auferidas em suas atividades e transferidas para a propriedade da terra, pela compra de glebas rurais próximas ao centro urbano ou mesmo em seu interior, dá à terra sua qualidade de riqueza fundiária. São estoques de terra transmitidos de pais para filhos, via herança, que num tempo mais ou menos longo são reincorporados ao mercado de terras.

É o que ocorre, também, com antigas propriedades rurais alcançadas pela expansão horizontal da cidade. Após a morte dos proprietários, os filhos, que já exercem atividades urbanas, ao herdarem seus bens em terras, fragmentam suas heranças em parcelas urbanas passíveis de alienação. O direito sobre a terra permite alienar os lotes urbanos que incorporam ao preço a transformação do uso rural em urbano, erigindo-se os herdeiros em promotores fundiários.

Nesse processo, em que a propriedade da terra se constitui em patrimônio de herança e ao mesmo tempo é alçada à condição de mercadoria, formaliza-se o mercado de terras urbanas e surge a figura do “especulador fundiário”, de marcante atuação no período entre as décadas de 50 e 70 em Ijuí. O especulador de terras é aquele que compra glebas de terra rural na periferia da cidade e as transforma em parcelas urbanas através de operações de loteamento, que promove a fragmentação de glebas urbanas ou, ainda, compra loteamentos já aprovados pela Prefeitura Municipal mas não consumados.⁵⁰ Como as relações entre a terra urbana e o proprietário se dão pela circulação monetária, qualquer um detentor de poupanças auferidas em outras atividades ou do fundiário pode tornar-se especulador, isto é, comprar glebas de terra e revendê-las em lotes urbanos ou mantê-las para operações futuras. Assim que, de um modo ou de outro, proprietários fundiários ou herdeiros, em operações esporádicas ou mais sistemáticas, se tornam especuladores da terra urbana.

Sob o comando de estratégias rentistas o solo urbano de Ijuí atravessa, nas décadas de 50 e 60, seu ciclo mercantil por excelência. Formaliza-se o mercado de terras, constitui-se um estoque de terrenos urbanos e amplia-se substancialmente a cidade. Conforme Ribeiro, este sistema de produção mercantil caracteriza-se pelo:

“... comando pela lógica rentista. Corresponde ao predomínio do proprietário no processo de liberação e transformação do uso do solo, produção e na comercialização das moradias. Ele é composto de três variantes, o loteamento, a construção de conjuntos de habitação e o aluguel da terra a um construtor. Na primeira, o proprietário limita-se a transformar o uso do solo, acondicioná-lo com alguns objetos urbanos e vender os lotes. Na segunda, o proprietário emprega uma soma de recursos também na construção de moradias para alugar. Na terceira... Nas três variantes a racionalidade que preside ao processo é a apropriação de uma renda, fundiária ou imobiliária, capitalizada ou não.”⁵¹

As condições apontadas e os mecanismos engendrados, entretanto, não são passíveis de existirem se não encontrarem campo fértil numa demanda que seja pelo menos suficiente para o grande número de lotes urbanos que vai sendo colocado no mercado. Desse modo o que vem se desenhando ao longo da existência da cidade encontra seu auge nas décadas de 50 e 60 com a produção massiva de loteamentos, que descobre na demanda solvável, constituída pelos usuários e por novos investidores, um vasto terreno para suas práticas.

Essa demanda decorre, pelo lado do agrário, da diferenciação social dos pequenos produtores, com a expropriação da base fundiária de colonos e de seus filhos, das crises que atravessa a agropecuária colonial e da modernização que se inicia. Pelo lado do urbano, é propiciada pelo incremento das atividades de comércio e de serviços e pela manutenção do processo de industrialização internalizado na cidade. Ocorre, assim, a par do crescimento natural da população citadina, o incremento imigratório na busca de condições de trabalho e de vida urbana, situação que não é específica a Ijuí e, sim, expressão da aceleração do processo de urbanização por que passa o país.

Significa dizer, também, que parcela da demanda solvável constituída por fluxos de população advindos do agrário pode tornar-se consumidora de lotes urbanos porque muitos detêm pelo menos um último bem alienável – a propriedade privada da terra rural – que possibilita adquirir sua correspondente na cidade na forma de um ou alguns lotes urbanos. Pelo lado da cidade, a existência de relações de trabalho monetarizadas, aliadas ao tempo de pagamento do lote ou do aluguel do imóvel, permitem que os trabalhadores se mantenham como moradores da cidade.

O engendramento de estratégias rentistas, via principalmente operações de loteamento que buscam atender à expansão demográfica, conjuga-se com as práticas comandadas pelos usuários através da autoconstrução ou, então, pela “contratação de um agente construtor”, que são determinadas “pela utilidade e pelas posses do consumidor”⁵². De outra parte, o que é oferecido predominantemente através dos loteamentos realizados são terrenos urbanos de baixo custo, que não implicam em grandes investimentos por parte dos proprietários loteadores. Incorporam-se aos custos dos loteamentos a medição da gleba, a doação de áreas a serem absorvidas pelas vias públicas e alguns lotes reservados à municipalidade para posterior instalação de praças e escolas. Ao preço dos lotes, além dos custos, incorporam-se as rendas advindas da transformação do uso da terra rural em urbana, além de seu financiamento.

Nessas áreas loteadas a infra-estrutura, serviços e equipamentos públicos são realizados posteriormente pela municipalidade através de distintas administrações e com a participação de moradores.⁵³ Num primeiro instante, nem mesmo a infra-estrutura é significativa – abertura da rua, energia elétrica.⁵⁴ Outras, pelo porte da cidade e padrão urbano da população, não são exigidas ou são ainda resolvidas individualmente – abastecimento d’água, coleta de lixo – ou, então, são oferecidas por equipamentos instalados no centro da cidade, como instrução e saúde.

Nesta primeira fase de expansão horizontal da cidade, pautada por operações de parcelamento do solo, é de fraca expressão a intermediação comercial independente. Na sua maior parte os loteamentos são organizados e intermediados pelos distintos promotores fundiários isolados, sejam antigos proprietários, herdeiros ou especuladores. O parcelamento do solo é realizado conforme os distintos interesses e necessidades que propiciam reverter em dinheiro o patrimônio de reserva – a propriedade da gleba. Consolida-se o mercado de terras e constitui-se um estoque de terrenos incorporados à cidade; muitos somente na atualidade retornam ao mercado. Se a demanda vislumbrada foi substantiva, a oferta decorrente da existência de uma multiplicidade de proprietários fundiários realizando operações de parcelamento também é significativa e esta, relacionada à manutenção de glebas de terra, propiciou a expansão semi-urbanizada da cidade.

No processo de formalização do mercado de terras urbanas consolida-se o mercado imobiliário na cidade de Ijuí. Para Ribeiro, o mercado imobiliário habitacional é:

“... um conjunto de processos relacionados com o parcelamento da terra urbana, produção e circulação da moradia, os agentes presentes e as relações que estabelecem com vistas à apropriação de rendas e/ou lucros.”⁵⁵

Primeiro, é necessário destacar que as características, processos e agentes do mercado não são somente privilégio do mercado de moradias, mas, sim, do segmento de produção e comercialização dos objetos imobiliários, como indica o referido autor em outro artigo.⁵⁶ Como aqui interessa detectar as estratégias que permitem explicar a produção do solo urbano e a expansão horizontal da cidade de Ljuí, adota-se a conceitualização de mercado imobiliário em seu sentido mais amplo.

Segundo, quer-se enfatizar também a predominância dos processos de comercialização em relação aos processos de produção dos objetos imobiliários. Significa afirmar que o mercado imobiliário erige-se como atividade independente pelo viés da circulação das mercadorias imobiliárias e não pela sua produção que permanece por largo tempo artesanal e dependente dos interesses e necessidades dos distintos proprietários fundiários e/ou imobiliários isolados. Com isto não se nega a presença da produção imobiliária mas, sim, afirma-se seu carácter temporário e atomizado, detectado pela existência de pequenos investidores isolados, de atividades realizadas por usuários e por algumas pequenas empresas. Distinguem-se, aqui, as operações de produção imobiliária realizadas por instituições e empresas, inclusive de fora da cidade, que por suas atividades circunstanciais e específicas não são contempladas na análise, mesmo que os produtos de suas atividades sejam incorporados ao mercado imobiliário da cidade.

Desse modo, sustenta-se que o mercado imobiliário existente em Ljuí, pelo menos até meados dos anos 70, tinha por expressões máximas as operações de parcelamento do solo urbano e a circulação de mercadorias imobiliárias que eram supridas pela autoconstrução ou, então, pela contratação de um construtor, realizada por pequenos proprietários fundiários, por pequenos investidores ou por empreendedores que assaltavam o mercado colocando à disposição, para venda ou locação, objetos imobiliários (casas, apartamentos, salas comerciais) produzidas numa operação isolada e temporária. Situação que permanece na década de 80, mas que passa a ser compartilhada por um sistema de incorporação que atua numa estreita faixa do mercado.

Desse modo, a condição de mercadoria e o conteúdo econômico da propriedade imobiliária são dados pela circulação no mercado, o que não implica necessariamente em um fluxo sistemático de “mercadoria-capital”. Não há, pelo menos constantemente e no nível da produção, “um capital funcionando em certas condições adequadas ao financiamento de seu consumo”.⁵⁷ Existe ele apenas em operações isoladas e temporárias que, junto com a produção artesanal, promovem o alimento necessário à circulação no mercado de propriedades imobiliárias e que se retira sempre que se esgotam as reservas geradas em outras atividades ou que interessa aplicar em outros setores.

Nesse sentido sustenta-se também que se engendra uma riqueza imobiliária na cidade, mas que a mesma é difusa e pulverizada e os diferentes promotores imobiliários isolados não necessariamente permanecem no mercado e, em permanecendo, retornam à sua condição rentista principalmente pelo aluguel ou aplicando suas reservas na compra de novos terrenos urbanos.

No processo de expansão horizontal da cidade nota-se a preeminência da presença de proprietários fundiários e/ou imobiliários como agentes de produção do solo urbano, do uso e de suas transformações, que propicia o engendramento de um segmento social – os corretores imobiliários – que vai atuar na intermediação comercial dos produtos gerados pelo mercado de terras urbanas e pelo mercado imobiliário. Difunde-se a atividade de intermediação imobiliária e formaliza-se a figura do corretor pela presença de inúmeras agências imobiliárias.

A importância da atuação do corretor imobiliário se dá pela manutenção do grande leque de produtos gerados na “produção não-mercantil” e daqueles decorrentes da produção comandada pela lógica rentista. Sobre estes dois sistemas de produção, afirma Ribeiro:

“Esses dois sistemas predominam quando o capital ainda não penetrou no ramo da produção de moradias, ou penetrou apenas parcialmente, embora exista uma escassez de moradias, fruto de um rápido e intenso crescimento urbano. Geralmente, os construtores são pequenas firmas, muitas vezes artesanais, que surgem e desaparecem em função da expansão ou retração do mercado.”⁵⁸

O porte da cidade e a demanda solvável, que se mantém estreita para a expansão da promoção imobiliária, concorrem para que se mantenha a lógica mercantil ou rentista que comanda a produção do solo urbano através de operações de parcelamento. No entanto, este apego à circulação de mercadorias imobiliárias, tem, também, seu viés de explicação pelas características que a cidade adquire ao longo de seu desenvolvimento e que traz como corolário o comportamento da elite local e dos proprietários fundiários. O papel que a cidade desempenha na expansão da fronteira agrícola traz como resultado a consolidação das atividades comerciais e de serviços internalizados no urbano em decorrência da pequena produção e do peso que adquire o capital mercantil ali instalado. Eles promovem a propriedade da terra urbana e sua herança, junto com o imobiliário, em setor para investir lucros ou rendas auferidas em outras atividades, servindo como amortecedor de possíveis crises ou necessidades futuras.

Quer-se assinalar, também, o peso da propriedade fundiária e imobiliária sobre a vida das pessoas, principalmente de segmentos sociais mais abastados, numa cidade iniciada com a pequena produção, em que a propriedade privada da terra, aliada à disciplina, ao trabalho, é possibilidade de ascensão social e de riqueza. Os cem anos de história da cidade, dos quais pelo menos sessenta foram comandados essencialmente pela lógica mercantil e pelo capital comercial, consti-

tuem-se em um tempo muito pequeno para apagar as marcas e o peso das inversões na propriedade da terra como modo de precaver-se da queda dos negócios, de possíveis crises, inclusive para assegurar o futuro de filhos e netos. A tradição no comércio e do lucro mercantil é uma forte marca que a elite local carrega até hoje e que repercute nos outros setores urbanos, dando a tônica para o provisãoamento em terras e no imobiliário.

Estas constatações, aliadas às transformações que ocorrem precipuamente no agrário e que repercutem na cidade pela reorganização dos setores comercial e de serviços, mesmo que muitas das atividades se desmantelem com o fim do ciclo da agropecuária colonial, reforçam este comportamento mercantil presente em Ijuí. Comportamento que gerou a consolidação do mercado imobiliário na estocagem de terrenos, de imóveis e na construção de prédios, as possibilidades de rentabilização de lucros ou economias.

A posição da cidade em relação ao agrário e a outros centros urbanos maiores e mais antigos, tanto no ciclo da agropecuária quanto da modernização, permite que a renda fundiária gerada no campo passe na cidade e não necessariamente nela fique. Nos primeiros tempos as condições de manter uma parcela ponderável na cidade era bem mais provável que agora, quando se estreitam as relações com o setor industrial e financeiro instalado no país. Na expansão do ciclo da agropecuária colonial, os capitais acumulados em atividades comerciais e até atividades agrícolas podiam ser investidos na industrialização que então ocorria, paralela à inversão no setor fundiário-imobiliário. Hoje a reorganização das atividades industriais, aliada à captura dos processos de comercialização, sobretudo via as cooperativas, concorrem para que os capitais acumulados nas atividades terciárias e mesmo agrícolas emergem na promoção imobiliária vertical na cidade.

Dos anos 50 até a atualidade o solo urbano torna-se cada vez mais expressão de rendas diferenciais de situação.⁵⁹ A localização do terreno, mais próximo ou mais distante do centro e das vias de acesso, o maior aporte de infra-estrutura, serviços e equipamentos, aliados aos padrões diferenciados dos objetos imobiliários que vão sendo dispostos diferenciadamente nas áreas da cidade, são também incluídos no preço da terra, os quais, junto com o seu estatuto jurídico, possibilitam ao proprietário arrecadar para si parcela do produto social engendrado no urbano. Indica Ribeiro: "O que é vendido não são apenas 'quatro muros', mas também um ticket de participação no consumo dos objetos imobiliários".⁶⁰

Em relação à propriedade fundiária mantém-se significativa a herança em terras rurais e urbanas, que hoje retornam ou são incorporadas ao mercado da cidade. Processa-se nas franjas da cidade o parcelamento decorrente da herança de antigas propriedades rurais, conjuntamente com a fragmentação de terrenos no interior da malha urbana e em áreas próximas às vias de acesso, fruto de heranças, resultantes de investimentos realizados por cidadãos.

Nesse processo, cada vez mais as áreas na periferia urbana são adquiridas por investidores privados, oriundos principalmente do comércio e dos serviços, que passam a estocar terras para futuros empreendimentos, antevendo possibilidades de valorização, ou, então, simplesmente aplicando sobras de capital e de rendas como modo de precaverem-se dos riscos do mercado de capitais e do processo inflacionário. Pautados pela lógica de acumulação comercial atuam no sentido de se reforçarem nas suas atividades e recriam-se enquanto proprietários fundiários. Como tais, passam a tratar a propriedade da terra como possibilidade de empreendimentos comerciais lucrativos.

As novas exigências que passam a existir com a Lei nº 6.766/79 reduzem o número de loteamentos realizados, mas não o grande estoque de terrenos e lotes urbanos vagos à espera de compradores. A atividade de lotear tomou-se mais onerosa, há muito mais exigências para a implantação de novos loteamentos e novos custos são exigidos do loteador e incorporados aos preços dos lotes. A saída encontrada são os desmembramentos, modo de burlar a Lei e de expressar que a base fundiária necessita ser reparcelizada, fruto da expansão das rendas fundiárias urbanas que, aliadas ao processo de empobrecimento de parcela da população citadina, promove a aceleração de operações de fracionamento de lotes urbanos. As operações de desmembramento do solo urbano são modo de não cumprir a Lei naqueles casos em que se tratariam de loteamentos, e por isso é necessária a conivência do poder local; possibilitam que o órgão público legalize glebas loteadas clandestinamente, ou, ainda, a abertura de ruas pela PMI dá condições para a consecução dessas operações.

Falar em loteamentos clandestinos não significa dizer que foram realizados sem qualquer infra-estrutura, mas, sim, que a sua pouca presença, aliada à distância das áreas mais dinâmicas da cidade, possibilitam que os lotes sejam adquiridos por menor preço. Quer-se com isto afirmar que pela clandestinidade não decorre simplesmente a precariedade de infra-estrutura, mesmo porque a maioria dos loteamentos aprovados oferecem também poucas condições de vida urbana.⁶¹ A clandestinidade decorre, primordialmente, de seu estatuto jurídico e da conseqüente dificuldade na obtenção do título definitivo da propriedade do lote pelo usuário. O provimento de melhorias urbanas depende, tanto nos loteamentos legais quanto nos clandestinos, do jogo de forças que se estabelece entre Prefeitura Municipal e os moradores do local, muitas vezes com a intermediação de representantes do poder legislativo.

A dinâmica da concretização de melhorias urbanas passa de uma obrigação a ser cumprida pelo proprietário privado, o loteador, para o âmbito da reivindicação a ser concedida pelo poder público para distintos proprietários fundiários, os adquirentes dos lotes. Essa dinâmica expressa a contradição entre o público e o privado que condiciona a produção do solo urbano, isto é, o público como representante de interesses privados. O proprietário do loteamento encara a terra

como mercadoria, valor de troca e, por tal condição, quanto menos dispender na promoção maiores rendas ou lucros deterá ao final da operação realizada. Assim que as exigências de urbanização das glebas loteadas, que são de interesse público e deveriam ser realizadas pelo proprietário privado, são alçadas ao âmbito estatal sob a forma de reivindicações, valores de uso a serem providos para distintos usuários.

A justificativa da não implantação de infra-estrutura ou de sua consecução pelos órgãos públicos passa pelo baixo custo visando a oferecer lotes urbanos de pouco preço a consumidores de baixa renda. Os consumidores que detêm menores rendas são menos cidadãos que outros segmentos sociais presentes na cidade, na medida que precisam reivindicar meios de consumo coletivo quando para outros eles são dados simplesmente. Esta é a dimensão dos interesses privados que passa pelo âmbito público encarado na perspectiva do Estado e que reforça a segregação espacial que se processa na cidade.

O que permeia a busca da aprovação dos loteamentos é a preservação, no nível jurídico, da legalidade do loteamento para seu registro público. Sua legalidade não implica necessariamente no cumprimento das exigências, isto é, as infra-estruturas são burladas, inadequadas ou, então, realizadas com auxílio de órgãos estatais. Do mesmo modo, a legalização posterior, através de desmembramento, é possibilidade antevista por quem trabalha no setor, decorrente inclusive das práticas de legalização realizadas pelo poder local.

Na realidade, interesses e necessidades mais ou menos coletivos são um campo fértil para as concessões realizadas pela Prefeitura Municipal. Entre outras, são práticas correntes no âmbito do poder público local: a abertura de ruas ligando áreas da cidade e a expedição de documentos atendendo necessidade dos adquirentes dos lotes para obterem a escritura pública definitiva ou de proprietários de glebas. As práticas podem ser também favorecidas pela pouca fiscalização pública, pelo encaminhamento de projetos via profissionais que têm assento em órgão público, ou, então, quando o poder local entende que os pleitos dos proprietários-loteadores são pertinentes e de direito, pelo custo que apresentam as operações de loteamentos.⁶²

As práticas efetuadas acabam por minar o cumprimento da Lei e auxiliam a descaracterizar as operações de loteamento, através de outras formas de fracionamento do solo urbano. Ao buscar-se a resolução de problemas específicos dos usuários termina-se por privilegiar os promotores fundiários que atuam na cidade. Conjuntamente a essas práticas, as possibilidades de ampliação do território legal da cidade confere aos representantes da coletividade poder de direcionar a expansão urbana e deste modo privilegiar investidores e proprietários fundiários de alguns setores e áreas da cidade.

A deterioração da periferia, como lugar do pobre e *locus* da violência, põe em processo a justificativa do consumo de *status* e de maior segurança pela verticalização empreendida no centro da cidade. Na atualidade ambas expressam a diferenciação social presente e a segregação espacial que se processa em Ijuí.

As características de centralidade do espaço urbano são reforçadas pelas novas iniciativas do capital imobiliário presente na cidade, que agora busca multiplicar o solo urbano original através do solo criado. Retira-se progressivamente o valor de uso do solo urbano central e autonomiza-se a aplicação de capitais pelo solo construído, transformando o uso do solo pela construção de edifícios.

É nesse processo que se descola da produção mercantil do solo urbano a sua configuração capitalista, dando margem à promoção imobiliária da atualidade. Iniciada por experiências isoladas de promoção imobiliária horizontal, pelas características da cidade e pelas possibilidades de acumulação, é transformada na atualidade em promoção imobiliária vertical.

Na expansão horizontal da cidade integra-se a propriedade e as ações dos proprietários fundiários à intermediação comercial. Esta se torna uma atividade independente na atualidade, incorporando o mercado em terras ao mercado imobiliário da cidade. Alguns poucos pequenos promotores isolados e usuários atuam, agora, nas franjas do mercado formal do solo urbano. Mas um novo espaço necessita ser capturado pela ação dos corretores ou estes a ele serem integrados: o sistema de incorporação imobiliária em andamento na cidade de Ijuí.

NOTAS DE REFERÊNCIA

- ¹ VIANA, R.G.S. O Parcelamento do Solo Urbano. Rio de Janeiro : Forense, p. 26.
- ² MEIRELLES, H. L. Direito Municipal Brasileiro. 5.ed., São Paulo : Ed. Revista dos Tribunais, 1985. Anexo.
- ³ Em Ijuí não há normas específicas para o parcelamento do solo para fins urbanos, exigindo-se tão-somente o cumprimento das disposições da Lei 6.766/79. (Informações: E. 21, 21/03/89).
- ⁴ PMI. Plano Básico de Desenvolvimento Municipal. V.1, Ijuí/RS, 1972, s/p (mimeo).
- ⁵ Os números são aproximados porque nem todas as plantas estão datadas, algumas não especificam o número de lotes ou, então, a área correspondente ao loteamento pode incluir ou não área para arruamento.
- ⁶ O pré-projeto do primeiro Plano Diretor de Ijuí foi elaborado pela Secretaria de Obras Públicas/RS. É iniciado na gestão de Ruben K. da Silva (1952-55). Havia um Conselho de Assessoramento do Plano Diretor integrado por pessoas da comunidade e técnicos da PMI. O Plano buscava o ordenamento urbano, a organização do arruamento, zoneamento, edificação, atuando inclusive no controle e liberação dos loteamentos. (Informações: E.20, 04/04/89, e Correio Serrano de 13/02/54, p.4, 24/02/54, p.6, 28/04/54, p.1, 22/05/54, p.8, e 5/06/54, p.4).
- ⁷ Em 1972 a PMI alerta aos compradores de lotes em loteamentos ilegais que “não terão direito aos serviços de infra-estrutura. Somente assegurados para aqueles autorizados pelo órgão municipal” (CS, 11/07/72, p.8).
- ⁸ “A Prefeitura necessita legalizar, sim, é a forma de amparar este cidadão que comprou e quer ter seus direitos preservados (...)... ele tem direito de conseguir essa escritura.” (E.19, 19/04/89).
- ⁹ “Se fechássemos a zona urbana num perímetro bem pequeno seria uma comodidade... Conseguir melhorar todos os serviços... Seria mais fácil, mas por outro lado seria muito mais difícil acomodar essas pessoas de baixa renda, porque os imóveis seriam supervalorizados. Esse pessoal iria morar aonde?” (E.19, 19/04/89).

- ¹⁰ Sobre a participação da PMI na realização de infra-estrutura de loteamentos, afirma um loteador: “Nas ruas, sim, e nos postes, alguma coisa da rede (energia elétrica), mas muito pouco. Agora, a água, não; a água foi toda por nossa conta” (E. 5, 14/06/89).
- ¹¹ MEIRELLES, H.L. Op. Cit. p. 413.
- ¹² Os dados sobre desmembramentos existentes na PMI/SMOV são de tal monta e complexidade que não foram sistematizados.
- ¹³ Pelo traçado da cidade, confere-se a um quadrado de terras de cerca de 10.000m² (1 hectare) a possibilidade de ser ladeado por quatro ruas. A cada lado do quadrado abre-se a possibilidade de demarcar distintos lotes urbanos.
- ¹⁴ E. 19, 19/04/89.
- ¹⁵ Idem.
- ¹⁶ Id, ibidem.
- ¹⁷ HARVEY, David. A Justiça Social e a Cidade. São Paulo : HUCITEC, 1978, p. 140.
- ¹⁸ Na década de 50 “Rufino e Irmão” atuam com negócios imobiliários. Em 1954, anunciam que são o “ÚNICO escritório imobiliário da Capital do Trabalho” (CS, 12/06/54, p.2). Na década de 60 o “Escritório Pivatto de Valores” cria um departamento imobiliário que dá origem à Imobiliária Fischer (CS, 13/09/75, p.13).
- ¹⁹ Dados da Delegacia do CRECI, Ijuí/RS, em 26/06/89.
- ²⁰ E.8, 12/07/89.
- ²¹ E.10, 23/06/89.
- ²² HARVEY, D. Op. Cit. p.140.
- ²³ E.10, 23/06/89.

²⁴ Idem.

²⁵ E.5, 14/06/89.

²⁶ E.6, 20/06/89.

²⁷ E.10, 23/06/89.

²⁸ E.8, 12/07/89.

²⁹ E.5, 14/06/89.

³⁰ E.9, 26/06/89.

³¹ E.10, 23/06/89.

³² E.9, 26/06/89.

³³ E.5, 14/06/89.

³⁴ A exceção registrada fica por conta da empresa "Urbanizadora Stédille e Bertolucci", de Caxias do Sul, que promoveu o loteamento Vila Jardim (1954) em Ijuí, comercializado pelo escritório de Rufino & Irmãos (CS, 17/02/54, p.1, 27/02/54, p.4, 20/03/54, p.2, 31/03/54 p.3, 31/07/54, p.8).

³⁵ A origem da CAFRASA Imóveis Ltda. pode ser rastreada pelos seguintes dados: o proprietário, Carlos Franke, é neto de Max Franke, comerciante exportador (1908) e fabricante de laticínios. O avô transfere a fábrica, em 1920, para a Linha 3 Oeste em área contígua onde está localizado o loteamento. Em 1948, Carlos Franke (pai) compra a Sociedade de Laticínios Ijuense Ltda., reunindo-a à fábrica de Max Franke e fundando a CAFRASA (Carlos Franke S.A.). A empresa é adquirida pela Cooperativa Central Gaúcha de Leite (CCGL) em 1977 (WEBER, R. Op. Cit. 1987, p. 123-131).

³⁶ A firma Comércio e Representações Fricke Ltda. é antiga empresa comercial no ramo de material de construção e materiais elétricos. O atual diretor da empresa participa ativamente do sistema de incorporação existente na cidade, como um dos sócios da Incorporadora Imobiliária Ijuí Ltda., que constrói o Centro Comercial José Bonifácio, em Ijuí (JM, 01/07/89, p. 9).

- 37 Não há outras informações sobre o proprietário da empresa. Mas integrantes da família Burtet realizaram por diversas vezes operações de loteamento na cidade de Ijuí, em diferentes períodos de tempo, decorrentes de sua condição de proprietários fundiários ou de herdeiros (Ver nota nº 48 deste capítulo e Anexo II).
- 38 A firma Chão e Teto, Construções e Vendas Ltda. é de propriedade de Edmundo Pochmann Neto. A família Pochmann inicia suas atividades comerciais, em 1913, com a “Relojoaria, Joalheria e Ótica Pochmann”, em Ijuí, mantendo-se até a atualidade. É ainda proprietária da Galeria Pochmann, de um edifício não concluído no centro da cidade. E.H. Pochmann é, também, proprietário de uma rádio FM em Ijuí. Ver: WEBER, R. Op. Cit. 1987, p. 137.
JORNAL DA MANHÃ, Pochmann & Cia: 70 anos de história ijuicense. In : Op. Cit. 1984, p. 13-4.
- 39 A empresa “INTERLOTES, Loteamentos e Administração de Imóveis” é de propriedade de Alberto Ohlweiler da Silveira, conforme registro do loteamento na PMI. Na imprensa o empreendimento foi anunciado pela “Cidade Nova Construções Ltda.” e “Viação Ouro e Prata” (CS, 13/12/75, p.15). Sobre o proprietário da Interlotes não há outras informações, mas a Viação Ouro e Prata é concessionária de transportes intermunicipais de extensa área do Rio Grande do Sul.
- 40 A IMASA S/A, das antigas indústrias de Ijuí, é uma das poucas que restou e se expandiu. Na década de 70 a empresa desenvolveu uma série de tecnologias na área da construção civil para pavilhões industriais, depósitos comerciais, agrícolas e casas pré-fabricadas. Ver: REICHARDT Fº, L. Op. Cit. p. 32-37.
- 41 A COOHABICASA com sede em Ijuí abrangia empregados sindicalizados de Cruz Alta e Santo Ângelo (CS, 19/10/69, p. 15) e, após, também Santa Rosa (CS, 8/10/74, p. 12). A Cooperativa contratava os serviços de empresas construtoras como: Silva Madeireira Construtora Ltda., de Ijuí; (CS, 24/12/69) da JEP, Obras Públicas, de Pelotas/RS (CS, 20/07/68, p. 15); de Santos, Albemaz e Cia. Ltda., de Porto Alegre/RS e da COENCO, Concreto, Engenharia e Comércio Ltda., Porto Alegre/RS (CS, 01/03/72). O financiamento era dado pelo sistema BNH. A Cooperativa é fechada pelo banco, por ter incorporado várias obras (Semanário de Informação. O sonho da casa própria. Ijuí/RS, 26/03 a 1º/04/1976, p. 12).
- 42 Informações do Escritório Regional da COHAB-RS de Ijuí, em 13/06/89.
- 43 O Plano Básico de Desenvolvimento Municipal foi realizado na administração municipal do período de 1968 a 1972. As administrações seguintes não cumprem as leis decorrentes do Plano Diretor. Somente no período 1983 a 1984 o Plano é reativado para novamente ser relegado.

- 44 Ver nota 3 deste capítulo e capítulo IV, p. 139.
- 45 Resguardadas as diferenças históricas e as peculiaridades do processo de colonização encetado no Sul do Brasil, pode-se citar Engels para apontar as características da pequena produção mercantil:
- “O estágio da produção de mercadorias com que começa a civilização caracteriza-se do ponto de vista econômico, pela introdução: 1) da moeda metálica (e, com ela, o capital em dinheiro), dos juros e da usura; 2) do comerciante como classe intermediária entre os produtores; 3) da propriedade privada da terra e da hipoteca; 4) do trabalho como forma predominante na produção”. Diz ele que tal estágio se expressa, também, pela “família individual como unidade econômica da sociedade”, com a “fixação da oposição entre a cidade e o campo como base de toda a divisão do trabalho social” e pela presença do Estado.
- ENGELS, F. A origem da família, da propriedade privada e do Estado. 11ª ed, Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1987. p. 198-9.
- 46 Sobre as experiências de colonização empreendidas no mundo com o advento do modo de produção capitalista, Marx acentua que há diferença entre elas e com o desenvolvimento capitalista engendrado na Europa.
- MARX, K. O Capital. Vol. 1. Tomo 2, São Paulo : Abril Cultural, 1984. p. 295 e seguintes.
- 47 CIRNE e LIMA, R. Pequena história territorial do Brasil. Sesmarias e terras devolutas. 2.ed., Porto Alegre : Sulina, 1954. p. 89.
- 48 “Sempre se dedicando à agricultura, procuravam novas terras. Foi aí que a família de Domingos e Carlota Burtet resolveu acompanhar outras famílias... chegaram aqui no ano de 1919 localizando-se onde é hoje o Bairro Burtet, cuja área, na época, fôra toda adquirida pela família Burtet” (CS, 9/04/77, p.5).
- 49 Augusto faleceu no dia 16 de março de 1934...Após a sua morte, os filhos inventariaram as terras que, por estarem situadas na área urbana de Ijuí, que já se transformava em cidade, tiveram que ser loteadas. Como homenagem à memória do...pai, os filhos pediram e a rua do loteamento foi denominada de Rua Augusto Hintz” (CS, 19/10/73, p.10).
- 50 Surge em periódico local este tipo de anúncio: “Oportunidade. Estão à venda por preço de oportunidade um loteamento registrado com 69 terrenos. Negócio à vista. Informações com o Sr...” (CS, 31/12/68, p.7).

- 51 RIBEIRO, L.C. de Q. Espaço urbano, mercado de terras e produção da habitação. In : Solo Urbano. Tópicos sobre o uso da Terra. Debates Urbanos. Rio de Janeiro : Zahar, 1982. p.40.
- 52 Idem, p.40.
- 53 “Também visitamos o local onde está sendo feita a extensão de rede d’água no Bairro Oswaldo Aranha (loteamento Eugênio Zimmermann). Estão sendo colocados 960 metros de canos adquiridos pela Prefeitura com a colaboração dos moradores a serem beneficiados” (CS, 13/04/68, p.9).
- 54 “Grande venda de terrenos, Loteamento Getúlio Vargas. Grupo escolar em funcionamento no centro do loteamento, Energia elétrica, água projetada” (CS, 8/06/68, p.9).
- 55 RIBEIRO, L.C. de Q. Formação do capital imobiliário e a produção do espaço construído no Rio de Janeiro – 1870/1930. In : Espaço e Debates. n.15, Ano V, 1985. p.5.
- 56 _____ . Op. Cit. 1982.
- 57 _____ . Op. Cit. 1985. p.6.
- 58 _____ . Op. Cit. 1982. p.40.
- 59 “Oferta do mês – excelentes terrenos, zona alta da cidade, residencial, valorização imediata, com água e luz, linha de ônibus, colégio próximo, com pequena entrada e saldo em até 2 anos” (JM, 22/01/77, p.3).
- 60 RIBEIRO, L.C. de Q. Op. Cit. 1982. p.37.
- 61 BONDUKI, N. e 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) no Brasil Industrial. 2.ed.. São Paulo : Alfa-Ômega, 1982. p.117-154.
- 62 Ver notas 8 e 10 e citações 15 e 16 deste capítulo, Informações: E.20, 04/04/89 e E.21, 21/03/89.

IV – A VERTICALIZAÇÃO DA CIDADE

No presente capítulo busca-se indicar e explicar a verticalização em Ijuí, que expressa o desenvolvimento do mercado imobiliário e da própria cidade. Pode-se dizer que da horizontalidade do processo de expansão urbana, quando engendra-se e difunde-se o mercado imobiliário via circulação de imóveis, emerge a verticalização da cidade com a produção de objetos imobiliários em altura.

É preciso observar que a verticalização que se verifica se comparada à escala das grandes cidades é de pequena expressão, pela magnitude dos empreendimentos realizados e pelo menor grau de independência do setor imobiliário ali representado. No entanto, a nível local este fenômeno tem sido significativo na última década e potencializador de novas atividades urbanas, quer ligadas à construção civil quer a ramos correlatos. Sem dúvida, reproduz-se numa cidade de 67 mil habitantes uma tendência nacional, característica dos grandes centros urbanos. Se em nível geral o processo ali realizado é de pouca expressão, na escala local revela a força dos interesses ligados à produção-circulação do solo em cidades de menor complexidade urbana, como é o caso de Ijuí.

Neste capítulo busca-se as características dos empreendimentos realizados e as estratégias postas em ação pelos agentes, especialmente aqueles que atuam na produção imobiliária e que traduzem a configuração capitalista que assume o mercado das edificações. Tais estratégias contribuem para reforçar a densificação e a centralização da cidade, resultantes do aumento de população e da terciarização urbana.

Para compreender esta dinâmica é necessário buscar os referenciais explicitados anteriormente neste trabalho e entender como a verticalização vai sendo concretizada e repercutir no desenvolvimento do espaço urbano, resultante inclusive de momentos conjunturais da economia brasileira. A verticalização da cidade, compreendida como processo espacial decorrente da ação de agentes que constroem edificações modernas e sofisticadas, é o modo através do qual capitais localizados em Ijuí ou a ela dirigidos revalorizam-se nesse novo ramo de atividade.



FIG. Nº 20: VISTA PARCIAL DO CENTRO DA CIDADE – IJUÍ/RS
(Out./1989) (Vista aérea, direção leste-oeste)

O centro visto de cima, que apresenta a par do uso unifamiliar e de unidades industriais, o impacto da verticalização que se reforça na atualidade.

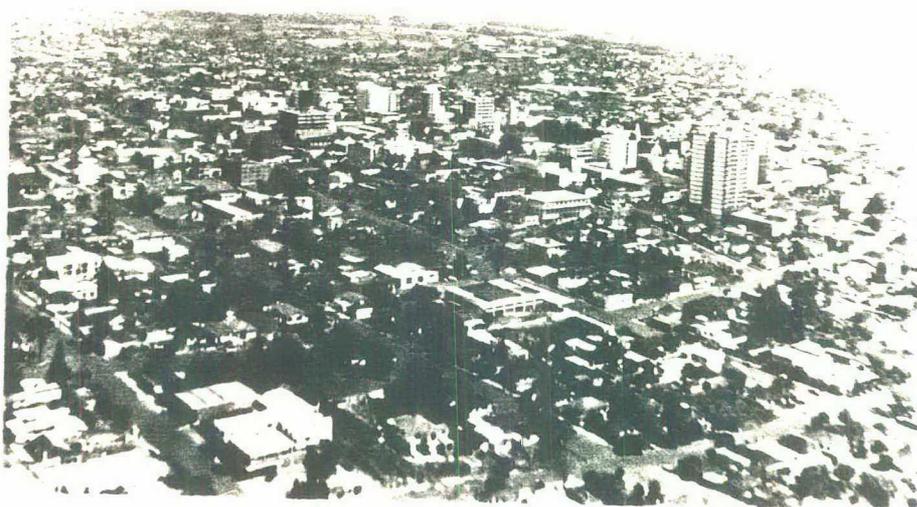


FIG. Nº 21: VISTA PARCIAL DO CENTRO DA CIDADE – IJUÍ/RS
(Out./1989) (Vista aérea, direção sul-norte)

Vale observar o padrão quadriculado do centro da cidade, das ruas e quadras, e na área central a verticalização das edificações.

A característica comercial da elite local e o peso da terra urbana como bem patrimonial permite afirmar que um novo ciclo de acumulação de riquezas inicia-se com o sistema de incorporação instalado na cidade. Por certo a produção de edifícios é um ciclo secundário de atuação para muitos promotores, mas sem dúvida é um setor de ponta de acumulação capitalista e de sua complexificação que se revela na cidade de Ijuí e expressa uma tendência corrente nos espaços metropolitanos.

1 – OS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS ISOLADOS

Em Ijuí, da década de 50 até a atualidade, foram construídos 110 prédios por promotores imobiliários isolados, conforme levantamento efetivado junto ao cadastro de edificações da PMI/SMOV (Ver anexo IV). Destes, 92 estão concluídos e efetivamente ocupados, 8 são parcialmente utilizados e 10 estão em fase de construção. Os prédios selecionados são de dois até nove pavimentos, excluídos térreo e subsolos, quando houver, e estão resumidos no Quadro nº 4 e expressos no mapa nº 7.

Até 1970 foram construídos cerca de 35 mil m², no período 1971-80 pelo menos 50 mil m² e na última década cerca de 51 mil m². Destes, 9 mil m² perfazem a área construída de 6 edifícios em construção, os outros 4 edifícios não estão cadastrados na PMI/SMOV, mas as obras estão em andamento. As áreas construídos aqui citadas, em cada período, não expressam a totalidade dos prédios edificadas. Esta situação decorre pela não inclusão de algumas edificações no cadastro municipal, mas que foram constatadas em levantamento de campo.

A permissividade consentida pelo órgão público através de pouca fiscalização das construções que ocorrem na cidade permite inclusive que a área construída dos projetos aprovados também não corresponda à realidade, em virtude dos proprietários alterarem o projeto no andamento da obra. Esta prática é corrente em períodos recentes, por sua vez nas edificações mais antigas não era exigido o total da área construída e sim tão-somente por pavimento, ou ainda o registro da obra não tem especificações.¹

Nesse aspecto de fiscalização e controle das edificações as soluções atenuantes, antevistas pelo setor responsável, é da legalização da obra quando a fiscalização do CREA se faz presente na cidade, quando ocorre a atualização do Cadastro Imobiliário para correção de tributos ou quando há necessidade de nova escrituração pública do imóvel. A carência apontada é a falta de um Código de Obras local que defina parâmetros para as edificações e exigências técnicas e legais a serem cumpridas pelos proprietários dos prédios.²

A situação presente é em parte explicada pela desatualização de antigos instrumentos normativos que caem em desuso e pela falta de novos, até o momento não aprovados. Assim é que são características da última década as edificações serem realizadas muitas vezes sem fiscalização sobre o controle técnico de habitabilidade, saneamento básico, de cuidados de circulação e vizinhança. Neste sentido pode-se dizer que a cidade de Ijuí é o paraíso dos promotores imobiliários, não só daqueles que atuam esporadicamente mas também de empresas de incorporação.³

Pela análise do Quadro nº 4 evidencia-se que os edifícios construídos por promotores isolados aumentam em número nas duas últimas décadas e caracterizam-se na sua grande maioria pelo gabarito de dois até quatro pavimentos. Os poucos edifícios de maior altura têm correspondência com as práticas correntes das empresas de incorporação e demonstram a valorização do centro da cidade, como lugar de atuação privilegiada da promoção imobiliária.

Os empreendimentos realizados pelos promotores isolados caracterizam-se, na sua maior parte, por menor área construída, se comparados aos resultantes do sistema de incorporação (ver Quadro nº 7). A exceção fica por conta de alguns edifícios que detêm o uso comercial e de serviços agregado à função residencial.

Os prédios edificadas resolvem problemas de espaço para a localização de negócios dos próprios promotores, agregam à necessidade de habitação a locação comercial ou residencial e buscam no aluguel ou venda das unidades extras a rentabilidade dos empreendimentos. Afora as instituições que formalizam através da construção, o espaço necessário para suas atividades – bancos, hotéis –, os empreendimentos realizados produzem novos objetos imobiliários para o mercado virtual de consumidores, a chamada demanda solvável.⁴

Os promotores isolados tomam-se investidores do mercado tanto quando constroem o prédio, como quando vendem ou alugam parcelas de seu empreendimento. A eles juntam-se pequenos investidores que compram para nova venda ou aluguel, salas e apartamentos, como opção de investimento em momentos conjunturais da economia.⁵

Para a realização dos empreendimentos é necessária a utilização, em maior ou menor grau, de estudos de viabilidade técnica e da contratação de um construtor, que podem ser tanto empresas como profissionais autônomos; a comercialização das unidades extras, entretanto, ocorre através das agências de corretagem. Nesse estágio de promoção imobiliária estão os promotores isolados que atuaram ou estão atuando na transformação do solo urbano de Ijuí. Através de operações esporádicas, limitadas no tempo, os proprietários utilizam-se de parte da renda ou de capitais excedentes à promoção de um empreendimento específico, podendo ou não retornar ao mercado com novos investimentos.

QUADRO Nº 4: Edifícios construídos por promotores isolados até 1989 – Ijuí/RS

Nº Pavimentos ¹	2	3-4	5-6	7-9	Total
até 1940	1	–	–	–	1
1941-50	2	–	–	–	2
1951-60	7	5	1	–	13
1961-70	9	6	1	1	17
1971-80	20	18	2	1	41
1981-89	14	18	1	3	36
Total	53	47	5	5	110

Fonte: PMI/SMOV (março a junho/89) e pesquisa de campo (junho/89).

¹ Edifícios construídos com 2 pavimentos ou mais, excluídos térreo e subsolos.

QUADRO Nº 5: Área de Atuação Predominante dos Promotores Isolados até 1989 – Ijuí/RS

Período Área Atuação Proprietário	até 1940	1941-50	1951-60	1961-70	1971-80	1981-89	total
	Comércio e Serviços		2	5	5	20	16
Indústria			1	2	4	3	10
Agropecuária			2	1	1	2	6
Institucional (público/ privado)	1		3	6	5	4	19
Profissional Liberal				1	5	9	15
Comércio Materiais de Construção				1	2	2	5
Setor Imobiliário				1	4		5
Outros			2				2
Total	1	2	13	17	41	36	110

Fonte: PMI/SMOV (março a junho/89) e pesquisa de campo (junho/89).

No estudo sobre os pequenos promotores imobiliários do Rio de Janeiro, Kleiman destaca a presença de promotores que, por realizarem um único empreendimento, são nomeados de “atiradores”. Este tipo de agente pode ser estendido a Ijuí, para a compreensão das operações de incorporação realizadas por particulares.

“O ‘tiro’, em geral, é dado certamente, ou seja, trata-se da realização de um empreendimento, num determinado momento conjuntural, onde o risco seja mínimo, e a possibilidade de lucro máxima.

A característica básica dessa prática...refere-se a um movimento, de afluxo e refluxo rápido do capital, em direção à promoção e para a fora desta.”⁶

A expressão dessas práticas subsidiárias realizadas por diferentes promotores pode ser visualizada no Quadro nº 5, no qual pode ser observada a origem desse agente que atua na promoção imobiliária. O lastro financeiro para os empreendimentos advém de diferentes áreas de atuação dos promotores, podendo sobretudo ser do setor de comércio e serviços, mas também da indústria ou agropecuária, ou ainda revelam seu caráter institucional. Sobre a origem desses agentes é mister ressaltar a atuação de profissionais liberais, notadamente médicos e advogados, ou então aqueles oriundos do comércio de materiais de construção, da engenharia e da corretagem de imóveis. Estes últimos são pródigos em conhecer as possibilidades do setor e interferem esporadicamente no ramo da construção civil, com prédios que agregam à função residencial o uso comercial e de serviços.

Pode-se afirmar que este estágio é anterior mas necessário para o **vir a ser** que se expressa nas operações realizadas via o sistema de incorporação, que nasce e se consolida na cidade de Ijuí. Mas se é anterior, o desenvolvimento do sistema de incorporação realimenta e reitera as novas possibilidades para os promotores isolados.

A ação dos promotores isolados é o estágio da transição para as operações realizadas pelo sistema de incorporação imobiliária. As ações individuais e esporádicas apontam potencialidades para o novo estágio que se consolida em Ijuí na atualidade, repercutem favoravelmente no mercado e predisõem uma demanda para empreendimentos sofisticados ou para um novo modo de vida – viver em apartamentos – até então pouco usual na cidade.

2. O SISTEMA DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

2.1. As Empresas Incorporadoras

A verticalização da cidade decorre das ações realizadas por uma infinidade de promotores imobiliários que atuam na produção e comercialização de objetos imobiliários, ou seja, para além de pôr à disposição do mercado áreas parceladas em lotes urbanos, qualificam suas operações com a transformação do solo urbano original em edificado. Conforme Corrêa, os promotores

imobiliários realizam total ou parcialmente as seguintes operações: incorporação, financiamento, viabilidade técnica e econômica da obra, construção e comercialização do imóvel. Nesse sentido pode-se encontrar desde o "proprietário do terreno-construtor" até "firmas exclusivamente incorporadoras", passando por aquelas que são especializadas numa etapa do processo produtivo, ou então, na comercialização das unidades construídas.⁷

Na cidade de Ijuí a incorporação imobiliária, intensificada na última década, atua preferencialmente na construção e venda de edifícios residenciais e/ou de negócios. Assim, há um fluxo constante de mercadorias imobiliárias para venda ou aluguel que, aliado à existência de uma demanda solvável, propiciam a realização de operações de incorporação comandadas por empresas específicas (Ver mapa nº 7).

Das cinco empresas construtoras que realizam operações de incorporação na cidade de Ijuí, foram pesquisadas quatro firmas no 1º semestre de 1989, conforme atesta o Quadro nº 6. São elas a "Construtora Planalto Ltda.", a "Construtora Pasqualini Ltda.", a "ARQUIENGE, Arquitetura e Engenharia Ltda.", e a "Wahys, Engenharia e Arquitetura Ltda."⁸ A partir de entrevistas realizadas com os proprietários das empresas, buscou-se informações para caracterizar as construtoras, seu mercado de atuação, as relações com outros agentes, além de detectar seus interesses e as tendências do setor imobiliário presente em Ijuí.

Todas as empresas caracterizam-se pelo regime jurídico "Cia. Ltda." e, à exceção da Construtora Planalto, que iniciou suas atividades ainda nos anos 60, as outras três foram fundadas na última década. À testa das empresas encontram-se profissionais engenheiros e/ou arquitetos, que podem dividir a propriedade da empresa com algum sócio, ligado ao proprietário por laços de parentesco.

As empresas atuam preferencialmente na cidade de Ijuí e na construção de edifícios, podendo dividir suas atividades de modo mais ou menos sistemático na administração ou construção de edificações para empreendedores isolados, ou ainda participando de concorrências públicas. Das empresas pesquisadas, a Construtora Planalto e a Construtora Pasqualini atuaram ou atuam em outros municípios, e pelo menos a segunda busca instalar uma indústria para desenvolver tecnologias na área de pré-moldados e argamassa de concreto. Pode-se dizer que as empresas são um misto de construtoras, de escritórios de viabilidade técnica da área da engenharia e arquitetura, que somam às suas atividades operações de incorporação imobiliária.

Com relação aos funcionários de escritório, seu número é pouco expressivo entre administração e desenho técnico, seja porque as operações de incorporação são de pequena escala, sendo lançado um após outro edifício, seja porque já informatizaram parte de suas atividades, ou então porque contratam serviços de profissionais autônomos. Na área da construção civil tanto



**FIG. Nº 22: CONDOMÍNIO EDIFÍCIO
OURO PRETO
(16 Pavimentos)**

Rua 20 de Setembro – Ijuí – Centro
(6/91)

Incorporação: Construtora Planalto Ltda.



**FIG. Nº 23: EDIFÍCIO DE PROMOTOR
ISOLADO
(7 Pavimentos)**

Rua 15 de Novembro/Praça da
República – Ijuí – Centro
(6/91)

Vale observar o padrão moderno: vidro
fumê e ar condicionado

QUADRO Nº 6 – EMPRESAS CONSTRUTORAS/INCORPORADORAS ATUANDO EM 1989 – IJUÍ – RS

Empresa	Nº Proprietários		Início Atividades	Funcionários		Construção Civil	Edifícios R/C	Residências	Atividades			Outros
	Engenheiro/Arquiteto	Outros		Eng. /Arq.	Desenho				Construtora	Condomínios	Edifícios Industriais	
ARQUIENGE Arquitetura e Engenharia Ltda	2	1	Novembro/85	1	empregada	1	X	-	-	-	X	-
Construtora Pasqualini Ltda	1	1	1982 ¹	4	2	1	X	-	-	-	X	Indústria de pré-moldados
Construtora Planalto Ltda	1	-	Abril/68 1980 ²	4	-	1	X	X	-	-	X	-
WAYHS, Engenharia e Arquitetura Ltda	2	2	março/84	5	-	Empregada	X	X	-	X	-	Equipamentos de lazer e exposição
Construtora Drewin Ltda ³	-	-	abril/78	-	-	-	X	-	-	X	-	-

FONTE: PESQUISA DE CAMPO – junho e julho/1989 – Ijuí/RS e Revista 1ª Expo-Ijuí (1981)

(1) Pára em 1982 e reinicia atividades em 1984.

(2) A Construtora Planalto desfaz-se do setor de construção civil permanecendo com administração e projetos.

(3) Não foi realizada pesquisa junto à empresa construtora; as informações sobre seus empreendimentos são retiradas de publicações e anúncios de jornais locais.

podem contratar os operários através da empresa ou por condomínio que realizam e a cada etapa da obra, como também podem empreitar mão-de-obra via empresas ou profissionais especializados.⁹ No caso da empreita de etapas do processo produtivo, a figura que permanece é a do funcionário “apontador”, aquele que controla os serviços das empreiteiras e o material utilizado no canteiro de obras.

Para o surgimento das empresas as razões alegadas pelos agentes circunscrevem-se à necessidade de abrir campo de trabalho para os proprietários-profissionais e como modo de obter maiores possibilidades de sucesso como firmas construtoras e não simplesmente como profissionais autônomos. Os recursos empregados para o início das atividades são de pouca monta, somente para a instalação da empresa como firma especializada e a partir dos serviços prestados é que se geram as receitas para novas aplicações. Pela capacidade técnica que dispõem aliada às conjunturas favoráveis para o setor, caracterizam por forçar a ampliação do mercado com a construção de edifícios residenciais e comerciais através de condomínios ou formando grupos fechados de investidores para lançamento de novos empreendimentos.

Anterior ao início das empresas, os profissionais-proprietários exerceram pelo menos alguma atividade na área de engenharia-arquitetura, ainda no tempo de estudantes ou já formados como funcionários de empresas privadas da capital ou órgãos públicos da esfera estadual. Na atualidade, dos sócios-proprietários, um exerce atividade no comércio de tecidos e confecções e outro desenvolve atividades na área da agricultura e da hotelaria. Afora elas, as atividades realizadas pelos proprietários estão relacionadas à participação em associações de classe que expressam a vinculação do setor da construção civil com a área de engenharia-arquitetura e como ramo da indústria.

Das empresas pesquisadas é mister fazer um retrospecto da “Construtora Planaldo Ltda”, em virtude de seu tempo de atuação no mercado e pela diversidade das ações empreendidas. A Construtora Planalto inicia suas atividades em 1968 como pequena firma do proprietário atual, seu cunhado, um desenhista e, após, outro profissional do ramo.

Na década de 70, no bojo da modernização da agricultura, a empresa amplia suas atividades: co trata de 400 a 1000 operários, adquire equipamentos e lastro financeiro com a construção de cerca de 200 armazéns graneleiros no Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, solicitados preferencialmente por empresas cooperativas da região. A partir de 1980 o proprietário desfaz-se da empresa de construção civil e passa a atuar somente na área de planejamento e administração de obras, junto a clientes selecionados. Afora isto lança-se na promoção de edifícios residenciais sob regime de condomínio, preferencialmente na cidade de Ijuí, empreitando os serviços de construção por intermédio de ex-mestres-de-obra ou de outras empresas especializadas.¹⁰

Afora as empresas construtoras, a Tabaimóveis atuou e atua nas operações de incorporação imobiliária. Em conjunto com a Construtora Pasqualini, administrou a execução e comercialização do Condomínio Edifício Casablanca (1985) e do Edifício Panorama (1985), de uso exclusivamente comercial e de serviços e atual sede das duas empresas. Na execução do Residencial Casablanca (1986), a Tabaimóveis atuou somente no lançamento e comercialização das unidades.

Pelas características apontadas demonstra-se, de um lado, o peso dos negócios e a visão empresarial da corretora em forçar novas demandas no mercado local e, de outro, os incílios da especialização por que passa o sistema de incorporação na cidade de Ijuí. A distinção das atividades e a profissionalização do ramo de corretagem são objetivos alcançados pelas agências imobiliárias que pautam sua atuação e defesa de interesses via entidade de classe.

Em 1989, a Associação das Empresas Imobiliárias encaminha, ao órgão responsável pela atuação profissional dos corretores, expediente solicitando a fiscalização da comercialização dos novos empreendimentos em construção na cidade de Ijuí, até então, à exceção da Tabaimóveis, uma atividade exclusiva das empresas construtoras-incorporadoras. Sobre essa questão resta dizer que a forma predominante de lançamento dos empreendimentos via condomínios, a preço de custo, disfarça a atividade de incorporação e possibilita não incluir, pelo menos num primeiro tempo, as agências de corretagem como figuras integrantes do sistema.¹¹

2.2. As operações de incorporação imobiliária

Na esteira das edificações realizadas por inúmeros promotores isolados e das experiências levadas a termo pela Construtora Planalto Ltda, as operações de incorporação imobiliária realizadas por empresas locais vicejam na última década. Concorrem para explicar esse novo momento da verticalização a conjunção de inúmeros fatores específicos à cidade, aliados a outros relacionados ao desenvolvimento econômico brasileiro que repercutem em nível local.

Sem dúvida, a conjuntura nacional propicia novos investimentos no setor imobiliário, na construção de prédios comerciais e apartamentos de luxo. Pela presença de uma economia inflacionária estancada momentaneamente pela implantação de planos econômicos, que ao pressionarem o mercado financeiro permitem que capitais excedentes se voltem para a área da construção civil e acelerem as operações de incorporação.

“... não pensávamos em lançar naquele ano... Com o Plano Cruzado cresceu bastante o mercado, então preparamos um, rápido, um projetinho pequeno mas bonito, com características próprias e bem localizado.”¹²

Na década de 80, o fechamento do BNH e a redefinição do Sistema Financeiro de Habitação, que impedem maior financiamento bancário para particulares, fertilizam a construção civil realizada por empresas através de condomínio e permitem às construtoras alçarem-se ao sistema de incorporação. De outra parte, essas condições revelam uma tendência nacional de deslocamento de capitais oriundos de outras atividades, que se voltam para a aplicação em empreendimentos imobiliários sofisticados.

O porte que a cidade adquire, aliado à diversificação de atividades terciárias de âmbito regional ali instaladas, para além de auxiliar o novo estágio de desenvolvimento no agrário, reforça as possibilidades de empreendimentos imobiliários localizados em Ijuí e revela a crescente valorização do solo central do núcleo urbano e a necessidade de novos espaços edificadas.

A conjunção dessas condições locais revela-se, também, pela consolidação de um forte setor de comércio de materiais de construção que, aliado à existência de quadros técnicos da área de engenharia e arquitetura e da diversificação das atividades de corretagem na cidade, auxilia nos novos avanços do setor imobiliário. Do mesmo modo, a crescente concentração de renda ao nível da população e a existência de uma demanda solvável por habitação sofisticada passam a alimentar o setor da construção civil, contrapostas ao aumento da periferia urbana com o agravamento da violência social e da falta de maior segurança pública.

Na década de 70, afora os empreendimentos realizados pela Construtora Planalto, é preciso assinalar as edificações levadas a efeito pela COOHABICASA,¹³ em conjunto com a Construtora COENCO. A COOHABICASA e, após, a COENCO constroem três conjuntos verticais – Guarujá (1974), Bela Vista (1979) e Três Figueiras (1982) – (conforme o Quadro nº 7) com financiamento do BNH via INOCOOP. Sem deterem as mesmas características dos edifícios construídos posteriormente por empresas de Ijuí, os empreendimentos realizados pela cooperativa habitacional e pela construtora de Porto Alegre concorrem para popularizar o apartamento como unidade de habitação e para mostrar uma demanda potencial por conjuntos residenciais, assegurada nestes casos pelo financiamento oficial. Vale registrar também a construção do Edifício San Vicent, em 1983, realizado por uma empresa de fora de Ijuí, a Campeã S.A., de Santo Ângelo/RS.

Pode-se afirmar que a construção do Edifício Ouro Preto, de 16 pavimentos, com 11.511,45 m², dois apartamentos (260m² cada) por piso, é o marco inicial desta nova fase das atividades imobiliárias em Ijuí. É até o momento o maior empreendimento concluído em Ijuí, que ratifica o novo filão de investimentos em nível local.

No período 1979-89, pela análise do quadro referido, pode-se assinalar a construção de 19 edifícios em Ijuí, realizados por empresas de incorporação. Destes, 17 são realizados por empresas locais, sendo que 14 são lançados por construtoras, 2 pela associação agência imobiliária-

QUADRO Nº 7 – EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS POR EMPRESA INCORPORADORA DE 1972 A 1989 – IJUÍ/RS

EMPRESA	LANÇAMENTO ¹	Início	DATA	Conclusão	Nº- Pav.	CARACTERÍSTICAS		FINANCIAMENTO	CONSTRUÇÃO	COMERCIALIZAÇÃO
						Área Total m ²	Função ³			
01. Construtora Planalto Ltda – Ijuí/RS	1. Edifício Planalto	1972	1975	5	4.472,77	R/C	Condomínio a preço de custo	própria	própria	
	2. Edifício Ijuí	60/1978	1979	7	3.398,95	R/C	próprio	própria	própria	
	3. Edifício Ouro Preto	1979	1985	16	11.511,45	R	Condomínio a preço de custo	própria	própria	
	4. Residenc. Pinheiro	1989	EC ⁴	11	6.000,00	R/C	Condomínio a preço de custo	própria	própria	
02. COOHABICASA – Ijuí/RS (e Coenco – 1. Conj. Res. Guarujá P. Alegre/RS)	1. Conj. Res. Guarujá	1974	1976	3 (5 prédios)	-	R	BNH (INOCOOP)	Coenco	Coohabicasa	
	2. Conj. Res. Bela Vista	1979	1980	3 (6 prédios)	-	R	BNH (INOCOOP)	Coenco	Coohabicasa	
	3. Conj. Res. Três Figueiras	1982	1984	8 e 7	8.114,02	R	BNH	Coenco	Coohabicasa	
03. CAMPEÁ S.A. Mat. de Construção – 1. Edifício San Vicent Santo Ângelo/RS	1. Edifício San Vicent	1983	1986	4	1.267,84	R	próprio	própria	própria e Taba Imóveis	
	1. Ed. Cond. Casabella	1985	1987	5	2.285,56	R	Condomínio a preço de custo	Construtora Pasqualini Ltda	Taba Imóveis	
05. Taba Imóveis et. Construtora Pasqua- Construtora Pasqua- Construtora Pasqua-	1. Ed. Cond. Panorama	1985	1988	8	2.764,18	C	Condomínio a preço de custo	Construtora Pasqualini Ltda	Taba Imóveis	

construtora e um é efetivado através de uma empresa de incorporação formada para tal empreendimento. De todos os prédios concluídos ou já lançados nesse período, 15 são realizados sob regime de condomínio, 2 são financiados por empresas construtoras com ou sem financiamento bancário, dois são financiados pelo extinto BNH e outro é bancado por uma associação de empresas locais. Resta salientar que a análise realizada circunscreve-se às empresas locais, à exceção da COOHA-BICASA, que foge dos parâmetros utilizados.

As operações de incorporação imobiliária realizadas por empresas locais são iniciadas e concretizadas através do expediente de condomínio, como expressa este caso:

“...se criou o Condomínio Edifício Casabella, é uma personalidade jurídica que se cria. Só que esse condomínio nasce depois, ele é incorporado por alguém que já existe, é a Tabaimóveis no Casabella.”¹⁴

O expediente de condomínio a preço de custo é utilizado pelas empresas que se lançam ao sistema de incorporação, como forma de viabilizarem seus empreendimentos com a captura do capital necessário para a produção. Este expediente revela a base das operações de incorporação imobiliária que são realizadas em Ijuí pelas empresas.

“Numa construção em condomínio três pessoas podem ser o incorporador... é o dono do terreno, uma imobiliária ou a construtora.
(...) A sistemática condomínio reúne... esse grupo, faz um projeto, registra no Registro de Imóveis e aí... submete à venda. Vende na planta, faz um orçamento estimado... e se estipula o pagamento.”¹⁵

A sistemática de condomínio, entretanto, freia a tempo de construção do empreendimento que pode durar vários anos, já que a continuidade da obra está na dependência da disponibilidade de recursos do grupo de condôminos. Significa dizer que os interesses das empresas estão estreitamente dependentes, inclusive submetendo o ritmo de suas atividades ao modo como vão sendo liberados os recursos para o andamento da obra. Ademais a rentabilidade da empresa é de menor expressão: “É 16% de custo da obra e mais projetos...”¹⁶

As críticas aos empreendimentos realizados sob a forma de condomínio são feitas pelas próprias empresas, em relação ao baixo custo apresentado nos orçamentos que acabam por repercutir no andamento da construção e porque captam clientela sem o necessário lastro financeiro a ser dispendido em cada fase da obra.

As possibilidades de aumento de capital e de maior independência das atividades realizadas pelas empresas, aliadas à ampliação da demanda com a construção de prédios para outras faixas de clientela, é antevista pelo financiamento bancário. Para as empresas o financia-

mento é facilitado desde que reúnam as condições exigidas pelo agente financeiro, isto é, "o problema é que a empresa precisa ter patrimônio líquido."¹⁷ A dificuldade para obter financiamento bancário decorre do tempo de atuação das empresas e de seu porte, tornando-o um empreendimento arriscado.

A vantagem evidente do financiamento bancário para as empresas é que não precisam ficar atreladas a um menor patamar de rentabilidade como no caso de condomínios, mas podem ampliar a clientela e disputar o espaço de atuação a preços de mercado.

"...ao invés de se ganhar uma porcentagem pelo preço de custo, constrói e vende por quanto quiser, vende ao preço de mercado. Se construir pela metade ganho o prédio inteiro..."¹⁸

Das empresas pesquisadas, pelo menos a Construtora Pasqualini chega ao estágio de bancar a construção de edifícios, servindo de aval para o agente financeiro e intermediando o financiamento para o consumidor. Significa dizer que a empresa construtora necessita estar num estágio mais avançado de capitalização, isto é, ter lastro financeiro para atender as exigências do agente bancário. Conforme o proprietário:

"A Construtora... arruma o agente financeiro. Não temos este dinheiro para construir este prédio. (...) Há financiamento de no máximo 70%, 60% do valor de cada unidade... é evidente que é um preço orçado... é um empreendimento imobiliário pura e simples que visa lucro."¹⁹

Outra forma de viabilizar os empreendimentos imobiliários é a constituição de firmas de incorporação que associam, à construtora, a agência imobiliária e outros investidores, buscando viabilizar um empreendimento específico. É o caso da "Incorporadora Imobiliária Ijuí Ltda.", uma associação de seis investidores que propõe um espaço comercial e de serviços inovador na cidade. Estão associados à Construtora Pasqualini, a Tabaimóveis e os outros sócios estão ligados ao comércio de materiais elétricos e de construção, linhas e aviamentos, agropecuária e indústria metalúrgica. A administração e financiamento do empreendimento é realizado pela incorporadora, a construção pela Construtora Pasqualini e a comercialização dos espaços pela Tabaimóveis. Escolhido o terreno, projetado o empreendimento e iniciada a obra, efe-iva-se a comercialização dos espaços.

No estágio de bancar em grupo fechado de investidores, a empresa de incorporação soluciona o aporte de capital necessário à realização de um empreendimento de vulto, dividindo os riscos do investimento, e possibilita a empresa estar à frente do mercado propondo novas concepções de uso e novos espaços edificadas. As empresas adquirem maior respeitabilidade no mercado, podem sensibilizar com maior eficácia novos investidores e programar novas opções de investimento.



FIG. Nº 24: CONDOMÍNIO EDIFÍCIO SEVILHA (5 pavimentos)
Rua José Bonifácio – Ijuí. Centro. (6/91)
Incorp.: ARQUIENGE, Arquitetura e Engenharia Ltda.



FIG. Nº 25: EDIFÍCIO SOL NASCENTE (7 pavimentos)
Rua 14 de Julho – Ijuí. Centro. (6/91)
Incorp.: Construtora Drewin Ltda.

O Centro Comercial José Bonifácio é um empreendimento de alto risco, mas que está apoiado na experiência bem sucedida no Edifício Panorama, de uso exclusivamente comercial e de serviços que ratifica as novas proposições de arquitetura, numa cidade carente de espaços edificados modernos e que possibilita a concretização inovadora. O Centro Comercial significa:

“... a mudança da fase do condomínio para a fase de bancar, mas ela vai atingir diretamente o comportamento comercial lojista de Ijuí.”²⁰

Pode-se dizer que se gestam e se consolidam na cidade de Ijuí novas possibilidades de investimento no setor imobiliário, por intermédio de operações de incorporação realizadas por empresas de construção ou de corretagem associadas entre si e com outros investidores. A captura do capital necessário ocorre tanto pelo expediente de condomínio a preço de custo, quanto pelo financiamento bancário avalizado pelas empresas incorporadoras, como também pela associação de promotores imobiliários para empreendimentos específicos. Sem dúvida as três vertentes revelam a consolidação do setor imobiliário e o estágio em que se encontram as empresas a ele diretamente ligadas.

Para além desses esquemas que viabilizam o capital para a construção dos empreendimentos é mister apontar o papel do proprietário fundiário – o dono do terreno – que se alia às operações de incorporação como sócio menor das empresas que constroem os novos edifícios. O construtor-incorporador necessita buscar a associação do dono do terreno, ou então dele deter propriedade.

A grande maioria dos edifícios construídos pelas empresas de incorporação associa o proprietário do terreno para cada empreendimento realizado. Em troca da propriedade do solo original o dono do terreno recebe seu valor estimado em área edificada, a propriedade de um ou mais apartamentos ou unidades comerciais.²¹

O expediente utilizado com a aquisição do terreno exige que o preço do mesmo seja diluído no custo da obra, isto é, o de um terreno privilegiado localizado preferencialmente na zona central da cidade de Ijuí. A compra do terreno, realizada anteriormente pela empresa incorporadora, exige da mesma maior lastro financeiro e possibilita que o custo do terreno seja melhor computado ao ser incluído na obra. Conforme as palavras de um entrevistado:

“... para viabilizar uma incorporação o valor do terreno não pode exceder a 10% ... isso ... não se consegue mais fazer, hoje ‘tá em 20% em Ijuí ... a relação custo do terreno, custo final do edifício. Então, esse é um dos motivos que a gente partiu prá obras maiores (de maior altura) prá diluir o custo do terreno.”²²



FIG. Nº 26: CONDOMÍNIO SOLAR D'AMPEZZO (7 pavimentos)
Rua 15 de Novembro/12 de Outubro – Ijuí. Centro. (6/91).
Incorp.: WAYHS, Engenharia e Arquitetura Ltda.



FIG. Nº 27: CONDOMÍNIO RESIDENCIAL CASABLANCA (6 pavimentos)
Rua 14 de Julho/7 de Setembro – Ijuí. Centro. (6/91)
Incorp.: Construtora Pasqualini
Corretagem: Taba Imóveis

Ao deter a propriedade do terreno no qual vái se localizar o empreendimento projetado, a empresa incorporadora soma a seus ganhos a renda fundiária expressa pela localização central, mas também a transformação do solo original em solo criado. Na cidade de Ijuí, onde não há legislação específica sobre o gabarito das edificações, isto é, o número de pavimentos, quanto mais a empresa objetiva solo criado em detrimento do tamanho do terreno, gera em seu benefício lucros extraordinários sobre o empreendimento realizado.

A clientela buscada e solvabilizada é sem dúvida "classe A", são profissionais liberais, quadros executivos de empresas e de outras instituições, empresários rurais da região, investidores que se deslocam do fundiário e do imóvel lote-casa para os novos empreendimentos, bem como as próprias empresas locais. A opção por apartamento ou sala comercial nos novos empreendimentos é, assim, uma opção sofisticada de consumo e investimento: "todos eles têm propriedade em Ijuí, mas a maioria tem casa e quer ir para apartamento."²³

Sobre essa questão é necessário distinguir um tipo de participante das operações imobiliárias, que não se apresenta como tal mas como cliente-investidor. Revela-se um tipo de associação disfarçada entre empresas locais e incorporadoras, como modo de potencializar a ampliação do consumo pelas novas ofertas decorrentes das operações realizadas.

"... a gente tem com as lojas de material de construção entendimento prá se comprar melhor. (...) Agora a maioria das lojas de material de construção tem lojas, apartamentos, salas nossas. Não que a gente estipulou que fosse comprar deles porque eles compravam de nós. Mas... alguém que não está ... comprando em igualdade de condição a gente também dá a última palavra."²⁴

A troca efetivada entre empresas do ramo de comércio de materiais de construção e as incorporadoras viabiliza a venda de insumos para os empreendimentos executados e o investimento em novas obras. Reforçam o grau de acumulação das empresas comerciais e o investimento no setor imobiliário, reorientando excedentes para essa nova atividade.

2.3. As Características dos Empreendimentos

No período 1979-89, as empresas locais lançaram 17 empreendimentos em Ijuí, totalizando 78.431,91 m² de área construída (Ver Quadro nº 7). Destes 15.996,08 m² já foram concluídos e entregues, enquanto os demais estão em fase de construção. São 6 os edifícios que agregam à função residencial o uso comercial, 8 são somente residenciais e 3 são exclusivamente comerciais e de serviços. Os edifícios residenciais põem à disposição do mercado 270 apartamentos e coberturas duplex.



FIG. Nº 28: EDIFÍCIO PANORAMA.
(8 Pavimentos)

Rua 15 de Novembro – Ijuí. Centro.
(6/91).

Incorp.: Taba Imóveis/Construtora Pasqualini.

Vale observar o padrão moderno: vidro fumê, restaurante e elevador panorâmicos.

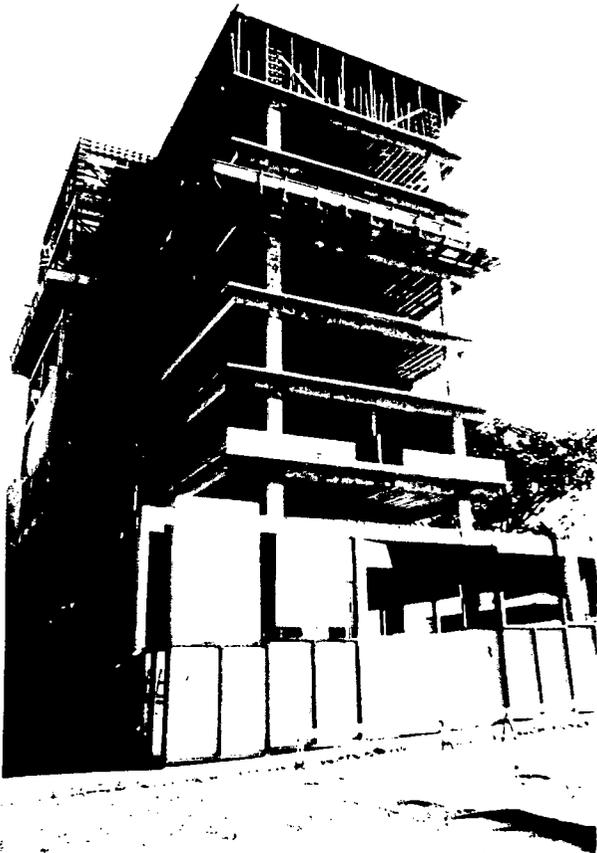


FIG. Nº 29: CONDOMÍNIO HASS COMERCIAL CENTER. (8 Pavimentos).

Rua 7 de Setembro – Ijuí. Centro. (6/91).

Incorpor.: ARQUIENGE, Arquitetura e Engenharia Ltda.

Os primeiros prédios lançados pelas empresas apresentam características modernas, mas são menos sofisticados. À medida que as empresas se consolidam no mercado com o primeiro empreendimento, os seguintes vão sendo progressivamente sofisticados tanto porque passa a ocorrer maior número de lançamentos na cidade, quanto pelas novas exigências dos consumidores que se vão incorporando à clientela. É modo inclusive de manter o padrão de concorrência entre as empresas que disputam o mesmo filão de mercado.

Assim, edifícios como o Santa Helena, o Casabella e o Pentágono revelam a primeira etapa das operações de incorporação imobiliária, oferecendo apartamentos de menor tamanho, com menor número de equipamentos coletivos e de infra-estrutura. Já edifícios como o Pinheiro, o Sol Nascente, o Florença, o Centenário e o Esplanada Center incorporam novidades e as unidades aumentam em área construída, que chega a 500m². A título de exemplo, as novidades podem ser: cobertura duplex com piscina, churrasqueira individual, banheira com hidromassagem, lavabo, lareira, um ou dois box-garagem por unidade, dentre outras.

Com relação a equipamentos coletivos, os edifícios oferecem: piscina, cancha de esportes, salão de festas com cozinha e churrasqueira, porteiro eletrônico e garagem com controle remoto, apartamento para zelador, recepção social e **play ground**, dentre outros. A nível de infra-estrutura, inovam também na área de segurança contra sinistros e roubos, antena parabólica e FM, gerador de energia, gás e ar condicionado central.

Os prédios são modernos e sofisticados em sua aparência externa, por apresentarem novas soluções arquitetônicas e pela utilização de materiais construtivos de qualidade. Nesta linha podem-se citar: uma ou mais sacadas por unidade, esquadrias de madeira ou de alumínio, vidro fumê, construção **sob pilotis** e ajardinamento.

Os edifícios que dividem a função residencial com o uso comercial no térreo e primeiros pavimentos colocam no mercado 26 lojas, 3 sobrelojas, 16 escritórios, 2 subsolos com 80 vagas-garagem, além de uma galeria. Dentre eles o Esplanada Center é um misto de minicentro comercial e prédio residencial.

Os prédios com função exclusiva de comércio e de serviços totalizam 18.056,30m² de área construída. O Edifício Panorama, já construído e atualmente ocupado, apresenta 28 espaços para serviços, 2 lojas com depósito em subsolo e um restaurante panorâmico. Estão em fase de construção o Hass Comercial Center e o Centro Comercial José Bonifácio. O primeiro oferece 60 salas, um espaço para loja, além de sala de reuniões, salão de festas, 37 box-garagem em subsolo e 2 elevadores. O segundo oferece cerca de 30 módulos para profissionais liberais, 15 a 20 espaços para pequenos negócios e 2 espaços para lojas de departamentos. Dos edifícios em



FIG. Nº 30: CENTRO COMERCIAL JO-
SÉ BONIFÁCIO.
(6 Pavimentos)

Rua José Bonifácio – Ijuí. Centro. (6/91).
Incorp.: Incorp. Imobiliária Ijuí Ltda.



FIG. Nº 31: CENTRO COMERCIAL JOSÉ BONIFÁCIO. (10/89).

O empreendimento é inovador pela técnica construtiva e pela característica de centro comercial. Vale ressaltar o que pode oferecer.

construção na cidade, o Centro Comercial José Bonifácio recebeu análise acurada de seus investidores, que buscaram inclusive na visitação a empreendimentos comerciais dos grandes centros as características para lançar o empreendimento adaptado para uma cidade do porte de Ijuí.

A partir dessas constatações e características quer-se afirmar a abertura de novo mercado pelas empresas locais, que incorporam, a uma cidade de função terciária, as novidades da área comercial e de serviços presentes nos grandes centros urbanos. Às novidades construtivas e às soluções arquitetônicas juntam-se as possibilidades de interferir decisivamente no padrão de consumo e de vida urbana da população local e da região.

3 – CAPITAL IMOBILIÁRIO: DO PROMOTOR ISOLADO AO SISTEMA DE INCORPORAÇÃO²⁵

É necessário tecer algumas considerações sobre a promoção imobiliária circunscrita à produção em altura, para concretizar a verticalização encetada na cidade de Ijuí nas duas últimas décadas, particularmente o papel que desempenham as empresas de incorporação no mercado local. Pelas características dos produtos amplia-se a análise para além da habitação, já que se promove também a construção de edifícios com função comercial e de serviços.

Para compreender a verticalização encetada busca-se situar os agentes de promoção privada, tendo em vista a **origem e natureza** do capital empregado nessas operações. É necessário pensar que a atual fase de promoção imobiliária, na sua vertente vertical, é o estágio de transição entre a produção mercantil do solo urbano e a produção capitalista que exige e predispõe um reordenamento das atividades, com o surgimento de agentes específicos.

É preciso distinguir essa nova fase e o que ela representa a nível da produção do imobiliário em relação ao estágio anterior, das operações fundiárias e da produção comandada por usuários. Além do que é necessário buscar os fios que unem a verticalização à expansão horizontal da cidade e a significância que adquire a intermediação imobiliária.

As atividades expressam o estágio de desenvolvimento do imobiliário e a qualificação do mercado pelas novas operações em realização, isto é, os produtos não estão circunscritos somente ao lote ou lote-casa, ou ainda são resultantes de atividades esporádicas na produção de pequenos edifícios para autoconsumo, aliado à função rentista e à venda de unidades extras construídas. Busca-se situar o atual estágio como resultado do deslocamento das atividades, de um lado, das operações fundiárias estrito senso e, de outro, da órbita dos empreendedores isolados que produzem poucos e pequenos edifícios de menor gabarito.

O processo descrito é ainda débil se comparado ao que ocorre nas grandes cidades, mas em Ijuí adquire importância pelo porte da cidade, pela significância social – o **status** dos novos empreendimentos – e pelas atividades que são exercidas a nível local. Afirma-se que é via a construção desses edifícios que ocorre a produção capitalista do solo urbano, na sua vertente de espaço construído.

A tese aqui desenvolvida é de que a construção de edifícios no centro da cidade, tanto para habitação quanto para outras atividades urbanas que dependem da localização central, corresponde a um novo estágio de promoção imobiliária comandado por empresas do setor. É modo de capitais locais engendrados em outras atividades voltarem-se para o imobiliário como fonte alternativa de investimentos e para resolver a crise na aplicação de excedentes monetários, que desponta como possibilidade de capturar um mercado não monopolizado, característico do setor em cidades de menor porte e de fora das áreas metropolitanas.

Do ponto de vista do capital pode-se dizer que a promoção imobiliária voltada à produção de edifícios é sucedânea de fases anteriores em que capitais locais apostavam em atividades de ponta para frutificar novas formas de acumulação de riqueza. A cada período em que desponta um setor de alta rentabilidade, o capital e a elite local redirecionam sua atividade. Esta dinâmica pode ser detectada, por exemplo, na comercialização de produtos exportados-importados da agropecuária colonial; na produção-comercialização de trigo e soja e na representação comercial de insumos e maquinários ligados à modernização do agrário, como também na distribuição e comercialização de produtos de consumo individual e de bens duráveis. Pode-se dizer, também, que se num primeiro tempo o eixo de aplicação dos excedentes engendrados em outras atividades potencializa a riqueza em terras e promove a produção mercantil do solo urbano, num segundo tempo elege-se a promoção imobiliária como novo setor de investimento.

Na atualidade, indubitavelmente o capital localizado na cidade de Ijuí e que aposta no imobiliário é de fundo comercial, e a ele juntam-se frações de capital excedente de origem agrícola ou industrial, o que explica a massa de capital de circulação investida na produção de edifícios. No entanto, esta atividade de ponta – a construção de edifícios – já se encontra capturada por agentes específicos, as empresas de incorporação controladas por profissionais do setor. Para aplicar no imobiliário é necessário associar-se às empresas de promoção, porque elas detêm o controle técnico das operações e a prática do setor.

A atuação reiterada da intermediação comercial na captura de produtos imobiliários para o mercado independente da forma como são produzidos, é condição essencial a nível local para esse novo estágio. Pela dinâmica do capital comercial em geral presente na cidade e daquele engendrado a partir da intermediação imobiliária é necessário questionar por que somente na

última década eles se fusionam num sistema de incorporação para promover as novas operações. Dito de outra forma: o que ocorre para que a produção capitalista do imobiliário se transicione na atualidade?

Se de um lado o capital comercial buscou alternativas novas a cada período, não necessariamente consolidou-se no processo produtivo, atuando essencialmente na intermediação de mercadorias. A fonte principal da fortuna monetária da elite local é engendrada no intercâmbio de produtos, o que aponta a dependência e fragilidade do capital comercial instalado na cidade a outros circuitos. Por outro lado, uma parte desse capital é extremamente dinâmica porque resolve sucessivamente suas crises de reprodução e portanto de aplicação de capitais excedentes, atuando em diferentes atividades a cada período.

Já o capital nascido essencialmente da atividade produtiva dá outro caráter aos investimentos realizados, mesmo que aplique no fundiário como patrimônio de família, conforme o exposto no primeiro capítulo deste trabalho. As firmas deslocaram-se para outros lugares, fenece-ram ou ainda investiram em novas tecnologias para fazer frente à competitividade presente no ramo. Alguns poucos industriais, fruto da fase atual, passam a interessar-se pelo imobiliário. Outra fonte de capital é originada de atividades comerciais-industriais, que têm na lógica de atuação do capital comercial sua direção de investimentos, o que justifica sua entrada no imobiliário.

Há ainda o capital originado da atividade primária, ou seja, da agropecuária que pode investir tanto no agrário quanto na cidade. São capitais dispostos essencialmente por empresários rurais, que se direcionam muitas vezes para o imobiliário. Geralmente são empresários que trabalham no segmento de sementes selecionadas que envolve grande capitalização.

A eles agrega-se de um modo ou de outro, decorrente da própria história local e regional, o patrimônio fundiário ou de herança proveniente da riqueza em terras, da especulação fundiária e do bem de raiz como patrimônio de família. Pode-se dizer que a história de Ijuí aponta que a elite local e a fortuna monetária é essencialmente derivada ou condicionada pela atividade comercial e pelo patrimônio fundiário. Essas condições auxiliam para explicar por que se aposta no imobiliário e nas atividades de promoção, que exigem essencialmente uma massa de capital de circulação.

No entanto essas considerações sobre as frações de capital presentes na cidade não explicam por que, na atualidade, se aposta na promoção imobiliária. Se a justificativa apresenta-se, por um lado, de que até há pouco essa massa de capital excedente tinha no mercado financeiro sua fonte de rentabilização, que os investimentos eram realizados fora de Ijuí, ou ainda que o tamanho da cidade e da demanda solvável não possibilitavam inversões mais sofisticadas e

estas eram cobertas plenamente pelas operações de parcelamento do solo e pelos empreendimentos realizados por “atiradores”, de outro lado, é necessário apontar as peculiaridades que apresenta o setor da construção civil para a introdução das relações capitalistas de produção.

Dentre outros, Jaramillo, ao traçar um quadro explicativo sobre a produção da habitação em Bogotá, aponta algumas características peculiares que obstaculizam a entrada do capital no setor imobiliário, pelo menos a nível do processo produtivo.²⁶

A primeira peculiaridade apontada pelo autor é o período do capital empregado, que é excepcionalmente longo se comparado a outras esferas de produção. A segunda peculiaridade que funciona como barreira à penetração do capital é a ligação do espaço construído com o solo urbano, que passa pela propriedade privada da terra. A terceira característica é a vulnerabilidade da indústria da construção frente às flutuações das condições de produção e de circulação, que se relaciona à estreita dependência do desenvolvimento de uma estrutura financeira que atenda a produção e o consumo das mercadorias imobiliárias. A quarta barreira enfrentada é a estreita demanda em virtude do preço do imóvel, que precisa ser constantemente solvabilizada através de financiamento.

Ribeiro, ao tratar da produção-circulação de objetos imobiliários, define sistemas específicos. Identifica a produção não-mercantil comandada pelo usuário final, a produção rentista realizada pelo proprietário fundiário e o sistema de incorporação imobiliária. Sobre este último, diz o autor:

“Corresponde ao momento em que o papel dominante é exercido por um capital de circulação, uma vez que este passe a controlar o terreno e a transformação de seu uso. (...) A racionalidade do processo passa a ser a racionalidade do capital de circulação. A origem desse capital pode ser variada, desde patrimônios familiares... até capital financeiro, passando por formas combinadas de capitais de origens diferentes.”²⁷

Diz o autor que a condição para que surja o sistema de incorporação está na estreita dependência da perda de expressão ou da extinção dos outros dois sistemas de produção-circulação. Em Ijuí, tanto o primeiro quanto o segundo sistema são práticas correntes no mercado imobiliário; já na promoção vertical o processo configura-se no interior do terceiro sistema. Sobre esta questão, afirma Jaramillo:

“En ciertas formaciones sociales capitalistas, especialmente aquellas que ocupan un lugar periférico y dependiente... es posible observar como la industria de construcción, al lado de un sector que funciona según las leyes estrictas de la acumulación de capital (sector promocional) existen otras formas transicionales y atrasadas de producción de ‘espacio construido’ con naturaleza y dinámicas muy particulares.”²⁸

Por estas características e condições é que Jaramillo aponta a diversidade de formas de produção-circulação que caracteriza o estágio de introdução das relações capitalistas na esfera da construção civil.²⁹ As formas definidas pelo autor se aproximam dos sistemas elaborados por Ribeiro. No entanto, Jaramillo, ao fazer a análise do setor, concretiza e ressalta as formas de transição – produção para consumo, mercantil e capitalista – numa dada formação social e, portanto, a coexistência de processos produtivos mais arcaicos ou mais desenvolvidos no interior de uma economia capitalista periférica.

Dentre as formas de produção-circulação encontradas pelo autor, interessam para este trabalho a “producción por encargo” e a “construcción promocional privada”. A primeira é comandada pelo usuário final que detém o controle econômico direto da produção, mas que para realizar o processo produtivo contrata um prestador de serviços que detém o controle técnico e que por sua vez expropria a mais-valia resultante do trabalho assalariado. O motor da produção é o valor de uso, o autoconsumo; no entanto, o desenvolvimento desta forma de produção no interior da economia capitalista pode levar o produto final a ser comercializado no mercado.

A produção promocional já se encontra subordinada à produção capitalista. É o capital quem detém o controle técnico e econômico, e o motor da produção é a expropriação da mais-valia, ou seja, a acumulação capitalista; a produção é feita para o mercado. Este capital, denominado “capital de circulação”, tem caráter independente e financia tanto o processo produtivo quanto a realização da mercadoria.³⁰

Com estes balizamentos teóricos e explicativos é possível analisar a verticalização na cidade de Ijuí, com a atuação de promotores isolados e empresas de incorporação.

Resultantes de uma primeira fase da promoção imobiliária, encontram-se na cidade de Ijuí inúmeros pequenos edifícios realizados por um tipo de agente, aqui denominado de promotor isolado. Ele é um usuário e/ou promotor que pode aliar sua necessidade de espaço construído à função rentista ou à venda de unidades extras construídas. A produção-circulação é uma forma em transição porque comporta traços da produção para o consumo, mercantil e capitalista, decorrente do estágio de desenvolvimento do setor em nível local e de suas relações com a economia em geral.

Em Ijuí o empreendimento realizado pelo usuário-promotor vai depender da soma de dinheiro que dispõe ou de sua condição econômica individual para obter financiamento bancário. Muitas vezes o prédio é produzido aos poucos e, mesmo não concluído, passa a ser parcialmente ocupado. Significa dizer que o ritmo da construção pelo tempo prolongado dilui o dinheiro empregado na operação, que se justifica porque ao final o usuário-promotor detém um espaço cons-

truído. Assim, ao valor de uso o usuário-promotor incorpora o valor de troca para algumas poucas unidades construídas, buscando rentabilizar a operação ou pelo menos diminuir os custos para o provimento do espaço necessário para si.

Do ponto de vista da propriedade do solo, o promotor detém a propriedade do terreno anteriormente. Esta condição permite-lhe num determinado momento aliar a propriedade do terreno com a produção de um imóvel. A localização central do terreno permite-lhe rentabilizar sua propriedade, qualificando o local de seu negócio e junta sua necessidade de espaço à possibilidade de alugar ou vender outras unidades. A proposição de um prédio mais avantajado implica num saldo de produtos – salas ou apartamentos – que necessariamente entram no circuito do mercado para a comercialização, por intermédio das firmas de corretagem que atuam na cidade.

Do ponto de vista da produção, quem define o imóvel a ser construído é o empreendedor isolado, isto é, o usuário-promotor. Para tanto contrata prestadores de serviços para os estudos de viabilidade técnico-econômica e para a realização da obra. A construção é feita de forma mais artesanal ou mais desenvolvida, dependendo do tipo de construtor contratado, que tanto pode ser um mestre do ramo e alguns poucos auxiliares, quanto empresas formais de construção e profissionais autônomos para as diferentes etapas da obra. O trabalho é assalariado, mas quem detém o controle do processo produtivo é o agente construtor, que expropria a mais-valia produzida ou se auto-impõe um sobretrabalho em benefício do dono do empreendimento. Os produtos são convencionais e reiteram o que é realizado por outros agentes na cidade.

Ao usuário-promotor juntam-se alguns poucos empreendedores que detêm com mais força as características de promotores imobiliários. Buscam rentabilizar capitais e excedentes da atividade original com aplicações esporádicas no imobiliário, no caso a produção de edifícios. O financiamento e a produção se dão nos mesmos termos daqueles utilizados pelo usuário-promotor. A possibilidade do prédio ser mais sofisticado e de maior altura depende do **quantum** de capital que o promotor dispõe para a operação, mesmo que se utilize do crédito bancário.

Diferente do usuário-promotor, muda o eixo de decisão de quem atua como empreendedor, indivíduo ou empresa; os produtos resultantes necessariamente entram no circuito da comercialização. Não interessa o modo como é produzido o imóvel, ou melhor: interessa a cada um em sua operação, no final necessariamente o promotor precisa dispor de valores de troca a serem comercializados no mercado. O custo da operação tem que ser tal que permita ao promotor retirar pelo menos o capital inicial implicado na operação, isto é, o custo do terreno e o pagamento aos prestadores de serviços. Pode até suportar o maior tempo de rotação do capital empregado na operação por deter a condição de proprietário do capital e pela possibilidade de revalorizá-lo quando iniciar a venda, isto é, o preço é dado pelas condições presentes no momento da comercialização.

A decisão de produzir o imóvel continua dependente do promotor isolado, e a possibilidade de estar correto, isto é, de rentabilizar seu capital depende de seu “tino comercial”, da conjuntura do mercado e do que está sendo produzido por outros agentes ao mesmo tempo. A produção de prédios para aluguel ou para a venda das unidades depende da época em que são realizados; estritamente a renda de aluguel é uma característica de prédios já antigos na cidade.

A propriedade jurídica do terreno impõe-se como condição necessária a esse agente. A localização central permite que o promotor ofereça espaços para negócios no térreo e apartamentos nos outros pavimentos. Os prédios estritamente residenciais não dependem necessariamente de localização central, mas podem ser construídos próximos às vias de maior circulação.

Sem dúvida são prédios produzidos como atividade complementar de empresários que dispõem de capital para a produção do imóvel e oferecem financiamento próprio ou bancário na fase de comercialização ao consumidor final. O risco do empreendimento é todo do promotor isolado, e as possibilidades de auferir maior ou menor renda fundiária, ou ainda de diluir o custo do terreno, depende da localização e do tipo de imóvel realizado, mais convencional ou mais sofisticado.

Com o advento das empresas de incorporação, os promotores isolados reiteraram as práticas das primeiras quanto à localização central, ao lançamento e à comercialização das unidades. Alguns poucos passam a inovar quanto à clientela, isto é, buscam ampliar a demanda com a construção de prédios standatizados. Usualmente esse tipo de promotor, ao promover uma ou poucas e esporádicas operações, reitera o tipo de produto realizado pelo usuário-promotor, ou então pela empresa de incorporação. Ao nível da comercialização, busca concorrer com as empresas ou ampliar a demanda para outras faixas de mercado, notadamente o que se denomina de “classe média”.

Tanto o usuário-promotor quanto o promotor propriamente dito vêm construindo o maior número de edificações em altura na cidade de Ijuí. Pelas características das operações realizadas podem ser chamados de “atiradores”, na feliz expressão de Kleiman. As operações são esporádicas, os agentes podem ou não retornar ao mercado dependendo das disponibilidades financeiras de cada um, do sucesso alcançado com o empreendimento realizado e da conjuntura econômica. Pelas características expostas, o empreendedor isolado tanto pode ser um usuário final quanto um pequeno rentista ou mesmo um pequeno promotor imobiliário.

Em Ijuí as práticas das empresas de incorporação estão muito próximas daquelas realizadas pelo promotor imobiliário isolado; no entanto, é preciso assinalar diferenças significativas entre eles. Dentre as diferenças podem ser arroladas: a presença de empresas formais de promoção; a subordinação-associação do proprietário fundiário aos interesses da incorporação; a captura de um capital de circulação via o expediente de condomínio ou através de excedentes monetários oriundos de outras atividades e, ainda, via o financiamento bancário; a estratégia de inovação presente nos empreendimentos; a especialização de atividades no imobiliário resultantes dessas operações e do estágio de desenvolvimento do setor.

Entende-se o sistema de incorporação aqui designado como aquelas operações comandadas por empresas do setor imobiliário e associações destas empresas com outros empresários que capturam a produção e circulação de mercadorias imobiliárias e que se limita exclusivamente à promoção de edifícios com maior gabarito, de função residencial e de negócios. Para desvendar o sistema de incorporação presente na cidade de Ijuí é necessário, pelo menos, atentar para as seguintes questões: O que move as práticas e decisões dos agentes de incorporação? No interior deste sistema, como entender a construção sob condomínio? Qual é a natureza do capital presente no sistema de incorporação? Para as empresas, quais são as possibilidades frente as tendências do setor imobiliário?

As operações de incorporação imobiliária são comandadas por empresas de construção dirigidas por técnicos projetistas – engenheiros e arquitetos – e por quem detém o conhecimento do mercado – a empresa de corretagem – no caso uma única agência da cidade. Os primeiros encontram na atividade de promoção a possibilidade de viabilizar a atuação no mercado enquanto profissionais-empresários e não como simples prestadores de serviços.

À agência de corretagem, pelo conhecimento da demanda solvável latente que pode dispor de dinheiro para aplicar em imóveis, é possibilitada a administração e intermediação imobiliária qualificada pelos novos empreendimentos. A esses dois componentes juntam-se empresários de outros ramos de negócios, que buscam aplicar no imobiliário parte de seus excedentes monetários enquanto sócios de operações específicas, ou então como “pequenos investidores” dos produtos resultantes.

Numa cidade do tipo de Ijuí, a promoção imobiliária vertical via o sistema de incorporação somente pode frutificar se ocorrer a qualificação do mercado, isto é, a produção diferencial de imóveis sofisticados destinados a quadros executivos, empresários e profissionais liberais. O setor imobiliário somente poderá avançar se houver um salto qualitativo, ou seja, se empresas específicas passarem a comandar o processo produtivo no âmbito do espaço construído. Pelo sistema de incorporação resolve-se a crise dos capitais locais (em que setor ou ramo aplicar?) via a construção de condomínios residenciais e comerciais ou através de grupos fechados que bancam os novos empreendimentos.

A crise é do setor da construção civil (para quem e o que construir?), do comércio de materiais de construção (a quem vender e para onde dirigir a parcela de capital capturada na circulação de mercadorias?), aliada a uma demanda reprimida de clientela “tipo A” disposta a investir num novo padrão de habitação – apartamentos modernos e sofisticados – ou então de pequenos investidores que se voltam a espaços para locação comercial. Essas condições apresentam-se porque na cidade ocorre a ampliação da terciarização das atividades, que necessitam de novos espaços para compra ou aluguel, tendo em vista sua instalação e existência, além de um aporte de população que busca habitação selecionada.

Nesses termos pode-se dizer que se faz um pacto, uma aliança de interesses entre profissionais-empresários, agência de corretagem, proprietários fundiários detentores de terrenos localizados na área mais central da cidade e empresários do comércio de materiais de construção, ou ainda de outros ramos, comerciantes e industriais ligados a variadas atividades urbanas ou rurais. São frações de capital engendradas em outras atividades que, aliadas ao patrimônio fundiário local, promovem os novos empreendimentos imobiliários na cidade, constituindo-se em capital imobiliário de incorporação. Ele próprio, na figura do incorporador-construtor, possibilitador de acumulação via a exploração do trabalho na indústria da construção e dos termos de intercâmbio entre produção e circulação de imóveis.

Os empreendimentos realizados são inovadores quanto ao padrão arquitetônico e à altura das edificações, bem como no nível da comercialização. É modo de enfrentar os possíveis riscos das operações e reiteram quanto ao tipo de clientela, atuando essencialmente na estreita faixa de demanda que podem adquirir produtos sofisticados. A clientela necessita dispor de excedentes monetários significativos para adquirir imóveis de padrão sofisticado, além do que uma das fórmulas para viabilizar as operações é através do expediente de condomínio.

A conjuntura econômica da última década traz a queda progressiva do financiamento bancário, notadamente oficial; para a promoção imobiliária a possibilidade é dada, então, pelo financiamento particular. As empresas que se originam pequenas não dispõem de maior aporte de recursos para as operações, pelo menos numa primeira fase de atuação. O investimento inicial para as primeiras operações é de fundo particular e local. O maior volume de capital é possibilitado à medida que as empresas realizam operações no setor. Assim, as primeiras operações são necessárias para as empresas adquirirem respeitabilidade no setor e maior aporte de capital para que atinjam um patamar mínimo que possibilite a captura de créditos bancários.

Os empreendimentos realizados sob esquema de condomínio encobrem as operações de incorporação comandadas pelas empresas. É um meio termo para as empresas bancarem os empreendimentos e conseguirem financiamento particular para a promoção do empreendimento. As empresas detêm um certo número de unidades construídas ao final de cada operação realizada, absorvendo aquelas que não foram comercializadas inicialmente ou que não estavam disponíveis.³¹

Através do expediente de condomínio o ganho de capital é menor se comparado aos empreendimentos realizados pelas empresas com crédito bancário, ou então via grupos fechados de investidores; mas as possibilidades de riscos são consideravelmente menores. Além do que o período de rotação do capital inicial utilizado no processo produtivo pode ser ampliado consideravelmente, pelo tempo prolongado da construção. Isso pode ser desconsiderado do ponto de vista

do usuário final que, ao entrar na operação, busca o consumo de um valor de uso de apreciável aporte monetário. Para a empresa, o período prolongado pode dotá-la de uma perda de capital derivada de unidades que não comercializou inicialmente, mas estão assegurados os ganhos decorrentes da administração do empreendimento enquanto durar a construção e a possibilidade de maior preço dos imóveis no final da operação.

As operações de incorporação são um risco, mas um risco derivado essencialmente da possibilidade de saturação de imóveis de padrão sofisticado, em relação à demanda e à totalidade dos empreendimentos realizados. As empresas tratam de atender e estender ao máximo uma demanda solvabilizável em certas condições porque dão conta de repartir os riscos das operações com outros empresários, proprietários fundiários, condôminos e firmas de materiais de construção.

O aporte de capital de natureza patrimonial envolvido nas operações imobiliárias não dá conta de situar e explicar completamente o sistema de incorporação imobiliária instalado em Ijuí. Se de um lado capturam-se excedentes monetários de outras atividades, estas estão circunscritas a determinadas operações e agem no sentido de se retirarem do setor quando se sentirem ameaçados. Do ponto de vista desse capital, a promoção imobiliária é circuito subsidiário e alternativa de investimento. Do mesmo modo é temporário o investimento realizado pelo usuário final sob o expediente de condomínio, já que visa a se auto-abastecer com um valor de uso – o espaço de habitação ou de negócios.

As empresas, por estarem integradas ao sistema de incorporação, mesmo que atuem na área da prestação de serviços, necessitam capitalizar-se e elas próprias atuarem com capital de circulação avalizando empréstimos bancários. Até o momento as operações de promoção comandadas pelas empresas capturam o segmento mais rentável do setor; para reiterarem continuamente sua atuação, necessitam ampliar a demanda para extratos de população de menor renda, somente possível com financiamento subsidiado.

O expediente de condomínio é a primeira fase do sistema de incorporação, um estágio necessário na cidade e em mudança. Os condomínios não são tão rentáveis e os ganhos das empresas são menores porque são derivados da administração do empreendimento e porque é preciso mais tempo para uma parcela da demanda dispor de recursos para aplicar no imobiliário, mesmo que seja ela que arque com todos os custos enquanto durar a operação. Da incorporação e administração de condomínios as empresas alçam-se a vãos mais altos, isto é, bancar em grupos fechados os novos edifícios. Estes, por sua vez, se reforçam a atuação empresarial, não pode ser por longo tempo a virtual dinâmica pelas próprias características do setor imobiliário. Nesse ínterim as empresas buscam liquidez de capital para capturarem financiamento bancário, via plano empresarial, modo de ampliar sua atuação e inclusive o número de empreendimentos realizados ao mesmo tempo e o mercado dos objetos imobiliários na cidade.

A demanda reprimida de população com capacidade de investimento próprio tem tendência rápida de se esgotar e é necessário ativar novas frentes para o capital imobiliário com maior velocidade de acumulação; senão os produtos excedentes e o grande número de investimentos em realização vão ser incorporados, crescentemente, ao mercado via a lógica mercantil, através do aluguel residencial e comercial.

Na fase atual das empresas o expediente de condomínio é modo de solvabilizar o produto e de encontrar os possíveis "sócios clientes" para o empreendimento. A característica impõe-se e reforça-se pela falta de incentivos oficiais para a habitação, notadamente no segmento que possibilita a standartização dos produtos com a vigência de novo plano econômico. A essa condição soma-se a possibilidade da demanda solvável resolver seu problema via a produção comandada pelo usuário final com a construção de casas singularizadas. Um segmento existente, decorrente também do próprio porte da cidade e do grande número de terrenos passíveis de serem incorporados ao espaço construído em diferentes áreas do núcleo urbano. Significa dizer que a renda fundiária e a segregação social não chegam a ser sérios impeditivos para a produção imobiliária na cidade de Ljuí, com exceção do centro.

A atuação reiterada via condomínios expressa uma forma de transição entre a prestação de serviços comandada pelo usuário e aquela dirigida pelo capital imobiliário, de menor expressão mas mais avançado. O condomínio tem traços da "produção por encomenda" realizada pelas empresas para inúmeros usuários ao mesmo tempo, os clientes dos empreendimentos. A diferença é que o usuário não poderia fazer tal operação individualmente tendo como produto resultante um prédio de apartamentos ou de negócios em área central e nem a empresa tem **capital** suficiente para bancar a incorporação.

A característica dessas práticas é intensificar um tipo de habitação de luxo cada vez mais sofisticada e novos espaços de negócios, modo de concorrer com as outras empresas locais e inclusive da empresa permanecer no mercado. A empresa ganha ao repassar o custo do terreno e a expectativa de renda do proprietário fundiário, em troca de uma ou algumas unidades construídas, ao usuário que financia a transformação do terreno em solo construído. A empresa perde porque ao realizar um empreendimento a "preço de custo", com aporte de recursos dos condôminos, necessita repassar grande parte da mais-valia gerada no processo produtivo para o usuário final. No entanto, ganha novamente e reparte em maior ou menor grau com o proprietário fundiário a transformação do uso do terreno em solo construído.

Por essas características, a expressão mais acabada do sistema de incorporação internalizado na cidade são as operações efetivadas por grupos fechados de investidores, ou então aquelas feitas pelas empresas de construção com recursos bancários, seja pelas características

da produção que a empresa detém quanto à expropriação da mais-valia, seja pelo lado da circulação de mercadorias produzidas para o mercado em geral, notadamente a estreita demanda solvável para esse tipo de empreendimento sofisticado.

Bancar em grupo fechado ou assegurar financiamento para a comercialização exige da empresa incorporadora, para manter seus ganhos, menor tempo de produção da mercadoria-empreendimento. Significa que o capital empatado pela empresa está envolvido no processo produtivo, a venda em planta ou durante a construção permite que esse capital se retire mais rapidamente da operação.

As operações realizadas aceleram a divisão de trabalho no âmbito do processo produtivo, com a progressiva especialização de atividades e a subordinação do trabalho assalariado às empresas de construção. Paralelo ao incremento do ramo de comércio de materiais de construção e de atividades ligadas à indústria metalúrgica, de móveis e olarias. No âmbito da atividade produtiva do setor passam a surgir empresas de prestação de serviços de mão-de-obra para a construção, e parte dos profissionais liberais tornam-se especializados em determinados serviços.

A tônica dos empreendimentos é dada pela localização central, o que configura uma valorização fundiária em ascensão e que reforça o padrão concêntrico da cidade. O padrão que move as operações de incorporação é a acumulação de capital ou pelo menos a retenção expressiva de parte da mais-valia gerada no processo produtivo via o expediente de administração da obra, ou então do controle da construção propriamente dita. Assim, as empresas de prestação de serviços de mão-de-obra precisam ceder parte da mais-valia gerada no processo produtivo para manterem-se no setor e concorrer no mercado para capturar as operações realizadas; também os proprietários fundiários necessitam ceder parte da renda fundiária decorrente da transformação do uso do solo às empresas de incorporação, como modo de qualificar a propriedade patrimonial. Eles próprios da condição de proprietários tornam-se usuários ou simplesmente sócios menores dos empreendimentos.

As novas operações realizadas pelas incorporadoras prometem açambarcar aquelas comandadas pelos promotores imobiliários isolados. Na atualidade, concorrer com as operações comandadas pelas empresas é possibilitado pelas características que apresentam a maior parte dos empreendimentos quanto à produção e comercialização. Para os promotores isolados as possibilidades antevistas é sua subordinação às empresas de incorporação, ou então a produção de edifícios de pequeno porte do tipo standartizado, que tem na clientela uma de suas maiores barreiras.

No entanto, como a atividade é esporádica e isolada, não há de faltar novos empreendedores dispostos e com aporte monetário apreciável para produzir pequenos edifícios. O desafio fica por conta das empresas de incorporação na captura desse capital de dominância patrimonial para as novas operações, que somente os novos desdobramentos do imobiliário na cidade poderão concretizar.

As empresas de incorporação tendem a apresentar duas vertentes de atuação: o expediente de condomínio que dá o tom para o início das atividades tende a permanecer e se reforçar, pelo menos enquanto durar a atual conjuntura econômica e as características da cidade; o descolamento de empresas que passam a atuar essencialmente com capital próprio e crédito bancário, necessariamente deverão buscar novas faixas de mercado sob o risco de retornarem às condições anteriores, a simples prestadores de serviços ou a reiterarem a prática de condomínio.

As operações realizadas pelas empresas de promoção são tidas na cidade de Ijuí como a exceção da última década. Configura-se um circuito potencial de investimentos jamais visto até então pelo capital local e possibilitador de novas atividades. O porte dos empreendimentos realizados e a intensidade das ações impetradas pelas empresas ao mesmo tempo, contrapostas ao tamanho da cidade, a estrutura de renda da população e das atividades, além da própria conjuntura econômica, põem em pauta a manutenção desse ciclo de inversões no imobiliário.

Do mesmo modo que outras cidades da região, que vêem intensificar-se a promoção imobiliária vertical comandada por empresas de incorporação de origem local ou regional, a cidade de Ijuí enfrenta sérios desafios. Para além de mudar a paisagem e reforçar a centralização da cidade, os novos empreendimentos trazem problemas latentes para a gestão da cidade, quanto ao aporte de infra-estrutura e serviços públicos e quanto às futuras operações de promoção. As operações realizadas até o momento ocupam freqüentemente a totalidade do terreno, interferem na circulação dos ventos e na iluminação solar numa cidade de característica marcadamente horizontal e de baixa densificação urbana, reflexo da ocupação colonial e da ampliação exagerada do território legal.

Para as empresas, a estreita demanda solvável e o parco financiamento bancário, agravadas pelas oscilações da conjuntura econômica, colocam outras questões necessárias. Para manterem-se no imobiliário precisarão pensar na ampliação da "escala de operações" e na "escala espacial de atuação".³² Implica dizer que para as empresas crescerem necessitarão voltar-se para as cidades da região, ou então a solução é dada pela condição de prestadores de serviços como profissionais projetistas, atuando no imobiliário como atividade esporádica.

O imobiliário, enquanto tal, não subsiste a nível da produção se não houver forte atuação em outros setores econômicos, notadamente o financeiro e o industrial, pelo menos é o que a experiência capitalista aponta nos espaços metropolitanos. Em Ijuí, por enquanto, a tônica é dada pela terciarização das atividades. Até quando esse padrão de urbanização poderá sustentar-se vai depender inclusive das atividades realizadas no agrário regional e do próprio desenvolvimento capitalista presente na formação sócio-espacial brasileira e internalizado no urbano local.

4 – A FORMALIZAÇÃO DO PODER DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

Recupera-se aqui a formalização no mercado imobiliário local, o entrelaçamento e separação das atividades que propiciam a expansão horizontal e a verticalização da cidade de Ijuí, através da indicação dos agentes e das funções exercidas por cada um deles, estende-se à promoção imobiliária as operações ligadas ao fundiário estritamente, como também as práticas efetivadas por antigos proprietários, por usuários e profissionais do mercado. Modo de situar o sistema de incorporação como atividade de ponta na atualidade e o estágio a que chega o imobiliário local.

Na cidade de Ijuí distingue-se uma infinidade de agentes que atuam na promoção, produção propriamente dita e comercialização das mercadorias imobiliárias – lote, lote-casa, apartamento, sala comercial. As mercadorias decorrem de operações de parcelamento do solo urbano e da produção de objetos imobiliários, e revelam-se, como tais, a nível da circulação através de operações de troca entre agentes e consumidores.³³ A nível local os agentes imobiliários exercem, separados ou conjuntamente, as seguintes funções: de promoção e financiamento, de produção e de comercialização dos imóveis.³⁴

Por tais características e funções é necessário distinguir o estágio de desenvolvimento em que se encontra o mercado e a atuação dos agentes imobiliários em Ijuí. Quer-se dizer que a progressiva separação das funções que passam crescentemente a ser exercidas por diferentes indivíduos ou empresas revela a autonomização das atividades bem como a profissionalização presentes na cidade. O surgimento de profissionais diferenciados e de operações específicas no setor imobiliário demonstra o grau de descolamento das atividades, da órbita dos usuários e dos proprietários fundiários, capturadas por novos agentes que empurram os primeiros para as franjas do mercado.³⁵

Dos anos 50 até a atualidade a divisão de trabalho que ocorre internamente no setor imobiliário revela diferenças substantivas, o grau de institucionalização a que chega o setor e as possibilidades de atuação dos agentes, como práticas subsidiárias ou dominantes a nível local. Pode-se dizer, sucintamente que a presença de profissionais de engenharia e arquitetura evidencia a separação da atividade de projeto do processo produtivo mais antigo, da relação proprietário-construtor, e que ao se autonomizar é subordinada à promoção imobiliária através de empresas e promotores isolados. Do mesmo modo torna-se atividade independente a corretagem imobiliária que se desloca da relação proprietário-usuário e propicia o surgimento do profissional corretor.

A presença de empresas construtoras subordina os antigos profissionais ligados diretamente ao processo produtivo – o construtor, o carpinteiro, o pedreiro – que de atuação independente tomam-se trabalhadores assalariados, ou então, atuando como profissionais autônomos,

estão dependentes dos interesses e necessidades dos promotores. Por sua vez a dinâmica do setor promove o aparecimento de novas atividades, garantindo maior especialização. Da mesma forma a função de financiamento sai do âmbito do proprietário fundiário e do usuário para ser intermediada pelas empresas de incorporação, ou então vincula-se ao crédito bancário.

Num primeiro estágio, enquanto o usuário autoconstrói ou contrata serviços para satisfazer suas necessidades, o proprietário fundiário age segundo uma lógica rentista. As práticas dos proprietários fundiários encontram ressonância naquelas realizadas pelos usuários, os consumidores dos lotes, porque os frutos das primeiras são base necessária para as atividades dos segundos. O financiamento dos produtos dos loteamentos é dado pelo proprietário fundiário e a produção do imóvel pelo usuário.

Nesta primeira fase os dois atuam decisivamente no mercado e este só existe enquanto tal porque a terra detém a condição de mercadoria: como propriedade privada, para mudar de dono necessita ser trocada no mercado. A comercialização dos produtos resultantes das operações de parcelamento do solo é realizada pelo proprietário informalmente, mesmo quando contrata um vendedor-cobrador de prestações dos lotes, e é dividida parcamente com o profissional corretor.³⁶

Pode-se dizer que o mercado imobiliário é sensivelmente marcado pela atuação do particular, empreendedor e usuário, e expressa-se como tal porque muitos querem vender, comprar ou alugar. O mercado existe pelas relações de troca entre consumidores, usuários ou investidores, e proprietários fundiários.

A nível do processo produtivo tanto pode ocorrer a contratação de um agrimensor para a efetivação do parcelamento do solo, quanto a de um profissional autônomo – construtor licenciado³⁷ – para a produção do imóvel. A construção realizada é feita artesanalmente, mesmo quando é contratada pequena empresa construtora.

A essas práticas conjugam-se outras em virtude da presença na cidade de profissionais liberais, que são contratados pelo proprietário para a construção da edificação ou para a realização dos serviços necessários na gleba a ser loteada. Aos trabalhos do construtor prático juntam-se aqueles realizados por empresas de construtores licenciados ou de engenheiros-arquitetos.³⁸ A diferença entre autônomo e empresa é dada porque o primeiro presta um serviço próprio e o segundo já promove a expropriação de um sobre-trabalho.

Nesse estágio de desenvolvimento do mercado a figura dominante é ainda a do proprietário fundiário, como um agente clássico que busca auferir rendas oriundas da transformação do uso rural em urbano, do lote em lote-casa, como também de sua condição de proprietário pri-

vado. A ele conjuga-se a necessária presença do usuário, que constrói ou contrata os serviços para a realização da obra, autofinanciando sua edificação e tomando-se ele próprio um proprietário fundiário-imobiliário.

Ao proprietário da gleba, o loteador, junta-se a figura do pequeno investidor que busca na compra de alguns lotes ou na produção do imóvel para aluguel auferir rendas decorrentes da transformação do solo em imóvel e de sua condição de proprietário. Conforme Corrêa, as operações imobiliárias:

“... vão originar diferentes tipos de agentes concretos, incluindo o proprietário-construtor do terreno, um agente clássico e que ainda persiste produzindo poucos e pequenos imóveis...”³⁹

Nessa fase distingüe-se o caráter patrimonialista da terra, a propriedade como bem de família e como recurso de investimento. Surge aqui, também, o investidor isolado em grandes operações de parcelamento do solo urbano, que disputa com os proprietários antigos o filão dos loteamentos postos à disposição do mercado. O especulador torna-se proprietário fundiário e nesta condição rege-se pela lógica rentista.

À medida que o proprietário fundiário e o usuário passam a compartilhar sua atuação com as figuras do investidor e promotor isolado, que reiteram ou inovam as práticas dos agentes mais antigos, o mercado passa também a se complexificar. Na difusão dessas práticas as operações de intermediação são realizadas, crescentemente, por profissionais autônomos ou por pequenas firmas de corretagem que buscam formalizar seu mercado de atuação e necessitam reiterar sua importância a nível dos negócios realizados. Concorrem, para a captura do mercado de intermediação por estes profissionais, o controle dos serviços no âmbito do registro público, a complexificação jurídica que necessita ser cumprida e a própria formalização da atividade.⁴⁰

Às presenças do investidor isolado em operações de parcelamento do solo e do pequeno promotor que produz poucos e pequenos imóveis, junta-se o promotor imobiliário que se volta à construção de edifícios. Esses agentes necessitam da atuação do corretor para a comercialização dos produtos e o promotor imobiliário recorre aos estudos de viabilidade técnica para a promoção do empreendimento. A experiência do corretor e a utilização dos estudos técnicos são necessários para a concretização e comercialização dos empreendimentos, seja por exigências jurídicas ligadas à profissionalização das atividades, seja pela racionalização do espaço construído à rentabilidade da promoção.

No que tange ao processo produtivo, o promotor imobiliário pode contratar diretamente os trabalhadores necessários para as diferentes etapas da obra, ou contratar uma empresa construtora, uma empreiteira de mão-de-obra ou o profissional técnico com sua empresa de construção civil. O financiamento do empreendimento é dado ainda pelo promotor particular, que financia a operação ou que busca individualmente o crédito bancário.

O último estágio em que se encontra as operações de parcelamento do solo urbano é expresso pelo surgimento de empresas derivadas de antigos proprietários ou de outros investidores urbanos.⁴¹ Nessa fase a comercialização e o projeto da operação, se não foram realizados pelo próprio incorporador, necessitam da contratação dos serviços da empresa de corretagem e do escritório de viabilidade técnica. No entanto, o circuito de financiamento permanece ainda dependente do incorporador, porque é ele quem financia diretamente os lotes urbanos aos consumidores.

Já no que se refere à produção das edificações, o desenvolvimento do sistema de incorporação explicita com mais clareza o lugar e o objeto das atividades dos diferentes agentes imobiliários. É o estágio a que chega a promoção imobiliária na cidade de Ijuí.

O lugar do incorporador é claramente especificado, porque ele atua na definição do empreendimento a ser lançado. Define a escolha do local do empreendimento, seja porque associa-se a um proprietário fundiário, seja porque ele próprio é o dono do terreno. É o financiador da operação utilizando-se de diversos mecanismos: capta o capital-dinheiro através do expediente de condomínio, banca a obra com outros investidores, ou então repassa ao consumidor o financiamento bancário conseguido pela empresa construtora. Interfere na propaganda e comercialização do empreendimento, porque ele próprio busca os clientes ou porque um corretor autorizado está associado na operação.

O incorporador, usualmente uma empresa instalada no mercado, interfere decisivamente nos estudos de viabilidade técnica e econômica, projeta o empreendimento e, se necessário, empreita ou emprega técnicos de engenharia e arquitetura para a elaboração de projetos específicos. Por estes imperativos é que ocorre a especialização das atividades realizadas por tais profissionais, acopladas à representação de certos tipos de produtos e serviços: cálculo estrutural, estruturas metálicas, impermeabilização e acústica, projeto elétrico, entre outros.

A nível do processo produtivo, comandado pelo incorporador imobiliário, explicita-se a atuação de diferentes agentes ou de serviços realizados por profissionais autônomos e empresas específicas. As operações realizadas propiciam a existência de empreiteiras de mão-de-obra, de empresas ou autônomos de serviços hidrosanitários e elétricos, de operários mais ou menos especializados contratados pelas empresas ou via os empreendimentos. Ocorre também a contratação de empresas para a colocação de equipamentos ou para etapas específicas da obra, tais como: instalação de elevador, de ar condicionado central, de piscina, de fundações.

Pelas considerações até aqui esboçadas quer-se afirmar a especialização e diversificação das atividades, bem como a formalização de diversos agentes que atuam no mercado imobiliário local. Para engenheiros e arquitetos o controle do credenciamento profissional é feito pela Inspeção do CREA, e para corretores imobiliários a fiscalização do exercício profissional é feita pela Delegacia do CRECI, ambas localizadas em Ijuí.

Além da Inspeção do CREA os engenheiros e arquitetos contam ainda, a nível local, com a Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Ijuí – ASENAI (1984). A ASENAI busca conferir patamar mínimo de honorários para os estudos de viabilidade técnica com o cumprimento da tabela de valores do CREA e serve como entidade representativa dos profissionais locais. Em resguardo às atividades dos profissionais da área no mercado local, a ASENAI interfere decisivamente na elaboração do novo Código de Obras proposto para a cidade de Ijuí.⁴²

A Associação objetiva difundir a necessidade da existência do projeto e acompanhamento realizado por técnico credenciado, para qualquer edificação. Desse modo busca-se a participação efetiva do profissional e o controle da atividade, retirando a característica de simples formalidade a ser cumprida diante dos órgãos públicos e de fiscalização.⁴³

Os corretores imobiliários estão organizados, a nível local, através da Associação das Empresas Imobiliárias – AEI (1985), na defesa dos interesses dos profissionais e empresas do ramo. A entidade local reitera a importância dos profissionais credenciados e das agências imobiliárias, bem como o conhecimento sobre o setor diante dos negócios realizados na cidade.

A tônica da atuação da entidade dos corretores é dada, por exemplo: pelo espaço de publicidade em jornal local para os associados veicularem as ofertas imobiliárias, semanalmente; pela aproximação dos corretores inclusive para a consecução de negócios; pela participação junto ao poder público local na definição dos valores imobiliários para cobrança de tributos. A presença da associação possibilita às empresas exercerem maior poder de pressão junto a órgãos públicos e frente a atuação de outros agentes.

Com relação às empresas construtoras, surge a Associação das Empresas de Construção Civil da Região Noroeste do Rio Grande do Sul – ASSEMCO (1989), que congrega 24 empresas de oito municípios da região, inclusive de Ijuí. Através da entidade as empresas buscam incentivar o mercado da construção civil, motivando a clientela para seus empreendimentos. Do mesmo modo, a entidade busca facilitar a seus associados o conhecimento sobre **marketing** e propaganda, financiamento bancário e conservação dos equipamentos utilizados nos empreendimentos.⁴⁴ Ao mesmo tempo a associação dos empresários tem o objetivo de reduzir os custos de insumos das obras realizadas, através da compra conjunta de material e equipamentos junto às grandes firmas fornecedoras.⁴⁵

A organização das construtoras via a associação de interesses permite apreender que está em processo o incremento da promoção de empreendimentos imobiliários nas cidades da região. Para tal as empresas necessitam adequar seu conhecimento do mercado e incorporar novas tecnologias na área da construção, na publicidade para a comercialização dos empreendimentos e para fazer frente a outros interesses. Ademais a associação das empresas busca a reserva do espaço de atuação frente às empresas de fora da região e sanar o menor aporte de financiamento bancário via o lançamento do expediente de consórcio, como modo de ampliar a demanda para seus empreendimentos.⁴⁶

A institucionalização das atividades e a profissionalização dos agentes expressa um estágio mais avançado de atuação reiterada ou inovadora da promoção imobiliária presente em Ijuí. As possibilidades antevistas pelas empresas de incorporação já são promissoras e as tendências de especialização e de desenvolvimento do setor estão em processo. Assim, outros agentes presentes no mercado, de fora das atividades formalmente credenciadas ou de fora das empresas de incorporação, submetem-se ao novo estágio e passam a atuar essencialmente nas franjas do setor com atividades esporádicas.

NOTAS DE REFERÊNCIA

- ¹ E.21, 21/03/89.
- ² E.22, abril/89.
- ³ “A gente enxerga... edifícios inteiros que foram feitos sem aprovação de projeto nenhum... Então não embargam obra, não fiscalizam, não multam” (E.1, 1/07/89).
- ⁴ “... são pessoas envolvidas com a universidade e são pessoas que vêm a Ijuí em busca de maior mercado, de melhores condições de vida ou de trabalho... Eu tenho alugado prá profissionais liberais de fora de Ijuí... lojistas de outras cidades...” (E.8, 12/07/89).
- ⁵ “... abandonaram os investimentos especulativos, o mercado financeiro, e voltam pró mercado de imóveis. Em período de alta inflação as pessoas ficam... com receio da disponibilidade de dinheiro e... aplicam em imóveis...” (idem).
- ⁶ KLEIMAN, M. Os pequenos promotores imobiliários e as transformações no espaço construído. Rio de Janeiro : Dissertação de Mestrado/UFRJ, 1985, p. 32-3.
- ⁷ CORRÊA, R. L. O espaço urbano. São Paulo : Ática, 1989. p. 19-20.
- ⁸ Há ainda a “Construtora Drewin Ltda.” que atua em operações de incorporação imobiliária. Outras empresas e escritórios existentes em Ijuí não foram pesquisadas, porque não atuam como incorporadores e sim prestam serviços ao setor.
- ⁹ Sem desconsiderar a existência de operários na construção civil, o trabalho não contempla sua análise. As referências aos operários são feitas sempre sob a ótica das empresas.
- ¹⁰ Informações do proprietário da Construtora Planalto.
- ¹¹ Informações: E.5, 14/06/89 e E.23, 14/09/89.
Em 1989 a Imobiliária Kist passa, também, a comercializar saldos de produtos dos empreendimentos concluídos.

- ¹² E.8, 12/07/89.
- ¹³ Ver Capítulo III.
- ¹⁴ Entrevista com o proprietário da Tabaimóveis.
- ¹⁵ E.2, 28/06/89.
- ¹⁶ E.4, 15/06/89.
- ¹⁷ Idem.
- ¹⁸ Id., ibidem.
- ¹⁹ Entrevista com o proprietário da Construtora Pasqualini.
- ²⁰ Idem.
- ²¹ “A Construtora incorporou o terreno em troca da loja. ... os proprietários dos apartamentos que pagaram a obra ... também pagaram pela construção da loja, a qual recebeu em troca, o proprietário” (E.1, 1/07/89).
- ²² E.3, 15/07/89.
- ²³ Idem.
- ²⁴ E.4, 15/06/89.
- ²⁵ A expressão “sistema de incorporação” é utilizada por Ribeiro (1982) para indicar o estágio de desenvolvimento capitalista da promoção imobiliária.
- ²⁶ JARAMILLO, S. Producción de vivienda y capitalismo dependiente: el caso de Bogotá. Bogotá, CEDE. Facultad de Economía. Universidad de Los Andes. s/d. 240p.
- ²⁷ RIBEIRO, E. C. Q. Op. cit. 1982. p. 40.
- ²⁸ JARAMILLO, S. Op. Cit. p. 11.
- ²⁹ O autor define quatro categorias de análise para distinguir formas de produção-circulação. São elas: trabalho direto, controle técnico da produção, controle econômico direto e controle econômico indireto (idem).

- ³⁰ Id., *ibidem*, p. 36-51 e p. 16-7.
- ³¹ Esta situação é evidenciada através da veiculação em periódicos locais (1989 e 1990) de anúncios que buscam a comercialização de saldos de unidades dos empreendimentos.
- ³² A "escala de operações" refere-se ao quanto dispõe o incorporador para realizar as várias fases da promoção imobiliária. A "escala espacial" de atuação refere-se ao número de empreendimentos simultâneos. Ver. ALMEIDA, E.S. de. Alternativas da promoção imobiliária em grandes centros urbanos: o exemplo do Rio de Janeiro. In : *Repensando a Habitação do Brasil*. Rio de Janeiro : Zahar, 1982. p. 186. (Série Debates Urbanos).
- ³³ A partir de Marx sabe-se que a mercadoria expressa-se como tal a nível do processo produtivo, pela expropriação da mais-valia da força de trabalho, pelo capitalista. Aqui se refere somente à sua realização no mercado.
- ³⁴ Adota-se as funções indicadas por Corrêa (1989) e outros, para a totalidade do mercado imobiliário e não para as operações de incorporação estritamente. A análise do processo e não só da estrutura presente exige que se reconstituam as funções exercidas pelos diversos agentes em períodos diferenciados.
- ³⁵ Para o caso em estudo foi preciso fazer uma cronologia dos agentes que se revelam a cada período, mas também quem persiste na atualidade; razão por que a incorporação imobiliária comandada pelas empresas é vista como atividade de ponta e não como dominante a nível local, na atualidade. (RIBEIRO, L. Op. Cit. 1982. p. 41).
- ³⁶ Ver nota 18 do Capítulo III.
- ³⁷ Em 1954 o edital do CREA publicado em periódico local comunica que deu título de "construtor a título precário ao Sr..." (CS, 4/12/54, p. 7).
- ³⁸ Em 1968 surge este tipo de anúncio sobre empresas de profissionais técnicos habilitados: "Craidy e Cia. Projeto, Construção, mão-de-obra especializada e materiais de construção" (CS, 22/06/68, p. 7).
- ³⁹ CORRÊA, R.L. Op. Cit. p. 20.
- ⁴⁰ A formalização da atividade de corretor e o marco jurídico sobre parcelamento do solo urbano estão referidos no Capítulo III.
- ⁴¹ Ver notas 35, 36, 37 e 38 do Capítulo III.
- ⁴² A ASENAI participa da elaboração do Código de Obras (CIDADE, 9/12/89, p. 5) e dá apoio público à indicação do novo Secretário de Obras da PMI, integrante da categoria (JM, 7/10/89, p. 5).

⁴³ Informações do Presidente da ASENAI, em 1989.

⁴⁴ JORNAL DA MANHÃ: 11/10/89 p. 8, 4/11/89 p. 9, 18/11/89 p. 6; JORNAL DA CIDADE: 14/10/89, 4/11/89 p. 5 e 15/11/89 p. 3.

⁴⁵ E.1, 1/07/89.

⁴⁶ CIDADE. Construtores preparam plano de consórcio. In : Cademo da Construção. Ijuí/RS, Jornal Cidade, 25/08/90. p. 12.

CONCLUSÃO

No Noroeste gaúcho, a colonização da área da mata que faz surgir o núcleo de povoamento de Ijuí (1890) é iniciada ao final da fase de substituição de importações da economia brasileira, com a diversificação interna via artesanato e manufatura ligada ao capital mercantil. Nesta fase encontra-se consolidada a segunda dualidade brasileira (1873-1920), comandada pela burguesia comerciante de origem urbana e pelos fazendeiros-comerciantes. É sob o comando de comerciantes e fazendeiros representados no poder político, que continuará a ser implementado o esforço de colonização iniciado no Rio Grande do Sul, ao advento da primeira dualidade (1815-1873).

A nova fase (1896-1920) de abertura ao comércio exterior, que se abre com o terceiro ciclo longo, comandada pelo capitalismo industrial do centro dinâmico mundial, vai exigir o esforço de exportação de agroprimários pelo Brasil. Este esforço vai gerar a necessidade de aumento dos excedentes exportáveis pelo Rio Grande do Sul, para suprimento alimentar das áreas ligadas diretamente ao comércio exterior e que vai possibilitar a expansão da fronteira agrícola gaúcha, com a instalação de novos núcleos de povoamento. Assim, a par da preocupação estatal em ocupar as áreas de mata e dos negócios rendosos que poderiam frutificar com a venda de terras pelos fazendeiros, as Colônias Novas vão propiciar o aumento da pauta dos produtos exportados pelo Rio Grande do Sul e o provimento do próprio mercado intra-estadual.

Quer-se acentuar que a classe dos comerciantes, presente no comando político, potencializava a produção para o mercado, nas Novas Colônias do Noroeste gaúcho, razão por que a pequena produção mercantil transplantada da Europa e das Colônias Velhas, em nível local, tem na decisão oficial algo que vai marcar o processo desde o seu início, isto é, o imigrante vinha como colono e tinha que produzir excedentes exportáveis. Esta necessidade estava referida, inclusive, pelas dívidas que o pequeno produtor tinha desde o início para com o Estado, incluído o pagamento do lote colonial.

Nesse sentido, é necessário assinalar que a base fundiária para o pequeno produtor já nasce sob o estatuto da propriedade privada, marcada pela Lei de Terras de 1850. Decorrente de seu direito de conquista, o Estado é o primeiro proprietário das terras devolutas das áreas

de mata do Rio Grande do Sul. O Estado, ao realizar o empreendimento colonizador, promove a fragmentação da terra e engendra a condição de pequeno proprietário privado aos pequenos produtores mercantis e à terra, a sua condição de mercadoria. Desde o início, a condição de propriedade privada da terra, se traduz para os pequenos produtores em riqueza fundiária e possibilidade de herança aos seus descendentes.

A característica do empreendimento oficial que está presente tanto no planejamento da “Colônia de Ijuí” quanto do tipo de pequeno produtor que ali devia se fixar, é o objetivo de produzir para o mercado. Este pode ser visto pela insistência oficial na construção da malha viária interna e da ferrovia, bem como pela fundação da cidade de Ijuí para atender a organização do povoamento, a administração colonial e a ligação ao mercado.

O estágio da pequena produção mercantil, organizado e regulado pelo Estado, é vivificado por imigrantes europeus e seus descendentes oriundos das Colônias Velhas. Quer-se com isto dizer que esse aporte populacional saído da Europa, já nos quadros do capitalismo industrial, estava num estágio avançado de desenvolvimento, isto é, de atividades mercantis e de relações monetárias, se contraposto ao que existia até então na região: fazendeiros-comerciantes e caboclos com cultura itinerante aliada à extração da erva-mate.

Paralelo àqueles que vinham com tradição agrícola (camponeses) da Europa ou a tinham adquirido nas Velhas Colônias, estavam também inúmeros outros imigrantes. Entre estes, operários da indústria, artesãos, pequenos comerciantes e industriais, bem como outros profissionais liberais. Estes, quando aqui chegados, na maior parte transvestidos de colonos, vão alimentar o caráter urbano de suas atividades e potencializar as iniciativas industriais em nível local. Do mesmo modo, os imigrantes de tradição agrícola não eram somente agricultores e, desde cedo, aos imperativos das necessidades no trato agrícola e na criação de animais, até mesmo para o consumo, vão desenvolver atividades de transformação via o artesanato doméstico e de fornecimento. Os produtos de tais atividades vão ser incorporados também ao mercado, o que demonstra a eficiência com que a produção para a troca se estabelecia.

Pode-se dizer que, a par da integração ao mercado nacional com a exportação de produtos, o estágio da pequena produção mercantil engendra desde cedo um mercado regional, assentado nos novos núcleos coloniais que vão sendo constituídos e na própria expansão do povoamento em Ijuí. Estas condições vão possibilitar o rápido aparecimento do capital mercantil local. Nascido das atividades de importação-exportação, essa classe dos comerciantes vai ser partida em duas: a dos pequenos comerciantes locais, modestos exportadores-importadores ou varejistas intermediários; e a que vai se potencializar a partir do sistema colônia-venda, em grandes comerciantes exportadores-importadores ligados comercialmente a Porto Alegre.

A classe local dos comerciantes exportadores-importadores encontra seu auge de expressão no período 1920-50, carreando para si progressivamente os produtos de exportação gerados pela agropecuária colonial, pela extração da madeira e outras matérias-primas. É importante assinalar que, a essa época, a agropecuária colonial e, portanto, a fronteira agrícola já estava avançada no Oeste de Santa Catarina e era iniciada no Sudoeste do Paraná, ampliando-se as áreas da pequena produção mercantil. Além disso, as atividades de importação que os comerciantes realizavam vão prover o mercado regional, desde o início, de produtos de consumo individual e instrumentos de uso colonial. Os produtos dessa atividade, progressivamente, vão ser estendidos para máquinas, equipamentos e outros bens de consumo modernos.

A par das atividades de importação, os comerciantes, ao exportarem produtos oriundos da agropecuária colonial, vão promover o surgimento de atividades de beneficiamento e manufatura. É por esta via que podem subordinar parte do artesanato doméstico, transformando alguns produtos em manufaturas para exportação. No entanto, o peso da atividade mercantil, aliado aos interesses que detinham na exportação e importação, demonstra os objetivos e limites econômicos da classe dos comerciantes, realçados ainda pelo fato de sempre ter atuado conjuntamente em iniciativas industriais. Ou seja, os comerciantes redirecionaram constantemente seus interesses aos produtos que a cada período eram solicitados pelo mercado nacional ou encontravam melhores termos de concorrência.

Ao mesmo tempo, na região que se alargava com o avanço da fronteira, nos lotes ou núcleos urbanos, vinha ampliando-se um mercado que alimentava as iniciativas industriais. Essas atividades eram exercidas por pequenos produtores e para isto necessitavam pelo menos de alguma máquina, equipamento ou matéria-prima não encontrada na região e importada de outras áreas do Brasil ou da Europa. Portanto, os produtos decorriam, tanto da agropecuária quanto da extração da madeira, do barro, da erva-mate, como também de matérias-primas extra-regionalmente produzidas. Assim que Ijuí, através de sua praça comercial, desde cedo exportou, além de produtos agrícolas e madeira, também outros produtos alimentares que tinham sofrido algum tipo de beneficiamento.

A partir dos anos 20 inicia-se a fase recessiva do terceiro ciclo longo do capitalismo mundial. A par das mudanças tecnológicas, o capitalismo industrial que se vinha forjando em monopolista-financeiro na fase anterior, traz a mudança do centro dinâmico para os Estados Unidos. A crise manifesta-se com a depressão econômica e os conflitos capitalistas na Europa, que vai exigir uma nova fase de substituição de importações (1920-48) da economia brasileira. Estas mudanças vão possibilitar, a par das transformações que estavam sendo gestadas internamente, o início da terceira dualidade brasileira (1920-1973). Na formação sócio-espacial brasileira a hegemonia política vai ser compartilhada pelos fazendeiros-comerciantes, que se haviam fortalecido na fase precedente com a exportação de agroprimários, deixando margem ao crescimento da burguesia industrial, parte

dela originada da classe dos comerciantes. A substituição de importações ocorre via indústrias, que crescem e se diversificam, inclusive com apoio do Estado e do capital financeiro norte-americano.

Essas mudanças que se apresentam sob os quadros do capitalismo mundial e da formação sócio-espacial brasileira vão refletir-se em nível local, na medida que propiciam transformações com relação às iniciativas industriais. Possibilitam, também, o surgimento de um novo tipo de comerciante atacadista-varejista que enceta relações econômicas com indústrias instaladas em outros centros urbanos, tendo em vista o provimento de produtos extra-regionais que vão ser comercializados na região. Decorrente das atividades destes comerciantes e dos exportadores-importadores, emerge o viajante comercial que em período posterior pode se transformar em empresário urbano.

A atividade artesanal que está presente desde o início da Colônia, vai florescer na primeira fase (1890-1920) porque está ligada à exportação de produtos ao mercado nacional e ao provimento do mercado local e regional. Tais atividades e ligações vão propiciar o surto de industrialização que passa a ocorrer em Ijuí, no período 1920-50. Mas é necessário considerar que a industrialização ijuicense nasce modesta, grande parte "pré-industrial", e o que se verifica é um grande número de fabriquetas, manufaturas e pequenos estabelecimentos fabris. No decorrer do período ocorre a expansão de alguns estabelecimentos que vão se tornar efetivamente industriais.

É necessário apontar que as iniciativas industriais advinham dos pequenos produtores: colonos-pequenos comerciantes, artesãos e pequenos industriais ou, ainda, daqueles que já tinham se tornado comerciantes exportadores-importadores, tanto na área rural quanto no núcleo urbano. Portanto, é preciso considerar, somente, que, à exceção dos exportadores-importadores que vão atuar conjuntamente, as iniciativas industriais decorrentes das outras vertentes dos pequenos produtores vão frutificar no período.

As iniciativas industriais são possíveis e prosperam, inclusive, pela possibilidade de importar máquinas, no período entre guerras, e de contar com o aprimoramento técnico realizado na Europa, bem como com a chegada de novos trabalhadores qualificados provenientes da Europa ou das Velhas Colônias. Além de poder contar também com força elétrica, via Usina Municipal (1923). A prosperidade de que conta a atividade de fundição está relacionada também, à impossibilidade de importar máquinas européias no período da II Guerra, abrindo mercado para máquinas e equipamentos que passam a ser produzidos localmente, com aproveitamento do coque e do ferro que estavam sendo produzidos em outras áreas do Brasil.

Igualmente, é necessário assinalar que o processo de industrialização de Ijuí, no período 1920-50, encontra no espaço sul brasileiro outras áreas dinâmicas que já estão em fase

de especialização industrial e que apresentam estabelecimentos de médio/grande porte. Ao mesmo tempo, nos novos espaços da fronteira agrícola, em Santa Catarina especialmente, estão sendo potencializadas atividades industriais relacionadas à agropecuária colonial que em Ijuí, estavam representadas. É nesta perspectiva que deve ser averiguada, inclusive, a "crise" da indústria local em período recente e os novos desdobramentos sociais e econômicos do presente.

A nova fase (1948-73) em que se abre a economia brasileira ao comércio exterior, com o advento do quarto ciclo longo (1948), vai provocar mudanças profundas no Noroeste gaúcho. A partir dos anos 50 iniciam-se alterações no agrário regional que propiciam a inserção direta do Noroeste gaúcho ao comércio exterior.

A par das mudanças no trato agrícola com a seleção de produtos e novas técnicas produtivas, a modernização vai provocar o reordenamento da propriedade, do tipo de pequeno produtor, e conta desde cedo com fortes subsídios estatais. Pela via dos equipamentos, produtos e insumos a região liga-se com o capitalismo industrial interno e financeiro do centro dinâmico mundial. É através das subvenções oficiais que emergem as cooperativas de comercialização do trigo e, após, também, de soja, em nível local representadas pela COTRIJUÍ. Assim, novos laços constituem-se via as cooperativas de comercialização e a cotação da soja no mercado internacional.

Neste período, mantém-se ainda em atividade a velha elite dos comerciantes exportadores-importadores que perdem progressivamente seu espaço de atuação no Noroeste gaúcho para as cooperativas. O secundário, que na fase anterior era ainda em grande parte "pré-industrial", vai sendo transformado com a seleção dos estabelecimentos fabris. Assim, alguns empreendimentos tornam-se sociedade anônima e vão atuar em extensa região com seus produtos. Há, ainda, outras empresas que se transferem acompanhando a especialização industrial que ocorre em outras áreas do espaço sul brasileiro.

É necessário assinalar que as empresas industriais que se tomam grandes em Ijuí estão relacionadas, de um lado, ao consumo de bens individuais, onde alcançam extensa área de atuação, e, de outro, as que se expandem em decorrência das novas condições de mecanização da agricultura voltada à produção do binômio trigo-soja. Dentre todas as empresas, a que vai capturar melhores termos de concorrência pelo constante aperfeiçoamento e criação de novos equipamentos e máquinas, é a IMASA S.A., que transforma rapidamente seus produtos para as necessidades que se ampliam no agrário regional e mesmo nacional.

A partir de 1973, o capitalismo mundial entra em nova fase recessiva, gestando inovações tecnológicas, e que impõe ao Brasil, a par da questão do endividamento externo, uma nova fase de substituição de importações. Dentre as características que se apresentam nessa nova

fase está a implementação do Departamento I da economia com indústrias relativas à química, ao aço, ao cimento, tratores e automóveis. Vai propiciar, também, que a terra rural e urbana se apresente como fenômeno financeiro e, portanto, como reserva de valor.

Para Ijuí esta nova fase traz mudanças qualitativas relacionadas ao agrário regional e às atividades urbanas. Em novos estudos é necessário averiguar o quanto as mudanças decorrentes da presença de um centro dinâmico nacional vão provocar um esforço de "substituição de importações" em áreas onde o capitalismo industrial não se configurou plenamente. Do mesmo modo é preciso buscar entender as mudanças que ocorrem em Ijuí, onde a industrialização nasce tardiamente frente a outras áreas dinâmicas mais antigas do Sul do Brasil e, em sendo precedente às novas áreas, porque estas se potencializaram mais rapidamente como industriais. Ainda, é necessário averiguar o quanto a intervenção estatal, ao priorizar a modernização agrícola, em detrimento das antigas atividades ali presentes, auxiliou o redirecionamento da indústria e do próprio comércio, em nível local após 70. Na região entende-se que se está num período de transição, portanto ainda não concluído, entre a antiga pequena produção e um novo quadro capitalista.

Para o agrário, é necessário referir que a modernização agrícola, iniciada na fase anterior, vai provocar alterações quanto aos agentes sociais. Dos pequenos produtores mercantis emergem os agricultores capitalizados, alguns poucos representantes do empresariado rural, em parte oriundos de segmentos sociais urbanos, os novos trabalhadores permanentes e eventuais. Bem como estreitam-se as condições dos antigos colonos que via a produção de trigo-soja vão sendo expropriados mais rapidamente de sua base fundiária, em virtude das crises de safras, do financiamento bancário e, após, pela falta dele. Parte dos pequenos produtores passa a introduzir-se no programa de diversificação da pequena propriedade, encetado pela COTRIJUÍ, e eles revigoram suas condições de permanência no agrário e de capitalização.

Da cisão da velha elite mercantil de exportadores-importadores emerge o comerciante revendedor de insumos, equipamentos e maquinários agrícolas e de bens de consumo (automóveis e utilitários). Dos antigos comerciantes atacadistas-varejistas, incluídos aqui os antigos viajantes, parte é alçada a simples vendedores de mercadorias produzidas em outros centros urbanos, que necessitam disputar seu espaço de atuação com as empresas cooperativas e com as novas firmas regionalizadas. Parte dos novos comerciantes, derivada de antigos pequenos industriais e ainda de representantes comerciais vai sendo consolidada, porque vão trabalhar preferencialmente com artigos e equipamentos produzidos extra-regionalmente. Dentre eles destacam-se aqueles comerciantes ligados aos materiais elétricos, ao cimento e outros materiais de construção. São eles que vão ser uma das bases da promoção imobiliária presente na última década, ligados aos novos profissionais de engenharia, arquitetura e corretagem.

As atividades industriais vão apresentar uma certa especialização, ligada a máquinas, componentes e equipamentos, tanto para a atividade agrícola quanto para a infra-estrutura do agrário. Ocorre o alçar-se de novas atividades ligadas à agroindústria (óleo vegetal e laticínios), ao beneficiamento de cereais e à construção civil (silos e armazéns graneleiros, pavilhões comerciais e industriais e edifícios). Assim que, a par da nova expansão da IMASA que passa a produzir máquinas ligadas à construção civil, se consolidam outras empresas ligadas à metalurgia, equipamentos e componentes para máquinas, transformação da borracha, cimento e plástico. Também surgem outras micro e pequenas indústrias, principalmente têxteis.

As mudanças na estrutura sócio-econômica de Ijuí podem ser percebidas pela terciarização de atividades que emergem ou são consolidadas. Dentre elas, a universidade e os serviços de medicina e saúde. A polarização regional que a cidade passa a exercer nesta última fase, decorrente das atividades terciárias e da força da cooperativa, vai refletir-se no **boom** imobiliário, que faz surgir o sistema de incorporação como atividade capitalista que se transiciona na atualidade. Não é por acaso, com estas feições presentes na cidade, que o poder local passa, a par de representar o comerciante tradicional ou de novos ramos, a ser compartilhado com a COTRIJUÍ e UNIJUÍ através de um fórum de discussões para viabilizar caminhos de desenvolvimento local.

Sob as condições que se fizeram presentes no espaço urbano de Ijuí, de suas relações com o agrário e com a região Noroeste gaúcha em especial, é que se pode compreender a força do estatuto da propriedade privada da terra e de sua condição de mercadoria em meio a uma sociedade e economia baseadas na pequena produção mercantil, rural e urbana. Tais condições e relações provocaram o surgimento e difusão dos agentes modeladores do espaço urbano e de suas práticas, que edificam a cidade de Ijuí e que contam sempre com uma demanda usuária e investidora para os produtos de seus negócios. Mantendo ou não similitudes ou diferenças com o realizado em outros centros urbanos, quer-se acentuar que a promoção fundiária e imobiliária feita localmente comporta as características do setor e seu significado. Expressa, também, como o solo urbano foi sendo incorporado como campo de negócios e patrimônio de família, no interior de uma cidade representante da pequena produção e dos termos a que chegou a fortuna monetária e fundiária, decorrente da força do comércio presente em Ijuí.

O estatuto da propriedade privada da terra, e sua condição de mercadoria, está presente desde o início, tanto no núcleo urbano quanto na área rural. No entanto, o mercado de terras neste período (1890-1920), esteve em grande parte privilegiado no agrário, tendo em vista a completa ocupação da Colônia. Desse estatuto decorre que o pequeno produtor detém na terra sua riqueza e, como proprietário, pode transmiti-la, via herança, a seus descendentes. A terra, desse modo, é tornada mercadoria e possibilidade de troca. Para muitos, a venda da terra confere a poupança inicial para a transferência para novos espaços de fronteira ou, então, para a cidade para exercerem atividades urbanas.

No período 1920-50 a expansão demográfica, aliada à fragmentação do lote via herança e em virtude da exaustão do solo, promove a migração para novas áreas de fronteira, ou, ainda, para núcleos urbanos. Neste particular, Ljuí já apresenta um mercado de trabalho em virtude das atividades que ali estão sendo desenvolvidas, o que concorre para o acréscimo demográfico. A terra urbana é tanto condição de moradia quanto substrato de atividades daqueles que migram do agrário ou dos recém-chegados da Europa e das Colônias Velhas. É sob este quadro que a expansão horizontal da cidade de Ljuí é comandada até por volta dos anos 50. Para tal contribui o parcelamento informal das terras suburbanas, isto é, das antigas colônias que vão se transformando em propriedades postas à venda. Esta situação propicia que os pequenos produtores, tanto colonos quanto seus herdeiros, proprietários das áreas adjacentes ao núcleo inicial, possam vender parcelas de terra em chácaras ou lotes urbanos. No entanto, esta atividade é ainda circunstancial e a venda traduz a riqueza sob a forma de terras em aporte monetário.

No entanto, o que vai se configurando até então como um mercado de terras urbanas, ainda débil, potencializa-se plenamente no período 1950-70. Sem dúvida a terra urbana em Ljuí atravessa nesse período seu ciclo mercantil por excelência. O solo urbano passa por intenso parcelamento que provoca a expansão generalizada da cidade de Ljuí e decorre em grande parte da demanda demográfica substantivamente aumentada. Desse modo a propriedade da terra urbana, desde o início riqueza e possibilidade de troca, engendra a condição de loteador e estratégias rentistas aos proprietários fundiários de variados matizes: colonos, herdeiros rurais e citadinos e, ainda, os especuladores fundiários de origem urbana que vêem na mercadoria-terra a possibilidade de auferir lucros ou rendas decorrentes de sua comercialização. Assim, qualquer um detentor da propriedade pela antiga condição ou pelo aporte monetário pode realizar operações de parcelamento, e a cidade vive o auge dos loteamentos.

Do lado da demanda, o usuário provê pela compra de um lote o patrimônio da família e sua reprodução cotidiana. O investidor, ao comprar vários lotes ou pequenas glebas, possibilita uma herança em terras a ser deixada aos membros da família, ou, ainda, uma riqueza fundiária de maior aporte patrimonial. Estes, ao proverem-se de uma reserva fundiária, provocam o provisão em terras nas diferentes áreas da cidade, no centro ou nos bairros.

Neste período a intensa comercialização da terra urbana, a par da manutenção de antigas glebas, promove a expansão semi-urbanizada da cidade, paralela à emergência do mercado imobiliário e da presença do agente corretor que passa a intermediar os negócios realizados. Tanto o mercado imobiliário quanto o agente corretor serão ampliados e difundidos na atualidade.

O ciclo mercantil que se acelera nesta época (1950-70) é também percebido pelas atividades esporádicas na produção de imóveis, em grande parte realizadas pelos proprietários

funditários tendo em vista o autoconsumo e estratégias rentistas na promoção imobiliária. Quer-se acentuar que a promoção imobiliária é circunstancial, refletindo necessidades e possibilidades dos proprietários funditários e de seus herdeiros, que carregam para si rendas oriundas da comercialização dos lotes, de imóveis para aluguel ou para a venda e, por tal, a atividade é circuito secundário de atuação.

Após 70 difunde-se o agente corretor que atua na intermediação de objetos imobiliários. Estes podem ser resultado de operações para autoconsumo ou mercantis, tendo em vista capturar rendas decorrentes da condição de proprietários e da venda da terra-imóvel no mercado. Não há, portanto, um fluxo constante de mercadoria-capital, porque a captura pelo mercado é via a comercialização e não via a produção de objetos imobiliários. Estes são produzidos em operações isoladas e temporárias, quer seja o lote, o lote-casa, quer seja o apartamento.

No entanto, nesta fase novos elementos econômicos vão surgindo. A expansão legal da cidade, em virtude da instalação de uma moderna malha viária que passa a contornar o núcleo urbano, provoca da parte da elite local o provisionamento em terras como reserva de valor. O imobiliário transforma-se crescentemente em setor para investir lucros e rendas, modo de concretizar negócios, de precaver-se de possíveis crises e de prover uma herança patrimonial aos descendentes. A terra, alçada à condição de reserva de valor, traduz-se na periferia das "amenidades" e na área central como estoque de glebas e de terrenos para negócios futuros. Além de promover rendas diferenciais em virtude das localizações privilegiadas de tais áreas.

É em meio a estas características que emerge o capital imobiliário local via operações comandadas pelos promotores isolados, que contratam os serviços de variados profissionais para a consecução da obra. Portanto, mais que capital imobiliário esse aporte monetário empregado busca rentabilizar uma localização central e prover espaço para habitação e negócios, provocando muitas vezes o retorno a estratégias rentistas. Esse capital imobiliário aparece com vigor, a partir do sistema de incorporação que se engendra na cidade. É um capital de circulação de origem comercial e da fortuna monetária que se conjuga ao patrimônio funditário possibilitando a aplicação de lucros e rendas advindas de outras atividades nas novas operações imobiliárias.

Da promoção imobiliária via condomínios que se sustenta no usuário final, passa a emergir a construção promocional privada, via empresas de construção ou de associações de investidores. Esta, para além de capturar um capital de circulação ocioso na cidade e de promover a expansão de negócios comerciais via o comércio de materiais de construção, potencializa-se em construção civil, que vai gerar a direta expropriação da mais valia do trabalhador pela empresa construtora. No entanto, essa característica não está plenamente configurada, seja porque as empresas ainda são um misto de escritórios de viabilidade técnica e de construtoras, seja porque promovem a separação de antigas atividades e o aparecimento de novas firmas subsidiárias.

A questão que se configura crucial para este novo sistema de incorporação que ainda atende uma estreita faixa da demanda está em saber se o ciclo de inversões no imobiliário é somente conjuntural, resultante inclusive da terciarização das atividades na cidade. Ou se, no processo, poderá ampliar a escala de operações e a escala espacial de atuação, inserindo-se como empresa construtora em outras áreas do mercado: tecnologias construtivas para prédios ou habitações standartizadas, outras cidades para realizar negócios. Significa dizer até quando o tamanho do mercado representado pela cidade de Ijuí pode suportar este tipo de incorporação selecionada.

Para o corretor imobiliário há necessidade de integrar-se à produção capitalista como modo de auferir maiores ganhos na intermediação de objetos sofisticados e de requalificar o mercado imobiliário de sua atuação. Desse modo vai sendo capturado pelo sistema de incorporação como mero subordinado, pelo menos enquanto ele próprio não atuar com capital de circulação nas novas operações.

Na cidade de Ijuí, surgida com a pequena produção mercantil, o solo urbano foi desde o início alçado à condição de mercadoria e a comercialização da terra expressa-se na expansão horizontal da cidade. Portanto, a história da produção do solo urbano é representativa dos interesses e práticas comandadas pelos agentes modeladores, que se traduziram sempre em proprietários fundiários. Assim, o aporte monetário empregado no chão da cidade é representativo da produção mercantil, e a riqueza sob a forma de terras ou o patrimônio da família espelham essa condição. Desta situação decorrem inclusive os empreendimentos realizados via loteamentos selecionados ou ainda via condomínios exclusivos e os novos loteamentos populares implantados na periferia da cidade.

Na última fase, paralela à produção mercantil do solo urbano, passa a ocorrer a promoção imobiliária via a construção de edifícios residenciais ou de negócios de padrão metropolitano. Através da verticalização das construções inaugura-se uma nova fase de produção do chão da cidade, via o solo criado. A verticalização, presente na última década, está assentada num sistema de incorporação que se configura na atualidade e que captura os excedentes monetários existentes em nível local. Estes excedentes são transfigurados em capital de circulação para a promoção de novos empreendimentos imobiliários. É por esta via que se inaugura a produção capitalista do chão da cidade, tanto na expropriação direta do trabalhador da construção civil quanto na apropriação de lucros extraordinários derivados da transformação do solo urbano em solo construído.

FONTES DE CONSULTA

A. No Museu Antropológico "Diretor Pestana" (MADP) – FIDENE:

- . ARQUIVO DE IJUÍ, Prefeitura Municipal (MADP-AI, PMI)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Empresas Ijuíenses (MADP-AI, Empresas...)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Famílias (MADP-AI, Famílias...)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Álbum Comemorativo do Cinquentenário da fundação de Ijuí (MADP-AI)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Município de Ijuhy – Relatório. Exercício de 1934 (MADP-AI, PMI)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Ijuí – 1912-1962. Edição Histórica 50 Anos (MADP-AI)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Código de Posturas do Município de Ijuhy, de 2/12/1913 (MADP-AI/PMI)
- . ARQUIVO DE IJUÍ, Indicador Profissional de Ijuí, 1960 (MADP-AI)
- . PERIÓDICOS LOCAIS: Correio Serrano (CS), Jornal da Manhã (JM), Semanário Informação, Jornal CIDADE.

B. Na Prefeitura Municipal de Ijuí (PMI):

- . Arquivo de Loteamentos e Edificações (1989) – Secretaria Municipal de Obras e Viação (SMOV)
- . Estatística dos Imóveis Cadastrados (04/04/1989) – Secretaria Municipal da Fazenda

C. HUTH, P. R. Guia da cidade 90. 2.ed., Porto Alegre : Sociedade Rio-grandense de Veiculação e Ed. Ltda, 1989.

D. JORNAL DA MANHÃ. Revista da III EXPOIJUÍ/I FENADI, Ijuí/RS, Jornal da Manhã, out. 1987.

E. Entrevistas:

- . Agências Imobiliárias
- . Colméia Imóveis
- . Imobiliária Bonfada
- . Imobiliária Cidade
- . Imobiliária Kist
- . Imobiliária Muraro
- . Imobiliária Pettenon
- . Imobiliária Predijuí
- . Imóveis Líder
- . Pampa Imóveis
- . Patrimônio Imobiliária
- . Ôga-Rapé
- . Sul Casa
- . Tabaimóveis
- . Vivenda Imóveis

. Empresas Construtoras

. ARQUIENGE, Arquitetura e Engenharia Ltda.

. Construtora Planalto

. Construtora Pasqualini Ltda.

. WAYHS, Engenharia e Arquitetura Ltda.

. Órgãos Públicos e Instituições

. Associação das Empresas Imobiliárias de Ijuí (AEI)

. Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Ijuí (ASENAI)

. Escritório Regional – COHAB/RS

. Secretaria Municipal de Obras e Viação (SMOV)

. Secretaria Municipal de Saúde, Trabalho e Ação Social (SMSTAS)

. Sindicato dos Trabalhadores da Indústria da Construção e do Mobiliário de Ijuí/RS

SUMÁRIO DE QUADROS

. Quadro Nº 1: Áreas de favelas e população residente em 1989-90 – Ijuí/RS	80
. Quadro Nº 2: Agências imobiliárias atuando em 1989 – Ijuí/RS	103
. Quadro Nº 3: Agentes e práticas presentes na expansão horizontal da cidade – Ijuí/RS	111
. Quadro Nº 4: Edifícios construídos por promotores isolados até 1989 – Ijuí/RS	142
. Quadro Nº 5: Área de atuação predominante dos promotores isolados até 1989 – Ijuí/RS	142
. Quadro Nº 6: Empresas construtoras-incorporadoras atuando em 1989 – Ijuí/RS	146
. Quadro Nº 7: Empreendimentos imobiliários por empresa incorporadora de 1972 a 1989 – Ijuí/RS	150

SUMÁRIO DE MAPAS

. Mapa Nº 1: Rio Grande do Sul	08
. Mapa Nº 2: Planta da Sede – 1901 – Ijuí/RS	55
. Mapa Nº 3: Ocupação Urbana – 1960 – Ijuí/RS	58
. Mapa Nº 4: Ocupação Urbana – 1988 – Ijuí/RS	60
. Mapa Nº 5: Estrutura Sócio-espacial da cidade – 1980 – Ijuí/RS	66
. Mapa Nº 6: Evolução do Parcelamento do Solo Urbano – Ijuí/RS	92
. Mapa Nº 7: Edifícios Construídos – Ijuí/RS	140

SUMÁRIO DE FIGURAS

FIG. Nº 1: O Centro da Cidade – Ijuí/RS	68
FIG. Nº 2: A Periferia Urbana – Bairro 15 de Novembro	68
FIG. Nº 3: Bairro Alvorada – Ijuí/RS	71
FIG. Nº 4: O Rural no Urbano – Bairro Industrial	74
FIG. Nº 5: O Rural no Urbano – Bairro Getúlio Vargas	74
FIG. Nº 6: O Uso Conjunto do Lote – Bairro Jardim	78
FIG. Nº 7: O Fracionamento do Lote – Bairro São Paulo	78
FIG. Nº 8: A Favela da Pedreira – Bairro Thomé de Souza	81
FIG. Nº 9: A Ocupação Solitária – Bairro Lambari	81
FIG. Nº 10: Programa de Lotes Urbanos – Bairro Luiz Fogliatto	83
FIG. Nº 11: Programa de Lotes Urbanos – Bairro Colonial	83
FIG. Nº 12: A Expansão Horizontal da Cidade	89

FIG. Nº 13: Vista Parcial da Cidade – Ijuí/RS	89
FIG. Nº 14: Loteamento Popular – Bairro Modelo	94
FIG. Nº 15: Loteamento Popular – Bairro Modelo	94
FIG. Nº 16: Condomínio Parque do Vale – Bairro Tiarajú	114
FIG. Nº 17: Vista Parcial dos Bairros Storch e São José	114
FIG. Nº 18: Rua Henrique Siedenberg – Bairro Modelo	118
FIG. Nº 19: Vista Parcial do núcleo PROMORAR – Bairro Storch	118
FIG. Nº 20: Vista Parcial do Centro da Cidade – Ijuí/RS	138
FIG. Nº 21: Vista Parcial do Centro da Cidade – Ijuí/RS	138
FIG. Nº 22: Condomínio Edifício Ouro Preto	145
FIG. Nº 23: Edifício de Promotor Isolado	145
FIG. Nº 24: Condomínio Edifício Sevilha	153
FIG. Nº 25: Edifício Sol Nascente	153
FIG. Nº 26: Condomínio Solar D’Ampezzo	155
FIG. Nº 27: Condomínio Residencial Casablanca	155
FIG. Nº 28: Edifício Panorama	157
FIG. Nº 29: Condomínio Hass Comercial Center	157
FIG. Nº 30: Centro Comercial José Bonifácio	159
FIG. Nº 31: Centro Comercial José Bonifácio	159

BIBLIOGRAFIA

- AZEREDO, Sérgio de e ANDRADE, Luiz A. G. de. Habitação e Poder. Rio de Janeiro : Zahar, 1982. 135p.
- BELATO, Neyta O. Mudanças ocorridas no setor urbano em função da modernização da agricultura: o caso de Santo Augusto. Rio de Janeiro : Dissertação de Mestrado/FGV, 1977. 166p.
- BERNARDES, Nilo. Bases Geográficas do Povoamento do Estado do Rio Grande do Sul. In: Boletim Geográfico. n.171 e 172, ano XXI, jan./fev., 1963. p. 587-620 e 3-29.
- BERNARDI, Renato. Casa Dico. Do Oldsmobile ao Kadett. In: Zero Hora (Caderno de Economia). Porto Alegre : Zero Hora, 12/11/1984. p. 10.
- BRUM, Argemiro J. História da Picada da Conceição (Barreiro), Ijuí/RS. Ijuí : Livraria UNIJUÍ Ed., 1990. 213p.
- _____. Modernização da Agricultura; trigo e soja. Ijuí/RS : FIDENE/UNIJUÍ, 1985. 318p.
- CALLAI, Helena C. Trajetória de expropriação: o colono e a formação da região de Colônias Novas. São Paulo : Dissertação de Mestrado/USP, 1983.
- CALLAI, Jaeme L. Estudo da dinâmica populacional de Ijuí(RS) 1890-1970. Curitiba : Dissertação de Mestrado/UFPR, 1980.
- CARDOSO, Elizabeth D. O capital imobiliário e a produção de espaços diferenciados no Rio de Janeiro: o Grajaú. In: Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro. V.51, n.1, jan./mar. 1989. p. 89-102.
- CASTELL, Manuel. A questão Urbana. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1983. 506p.
- _____. (Org.) Estructura de clases y política urbana en América Latina. Buenos Aires : Ediciones SIAP, 1974. 287p.
- CASTOLDI, Agenor. Pequenos, Médios e Grandes Produtores Rurais Cooperativados; um estudo de caso da produção tecnificada na região de Ijuí/RS. Rio de Janeiro : Dissertação de Mestrado/UFRRJ, 1988.

- CIDADE. Construtores preparam plano de consórcio. In: Caderno da Construção. Ijuí/RS : Jornal Cidade, 25/08/1990. p. 12.
- CORADINI, Odacir L. Estrutura Agrária, Classes Sociais e Cooperativismo no Sul do Brasil. Belo Horizonte : Dissertação de Mestrado/UFMG, 1979. 239p.
- CORRÊA, Roberto L. A periferia urbana. In: Geosul. n.2, Florianópolis : Ed. da UFSC, 1986. p. 70-8.
- _____. Região e Organização Espacial. São Paulo : Ática, 1986. 53p.
- _____. O Espaço Urbano. São Paulo : Ática, 1989. 94p.
- _____. Processos Espaciais e a Cidade. In: Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro: 41(3):100-110, jul./set. 1979.
- CUBER, Pe. Antoni. Nas Margens do Uruguai (Kalendarz Polski 1898). Ijuí/RS : FIDENE/MADP, 1975. 48p.
- DACANAL, José H. (Org.). RS: Imigração e colonização. Porto Alegre : Mercado Aberto, 1980. 280p.
- DACANAL, José H. e GONZAGA, Sergius (orgs.). RS: Economia e Política. Porto Alegre : Mercado Aberto, 1979. 424p.
- DOBB, Maurice. A Evolução do Capitalismo. 7.ed., Rio de Janeiro : Ed. Guanabara, 1987. 396p.
- ENGELS, Friedrich. A Origem da Família, da Propriedade Privada e do Estado. 11.ed., Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1987.
- _____. A questão da habitação. Belo Horizonte : Aldeia Global, 1979. 76p.
- FISCHER, Martin. A Colonização de Ijuí. In: Correio Serrano. Ijuí/RS, 05/11/1967.
- _____. Acontecimentos políticos e influências em Ijuí. In: Correio Serrano. Ijuí/RS, 19/10/1970.
- FORTI, Reginaldo (Org.). Marxismo e Urbanismo Capitalista. São Paulo : Livraria Ed. Ciências Humanas, 1979. 166p.
- FRANTZ, Telmo R. Cooperativismo Empresarial e Desenvolvimento Agrícola – o caso da COTRIJUÍ. Ijuí/RS : COTRIJUÍ/FIDENE, 1982. 249p.
- HARVEY, David. A Justiça Social e a Cidade. São Paulo : HUCITEC, 1978. 291p.
- IBGE/DEGEO. Cidade e Região no Sudoeste Paranaense. In: Revista Brasileira de Geografia. n.2, ano 32, Rio de Janeiro, abril/julho 1970. p. 3-155.

JARAMILLO, Samuel. Producción de Vivienda y Capitalismo Dependiente; el caso de Bogotá. Bogotá : CEDE/Facultad de Economía. Universidad de Los Andes, s/d. 240p.

JORNAL DA MANHÃ. Alunos contam a história de empresas ijuíenses. Ijuí/RS : Jornal da Manhã, 1984. 42p.

_____. Revista da II EXPOIJUÍ. Ijuí/RS : Jornal da Manhã, out. 1985. 96p.

JUILLARD, Étienne. Europa Industrial e Brasil. Dois Tipos de Organização do Espaço Periurbano. In: Boletim Brasileiro de Geografia. 1(4), 1961.

_____. L'urbanisation des campagnes en Europe Occidentale. Études Rurales, n.1, 1961. p. 18-33.

KLEIMAN, Mauro. Os Pequenos Promotores Imobiliários e as Transformações no Espaço Construído. Rio de Janeiro : Dissertação de Mestrado/UFRJ, 1985. 205p.

LAZZAROTTO, Danilo. História de Ijuí. Ijuí/RS : FIDENE/MADP, 1977. 43p.

_____. Itaí e sua História. Ijuí/RS : FIDENE/MADP, 1984. 61p.

LEFÉBVRE, Henri. Espacio y política. Barcelona : Ediciones Península, 1976. 159p.

_____. O Pensamento Marxista e a Cidade. Lisboa : Ulisséia, 1972. 175p.

_____. El derecho a la ciudad. Barcelona : Ediciones Península, 1978. 171p.

LIMA, Ruy Cime. Pequena História Territorial do Brasil; Sesmarias e terras devolutas. 2.ed. Porto Alegre : Sulina, 1954. 110p.

MAMIGONIAN, Armen. Brusque: estudo de Geografia Urbana e Econômica. In: Boletim Carioca de Geografia. Rio de Janeiro, 1960. p. 1-41.

_____. Estudo Geográfico das Indústrias de Blumenau. In: Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, julho/setembro de 1965. p. 389-481.

_____. Indústria. In: Atlas de Santa Catarina. Florianópolis : GAPLAN, 1986.

_____. Notas sobre o Processo de Industrialização no Brasil. In: Boletim do Departamento de Geografia. Presidente Prudente : FFCL, 1969. p. 55-63.

_____. O Processo de Industrialização em São Paulo. In: Boletim Paulista de Geografia. n.50, São Paulo, 1976. p. 83-101.

_____. Teorias sobre Industrialização, 1990 (inédito).

MARICATO, Ermínia (Org.). A Produção Capitalista da Casa (e da cidade) no Brasil Industrial, 2.ed., São Paulo : Alfa-Ômega, 1982. 166p.

MARX, Karl e ENGELS, Friedrich. A Ideologia Alemã (Feuerbach). 5.ed. São Paulo : HUCITEC, 1986. 138p.

MARX, Karl. Contribuição à Crítica da Economia Política. 2.ed., São Paulo : Martins Fontes, 1983. 350p.

_____. O Capital. São Paulo : Abril Cultural, 1984.

MEIRELLES, Hely L. Direito Municipal Brasileiro. 5.ed., São Paulo : Ed. Revista dos Tribunais, 1915. 655p.

NEHRING, Santa E. Da Possibilidade de Socialização do Uso do Solo sob o Capitalismo. Ijuí/RS, Curso de Especialização em Geografia/UNIJUÍ, 1985.

O'NEILL, Maria Mônica V. C. Condomínios Exclusivos: um estudo de caso. In: Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, 48(1):63-80, 1986.

PESAVENTO, Sandra J. RS: Agropecuária Colonial e Industrialização. Porto Alegre : Mercado Aberto, 1983. 216p.

PREFEITURA MUNICIPAL DE IJUÍ. Plano Básico de Desenvolvimento Municipal. V. 1, Ijuí/RS, 1972. s/p. (mimeo)

QUAINI, Massimo. Marxismo e Geografia. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1979. 155p.

RANGEL, Ignácio. A História da Dualidade Brasileira. In: Revista de Economia Política. V. 1, n.4, São Paulo, out./dez. 1981. p. 5-34.

_____. Economia: Milagre e anti-milagre. 2.ed., Rio de Janeiro : Jorge Zahar Ed., 1985. 96p.

REICHARDT F^o, Ludwig. A Indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs S.A. e o Desenvolvimento Tecnológico. Ijuí/RS : Livraria UNIJUÍ Ed., 1988. 46p.

RIBEIRO, Luiz C. de Q. Espaço Urbano, Mercado de Terras e Produção da Habitação. SILVA (org.). In: Solo Urbano; tópicos sobre o uso da terra. Série Debates Urbanos. Rio de Janeiro : Zahar, 1982. p. 29-47.

_____. Formação do Capital Imobiliário e a Produção do Espaço Construído no Rio de Janeiro – 1870-1930. In: Espaço e Debates. n.15, ano V, 1985. p. 5-32.

- ROCHE, Jean. A Colonização Alemã e o Rio Grande do Sul. Porto Alegre : Globo, 1969. 806p.
- SALVATORI, Elena et alii. Crescimento Horizontal da Cidade do Rio Grande. In: Revista Brasileira de Geografia. v.5, n.1, Rio de Janeiro, jan./fev. 1989. p. 27-71.
- SANTOS, Maria Cristina S. dos. Permanência e Mudança no Uso do Solo; O bairro do Jardim Botânico. Rio de Janeiro : Dissertação de Mestrado/UFRJ, 1985. 176p.
- SANTOS, Milton. Espaço e Sociedade. Petrópolis : Vozes, 1979, 156p.
- SIEKIERSKI, Marli e LAZZAROTTO, Danilo. Povoado Santana conta a sua História, Cultura Polonesa em Ijuí. Ijuí/RS : Livraria UNIJUÍ Ed., 1987. 87p.
- SINGER, Paul. Porto Alegre. In. Desenvolvimento Econômico e Evolução Urbana. São Paulo : Ed. Nacional, 1977. p. 141-198
- VALLADARES, Licia do P. (Org.) Habitação em Questão. Rio de Janeiro : Zahar, 1980. 196p.
- _____. Repensando a Habitação no Brasil; Série Debates Urbanos. Rio de Janeiro : Zahar, 1983. 200p.
- VIANA, Rui G. J. O Parcelamento do Solo Urbano. Rio de Janeiro : Forense, 1985. 125p.
- VIEIRA, Maria Graciana E. de D. Algumas reflexões sobre a "História da Dualidade Brasileira" de Ignácio Rangel. Florianópolis : Programa de Pós-Graduação em Geografia, maio/1988. 19p. (mimeo).
- _____. Modo de Produção/Formação Sócio-Espacial – o Planalto Médio Gaúcho. Florianópolis : Seminário de Dissertação, dez./1990. 25p. (mimeo).
- WAIBEL, Leo. Princípios da Colonização Européia no Sul do Brasil. In: Revista Brasileira de Geografia. Clássicos de Geografia. Número especial, tomo 1, ano 50, Rio de Janeiro, 1988. p. 201-266.
- WEBER, Regina. A Formação do Trabalhador Fabril; história oral de Ijuí/RS. Campinas/SP : Dissertação de Mestrado/UNICAMP, 1989. 197p.
- _____. Os Inícios da Industrialização em Ijuí. Ijuí/RS : Livraria UNIJUÍ Ed., 1987. 190p.
- XAVIER, Ondina B. A Casa Dico Sociedade Anônima; 60 Anos dentro de uma Firma – 1890-1950. Porto Alegre : Globo, 1951. 153p.
- YUJNOVSKY, Oscar. La Estructura Interna de la Ciudad; El Caso Latinoamericano. Buenos Aires : Ediciones SIAP, 1971. 164p.
- ZARTH, Paulo A. História Agrária do Planalto Gaúcho; 1850-1920. Rio de Janeiro : Dissertação de Mestrado/UFF, 1988. 206p.

ANEXOS

ANEXO I – ROTEIRO DE ENTREVISTA

Modelo: Empresa Construtora

A – IDENTIFICAÇÃO

A.1 – Nome da empresa:

A.2 – Endereço:

A.3 – Proprietário(s):

A.4 – Tempo de atuação no mercado:

B – HISTÓRICO DA EMPRESA

B.1 – Data de fundação:

B.2 – Razões de instalação da empresa (como e porque surge):

B.3 – Origem do capital utilizado na fundação da empresa:

B.4 – Atividade(s) anteriormente exercida(s) pelo(s) proprietário(s) da empresa:

C – CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

C.1 – Número de funcionários, em 1988: total

..... escritório

..... engenheiros/arquitetos

..... desenho/técnico

..... secretária/recepcionista

..... construção civil

..... outros (especificar)

.....

.....

.....

C.2 – Imóvel ocupado pela empresa: m²

() Próprio

() Alugado

() Outro (especificar)

.....

C.3 – Atividades realizadas pela empresa no setor da construção
(assinalar por ordem de importância):

- execução de obras públicas (tipos)
- execução de empreendimentos privados:
 - edifícios residenciais
 - edifícios comerciais e de serviços
 - edificações industriais
 - edificações rurais
 - residências unifamiliares
 - conjuntos residenciais horizontais
 - infra-estrutura de loteamentos
 - reformas de edificações
 - outros (especificar)
- planejamento e projeto de construção (tipos)
- paisagismo e decoração de interiores (tipos)
- administração de obras para terceiros (tipos)
- Outros (especificar)

C.4 – Área de atuação predominante:

- C.4.1 urbano rural
- C.4.2 Ijuí outros municípios (especificar)

D – ATUAÇÃO DA EMPRESA NA CIDADE DE IJUÍ

D.1 – Em Ijuí, a empresa já promoveu o lançamento de edifícios, condomínios, etc?

- Sim Não

D.1.1. Se SIM, preencher o quadro da página seguinte:

D.1.1.1. – No caso de ter havido associação de investidores, descrever as bases desta associação (com proprietários de terrenos, com imobiliárias, etc.).

D.1.1.2. – No caso de a empresa ter utilizado financiamento, houve facilidades/dificuldades para obter o financiamento pretendido? Especificar.

D.1.1.3. – A empresa empregou serviços de outras empresas ou profissionais (projeto hidráulico, cálculo estrutural, execução da pintura, do projeto elétrico, instalação de elevadores, colocação de aberturas, terraplenagem e estaqueamento, etc.) para a realização de alguma parte da obra? Em caso positivo, enumerar os serviços empregados.

D.2 – Informar, no ano de 1988, as atividades da empresa no mercado da construção em Ijuí:

D.2.1. Obras em execução

Tipo	Nº	m ²
Edifícios residenciais		
Edifícios comerciais e de serviços		
Edificações industriais		
Residências unifamiliares		
Conjuntos Residenciais horizontais		
Infra-estrutura de loteamentos		
Reforma de edificações		
Obras públicas (especificar)		
Outros		
Total		

D.2.2. Novos lançamentos (caracterizar quais e m²).

D.2.3. Outras atividades

Tipo	Nº	m ²
Planejamento e projeto de construção (tipos)		
Paisagismo e decoração de interiores (tipos)		
Administração de obras p/terceiros (tipos)		
Outros (especificar)		

D.2.4. Clientela da empresa

- total
- Faixa A (mais de 20 Sal. Mínimos)
- Faixa B (mais de 5 menos de 20 S.M.)
- Faixa C (menos de 5 S.M.)

E – INFORMAÇÕES SOBRE OS TRABALHADORES DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO ANO DE 1988

E.1 – Número de trabalhadores, por especialidade, que atuaram na empresa no ano de 1988:

- serventes
- pedreiros
- carpinteiros
- pintores
- eletricitas
- mestre-de-obras
- total

E.2 – A empresa contrata diretamente os trabalhadores?

- () Sim () Não

E.2.1. Se não, indicar o nome da empresa responsável por tal serviço

E.2.2. Se SIM, responder às seguintes questões:

E.2.2.1. – A procura da mão-de-obra necessária à empresa é realizada por:

- SINE
- COTRAIL
- anúncio em rádios/jornais
- tabuleta na entrada da obra
- outros (especificar)

E.2.2.2. – Qual é a origem dos trabalhadores contratados pela empresa? (cidade de Ijuí, outros municípios...). Especificar.

E.2.2.3. – Qual é a média dos salários pagos aos trabalhadores:

- Cr\$ em geral
- Cr\$ serventes
- Cr\$ pedreiros
- Cr\$ carpinteiros
- Cr\$ pintores
- Cr\$ eletricitas
- Cr\$ mestre-de-obras
- Cr\$ outros (especificar tipo e salário)

E.2.2.4. – Que benefícios sociais a empresa oferece aos trabalhadores?

E.2.2.5. – Há facilidade ou dificuldade para a contratação de mão-de-obra? E no caso dos trabalhadores especializados?

E.2.2.6. – A empresa enfrenta problemas do tipo: abandono de emprego, acidentes, justiça trabalhista, direitos sociais, etc., em relação aos trabalhadores?

E.2.2.7. – Como é a relação da empresa com os trabalhadores e destes com a empresa?

F – INFORMAÇÕES SOBRE O(S) PROPRIETÁRIO(S)

F.1 – Na atualidade, o(s) proprietário(s) da empresa realiza(m) outras atividades (na administração pública, em associações de serviço, órgãos de classe, etc.). Citar.

F.2 – O(s) proprietário(s) da empresa atua(m) em outros ramos de negócios que não a construção civil?

- Sim
- Não

F.2.1. Se SIM, citar quais atividades e a cidade/município de atuação:

F.3 – A empresa/proprietário atua ou atuou no mesmo ramo, em outra(s) cidade(s)/município(s)?

() Sim () Não

F.3.1. Se SIM, citar quais investimentos e em que cidade/município foram realizados:

G – LEGISLAÇÃO E NORMAS TÉCNICAS

G.1 – Especificar o tipo de legislação observada pela empresa para atuar no mercado da construção civil/imobiliário.

G.2 – Especificar os tipos de taxas e tributos recolhidos pela empresa para a realização de seus negócios no ramo imobiliário.

G.3 – Dificuldades enfrentadas pela empresa, quanto às normas e leis exigidas para sua atuação no mercado. Explicitar.

G.4 – Quais são as facilidades e dificuldades que apresenta a ação do poder público (local/estadual/federal) para atuação da empresa no mercado da construção? Comente.

G.5 – No que a Prefeitura Municipal tem contribuído para auxiliar e/ou ampliar a atuação dos empresários do setor?

H – OUTRAS INFORMAÇÕES

H.1 – Na sua opinião, quais são as áreas/negócios promissores para o mercado da construção (edifícios, áreas da cidade em valorização, loteamentos, etc.), no ramo imobiliário?

H.2 – Quais são as necessidades e expectativas da empresa para sua atuação no mercado da construção civil? (Enumerar política econômica, financiamentos, legislação vigente, ação do poder público local, urbanização/embelezamento da cidade, mão-de-obra, clientela...).

H.3 – Sua opinião sobre a necessidade ou expectativa de existência, em nível local, de um órgão de classe que congregue os construtores.

H.4 – Como a empresa busca novos clientes?

H.5 – Sua opinião sob a elaboração de um Plano Diretor de Controle do Uso do Solo Urbano na cidade de Ijuí.

H.6 – Como o Sr. vê a cidade de Ijuí:

- a) paisagem urbana
- b) expansão horizontal e vertical
- c) infra-estrutura, equipamentos e serviços urbanos
- d) o processo de evolução urbana nos últimos 20 anos
- e) outros aspectos.

Data:

Informante:

ANEXO II – LOTEAMENTOS¹ REALIZADOS DE 1933 A 1988 – IJUÍ – RS

	Proprietários ²	Ano Aprovação ³	Área Total (ha) ⁴	Nº Lotes	Observações
01	Herdeiros de Alberto Genz	1933	16,52	158	área para ruas
02	Augusto Stroschein e, após, Dozello Domelles e outros	1946 e	7,92	73	* cópia de 1957 área para ruas
03	Waldir Azevedo Fonseca	1948	8,82	98	* cópia de 1957 área para ruas
04	Eugênio Storch	1948 e	3,38	26	área para ruas
05	Gustavo e Edgar Geiss	1949	8,45	62 lotes	área para ruas e 2 lotes
06	Oswaldo Rieger	déc. 50	4,12	40	(0,20 ha) à PMI chácaras
07	José Francisco Sabo	déc. 50	1,00	10	área para ruas
08	Ricardo Dobler	déc. 50	0,76	19	-
09	Jorge Leopoldo Weber	1950	3,20	36	área para ruas
10	Carlos Marks	1952 e	1,54	26	área para ruas
11	Albino Knebel	1952 e	3,95	37	área para ruas
12	Antônio Burtet	1953	1,63	16	área para ruas
13	Francisca e Maria Isabel Carlomagno	1954	0,95	21	área para ruas
14	João C. Silva e Outros	1954	9,05	206	área para ruas e lotes
15	Urbanizadora Stédiile e Bertolucci	1954	19,21	446	(0,36 ha) à PMI área para ruas, praça (0,64 ha), igreja (0,30 ha), indústria (0,63 ha)
16	Frederico Sahlberg	1955	0,85	16	1 lote (950m ²) à PMI
17	Angelo Strapazzon e Outros	1956 e	7,40	70	área para ruas
18	Guilherme C. Köhler	1956 e	1,86	55	área para ruas
19	Franklin A. Carvalho	1956	1,49	32	área para ruas
20	Jacob Nicoletti	1956	0,77	16	área para ruas
21	Guilherme Seidler	1956	3,94	74	área para ruas
22	Henrique e Gerta Lindörfer	1956 e	4,29	117	área para ruas promoção CICAL
23	José Pedro Schettert	1956	1,46	38	área para ruas
24	Lindolfo Gressler	1956	4,36	70	área para ruas e parque
25	Edwino Schröer Filho	anterior a 1957	1,34	28	1 lote (0,70 ha) para o Presídio Municipal
26	Fermino Meller	anterior a 1957	2,29	50	área para ruas e lote (600m ²) à PMI
27	Sucessores de Muxfeldt	anterior a 1957	6,83	-	área para ruas
28	Vitória Chiapetta de Ávila	anterior a 1957	16,16	74 lotes/ chácaras	área para ruas e para o Hospital (1,0 ha)
29	Vitória Chiapetta de Ávila	anterior a 1957	4,30	42	área para ruas
30	Ernesto Göelzer	anterior a 1957	4,34	45	área para ruas
31	Joaquim Queruz	anterior a 1957	0,93	22	área para ruas
32	Arthur Berger e Vergínia Miron após sucessores de Arthur Berger	1957	0,95	06	área para ruas
33	Beno O. Burmann e Antônio Bresolin	1957	16,56	460	área para ruas e para praça (0,30 ha)
34	Franklin Thomé da Cruz	1957	1,10	29	-
35	Arno Hintz	1957	11,32	170	-
36	Gaetano M. Giordani	1957	0,94	19	área para ruas
37	Antônio Hickenbick	1957	1,88	49	área para ruas
38	Herdeiros de Theodoro Krüger	1957 e	17,64	80	área para ruas
39	Herdeiros de J. C. Ilgenfritz	1957	4,79	129	área para ruas
40	Tarquínio Burtet	1957 e	3,82	80	-
41	Günter Fluck	anterior a 1958	0,82	18	-
42	Alberto Schmidt e, após, João M. C. da Rosa	1958	11,35	280	área para ruas e área para praça (0,72 ha)

43	Frederico Bär, Clemente Ponakoski, Cardinal e Kettner	1958	13,02	476	área para ruas e lotes (0,31 ha) à PMI
44	Eugênio Zimmermann	1958	2,17	30	área para ruas e praça
45	Henrique Siedemberg	1958 e	1,13	33	-
46	Eugenio e Günther Ulrich, Carlos Wächter, Amo, Herta e Afonso Hintz	1958 e	6,72	104	área para ruas . parcialmente incluído no de nº 35
47	Dionísio David de Marchi	1959	4,84	106	área para ruas
48	Eraldo Jäger	1959 e	4,19	37	área para ruas
49	Helmuth Gressler	1959	2,48	20	área para ruas
50	Reinaldo Timm	1959 e	4,85	34 lotes	área para ruas e lotes (0,32 ha) à PMI
51	Sucessores de José A. Frantz e Norberto Hoff	1959*	2,00	43	área para ruas. * aprovado (1956) pelos antecessores
52	Otto Löw, após, José Herock	1959	12,11	185	-
53	Sigismundo Lausch	anterior a 1960	1,72	44	área para ruas e lotes (0,74 ha) à PMI
54	Antonio Burtet	1960 e	6,42	174	-
55	Nelda Sakis	1960	0,87	21	área para ruas e rede de energia elétrica
56	Décio Barriuello	1960	0,61	16	área para ruas
57	Carlos Dörtzbacher	1960	0,79	18	área para ruas e 2 lotes (780m²) à PMI
58	Emílio Stiebe	1960	4,74	105	13 lotes à PMI e área para praça (0,51 ha)
59	Otto Henck	1960	2,42	20	área para ruas e 3 lotes (0,32 ha) à PMI
60	Tarquínio Burtet	1960	4,75	132	área para ruas
61	Hermann Selent	1960	2,48	52	área para ruas e 6 lotes (0,21 ha) à PMI
62	Antonio Sady Amorim	1961	1,50	36	-
63	Eugenio Storch	1961	3,77	91	área para ruas
64	Adail Bigolin	1961	1,35	24	-
65	Antonio Sady Amorim	1962	0,83	18	área para ruas
66	Armando Kerber e outros	1962	12,50	102	área para ruas
67	Ricardo E. Schmidt	1962	7,42	209	área para ruas
68	Edwino Stiebe e Ricardo Ketzer	1962	7,44	194	área para ruas
69	Miro Michaelsen e Alvim Gressler	anterior a 1963	3,88	98	área para ruas
70	Sociedade Literária São Boaventura	1963	3,33	70	-
71	Otto Ricardo Treter	1963	9,25	252	área para ruas e área para escola e recreação (0,43 ha)
72	Arthur Krüger, após Carmela Krüger	1963	2,09	47	área para ruas
73	Juvenal Goi	anterior a 1964	0,88	18	-
74	Willy Mann	1964	4,46	106	área para ruas . comerc: CICAL Imóveis
75	Marietina Ferrasa	1964	3,22	66	-
76	Viúva de Carlos Reimann	1964	1,54	29	área para ruas
77	João e Lucídio Paschoal (Eloy G. da Silva)	1964	1,06	-	-
78	Prefeitura Municipal de Ijuí	ou 1965	-	34	área para ruas
79	Roberto Prauchner	1965	3,72	111	área para ruas
80	Clemente Ponakoski	1965	2,24	67	área para ruas e 3 lotes (900m²) à PMI
81	Herbert Brendler	1965	3,09	75	área para ruas e área (0,57 ha) à PMI e projeto de rede energia
82	João de Deus Lopes e outros	1966	1,43	26	-
83	Prefeitura Municipal de Ijuí	ou 1967	-	-	-
84	Frida Kroth	1966	1,33	24	área para ruas
85	Hugo Steglich	1967	4,40	29	área para ruas . terreno PMI
86	Albino Brendler e, após, Bertoldo Brendler	1967	10,10	103	área para ruas
87	Darci Amorim	1968*	6,62	106	área para rua e projeto elétrico * 1ª aprovação 1964
88	Angelino Barriuello	anterior a 1970	20,21	36	área para ruas
89	Sociedade Literária São Boaventura	anterior a 1970	1,33	36	área para ruas
89	Sociedade Literária São Boaventura	anterior a 1970	2,21	50	área para ruas
89	Sociedade Literária São Boaventura	1970 e	2,76	41	-

90	Edwino Reimann	1971	2,48	72	área para ruas
91	Guido O. Horn	1972	1,92	42	área para ruas e 5 lotes à PMI
92	Norberto Knebel F ^o e outros	1976	2,83	87	área para ruas
93	Pedro da Silva	1976e	1,28	47	área para ruas
94	Herdeiros de Bertoldo Brendler	1977e	1,68	57	-
95	Guilherme Hammarstron	1977e	5,64	31 chácaras	*encaminhamento cfe. Lei 6.766/79
96	Cristiano dos Santos	1977e	0,36	16	área para ruas
97	Guilherme Knebel	1977e	3,23	77	área para ruas
		1988*	1,75	34	área para ruas e creche * projeto realizador PMI
98	Alfredo Hintz	1978e	1,24	18	-
99	Antonio Burtet	1978	0,94	27	-
100	COHAB-RS	1978e	11,53	402	arruamento, esgoto pluvial, área CSU (0,81ha)
101	Erhard Sostmeyer	1979e	4,68	133	área para ruas
102	José Berno	1979*	8,73	153	arruamento e instalação de energia quando a PMI exigir - * 1º aprovação 1963/65, enca- minhado cfe. Lei 6.766/79
103	Jorge L. e Norberto J. Feil	1979	2,36	71	rede de energia e água c/ material dos pro- prietários e instalação PMI e CORSAN/RS . comerc.: Tabaimóveis
104	Sucessores de Fernando Rubert Quadros e após, sucessores de Samuel Rubert	déc. 70	2,94	-	área para ruas
		déc. 70	4,70	-	área para ruas
105	Pedro da Silva	déc. 70	1,04	186	área para ruas
106	Pedro da Silva	déc. 70	0,72	21	-
107	Bertoldo Brendler	déc. 70	1,04	58	-
108	Herdeiros de Vergínia Pederiva Daltoé	déc. 70	6,67	-	-
109	Mauro L. Sandri	déc. 70	4,38	100	área para ruas
110	Camilo F. Bettinelli	1980*	2,95	106	* 1ª aprovação 1978
111	Lírio Roberto e Oswaldo Zimpel	1980	1,46	32	ruas existentes - comerc: Tabaimóveis
112	CAFRASA Imóveis Ltda (Morada do Sol)	1980	15,92	260	arruamento paviment., área verde, energia . exigências: área mínima e padrão edificação
113	Giuseppe Nicoletti	1981	1,41	29	área para ruas . encaminhado desmembramento
114	Waldemar Knebel	1981	2,68	62	área p/ ruas; Termo Compromisso proprietá- rio p/ instalação rede elétrica, água e esgoto . Comerc: Colméia Imóveis
115	Comércio e Representações Fricke Ltda (Parque do Vale)	1982	4,58	-	única entrada de acesso, guarita, arruamento pavimentado, água e energia elétrica
116	Matter e Puhl	1982*	4,12	50	* encaminhado como desmembramento
117	Edmundo H. Pochmann e Adão A. Ferreira	1982	2,73	81	área para ruas e área reserva nativa (0,24ha)
118	Cesar A. Sabo	1984*	2,87	91	área p/ ruas, área pública (0,69 ha), água (cfe. CORSAN) e energia (troca c/PMI por um transformador. * encaminhado cfe. Lei 6.766 e legalizado em 1986 via fracionamento. . encaminhado via fracionamento
119	Espólio Guerino Fabrim	1986	2,60	-	pq ruas existentes . comrc.: Colméia
120	Hélio A. Greven e Nelson Sala	1986*	0,91	19	* aprovado em 1956, substituído em 1986
121	Chão e Teto, Construções e Vendas Ltda. (E. H. Pochmann)	1986*	2,93	90	área p/ruas e área verde (0,11ha), projeto hidro-sanitário e elétrico será feito cfe CEEE/CORSAN/PMI
122	Incorporadora Domingos Burtet (Jardim Residencial Burtet)	1986	12,66	119	* encaminhado via desmembramento única entrada acesso c/ guarita; área verde (1,97ha), quadra esportes, piscina, chafariz, lago, sede social, creche, play-ground, churrasqueiras; projeto cloacal e pluvial, rede d'água, energia elétrica e iluminação, arrua- mento pavimentado, gerador elétrico, rede de alarme e interfone. . comrc.: Tabaimóveis
123	Gerhard G. Kaminski, Waldemar Tiefensee, Edgar e Egon Dessuy, Edemar, Ingrid e Magnus Deckert	1987	2,70	59	-

124 Elmo Studt	1987*	2,37	68	* aprovado em 1985, cancelado em 1987 e encaminhado via desmembramento pq ruas existentes
125 PMI (Bairro Storch)	1988e	0,66	50	-
125 PMI (Bairro Luiz Fogliatto)	1988e	2,04	148	-
127 PMI (Bairro Thomé de Souza)	1988e	-	16	-
128 PMI (Bairro Burtet)	1988e	-	16	-
129 PMI (Bairro Colonial)	1988e	-	25	-
130 PMI (Bairro Glória)	1988e	-	16	-

FONTE: PMI/SMOV – Arquivo de loteamentos, março/abril 1989; PMI/SMSTAS e Escritório Regional da COHAB-RS de Ijuí.

(1) Nem todos os processos correspondem a loteamentos estrito senso. Alguns são medição de gleba de terra para partilha de herança e por isso, aparecem com área total sem discriminação de lotes.

(2) Não necessariamente o nome que consta como proprietário é efetivamente o proprietário e executor do loteamento.

(3) . 1946e – ano de elaboração do projeto, não necessariamente de sua aprovação;

. Década ou anterior a – projetos não datados, aproximação do período realizado por Eloy G. da Silva (PMI/SMOV);

. O ano de aprovação não corresponde necessariamente ao início da comercialização dos lotes.

(4) A área total (ha) pode corresponder tanto ao número total de terrenos para alguns projetos, quanto a área total da gleba parcelada para outros.

ANEXO III – PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA (HORIZONTAL) DE 1968 A 1982 – IJUÍ – RS

	Nome	Incorporação	Ano aprovação na PMI	Área total terreno (ha)	Características	
					Unidades	Infra-estrutura
1	Jardim Itu	COOHABICASA – Ijuí	1968 e	2,23	69 casas	arruamento pavimentado/urbanização.
2	Bairro das Palmeiras	COOHABICASA – Ijuí	1973	4,50	124 casas (4 tipos: 43,56m ² ; 49,63m ² ; 56,79m ² ; e 67,84m ²)	arruamento, esgoto cloacal pluvial, rede de energia elétrica e água.
3	Parque Cidade Nova	INTERLOTES/Viação Ouro e Prata	1975	2,66	72 casas (93 ou 98m ²)	urbanização e ajardinamento, iluminação a mercúrio.
4	Casas da IMASA	IMASA – Ijuí/RS	1977	0,37	9 casas	-
5	Casas da IMASA	IMASA – Ijuí/RS	1978	0,57	10 casas	-
6	Bairro Modelo	COHAB – RS	1976/78	25,75	718 casas (padrão PLANHAP) 4 tipos: 24m ² ; 32m ² ; 36m ² ; 41m ² .	área creche (0,81ha), área escola (1,35ha), centro esportivo (0,85ha), praça (1,65ha), recreação (1,18ha), centro comunitário, pequeno comércio, posto policial, esgoto pluvial, arruamento pavimentado, energia elétrica e água.
7	Casas padrão PLANHAP* (núcleo PROFILURB)	COHAB – RS	1981/85	1,39	48 casas (32,48m ² cada)	-
8	Núcleo PROMORAR	COHAB – RS	1982 e 1986 (legalização)	7,05	263 casa-embrião (até 20m ² cada)	arruamento, água e energia elétrica.

FONTE: PMI/SMOV e Escritório Regional da COHAB-RS – março/abril de 1989.

* PLANHAP – Plano Nacional de Habitação Popular.

**ANEXO IV – EDIFÍCIOS CONSTRUÍDOS POR PROMOTORES IMOBILIÁRIOS ISOLADOS
DE 1938 A 1989 – JUI/RS**

Ano (1)	Edificações/Localização	Nº Pavimentos (2)	Área Total m ² (3)	Função atual (4)	Situação (5)
1938 a	Associação Hospital Caridade Ijuí	02	1.653,31	S	C
1967	(Av. 21 de Abril)	03	2.162,24		C
1945/46	Ed. Alcindo P. Gomes (Rua 7 de Setembro/E. Alves)	02	750,60	R/C	C
1946	Cine-Teatro América (Rua do Comércio)	02	-	C/R	C
1951	Ed. Granz (R. 15 de Novembro)	02	196,00	R/C	C
1953/60	Alfredo Zappe (Rua do Comércio, 162)	03	581,90	R/C	C
1953	Ginásio Sagrado Coração de Jesus	02	1.069,71	S	C
1969	(R. 7 de Setembro)	02	2.338,71		
1956/1977	Estação Rodoviária de Ijuí (R. José Bonifácio)	03	2.463,00	S	C
1956	Ed. Vitória Chiapetta (R. 15 de Novembro)	02	570,00	R	C
1957	CEAP (R. Floriano Peixoto/	02	-	S	C
1958	José Bonifácio)		710,51		C
1968		02	1.029,80		C
1972		02	1.137,00		C
1958	Seminário São Geraldo (Rua São Francisco)	02	1.496,74	S	C
1958	Ed. Moreno (Rua do Comércio)	06	-	R/C	C
1959	Bruno A. Brendler (Rua Comércio/7 de Setembro)	03	587,00	R/C	C
1959	Ed. Nelson Lucchese (Rua do Comércio/15 de Novembro)	04	-	C	C
1959	Ildefonso Franco (Rua do Comércio)	02	172,80	R/C	C
-	(R. Benjamin Constant, 400)	02	-	R/C	
-	(R. Benjamin Constant, 474)	03	-	R/C	C
década 60/70	FAFI/FIDENE (Rua São Francisco)	04	-	S	C
1962 e 1976	COTRIDATA (Rua José Hickembick)	02	1.344,00	C	C
1963	João Craidy (Rua Benjamin Constant)	03	364,93	R/C	C
1983 e 1942	Bertholdo Rick (Rua 14 de Julho)	02	21,86	R/C	C
1963	Theodorico Fricke (Rua Benjamin Const./20 de Setembro)	02	278,00	R/C	C
1964	Ed. Hass (Rua 7 de Setembro/do Comércio)	03	278,00	R/C	C
1965	E. Novo Hamburgo (Rua Floriano Peixoto)	07	3.720,00	R/C	C
1965	João Michalowski (R. Venâncio Aires)	02	214,72	R/S	C
1966	Ed. El Ammar (R. 15 de Novembro/Ernesto Alves)	02	599,00	R/S	C
1967/1970	Ed. Taba (Rua Venâncio Aires/15 de Novembro)	05	1.101,25	R/S	C
1968	Waldemir Noll (R. 15 de Novembro)	02	874,73	R/S	C
1969	Ary e Waldir Michael (Rua do Comércio)	03	681,12	R/S	C
1969	INPS (Rua Benjamin Constant/20 de Setembro)	03	3.875,18	S	C
1969	FORUM (Rua 15 de Novembro/Floriano Peixoto)	02	1.394,46	S	C
1971	Nery Saleski (Rua Floriano Peixoto)	03	1.124,76	R/C	C
1971/72	Ed. Brasília (Av. Cel Dico, 81)	03	340,00	R/C	C
1973	Ruy Rieger (Rua José Bonifácio)	02	740,90	R/C	C
1973	Otavo L. Zasso (Rua Floriano Peixoto)	03	1.800,00	R/C	C
1973	Wilson Tabbille e Cia. Ltda (R. do Comércio)	02	1.061,00	R/C	C
1974	Hotel Vera Cruz (Rua 15 de Novembro)	09	4.950,00	S	C
1974	Edgar Schöffel (Rua do Comércio, 765)	03	530,40	R/C	C
1974	Adão A. Ferreira (Rua 14 de Julho, 131)	02	274,04	R/C	C
1974	Horst Zimpel (Rua Venâncio Aires)	02	594,00	R/C	C
1975	Gervino G. Michel (Rua Álvaro Chaves)	02	623,83	R	C
1975	Ed. Antares (Rua Ernesto Alves)	04	1.068,40	R/C	C
1975	Ed. Samali (Rua do Comércio)	04	1.466,80	R/C	C
1976	Flávio N. Friedrich (Rua Albino Brendler, 533)	02	1.124,76	R	C
1976	Milton Wayhs (Rua José Bonifácio, 161)	03	967,00	R/C	C
1976	José Valduga e OTONI S. Chaves (Av. 21 de Abril, 326)	03	960,00	S/R	C
1976	Sebastião Trindade Marques e Cia. Ltda (R. São Paulo, 31)	02	508,54	R/C	C

1976	Gentil Vendrusculo (Rua José Bonifácio)	02	997,25	C	C
1976	Ed. Bertholdo Rick (Rua 15 de Novembro)	03	502,25	C/R	C
1977	IMASA (Rua José Gabriel)	02	1.152,00	I	C
1977	Olandino Roberto (Rua Marechal Mallet)	02	769,00	R	C
1977	Elvio Silveira (Rua José Bonifácio, 135)	03	1.045,17	R/C	C
1977	Instituto Bíblico (Rua Pernambuco)	02	689,95	S	C
1977	Paulo C. Ferreira (Rua Eduardo Geiss)	02	311,55	R/C	C
1978	Hotel Iru (Rua do Comércio)	05	4.400,00	S	C
1978	Banco do Brasil (Rua 15 de Novembro/20 de Setembro)	06	4.430,00	S	C
1978	Câmara de Vereadores (Rua 15 de Novembro)	02	1.720,20	S	C
1978	Albino Ravison (Rua 7 de Setembro)	03	1.261,40	R/C	NC
1978	Hugo Riethmüller (Rua Augusto Hintz/Av. Cel. Dico)	03	1.237,60	R/C	C
1979	Auto Refrigeração Ijuí Ltda. (Av. Cel. Dico)	02	564,00	R/C	C
1979	Estácio V. Martins (Rua José Gabriel)	03	552,33	R/C	C
1979	Wandir V. Massafra (Rua Marechal Mallet)	02	847,65	R/C	C
1979	Carlos E. Oppermann (Rua Dr. Pestana)	02	1.181,35	R/C	C
-	27º GAC (Rua Goiás, 706)	02	-	R	C
1980	R. H. Sanfelice (Rua Tiradentes, 266)	03	1.044,63	R/C	C
1980	R. H. Sanfelice (Rua Tiradentes)	02	1.287,33	R/C	C
1980	Luiz Schimann Fº (Rua 19 Outubro)	03	2.078,00	R/C	C
1980	Dary Pederiva (Av. David José Martins)	03	1.980,00	R/C	NC
1980	A. Härter (Rua 13 de Maio)	03	1.287,33	R/C	NC
1980/1988	Linos Wayhs (r. Floriano Peixoto, 326)	04	1.923,43	R/C	C
1980	Flávio J. Contessa (Rua 14 de Julho)	02	612,63	R/C	C
1988 e 86	Rubem A. Campos (Rua Tiradentes, 473)	03	622,36	R/C	C
1981	Gilberto P. Gomes/R. H. Sanfelice (Rua José Bonifácio, 141)	04	1.926,25	R/C	C
1981	Gentil Vendrusculo (Rua 19 de outubro, 171)	02	832,20	C	C
1981	Ed. Jamile (Rua 14 de Julho, 149)	07	2.927,82	R/C	C
1982	Adonis Dei Ricardi (R. Benjamin Constant)	03	1.138,00	R/C	C
1982	Sindicato Empregados do Comércio de Ijuí (R. Benjamin Constant/Venâncio Aires)	03	853,00	S	C
1983	Aldomar Pederiva (Rua Bento Gonçalves, 133)	03	2.802,75	R/C	C
1983/1984	Sérgio Dutra (Rua Eduardo Geiss/João Perondi)	04	883,00	R/C	C
1983	Valdori Giaretta (Rua Dr. Pestana)	02	139,00	C	NC
1983	Dorvalino Ballin (Rua 19 de Outubro)	02	331,50	R/C	C
1983	Naur e Niúra Vendrusculo (Rua 14 de Julho)	02	654,20	R	C
1983	Edmundo H. Pochmann (Rua do Comércio)	03	4.158,00	R/C	NC
1983	Milton Whays (R. Ernesto Alves, 171)	07	5.059,00	R/C	NC
1984	Igreja N. S. da Natividade (R. Benjamin Constant)	02	1.200,00	S/C	C
1984	Emílio Andary Fº (R. 7 de Setembro)	02	870,00	R/C	C
1984	Eduardo J. Hartmann (Rua 19 de Outubro)	03	1.016,00	R/C	C
1985	Ed. Malvina (Ruas das Chácaras/José Gabriel)	02	1.063,10	R	C
1985	(Rua 14 de Julho, 609)	02	-	R/C	C
-	Dorvalina Ballin (Rua 19 de Outubro)	03	889,20	R/C	EC
1986	Comércio e Representações Fricke (R. B. Constant, 732/734)	04	3.144,03	R/C	C
1987	Emília Sabo (R. Albino Brendler)	03	1.967,55	R	EC
1987	Solar Palace Hotel (Br 285)	04	3.358,50	S	NC
1987	Edifício Tarumã - Marcial D. L. Terra (R. do Comércio, 1538)	03	2.038,00	R	C
1987	Gervino G. Michel (R. Álvaro Chaves)	03	954,00	R	EC
1987	Edith K. da Silva (R. 14 de Julho/Bento Gonçalves)	03	338,00	R/C	EC
1987	União Com. Tec. e Velculos Ltda. (R. 15 de Novembro)	08	3.830,94	R/C	EC
1988	WINIK - Comércio de Lubrificantes Ltda. (Av. 21 de Abril)	02	1.929,37	R/C	C
1988	Bonfada, Comércio e Representações Ltda. (R. do Comércio)	02	432,70	R/C	C
1988	Bertholdo Rick (R. 14 de Julho/15 de Novembro)	03	-	-	EC
1988	Henrique Renner (R. 7 de Setembro/14 de Julho)	02	877,57	R/C	C
1989	Moinhos Ijuí (Rua Ernesto Alves/B. Gonçalves)	04	-	I	EC
1989	Edwin Marks e Fºs (R. Floriano Peixoto)	02	1.281,70	R/C	EC
1989	Associação HCl (Rua 21 de Abril)	03	-	S	EC
-	Waldemar F. de Oliveira (R. Dr. Pestana)	02	-	R/C	EC
-	Condomínio Centro Médio de Ijuí (R. Siqueira Couto)	05	2.655,61	S	C

FONTE: PMI/SMOV (março a junho/89) e pesquisa de campo - (junho/89)

(1) - Ano de registro na PMI/SMOV. A falta de dados correspondente ao ano, proprietário e m², decorre de levantamento de campo e da inexistência de cadastro na PMI/SMOV.

(2) - Número de pavimentos, excluídos térreo e subsolos.

(3) - Os dados correspondem aos registros na PMI/SMOV.

(4) - I - Industrial

R - Residencial

S - Serviço

C - Comercial

(5) - C - Concluído e ocupado

NC - Não concluído e parcialmente ocupado

EC - Em construção até junho 1990