



ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO
DA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

MARIA LUISA MELARAGNO

"JARDINS" PERIFÉRICOS: ESTUDO COMPARATIVO DE DOIS
LOTEAMENTOS POPULARES NO MUNICÍPIO DE TABOÃO DA
SERRA

SÃO PAULO

1982

ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO
DA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

MARIA LUISA MELARAGNO

"JARDINS" PERIFÉRICOS: ESTUDO COMPARATIVO DE DOIS LOTEAM_{ENTOS}
POPULARES NO MUNICÍPIO DE TABOÃO DA SERRA



Dissertação apresentada ao Curso
de Pós-graduação da EAESP-FGV.
Área de Concentração: Planejamen_{to}
Urbano, como requisito para
obtenção do título de Mestre em
Administração.

ORIENTADOR: Professor Doutor José Paulo Carneiro Vieira

AGRADECIMENTOS

- Ao Prof. José Paulo Carneiro Vieira pela orientação e incentivo.
- À Bel Melaragno e à Beth Costa Santos pelo trabalho de revisão.
- À FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo) pela bolsa de estudos concedida.
- Ao Prof. Robert Nicol pela orientação junto à FAPESP.
- A todos aqueles cuja contribuição permitiu a realização desta Monografia.

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I	
ABORDAGENS AO URBANO E A QUESTÃO DA HABITAÇÃO	6
CAPÍTULO II	
HIPÓTESES DO TRABALHO	23
CAPÍTULO III	
METODOLOGIA E ESCOLHA DA AMOSTRA (CASOS)	32
CAPÍTULO IV	
EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DA PESQUISA - Descrição e Análise dos Dados	60
CONCLUSÕES	93
SUMMARY	101
BIBLIOGRAFIA	103
ANEXOS	

INTRODUÇÃO

A presente monografia tem por foco de estudo os loteamentos populares que são a forma mais usual de produção de habitação para a população de baixa renda nas grandes cidades brasileiras. À margem dos programas habitacionais empreendidos por organismos estatais, por demais burocratizados e ínfimos se comparados à demanda que deveriam suprir, os loteamentos periféricos empreendidos por particulares sempre existiram nos arredores das grandes cidades.

À medida em que o êxodo rural se torna mais acentuado e as grandes cidades vão tendo suas populações rapidamente aumentadas, o déficit de habitações populares vai se ampliando. As alternativas em termos de habitação que se apresentam como compatíveis com os baixos salários da classe trabalhadora são então os cortiços e as favelas, de um lado, e as casas precárias na periferia, do outro. A diferença básica entre estas alternativas é que as duas primeiras implicam em uma ameaça constante do morador se ver despejado em épocas de crise, doenças ou desemprego, no caso dos cortiços, ou por remoção, quando da valorização da área que ocupam, no caso das favelas. A casa própria por sua vez é uma garantia de abrigo seguro em qualquer situação.

A vantagem que apresentam os cortiços e favelas é sua localização geográfica, pois esses se situam sempre próximos aos mer

cados de trabalho que absorvem os membros da população de baixa renda. Morar em uma casa na periferia, por sua vez, implica em ter que gastar parte considerável do salário e a ser diariamente obrigado a passar grande número de horas nos meios de transporte coletivos. Entretanto, a importância atribuída à propriedade de uma casa na cidade e a inexistência de outras alternativas compatíveis com a condição econômica e social da classe trabalhadora redundou na proliferação de loteamentos populares por toda a periferia das grandes cidades.

O salário aviltado recebido pelos trabalhadores só lhes permite a posse da casa própria através da construção em terrenos situados em áreas tão carentes que o preço da terra se torna acessível. A superioridade da adequação dos loteamentos populares sobre os programas habitacionais do BNH às condições da demanda é patente. Os primeiros apresentam maior flexibilidade na determinação do prazo de pagamento, menores exigências burocráticas e, por fim, sua autonomia lhes permite que, infringindo em maior ou menor grau a legislação que dispõe sobre a infraestrutura a ser por eles fornecida*, equiparem o preço dos lotes ao poder aquisitivo da demanda.

Os loteamentos populares tem sido objeto de estudo de vários trabalhos (Rolnik & Bonduki, 1979; Chinelli,

*Cf Chinelli, F. 1980, pg 53, onde ela afirma "Enfim, sabe-se que as normas legais, tanto no que diz respeito ao tamanho mínimo dos lotes, quanto às obras de infraestrutura básica, são transgredidas em algum grau, na maioria dos loteamentos destinados aos setores populares".

1980; Lima, 1980; Santos, 1980). Dentro do panorama geral que a problemática implica, esta monografia foi centrada na análise comparativa de dois loteamentos situados no município de Taboão da Serra. Foram selecionados dois loteamentos em diferentes fases de ocupação mas que tivessem em comum o fato de que, nas suas respectivas datas de lançamento, tivessem apresentado condições comparáveis de facilidades urbanísticas. Os dois loteamentos, o mais antigo aberto em 1954 e o mais recente loteado em 1979, foram lançados sem que nenhum dos loteadores houvesse provido a área com qualquer obra de infraestrutura.

As duas amostras analisadas indicam que ambas as áreas apresentam semelhanças quanto aos primeiros moradores que vieram nelas se instalar uma vez que, por estas não oferecerem qualquer atrativo em termos de equipamentos de consumo coletivo ou serviço público, foram famílias de poucos recursos financeiros que compraram os lotes. As diferentes datas de abertura dos dois empreendimentos permitiram que, no primeiro caso, fosse estudada a dinâmica do processo de ocupação de um loteamento, à medida em que este se tornou mais densamente povoado e que alguns beneficiamentos foram introduzidos na área. A análise do segundo caso forneceu dados sobre as características das famílias que se destinam a um bairro totalmente carente, suas motivações e estratégias de sobrevivência.

Através da análise das duas amostras, buscou-se tentar determinar alguns indícios sobre os fatores responsá-

veis pelo enraizamento de algumas famílias, bem como pela não permanência de outras nos bairros onde tenham adquirido a casa própria. Evidentemente, o fator renda tem papel essencial na viabilidade da permanência da família numa dada área, mas é também provável que fatores de outra natureza contribuam para o enraizamento ou mobilidade das famílias de baixa renda nas periferias das cidades.

O primeiro capítulo trata inicialmente de duas abordagens diferentes ao urbano, sobre as quais o quadro teórico desta monografia foi baseado. Nesse item são apresentadas definições e conceitos desenvolvidos por autores da Escola de Chicago e da Escola francesa de sociologia urbana. Em seguida, encontra-se indicada também a análise que autores dessas duas Escolas efetuaram sobre a questão da habitação. Ainda nesse capítulo é introduzido o problema de habitação para a população de baixa renda, no estágio em que se encontra hoje no Brasil.

No segundo capítulo foi feita a apresentação das hipóteses desta monografia. Com base em estudos efetuados por diversos autores, são formuladas algumas hipóteses a serem testadas através do trabalho de campo. Essas hipóteses versam sobre a dinâmica de ocupação dos loteamentos populares e a motivação subjacente às famílias que comprem terrenos em bairros totalmente carentes. A existência ou não da expectativa de vendê-los com lucro quando a área tornar-se mais valorizada é também colocada em questão.

O capítulo três consiste de uma breve explicação

metodológica, onde se enfatiza o caráter exploratório deste trabalho, seguida de uma apresentação e descrição dos dois loteamentos selecionados e de um estudo sobre o município de Taboão da Serra, no qual ambos estão localizados.

No capítulo quatro são apresentadas as evidências empíricas da pesquisa, a análise dos dados e a discussão das hipóteses do trabalho, introduzidas no capítulo dois. O estudo dos dois loteamentos foi efetuado em base comparativa de modo a ressaltar as diferenças e semelhanças entre as amostras de uma população já enraizada e de outra população que instalou-se em uma determinada área recentemente.

Por fim, à guisa de conclusão, há um último capítulo no qual é feita a interpretação do significado dos dados obtidos nos dois loteamentos e onde são tecidas algumas considerações finais.

CAPÍTULO I

ABORDAGENS AO URBANO E A QUESTÃO DA HABITAÇÃO

Entre as várias linhas básicas de pensamento que tiveram as cidades como foco de estudos, destacam-se duas. A primeira delas, a Escola de Chicago, floresceu nessa cidade no início do século XX. Os autores a ela vinculados foram os responsáveis pelo desenvolvimento dos primeiros estudos sistematizados sobre o urbano (Cf. Park, 1976). A segunda é a Escola Francesa, que congrega autores de formação marxista cuja produção emergiu a partir da década de 70.

I.1 ABORDAGENS AO URBANO

I.1.1. Os ecologistas

A visão do urbano segundo os autores da Escola de Chicago caracteriza-se por transpor elementos da ecologia animal e botânica, que é o ramo da ciência que estuda as experiências entre plantas e animais e seu habitat, para o estudo das cidades (Pierson, 1970, pg 12). Esses autores são, por esse motivo, conhecidos por "ecologistas". Essa visão in corpora também fatores que explicam a regulamentação da vida nas concentrações populacionais. A forma como se compõem as cidades só é compreendida em termos de hábitos e costumes, da ética, das instituições existentes e das regras e normas vigentes em uma dada época.

Para esses autores, a cidade é um organismo vivo, que pode ser decomposto em subunidades de modo a possibilitar a análise de sua estrutura. Cada uma dessas subunidades, denominadas áreas naturais, é identificada a partir das diferentes características que apresentam, tais como uso do solo, etnia dos moradores, especialização em dada atividade econômica, etc. Essas áreas, definidas de acordo com padrões sociológicos determinados, refletem o modo como a cidade é estruturada. Áreas arbitrariamente delimitadas (como por ex. as estabelecidas por critérios administrativos ou judiciais), por sua vez, raramente coincidem com áreas ecológicas, que apresentam um elevado grau de homogeneidade interna (Wirth, 1964A, pg 64-66).

O escopo da ecologia humana consiste do estudo do equilíbrio biótico, ou seja, da relação resultante entre os diferentes grupos de indivíduos, entre si e face ao espaço que ocupam. A formação de grupos humanos obedece sempre a algum interesse comum às pessoas a eles pertencentes. A durabilidade desses grupos depende assim da permanência desses interesses. Quando surge a interdependência entre grupos e/ou indivíduos em uma dada área, passa a existir uma comunidade. As comunidades, para os autores da Escola de Chicago, são o resultado de relações simbióticas que emergem entre os indivíduos pelo fato destes viverem espacialmente próximos uns dos outros num mesmo habitat. Essas relações dão origem a uma 'competição cooperativa' entre eles, que é o que propicia essa unidade (Pierson, 1970, pg 15).

Enquanto as áreas naturais apresentam populações em certos aspectos homogêneas, as comunidades são compostas de grupos humanos distintos. Há em seu interior uma divisão social do trabalho, a especialização de atividades profissionais, diferentes códigos morais, etc.

A composição desses grupos não é definitiva, como também não o é sua localização em um dado espaço físico.

Esses grupos de indivíduos estão assim sujeitos a movimentos tanto na sua estrutura interna como na relação entre o grupo e seu meio ambiente (outros grupos ou o espaço onde ele se situa). Os ecologistas da Escola de Chicago criaram conceitos para identificar esses movimentos.

Como já foi mencionado, a coesão de um grupo é mantida pela permanência de interesses comuns de seus membros. Assim, os seus componentes estão ligados entre si por laços abstratos, que muitas vezes tem caráter efêmero. Quando ocorre a ruptura desses laços, o indivíduo tende a se desgarrar e a ser absorvido por outro grupo. A possibilidade de alteração da composição interna de um grupo é o que se convencionou chamar de sua 'fluidez'. Outro conceito que permite analisar a dinâmica interna do grupo é sua 'dominância', ou seja, qual a função predominante que atribui à área sua principal característica.

As relações do grupo com o seu meio ambiente são avaliadas por meio de conceitos de ordem diversa. Alguns tem por base o grupo face ao espaço físico, como por exemplo a 'mobilidade', que visa mensurar o grau de movimentação geo-

gráfica de conjuntos de indivíduos dentro da cidade, que é a unidade maior a qual pertencem. Outros conceitos dão conta do efeito da movimentação física de uns grupos com relação a outros, como por exemplo a 'invasão', a 'sucessão' e a 'dispersão'. A invasão de uma área é a instalação de um grupo em local já ocupado por indivíduos de dominância diversa. Se o grupo invasor consegue se fazer prevalecer sobre os moradores mais antigos, ocorre a 'sucessão'. Os grupos que sofrem essa ação podem se recompor em outra área mas podem também migrar em levadas separadas para áreas diferentes ou podem ser absorvidos pelos novos ocupantes. A esse fenômeno, que pode também ocorrer em virtude de outros fatores, como o desaparecimento do interesse comum que unia os membros do grupo, convencionou-se chamar de 'dispersão' (Park, 1970, pg 27-31; McKenzie, 1970, pg 41-52).

Ao fornecer elementos que permitem reconhecer os fatores que estão subjacentes à distribuição espacial de pessoas em diferentes tipos de aglomerações humanas, os ecologistas contribuíram muito para uma concepção mais aprofundada das cidades. Porém, a abordagem dos autores da Escola de Chicago oferece uma visão segmentar do urbano, à medida em que se limitaram a estudar as cidades através de seus elementos internos, não considerando o contexto mais amplo no qual elas se inserem.

Alguns ecologistas, que seguem a linha proposta por Park (1976), consideram que a cidade tem dinâmica própria, inerente à simples existência de uma concentração de

indivíduos que moram e trabalham geograficamente próximos uns dos outros. Outros como Wirth (1964c, pg 182-183), ao introduzir muito dos métodos próprios das ciências naturais ao estudo das cidades, concentram sua explicação nos fatores que regulam a vida de seus grupos, deixando à margem os principais elementos condicionantes do processo urbano na sociedade capitalista.

Para o presente estudo contanto, os conceitos propostos pelos ecologistas são importantes, à medida em que se pretende estudar a forma de ocupação do espaço urbano pela camada da população de baixa renda. Tais conceitos possibilitam que se analise a dinâmica desse grupo entre si e face ao espaço que ocupa, a relação entre seus componentes e suas movimentações nas cidades.

I.1.2. A Escola Francesa

Os aspectos não considerados pelos ecologistas no estudo das cidades, ou seja, aqueles referentes ao sistema econômico, político e social no qual elas se inserem, foram abordados por estudiosos do urbano filiados a outras linhas de pensamento. Os autores da Escola Francesa por exemplo analisam as cidades a partir de uma perspectiva marxista. Para eles, a cidade consiste de um conjunto produtivo e como tal sua análise só ganha sentido quando se a considera como locus do processo de acumulação do capital e da reprodução da força de trabalho. A urbanização capitalista é então percebida através desses dois polos que são ao mesmo tempo com

plementares (para o funcionamento do sistema) e contraditórios (quanto à natureza dos interesses envolvidos).

O sistema urbano é, segundo autores dessa escola, constituído da 'articulação espacialmente específica dos elementos fundamentais da estrutura social' (Castells, 1979, pg 73). Esses elementos são: a Produção (a dimensão espacial do conjunto de atividades produtoras de bens, serviços e informações), o Consumo (a dimensão espacial do conjunto de atividades que tem por objeto a apropriação social, individual ou coletiva do produto), o Intercâmbio (a dimensão espacial que envolve as trocas entre P e C) e a Gestão (dimensão espacial das atividades que regulamentam as relações entre P, C e I). Essas atividades têm por sujeitos o Estado, o Capital e a força de trabalho.

A crescente concentração do capital, decorrência da concentração e centralização das unidades de gestão dos meios de produção nas grandes regiões metropolitanas, tem resultado na concentração da força de trabalho e de seus meios de reprodução.

A vida nas cidades é viabilizada pelos meios de consumo coletivo. Do ponto de vista do capital, a cidade fornece mais do que a simples concentração espacial de forças produtivas. Oferece o que Preteceille (1974, pg 98) denominou 'força produtiva socializada'. Como o nome indica, há uma força produtiva resultante da concentração dos meios de produção e de força de trabalho, articulados espacialmente nas cidades, superior à soma das forças produtivas urbanas

elementos sediados no urbano e da inexistência de instrumentos capazes de superá-lo dentro do sistema, são: a) a contradição entre a produção de bens de consumo coletivo e a de bens de consumo individual, à medida em que a produção dos primeiros, incompatível com a acumulação do capital, é que viabiliza a produção e consumo dos últimos; b) a contradição, consequência da anterior, entre a apropriação socializada do solo, necessária para a produção dos meios de consumo coletivo, e a sua apropriação privada, que ocorre de acordo com a lógica capitalista.

Nesse contexto, o Estado capitalista surge como o único elemento dotado de instrumentos para atuar na produção, distribuição e gestão dos bens de uso coletivo. O Estado, porém, em suas intervenções mais frequentes e abrangentes com a crescente concentração das atividades econômicas nas cidades, não atua como um simples mecanismo de regulação automática das contradições urbanas. Sua ação resulta de um processo político que expressa as lutas de classe (Castells, 1977, pg 167).

Assim, à medida em que surge como gestor de um setor público de certos consumos socialmente necessários, o Estado assume papel primordial na determinação da configuração das necessidades sociais (Magri, 1977, pg 93). Como o Estado dispõe de recursos limitados face as alternativas que se lhe apresentam, quando faz a opção de investir em alguns setores, tem que reconhecer que os preteridos ficam automaticamente fora de seu controle (Santos, 1980, pg 20-21).

Como consequência, as intervenções do Estado tendem a politizar o conjunto de contradições urbanas, agravando a crise do Estado capitalista (Castells, 1977, pg 167).

I.2. A PRODUÇÃO DA HABITAÇÃO

A produção de habitação para a população de baixa renda reflete também as contradições da urbanização capitalista, uma vez que envolve aspectos relacionados à estrutura do consumo coletivo, à reprodução da força de trabalho e à acumulação de capital.

O tema habitação vem sendo analisado com bastante assiduidade pelos estudiosos do urbano das mais diversas linhas teóricas. Desde longa data, o assunto tem constantemente atraído a atenção e gerado debates e polêmicas. Dentre elas destaca-se a travada entre Engels e autores seus contemporâneos (Engels, 1971).

Engels observou que o problema da habitação nas sociedades capitalistas torna-se mais e mais crítico devido a afluxos da população rural para as grandes cidades, como consequência da introdução do modo capitalista no campo (Engels, 1971, pg 8-9).

O resultado é que as cidades modernas tendem a concentrar as classes abastadas nos centros, melhor equipados, expulsando os operários para a periferia. O grande capital opta por investir em outros setores invés de produzir mercadorias que se destinam a um mercado pouco solvente como é o caso da habitação popular. Esse tipo de moradia torna-se assim escasso e caro.

A solução para o problema da habitação, segundo Engels (1971, pg 59-60), não pode ser encontrada no capitalismo, uma vez que estabelecer o equilíbrio entre oferta e de-

manda não resolveria a questão. Já existem nas grandes cidades imóveis suficientes para abrigar toda a população. O que falta são condições para sua distribuição equitativa, o que é inviável no capitalismo.

Outros estudos sobre a habitação (Wirth, 1964b, pg 293-298) consideram que a casa tem um valor social para os diversos grupos de indivíduos que compõem as cidades. Esse valor pode ser medido através da função social por ela representada para os diversos grupos. Assim por exemplo, a casa significa uma forma de afirmação e independência para os migrantes oriundos de zonas rurais (Durham, 1973, pg 175) ou ainda a possibilidade de acesso ao sistema de compras a crédito.

Em estudos de perspectiva marxista a casa surge sob dois aspectos. Por um lado, ela surge como uma mercadoria capitalista, com valor de uso e de troca, decorrentes das características do próprio bem e da infraestrutura do qual ela se beneficia (Singer, 1979, pg 20-27). Por outro lado, a moradia é condição de reprodução da força de trabalho e, portanto, do capital.

O primeiro aspecto implica em que a produção da casa (e da infra estrutura que ela demanda) pelo capital só seja viável à medida em que encontre um mercado que ofereça uma contrapartida monetária ao bem que é transacionado. Assim, o grande capital só vai investir no setor de habitações populares, onde o retorno não se apresenta como seguro, quando não se apresentam outras opções financeiras

mais atraentes* .

A segunda natureza da moradia, relacionada a seu caráter de condição de perpetuação da força de trabalho, implica em que sua produção e a produção dos meios de consumo coletivo que lhe conferem valor de uso no urbano, sejam essenciais à continuidade do sistema. Como tal, sendo um bem necessário porém não rentável ao capital, teria no Estado um importante produtor e distribuidor.

I.3. O PROBLEMA BRASILEIRO

No Brasil o que ocorre, no entanto, é o reconhecimento que processos dirigidos por facções do capital, paralelamente ao surgimento de práticas desenvolvidas pelos trabalhadores, vem resolvendo o problema da habitação popular, não colocando em risco a reprodução da força de trabalho. Isto explica porque nos últimos anos o Estado tem deixado de lado a construção dos grandes projetos de habitações populares**, que seriam a função básica do BNH, em prol de projetos que atingem um número maior de usuários (como programas de saneamento básico, por exemplo) que, diferentemente das

* Cf Rolnik & Bonduki, 1979, pg 83. Eles dizem que 'dentro da própria lógica do capitalismo, estes empreendedores (de loteamentos populares) ou partem para a "ilegalidade" ou abandonam o ramo; "Cf; Chinelli, 1980, pg 50, onde ela afirma que a maioria dos loteamentos populares transgride em algum grau a legislação sobre o assunto.

** Ver a esse respeito Bollafi (1977, pg 48-54), Wilhelm (1978, pg 204-209), Maricato (1978, pg 84-87), e artigos do jornal O Estado de São Paulo, em anexo.

casas populares não tem condições de ser produzidos pelo capital ou pelos trabalhadores (Santos, 1980, pg 36-37).

A forma encontrada pela sociedade para produção de habitação popular foi a proliferação de loteamentos periféricos. Tais empreendimentos, que abundam nas grandes cidades, são exemplos concretos da articulação entre os diversos atores em cena no urbano. A articulação se dá à medida em que, por um lado, há o capital que promove o parcelamento e a venda do solo urbano e, por outro, há os trabalhadores que, grande parte das vezes, são eles próprios os construtores de suas moradias. O Estado por sua vez participa do processo ao ser o potencial fornecedor dos meios de consumo coletivo que o loteador não logrou fornecer. Assim, pode-se afirmar que essa combinação entre loteadores, que tem por objetivo o lucro, a classe trabalhadora que busca solucionar o problema de habitação por conta própria, usando sua força de trabalho para substituir os recursos monetários que lhes faltam, e o Estado, que responde a pressões das lutas de classe, representa hoje a forma mais eficaz de produzir moradia para a população de baixa renda, por ser a única que está adequada à condição econômica e social da demanda.

O espaço para habitação popular, que nas décadas de 30 a 50 era em grande parte criado pelos próprios moradores, sob forma de ocupação pura e simples de área de terceiros, a partir dos anos 50 passa a estar sujeito à mesma ordem que direciona a organização da economia do país. É a partir dessa data que, com a aceleração do desenvolvimento

do modo de produção capitalista no Brasil, a contradição entre propriedade da terra e capital é internalizada ao sistema econômico. A produção de espaço urbano para qualquer uso não pode mais ser efetuada à margem do processo capitalista como era feito até então. Aos pobres é vedado morar em zonas valorizadas da cidade da mesma forma que lhes é vedado o acesso gratuito à habitação (Santos, 1980, pg 25-26).

É dentro desse contexto que é criado o BNH, para fornecer moradias à população expulsa das favelas e aos novos habitantes da cidade que chegam ininterruptamente. O BNH porém não chegou a preencher a função para o qual foi concebido. Como gestor dos fundos provenientes da poupança privada e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, o Banco é obrigado a remunerar esses recursos. Por outro lado, a produção de uma mercadoria de alto custo (terreno, construção e infraestrutura) não encontra demanda solvente. Revestido desses papéis contraditórios, sua atuação ficou muito aquém do previsto na sua fundação: foi efetivamente pouco significativo o número de casas financiadas para população de baixa renda, principalmente se comparado ao déficit habitacional dessa faixa de população*. Das casas efetivamente construídas e entregues muitas foram ocupadas irregularmente, foram revendidas ou abandonadas (Valladares, 1978,

* Ver artigo do Estado de São Paulo, em anexo, 'BNH não cumpre seu cronograma: em 16 anos o Banco fez pouco mais do que deveria fazer em apenas um ano' 20/7/1980 Bolaffi (1975, pg 50-54); Wilhelm (1978, pg 204-209).

Cap. V).

A inadequação dos programas do BNH advém também do fato de que os conjuntos, qualquer que seja sua localização, sempre constituem-se em áreas melhor equipadas que seus arredores ou que os loteamentos que oferecem moradia pelo mesmo preço. Assim, as casas tendem a ser ocupadas por pessoas que podem pagar por elas o preço de mercado. Ademais, o excesso de burocracia das relações entre compradores e o BNH, aliado aos elevados reajustes que os contratos de pagamento dos imóveis pelo sistema oficial preveem, terminam por afastar aqueles que seriam os compradores mais necessitados (Chinelli, 1980, pg 65-66).

No entanto, o BNH assume grande importância como gestor, produtor e distribuidor de moradias no país. Segundo Santos (1980, pg 20), sua força é tão grande que ele passou a representar uma espécie de linha referencial para a produção e o consumo de moradia no Brasil. Assim, o que não é produto do Banco, existe por oposição à sua atuação.

Durante todos esses anos então, o mecanismo mais comum de expansão das cidades brasileiras tem sido através dos loteamentos populares. Esses loteamentos são em geral carentes e distantes das áreas centrais onde se localiza o mercado de trabalho, de forma que o preço do lote pode ser estabelecido de acordo com as condições financeiras da demanda (Lima, 1980, pg 70). Em resumo, é a distância que a separa de bairros mais povoados e melhor equipados e a precariedade da área em termos de infraestrutura, que a torna

acessível, num mercado de procura e oferta, à população de baixa renda.

----- O processo de loteamento envolve vários atores. O proprietário da gleba, depois de 1960, tende a não ser mais o empreendedor. No geral, ele associa-se a terceiros num contrato onde ele entra com a terra enquanto que o loteador arca com os custos do projeto. O corretor, uma figura acessível e identificável, muito diferente do intermediário entre o BNH e o mutuário do sistema financeiro de habitação, é o intermediário entre o loteador e o comprador e é remunerado com um salário fixo e/ou comissões. O Estado tem papel fundamental tanto na aprovação do loteamento e nas exigências legais que impõe como também por ser fornecedor potencial dos meios de consumo coletivo (linhas de ônibus, escolas, iluminação pública, e outros). À medida em que para o loteador cumprir a lei significa ter que aumentar o preço do lote de forma tal que inviabiliza sua venda para a população de baixa renda, surgem os loteamentos clandestinos ou irregulares*.

Os moradores dos loteamentos carentes têm em comum a expectativa da chegada dos bens de consumo coletivo. A espera porém não é passiva. A pouca organização dos compradores só permite que estes encaminhem abaixo-assinados às Prefeituras, exercendo gestões junto ao poder público cu

* Um dos loteadores ouvidos na pesquisa afirmou ter abandonado o ramo de loteamento para a população de baixa renda pois havia tido prejuízos nos últimos empreendimentos. Atualmente dedica-se a venda de terrenos para a instalação de pequenas e médias indústrias.

ja eficácia é posta em dúvida (Rolnik & Bonduki, 1979, pg 47) . Como os recursos públicos existentes são escassos e o Estado no Brasil tem se distinguido por privilegiar as necessidades da acumulação do capital, os loteamentos proliferam muito mais rapidamente do que o Estado os equipa.

Além do caos urbano que essa forma de expansão das cidades por si só acarreta, os loteadores praticam a especulação calculada, o que contribui para agravar o problema. Os piores lotes são vendidos primeiro, por preços mais baixos. Após algum tempo, com a ocupação desses lotes, há um adensamento da população da área que faz com que cheguem ao local alguns beneficiamentos (como linhas de ônibus e rede de luz). Aí então os loteadores colocam à venda os lotes melhor situados, auferindo assim um lucro maior do que se os tivessem vendido na época do lançamento do projeto. Essa prática é também adotada por pequenos e grandes investidores que comprem terrenos no lançamento dos empreendimentos para vendê-los com lucro após a melhoria de condições da área.

O crescimento da cidade pela periferização da população de baixa renda tem assim consequências visíveis nas grandes cidades. A malha urbana se expande através da incorporação de áreas semi-ocupadas, onde as condições de habitação tendem a ser mais precárias quanto maior for a distância do centro. A segregação espacial dos moradores ocorre à medida em que a renda dos grupos de indivíduos é que determina seu local de habitação e as condições de habitabilidade.

de da área que ocupam. Assim a classe trabalhadora se instala na periferia carente, enquanto que a elite ocupa áreas mais centrais das cidades.

Essa segregação reflete as contradições da evolução do capitalismo no país. A organização do espaço urbano é um espelho das distorções geradas pelo sistema ao nível econômico, político e social, tanto interna como externamente. A dicotomia entre centro e periferias repete, a nível do urbano, a relação entre países desenvolvidos e não desenvolvidos. Ou seja, uns são não só indispensáveis para a sobrevivência dos outros, como são resultados opostos de um mesmo processo (Oliveira, 1977, pg 31-32).

Como existe uma simbiose entre os setores modernos e atrasados a todos os níveis da sociedade capitalista, os loteamentos populares são também resultado e fator alimentador do sistema econômico político e social no qual se inserem. São resultado à medida em que surgem como alternativa de acesso à habitação à margem da restrita ação do Estado e são condição de continuidade do sistema, por outro lado, à medida em que implicam na criação de canais e formas que viabilizam o tratamento de uma escassez coletiva de forma individualizada, dando condições de reprodução à força de trabalho.

CAPÍTULO II

HIPÓTESES DO TRABALHO

Existe uma série de estudos realizados sobre as cidades brasileiras que analisam a forma como ocorre sua evolução. A maior parte dos autores concorda que a malha urbana se expande através da incorporação de periferias, cujos moradores vão sendo expulsos para áreas mais distantes do centro, e portanto mais carentes, à medida em que vão sendo melhor equipadas. Para Santos (1980, pg 21) "a história da evolução urbana recente pode ser resumida como a do progresso das maneiras de como criar áreas privilegiadas e de 'limpá-las' de presenças indesejáveis ou de impedir seu uso por quem não tem qualidade suficiente para consumi-las". Afirma ainda que as intervenções do Estado nas periferias, ao melhorar as condições da área em termos de equipamentos e serviços públicos, retiram o caráter de informalidade que é o que permite a sobrevivência de seus moradores. Assim, a intervenção deve dar origem ao surgimento de novas periferias mais distantes e carentes, cujo baixo preço do solo permita o acesso à população de baixa renda (Santos, 1977, pg 24).

Outros autores compartilham essa visão. Rolnik e Bonduki (1979, Cap. VI) atestam que há um processo de alteração da população inicial, à medida em que o loteamento vai se tornando mais povoado e melhor equipado. Famílias de ren

da mais elevada substituem-na na área, o que impede assim que os benefícios sejam usufruídos pelos mais carentes. Como a renda familiar determina o local de moradia, as camadas de menor renda são expulsas para as periferias sem nenhuma benfeitoria.

Lima (1980, pg 89-90) e Singer (1978, pg 27) por sua vez, afirmam que a casa consiste de, além de um valor de uso, de um valor de troca que aumenta quanto melhor a infraestrutura do bairro. Assim, seu dono pode auferir vantagens na mercantilização da casa quando chegam ao loteamento equipamentos e serviços públicos. Quando ocorre a venda do imóvel pelo 'preço justo', está havendo o que a autora denomina 'expulsão velada', ou seja, a população original da área está cedendo lugar para famílias provenientes de camadas de renda mais elevada, que podem pagar o preço de um lote em bairros melhor equipados.

Para Santos (1980, pg 30), há por parte da classe trabalhadora um cálculo capitalista na sujeição da família às condições de moradia. Ou seja, o comprador de terreno na periferia mais carente reconhece que, se paga um baixo preço monetário, arca com elevado custo social. Ele alimenta porém a expectativa de que com a valorização do lote pela melhoria de condições do bairro ele possa auferir vantagens econômicas pela venda ou aluguel da casa.

Durham (1973, pg 174) também enfatiza o valor instrumental da casa para o trabalhador. Ela afirma que a construção da casa consiste de uma das poucas formas de capita-

lização ao alcance da população de baixa renda, constituindo assim de um investimento que pode dar lucro pela venda ou locação.

A análise de dados que constam da pesquisa de Rolnik & Bonduki (1979) sugeriram no entanto que o processo de substituição da população original de um loteamento carente que foi posteriormente beneficiado com alguns equipamentos públicos, não ocorre da forma simples e automática que esses autores afirmam.

Bonduki e Rolnik (1979) estudaram o caso de cinco loteamentos situados no município de Osasco. Cada um deles havia sido empreendido em uma data diferente, com exceção dos dois mais recentes, um clandestino e o outro legal, ambos de 1970. O mais antigo data de 1951 e é o que apresenta maior renda média familiar (8,1 salários-mínimos). O loteamento lançado em 1966, o segundo em antiguidade, abriga famílias de renda média mensal igual a 5,8 salários-mínimos. Os três últimos não diferem muito em termos da renda de seus ocupantes. O de 1968 tem moradores de renda média de 4,2 salários-mínimos, enquanto que os dois loteamentos de 1970 apresentam famílias de 3,7 salários-mínimos de renda média (o legal) e 4,0 salários-mínimos (o clandestino).

A partir dos dados contidos nesse trabalho e de cruzamentos de dados fornecidos pelos autores, foi possível coletar alguns indícios sobre o processo de ocupação de um loteamento e da substituição de sua população inicial. Em primeiro lugar, a análise do cruzamento de dados referentes

à forma de obtenção da casa (se a família a construiu, comprou ou se a comprou e ampliou depois) com a renda familiar, permitiu constatar se aqueles que chegaram ao local para ocupar casas construídas, total ou parcialmente, por outros, são provenientes de camadas da população que auferem renda mais elevada que os primeiros moradores.

Em tres dos quatro casos onde foi possível averiguar, todos os que declararam haver comprado o lote já com uma casa construída apresentavam renda familiar ligeiramente superior àqueles que construíram eles próprios suas casas.

Em segundo lugar, o cruzamento de dados referentes ao número de famílias que compraram lotes por ano com o número de casas construídas nesses anos, forneceu o número de famílias que se mudaram para os loteamentos desalojando outras já instaladas. Foi possível concluir que há um percentual de moradores mais recentes que ocupam casas construídas por outras famílias, ou seja, com o passar do tempo, houve realmente uma alteração de parte da população do bairro. Tal alteração é mais acentuada quanto mais antigo o loteamento.

Não foi possível, porém, associar à chegada de melhor infraestrutura ao bairro a aceleração desse processo. O que se observa é que, logo nos primeiros anos após a abertura do loteamento é mais significativo o número de casas que são vendidas para famílias que em seguida as ampliam.

Por fim, foi levantado o status de ocupação da ca

sa do qual o morador do loteamento era procedente e o status de ocupação da sua casa atual. O cruzamento desses dados permitiu concluir que, nos casos apresentados, grande parte das famílias que se instalaram nos loteamentos, todos eles oferecendo condições semelhantes no momento das vendas iniciais, provinham de moradias alugadas, cedidas, ocupadas, pensões ou favelas, para casas próprias (Ver tabelas em anexo).

A hipótese que se coloca então é que, diferentemente do que alguns autores propõem (Lima, 1980, pg 90; Santos, 1980, pg 26 e 30), não há necessariamente a expulsão dos primeiros moradores de um loteamento pelo fato deste se tornar melhor equipado em termos de infraestrutura urbana. O que parece ocorrer mais frequentemente é que esses loteamentos são parcelados e vendidos em várias etapas, pois existe, além de uma especulação calculada por parte do loteador, que segura os melhores lotes para venda posterior a melhores preços, uma série de lotes que voltam às mãos dos loteadores por falta de condição dos compradores de arcar com seu pagamento. Há ainda pequenos e grandes investidores que compram lotes nesses empreendimentos também com o intuito de especular. Tal fato é uma explicação plausível para o grande número de moradores que compraram um lote não edificado de segunda mão, bastante tempo após o lançamento do empreendimento (Ver tabelas em anexo, referentes aos loteamentos estudados por Rolnik e Bonduki (1979)). Fica claro então que os novos compradores tendem a ser provenientes de camadas de renda mais elevada, uma vez que o preço do lote já considera a

densidade e melhorias do bairro. Nesses casos, na verdade, não estaria havendo expulsão, pois em geral são transacionados terrenos em mãos do loteador ou de especuladores.

Há indícios que a substituição da população original do bairro, quando ocorre, se deve mais a fatores ligados a trajetória biográfica das famílias do que à lógica capitalista daqueles que vendem seus lotes após esperar por sua valorização. Como todos esses autores reconhecem que a casa própria é a aspiração maior da classe trabalhadora urbana (Durham, 1973, pg 174,175; Bollafi, 1975, pg 43; Sampaio e Lemos, 1978, pg 17), é possível supor que as famílias que se dispõem a morar em local isolado e carente em termos de infraestrutura urbana, estão na maior parte das vezes, aumentando seu grau de integração na cidade, adquirindo casa própria pois, como já foi visto, o acesso a ela para a população de baixa renda só é possível nas periferias onde o preço da terra é mais baixo. Desse modo, essas famílias não estão sendo expulsas de sua moradia anterior, mas estão sendo atraídas pela perspectiva de morar no que é seu.

Por outro lado, a casa construída nesses loteamentos, em geral sem projeto prévio, utilizando materiais de baixa qualidade, caracteriza-se pela má iluminação e vazamento que requerem constantes reparos (Sampaio & Lemos, 1978, pg 19-21; Kowarick, 1979, pg 62), o que justifica que seja marcada frequentemente por baixo valor de revenda.

Em decorrência do acima exposto, fica difícil aceitar a tese de que existe subjacente à compra de lotes em

bairros sem qualquer benfeitoria e da construção da casa sobre esse terreno, a lógica capitalista do indivíduo de baixa renda que espera ele próprio tirar benefícios da forma como as cidades subdesenvolvidas se expandem. É assim possível supor que a venda da casa pela classe trabalhadora esteja associada à volta da família ao lugar de origem, à instalação do chefe ou de outro de seus membros em atividade econômica própria, ou ainda à necessidade, imprevista, de transformar a casa em dinheiro para arcar com despesas de doenças ou desemprego.

Assim, é possível supor que as famílias que se enraizam em uma dada área são famílias que lograram sedimentar estratégias de sobrevivência que lhes permitiu sobreviver sem nunca terem sido obrigadas a se desfazer de suas casas. As famílias que vendem suas casas, só o fazem compelidas por razões econômicas imperiosas ou por motivos específicos.

Em resumo, o desenvolvimento de um loteamento em termos de infraestrutura urbana pode significar a possibilidade da população que o compõe obter uma vantagem mercantil com a venda da casa, mas não há evidências concretas de que isto consista de uma prática voluntária difundida nas cidades.

Desta forma, se for considerado que as famílias que têm condições de permanecer na casa própria o fazem, isto implica também em supor que o processo de ocupação da periferia se dê de modo menos mecânico, portanto mais desordenada

mente, do que os autores que defendem a ocorrência da expulsão da família de baixa renda quando da melhoria da infraestrutura do bairro querem fazer crer.

Os loteamentos são ocupados por famílias carentes quando ainda não oferecem nenhum equipamento e vão recebendo constantemente novas famílias de renda crescente, à medida em que vão se tornando melhor equipados. Isto não implica que os primeiros moradores tenham que ser desalojados para dar lugar a essas novas famílias. Os loteadores e investidores que especulam com o solo urbano se encarregam de garantir a existência de um estoque de terrenos vagos nesses loteamentos.

A heterogeneidade da população dos loteamentos já sedimentados só pode ser explicada pelas várias funções, objetivos e estratégias das famílias com relação à sua sobrevivência no meio urbano. O loteamento tende a ter população homogênea numa fase inicial, quando lá se instalam só aqueles que não têm condições de pagar por qualquer benefício. Com o passar do tempo porém sua população vai se tornando mais heterogênea em consequência da superposições de fases que refletem a chegada de famílias de renda superior à dos primeiros moradores, pois o preço do lote é reajustado de acordo com a maior densidade do bairro e os equipamentos e serviços públicos de que ele dispõe.

Assim, cabe colocar a hipótese de que o processo de expansão da cidade através da incorporação de periferias e de 'limpeza' de áreas melhor equipadas, expulsando delas

aqueles que não tem condições econômicas para usufruí-las, não ocorre do modo mecânico e simplista que alguns autores propõem, mas é na verdade, um processo desordenado permeado de contradições.

CAPÍTULO III
METODOLOGIA E ESCOLHA DA AMOSTRA (CASOS)

III.1. NOTA METODOLÓGICA

A fim de compreender como ocorre a dinâmica da ocupação e enraizamento da população de baixa renda na periferia, foi realizada uma pesquisa em dois loteamentos no município de Taboão da Serra.

A escolha de Taboão da Serra deveu-se ao fato deste ser um dos municípios mais pobres da Grande São Paulo, onde concentram-se moradias da classe trabalhadora em um grande número de loteamentos. Esses loteamentos encontram-se em diferentes fases: há ao lado de loteamentos já sedimentados, outros em fase de lançamento e de ocupação. Como um dos critérios que orientou a escolha dos dois loteamentos foi a diferente data de lançamento, o município de Taboão apresentava, por suas características, abundante possibilidade de seleção de casos.

O segundo critério que orientou a escolha dos loteamentos foi o oferecimento de condições de moradia semelhantes quando do início das vendas dos lotes. Os dois loteamentos selecionados eram totalmente carentes, não contando com qualquer benefício de infraestrutura ou de serviço público. A diferença entre eles reside então nas respectivas datas de lançamento, que hoje tem implicação no grau de urbanização apresentado por cada um deles (ver adiante a história e descrição dos loteamentos).

Tanto os loteamentos como as amostras selecionadas foram determinadas por conveniência. Foram realizadas 62 entrevistas no total, sendo 28 no loteamento mais antigo e 34 no mais recente.

Através de entrevistas com proprietários de casas do loteamento mais antigo, que nelas residiam desde sua abertura, foi possível levantar algumas informações sobre as características de famílias que se estabeleceram no local quando lá nada havia e que lá permaneceram mesmo após a chegada de linhas de ônibus, água encanada, rede elétrica, iluminação pública, etc. Foi possível também definir o perfil de famílias que chegaram ao bairro mais tarde, quando este já contava com alguns melhoramentos.

As entrevistas junto a moradores recém chegados ao loteamento novo (cujas vendas se iniciaram em 1979) e ainda totalmente carente, forneceram dados sobre famílias que se instalam nas periferias da cidade que oferecem as condições de habitabilidade mais precárias.

O roteiro dessas entrevistas (ver anexo II) foi elaborado com o objetivo de investigar:

- a) as características da família propriamente dita: número de membros, idade e grau de instrução;
- b) dados sobre a renda familiar: valor, quem trabalha, quanto ganha, composição da renda (salário, pensão, aluguel, aposentadoria)*;

*Todos os valores monetários foram reajustados para setembro de 1982 pelo índice nacional de preços ao consumidor (INPC) (Ver anexo III).

c) a história da família na Grande São Paulo: onde nasceu o chefe e número de anos em São Paulo para os migrantes;

d) a história das habitações na cidade: onde morava antes de vir para o loteamento, condição de ocupação da casa anterior (alugada, própria, ocupada, cedida, favela ou pensão), motivo da mudança, data de compra do lote, número de casas no lote, número de cômodos da casa, de quem comprou o lote, quem construiu a casa e tipo de construção;

e) o histórico das atividades profissionais dos membros da família na Grande São Paulo: emprego do chefe e dos outros membros (atividade e local), situação de trabalho (empregado, desempregado, aposentado ou licenciado) e situação quanto ao vínculo empregatício (registrado, não registrado ou por conta própria);

f) a integração da família nas atividades do bairro: a participação em atividades comunitárias, religiosas ou de outra natureza, grau de cooperação entre vizinhos e a existência de parentes morando nas proximidades;

g) os dados relativos ao nível de satisfação da família com sua habitação em termos da casa e dos benefícios de que dispõem os loteamentos. Nesse item, pretendeu-se constatar se o morador já havia recebido propostas para a venda da casa e, no caso afirmativo, quais as razões alegadas da decisão de não vender.

As entrevistas foram realizadas de fevereiro a agosto de 1982.

III.2. O MUNICÍPIO DE TABOÃO DA SERRA

O município de Taboão da Serra, situado na região Sudoeste da Grande São Paulo, apresenta topografia bastante acidentada, cortada por dois córregos. Distante 14 Km do centro de São Paulo, limita-se ao norte e ao leste com esse município, ao sul com Embú e a oeste com Cotia e Osasco (ver mapa). Taboão é cortado pela rodovia BR 116 em toda sua extensão de 23 Km², no sentido leste-oeste. Esta estrada liga a capital do Estado ao Paraná.

Ao longo dessa rodovia, Taboão se localiza antes dos municípios de Embú e Itapecerica da Serra, do qual fez parte até ser desmembrado na década de 60 (como também ocorreu com Embú). O crescimento demográfico do município foi rápido desde o fim do século passado, muito embora não tenha sido beneficiado com as estradas de ferro que foram as maiores indutoras do crescimento das populações urbanas até a disseminação das rodovias. Nessa época, o povoado de Taboão propriamente dito, mal atinge uma dezena de casas.

O município tinha como principal atividade produtiva a agricultura. Nos anos compreendidos entre 1920 e 1940, quando vários municípios passam a ter intenso desenvolvimento industrial, Itapecerica, município do qual Taboão fazia parte, não apresentou alteração na composição das atividades de sua população. Em 1920, 92% dos trabalhadores dedicava-se ao setor primário. Essa proporção em 1940 foi de 91%. Na mesma época, o percentual médio da população eco

nomicamente ativa alocada no setor primário nos demais municípios que hoje compõem a Grande São Paulo era 62% em 1920 e 37% em 1940 (Langenbuch, 1971, pg. 175).

Esse fato se explica por nenhuma empresa industrial mais significativa haver se instalado na região. Muito provavelmente, a dificuldade de transportes da área foi a causa da relativa estagnação do município. Após esse período, em que grande parte dos municípios vizinhos se especializava em atividades industriais, Taboão conhece uma ativação de suas funções de comércio e serviços.

Como consequência de sua localização no entroncamento da estrada de Embú com a de Campo Limpo, após 1940, Taboão cresce em importância. Com o uso intensificado de transporte rodoviário, o núcleo de polarização interna surge através do entroncamento das rodovias lá existentes. Começam a proliferar loteamentos ao redor do entroncamento e a cidade passa a funcionar como polo de desenvolvimento suburbano. Os subúrbios, porém, que se desenvolvem a partir de entroncamentos rodoviários, não conhecem crescimento tão acelerado como os que se desenvolveram em outros municípios a partir de estações ferroviárias (Langenbuch 1971, pg 120-121). Esta talvez seja a explicação mais plausível para a existência ainda hoje de áreas não ocupadas no município.

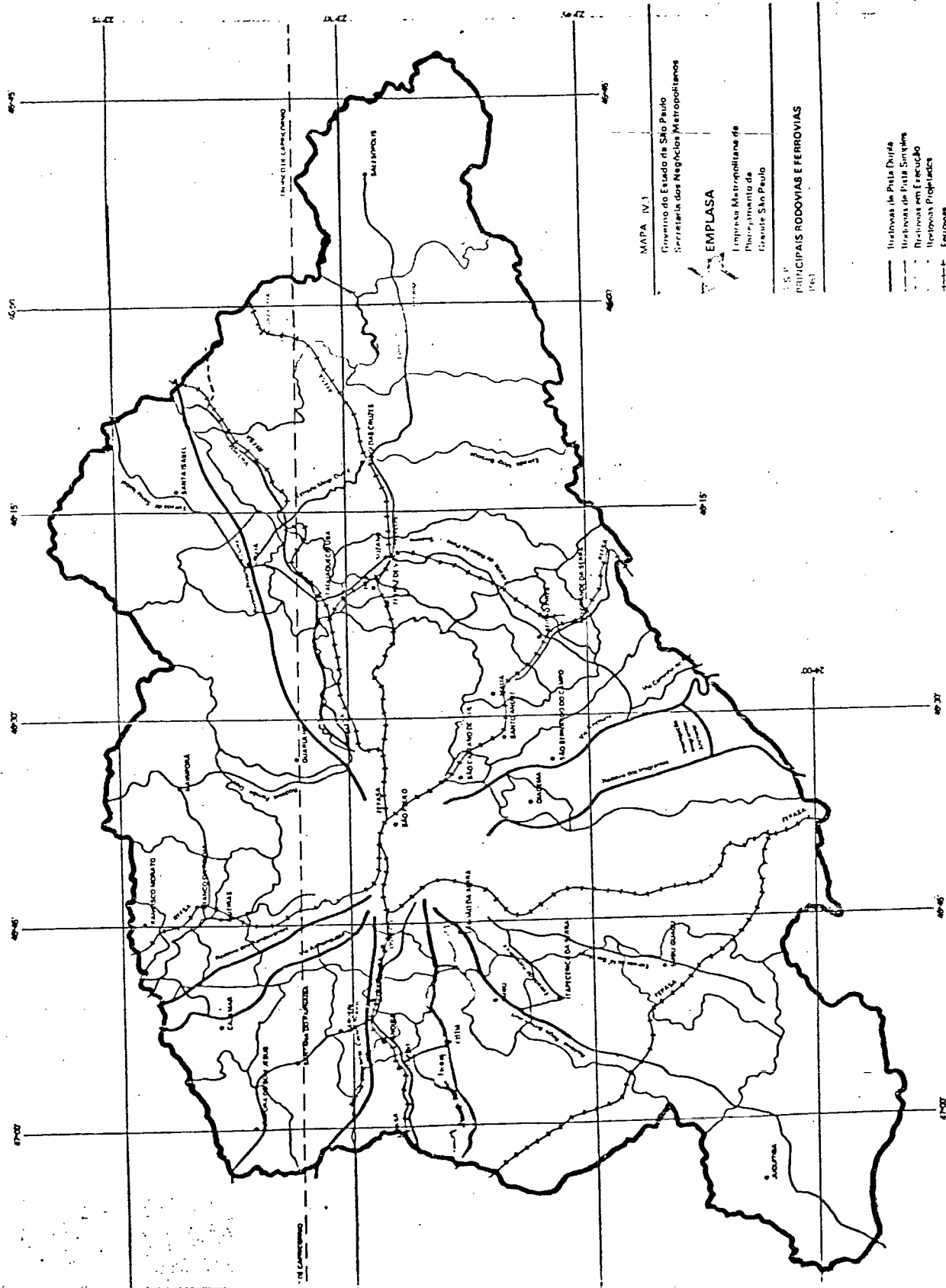
Taboão da Serra teve crescimento e desenvolvimento bastante acentuados na década de 60. Desmembrado do município de Itapecerica, a região industrializou-se significativamente, incentivada pelas rodovias Regis Bittencourt e Ra

poso Tavares. Nessa década sua população cresceu a uma taxa média anual de 30,7%: a população passou de 2.809 habitantes em 1960 para 40.495 em 1970. Na década seguinte a taxa apresentada foi menor mas mesmo assim significativa: 9,1% ao ano. Em 1980, a população do município, toda ela urbana, era de 97.642 habitantes.

As atividades básicas lá exercidas são a indústria e o setor de serviços. Em 1975 havia 110 estabelecimentos industriais e 197 comerciais. As indústrias são preponderantemente de pequeno porte sendo só 6 do total de porte médio. O setor terciário por sua vez é composto principalmente de estabelecimentos fornecedores de gêneros básicos de consumo. O município é pobre, contando com poucos recursos públicos e baixa renda da população, devido à não existência de estabelecimentos de grande porte, que pagam salários mais elevados e incrementam a receita municipal.

A indústria local ocupa pequena parcela da mão de obra. Só 29% dos industriários do município trabalham no Taboão. O mesmo fenômeno ocorre no setor terciário. Do total de pessoas alocadas no comércio, só 33% encontram emprego no próprio município. A maioria então é obrigada a partir para outros municípios na busca de trabalho, consistindo assim, para grande parcela de sua população, um município-dormitório (Diagnostico, 77, 'Taboão da Serra').

A população economicamente ativa era em 1977 de 23.395 pessoas. Um terço dessa população é composto de empregados de indústrias. Pouco menos de um terço é empregado



autônomo, estando o restante dividido homogeneamente entre atividades do funcionalismo público (10%), construção civil (9%), comércio (14%) e serviços (9%). Os altos percentuais de empregados autônomos e na construção civil podem talvez ser explicados pelo alto índice de moradores não nascidos no município. O crescimento da população parece ocorrer mais em função de imigrações do que em função do seu simpres cres cimento vegetativo. Os migrantes se caracterizam por ser menos qualificados do que os trabalhadores nascidos ou morando na cidade há mais tempo e tendem assim a empregar-se na construção civil ou trabalhar por conta própria em atividades marginais.

O alto índice de migrantes no município explica também a baixa renda média familiar encontrada no Taboão. Em 1970, 69% das famílias recebia até 3 salários mínimos sendo que a proporção sobe para 85,5% quando se inclui os que ganham menos de 5 salários-mínimos. Esses índices colocam o município entre os mais pobres da Grande São Paulo. A região sudoeste da Grande São Paulo, de onde Taboão faz parte, configura-se como a de nível de instrução mais baixo. Nessa região encontra-se a maior proporção de população escolarizável (de 7 a 19 anos) fora das escolas (Pesquisa Origem-Destino, 1977).

A população alojava-se, em 1980, em 24.286 domicílios, que apresentavam uma taxa média de ocupação de 4,0 pessoas. Desses domicílios, até 1978, só 4.686 eram ligados à rede de água, o que correspondia a uma população de 23.617

pe^{so}as abastecidas. No que se refere a energia elétrica, ha^{via} em 1980, 15.293 casas ligadas regularmente à rede de luz. Não existe no município a coleta de esgotos (Sumário de Dados da Grande São Paulo, 1981 e Diagnóstico 77).

Do total de domicílios, 47% são considerados 'congestionados', 11% 'rústicos' e 8% 'co-habitados', o que possibilita afirmar que as condições de habitabilidade no Tabão da Serra são bastante precárias (Censo Demográfico de 70).

Nesse município o uso do solo é regulamentado por uma série de leis confusas que se sobrepõem umas às outras e cuja unificação e simplificação já foi aconselhada até mesmo em documentos oficiais (Diagnóstico 77). Tal legislação é composta pelas leis 179 (30/4/1966), 224 (9/12/1964), 237 (8/4/1965) que dispõem sobre loteamentos, lei 284 (6/9/1966) que dispõe sobre arruamentos. Não existe legislação sobre reserva de áreas de proteção aos mananciais (Ver Anexo IV).

Toda essa parafernália legal não impede que os precários loteamentos que proliferam na região sejam considerados regulares. Segundo técnicos da Prefeitura, não se tem conhecimento de loteamentos clandestinos no município. Ocorre que muitos dos loteamentos foram aprovados antes dessas novas leis mais severas que exigem do loteador o fornecimento de guias e sarjetas, a captação e canalização de águas pluviais, a arborização da área a instalação de postes e ligações de água para cada lote. Como a lei não retroage, os

loteadores ficam além dos instrumentos de sanção do poder público.

III.3. A HISTÓRIA DOS LOTEAMENTOS

III.3.1. Jardim Santa Terezinha

Os dois loteamentos escolhidos para a pesquisa têm sua situação jurídica regularizada. O mais antigo deles, o Jardim Santa Terezinha, foi loteado em 1954 por Attilio Irulegui. O loteador tem mais doze empreendimentos do mesmo tipo, todos destinados à população de baixa renda, sendo mais dois no Taboão da Serra e outros dez distribuídos entre Itapacerica da Serra e Embú.

O loteador adquiriu a área em 1954 e iniciou a venda dos lotes no mesmo ano. A área total do Jardim Santa Terezinha é de 81.193 metros quadrados, dos quais 23.908 m² foram destinados às ruas, 48.995 m² aos lotes e 8.289 m² foram destinados a uma praça (ver planta). Nas 8 quadras que compõem o loteamento, há um total de 182 lotes de 250 m² no total.

A área tem uma topografia bastante irregular, e por isso alguns lotes apresentam uma declividade notadamente acentuada. Houve porém por parte do loteador o cuidado de definir o traçado das ruas respeitando o relevo existente.

O único beneficiamento provido pelo proprietário da área foi a abertura dessas ruas e a destinação de uma

área para uso coletivo, tal como previa a lei vigente (Nessa área foi construída uma escola e uma creche). Apesar dessa precariedade, todos os lotes foram vendidos em um prazo de 2 a 3 anos. Segundo informações obtidas de um funcionário do escritório imobiliário responsável pelo loteamento, a área apresentava como maior atrativo sua proximidade da capital, pois o Jardim Santa Terezinha situa-se no quilometro 12 da BR 116. Já naquela época a Vila Sonia e o Caxingui, bairros que o antecederam nessa rodovia, apresentavam considerável densidade demográfica e desenvolvimento.

Das vendas iniciais, cerca de 20% não chegaram a termo. Seja por 'desinteresse' do comprador (segundo o funcionário da imobiliária), seja pela falta de condições financeiras para arcar com as prestações do lote, vários deles voltaram às mãos do loteador que cancelou a venda por falta de pagamento. Esses lotes foram posteriormente revendidos, o último deles em 1972. Nenhum deles era edificado.

A forma de pagamento do lote era composta de uma entrada e de 120 prestações iguais fixas, ou seja, o comprador tinha a facilidade de pagá-lo num prazo de dez anos. Segundo esse informante, os compradores eram elementos provenientes da classe assalariada que percebiam rendimentos mensais acima do salário mínimo da época, uma vez que, quando do lançamento do projeto, o preço do lote era relativamente elevado.*

*O informante ilustrou esse fato comparando o Jardim Santa Terezinha a um outro loteamento do mesmo empreendedor, vendido no mesmo ano, para gente ainda mais pobre. Os lotes des

Quando os primeiros compradores chegaram para se instalar no local, acharam a área 'isoladíssima', segundo eles. Não havia luz, água ou qualquer outro benefício. O único meio de transporte coletivo existente era o ônibus que passava na Av. Intercontinental, à duas quadras do loteamento (ver planta), de hora em hora e que fazia o trajeto entre São Paulo e Itapecerica da Serra. Para outras destinações e em outros horários, os moradores tinham que ir até o centro de Taboão, a 20-25 minutos de marcha. Hoje, várias linhas de ônibus servem a área, ligando-a ao centro de Taboão e à São Paulo.

Outros benefícios chegaram ao local só depois de muitas pessoas já haverem lá se estabelecido. A rede elétrica foi instalada pela Prefeitura, após o encaminhamento de abaixo-assinados, em 1960. A água encanada, por sua vez, só chegou ao local na década seguinte. Foi em 1975 que, também depois de constantes gestões dos moradores junto à Prefeitura, foi instalada a rede de água. A maior parte das ruas contam com iluminação pública e guias e sarjetas que começaram a ser instaladas em algumas delas em 1982.

Hoje, nem todas as ruas se encontram em bom estado de conservação. As ruas perimetrais são cascalhadas e já têm guias e sarjetas. O mesmo ocorre com a rua Isabel Sassi,

se segundo empreendimento eram mais baratos por ele estar localizado em região mais distante (Km 28 da BR 116) da malha urbana. O funcionário da imobiliária pretendeu definir assim os primeiros moradores do Jardim Santa Terezinha como famílias que já auferiam rendimento que lhes permitiam morar mais perto de São Paulo.



"JARDIM SANTA TEREZINHA"



"JARDIM SANTA TEREZINHA"

que apesar de interna, também é cascalhada. Há, no entanto, ruas mais estreitas que não contam com essas benfeitorias. Numa delas, há uma valeta por onde cruza um pequeno córrego de águas poluídas (Ver planta).

No que se refere a equipamentos públicos, o bairro tem uma escola municipal que funciona regularmente durante o dia e onde são oferecidos cursos profissionalizantes no período da noite. Há também uma creche que serve à população do loteamento e de bairros vizinhos.

Os últimos equipamentos que faltam a algumas ruas do bairro é a iluminação pública (em poucas) e o asfalto (em quase todas), sendo que esse último consiste da mais constante reivindicação dos moradores contactados.

Nesse reduzido punhado de ruas que compõem o Jardim Santa Terezinha, há 3 bares que vendem os produtos mais diversos. Além de oferecerem bebidas e lanches para consumo no local, esses estabelecimentos vendem também brinquedos, pães, laticínios, latarias, produtos para higiene pessoal, etc. Alguns tem também algum equipamento de lazer, como uma mesa de sinuca ou um aparelho de televisão. Esses bares pertencem em geral a moradores do bairro, que constroem suas casas atrás ou em cima do seu estabelecimento.

Para compras de outra natureza, os moradores têm que sair do bairro. Há porém nas imediações pequenos mercados, farmácias e todo um comércio de nível popular.

O loteamento é hoje bastante povoado, muito embora ainda haja alguns terrenos não edificadas. As casas cons



"JARDIM SANTA TEREZINHA"



"JARDIM SANTA TEREZINHA"

truídas indicam haver grande heterogeneidade entre seus ocupantes. Essa heterogeneidade se apresenta não só no estilo das casas, como também em termos do tamanho e acabamento delas. Há algumas pequenas, feitas visivelmente de material de baixa qualidade, cujos próprios donos classificam de "barra-cos". Esse tipo porém não é o mais comum no local. Há várias casas pequenas mas cujo acabamento é mais elaborado. São elas feitas de alvenaria, revestidas e pintadas. Apesar do tamanho diminuto, elas costumam apresentar condições de habitabilidade satisfatórias.

De todas as casas onde foram realizadas entrevistas, só 3 (10% da amostra) tem banheiro separado do corpo central da edificação. Com relação ao número de comodoss, 25% das casas entrevistadas possuem só dois comodoss (um quarto e cozinha); 54% possuem tres e quatro comodoss e o restante (21%) tem mais de cinco. O número médio de comodoss por casa no bairro é 3,5.

O número de pessoas nas casas da amostra também varia muito. A média é de 5,3 pessoas por casa. O índice de moradores por dormitório é, de acordo com as casas visitadas, de 2,1. Esse valor, comparado com o dado fornecido pelo Censo (ver pg. 40), é inferior àquele encontrado no município de Taboão da Serra, o que indica que as condições de moradia apresentadas pelo Jardim Santa Terezinha são mais favoráveis que as existentes na média do município.

No bairro proliferam também casas que se observa terem sido edificadas recentemente, no geral geminadas em gru-

pos de duas ou tres. Os estilos das fachadas sugerem terem sido construídas sempre pelos mesmos grupos. Algumas delas ostentam placas que as anunciam para venda ou aluguel. Essas casas, muitas vezes, tem fachadas em estilo colonial, mediterrâneo etc. Segundo consultas feitas junto a moradores antigos do bairro, essas casas foram construídas em terrenos vagos, ou seja, nenhuma edificação foi demolida para dar lugar a essas novas construções.

O preço atual de um lote de 250 metros quadrados no bairro, segundo uma imobiliária que comercializa com imóveis na área, gira em torno de Cr\$ 1,5 milhões (Cr\$ setembro de 1982) a vista, quando se encontra quem esteja disposto a vender. Segundo o corretor, é difícil algum lote estar disponível, uma vez que os construtores das redondezas estão constantemente fazendo ofertas aos proprietários, na esperança de poder construir casas mais modernas, como as já descritas anteriormente.

A paisagem do Jardim Santa Terezinha é hoje em algumas ruas aprazível. Isto se deve principalmente à atenção devotada por vários moradores aos seus jardins. Há mesmo em casas mais precárias (embora mais raramente), a preocupação com o plantio de árvores e plantas e, em dois ou tres casos, uma pequena horta. A prática do cultivo de jardins não é generalizada mas sem dúvida é disseminada de modo suficiente para alterar a paisagem local.

É nesse ambiente visualmente tão diverso que convivem elementos das mais diferentes categorias profissio-



"JARDIM SANTA TEREZINHA"



"JARDIM SANTA TEREZINHA"

nais. Entre os chefes de família das unidades residenciais pesquisadas, há pedreiros, serralheiros, motoristas de firma, operários, balconistas e vários aposentados. Esse último dado é explicável uma vez que grande parte dos moradores habitam no local há mais de 20 anos e dentre eles muitos já tiveram tempo de obter suas aposentadorias.

A elevada idade média dos chefes de família das casas entrevistadas (50,6 anos) também pode ser explicada pela antiguidade do loteamento. A maior parte desses chefes de família não são nascidos no Taboão, como parece ser característica da maioria da população do município.* Nos domicílios entrevistados, 62% dos chefes são oriundos de outros Estados e, dos 38% restantes, só 20% nasceram no município.

A renda média das famílias entrevistadas no Jardim Santa Terezinha é de Cr\$ 78 mil (Cr\$ setembro de 82). Na maior parte das casas da amostra, essa renda era composta através dos rendimentos de mais de um de seus membros. No entanto, o componente básico da renda dessas famílias ainda é o salário, ou seja, em 52% dos domicílios entrevistados, as famílias vivem unicamente dos salários percebidos por seus membros economicamente ativos, não contando com aposentadorias, pensões, prestações ou recebimento de aluguéis para incrementar seus rendimentos mensais.

Nesse loteamento, porém, só em 34% da amostra, a família vive com os rendimentos auferidos por um único de

*Segundo o Censo de 70, 79,2% dos residentes de Taboão não são nascidos no município.

seus membros. No restante dos domicílios contactados, há sempre mais de uma pessoa por casa trabalhando ou recebendo aposentadoria ou pensões.

III.3.2. Jardim Salete - 2ª gleba

O segundo loteamento pesquisado foi a segunda gleba do Jardim Salete. O Jardim Salete é um loteamento aprovado em 1964 e vendido em duas etapas.

A área total do projeto é de 214.610 m², sendo que desse total, 121.800 m² correspondem a segunda gleba. A área é de propriedade de um antigo prefeito do município que é também dono da empresa responsável pelo projeto, a Imobiliária Administradora Jardim Salete.

A situação jurídica do loteamento é regular por ter sido este aprovado segundo a lei vigente em 1964. Essa regularidade se estende à segunda gleba pelo fato do loteador ter tido o projeto aprovado não como dois loteamentos distintos mas como um único, subdividido em duas glebas. A única determinação legal que teve de ser cumprida então foi a doação de áreas para uso institucional. Na gleba um há um colégio público e na gleba dois há um espaço reservado para a construção de um asilo.

A primeira gleba foi loteada e vendida logo após a aprovação do loteamento. Na época, ela não contava com qualquer benefício, mas mesmo assim foi logo ocupada pelos compradores. Hoje suas ruas são iluminadas e suas casas estão ligadas a redes de água e luz. Do total de 142 lotes,

aproximadamente 80% deles são edificadas.

A segunda gleba do Jardim Salete, onde foi realizada a pesquisa, é composta de 163 lotes de 250 metros quadrados de área média. O loteamento foi vendido em etapas. Em 1970, três quadras, as mais próximas da primeira gleba, foram colocadas à venda e em 1979 começaram a ser vendidos os lotes das outras quatro quadras. O preço desses últimos lotes é de Cr\$ 950.000 fixos, pagos através de uma entrada de Cr\$ 20.000 (valor de 1979) e 96 prestações reajustadas anualmente. O reajuste é de 40%, o que com a inflação elevada dos últimos anos, tem configurado em uma vantagem para os compradores. O loteador avalia o preço do lote à vista em Cr\$ 1 milhão (Cr\$ de setembro de 1982). Todos os lotes foram vendidos, com exceção de 10 que os donos pretendem "vender mais tarde".

A área não estava ligada, até 1982, a redes de água ou luz. No decorrer desse ano porém, a rede elétrica chegou a uma das ruas e várias casas de outras ruas se beneficiavam das ligações de seus vizinhos, 'puxando um bico de luz' da rede existente até suas casas. A rede de água, por sua vez, chegou ao bairro em julho, após os abaixo-assinados encaminhados ao poder público. Todas as casas utilizavam até então água de poço.

A única benfeitoria promovida pelo loteador foi a abertura de ruas, além da demarcação de lotes, indispensável para a venda dos mesmos. Se nos meses de chuvas estas ruas são intransitáveis, nos meses de estio são responsá-

veis pela poeira que invade o local. O estado de conservação delas é extremamente precário, visto que após sua abertura ninguém se preocupou em mantê-las. Como não existe na área um sistema de captação de águas pluviais, e esta situa-se em uma encosta deserta, as águas das chuvas cavaram sulcos profundos que atravessam indiscriminadamente lotes e ruas. O aspecto do loteamento é assim deplorável. A paisagem torna-se ainda mais desolada pela aparência das casas que são lá edificadas.

Se no início de 1981 eram poucos os moradores instalados no bairro, hoje mais da metade dos lotes estão edificados e, proliferam construções em andamento. A ocupação se dá a olhos vistos. As casas, com raras exceções, são todas parecidas entre si: construídas de blocos de cimento, quase nenhuma é revestida externamente. A maior parte delas é construída segundo um projeto fornecido pela Prefeitura de Taboão da Serra, que prevê a edificação de dois comod^{os} (quarto, cozinha e banheiro).

Os próprios moradores dividem um lote do outro e isolam-no da rua utilizando ripas de madeira, chapas de compensado, tocos de árvore, ou qualquer outro material disponível, quando não o cercam com arame farpado. São muito poucos os que se preocupam com jardins. No geral o que se observa são casas situadas nos cantos ou fundos dos lotes e o restante do terreno sendo usado como depósito de material, nos casos de casas ainda em fase de construção ou acabamento, ou então terrenos desertos.



"JARDIM SALETE"



"JARDIM SALETE"

O único meio de transporte público disponível aos moradores é uma linha de ônibus que passa por uma rua perimetral do loteamento. Segundo os moradores, porém, o número de veículos é insuficiente pois estão sempre superlotados, quando, às vezes de hora em hora, cruzam o local. Em dias de chuva, quando as ruas se tornam intransitáveis, o ônibus altera seu trajeto, passando por uma rua fora dos limites do loteamento.

A maior parte dos chefes de família dos domicílios da amostra é obrigada a se utilizar desses veículos (mais da metade da amostra), para se deslocar até o emprego. O tempo médio gasto no percurso é de duas horas ou mais para aqueles que necessitam tomar dois ou mais ônibus por viagem (caso em que se incluem um quarto dos entrevistados). Um quarto dos entrevistados por sua vez tem a possibilidade de se dirigir a pé para o serviço, gastando em média 30 minutos no trajeto. É interessante observar que essa proporção refere-se aos chefes de famílias, muitos dos quais exercem atividades pelas redondezas sem endereço fixo, como biscateiros, mascates, etc.

Outro problema que o local apresenta é o mau cheiro que a subestação de processamento de lixo instalada nas imediações exala em dias de vento proveniente dessa direção.

Nos domicílios da amostra, constatou-se que a idade média dos chefes de família gira em torno dos 39 anos. Essa baixa média de idade explica a existência de um grande



"JARDIM SALETE"



"JARDIM SALETE"

número de crianças que podem ser vistas brincando nas ruas ou a caminho da escola. Esse dado explica também o fato de o nível de renda das famílias da amostra ser mais baixo que aquele encontrado na amostra da pesquisa do Jardim Santa Te rezinha, muito embora as categorias profissionais dos chefes não difiram significativamente entre os dois bairros.

A renda média familiar da amostra é de Cr\$ 63 mil (Cr\$ de setembro de 1982). Essa renda provém, em 85% dos casos, unicamente de salários, sendo 70% das vezes fruto do trabalho de um só dos membros da família, geralmente o chefe da casa. É fácil compreender que a renda familiar seja necessariamente mais baixa entre famílias mais jovens onde os filhos ainda são pequenos e só uma pessoa é responsável pelo sustento da casa.

Com relação à categorias profissionais, os chefes de famílias entrevistadas no Jardim Salete concentram-se em atividades do setor terciário, várias delas no setor informal. Há grande número de pedreiros, carpinteiros, motoristas de firmas, etc. Há também operários, especializados e não-especializados.

Em termos da densidade de ocupação das casas, a média encontrada pela pesquisa é de 4,9 pessoas por casa. Como o número de comodos médio por casa é 2,6 e o número médio de dormitórios é 1,6, a relação entre pessoas por comodo e pessoas por dormitório é respectivamente, 1,9 e 2,9. Este último índice é ainda inferior a média encontrada no município (ver pg 40).

Nesse loteamento, observou-se que mais da metade dos proprietários das casas onde foram realizadas entrevistas eram donos só de metade do lote. Parece ser um recurso bastante utilizado a compra de um lote em sociedade por duas famílias de amigos ou parentes que os dividem posteriormente, uma vez que os empreendedores não efetuam venda de subdivisões de lotes. Essa prática é bastante comum redundando algumas vezes em brigas entre os co-proprietários por dificuldades de pagamento das prestações, uma vez que ambos são responsáveis perante a imobiliária, onde o nome dos dois consta do registro.

O bairro não conta ainda com nenhum estabelecimento comercial que atenda às necessidades dos moradores. Está sendo construído um imóvel onde será instalado um bar-mercadoria, semelhante aos que são encontrados em bairros periféricos já sedimentados, na rua perimetral por onde passa o ônibus. Hoje os moradores do Jardim Salete têm que ir até a BR 116, ou às vezes, até o centro de Taboão, para se abastecer de gêneros alimentícios, produtos farmacêuticos, roupas, etc.. A distância que separa o bairro das áreas melhor equipadas apareceu como a reclamação mais frequente de seus moradores.

CAPÍTULO IV

EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DA PESQUISA - Descrição e Análise dos dados

Os dados coletados através do questionário possibilitaram a comparação das amostras de moradores dos dois loteamentos.

Como já foi mencionado anteriormente (ver pg 51), os moradores do Jardim Santa Terezinha enquadram-se em faixas etárias superiores às aquelas em que se classificam os moradores do Jardim Salete. A distribuição dos chefes de famílias entrevistados segundo as faixas etárias está discriminada a seguir:

IDADE DOS CHEFES DE FAMÍLIAS DA AMOSTRA

Faixas	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salete
de 20 a 30 anos	1	10
de 31 a 40 anos	5	13
de 41 a 50 anos	14	9
mais de 51 anos	9	2
Total	<u>29</u>	<u>34</u>

$$\bar{X} = 50,6 \text{ anos}$$

$$\bar{X} = 38,8 \text{ anos}$$

É possível observar que a idade média dos chefes no primeiro loteamento é de 50,6 anos, enquanto a idade média encontrada no segundo é de 38,8 anos. A dispersão em

torno dos valores médios não é acentuada, uma vez que 80% da amostra encontra-se nas duas faixas etárias superiores, no Jardim Santa Terezinha, e 68% da amostra enquadra-se nas duas faixas inferiores no Jardim Salete, concentrando-se portanto em torno da média. Esses dados indicam que a população da amostra do primeiro loteamento é composta de famílias mais velhas, com filhos adolescentes ou adultos, ao passo que o Jardim Salete é ocupado basicamente, segundo a amostra, por famílias jovens com filhos pequenos.

A mesma situação foi registrada na comparação de loteamentos de idades diferentes, analisados em outros estudos (Rolnik & Bonduki, 1979, pg 37). A população dos loteamentos mais antigos tende a enquadrar-se em faixas etárias mais elevadas se comparada à população que habita em loteamentos mais recentes. No referido estudo, o loteamento implantado há um maior número de anos era o que apresentava menor percentual de população abaixo de 10 anos de idade (34,8%), ao passo que nos outros quatro loteamentos, todos implantados num período de 4 anos, no mínimo quinze anos após o primeiro, o percentual da população abaixo de 10 anos de idade varia em torno de 52%.

Tanto na amostra de moradores do Jardim Santa Terezinha como na amostra de moradores do Jardim Salete, é grande o número de chefes de família migrantes. No Jardim Santa Terezinha só 6 dos 29 entrevistados nasceram na Grande São Paulo, enquanto que no Jardim Salete esse número é ainda menor. Das 34 famílias entrevistadas só 3 chefes são

nascidos na cidade. O quadro a seguir apresenta a origem dos chefes das famílias entrevistadas nos dois loteamentos:

ORIGEM DOS CHEFES DE FAMÍLIA DAS AMOSTRAS

Origem	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salete
Grande São Paulo	6	3
Interior de São Paulo	5	3
Nordeste	3	20
Região Leste	9	4
Região Sul	2	2
Demais Regiões	-	2
Imigrantes	4	-
Total	29	34

É possível observar que há uma diferença significativa na origem dos migrantes componentes das duas amostras. Enquanto no Jardim Santa Terezinha quase um terço dos migrantes vieram da região Leste (basicamente de Minas Gerais), no Jardim Salete aproximadamente 60% dos chefes de família entrevistados são provenientes dos Estados do Nordeste do país.

Tal situação pode ser comparada à encontrada nos loteamentos estudados por Rolnik e Bonduki (1979, pg 37 e pg 100). Enquanto no loteamento mais antigo, implantado em 1951, 84% da população é constituída de migrantes, nos outros quatro loteamentos mais recentes esse percentual varia

de 91% a 100%. No que se refere à região de origem das famílias, há também semelhança entre os resultados obtidos por esses autores e os encontrados no presente trabalho. Em primeiro lugar, foi só no loteamento mais antigo que foram encontrados chefes de famílias imigrantes, tanto neste como naquele estudo. Em segundo lugar, é na amostra da população do loteamento mais antigo de cada estudo onde se concentra maior número de famílias não migrantes. E, por último, os loteamentos mais recentes analisados por esses autores, da mesma forma como o Jardim Salete, acusam elevado percentual de famílias oriundas do Nordeste do país.

As famílias de migrantes que compõem a amostra do loteamento Jardim Santa Terezinha estão em geral na cidade há mais tempo do que aquelas da amostra do Jardim Salete. O número médio de anos de moradia do chefe de família em São Paulo foi definido como 27,6 anos para o primeiro loteamento e de 10,2 anos para o segundo. Tais dados estão possivelmente associados à idade dos moradores entrevistados, pois os que estão na cidade há um maior número de anos tendem a ser mais idosos, uma vez que aqueles que não vem para a cidade em criança com seus pais vem em geral por volta dos 20 anos de idade. O quadro a seguir fornece os dados das duas amostras:

NÚMERO DE ANOS DE MORADIA EM SÃO PAULO DOS CHEFES DE FAMÍLIAS ENTREVISTADAS

Nº de anos	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salete
até 5 anos	-	7
de 6 a 10 anos	-	10
de 11 a 15 anos	3	8
de 16 a 20 anos	3	5
de 21 a 30 anos	9	1
de 31 a 40 anos	6	-
mais de 40 anos	2	-
não se aplica	6	3
	<hr/>	<hr/>
Total	29	34

$\bar{X} = 27,6$ anos

$\bar{X} = 10,2$ anos

Como a integração no meio urbano está relacionada com o tempo de vida na cidade, pode-se afirmar que os moradores do Jardim Santa Terezinha, por estarem instalados na cidade há um maior número de anos, tendem a deter o domínio de estratégias de sobrevivência mais adequadas à vida urbana do que os moradores do Jardim Salete.

Ao comparar esses resultados àqueles encontrados por Rolnik & Bonduki (1979, pg 100), é possível observar que naquele estudo os dados obtidos são análogos aos aqui mencionados. No Jardim Umuarama (o loteamento implantado em 1951), 65% dos chefes de famílias migrantes encontram-se em

São Paulo há mais de 15 anos, sendo 22 o número médio de anos de moradia na cidade. Nos loteamentos mais recentes, o número médio de anos de moradia dos chefes na Grande São Paulo varia de 7,8 a 12,5 anos.

Com relação à renda familiar, os dados coletados apontam para o fato de o Jardim Santa Terezinha contar com uma renda média familiar mensal de Cr\$ 78 mil (Cr\$ de setembro de 1982), enquanto as famílias da amostra do Jardim Salete auferem rendimentos mensais médios de Cr\$ 63 mil (Cr\$ de setembro de 1982).

A distribuição das amostras pelas classes de renda ocorre da seguinte forma:

FAIXAS DE RENDA FAMILIAR DOS MORADORES ENTREVISTADOS
(em Cr\$ 1 000 de setembro de 1982)

Faixas	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salete
até Cr\$ 29	1	1
de Cr\$ 30 a Cr\$ 35	2	6
de Cr\$ 36 a Cr\$ 45	4	6
de Cr\$ 46 a Cr\$ 55	4	1
de Cr\$ 56 a Cr\$ 65	1	5
de Cr\$ 66 a Cr\$ 75	6	6
de Cr\$ 76 a Cr\$ 85	-	5
mais de Cr\$ 86	10	3
Total	28	33

$$\bar{X} = \text{Cr\$ } 78$$

$$\bar{X} = \text{Cr\$ } 63$$

É possível observar que a dispersão das famílias da amostra em torno da renda média é mais acentuada no Jardim Santa Terezinha do que no Jardim Salete. A disparidade de rendas entre moradores de loteamentos mais antigos também foi observada no estudo realizado por Rolnik & Bonduki (1979, pg 97). O Jardim Umuarama (vendido em 1951) é, dentre os cinco loteamentos analisados, aquele cuja amostra apresenta maior desvio padrão com relação à renda familiar média, o que indica a coexistência de famílias que auferem rendimentos mensais de valor bastante diferente convivendo em um mesmo espaço físico.

Os dados encontrados no Jardim Santa Terezinha juntamente com os obtidos no Jardim Umuarama parecem confirmar a existência de maior heterogeneidade em termos de renda das famílias que ocupam um loteamento já sedimentado, que tenha passado por diversas fases de ocupação e cuja população inicial tenha sofrido algumas alterações. No Jardim Santa Terezinha são vistas, como já foi mencionado na descrição do loteamento, casas modernas e bem construídas, ao lado de barracos toscos ou de casas edificadas precariamente, o que é a tradução concreta ao nível das edificações da disparidade de rendas das famílias moradoras da área.

As diversas fases por que passa um loteamento popular são decorrência das diferentes leva de famílias que se estabelecem no local ao longo do tempo. No geral, os primeiros moradores de uma área carente tendem a ser pessoas que apresentam características homogêneas em termos de ren-

da familiar, número de anos na cidade no caso de migrantes, idade do chefe da família e composição da renda familiar. Frequentemente, são famílias recém chegadas ou com poucos anos de moradia em São Paulo e famílias jovens em busca de sua primeira casa própria. Uma segunda leva de moradores vem se juntar a essa algum tempo depois, quando a área já está mais densamente ocupada e alguns benefícios (como linha de ônibus ou rede elétrica) já chegaram ao local. O preço do lote já é mais elevado nesse momento pois considera os equipamentos de que a área dispõe. Assim, esses novos moradores tendem a ser famílias de renda mais elevada que a dos primeiros moradores a lá se instalar. Mais tarde, os próprios loteadores colocam à venda tanto os lotes que haviam se^gurado para vender com lucro maior quando o bairro apresentasse maior desenvolvimento, bem como os lotes que voltam às suas mãos por cancelamento de compra, por falta de pagamento ou outros motivos. Os investidores que tinham comprado terrenos no loteamento também para especular vão aos poucos colocando seus lotes à venda. Esses lotes são adquiridos por famílias que já se diferenciam das primeiras em termos de renda, uma vez que são famílias que têm condições financeiras de pagar por eles um preço elevado que leve em conta os equipamentos dos quais o bairro dispõe.

Essas fases podem ocorrer de modo mais acentuado em momentos definidos (por exemplo após a chegada de luz ou água, ou ainda como mostraram Rolnik & Bonduki, 1979, pg 23); no caso do Jardim Umuarama, quando muitas casas foram vendidas após a criação da Cidade de Deus, ligada ao Banco Bradesco, nas imediações do bairro) mas sem dúvida ocorrem gradativamente

durante toda a vida do loteamento. Isto porque os especuladores individuais e os loteadores colocam seus lotes à venda de acordo com suas necessidades e interesses, não havendo assim sincronia entre a ação deles como um grupo.

Ao lado dos moradores e dos investidores em terra urbana, que promovem a venda de lotes anos após o lançamento do projeto, há os próprios moradores que, por motivos variados que serão analisados adiante, se dispõem a vender suas casas. Essas famílias de primeiros moradores que se submeteram às precárias condições de vida que o bairro oferecia nos primeiros tempos, tendem a ser substituídas por famílias de grupos de renda mais elevada. Isto é verdade pois as famílias que têm recursos suficientes para adquirir um lote em área que já dispõe de algum beneficiamento auferem necessariamente renda superior a das famílias que só tiveram condições de adquirir um lote em área totalmente carente.

Os dados coletados no Jardim Santa Terezinha ratificam a existência desse processo. O quadro a seguir fornece os dados sobre a renda familiar da amostra de moradores e o número de anos de instalação delas no bairro:

CRUZAMENTO: RENDA FAMILIAR X NÚMERO DE ANOS QUE COMPROU O LOTE/CASA

Faixas de Renda (Cr0 1000) *	N ú m e r o d e A n o s						Total
	6-10	11-15	16-20	21-25	26-30	+30	
até Cr\$ 29						1	1
de Cr\$ 30 a Cr\$ 35				2	1	1	4
de Cr\$ 36 a Cr\$ 55			1	4	1		6
de Cr\$ 56 a Cr\$ 75		1	1	2	3		7
de Cr\$ 76 a Cr\$ 125	1	2		1	2		6
de Cr\$ 126 a Cr\$ 200	1		1	1	1		4
Total	2	3	3	10	8	2	28

* Cr\$ de setembro de 1982

O quadro anterior permite a visualização da tendência dos novos moradores pertencerem a camadas de renda mais elevada. Foi possível determinar na amostra estudada que, com exceção de duas famílias que herdaram a casa de seus pais, só uma família comprou lote com casa edificada. Em todos os outros casos, mesmo em anos recentes, aqueles que se instalaram no local o fizeram sem desalojar moradores mais antigos, uma vez que compraram lotes vagos e eles próprios construíram suas casas. Ainda hoje existem na área terrenos não edificados disponíveis, bem como casas sendo construídas.

A composição da renda familiar em termos do número de pessoas que para ela contribuem também apresenta diferenças entre loteamentos de idades diferentes. No Jardim Santa Terezinha, dez entrevistados (o que corresponde aproximadamente a um terço da amostra) declararam que a família sobrevivia com o salário (ou rendimentos de outra natureza) de um só de seus membros. Já no Jardim Salete, 23 entrevistados (67% da amostra) afirmaram que a renda da família era composta desta forma. Tal fato pode ser explicado pela diferente idade média dos chefes de família das amostras dos dois loteamentos. Os moradores do Jardim Santa Terezinha tendem a ser famílias cujos filhos já têm idade para colaborar no sustento da casa ao passo que os dos Jardim Salete aparentam ser, na maioria, casais jovens com filhos pequenos onde só um membro trabalha fora.

O quadro abaixo permite a visualização do número

de pessoas que colaboram com a renda da família (com salário, pensão ou aposentadoria) nos domicílios da amostra:

DISTRIBUIÇÃO DOS DOMICÍLIOS DA AMOSTRA POR NÚMERO DE PESSOAS QUE CONTRIBUEM PARA A RENDA FAMILIAR

Nº de pessoas	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salette
0	-	1*
1	10	23
2	10	4
3	3	2
4	2	2
5	-	-
6	2	1
+ de 6	1	-
Total	28	33

* Esse caso corresponde a um morador desempregado que vive com o dinheiro da venda de meio lote.

É possível supor que, com o decorrer dos anos, a renda familiar vá passando por um processo de recomposição, que facilita o enraizamento da família no bairro onde ela possui a casa própria. À medida em que os filhos crescem, eles deixam de ser sustentados e passam a colaborar eles próprios para o sustento da casa. Desta forma, tende a haver uma li-

beração de recursos que antes eram totalmente consumidos pela mulher e crianças pequenas. Assim, com o passar do tempo, as famílias vão superando essa fase em que só um de seus membros arca com o sustento da casa e vai havendo uma recomposição da renda, o que facilita a sobrevivência da família sem que essa tenha que se desfazer do imóvel. Esse processo que a análise dos dados das amostras indica ocorrer, contradiz afirmações de autores que alegam que, com o passar do tempo e a chegada de algumas melhorias, os primeiros moradores tendem a ser expulsos da área onde habitam.

A composição da renda em termos da natureza do rendimento auferido (salários, pensões, aluguéis e prestações) também é diferente nas duas amostras coletadas. Enquanto que pouco mais da metade das famílias entrevistadas sobrevivia com seus salários no Jardim Santa Terezinha, esse percentual subia para 85% no Jardim Salete. A forma como os rendimentos mensais são compostos nas amostras da população dos loteamentos analisados encontra-se explicitada no quadro abaixo:

COMPOSIÇÃO DA RENDA FAMILIAR DAS AMOSTRAS

Tipo de Rendimento	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salete
só salários	15 (52%)	28 (85%)
salários + aluguéis	4	2
salários + aposentadorias	2	-
salários + outros	2	2
só aposentadorias	5	-
só outros	1	1
	<hr/>	<hr/>
Total	29	33

Se as duas populações entrevistadas apresentam diferenças em vários aspectos, no que se refere à história das habitações da família na cidade, os dois grupos contam com vários pontos comuns. Em primeiro lugar, a maior parte de ambos os grupos ocupava casas alugadas ou cedidas antes de se estabelecer nos loteamentos. No Jardim Santa Terezinha, dos 21 casos onde tal situação se aplicava (ou seja, onde havia moradia anterior na Grande São Paulo), 17 declararam que a casa anterior que ocupavam era alugada e um disse ser cedida. Só um entrevistado vinha de outra casa própria. No Jardim Salete, por sua vez, das 29 famílias provenientes de outra moradia na Grande São Paulo, 23 consistiam de moradores que pagavam aluguel antes de comprar a casa no bairro, 4 eram pessoas que moravam em casas cedidas e 1 família era favelada. Só um entrevistado afirmou vir de casa própria*.

Uma vez que não havia em nenhum dos dois loteamentos, quando do lançamento, qualquer beneficiamento em termos de infraestrutura ou serviço público que servisse de atrativo, a análise desses dados indica que a maior parte da queles que compraram lotes e construíram suas casas na área, para lá se dirigiram seduzidos pela possibilidade de morar no que é próprio.

As respostas dadas por vários entrevistados, na

* Três moradores do Jardim Salete contactados, não obstante terem vindo diretamente de casas alugadas ou cedidas, já haviam sido proprietários de casas em outros bairros. Os motivos alegados para a venda variaram, porém de acordo com a história de cada família (desde brigas em família, mã condições de salubridade do bairro até inadequação da casa ao tamanho da família).

questão referente à satisfação com o bairro, reforçam essa suposição. Quando perguntados sobre o que mais lhes agradava no local, aproximadamente um quarto dos moradores do Jardim Salete respondeu que, primordialmente, era do fato de lá ter sua casa própria. Mesmo no Jardim Santa Terezinha, que apresenta melhor infraestrutura, o que supostamente poderia consistir em motivo de satisfação adicional com o bairro, 3 moradores (o equivalente a 10% da amostra) deram essa mesma resposta.

A importância atribuída pela população de baixa renda à posse de uma casa na cidade foi mais uma vez confirmada pelos informantes da pesquisa, que tanto no Jardim Santa Terezinha, que já conta com quase todos os equipamentos de consumo coletivo que caracterizam as áreas centrais da cidade, como no Jardim Salete, totalmente carente, afirmaram não ter intenção de vender suas casas. No primeiro loteamento, 22 respondentes (de um total de 28) declararam não pretender vender o imóvel mesmo se tivessem oferta que considerassem vantajosa. Vários deles afirmaram mesmo já terem sido mais de uma vez procurados por corretores interessados em comprar seus imóveis. Nenhum deles, porém, se declarou disposto a vendê-los e recomeçar a vida em bairros carentes, sujeitando-se a passar novamente pelas privações às quais se submeteram nos primeiros anos do loteamento, no caso do Jardim Santa Terezinha, ou quando ainda não tinham casa própria e tinham que pagar aluguel, no caso dos moradores do Jardim Salete.

Os proprietários que declararam pensar em vender o imóvel, no Jardim Santa Terezinha (6 no total) alegaram motivos de várias naturezas para o fazer. Em três casos os donos pensavam voltar para sua terra natal quando os filhos crescessem, em dois havia problemas de brigas com vizinhos e no sexto caso o dono falecera e a viúva desejava morar no apartamento do filho.

Na amostra do Jardim Salete, em um total 32 entrevistas, 27 respondentes declararam não ter intenção de vender a casa. Alguns deles afirmaram que se disporiam a vendê-la caso conseguissem comprar outra melhor situada, mas só sob essa condição. Parece que mesmo em um bairro ocupado por uma população de baixo nível de instrução (60% da amostra não tem primário completo) como o Jardim Salete, os moradores têm, na maior parte das vezes, consciência de que só em um local com as características precárias do espaço que ocupam é que lhes é permitido o acesso ao solo urbano.

Foi nesse loteamento mais recente que alguns respondentes afirmaram desejar vender suas casas por não estarem satisfeitos com as condições do bairro. Esses casos indicam uma inadaptação básica da família às precárias condições de existência no urbano que seus escassos meios lhes permitem. Esses grupos dão origem a um processo onde as famílias que, descontentes com aquilo que seu bairro lhes oferece, vendem suas casas na expectativa de comprar outra melhor situada e se defrontam com duas alternativas: destinar-se a áreas mais distantes e carentes (e submeter-se nova-



"JARDIM SALETE"



"JARDIM SANTA TEREZINHA"

mente à espera da chegada de melhorias) ou pagar aluguel de uma casa em bairro melhor equipado.

Com base nessas informações é possível supor que, em geral, a classe trabalhadora que se submete a morar em áreas carentes o faz com o conhecimento de ser essa a única alternativa possível de obtenção da casa própria. Aqueles que tem esperanças de adquirir um lote em áreas melhor equipadas dão assim origem a migrações erráticas pela periferia da cidade, em busca de um bem a que seus parcos rendimentos lhes impedem o acesso.

Assim, considerando em primeiro lugar que é preciso ter condições financeiras para permanecer na casa própria, os dados obtidos através das entrevistas permitem afirmar que, no que tange às amostras analisadas, as famílias que se dispõem a vender a casa própria, obtida com grande sacrifício de todos os seus membros, se dividem em dois grupos. O primeiro é composto de pessoas que pretendem conscientemente alterar sua história na cidade. Enquadram-se nesse grupo as famílias que desejam voltar à sua região de origem ou aqueles para quem, por determinada razão, o bairro ou a casa não mais são adequados às suas necessidades (por exemplo uma família que se muda devido a insalubridade do bairro ou ainda por a casa não permitir reforma que possibilite abrigar todos os seus membros). O segundo grupo é composto de famílias que apresentam um problema de integração na cidade grande, uma vez que os deslocamentos geográficos desses grupos são reflexo da inadequação na definição de

suas estratégias de sobrevivência ao meio urbano. Assim por exemplo, no Jardim Salete foram entrevistadas três famílias que haviam sido proprietárias de casas próprias em outros bairros. Essas famílias venderam seus imóveis pensando em adquirir outro que melhor suprisse suas necessidades mas terminaram comprando lotes na área. Todas essas famílias declararam-se insatisfeitas com a nova casa bem como com o novo bairro.

As amostras selecionadas apontam para o fato de que não só as populações dos dois loteamentos apresentam características diferentes como também as casas neles edificadas refletem as diferenças dos que nelas habitam.

A comparação das casas das duas amostras revelou que as edificações do Jardim Santa Terezinha são maiores em termos de números de comodos e oferecem melhores condições de habitabilidade que as do Jardim Salete. O número médio de comodos das casas da primeira amostra é de 3,5 com uma média de 2,5 dormitórios por casa. O índice médio de pessoas por dormitório é na amostra de 2,1. Já no Jardim Salete, o número de comodos por casa, na amostra, é de 2,6 o que equivale a 1,6 dormitórios por casa. A taxa de pessoas por dormitório encontrada é de 2,9. Ou seja, as casas da segunda amostra tem menor densidade total, porém uma taxa maior de ocupação por comodo. A explicação talvez resida no fato de estas casas abrigarem casais jovens e seus filhos pequenos, os quais ainda não tiveram condições econômicas de as ampliar.



"JARDIM SALETE"



"JARDIM SALETE"

É interessante observar que o número de lotes comprados em sociedade é muito superior no Jardim Salete. Enquanto no Jardim Santa Terezinha só 4 dos 29 entrevistados são proprietários de meio lote, no Jardim Salete 16 das 29 famílias que forneceram essa informação compraram seus lotes em sociedade com parentes ou amigos, uma vez que a imobiliária não vende fração de lotes. A comparação desses dados permite supor que tal fato deve-se à pauperização da classe trabalhadora brasileira nos últimos vinte anos, pois famílias cujos chefes tinham ocupações profissionais semelhantes em duas épocas distintas, tiveram possibilidades econômicas diferentes quando da compra de um lote situado em bairros aproximadamente equivalentes em termos de infraestrutura, e considerando a expansão da cidade, em termos de distância da malha urbana contínua.

Essa pauperização também fica ressaltada pela análise do número de anos que a família necessitou para ter condições financeiras de adquirir o lote. As famílias que estão em busca de casa própria na cidade são basicamente de dois tipos. Há aquelas compostas por migrantes e há as formadas por pessoas que deixaram a casa paterna na cidade para constituir a própria família. Os dados coletados relativos ao número de anos que as famílias entrevistadas viveram na cidade, morando em casas alugadas, cedidas ou de outro status de ocupação que não própria, consideram ambos os tipos de famílias. Assim, mais de tres quartos das pessoas entrevistadas no Jardim Santa Terezinha declararam que a família

teve que esperar menos de cinco anos até ter condições de comprar o lote. Já no Jardim Salete, pouco mais da metade dos respondentes (53% da amostra) afirmou ter tido condições de comprar o lote nesse prazo. Conclue-se assim que quando o primeiro loteamento foi lançado, aproximadamente há 30 anos, a classe trabalhadora encontrava maior facilidade de acesso ao solo urbano, uma vez que após um prazo mais curto de tempo havia conseguido poupar recursos suficientes para comprar um lote. Hoje, esse período de tempo tende a ser mais longo e as famílias muitas vezes parecem ter a possibilidade de adquirir lotes unicamente quando se associam com amigos e parentes para efetuar a compra.

Esses dados aparecem discriminados no quadro que se segue:

Nº DE ANOS EM SÃO PAULO (OU Nº DE ANOS APÓS O CASAMENTO)
QUANDO DA COMPRA DO LOTE

Nº de anos	Jardim Santa Terezinha	Jardim Salete
até 5	20 (77%)	17 (53%)
de 6 a 10	4	11
de 11 a 15	1	2
de 16 a 20	1	-
de 21 a 25	-	1
mais de 26	-	1*
Total	26	32
	$\bar{X} = 4,7$ anos	$\bar{X} = 6.1$ anos

* Essa entrevista foi excluída da média pois trata-se de uma família proprietária de uma quitanda na primeira gleba do Jardim Salete que está mudando de uma casa própria em outro bairro para um lote na 2ª gleba.

Os chefes de famílias das duas amostras selecionadas dedicam-se basicamente aos mesmos tipos de atividades profissionais. No Jardim Santa Terezinha, onde há moradores mais idosos, encontra-se um número significativo de chefes de famílias aposentados (7 no total). Um número relevante de pessoas entrevistadas dedica-se às atividades do setor informal, sem endereço fixo, a maioria delas no ramo da construção civil. Há entre o restante, motoristas de firmas, operários, balconistas e guardas de empresas. Os donos dos bares que servem o local (ver pg. 46) são os únicos proprietários de negócios estabelecidos por conta própria.

Na amostra do Jardim Salete, provavelmente devido à idade de seus moradores, não há nenhum chefe de família aposentado. De resto, as atividades às quais a maioria deles se dedica são semelhantes às encontradas na amostra do Jardim Santa Terezinha. A maior concentração também ocorre em atividades relacionadas à construção civil (ou seja, pessoas empregadas como pedreiros, serralheiros ou carpinteiros), mas há também operários especializados, não especializados, motoristas de firmas e empregados do setor terciário.

O quadro a seguir apresenta a distribuição dos chefes de família das duas amostras classificados por ocupação profissional:

ATIVIDADE PROFISSIONAL DOS CHEFES DE FAMÍLIA DA AMOSTRA

Atividades	Jardim Santa Terezinha*	Jardim Salete
Empregados na cons- trução civil	7	9
Motoristas	5	6
Balconistas	2	1
Proprietários (bar, quitanda)	2	1
Encarregados de firma	2	1
Biscateiros (jardinei- ro, vendedor ambu- lante)		1
Serviços (faxineiro, guarda, zelador)	3	4
Enfermeira	1	-
Operário	1	5
Bancário, técnicos	1	2
Outros (carteiro, barbei- ro, mecânico, feirantê, pintor)	2	3
Total	28	33

* Inclui atividades a que se dedicavam os chefes de família aposentados.

Muitos dos trabalhadores das duas amostras não são registrados. É interessante observar que no Jardim Santa Terezinha, onze dos 21 chefes de família economicamente ativos não têm registro de trabalho. Segundo a terminologia própria, trabalham 'por conta'. Em contrapartida há 10 res-

pondentes que são regularmente registrados. Se esses números forem comparados aos encontrados no Jardim Salete, observa-se que nesse último há um percentual bastante mais elevado de entrevistados regularmente inseridos no mercado de trabalho. Das 33 entrevistas, 26 (ou seja, 79% da amostra) foram realizadas com indivíduos registrados em empresas.

A comparação desses dados parece indicar que, no passado, era mais fácil para uma família se integrar na economia urbana (e ser em certa medida bem sucedida) à margem dos dispositivos criados alegadamente para fornecer proteção legal à classe trabalhadora. As famílias moradoras do Jardim Santa Terezinha, muitas delas sustentadas por chefes que sempre atuaram no setor informal do mercado de trabalho, tenderam na maior parte das vezes a ter melhores condições de vida do que aquelas que ocupam hoje o Jardim Salete, à despeito da maior parte dos chefes de família da amostra desse último loteamento trabalharem devidamente registrados em firmas.

Esse aspecto das atividades profissionais da população de baixa renda foi estudado por Durham (1973, pg 145-173). Para ela, a permanência do indivíduo em atividades marginais pode ser uma escolha devido à valorização de um trabalho que não implique na submissão a um patrão e nem em horários estabelecidos. Tal opção porém conduz o trabalhador sem capital a ocupações de baixa renda, tais como as vistas nas amostras dos dois loteamentos. Essas ocupações, va-

lorizadas por significar trabalho autônomo, permitiram em outra época que famílias permanecessem na cidade, podendo participar da economia urbana. O comparativo decréscimo percentual de atividades autônomas entre os entrevistados no Jardim Salete faz supor que, apesar de implicar em status superior, a opção por essas atividades é hoje menos viável como estratégia de sobrevivência dentro do sistema do que o foi em tempos passados.

A maior parte das famílias estudadas nas amostras são famílias migrantes. Para Durham (1973, pg 184-186), essas pessoas contam na cidade grande primordialmente com as relações pessoais, com outros membros da família ou amigos, para conseguir a integração no meio urbano. Isto vale em termos da obtenção de um trabalho, da escolha de onde morar, do auxílio em épocas de crise, etc. A importância da família, que representa segurança econômica e permite uma participação social que envolve a totalidade da pessoa (Durham, 1973, pg 189), é também patente para a classe trabalhadora como um todo, pois ela está vulnerável às mesmas situações de crise que os migrantes e a participação de seus membros na sociedade através dos canais a que tem acesso, também ocorre de forma segmentada.

Na amostra coletada no Jardim Santa Terezinha, observa-se que há um elevado número de famílias que têm parentes morando no bairro (17 dos 28 entrevistados). A idade do loteamento é um fator plausível para explicar que além dos moradores que tenham sido levados por parentes e comprado

lotes na época do lançamento, haja havido uma evolução da população inicial. Há filhos que se casaram e se instalaram perto de seus pais, como há uma segunda ou terceira casa que foi construída sobre lotes de parentes.

No Jardim Salete, a amostra apresentou um menor número de moradores que habitam perto de membros da família (12 em 32 entrevistas). Nesse loteamento, o tempo decorrido desde o início das vendas dos lotes (3 anos) ainda não foi suficiente para que tivesse ocorrido a atração de parentes que não tiveram condições ou interesse de comprar um lote quando do lançamento do empreendimento.

Outro importante elemento da vida social da classe trabalhadora é a vizinhança (Hoggart, 1957, pg. 59-84). Para os seus habitantes, esses bairros periféricos, aparentemente idênticos aos visitantes, constituem pequenos mundos tão heterogêneos e bem definidos como pequenas cidades. Os moradores todos se conhecem porém as relações entre eles, excluindo-se quando se tratam de pessoas de uma mesma família, são em geral superficiais.

Todos os moradores das duas amostras alegaram conhecer seus vizinhos. No entanto o levantamento das relações entre eles demonstrou haver um grau elevado de isolamento das famílias. No Jardim Santa Terezinha, só 8 das 28 famílias entrevistadas declararam haver um certo grau de cooperação entre elas e seus vizinhos. A amostra do Jardim Salete indicou que, apesar de mais recente, 13 famílias (das 30 famílias para as quais há essa informação) trocam favo

res com seus vizinhos (como, por exemplo, cuidar de crianças quando a mãe tem de se ausentar, vigiar a casa quando da ausência da família, etc).

Há um medo intenso, declarado em algumas entrevistas, de ser alvo de 'fofocas'. Houve um caso de uma moradora do Jardim Salete que expressou seu desejo de sair do bairro, em uma dada época, por ser vítima de falatórios. Em algumas entrevistas nesse mesmo bairro, os respondentes incluíram a não existência de 'fofocas' como um dos maiores atrativos do loteamento. Respostas como "Aqui ninguém fala da vida dos outros", "O pessoal aqui não faz fofocas, cada um cuida da sua vida", etc, foram bastante frequentes nas entrevistas.

A 'fofoca' reflete a existência de um círculo fechado determinado, onde as pessoas que o compõem partilham definições comuns e modos semelhantes de ver as pessoas e coisas. A fofoca age no sentido de manter o controle social em um grupo, pois representa uma ameaça constante que desencoraja a inovação e o inconformismo (Lang & Lang, 1968, pg 69).

Talvez seja esse temor uma das causas do isolamento encontrado entre as famílias entrevistadas. A grande importância atribuída à privacidade da família é decorrência da ameaça que um vizinho representa, pois apesar de ser um igual, ele está sempre pronto a atacar por meio de fofocas.

As respostas mais comuns à questão referente às relações da família com vizinhos eram: "Sou amiga de todo



"JARDIM SANTA TEREZINHA"



"JARDIM SALETTE"

mundo, mas só de rua," "São todos muito amigos, mas na hora que alguém precisa de ajuda cada um corre para um lado", "Vizinho é amigo só do portão prá fora".

As atividades comunitárias que parecem vir tendo um desenvolvimento acelerado em alguns bairros da cidade (Gohn, 1979, Moisés, 1978) não parecem ter sensibilizado as famílias que compõem as duas amostras analisadas. No Jardim Santa Terezinha, antigo o suficiente para supor que seus moradores se dispusessem a participar de atividades em conjunto, só 3 (dos 28 questionários) contém respostas afirmativas na questão relativa à participação de membros da família em reuniões do salão paroquial, clube de mães, clube de jovens ou qualquer outra atividade de participação coletiva. O motivo alegado para a não aceitação dos convites que parecem ter sido efetuados a todas as famílias variou entre a falta de tempo e a falta de interesse dos moradores.

No Jardim Salete, essas atividades são realizadas na primeira gleba, mais sedimentada, onde se situa a escola e a igreja. Lá também o número de pessoas da amostra que as frequenta não é significativo. Só 6 das 34 famílias entrevistadas declararam que pelo menos um de seus membros participa do clube de mães ou de jovens. As razões alegadas são as mesmas encontradas no loteamento mais antigo: falta de tempo ou de interesse.

A falta de tempo (motivo principal da não participação) é um fato real na vida dessas pessoas. A mulher da classe trabalhadora em idade produtiva que não trabalha fo-

ra gasta todo seu tempo no cuidado com os filhos pequenos e com a casa. Os homens, por sua vez, saem muito cedo para conseguir chegar a tempo no trabalho, pois são forçados a enfrentar ônibus raros e lotados. Quando voltam para casa já é noite. Ademais, muitos dos sábados e domingos são passados no local de trabalho onde fazem hora-extra. Assim, o tempo que lhes resta é muito restrito para que se dediquem a uma atividade social organizada.

É por essa razão que os bares existentes nos bairros pobres da cidade são tão frequentados pela população local. Os situados no Jardim Santa Terezinha (ver descrição do loteamento) consistem de pontos de encontro de donas de casa, nos dias de semana, e nos fins de semana funcionam como clubes para os homens. É lá que as primeiras se encontram quando tem de ir às compras e é lá que os homens se reúnem para conversar, beber, jogar sinuca ou ver televisão, à noite e nos fins de semana.

Como se nota, não existem disponíveis à população de baixa renda, atividades coletivas que lhes permitam uma participação integral como indivíduos. A família tende a viver isolada, intramuros, voltada para si própria a não ser por contactos superficiais de seus membros com alguns vizinhos. De acordo com os dados fornecidos pelas amostras, nem mesmo o passar dos anos e o aumento da idade média dos moradores do loteamento (como no caso do Jardim Santa Terezinha), traduz-se em uma acentuação da participação dos moradores em atividades comunitárias. Os casos isolados encon-



"JARDIM SANTA TEREZINHA"



"JARDIM SANTA TEREZINHA"

trados, de pessoas que frequentavam clubes de jovens ou clubes de mães, caracterizavam-se principalmente por consistir mais de um tipo de lazer esporádico do que de uma forma de participação organizada em atividades coletivas.

CONCLUSÕES

A análise dos dados coletados em dois loteamentos populares, empreendidos em datas diferentes, possibilitou estabelecer de que forma é composta a população de um loteamento já sedimentado, por um lado, e por outro definir as características dos moradores de um loteamento totalmente carente. A determinação das diferenças e semelhanças entre os dois grupos de moradores permitiu que se chegasse a algumas conclusões sobre o processo de ocupação de um loteamento situado na periferia de São Paulo, à medida em que a cidade se expande e algumas facilidades urbanísticas vão sendo introduzidas na área.

As duas amostras apontaram, em primeiro lugar, para a existência de uma diferença significativa entre a idade dos chefes de família dos dois loteamentos. No Jardim Santa Terezinha, os chefes de família entrevistados enquadram-se em faixas etárias superiores àquelas em que se classificam os do Jardim Salete. Em segundo lugar, a renda familiar encontrada na amostra do Jardim Santa Terezinha tende a ser superior à das famílias da amostra do Jardim Salete, muito embora as atividades profissionais a que se dedicam os chefes de família entrevistados não apresentam diferenças significativas entre os dois bairros. A explicação para esse fato parece residir na composição da renda, uma vez

que em dois terços da amostra do loteamento mais antigo, há mais de um membro da família contribuindo para o sustento da casa, enquanto 70% da amostra do loteamento mais recente consiste de domicílios onde só uma pessoa trabalha fora. Essa recomposição da renda familiar está relacionada com a idade dos membros da família pois, à medida em que os filhos crescem, eles passam não mais a ser sustentados mas a colaborar eles próprios para a renda familiar.

A comparação das duas amostras evidenciou que há também uma diferença entre os vínculos de emprego apresentados entre os dois grupos de moradores. Há entre os moradores do Jardim Santa Terezinha um percentual elevado de chefes de família que sempre atuaram no mercado de trabalho informal. Esse percentual é significativamente mais elevado que o encontrado na amostra de moradores do Jardim Salete, onde a maioria dos componentes da amostra é regularmente registrado. Em geral, os membros desse primeiro grupo sempre tiveram melhores condições de vida no meio urbano do que aqueles que trabalham sob a proteção do registro em uma empresa. Aos primeiros moradores do Jardim Santa Terezinha foi possível comprar seus lotes e construir nestes casas de alvenaria, enquanto que muitos dos moradores do Jardim Salete são nos dias de hoje obrigados a comprar lotes em sociedade com amigos ou parentes e só tem recursos para construir uma moradia com material de baixa qualidade. Em outras palavras, a deterioração das condições de vida da classe trabalhadora no período que separa o lançamento dos dois

loteamentos (vinte e cinco anos) fica assim concretamente com provada.

Desta forma, considerando por um lado que as amostras apresentam semelhanças quanto às ocupações dos chefes de famílias e quanto à possibilidade destes em comprar lotes unicamente em bairros carentes (as famílias do Jardim Salette hoje e as do Jardim Santa Terezinha aproximadamente há vinte e cinco anos atrás) e que por outro lado a única diferença básica entre elas reside no valor da renda familiar e na sua composição, é possível sugerir que os moradores do Jardim Salette estão repetindo nos dias de hoje a história que os primeiros moradores do Jardim Santa Terezinha protagonizaram na década de 50. As diferenças de condições econômicas de sobrevivência no meio urbano podem ser imputadas às mudanças conjunturais ocorridas no país e que implicaram em uma acentuada pauperização da classe trabalhadora no decorrer desse período.

No entanto, se foi possível sugerir que os moradores do loteamento mais recente aparentemente repetem a história dos moradores do bairro já sedimentado, nada garante que no futuro a ocupação do Jardim Salette ocorra da forma como ocorreu no Jardim Santa Terezinha. A diferente conjuntura econômica, política e social do país e a consequente diferença de condições de integração da classe trabalhadora na economia urbana impedem que sejam possíveis prognósticos sobre se o desenrolar do processo de ocupação de um loteamento recente vai repetir modelos vistos no passado.

Se foi possível determinar que os primeiros moradores do Jardim Santa Terezinha apresentavam características equivalentes às que famílias que ocupam o Jardim Salete apresentam hoje, é também verdade que a esse primeiro grupo foram se juntando outras famílias pertencentes a camadas de renda mais elevadas. Ficou constatado que o processo de ocupação de um loteamento não ocorre totalmente quando do lançamento do empreendimento. Durante um longo período, são encontrados lotes disponíveis que ficam em mãos dos loteadores e de especuladores individuais. Esses terrenos vão sendo vendidos e ocupados gradativamente à medida em que seus proprietários, após esperar a valorização da terra em consequência do adensamento populacional e da chegada de alguns serviços públicos e equipamentos coletivos, os colocam à venda (Kowarick, 1979, pg 80). As famílias que adquirem esses terrenos são necessariamente famílias que auferem rendimentos superiores aos percebidos pelos primeiros moradores, caso contrário não teriam recursos para pagar pelo preço de mercado do lote, reajustado automaticamente face aos benefícios de que a área dispõe. Além da presença desses dois atores (loteadores e investidores), a dinâmica do processo de ocupação de um bairro popular conta também com a participação dos próprios moradores.

Há famílias de moradores que vendem suas casas por motivos diversos. Há aquelas que as vendem logo no início do loteamento por não poder arcar com as prestações do lote. Há aquelas que optam por vendê-la, e o fazem com

conhecimento das alternativas que o sistema capitalista que rege o uso do solo implica, por desejarem voltar à terra natal, mudar de cidade, ou morar com parentes, por exemplo. Há ainda as famílias que terminam por vender a casa própria em decorrência de sua inadaptação às condições de vida que seus escassos recursos lhes impõem. Incluem-se nesse grupo as famílias que já foram proprietárias de casas próprias em outros bairros e que as venderam por não se adaptarem ao local. Essas famílias, que dão assim origem a um movimento errante pelas periferias da cidade, estão representadas no Jardim Salete pelas famílias que, tendo vindo de outra casa própria, afirmaram na entrevista ter interesse em vender suas casas por não estarem satisfeitas com as características do novo bairro.

O estudo do Jardim Santa Terezinha mostrou que, pelo menos nesse caso, é reduzido o número de moradores de baixa renda que vendem sua casa própria na cidade para comprar outra na periferia mais distante e carente. Sendo como vários autores afirmaram (Durham, 1973, pg 175; Singer, 1978, pg 27) a casa própria a principal aspiração da classe trabalhadora urbana, à medida em que a família seja bem sucedida no estabelecimento de estratégias de sobrevivência no meio urbano que lhe permitam adquirir e permanecer no imóvel, existe uma forte tendência dela enraizar-se na área. O principal fator que contribui para essa possibilidade, no caso estudado, parece ser a recomposição da renda familiar que se dá com o crescimento dos filhos.

Assim, afirmar como alguns autores o fazem (Santos, 1979, pg 30) que algumas parcelas da classe trabalhadora participam ativamente da apropriação do sobrevalor que advém dos investimentos públicos em equipamentos urbanos, vendendo seus lotes quando a área torna-se mais valorizada, é atribuir uma lógica capitalista onde os atores simplesmente revelam alto grau de inadaptação no meio urbano. Essa prática, quando ocorre, tem caráter residual, não podendo de forma alguma ser generalizada.

Para reforçar essa conclusão, os dados coletados no Jardim Salete indicam que "seus moradores são famílias de baixa renda que vieram" em busca de uma casa própria. Na maior parte das vezes, não estão sendo 'expulsas' de outras regiões melhor equipadas, que seriam assim destinadas a ser consumidas por parcelas da população de maior poder aquisitivo, mas estão a procura da segurança que a casa própria representa.

Desta forma, o estudo do loteamento mais antigo reforça a idéia de que não houve necessariamente a expulsão dos primeiros moradores, quando, com o passar do tempo, este foi sendo integrado à cidade através de melhorias e serviços públicos. Ocorreu, na verdade, uma superposição de novas levas de famílias pertencentes a classes de renda mais elevada, como consequência do reajuste do preço dos lotes, reflexo dos beneficiamentos que gradativamente chegaram ao local. Em outras palavras, a chegada desses novos grupos, não implicou na substituição dos moradores mais antigos. O que

se vê hoje é uma ocupação heterogênea que reflète as diferentes etapas de urbanização pelas quais passou o bairro.

Cabe ainda enfatizar que, na procura de fatores que contribuíssem para explicar a causa do enraizamento de algumas famílias em determinada área, foram levantados dados sobre a integração da família no seu bairro. A análise desses dados apontou para um alto grau de isolamento das famílias de baixa renda. Seus membros, com exceção de um ou outro elemento, vivem reclusos em suas casas, não frequentando a casa de seus vizinhos nem participando das atividades patrocinadas pela igreja local ou por outras entidades. Essas raras exceções consistem de pessoas que frequentam reuniões mais visando a um tipo de lazer praticamente inexistente para as populações da periferia, do que visando à participação em atividades coletivas organizadas de cunho político.

Por fim, cumpre ainda assinalar que o escopo deste trabalho foi desde o início voltado para o nível empírico, daí seu caráter descritivo e analítico. Assim, a análise e interpretação dos dados foi efetuada não por intermédio de categorias teóricas e conceitos abstratos, mas sim utilizando-se de agentes reais. Os atores do processo de produção de habitação popular foram identificados em termos das formas concretas que assumem no cotidiano. Por isso, por exemplo, citar os loteadores, descrevê-los, identificá-los, situá-los num contexto mais geral, faz aqui mais sentido do que trabalhar com conceitos amplos como 'Capital'.

É possível então que este trabalho possa servir de subsídio para novas interpretações teóricas mais aprofundadas sobre a dinâmica de ocupação de loteamentos populares. Assim, espera-se ter contribuído para suprir uma lacuna comum em estudos sobre o tema, onde há inferências teóricas sendo elaborada sem a fundamentação empírica adequada.

SUMMARY

The purpose of this essay is the comparative study of the process of occupancy of two land developments on the outskirts of São Paulo, located in the municipality of Taubão da Serra. To this end, two undertakings, realized in different periods and destined for the population in the lower income brackets, were selected.

Neither of the two properties had the advantage of any urban infrastructure or public services at the time they were offered to subscribers. In this way the properties were offered to classes of low income population, who would not have been able to meet the price of property located in areas with more advanced urbanization.

The comparative analysis of the samples of dwellers in the two lots of land development indicated that (a) the families established in the property which had been divided into lots at the earlier date, tended to belong to superior income groups to those living in the property developed afterwards; (b) the family income of the first group tended to be higher than that of the second group; (c) in both cases the families existed in a high state of social isolation; (d) there was a difference in the composition of the family income between the two groups of dwellers.

Such change in composition of the family income which occurs when the children grow up and start to help with

the cost of maintaining a home seems to be an important factor in the radication of the family in certain areas. The analysis of the lots of the property developed in the first place permits the affirmation that the first dwellers of an area are not necessarily driven away as the area becomes more organized. On the other hand, the research of the property developed more recently, completely wanting, revealed that the majority of families purchased their lots of land, attracted by the prospect of living in their own house and had not been driven away from other areas.

BIBLIOGRAFIA

1975

BOLAFFI, Gabriel. "Habitação e Urbanismo: O problema e o falso problema" in A PRODUÇÃO CAPITALISTA DA CASA (E DA CIDADE), NO BRASIL INDUSTRIAL, org. Erminia Maricato, Editora Alfa-Omega, São Paulo, 1979.

1977

BOLAFFI, Gabriel. A CASA DAS ILUSÕES PERDIDAS: aspectos sócio-econômicos do Plano Nacional de Habitação. Caderno Cebrap 17, Ed. Brasiliense, São Paulo, 1977.

1980

BOLAFFI, Gabriel. "Para uma nova política habitacional e Urbana: possibilidades econômicas, alternativas operacionais e limites políticos", in HABITAÇÃO EM QUESTÃO, org. L. Valladares, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1980.

1975

CAMARGO, Candido P.F. et alii. SÃO PAULO 1975 - CRESCIMENTO E POBREZA, Ed. Loyola, São Paulo, 1975.

1974

CASTELLS, Manuel e GODDARD, Francis. MONOPOLVILLE-L'entreprise, l'Etat et l'Urbain, Mouton, Paris, 1974.

1977

CASTELLS, Manuel. "Crise do Estado, Consumo Coletivo e Contradições urbanas", in O ESTADO EM CRISE, Nicos Poulantzas (org), Graal, 1977.

1979

CASTELLS, Manuel. PROBLEMAS DE INVESTIGAÇÃO EM SOCIOLOGIA URBANA, Ed. Presença, Lisboa, 1979.

1980

CHINELLI, Filippina. "Os Loteamentos de Periferia", in HABITAÇÃO EM QUESTÃO, org. L. Valladares, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1980.

1973

DURHAM, Eunice. A CAMINHO DA CIDADE, Editora Perspectiva, São Paulo, 1973.

1971

ENGELS, Friederich. A QUESTÃO DO ALOJAMENTO, Ed. Poveira Ltda, Porto, 1971.

1979

GOHN, Maria da Glória. "Classes Populares, Periferia Urbana e Movimentos Sociais Urbanos: O Movimento das SABs em São Paulo". FELCH-USP- Depto Ciências Sociais, São Paulo, 1979.

1973

HOGGART, Richard. THE USES OF LITERACY, Penguin Books Ltd, Middlesex, Inglaterra, 1973.

1979

KOWARICK, Lucio. "Autoconstrução de Moradias e Espoliação Urbana", in A ESPOLIAÇÃO URBANA, ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1979.

1968

LANG, Kurt & LANG, Gladys. COLLECTIVE DYNAMICS, Thomas Y. Crowell Co., Nova Iorque, 1968.

1971

LANGENBUCH, Juergen R. ESTRUTURAÇÃO DA GRANDE SÃO PAULO, IBGE - Departamento de Documentação e Divulgação Geográfica e Cartográfica, Rio de Janeiro, 1971.

1980

LIMA, Maria Helena B. "Em Busca da Casa Própria: Autoconstrução na Periferia do Rio de Janeiro", in HABITAÇÃO EM QUESTÃO, org. L. Valladares, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1980.

1970

McKENZIE, Roderick. "Matéria-Objeto de Ecologia Humana", in ESTUDOS DE ECOLOGIA HUMANA, Livaria Martins Editora S.A., São Paulo, 1970.

1975

MAGRI, Suzanna. "Besoins Sociaux et Politique du Logement de l'Etat", in LA PENSÉE, nº 180, Paris Abril 1975.

1978

MARICATO, Erminia. "Autoconstrução, A Arquitetura Possível" in A PRODUÇÃO CAPITALISTA DA CASA (E DA CIDADE) NO BRASIL INDUSTRIAL, org. E. Maricato, Editora Alfa-Omega, São Paulo, SP, 1979.

1978

MOISES, José Alvaro. "Experiências de Mobilização Popular em São Paulo", in REVISTA "CONTRAPONTO", Ano III, nº 3, São Paulo, setembro, 1978.

1977

OLIVEIRA, Francisco. "A Economia Brasileira: Crítica à Razão Dualista", in SELEÇÕES CEBRAP 1, Ed. Brasiliense-CEBRAP, São Paulo, 1977.

1970

PARK, Robert. "Ecologia Humana", in ESTUDOS DE ECOLOGIA HUMANA, org. D. Pierson, Livraria Martins Editora S.A., São Paulo, 1970.

1976

PARK, Robert E. "A Cidade: Sugestões para a Investigação do Comportamento Humano no Meio Urbano", in O FENÔMENO URBANO, org. G. Velho, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1976.

1970

PIERSON, Donald (org). "Introdução" in ESTUDOS DE ECOLOGIA HUMANA, Livraria Martins Editora S.A., São Paulo, 1970.

1974

PRETECEILLE, Edmond. "La Planificacion Urbaine - les contradictions de l'urbanisation capitaliste" in ECONOMIE ET POLITIQUE, nº 236, março 1974.

1979

ROLNIK, Raquel e BONDUKI, Nabil. PERIFERIAS: OCUPAÇÃO DO ESPAÇO E REPRODUÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO, Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - Fundação para Pesquisa Ambiental, 1979

1978

SAMPAIO, Maria R. e LEMOS, Carlos A.C. HABITAÇÃO POPULAR PAULISTANA AUTOCONSTRUÍDA, Universidade de São Paulo - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 1978.

1980

SANTOS, Carlos N.F. dos. "Velhas Novidades nos Modos de Urbanização Brasileiros", in HABITAÇÃO EM QUESTÃO, org. L. Valladares, Zahar Editores, 1980.

1973

SINGER, Paul. "Urbanização e Desenvolvimento. O Caso de São Paulo", in ECONOMIA POLÍTICA DA URBANIZAÇÃO, Paul Singer, Editora Brasiliense, 1976.

1976

SINGER, Paul. "Urbanização e Desenvolvimento: O Caso de São Paulo", in ECONOMIA POLÍTICA DA URBANIZAÇÃO, ed. Brasiliense, São Paulo, 1976.

1978

SINGER, Paul. "O Uso do Solo Urbano na Economia Capitalista" in A PRODUÇÃO CAPITALISTA DA CASA (E DA CIDADE) NO BRASIL INDUSTRIAL, org. Erminia Maricato, Editora Alfa-Omega, São Paulo, 1979.

1978

VALLADARES, Licia do P. PASSA-SE UMA CASA, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1978.

1969

WILHEIM, Jorge. URBANISMO NO SUBDESENVOLVIMENTO, Editora Saga, Rio de Janeiro, 1969.

1978

WILHEIM, Jorge. "A Habitação no Contexto do Subdesenvolvimento", in PLANEJANDO PARA O DESENVOLVIMENTO, Série Documentos-15, Governo do Estado de São Paulo-SEPLAN, 1978.

1964A

WIRTH, Louis. "Urbanism as a Way of Life", in ON CITIES AND SOCIAL LIFE, A. Reiss Jr (ed), University of Chicago Press, 1964.

1964B

WIRTH, Louis. "Housing as a Field of Sociological Research, in ON CITIES AND SOCIAL LIFE, A. Reiss Jr (ed), University of Chicago Press, 1964.

1964C

WIRTH, Louis. "Human Ecology", in ON CITIES AND SOCIAL LIFE,
A. Reiss, Jr (ed). University of Chicago Press, 1964.

FONTE DE DADOS

1970

CENSO DEMOGRÁFICO, IBGE, Rio de Janeiro, 1970.

1978

DIAGNÓSTICO 77. "Taboão da Serra", Secr. Negócios Metropoli-
tanos, Emplasa, 1978.

1977

PESQUISA ORIGEM-DESTINO, Secretaria dos Negócios Metropoli-
tanos, Emplasa, São Paulo, 1977.

1981

SUMÁRIO DE DADOS DA GRANDE SÃO PAULO, Emplasa, São Paulo.

ANEXO I

BNH não cumpre seu cronograma

Em 16 anos, o banco fez pouco mais do que deveria fazer em apenas um ano

ULISSES CAPOZOLI

Em palestra na sósua Escola Superior de Guerra, no último dia 18, o presidente do Banco Nacional da Habitação, José Lopes de Oliveira, admitiu para uma seleta platéia que a performance do banco no setor de habitações não tem sido das mais satisfatórias. Em 16 anos de vida o BNH ergueu cerca de 2 milhões de habitações, de acordo com os dados de Oliveira, quando, segundo seu cronograma, a média de construções por ano deveria atingir a 1,6 milhão de unidades.

Diplomaticamente, contudo, Oliveira — que também falou sobre os índices já incômodos do desemprego, com reflexos não menos preocupantes nos saques do FGTS — prometeu que até o final do mandato do governo Figueiredo o déficit de habitações, estimado em 6 milhões de unidades, estará suprido.

Diffícil acreditar, diriam os céticos. E, neste caso, eles estariam sendo pelo menos sensatos, mesmo porque o próprio ministro do Interior, Mário Andreazza, já se antecipou em demolir estas previsões, substituindo-as por outras mais modestas. Os vaticínios do ministro do Interior são de que neste ano serão construídas 400 mil unidades, aumentadas para 600 mil no próximo ano, 700 mil em 82, 800 mil em 83, 900 mil em 84; e 1 milhão em 85, somando um total de 4,4 milhões.

As justificativas oficiais para o não cumprimento dos objetivos declarados do BNH são tão velhas quanto o banco, que foi criado em 1964, e vão desde a descapitalização dos Estados e Municípios até a pouco ortodoxa e cada vez mais dramática incapacidade de endividamento da maioria da população — devido aos baixos salários — incluindo evidentemente a famigerada especulação imobiliária.

No entender do sociólogo, economista e professor da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP, Gabriel Bolaffi, por exemplo, o BNH não cumpre a sua finalidade de construir moradias para as faixas mais modestas da população por uma razão muito simples: não foi idealizado para este fim. Num trabalho não muito recente, mas editado sob a forma de livro apenas no ano passado, Bolaffi mostra que os objetivos inconfluentes com a criação do BNH em 1964 eram muito mais de feições

político-econômicas que sociais: "O regime revolucionário que se estabeleceu assumiu, juntamente com o poder, compromisso de conter e reduzir as pressões inflacionárias, mas a sua sobrevivência política dependia da capacidade de atingir este objetivo sem provocar uma depressão econômica profunda e prolongada. Dependia também de conseguir formular projetos capazes de conservar o apoio das massas populares, compensando-as psicologicamente pelas pressões a que vinham sendo submetidas pela política de contenção salarial e, para isto, nada melhor que a casa própria."

As acusações de inoperância feitas ao BNH precisariam, entretanto, ser trocadas por "desvirtuamento", como faz o ex-presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo, Luiz Alberto Caldas, para quem existe uma má gestão dos recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, que o BNH administra e repassa a agentes financeiros como o BNDE, bancos estaduais e sociedades de crédito imobiliário, "quando todos ganham com recursos que são do próprio povo".

Em recente entrevista à "Folha", Caldas queixava-se de que "existem inúmeras falhas na política desenvolvida pelo BNH, que sempre acabam

onerando o valor dos imóveis, entre os quais a remuneração dos recursos do FGTS com juros de 3% e o repasse a instituições privadas que cobram juros de até 10%, além de uma série de taxas adicionais que apenas sobrecarregam os mutuários". Para conduzir o BNH aos seus objetivos sociais, Caldas sugere a eliminação dos agentes financeiros, na sua opinião um dos principais responsáveis pelo aumento do preço de imóveis.

Entretanto, se nos períodos de expansão econômica — e esta opinião é novamente de Bolaffi — a habitação popular "necessariamente subsidiada, ou pelo menos financiada, é obviamente uma prioridade secundária, porque toda a poupança disponível, pública ou privada, é rapidamente drenada para investimentos lucrativos; nos momentos de crise a situação tende a se inverter".

Num momento como o atual a construção civil poderia vir a ser estimulada pelos recursos disponíveis para o financiamento de habitações populares "exatamente como parecia ter sido concebida com a criação do BNH". Para Bolaffi, se isto não ocorreu até agora "é precisamente porque, desde as suas origens, a necessidade de melhorar as condições habitacionais da população foi

formulada como um falso problema e foi apenas por isto que o BNH jamais tomou qualquer medida eficiente no sentido de organizar a indústria de construção civil e inclusive a política fundiária urbana".

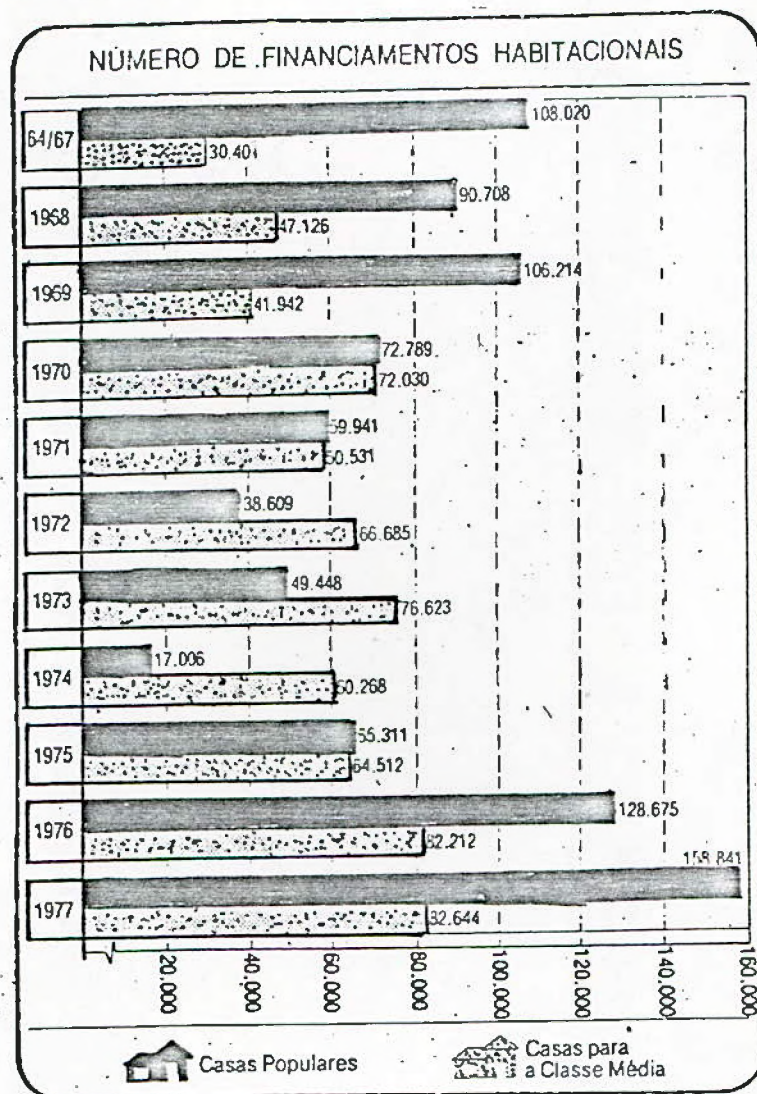
Apesar de suas críticas, Bolaffi pondera que "com coragem e boa vontade política — que incluem medidas como a reformulação da política tributária urbana — poderão ser alcançados bons resultados na área habitacional, mesmo porque ultimamente o BNH vem tomando medidas louváveis como a eliminação dos subsídios para financiamentos acima de 2 mil UPs, em favor de mutuários de menor renda".

Idêntica opinião tem o empresário construtor e presidente do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis de São Paulo (Secovi), Paulo Germanos. Ele acha que num período de retração econômica como o atual, o incentivo à construção civil, principalmente no setor de residências populares, é uma alternativa capaz de não só diminuir os problemas habitacionais como de garantir mercado para mão-de-obra não qualificada, além de estimular o funcionamento de uma cadeia de indústrias ligadas à construção. Manipulando um estudo recente feito pelo Secovi sobre o poder reprodutor de empregos na construção imobiliária, Germanos pondera que para cada Cr\$ 1 milhão investido a construção responde com a oferta de 347 empregos contra apenas 1,2 no setor químico e petroquímico; 5,9 na indústria automobilística; 11,2 no setor de autopeças; e 22,2 no setor de móveis e artefatos de decoração, com a vantagem de não depender de importações e por isto não pesar na balança comercial.

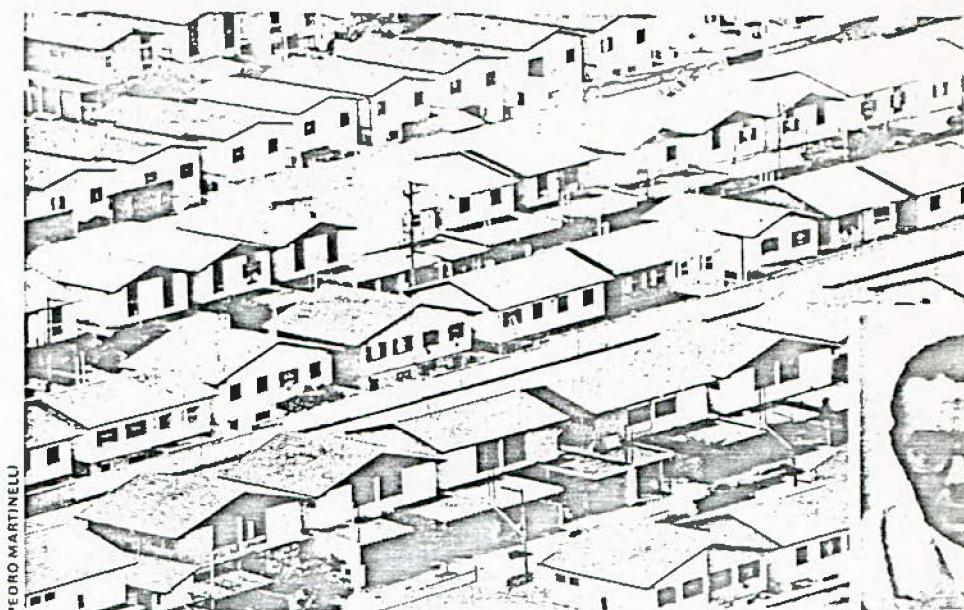
Contudo, na opinião do empresário, para se fazer frente ao déficit de 6 milhões de residências seria imprescindível a reformulação da legislação sobre loteamentos, e assim abrir perspectivas para que as famílias de menor posse possam ter acesso a terrenos, onde, no tradicional sistema de mutirão, constroam suas casas nos fins de semana.

Na verdade, o apelo do empresário neste sentido é de apenas legalizar o "sistema clandestino de construção", uma prática que no final da administração Olavo Setúbal foi responsável pela construção de 750 mil habitações, apenas na cidade de São Paulo.

"FOLHA DE SÃO PAULO"



"O GLOBO" 16/04/1978



PELRO MARTINELLI

AGÊNCIA JB



A meta de Oliveira para casas populares: 1 milhão por ano

HABITAÇÃO

O compromisso

BNH garante que é a vez de quem ganha pouco

O afastamento de seu objetivo fundamental — proporcionar casa própria para as populações de baixo poder aquisitivo — tem rendido ao Banco Nacional de Habitação (BNH) uma carga pesada por parte de seus críticos. Com frequência, acusa-se o Banco de ter-se tornado um órgão rico, realizando aplicações até mesmo no mercado financeiro. Agora, porém, a situação pode mudar. Pelo menos esta é a promessa do atual presidente do BNH, José Lopes de Oliveira. Ele garante que vai construir, até o final do quinquênio, 1 milhão de moradias populares por ano de forma a estabelecer um equilíbrio entre a oferta e a procura.

Embora pretenda também elevar os financiamentos pela Tabela Price até 2 000 UPCs, equivalentes hoje a 857 600 cruzeiros — o que beneficiaria a classe média, em condições de adquirir uma casa até esse valor —, o Banco já avançou alguns passos no sentido de facilitar o acesso às moradias populares. Entre eles, a diminuição dos juros e das exigências de renda familiar, a ampliação dos prazos para financiamento e a possibilidade de utilização do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço para abater as prestações mensais.

AGENTES RESISTEM — Nem tudo, porém, estaria resolvido. Ainda persistiriam obstáculos nessa trajetória. O principal deles é a dificuldade em compatibilizar os prazos de aplicação dos

recursos captados pelo Banco, com condições de financiamento acessíveis às camadas pobres. "Para contornar isso, estamos estudando a criação de um sistema em que apenas um décimo da renda familiar seja comprometida com o pagamento do imóvel", explica o presidente do BNH. Duas idéias já estão em fase de execução. Para atender às famílias com renda até três salários mínimos, o Banco lançou o Promorar — que pretende erradicar as submoradias nas favelas do país. Além de residências, o programa pretende fornecer também saneamento básico a aproximadamente 1 milhão de favelados do nordeste, Belém e Rio — onde inicialmente será implantado. Mas nem todos têm interesse nesse tipo de programa.

Os agentes financeiros, por exemplo, resistiriam às novas idéias porque, entre outras coisas, elas viriam beneficiar apenas os setores de repda em que são mais altos os índices de inadimplemento. Até o final da semana passada, nenhum deles havia tomado a iniciativa de divulgar ao público as novas facilidades para a aquisição da casa própria. Tal atitude não chegou a desanimar nem a surpreender o Banco. Afinal, a própria exigência da lei, de aplicar 40% de seus recursos para a construção de moradias populares, não vem sendo respeitada pelos agentes financeiros. Por isso toda a campanha promocional das novas regras está a cargo do próprio BNH. Iniciada há cerca de vinte dias, a campanha exibe um *slogan* que é um indisfarçável compromisso — "Chegou a sua vez", afirmam os anúncios estampados pelo BNH nos principais jornais do país. De forma didática, eles explicam com detalhes cada inovação, para garantir que a casa própria está ao alcance de todos.

"Sistema Clandestino" é mais eficiente que o BNH

RUBENS F. MARUJO

Em 1964, quando foi criado, o Banco Nacional de Habitação tinha três objetivos fundamentais: realizar uma política habitacional que não existia no Brasil, financiar obras de saneamento básico e a indústria de material de construção. Pode ser que o BNH tenha atingido seus dois últimos alvos, mas a política habitacional por ele estabelecida ainda está longe da realidade brasileira. Dezesseis anos após a sua criação, o BNH, que em janeiro deste ano elevou seu capital para Cr\$ 48 bilhões, não conseguiu incorporar a maior parte da população ao Sistema Financeiro Habitacional, idealizado exatamente para facilitar a aquisição da casa própria.

Seus programas sociais — voltados aos interesses daquelas faixas da população mais carentes — também não provocaram resultados positivos sensíveis, diante dos inibidos investimentos realizados pelo banco. De 1964 até hoje, foram financiadas apenas 846.470 casas populares para famílias com renda de até três salários mínimos. Enquanto isso, o ex-prefeito Olavo Setúbal, verificou no final de sua administração, no ano passado, que só em São Paulo, pelo "Sistema Clandestino de Construção" no qual se incluem aquelas casas construídas sem plantas e em terrenos clandestinos, haviam sido construídas mais de 750.000 moradias. Esses dados comprovam que o BNH não facilita a aquisição da casa própria, principalmente para as famílias de baixa renda.

O número de contratos assinados, equivalente ao de casas financiadas, é de apenas 3,9 milhões. Mesmo assim, esse total não reflete o número exato de unidades financiadas, já que inclui lotes urbanizados, cooperativas habitacionais, institutos e fundações, hipotecas e outros que não estão devidamente especificados. Além disso, existem muitos contratos assinados sem que a construção da obra ou do conjunto residencial esteja totalmente pronta. Dessa forma, pode-se considerar os 3,9 milhões como uma estimativa futura e não real.

PRINCIPAL OBSTÁCULO

Para muitos, a principal razão e o BNH não resolver ou não reduzir o problema do déficit habitacional está no fato de ele ser uma instituição de segunda linha, ou seja, que não opera diretamente com os compradores da casa própria.

O presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo, Luiz Alberto Caldas de Oliveira, afirma que existe um grande desvirtuamento dos recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, que o BNH administra e repassa a agentes financeiros como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, prefeituras municipais, Caixas Econômicas, Bancos de Estado e sociedades de crédito imobiliário: "Todos ganham com esses recursos que, afinal de contas, são do próprio povo."

RECURSOS EXISTEM

E que não se diga que o BNH não pode cumprir sua política habitacional por falta de verbas — diz Caldas de Oliveira, pois o volume de recursos administrados pelo banco é suficientemente alto para assegurar suas aplicações no setor.

De fato, o BNH mexe com uma soma de dinheiro apreciável. As suas duas principais fontes de recursos — o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e a captação de poupança através das cadernetas de poupança e letras imobiliárias mostram altos investimentos. O saldo líquido atual do FGTS é de nada menos do que Cr\$ 472,2 bilhões e das cadernetas e letras imobiliárias Cr\$ 719,5 bilhões. Juntos, somam mais de Cr\$ 1 trilhão.

A questão básica, na opinião do presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis, é que o dinheiro existe mas vem sendo aplicado distorcidamente "pois os agentes financeiros, que são os maiores beneficiários, repassam as aplicações a custos mais altos, lucrando com operações que, tecnicamente, são de cunho social, como o setor habitacional".

Ocorre que a maioria dos agentes financeiros do BNH, com os recursos que lhes são oferecidos, constroem prédios luxuosos e de alto valor unitário que depois não conseguem vender, diz o dirigente: "Logo, percebe-se que esses prédios não atendem às necessidades da população e a eles só têm acesso aquelas pessoas que possuem altos rendimentos e que geralmente compram apenas para especular".

ERROS DO BNH

Segundo Caldas de Oliveira, existem inúmeras falhas na política desenvolvida pelo BNH, que sempre acabam

onerando o valor do imóvel. Entre elas, ele aponta o fato de o banco remunerar os recursos do FGTS com correção trimestral e juros de 3% ao ano e repassar esses recursos com correção e juros que variam de 3 a 10% ao ano, mais uma série de taxas adicionais que sobrecarregam os tomadores. "E esse procedimento vale tanto para os financiamentos de infra-estrutura, como para a aquisição de casas populares."

Geralmente — afirma — os agentes financeiros do BNH cobram suas taxas antecipadamente, à vista, na hora da assinatura do contrato de financiamento com os empresários construtores, assegurando, dessa forma, a sua margem de lucro. Em consequência, o valor da obra já fica mais caro, mesmo antes de ser iniciada, pois os construtores assumem dívidas acrescidas de correção monetária e juros sobre valores teóricos, que lhes foram creditados no ato da contratação do financiamento através das mais variadas taxas como a TAC — Taxa de Abertura de Crédito; TR — Taxa de Repasse e TCE — Taxa de Comprometimento de Empréstimo.

CUSTOS EXCESSIVOS

Para exemplificar, Caldas de Oliveira explicou que num financiamento de Cr\$ 20 milhões que um empresário construtor contrai junto a um agente financeiro do BNH, ele, no ato, paga uma taxa embutida de 13%, o que eleva o valor do financiamento a Cr\$ 22.660 mil sem que ele usufrua desse acréscimo adicional de Cr\$ 2,6 milhões. "Além do mais, terá que pagar juro e correção sobre Cr\$ 22.660 mil, quando se beneficiará de apenas Cr\$ 20 milhões."

Assim — acrescenta o dirigente — o resultado não poderia ser outro: esses custos adicionais vão onerar sobremaneira o preço financiado da obra que, recalculado e adicionado cumulativamente de juros e correção monetária, incorpora aqueles custos ao valor final do imóvel em construção, pago pelo consumidor final.

Em vista disso, Luiz Alberto Caldas de Oliveira defende a necessidade de o Banco Nacional de Habitação eliminar os agentes financeiros que, a seu ver, são os principais responsáveis pelo exagerado preço dos imóveis, dificultando a execução de uma política habitacional mais justa e abrangente: "A meu ver, o BNH teria que operar diretamente."

ANEXO II

ROTEIRO PARA AS ENTREVISTAS

1. Composição da Família: quem mora nessa casa?
 2. Idade dos Membros da Família e Agregados: quantos anos tem o casal, os filhos e os outros?
 3. Renda Familiar: quem trabalha fora? Quanto ganham?
 4. Outras Rendas: a família vive dos salários ou tem outra renda? Quais?
 5. Origem do Casal: o senhor/senhora/nasceu onde?
 6. Número de Anos que estão em São Paulo: há quanto tempo chegou na cidade?
 7. Histórico das Moradias Anteriores na Grande São Paulo : quando senhor/senhora chegou à cidade onde foi morar? e depois? as casas era(m) própria(s), alugada(s), cedi-da(s)? Por que mudou?
 8. Histórico dos empregos do chefe da família na Grande São Paulo: quando o sr. chegou onde foi trabalhar? O que fa-
zia? e depois?
 9. Categoria Profissional dos Membros da Família: qual sua profissão? e dos seus filhos? e sua mulher?
 10. Situação de trabalho dos membros da Família: o senhor e os filhos estão empregados? trabalham por conta própria?
 11. Situação de Registro de Trabalho: é registrado? e seus filhos e mulher?
 12. Local de Trabalho: em que bairro o sr. tabalha? e seus filhos e mulher?
-

13. Tipo de Transporte utilizado: como o sr. vai para o seu emprego? e seus filhos?
14. Tempo gasto na Viagem casa-trabalho: quanto tempo o sr. leva para chegar em seu emprego?
15. Tempo de Aquisição do Lote ou Casa: há quanto tempo o sr. comprou o seu lote? já tinha casa ou o sr. a construiu? há quanto tempo construiu? quem construiu: o sr. e a família ou contratou pedreiros?
16. Ocupação do Lote: quantas casas tem no lote? Quantas famílias moram nas casas? o sr. aluga outras casas?
17. Tipo de Casa: a casa é de alvenaria? qual o tipo de revestimento? e o tipo de piso? quantos cômodos tem a casa? tem banheiro? dentro ou fora?
18. Participação da Família em atividades da redondeza: o sr. ou sra. ou filhos frequentam o salão paroquial ou o clube de mães, ou fazem parte de algum movimento com outras pessoas do bairro? a sra. ou sr. é amiga dos vizinhos? trocam favores com eles? tem parentes morando perto?
19. Prioridades quanto ao espaço habitacional: o sr. já recebeu proposta de venda da casa? porque não quis vender? hoje se pagassem o que o sr. acha que vale, o sr. venderia? para onde iria? em que região e como o sr. gostaria que fosse o local? (iria se não tivesse luz e água, condução por perto?)

20. Satisfação com a Moradia Atual: sr. ou sra. acha que a vida aqui é fácil ou não? O que o sr. acha das ruas, da segurança, dos serviços (escola, posto de saúde, transportes, comércio local? facilidade para arranjar emprego para mulher e filhos?)
21. Inserção da Família no Processo de Consumo: o sr. tem fogão a gas? máquina de costura? TV? geladeira? carro?.

ANEXO III

Estatísticas do Índice Nacional de Preços ao Consumidor —
variações mensal, semestral e anual

INPC — Semestral		INPC — Mensal		INPC — Anual	
Período	Índice(%)	Mês	Índice(%)	Período	Índice(%)
Abr-79/set-79.....	25,6	set-79	6,7	—	—
Mai-79/out-79.....	28,2	out-79	4,7	—	—
Jun-79/nov-79.....	33,2	nov-79	5,8	—	—
Jul-79/dez-79.....	38,7	dez-79	7,0	—	—
Ago-79/jan-80.....	40,9	jan-80	6,6	—	—
Set-79/fev-80.....	39,9	fev-80	3,8	—	—
Out-79/mar-80.....	37,7	mar-80	5,2	Abr-79/mar-80.....	74,3
Nov-79/abr-80.....	37,0	abr-80	4,2	Mai-79/abr-80.....	75,5
Dez-79/mai-80.....	36,8	mai-80	5,6	Jun-79/mai-80.....	82,9
Jan-80/jun-80.....	34,3	jun-80	5,2	Jul-79/jun-80.....	86,4
Fev-80/jul-80.....	33,5	jul-80	5,8	Ago-79/jul-80.....	88,2
Mar-80/ago-80.....	34,3	ago-80	4,5	Set-79/ago-80.....	88,1
Abr-80/set-80.....	35,9	set-80	6,2	Out-79/set-80.....	87,1
Mai-80/out-80.....	39,4	out-80	6,9	Nov-79/out-80.....	90,1
Jun-80/nov-80.....	43,0	nov-80	8,3	Dez-79/nov-80.....	95,6
Jul-80/dez-80.....	45,4	dez-80	6,9	Jan-80/dez-80.....	95,3
Ago-80/jan-81.....	46,1	jan-81	6,5	Fev-80/jan-81.....	95,1
Set-80/fev-81.....	47,1	fev-81	5,2	Mar-80/fev-81.....	97,8
Out-80/mar-81.....	46,2	mar-81	5,6	Abr-80/mar-81.....	98,8
Nov-80/abr-81.....	44,2	abr-81	5,3	Mai-80/abr-81.....	101,0
Dez-80/abr-81.....	42,7	mai-81	7,3	Jun-80/mai-81.....	104,1
Jan-81/jun-81.....	38,9	jun-81	4,0	Jul-80/jun-81.....	101,8
Fev-81/jul-81.....	38,1	jul-81	5,8	Ago-80/jul-81.....	101,8
Mar-81/ago-81.....	40,4	ago-81	6,9	Set-80/ago-81.....	106,5
Abr-81/set-81.....	40,9	set-81	5,96	Out-80/set-81.....	106,1
Mai-81/out-81.....	39,0	out-81	3,96	Nov-80/out-81.....	100,5
Jun-81/nov-81.....	36,8	nov-81	5,55	Dez-80/nov-81.....	95,3
Jul-81/dez-81.....	37,6	dez-81	4,6	Jan-81/dez-81.....	91,2
Ago-81/jan-82.....	39,8	jan-82	7,55	Fev-81/jan-82.....	93,15
Set-81/fev-82.....	39,3	fev-82	6,5	Mar-81/fev-82.....	95,6
Out-81/mar-82.....	39,1	mar-82	5,78	Abr-81/mar-82.....	95,98
Nov-81/abr-82.....	40,2	abr-82	4,81	Mai-81/abr-82.....	96,00
Dez-81/mai-82.....	41,3	mai-82	6,38	Jun-81/mai-82.....	93,4
Jan-82/jun-82.....	45,2	jun-82	7,47	Jul-81/jun-82.....	99,8
Fev-82/jul-82.....	43,8	jul-82	6,53	Ago-81/jul-82.....	101,1
Mar-82/ago-82.....	43,2	ago-82	8,8	Set-81/ago-82.....	99,4
Abr-82/set-82.....	41,8	set-82	4,75	Out-81/s et-82.....	97,2

"FOLHA DE SÃO PAULO"
06/10/1982

ANEXO IV

LAURITA ORTEGA MARI, Prefeito Municipal de Taboão da Serra, faço saber qu a Câmara Municipal Acreta e eu promulgo a seguinte lei:

LEI Nº 179/64

Artigo 1º - Fica proibido o Loteamento de terrenos em qualquer perímetro do município sem prévia licença da Prefeitura Municipal.

Artigo 2º - Aqueles que pretendem lotear terrenos dentro do Município deverão requerê-lo ao Sr. Prefeito Municipal satisfazendo, previamente, as seguintes condições:

- a- Requerer diretrizes;
- b- Apresentar títulos de propriedade dos terrenos a lotear, provado domínio pleno e ilimitado;
- c- Provar pelos meios legais por si e por seus antecessores que os interessados não figuram como reus em quaisquer ações no Juízo Comum e no Federal que tem por objeto os terrenos a lotear;
- d- Juntar sete vias de plantas assinadas por engenheiro credenciado pelo CREA e registrado na Prefeitura, em escala 1:1.000 dos terrenos a lotear, com curvas de nível, perfil de ruas, curvas de linahs e projetos de arruamento e loteamento;
- e- Juntar 4 vias de memorial descritivo;
- f- Colocação de guias pré-fabricadas nas medidas já padronizadas;
- g- Colocação de sargetas para escoamento de águas pluviais;
- h- Obrigar-se junto à Prefeitura a aos promitentes compradores à colocação de rede de Energia Elétrica Domiliar, mediante pagamento do promitente comprador;
- i- Construção de passeios, de acôrdo com as medidas determinadas;
- j- Reservar área de 4.000 mts² nos loteamentos superiores a 185.000 mts² sendo que os loteamentos de áreas inferiores observar-se a 3% (três por cento) sobre o total, a critério da Prefeitura, que serão deduzidos dos dez

por cento.

- 1- Arborização nas ruas nas zonas consideradas residenciais. As obrigações constantes das terras (F), (G), (J) e (I), deste Artigo refere-se aos loteamentos situados dentro do Perímetro Urbano.

Artigo 3º - Entre Ruas, Praças, Áreas Livres, reservar-se-á 30% (trinta por cento) da área bruta.

Artigo 4º - Na aprovação dos loteamentos, considera-se automaticamente doadas à Prefeitura as áreas de ruas, praças e áreas destinadas à obras públicas, independente de Escritura de doação.

Artigo 5º - Enquanto não contar o D.M.O. com o Código de Urbanismo próprio, as planats poderão ser encaminhadas à Comissão de Planejamento e Urbanismo do Estado para fins de estudo e modificações, se necessárias.

Artigo 6º - As partes arruadas do loteamento serão cobrados os Emolumentos de Cr\$ 0,50 (cinquenta centavos), por metro quadrado (área bruta) e serão devidos pelo seu proprietários ou por quem requerer a sua aprovação.

§ Único - O pagamento dos emolumentos de que trata este Artigo, será feito da seguinte forma:

- a- 50% (cinquenta por cento) no ato da entrada do pedido;
- b- 50% (cinquenta por cento) na retirada do processo, após o despacho.

Artigo 7º - Os casos omissos na presente Lei serão regulados pela Lei Estadual 1.561-A de 29.12.1951, que dispõe sobre a codificação das Normas Sanitárias para obras e serviços (C.N.S.O.S.) a qual deverá ser adotada pelo D.M.O. da Prefeitura Municipal.

Artigo 8º - A aprovação pela Prefeitura não exime os interessados das obrigações para com as demais repartições Federais e Estaduais, exigidas por Lei.

Artigo 9º - A presente Lei revoga as Leis Municipais nºs 09.60 e 86 . 62.

Artigo 10º - Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação,
revogadas as disposições em contrário.

Prefeitura Municipal de Taboão da Serra, 30 de Abril de 1964.

Ass.: LAURITA ORTEGA MARI
Prefeito Municipal

Registrada e publicada na Secretaria desta Prefeitura, aos 30 de A-
bril de 1964.

Ass.: LAURITA ORTEGA MARI
P/Secretario

RITA ORTEGA MARI, Prefeito Municipal de Taboão da Serra, faço saber que a
Municipal decreta e eu promulgo a seguinte Lei:

LEI Nº 217/64

- Artigo 1º - Ficam estipuladas as seguintes diretrizes para arruamento executados com planos aprovados.
- Artigo 2º - O proponente que tenha seus arruamentos executados com planos aprovados, depois que tiverem sido executadas tais obras, constantes destes planos, de acordo com o despacho de aprovação, após verificação por parte da Diretoria de Obras, fará novo requerimento ao Prefeito Municipal pedindo entrega ao trânsito público dos logradouros abertos.
- Artigo 3º - Nenhuma via de comunicação, de qualquer natureza, poderá ser considerada como oficialmente aberta ao trânsito público, sem que seja previamente aceita pela Câmara Municipal, que a declarará incorporada ao domínio público.
- Artigo 4º - Para o cumprimento do artigo anterior, a prefeitura Municipal, remeterá à Câmara Municipal o plano de arruamento, devidamente informado de acordo com o Código de Obras em vigor no Município, propondo-lhe a respectiva denominação.
- Artigo 5º - As ruas executadas poderão ser entregues por partes por proponente, contanto que estas partes sejam perímetros fechados, com acesso pelas vias oficiais existentes.
- Artigo 6º - Todo e qualquer espaço livre, que tenha acesso à uma rua cujo recebimento é pedido, deverá ter também seu recebimento incluído naquele pedido.
- Artigo 7º - Os espaços livres só serão recebidos depois de nela executadas as obras constantes do Projeto aprovado.
- Artigo 8º - Não serão recebidas do proponente vias de comunicação cuja abertura importe em desapropriação a custa da municipalidade, nem aquelas que não estejam devidamente niveladas e que não tenham sido executadas as obras de arte (bocinas, pontes, muros de arrimo etc) necessários à sua conservação.
- Artigo 9º - Para os efeitos do presente artigo, as ruas, travessas, avenidas, praças e quaisquer vias, só poderão ser aceitas oficialmente, uma vez que os interessados façam doação livre ao Município dos terrenos que constituem os seus lotes observadas as disposições do Código Civil e de mais prescrições do Código de Obras, em vigor no Município.
- Artigo 10º - Não caberá à Prefeitura responsabilidade alguma pela diferença de área dos lotes ou quadras que qualquer proprietário venha encontrar em relação às áreas dos planos aprovados:
- Artigo 11º - Os logradouros de uso comum do povo, quando já incorporados ao domínio público, só podem ser desincorporados, perdendo inalienabilidade, por Lei especial da Câmara Municipal aprovada por mais de dois terços dos vereadores presentes.
- continua::::::

Artigo 9º-O prefeito comunicará ao Registro Geral de Hipotecas os logradouros que no Município foram incorporados ao trânsito livre.

Artigo 10º- Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação revogadas as disposições em contrário.

Prefeitura Municipal de Taboão da Serra, 27 (vinte e sete) de novembro de 1964 (hum mil novecentose sessenta e quatro).

a) Laurita Ortega Mari
Prefeito Municipal

Registrada e publicada na Secretaria desta Prefeitura, aos 27 (vinte e sete) de novembro de 1964.

a)
LEVY DE SOUZA E SILVA
Secretário.

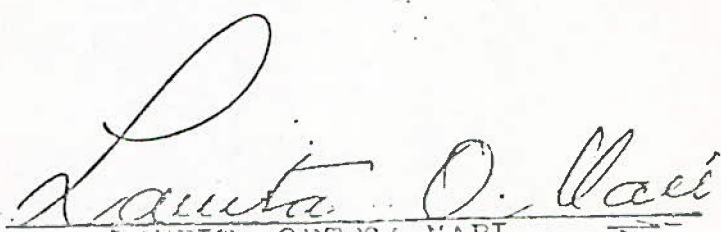
LAULITA ORTEGA MARI, PREFEITO MUNICIPAL DE TABOÃO DA SERRA, FAÇO SABER QUE A CÂMARA MUNICIPAL DECRETA E EU PROMULGO A SEGUINTE LEI:

LEI Nº 284/66

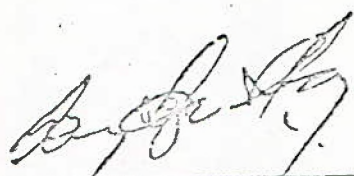
- Artigo 1º- A abertura clandestina de ruas ou em desacôrdo com o projeto aprovado, fica sujeita à multa de Cr\$100.000- (cem mil cruzeiros) à Cr\$ 200.000, (duzentos mil cruzeiros), aplicada ao responsável ou proprietário, independentemente das demais sanções previstas pelas Leis Municipais, Estaduais e Federais.
- § Primeiro- O pagamento da multa não exime o infrator da obrigação de regularizar a situação junto ao Departamento de Obras da Municipalidade dentro do prazo de 30 dias a partir da data do embargo.
- § Segundo- Vencido o prazo mencionado no parágrafo anterior, o infrator fica sujeito à multa de Cr\$ 50.000, (cinquenta mil cruzeiros) por dia.
- Artigo 2º- O disposto no artigo anterior e seus parágrafos 1º e 2º aplicam-se às escavações e desvios de leitos dos córregos e rios.
- Artigo 3º- Terminados os serviços de arruamentos e loteamentos o responsável, ou proprietário deverá requerer vistoria junto ao Departamento de Obras da Municipalidade.
- § Primeiro- O não atendimento da disposição do artigo 3º fará com que a Prefeitura efetue a cassação do alvará e proíba construções de qualquer tipo nos referidos terrenos, até a sua regularização pela referida vistoria do Departamento de Obras da Municipalidade.
- § Segundo- O proprietário ou responsável que não atender a disposição do parágrafo anterior, fica sujeito à multa de Cr\$ 50.000, (cinquenta mil cruzeiros) à Cr\$ 100.000,- (cem mil cruzeiros) diários à partir da data da cassação.
- Artigo 4º- Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

continua-

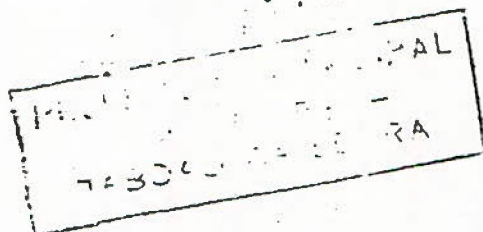
Prefeitura Municipal de Taboão da Serra, 6 de Setembro de 1966.


LAURITA ORTEGA MARI
Prefeito Municipal.

Registrada e publicada na Secretaria desta Prefeitura, aos 6 de setembro de 1966.



LEVY DE SOUZA E SILVA
Secretário.



ANEXO V

Os dados encontrados nos loteamentos estão discriminados abaixo:

Jd.Umuarama

Igual	39,6%	11,3% casa própria p/ casa própria sem outra alugada
		28,3% casa alugada para casa alugada
Pior	3,2%	3,2% casa própria p/ casa alugada
Status		
Melhor Status		3,8% casa própria p/ c.própria c/ outra alugada
		7,5% casa alugada p/ " "
		18,9% casa alugada p/ " sem "
	39,7%	1,9% cortiço para casa própria sem outra alugada
		1,9% pensão para própria sem outra alugada
		1,9% outra para própria com outra alugada
		3,8% outra para casa própria sem outra alugada
Indefinido		1,9% cortiço para casa alugada
		1,9% favela para casa alugada
	17%	7,5% outra para casa alugada
		1,9% pensão para casa cedida
		3,8% outra para casa cedida

Jd.Cirino

Igual	38,1%	9,5% casa própria para casa própria s/ outra alu- gada
		9,5% casa alugada p/ casa alugada
		19,1% cortiço/cedida/ocupada p/ idem
Pior		
Status		-----
Melhor Status	57,2%	23,8% alugada para casa própria
		4,8% cortiço para c.própria c/ outra alugada
		4,8% cortiço para c.própria s/ " "
		19,0% outra para casa própria sem outra alugada
Indefinido		4,8% casa alug. para cedida

Jd. São Pedro

Igual 13,6% casa própria p/ casa própria sem outra alugada
 27,2% 13,6% casa alugada p/ casa alugada

Pior.
 Status

6,8% casa própria para c.própria c/ outra alugada
 6,8% casa alugada p/ casa própria com " "
 2,3% cortiço p/ própria com outra alugada
 2,3% pensão para c.própria com " "

Melhor
 Status

63,6%

4,5% outra p/ casa própria com " "
 22,7% casa alugada p/ c.própria sem outra alugada
 11,4% cotiço para casa própria sem " "
 2,3% favela para casa própria sem " "
 4,5% outra p/ casa própria sem outra alugada

Indefinido
 9,1%

2,3% cortiço p/ casa alugada
 2,3% outra p/ casa alugada
 4,5% casa alugada para cedida

Jd Bandeiras

Igual 6,7% casa própria p/ própria sem outra alugada
 22,7% 13,3% casa alugada para casa alugada
 2,7% outra p/ casa cedida

Pior
 Status

1,3% caça própria para casa alugada
 2,7% casa própria p/ c.p. c/outra alugada
 5,3% casa alugada p/ c.p. c/ " "
 29,3% casa alugada p/ c.p. sem outra alugada
 2,7% cortiço p/ c.p. sem outra alugada

Melhor
 Status

68,0%

1,3% pensão p/ c.p. sem " "
 2,7% favela p/ c.p. sem outra alugada
 6,7% outra p/ c.p. com outra alugada
 16,0% outra para c.p. sem outra alugada
 1,3% pensão p/ c.p. com outra alugada

Indefinido
 8,0%

2,7% casa alugada p/ casa cedida
 5,3% outra p/ casa alugada

Jd.Flor da Primavera

2,9% casa própria p/ casa própria sem outra alugada

Igual 44,1% casa alugada p/ casa alugada
47,0%

Pior -----

Status

5,9% casa alugada p/ casa própria com outra alugada
8,8% casa alugada p/ casa própria sem outra alugada
2,9% favela p/ c.p. com outra alugada

Melhor 2,9% favela p/ c.p. sem " "

Status 5,9% outra (cedida, ocupada) p/ c.p. com outra alugada
35,4% 8,8% outra p/ c.p. sem outra alugada

Indefinido 2,9% cortiço p/ casa alugada
14,7% 11,8% outra p/ casa alugada

TABELA 2

	Igual		Pior		Melhor		Indefin.		Total
	h%	v%	h%	v%	h%	v%	h%	v%	
J. Umarama	45,3	31,2	3,8	50,0	39,7	16,9	11,3	27,3	53
J. Cirino	38,1	10,4	-	-	57,2	9,7	4,8	4,5	21
J. São Pedro	27,2	15,6	-	-	63,6	22,6	9,1	18,2	44
J. Bandeira	22,7	22,1	1,3	25,0	68,0	41,1	8,0	8,0	75
J. Flor da Primavera	47,0	20,8	22,9	25,0	35,4	9,7	14,7	22,7	34
Total	77	100	4	100	124	100	22	100	227