

## O CAPITAL INCORPORADOR E A “NOVA CLASSE” TRABALHADORA NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO: APONTAMENTOS TEÓRICOS SOBRE A MOBILIDADE RESIDENCIAL

**Flaviane Ramos dos Santos**

Mestranda em Geografia e Bolsista FAPESP, Universidade Estadual Paulista – Campus Presidente Prudente  
[flavianeramos2@gmail.com](mailto:flavianeramos2@gmail.com)

*Recebido em: 25/04/16; Aceito em: 14/07/16*

### RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar de que forma a elevação dos rendimentos e do padrão de consumo de uma parcela significativa da população em decorrência do aumento do emprego com carteira assinada e expansão do crédito, entre outros fatores, nos últimos anos promoveu alterações no espaço urbano. Para tanto, procuramos nos situar diante do debate em torno da “nova classe média” para verificar se essa ascensão econômica esteve relacionada com uma possível ascensão social e, posteriormente, com a mobilidade residencial caracterizada pela busca por um “lugar melhor” por parte de alguns dos trabalhadores que obtiveram melhores condições de renda. Nesta perspectiva, analisamos a atuação do capital incorporador na transformação e produção do espaço urbano a partir da lógica de valorização e criação de espaços de moradia destinados a estes cidadãos, bem como de que forma sua atuação reforça o processo de segregação socioespacial.

**Palavras-chave:** Ascensão econômica, trabalhadores, nova classe média.

## EL CAPITAL INCORPORADOR Y LA “NUEVA CLASE” TRABAJADORA EN LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO: APUNTES TEORICOS SOBRE LA MOVILIDAD RESIDENCIAL

### RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo analizar de que forma la elevación de los rendimientos y del padrón de consumo de una parcela significativa de la población en consecuencia del aumento del empleo con un contrato formal y expansión del crédito, entre otros factores, en los últimos años ha promovido alteraciones en espacio urbano. Delante de eso, pretendemos poner a nosotros mismos delante del debate sobre la “nueva clase media” para verificar si ese ascenso económico estuvo relacionado con un posible ascenso social y, posteriormente, con la movilidad residencial que se caracteriza pela búsqueda por un “lugar mejor” por los trabajadores que hayan obtenido mejores condiciones de rendimiento. En esa perspectiva, analizamos la actuación del capital incorporador en la transformación y producción del espacio urbano a partir de la lógica de valorización y creación de espacios de morada para esas personas, bien como de que forma su actuación refuerza el proceso de segregación socioespacial.

**Palabras-clave:** Ascenso económico, trabajadores, nueva clase media.

## INTRODUÇÃO

O espaço geográfico é uma realidade prática produzida no decorrer da história da humanidade enquanto condição, meio e produto da reprodução social (CARLOS, 2011), sendo, portanto, produzido historicamente por diferentes agentes que atuam, muitas vezes, de modo contraditório, porque possuem objetivos e poder de atuação diferenciada (CORRÊA, 2012). Nesse sentido, sem desconsiderar a importância dos demais agentes, neste trabalho procuramos focar na atuação do capital incorporador na produção e reestruturação do espaço urbano, tendo em vista que este agente é o responsável pela organização dos investimentos privados no ambiente construído, especialmente aqueles destinados a produção de habitação (SMOLKA, 1987).

A hipótese é que a partir da sua dinâmica espacial e lógica de valorização, este agente cria e reforça o processo de segregação socioespacial, visto que através da modificação das preferências e necessidades do consumidor ao lançar novos produtos imobiliários caracterizados como um “novo estilo de morar”, estimula a mobilidade residencial, que antes era uma realidade possível apenas para os segmentos sociais de mais alta renda, mas que por conta da facilidade de financiamento habitacional e das políticas econômicas e sociais implementadas nas últimas décadas no Brasil, com destaque para o crescimento econômico acompanhado da redução da desigualdade e expansão do emprego formal, tornou-se uma realidade possível, também, para os trabalhadores. Nesse contexto, o debate a respeito das recentes transformações na estrutura social brasileira se tornou tão intenso que ultrapassou os limites da academia, chegando ao debate público por meio dos jornais, revistas e televisão, visto que não são raras as reportagens a respeito de famílias que, devido a melhorias em sua renda, aumentou o padrão de consumo e conquistou espaço em mercados antes exclusivos a setores de maior poder aquisitivo.

A partir destes pressupostos, o presente trabalho tem como objetivo analisar, de maneira apenas teórica, de que forma a elevação dos rendimentos e do padrão de consumo de parcela significativa da população em decorrência do aumento do emprego com carteira assinada e expansão do crédito, entre outros fatores, nos últimos anos promoveu alterações no espaço urbano. Para tanto, procuramos verificar se a ascensão econômica foi também social e se está relacionada com a mobilidade residencial a partir da busca por um “lugar melhor” por parte do trabalhador que obteve aumento nos seus rendimentos. Nessa perspectiva, analisamos a atuação do capital incorporador na transformação e produção do espaço urbano a partir da lógica de valorização e criação de espaços de moradia destinados aos trabalhadores, como por exemplo, em residenciais fechados de baixo e médio padrão.

Deste modo, o trabalho está estruturado em três partes, além desta introdução e das considerações finais. Na primeira parte discutimos atuação do capital incorporador na transformação e produção do espaço urbano, a partir da lógica de valorização, criação de espaços de moradia destinados aos trabalhadores, bem como a (re) estruturação do espaço ao reforçar a segregação socioespacial. Em seguida, contrapomos as diferentes perspectivas dos três principais autores que debatem a temática da existência de uma “nova” classe média ou a recomposição da classe trabalhadora em novas bases de consumo diante das recentes transformações macroeconômicas. Por fim, na terceira parte, procuramos relacionar os temas discutidos nas partes anteriores de modo a identificar de que forma podemos associar, e se é possível fazer associação, entre a ascensão econômica e mobilidade residencial, tomando como recorte os espaços residenciais fechados de baixo e médio padrão.

## O CAPITAL INCORPORADOR E A SEGREGAÇÃO SOCIOESPACIAL

Tanto o crescimento populacional e territorial, quanto o desenvolvimento econômico da cidade não acontecem de maneira uniforme, nem no tempo, nem no espaço. No que concerne à distribuição dos usos do espaço urbano, podemos constatar áreas menos dotadas de meios de consumo coletivo e economicamente desvalorizadas e, em contrapartida, áreas melhor equipadas, que estão a cada momento se renovando e reestruturando seus usos a partir dos interesses dos agentes produtores do espaço urbano (CORRÊA, 1989). Quando se observam

essas dinâmicas, ao longo do tempo, é notável a redefinição destes usos, segundo diferentes áreas, revelando o processo de estruturação do espaço.

Nesse sentido, a cidade é produzida historicamente por diferentes agentes que atuam, muitas vezes, de modo contraditório, porque possuem diferentes objetivos e poder de atuação e decisão (CORRÊA, 2011). Segundo o mesmo autor, os agentes sociais que possuem, no processo de produção do espaço urbano, um papel fundamental são: os proprietários dos meios de produção, os proprietários fundiários, os promotores imobiliários, o Estado e os grupos sociais excluídos, assim como também os cidadãos.

No modo de produção capitalista, o espaço urbano se constitui como lócus do processo de produção e circulação do capital. Assim, é possível verificar que para tais agentes a cidade passa a ser tratada como um “negócio” onde se articulam as estratégias de ampliação de rentabilidade que redefinem o espaço urbano pelo seu valor de troca, passando a ser visto apenas como “mercadoria” (CARLOS, 2011). Dito de outro modo, as cidades são vistas como negócio, como espaço especulatório dos investidores e de acumulação de capital (CARLOS, 2015).

Para Campos (1989) o solo urbano é uma mercadoria não-reproduzível porque é passível de monopolização por parte de seu proprietário, sendo necessário superar o obstáculo da propriedade para que haja modificação no uso do solo. Nesse contexto, surge o capital incorporador como agente responsável por viabilizar o acesso do capital construtor ao terreno urbano.

Desta forma, apesar de considerarmos a importância dos demais agentes já citados por Corrêa (1989), que inclusive tem ações que se complementam, focaremos na atuação do capital incorporador enquanto agente responsável pela organização dos investimentos privados no ambiente construído, especialmente aqueles destinados a produção de habitação, promovendo modificações na estrutura urbana que muitas vezes ocorre de maneira desigual e seletiva, criando e reforçando a segregação socioespacial (SMOLKA, 1987).

O capital incorporador é definido por Smolka (1987) como sendo aquele que investe em renda fundiária, adquirindo terreno com o objetivo de valorizá-lo e obter lucro na alteração de seu uso. Para isso conta com o apoio de um sistema financeiro bem desenvolvido e articulações com o Estado, para que este realize obras de infraestrutura. Além disso, a relação entre Estado e mercado é muito importante na definição de políticas urbanas, bem como modificações no plano diretor e lei de zoneamento urbano, que em muitos casos, é fundamental para que o incorporador promova transformações no uso e ocupação em determinados espaços da cidade.

Melazzo (1993, p.15), por sua vez, o define “como fração do capital que transforma os usos do solo (e conseqüentemente o espaço intraurbano) com vistas à apropriação de rendas fundiárias, na forma de lucros de incorporação”. Nesse mesmo ponto de vista, Campos (1989, p.49) afirma que “a particularidade do capital incorporador é, então, determinada pelo controle econômico que exerce sobre a mudança de uso do solo, operada por um processo de edificação”.

Assim, o capital incorporador é responsável pelo início, meio e fim da produção de habitação, porque realizam as seguintes operações: a) compra de terreno; b) financiamento; c) planejamento e estudo técnico; d) construção do imóvel; e) comercialização ou transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro. As primeiras operações dizem respeito às etapas de investimento, enquanto que a última operação é quando este agente obtém o lucro. Em outras palavras,

É ele [capital incorporador] que efetua a transação de compra do terreno, define seu uso futuro, encomenda os projetos e estudos arquitetônicos e de engenharia, contrata os capitais construtores, articula o financiamento da produção, define, junto aos capitais de comercialização (corretores, publicidade, etc.), a estratégia de venda e viabiliza o financiamento da produção final através de capitais de empréstimos. O capital incorporador é o maestro da sinfonia da produção capitalista de moradias, é o elemento que

coordena a participação das várias frações de capitais no circuito imobiliário urbano (CAMPOS, 1989, p.49).

Nessa perspectiva, este agente tem um papel importante na estruturação do espaço urbano através do investimento em empreendimentos imobiliários capazes de deslocar a demanda e influenciá-la em suas decisões locacionais, sendo que em muitos casos, é também responsável por reforçar o processo de segregação socioespacial. Conforme ressalta Melazzo (1993, p.24), sua atuação “desencadeia alterações no padrão de acessibilidades intra e inter áreas urbanas, nos preços de imóveis e no próprio ritmo de produção de novas habitações que acabam por influenciar diretamente o conjunto da estrutura urbana”.

Segundo Abramo e Faria (1998) o processo de valorização promovido pelo capital incorporador depende da sua capacidade de inovar na criação de um novo produto, não somente nos atributos do imóvel, mas também nas externalidades que são incorporadas ao valor dos imóveis definindo o acesso diferenciado de famílias com diferentes rendimentos e facilitando sua rápida comercialização. Isso significa que para manter seus lucros o capital incorporador deve atuar nos aspectos subjetivos do consumidor, implantando não só novos estilos de morar, mas dando sugestões que reforcem a ideia de que a compra do imóvel é mais do que a aquisição de um bem necessário, mas também um investimento (SMOLKA, 1987).

Para isso, destaca-se o uso da propaganda promovendo a valorização exacerbada desses novos produtos imobiliários que se apresentam no mercado e que são representativos da ideia de tranquilidade, privacidade e segurança, mesmo que não haja, na maioria dos casos, coincidência entre a violência real e a violência representada, ou seja, a percepção de insegurança dos cidadãos é muito maior do que os casos de violência registrados na cidade (SPOSITO; GÓES, 2013).

As autoras destacam ainda que apesar de um incontestável crescimento da violência urbana e conseqüentemente crescimento do mercado de segurança privada, sobretudo nas grandes cidades, o papel da mídia é fundamental frente a sensação de insegurança, fazendo com que as novas práticas dos cidadãos sejam pautadas em opções que recusam, tanto quanto possível, o contato com a cidade e, principalmente o contato com o “outro” (pertencente a um segmento social diferente).

A mídia procura formalizar o real, introduzindo certa ordem onde parecia haver caos, propiciando aparente conforto ao indicar aos telespectadores, atônitos frente a visibilidade da violência garantida pela própria mídia, horários (ou períodos) em que a violência ocorre, locais perigosos a serem evitados, sujeitos perigosos de que se proteger, ancorando, portanto, práticas tais como evitar certos bairros, não frequentar praças onde há consumo de drogas, não contratar funcionários tatuados, etc., refletindo e exercendo forte influência nos processos de segregação socioespacial, tanto objetivos como subjetivos (simbólicos), que frequentemente a mídia também ajuda a transformar em estigmas territoriais. Por fim, contribui para o esvaziamento (e degradação) dos espaços públicos, com conseqüente expansão dos espaços privados (SPOSITO; GÓES, 2013, p.173-174 – Grifo nosso).

Considerando que a cidade é composta por um conjunto de áreas com estágios diferenciados de investimentos privados e públicos, o capital incorporador busca promover mudanças no uso e padrão de ocupação residencial das áreas onde as possibilidades de valorização e, conseqüentemente, seus lucros são maiores (CAMPOS, 1989). Nesse contexto, a produção do espaço urbano por grandes incorporações privadas muda seletivamente o uso da terra urbana, muitas vezes com o apoio do Estado.

A característica da área em que os capitais incorporadores decidem atuar (consolidadas ou em transição) é determinante para suas possibilidades de valorização ampliada. Isso introduz a partir dessa lógica de valorização, uma diferenciação na espacialidade urbana dos seus investimentos (CAMPOS, 1989, p.53).

Deste modo, ocorre uma redefinição do par centro-periferia permitindo que haja nesses locais uma diversificação de grupos sociais na medida em que observamos que nos dias atuais cada vez mais empreendimentos imobiliários destinados à classe alta e média são implantados na periferia urbana, seja em razão da existência de amenidades como contato com a natureza, ar puro, tranquilidade, relevo plano etc., como também em razão de fatores como distinção e status social. Sobre esta questão, Sposito (2011, p.140-141) afirma que:

A distância entre os desiguais, na cidade, não se opera mais, predominantemente, a partir da lógica de periferização dos mais pobres e de destinação, aos mais ricos, das áreas centrais e pericentrais, as melhores dotadas de meios de consumo coletivo (infraestruturas, equipamentos e serviços urbanos). Os sistemas de segurança urbana oferecem condição para que a separação possa se aprofundar, ainda que se justaponham, no centro e na periferia segmentos sociais com níveis desiguais de poder aquisitivo e com diferentes interesses de consumo.

Partindo do pressuposto de que a segregação socioespacial corresponde a concentração e homogeneidade de determinados grupos sociais em áreas específicas da cidade (SARAVÍ, 2008), destacamos que esse processo não é natural, a-histórico ou casual, mas sim produzido pelos agentes sociais, com destaque para o capital incorporador. Desta forma, a segregação resulta do aprofundamento de múltiplas formas de distinção, de desigualdade e, portanto, de diferenciação no espaço urbano (SPOSITO; GÓES, 2013).

Correa (2013), por sua vez, ao associar segregação residencial e classes sociais, destaca que a segregação residencial deve ser entendida como um processo espacial que se manifesta por meio de áreas sociais, relativamente homogêneas internamente e heterogêneas entre elas. Além disso, de um lado, temos a autosegregação, caracterizada pela escolha do local de moradia pelos segmentos de maior renda; a segregação imposta, que envolve aqueles que residem onde lhe é imposto, sem alternativas de escolha locacional e tipo de habitação; e a segregação induzida, que envolve aqueles que têm algumas alternativas possíveis dentro de limites estabelecidos pelo preço da terra e dos imóveis.

Smolka (1987) afirma que para entender de que forma o capital incorporador (re) produz segregação socioespacial no espaço urbano é necessário considerar que a valorização de uma determinada área não é resultado da produção de imóveis, mas sim da alteração do uso do solo. Isso significa dizer que a força do capital incorporador depende exatamente de sua capacidade em intensificar as diferenças no espaço urbano, visto que uma de suas principais características é, como ressaltado pelo autor (p. 64), a de “promover o empreendimento certo, no lugar certo, para o consumidor certo”.

Assim, o capital incorporador altera as preferências dos segmentos sociais fazendo com que, por exemplo, bairros tidos como indesejáveis sejam convertidos em áreas valorizadas através do oferecimento de produtos imobiliários atrativos. Deste modo, o capital incorporador cria sua demanda por imóveis definindo, com isso, sua dinâmica, ao promover a mobilidade residencial utilizando a estratificação social do espaço urbano.

Feita essa breve análise da produção do espaço urbano pelo capital incorporador e de que forma ele atua na produção da segregação socioespacial, na seção seguinte pormenorizaremos algumas das importantes transformações macroeconômicas que ocorreram no Brasil nas últimas décadas e contribuíram para a melhoria da renda e crescimento do emprego formal, elevando, deste modo, o padrão de consumo de parcela significativa da população. Em seguida, na terceira parte, relacionaremos as partes um e dois deste trabalho, ao analisar se a elevação dos rendimentos e do padrão de consumo da população promoveu alterações no espaço urbano, com destaque para a mobilidade residencial.

## **“NOVA” CLASSE MÉDIA NO BRASIL? ELEMENTOS PARA REFLEXÃO**

Nos últimos anos, o país passou por importantes transformações que contribuíram para alterações em sua estrutura social, com destaque para o crescimento econômico que, aliado à



diminuição da desigualdade e dos níveis de pobreza e miséria, aos programas de transferência de renda, o aumento do emprego com carteira assinada e à expansão do crédito, foi capaz de elevar os rendimentos e o padrão de consumo de muitas famílias, sobretudo aquelas situadas nos estratos socioeconomicamente inferiores. Lembrando que há tendência de reversão dessa conjuntura para os próximos anos.

Diante desse contexto macroeconômico positivo, iniciado em 2002 com a entrada de um governo que abandonou os ideais neoliberais, o debate a respeito das alterações na estrutura social brasileira se tornou muito intenso. Alguns autores, com destaque para Marcelo Neri, defendem o surgimento de uma chamada “nova classe média” no Brasil com base, sobretudo, na ampliação do rendimento e inclusão no mercado de bens de consumo que antes era exclusivo das classes mais elevadas, como fatores responsáveis pela mobilidade social.

Para tanto, Neri (2011) divide a sociedade brasileira em cinco classes econômicas (A, B, C, D, E), cujos limites são dados exclusivamente pelo rendimento familiar e o potencial de consumo com base em informações domiciliares utilizando o Critério de Classificação Econômica Brasil (CCEB). Assim, da “Classe E” fazem parte aqueles com renda de até R\$ 751; entre R\$ 751 e R\$ 1.200 estão aqueles que fazem parte da “Classe D”; o que ele denomina de “nova classe média” ou “Classe C” é composta pelos que têm renda entre R\$ 1.200 e R\$ 5.174 e por fim, a “Classe A e B”, corresponde àqueles com renda superior a R\$ 5.174. Essa classificação não é unânime, mas muito pelo contrário, é bastante diversa dependendo da Instituição ou estudo.

Em seguida, o autor apresenta um conjunto de dados estatísticos que mostra a evolução da participação da população em cada estrato de renda no período de 2003 a 2011 em que as Classes A e B tiveram um crescimento de 9,2 milhões de pessoas, a Classe C aumentou 39,6 milhões, enquanto que as Classes D e E diminuíram 8 e 24,6 milhões de pessoas, respectivamente. Desse modo, houve melhora na distribuição de renda, com os grupos de menor renda diminuindo sua participação e os grupos de renda média e alta intensificando sua presença. Conforme artigo da Revista Valor Econômico, até 2015, mais da metade da população brasileira (56%) fazia parte da classe média, o que significa um total de 106 milhões de brasileiros – contudo, em razão da recessão econômica por qual passa o país nos dias atuais esses dados tiveram algumas mudanças, conforme veremos mais adiante.

Entretanto, essa tese defendida por Neri é muito criticada por autores como Márcio Pochmann e Jessé de Souza, que embora tenham diferentes perspectivas sobre o tema, concordam que agrupar classes com base exclusivamente no nível de rendimento e consumo não é suficiente para afirmar sobre a existência de uma “nova classe média” no país, visto que fatores não econômicos também devem ser levados em consideração, como por exemplo, as condições sociais, emocionais, morais e culturais que constituem a renda diferencial da população (SOUZA, 2012), assim como o próprio desenvolvimento do modo de produção capitalista (POCHMANN, 2014). Deste modo, ao negar a existência de uma “nova classe média” os autores afirmam que políticas econômicas e sociais implantadas na última década promoveram, na verdade, uma recomposição da classe trabalhadora em novas bases de consumo.

Seja pelo nível de rendimento, seja pelo tipo de ocupação, seja pelo perfil e atributos pessoais, o grosso da população emergente não se encaixa em critérios sérios e objetivos que possam ser claramente identificados como de classe média. Associando-se, sim, às características gerais das classes populares, que por elevar o rendimento ampliam imediatamente o padrão de consumo. Não há, nesse sentido, qualquer novidade, pois se trata de um fenômeno comum, uma vez que o trabalhador não poupa, e sim gasta tudo o que ganha (POCHMANN, 2012, p.10 – Grifo nosso).

Para compreender a questão socioeconômica brasileira da atualidade devem ser levados em consideração determinantes históricos e estruturais. Caminhando nessa direção Pochmann (2012, 2014) apresenta um conjunto de dados acompanhado de contextualização histórica que articula as diferentes escalas geográficas (global, nacional e regional) mostrando, em linhas gerais, que a classe média brasileira surgiu a partir da expansão industrial nos anos de 1950 no Governo de Juscelino Kubitschek e cresceu consideravelmente com as políticas

econômicas implantadas durante a ditadura militar, com as quais ocorre o aumento das taxas de escolarização e proliferação de empregos, tornando possível a modernização do padrão de consumo das classes médias e altas.

O autor também ressalta que durante muitas décadas não foram registradas importantes alterações no que ele denomina de “base da pirâmide social”. Em contrapartida, na década de 2000 essa situação mudou a partir do recuo das políticas neoliberais e influência de importantes políticas públicas que impactou direta e positivamente os estratos de menor renda no país, trazendo de volta a possibilidade de ascensão social.

Além disso, o aumento da regulação e fiscalização trabalhista promoveu melhorias nas relações de trabalho e nas condições de ocupação, assim como as novas políticas públicas sociais têm sido destacadas com bastante proeminência entre os fatores determinantes ou condicionantes do aumento da renda (SAKAMOTO, 2014).

Os programas governamentais de transferência de renda, implantados desde 2004, levaram à incorporação socioeconômica de vasta parcela de trabalhadores de baixa renda, até então destinados ao subconsumo, aos padrões de consumo de bens duráveis consagrados pelo capitalismo de modelo industrial fordista, consumo que só era possível para os segmentos de classe média e rendas superiores (POCHMANN, 2014, p.9).

Assim, Pochmann (2014) ressalta um conjunto de fatores que contribuíram para que alterações significativas ocorressem no padrão de consumo da população brasileira desde os anos 2000, tais como a reconfiguração da produção de bens duráveis a partir da formação de cadeias globais de produção, permitindo a difusão do consumo de baixo custo; mudanças na estrutura relativa dos preços de bens e serviços, reduzindo o peso dos custos com alimentação e vestuário; elevação real do salário mínimo; e programas de transferência de renda.

Além disso, Pochmann (2014) e Sakamoto (2014) destacam ainda que a massificação do consumo também foi consequência de mudanças demográficas e na composição das famílias promovendo efeitos positivos sobre a renda, tais como a diminuição do tamanho médio da família, em razão da redução das taxas de fecundidade e de natalidade; maior participação de casais sem filhos e de pessoas que vivem sozinhas; e queda participativa de casais com filhos pequenos nos arranjos familiares; além da entrada da mulher no mercado de trabalho; queda do desemprego; e ampliação do crédito ao consumo popular.

Contudo, é importante diferenciar crescimento econômico de desenvolvimento social, tendo em vista que a inclusão dessa parcela da população foi parcial, porque se deu principalmente por meio do consumo. O acesso a serviços públicos, com destaque para educação, saúde, segurança e transporte, continua precário, embora tenham sido verificadas algumas melhorias. Nesse contexto, Salm e Bahia (2013) destacam a expansão do mercado privado de educação e de planos de saúde após o ano 2004 quando se deu a suposta emergência de uma “nova classe média”. Dito de outro modo, aqueles que podem pagar buscam por serviços de “melhor” qualidade no setor privado, enquanto os que ainda não têm condições para isso continuam recebendo uma educação de péssima qualidade.

Diferentemente de Neri (2011) e Pochmann (2012, 2014) que apresentam um rico conjunto de dados estatísticos e pouca reflexão sobre eles, Souza (2010), por sua vez, faz o contrário ao trabalhar com a ideia de uma nova classe trabalhadora precarizada em formação, a qual ele denomina de “batalhadores”, utilizando para isso, tanto trabalho teórico quanto empírico a partir de entrevistas com trabalhadores do setor de comércio, serviços, agricultura e indústria artesanal no Brasil.

Assim, Souza (2013) faz críticas tanto a Neri (2012) quanto a Pochmann (2012, 2014) ao afirmar que a visão economicista (visão amesquinhada e empobrecida da realidade) presente em ambos nega a existência de classes sociais e esconde os fatores e condições sociais, emocionais e culturais que constituem a renda diferencial da população. Em outras palavras, eles ignoram os fatores não econômicos, a importância do capital cultural (valores, formas de agir e se comportar, etc.) e da herança familiar na gênese e reprodução das classes sociais.

Associar classe à renda é falar de classes, esquecendo-se de todo o processo de transmissão afetiva e emocional de valores, processo invisível, visto que se dá na socialização familiar, que constrói indivíduos com capacidades muito distintas (SOUZA, 2010, p.47).

Para ele, a definição de classe deve ir muito além da renda, do potencial de consumo ou da ocupação, sendo necessário analisar sua gênese, estilos de vida, modos de consumo, capitais culturais, sociais e simbólicos, etc. Ou seja, como aponta Souza (2012, p. 23), para haver uma classificação social “é necessário haver uma transferência de valores imateriais na reprodução das classes sociais”. Nesse mesmo sentido, Braga (2012) defende que as classes são relações sociais multidimensionais e construídas historicamente e, portanto, qualquer determinação unilateral deste fenômeno, considerando apenas o fator renda, fatalmente cria mais desentendimentos do que esclarecimento.

Isso significa que, se de um lado, Neri (2011) afirma que o maior símbolo do que ele chama de “nova classe média” é o emprego formal, sendo a carteira de trabalho assinada, a protagonista, e o crédito, o coadjuvante, na vida de milhares de pessoas pertencentes a esse estrato social, por outro, Souza (2013) aponta que ser de uma classe e pertencer a ela está muito além do nível de rendimento e posse de determinados bens de consumo. Isso significa que para o autor ascensão econômica não é sinônimo de ascensão social, porque existem pessoas que embora adquiram melhores condições de vida e elevação no seu padrão de consumo, permanecem com o mesmo estilo de vida simples que tinham antes.

Antes de finalizar, é importante ressaltar que o cenário macroeconômico atual no Brasil não é mais tão positivo quanto era na década de 2000, conforme demonstrado acima. Estamos passando por uma recessão econômica que tem afetado o processo de ascensão social em curso no país desde meados de 2004 até 2014. Conforme um estudo feito pela economista Ana Maria Bufuri com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) e da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), pelo menos 3,7 milhões de brasileiros deixaram a classe C e voltaram para as classes D e E entre janeiro e novembro de 2015, o que significa um decréscimo de dois pontos percentuais, de 56,6% para 54,6% (VALOR ECONÔMICO, Janeiro de 2016).

Uma parcela dessa queda alimentou as classes D e E, cuja participação avançou de 16,1% para 18,9% e de 15,5% para 16,1% no período. Com o agravamento e o alongamento da crise, não está descartada a possibilidade de a classe C voltar a responder por menos de 50% do total da população do país - nível semelhante ao registrado em 2010 (Ibidem).

Outro ponto relevante destacado é que a atual recessão afeta de forma mais intensa as classes mais baixas, visto que os empregos que exigem menor qualificação são os primeiros a serem cortados, além, é claro, da significativa ampliação dos gastos básicos, como alimentação e transporte, dessa parcela da população em razão do aumento da inflação. Se este cenário perdurar por mais tempo é muito provável que a desigualdade social volte a aumentar.

Deste modo, apesar de reconhecermos que estes novos indicadores econômicos contribuíram para a redução da ascensão econômica desde o ano passado, neste trabalho procuramos analisar se as mudanças na distribuição de renda e recomposição da nova classe trabalhadora em novas bases de consumo foi capaz de promover alterações no espaço urbano através da mobilidade residencial nos últimos anos – objetivo da próxima seção.

## **MOBILIDADE RESIDENCIAL NO ESPAÇO URBANO: O CASO DOS TRABALHADORES**

O estudo do impacto da elevação da renda de parcela significativa da população no espaço urbano até meados do ano de 2014 poderia ser analisado por diversas frentes analíticas, como



por exemplo, na perspectiva do consumo (de maneira geral, ou algum ramo em particular), do lazer (viagens e alimentação fora de casa), dos serviços privados (segurança, educação, saúde), dentre outros, mas escolhemos investigar na perspectiva da mobilidade residencial para condomínios fechados de baixo e médio padrão estimulado pelo capital incorporador, que tem um papel importante na estruturação do espaço urbano através do investimento em empreendimentos imobiliários capazes de deslocar a demanda e influenciá-la em suas decisões locacionais, sendo que em muitos casos, é também responsável por reforçar o processo de segregação socioespacial. Para isso, cabe ressaltar inicialmente algumas importantes mudanças que ocorreram no mercado imobiliário.

Se no passado a atuação desse agente sobre a distribuição espacial da população urbana se restringia as classes mais elevadas da estrutura social, nos dias atuais a realidade é outra. Segundo Paiva (2007), o mercado imobiliário brasileiro passou por profundas modificações com a ampliação do crédito habitacional, a abertura de capitais de diversas empresas que participam do circuito imobiliário na bolsa de valores, bem como alterações institucionais e de legislação que passaram a dar maiores garantias às operações imobiliárias. Além disso, a atuação do Estado por meio de programas habitacionais, como o Minha Casa Minha Vida (MCMV) lançado em 2009, aqueceu o mercado imobiliário atraindo grandes incorporadoras para a produção de moradia para a população pertencente aos segmentos inferiores da estrutura social, com destaque para os condomínios fechados de baixo e médio padrão.

Nesse contexto, os condomínios residenciais fechados não estão mais restritos às grandes cidades e às metrópoles, pois já ocupam parcela importante do tecido urbano, também, das cidades médias e pequenas. A proliferação e consolidação desses espaços fechados desencadeiam expressivas mudanças na forma de ocupação do espaço urbano e geram novos arranjos espaciais a partir da transformação da paisagem das periferias urbanas gerando novas formas de segregação espacial.

Nos últimos anos esse “estilo de morar” também foi estendido aos segmentos menos abastados, com destaque para os trabalhadores diante da facilidade de financiamento através de programas governamentais, como o Minha Casa Minha Vida. Para Ueda (2006) essa proliferação é resultado do temor da violência, ressaltando a falta de credibilidade nas ações de segurança ofertadas pelo Poder Público. Esse fato permite que o setor de construção civil e os agentes imobiliários tracem suas estratégias de venda em cima dos receios dos cidadãos, associando os loteamentos fechados à tranquilidade e à qualidade de vida, em oposição ao suposto “caos” urbano do restante da cidade.

Cabe ressaltar, no entanto, que nem todas as famílias que aumentam seus rendimentos mudam seu local de moradia, visto que existem aqueles que preferem reformar seu imóvel para adequá-lo ao seu novo padrão de vida ou, em alguns casos, a nova configuração de família. Mas, por outro lado, também há uma parcela de cidadãos que em razão do estímulo oferecido pelo capital incorporador ao lançar um novo empreendimento imobiliário combinado com as facilidades de financiamento habitacional para aquisição de um imóvel próprio, foram morar em outro espaço da cidade, como os condomínios fechados de médio e baixo padrão, que oferecem equipamentos de segurança, bem como elementos de diferenciação e de aproximação, ainda que imaginária (ou simbólica) com os modos de morar da elite (OLIVEIRA, 2014).

Assim, novamente destacamos o papel da mídia na difusão da ideia de que há aumento generalizado do ‘perigo’, do ‘medo’ e da violência urbana proporcionando uma redefinição das práticas espaciais dos cidadãos, como por exemplo, a opção por morar em residenciais fechados com equipamentos de segurança (portaria, câmeras, muros, etc.). “Desta perspectiva, a violência urbana seria um ‘bode expiatório’ ou um pretexto para a opção por residir em espaços residenciais fechados” (GÓES; SPOSITO, 2014, p. 8).

A mídia é um importante agente na difusão de matérias sensacionalistas que conduzem os cidadãos a redefinições de suas práticas espaciais. A constante divulgação de crimes violentos e sua exacerbação no cotidiano dos cidadãos têm reflexos que vão além do lucro obtido por sua exploração midiática, envolvendo aspectos econômicos, políticos, sociais e, muitas vezes,

ideológicos, que influenciam na produção do espaço urbano (BATISTA, 2015, p.14).

Nesse contexto, o capital incorporador se propõe a implementar conjuntos residenciais fechados de baixo e médio padrão com o interesse de explorar esse mercado em expansão e, com isso, aumentar seus lucros ao estimular a mobilidade residencial, revelando, dessa forma, seu importante papel enquanto agente produtor do espaço urbano na medida em que afeta o padrão de uso do solo, tendo o apoio do Estado na alocação de serviços públicos e infraestrutura necessária.

A mobilidade residencial caracterizada pela mudança do local de residência no espaço urbano é resultado de um conjunto de fatores motivacionais que variam de acordo com o segmento socioeconômico da família (MENDONÇA, 2002), dentre os quais Campos Júnior (2006) e Abramo e Faria (1998) destacam como principais o preço do imóvel, aquisição de imóvel próprio, disponibilidade de crédito e condições de pagamento, insatisfação com a moradia ou bairro anterior, mudanças na renda (tanto aumento, quanto diminuição) e busca por qualidade de vida e status.

Conforme constatado por estes autores em suas pesquisas empíricas, para os grupos de mais alta renda os principais fatores que impulsionam a troca de residência são a busca por distinção, status e melhor qualidade de vida em ambientes seguros e protegidos, diante da crescente sensação de insegurança urbana. Para os grupos de menor poder aquisitivo a tendência de deslocamento ocorre em razão da oportunidade de aquisição de imóvel próprio, sendo que o preço do imóvel pode ser um limitador ou um condicionador dependendo da área escolhida para o deslocamento; e da acessibilidade ao local de trabalho, possibilitando redução no custo de transporte (fator que tem maior importância no caso das metrópoles). Já os fatores motivacionais dos grupos de classe média são parecidos tanto com os da classe alta quanto com os da classe baixa, ou seja, tanto a busca por distinção e status como também a busca pela compra de imóvel próprio, no caso daqueles que são inquilinos. Para muitas famílias a aquisição de um imóvel não é somente um investimento, mas muito mais que isso, significa a satisfação de suas ambições enquanto indivíduo (CAMPOS JÚNIOR, 2006).

Considerando que, especialmente para as pessoas de menor poder aquisitivo, a aquisição da casa própria está associada a ideia subjetiva de progresso, Lindón (2005) afirma que as práticas dos cidadãos são orientadas pelo projeto otimista e desejo de encontrar um lugar melhor para viver no espaço urbano. Nessa perspectiva, a autora destaca duas formas de habitar: atópica e utópica.

O primeiro caso é caracterizado por uma crise de pertencimento ao local de moradia (tanto o bairro, quanto a casa, ou em alguns casos apenas a um dos dois) por causa da intensa mobilidade cotidiana casa-trabalho, ou então, por causa de uma intensa mobilidade residencial ao longo da vida, dificultando o estabelecimento de relações futuras e vinculação com o atual local de moradia. Já a segunda forma de habitar destacada pela autora é caracterizada pela casa enquanto símbolo de progresso, que passa a ser concebida como um lugar e não apenas como um local de moradia, tal como ocorre com a rejeição atópica. Neste caso, há o sentimento de pertencimento, ainda que o desejo por mudar para um lugar que o cidadão acredite ser melhor, por inúmeras razões, esteja sempre presente em seu imaginário. Isso significa que tanto para o morador indiferente quanto para o apegado, a casa é concebida como uma mercadoria que pode ser vendida e gerar recursos que possibilite a compra de uma residência em outro lugar, considerado melhor.

Nesse sentido Smolka (1987) afirma que moradia é uma mercadoria estreitamente vinculada a terra e, por esta razão, carrega em si particularidades do local onde está implantada, o que significa que ao adquirir uma moradia o comprador adquire junto um conjunto de atributos que lhe são pertinentes, tais como: meio de socialização, acessibilidade, lazer, proximidade de comércio, escola, hospital etc. Atributos estes que passam a ser parte da mercadoria e, portanto, negociáveis.

Portanto, em linhas gerais, podemos afirmar que o capital incorporador reproduz o padrão de segregação vigente nos espaços urbanos na medida em que promove empreendimentos em

diferentes áreas da cidade que variam de acordo com a condição socioeconômica do consumidor deste novo espaço de moradia, valorizando estas áreas de modo diferenciado. Além disso, esse agente contribui para a perpetuação dos problemas já existentes ao produzir imóveis com materiais construtivos de qualidade inferior, além de muito distantes do centro principal fazendo com que seus moradores enfrentem dificuldades quanto aos custos de deslocamento para o trabalho, escola, lazer ou qualquer outra finalidade. Em outras palavras, mesmo que estes trabalhadores tenham adquirido melhores condições de renda e foram morar em espaços residenciais fechados, não significa que eles tenham passado para condição de classe média, porque ascensão econômica não significa ascensão social.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

De fato, o Brasil apresentou, especialmente na última década, importantes melhorias na qualidade de vida — a renda média experimentou uma considerável elevação, o emprego formal esteve em alta, a distribuição de renda (apesar de continuar sendo uma das mais concentradas do mundo) melhorou. No entanto, as condições para se falar em crescimento de uma classe média ainda não se apresentam, sendo que no atual contexto de recessão econômica e recuo de alguns avanços, menos ainda.

Nesse sentido, podemos afirmar que um dos maiores desafios enfrentados pelos pesquisadores consiste em lidar com a velocidade das transformações que caracteriza o período contemporâneo. Neste trabalho escrevemos sobre as transformações propiciadas pelas políticas econômicas e sociais implementadas pelo Estado na última década, mas que nos dias atuais não promove os mesmos resultados tendo em vista que o país passa por uma recessão econômica que impacta diretamente a elevação dos rendimentos e padrão de consumo dos trabalhadores.

Entretanto, isso não significa que alterações que esses trabalhadores promoveram no espaço urbano a partir da sua mobilidade residencial estimulada pelo capital incorporador devam ser desconsideradas. E é nesse contexto que este trabalho se insere, como um ensaio teórico que necessita de maiores aprofundamentos, sobretudo através de pesquisa empírica. Neste trabalho procuramos responder alguns questionamentos, tais como: Como a elevação na renda da população promoveu alterações nos espaços de moradia? Será que promoveu mobilidade residencial? Se sim, como isso aconteceu? Quais os fatores motivacionais? Como se deu a escolha da nova residência? Os deslocamentos residenciais alteram ou reproduzem o padrão de segregação socioespacial existente?

Considerando esses elementos, direcionamos nosso foco analítico para a produção de habitação pelo capital incorporador que a partir da sua dinâmica espacial e lógica de valorização reforça o processo de segregação socioespacial através da modificação das preferências e necessidades do consumidor ao lançar “novos estilos de morar”, estimulando a mobilidade residencial que antes era uma realidade possível apenas para os segmentos sociais de mais alta renda, mas que nos dias atuais também é possível para os trabalhadores, ou batalhadores para usar o termo cunhado por Jessé Souza, em razão das políticas econômicas e sociais implementadas nos últimos anos no país.

Assim, a partir do que foi exposto ficou claro que a mobilidade residencial é, em grande parte, estimulada pelo capital incorporador, ao mesmo tempo em que esses deslocamentos reproduzem o padrão de segregação socioespacial existente, além de considerarmos que embora seja um fator importante não é somente a ascensão social que promove deslocamento residencial, mas sim, um conjunto de fatores subjetivos e objetivos que, de acordo com o segmento socioeconômico da família, condicionam suas escolhas e práticas espaciais referentes ao local de moradia.

Por fim, duas importantes ressalvas devem ser feitas, primeiro, porque nem todos os moradores dos espaços residenciais fechados de médio e baixo padrão são trabalhadores, e, segundo, porque nem todos os trabalhadores habitam nestes espaços. Em outras palavras, isso significa que não existe uma relação tão direta assim. O que apresentamos neste trabalho é apenas uma parte da realidade, ou uma “face da moeda”.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

## REFERÊNCIAS

- AMORE, C. S. “Minha Casa Minha Vida” para iniciantes. In: AMORE, C. S.; SHIMBO, L. Z.; RUFINO, M. B. C. (Org.). **Minha casa... e a cidade?** Avaliação do programa minha casa minha vida em seis estados brasileiros. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015, p.11-28.
- BATISTA, R. L. Velhos processos, novos controles: Uma análise do exercício do controle social nos espaços residenciais populares fechados. **Revista Formação**, nº 22, vol. 2. 2015, p. 4-27.
- BRAGA, R. **A política do precariado**. Do populismo à hegemonia lulista. São Paulo: Boitempo, 2012.
- CAMPOS, P. A. A dinâmica imobiliária. Elementos para o entendimento da espacialidade urbana. In: **Cadernos IPPU/UFRJ**, ano III, n. especial, dez. 1989. Rio de Janeiro: UFRJ, 1989.
- CAMPOS, P. A.; FARIA, T. C. Mobilidade residencial na cidade do Rio de Janeiro: Considerações sobre os setores formal e informal do mercado imobiliário. In: **Anais do XI Encontro Nacional de Estudos Populacionais da ABEP** (Associação Brasileira de Estudos Populacionais), 1998. Disponível em: <[http://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/dymask\\_5/5.3-7S%20Abramo.pdf](http://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/dymask_5/5.3-7S%20Abramo.pdf)> Acesso em: Janeiro de 2016.
- CAMPOS JÚNIOR, G. B.; INFANTE, V. S. Da mobilidade residência a satisfação: Um estudo do comportamento do consumidor no mercado de imóveis em condomínios fechados verticais. In: **Revista Espaço Acadêmico**, nº 65, 2006. Disponível em: <[http://www.espacoacademico.com.br/065/65campos\\_infante.htm](http://www.espacoacademico.com.br/065/65campos_infante.htm)> Acesso em: Janeiro de 2016.
- CARLOS, A. F. A. Da “organização” à “produção” do espaço no movimento do pensamento geográfico. In: Carlos, A. F. A., SPOSITO, M. E. B., SOUZA, M. L. (Org.). **A produção do espaço urbano**: agentes e processos, escalas e desafios. 1ª Ed. Contexto, São Paulo, 2011.
- CARLOS, A. F. A.; VOLOCHKO, D.; ALVAREZ, I. P. (Org.). **A cidade como negócio**. Ed. Contexto, São Paulo, 2015.
- CORRÊA, R. L. Sobre agentes sociais, escala e produção do espaço: Um texto para discussão. In: CARLOS, A. F. A.; SOUZA, M. L.; SPOSITO, M. E. B. (Org.). **A produção do espaço urbano**: Agentes e processos, escalas e desafios. São Paulo: Contexto, 2011.
- CORRÊA, R. L. Segregação residencial: Classes sociais e espaço urbano. In: VASCONCELOS, P. de A.; CORRÊA, R. L.; PINTAUDI, S. M. **A cidade contemporânea**: Segregação espacial. São Paulo: Contexto, 2013.
- LINDÓN, A. El mito de la casa propia y las formas de habitar. In: **Scripta Nova**. Vol. IX, nº 194. Universidad de Barcelona, 2005.
- MELAZZO, E. S. Mercado imobiliário, expansão territorial e transformações intraurbanas: Caso de Presidente Prudente (SP). 1993. Dissertação (Mestrado). UFRJ/IPPUR, Rio de Janeiro, 1993.
- MENDONÇA, J. Mobilidade residencial e segregação sócio-espacial na região metropolitana de Belo Horizonte. In: **Anais do X Seminário de Economia Mineira**, 2002. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/diamantina2002/textos/D57.PDF>> Acesso em: Janeiro de 2016.
- MOTA, C. V. Crise devolve quase 4 milhões às classes D e E. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/brasil/4385346/crise-devolve-quase-4-milhoes-classes-d-e-e>> Acesso em: Janeiro de 2016.
- NERI, M. **A nova classe média**. São Paulo: Saraiva, 2011.

OLIVEIRA, V. F. de. Os sentidos da casa própria: Condomínios horizontais populares fechados e novas práticas espaciais em Presidente Prudente e São Carlos. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Estadual Paulista. Presidente Prudente, 2014.

PAIVA, C. C. de. A diáspora do capital imobiliário, sua dinâmica de valorização e a cidade no capitalismo contemporâneo: a irracionalidade em processo. Campinas/SP. 2007. Tese (Doutorado em Economia), Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2007.

POCHMANN, M. **A nova classe média?** O trabalho da base da pirâmide social brasileira. São Paulo: Boitempo, 2012.

POCHMANN, M. **O mito da grande classe média:** capitalismo e estrutura social. São Paulo: Biotempo, 2014.

SAKAMOTO, C. S. Mudanças na composição das famílias e impactos na distribuição de rendimentos: Um comparativo entre áreas rurais e urbanas no Brasil. Campinas, 2014. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 2014.

SALM, C.; BAHIA, L. Tênis, bermuda, fone de ouvido... Vai saúde e educação também? In: BARTELT, Dawid Danilo (Org.). **A “nova classe média” no Brasil como conceito e projeto político.** Rio de Janeiro: Fundação Heinrich Boll, 2013 – p. 115-123.

SARAVÍ, G. Mundos aislados: segregación urbana y desigualdade en la ciudad de Mexico. **Eure**, vol. XXXIV, n. 103, dez. 2008. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612008000300005>

SENRA, O. G. Atuar na faixa mais baixa do Minha Casa, Minha Vida pode ser opção de diversificação para as incorporadoras. Disponível em: <<http://construcaomercado.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/108/artigo283771.aspx>> Acesso em: Janeiro de 2016.

SMOLKA, M. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. In: **Cadernos IPPU/UFRJ**, ano II, n. 1, jan/abril. 1987. Rio de Janeiro: UFRJ, 1987.

SOUZA, J. **Os batalhadores brasileiros.** Belo Horizonte: Editora UFMG, 2012.

SOUZA, J. Em defesa da Sociologia: O economicismo e a invisibilidade das classes sociais. **Revista Brasileira de Sociologia**, nº 1 – Jan/Jul. 2013.

SPOSITO, M. E. B. A produção do espaço urbano: escalas, diferenças e desigualdades socioespaciais. In: CARLOS, A. F. A.; SOUZA, M. L.; SPOSITO, M. E. B. (Org.). **A produção do espaço urbano: Agentes e processos, escalas e desafios.** São Paulo: Contexto, 2011.

SPOSITO, M. E. B.; GÓES, E. M. **Espaços residenciais fechados.** São Paulo: Editora UNESP, 2013.

UEDA, V. Loteamentos fechados e a produção do espaço urbano: algumas reflexões para o debate. In: SPOSITO, E. S.; SPOSITO, M. E. B.; SOBARZO, O. (Org.). **Cidades médias: produção do espaço urbano.** São Paulo: Expressão Popular, 2006.p. 235-241.

VILLAÇA, F. **Espaço intraurbano no Brasil.** São Paulo: Studio Nobel/FAPESP/Lincoln Institute, 2001.