

Os espaços residenciais fechados do setor sul de Ribeirão Preto e o domínio do capital mercantil no processo de expansão urbana no município nos anos 2000

Gated residential spaces in southern Ribeirão Preto/SP and The domination of mercantile capital in the process of urban expansion in the 2000s

Débora Prado Zamboni^[a], Rosana Denaldi^[a], Beatriz Mioto^[a] 

^[a] Universidade Federal do ABC (UFABC), Pós-graduação em Gestão e Planejamento do Território, Santo André, SP, Brasil

Como citar: Zamboni, D. P., Denaldi, R., & Mioto, B. (2019). Os espaços residenciais fechados do setor sul de Ribeirão Preto e o domínio do capital mercantil no processo de expansão urbana no município nos anos 2000. *urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana*, 11, e20180148. <https://doi.org/10.1590/2175-3369.011.e20180148>

Resumo

Este trabalho aborda o estudo de caso realizado no município de Ribeirão Preto/SP sobre a produção imobiliária no Setor Sul da cidade, região de maior expansão dos últimos anos e que concentra famílias e serviços de alta renda em espaços residenciais fechados e seu entorno. Tem como objetivo identificar e analisar o processo de produção e expansão urbana e em que medida a atuação dos agentes envolvidos responde à dinâmica de valorização dos capitais e das propriedades locais ou de capitais externos ligados a processos gerais, atualmente debatidos no âmbito dos estudos sobre a financeirização do espaço urbano. Para análise, são utilizadas três perspectivas, construídas a partir de pesquisa bibliográfica, coleta de dados empíricos e entrevistas. A primeira, trabalha a importância dos capitais mercantis locais na explicação dos processos de apropriação do território; a segunda, influenciada pela economia política regulacionista, analisa a legislação sobre o parcelamento do solo e a transformação da terra rural em terra urbana; e a terceira, enfoca a estrutura de provisão de habitação considerando as relações entre agentes, especialmente proprietário fundiário, promotor imobiliário e Estado. Constata-se que a produção dos espaços residenciais fechados (loteamentos, especialmente) no Setor Sul do município responde, mormente, à lógica dos capitais e proprietários locais e de sua relação com o Estado do que aos processos ligados à penetração do capital financeiro na expansão da cidade.

Palavras-chave: Ribeirão Preto. Espaços residenciais fechados. Capital mercantil. Expansão urbana. Financeirização.

Abstract

In this paper, the results of a case study undertaken in the city of Ribeirão Preto/SP is discussed, more particularly on the real estate production in the city's Southern zone, which has witnessed the fastest expansion in the last few years and has concentrated high-income families and services in gated residential spaces. The paper is aimed at identifying and analyzing the urban production and expansion process and to what extent the actors involved are related to dynamics of valorization of local capital and property

DPZ é doutoranda em Gestão e Planejamento do Território e-mail: debora.prado@ufabc.edu.br
RD é professora em Gestão e Planejamento do Território, e-mail: rosana.denaldi@ufabc.edu.br
BM é professora, Universidade Federal do ABC, e-mail: beatriz.mioto@ufabc.edu.br



owners, or to external capital articulated to broader patterns, as it is recently being discussed in the literature on financialization of urban space. The analysis is structured around three theoretical perspectives, elaborated on the basis of literature research, collection of empirical data and interviews. The first theoretical perspective is related to the important role of local mercantile capital in understanding the territorial appropriation process; the second theoretical perspective is influenced by the regulation school political economy, and it analyzes the legislation on land subdivision and on transformation of rural into urban land; and the third theoretical perspective is focused on the structure of housing provision, considering the relationships among actors, particularly landowners, developers and the state. The production of gated residential spaces (particularly subdivisions) in the southern zone of the city is mainly related to logics of local property owners and capital and their relationship with the state rather than the penetration of finance capital into the production of city-space.

Keywords: Ribeirão Preto. Gated residential spaces. Mercantile capital. Urban expansion. Financialization.

Introdução

A relação entre as transformações no padrão de acumulação do capital pós-1970 e a dominância da esfera financeira nos processos econômicos evidenciou o papel do capital fictício na produção do espaço urbano. Especificamente no Brasil, as transformações econômicas e institucionais dos anos 1990 constituíram as bases da expansão do capital fictício no imobiliário, mas foi apenas nos anos 2000, tardiamente em relação a outros países e outros setores econômicos, que esse movimento ganha relevância. Ainda assim, sua amplitude e profundidade são bastante heterogêneas no território brasileiro, sendo necessário precisar como cada espaço incorpora os determinantes do padrão de acumulação financeirizada e em quais processos tal padrão é mais ou menos crucial para explicar o comportamento dos agentes e a organização espacial local.

Aalbers (2015, p. 214) define o conceito de financeirização de forma ampla como:

A crescente dominância de agentes, mercados, práticas, métricas e narrativas financeiras, nas múltiplas escalas, o que tem gerado uma transformação estrutural das economias, das corporações (incluindo instituições financeiras), dos Estados e das famílias.

Diante de diversas definições semelhantes, a literatura sobre a financeirização tem crescido exponencialmente, o que, de acordo com Christophers (2015), gerou uma tendência de generalização das análises, pautadas, predominantemente, no contexto dos países centrais. Nesses países, guardadas as diferenças, há condições próprias para o alargamento dos processos de financeirização como o pleno desenvolvimento do mercado de capitais e seus mercados secundários; taxas de juros básicas em patamares relativamente menores; maior nível de renda e participação mais ampla das classes/agentes nesses mercados, etc.

Ao mesmo tempo, encontramos um reduzido número de pesquisas sobre a variedade de arranjos institucionais entre os diversos agentes que fazem parte do circuito imobiliário-financeiro (proprietários de terras, construtoras, incorporadoras, bancos, prefeituras, etc.), principalmente à luz das especificidades dos países periféricos. A diferenciação analítica remete ao fato de que eles se inserem no processo de financeirização de forma específica e, em maior ou menor grau, subordinada. Destacam-se também, no caso brasileiro, a presença de um mercado de capitais truncado, taxa de juros básica relativamente mais alta (o que inibe o alargamento do mercado de títulos privados) e uma segmentação da demanda marcada pelas consequências da má distribuição de renda e da presença de um mercado informal de proporções relevantes. Sobre isso ainda pesam as diferenças regionais, os determinantes metropolitanos, dos municípios de porte intermediário, etc.

De certa forma, referido debate sobre a prevalência de aspectos gerais versus os específicos na economia política da urbanização remete à discussão sobre como fazer as mediações necessárias para entender a maneira pela qual os processos gerais “aterizam” no território. Ao partir-se apenas da ideia de que há uma tendência geral, e inexorável, da transformação da terra em ativo financeiro (Harvey, 1982a), desconsidera-se uma série de determinantes fundamentais para explicar o comportamento dos agentes, seus interesses e conflitos e, por conseguinte, articular as escalas de análise com a produção do território. Com isso, não se pretende negar a importância dos determinantes gerais, muito menos as características estruturais do capitalismo. Apenas enfatizar que há outras chaves analíticas que oferecem elementos para que a escala local seja pensada em seus aspectos históricos concretos, vinculados à ideia basilar de oposição entre as classes sociais (Harvey, 1982b). Nesse aspecto, Ball (1986) e Brandão (2007) contestam a existência de “leis gerais”: o primeiro, de forma esquemática, priorizando o contexto histórico e os arranjos institucionais; e o segundo, ao conciliar a tendência geral e as especificidades locais, chama a atenção para a necessidade de mediações entre as escalas de análise, uma vez que a formulação de teorias exclusivamente abstratas não consegue explicar o ambiente construído, ou seja, não se entende o espaço a não ser em sua “realidade histórico-concreta”.

Deste modo, parte-se do princípio de que a discussão sobre como ocorre o processo de financeirização do espaço urbano brasileiro – e qual o seu alcance para transformação das relações seculares que decorrem do nosso processo histórico de desenvolvimento – deve estar pautada não apenas no debate eminentemente teórico, mas também em estudos concretos. No intuito de contribuir para uma agenda de pesquisa sobre financeirização do espaço mais atenta à variedade de arranjos econômicos, sociais e institucionais, apresenta-se neste artigo o estudo de caso sobre a produção imobiliária de Ribeirão Preto - SP. Além de ser um município relevante na dinâmica econômica e populacional do estado e do país, Ribeirão Preto constitui um caso interessante, pois observa-se significativo crescimento dos preços e ofertas imobiliárias no chamado Setor Sul da cidade, região que cresce a partir da incorporação da terra rural e na forma peculiar de espaços residenciais fechados (ERF)¹ aprovados como condomínios ou loteamentos urbanos.

Importantes pesquisadores já se debruçaram sobre os ganhos financeiros da produção imobiliária no município. No entanto, este trabalho argumenta que, principalmente no que se refere ao processo de transformação da terra rural em terreno urbano, por meio de parcelamento, não houve indícios de financeirização no período recente. Ou seja, na experiência de Ribeirão Preto, os expressivos ganhos fundiários no Setor Sul não se devem à penetração do capital financeirizado conectado aos mercados nacional e internacional, mas sim à relação entre o capital mercantil local e os proprietários fundiários, pautada por possibilidades de valorização que se constroem no âmbito das interações pessoais e políticas na escala local e, por vezes, regional. Essa não é uma característica nova e nem exclusiva deste município, mas tem relevância para a análise feita ao longo do trabalho.

Cano (2011) caracteriza o capital mercantil como aquele restrito à órbita da circulação, isto é, cujos ganhos ocorrem por meio da compra e venda sem que haja relação direta com o domínio da produção. Historicamente, o capital mercantil vai sendo subordinado a órbitas mais avançadas de valorização, como o capital produtivo industrial, o capital bancário, financeiro, etc., o que não ocorre plenamente nos países subdesenvolvidos. O autor também aponta como característica desses capitais suas conexões com formas mais “atrasadas” de relações sociais e econômicas conservando-se como poder importante nos países, regiões e localidades subdesenvolvidas. Tais aspectos se expressam através de seu caráter conservador, ligado ao controle sobre a produção local, sobre a propriedade fundiária e sobre os aparelhos de Estado². Ainda

¹ Utiliza-se aqui a referência de Sposito & Goes (2013) de ‘espaços residenciais fechados’ para empreendimentos como ‘loteamentos fechados’ e ‘condomínios fechados’, guardadas suas diferenças na legislação pertinente, principalmente sobre a legalidade destes tipos de empreendimentos, bem como as diferenças entre o Parcelamento do Solo, Lei Federal 6.766/79, (Brasil, 1979), e a Incorporação Imobiliária de Condomínios, Lei Federal 4.591/64 (Brasil, 1964).

² “[...] a massa de riqueza retida na grande propriedade da terra, seja rural ou urbana, é objeto de apropriação de valor de troca, o que pode conferir aos proprietários ganhos extraordinários, pecuniários e políticos, através da especulação fundiária. Ela pode até não gerar renda diretamente, mas sua propriedade confere poder político e econômico sobre o uso do solo. É uma forma de acumulação primitiva da qual brota o capital mercantil imobiliário” (Cano, 2011, p. 188).

segundo Cano (2011), através desse controle, o capital mercantil intercede no espaço e garante participação no poder político local, muitas vezes utilizando “artifícios ilícitos de valorização patrimonial e rentista”.

Cabe ressaltar que vários autores analisam as especificidades dos capitais nacionais no processo de desenvolvimento e que o setor imobiliário sempre aparece como um “desaguadouro” de excedentes (Lessa & Dain, 1982), como “reserva de valor e meio de entesouramento” (Rangel & Graziano da Silva, 2000), enfim, um reduto dos capitais locais cuja valorização é garantida e tutelada pelo Estado. Como ensina Tavares (1999, p. 455),

Para manter o movimento do dinheiro e assegurar a propriedade do território a ser ocupado por formas mercantis sempre renovadas de acumulação patrimonial, o Estado brasileiro [...] é chamado a intervir com o propósito de manter a segurança e o domínio das nossas classes proprietárias ou tentar validar o estoque de capital acumulado.

Destarte, a pesquisa busca evidenciar os aspectos que estabelecem as relações entre os agentes locais (capital mercantil/promotor imobiliário e proprietário fundiário) e o Estado no processo de produção do urbano de Ribeirão Preto, não porque desconsidera os novos determinantes da financeirização e dos capitais forâneos na produção do espaço local, mas porque considera essencial para o entendimento deste caso as relações sociais e econômicas entre os citados agentes³. Para desenvolver este argumento, o trabalho utiliza três perspectivas de análise: a primeira, pontuada anteriormente, considera a importância do capital mercantil no processo de crescimento urbano e se conecta com a literatura sobre o desenvolvimento regional, trabalhada especialmente por Cano (2011) e Brandão (2007). A segunda, influenciada pela economia política regulacionista, sobre a legislação nacional e local que regula o parcelamento do solo na figura do loteamento. A terceira, enfoca a estrutura de provisão de habitação inspirada em Ball (1986), sublinhando as relações entre agentes no processo de produção do espaço urbano.

Em seu escopo metodológico (pesquisa bibliográfica e empírica), além da revisão de literatura relevante para formulação dos argumentos trabalhados, essa pesquisa utiliza dados primários das informações das matrículas das propriedades (e suas modificações ao longo do tempo) que dão origem aos empreendimentos da área pesquisada, especializados nos mapas desde o primeiro registro cartorial. Essas matrículas foram acessadas no 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto entre junho e novembro de 2015. As informações tratam de Registros e Averbações nas matrículas como atos de venda, compra ou parcerias entre proprietários e empresas loteadoras. Sobre as parcerias, vale dizer que, para compreender esta situação específica, foram realizadas entrevistas com 2 ex-funcionários da Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto, 2 proprietários de terras e 5 sócio-proprietários de empresas construtoras/loteadoras/incorporadoras. Essas informações foram responsáveis pela compreensão do “modo de fazer”, tratado mais adiante.

O trabalho está estruturado em quatro seções a partir desta introdução. A segunda seção descreve as principais características do Setor Sul de Ribeirão Preto, espacializando o crescimento urbano e mostrando a relevância dos parcelamentos e loteamentos. A terceira resgata a legislação e as condições gerais para viabilização dos loteamentos e mostra como a parceria entre os agentes locais é uma das formas mais utilizadas na transformação da terra rural em terra urbana, evidenciando a falta de relação direta com o capital bancário ou outras formas de financiamento relacionadas ao mercado de capitais. A quarta seção descreve o “modo de fazer” que caracteriza a região pesquisada, enfatizando o papel central das relações interpessoais entre promotor imobiliário e proprietário e entre promotor imobiliário e Estado/município. Isto é feito, principalmente, com base em entrevistas dos agentes, os quais foram identificados pela recomposição histórica das propriedades (através de registros cartoriais) e pelo papel relevante que ocupam no

³ Nesse aspecto, este trabalho está de acordo com Brandão (2007, p. 87) quando pondera: “Entendo que a abordagem da dimensão territorial do processo de sub(desenvolvimento) terá que ultrapassar as investigações apenas da estrutura produtiva ‘especializada’, avançando no estudo das fortunas pessoais, grupos econômicos, famílias empresariais e empresas específicas, com cortes setoriais e urbanos da análise, se se pretende penetrar no desvendamento da lógica mercantil de valorização e estruturação política. É necessário pesquisar as relações entre o Estado e a recomposição das condições de valorização das frações do pacto e sua eterna rearrumação do bloco oligárquico no poder.”

estabelecimento das mencionadas relações. Por último, apresenta-se uma seção com as considerações finais do trabalho, que sintetizam as principais conclusões da pesquisa.

O setor sul de Ribeirão Preto

Ribeirão Preto localiza-se na porção noroeste do estado de São Paulo a aproximadamente 300 quilômetros da capital, possui 604.682 habitantes (IBGE, 2010), sendo o 8º maior município do estado em termos de população. Apresenta território de 650,916 quilômetros quadrados e possui taxa de urbanização elevada, com aproximadamente 99,7% da população em área urbana. O crescimento urbano de Ribeirão Preto reflete sua importância econômica histórica. De maneira geral, o crescimento da malha urbana do município se deu, principalmente, pós-1960, e foi pautado pelo Plano Viário municipal, o qual integrou o centro histórico aos principais eixos rodoviários da região.

Sua malha urbana foi marcada pelo crescimento orientado por vias radiais, do centro do município em direção à periferia. A partir de 1980, consolida-se a segregação socioespacial existente no município desde sua fundação (Silva, 2008), com, de um lado, a localização de conjuntos habitacionais de interesse social nas porções Norte e Oeste e, de outro, na porção Sul, os ERFs, cercados por shoppings centers, conformando novas centralidades urbanas elitizadas. A Figura 1 ilustra esse movimento:

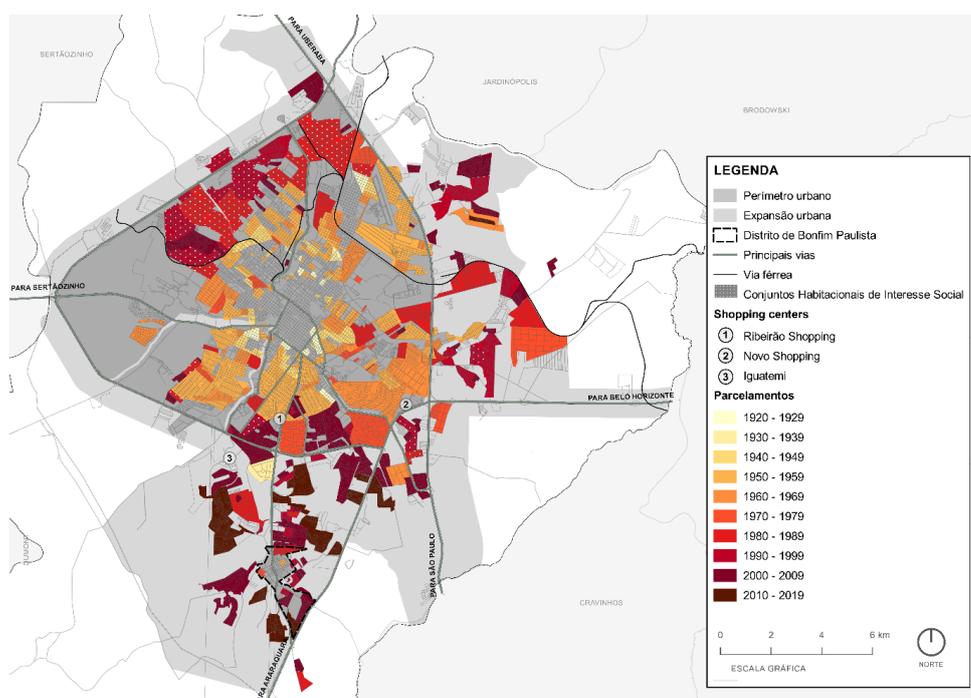


Figura 1 - Parcelamentos e crescimento da malha urbana de Ribeirão Preto por década. Fonte: Dados brutos da Secretaria de Planejamento e Gestão de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto (2018) e Melo (2017).

Desde a década de 1930, são aprovadas inúmeras leis acerca do perímetro urbano, englobando novas áreas de interesse do mercado ou regulando áreas que já tinham sido implantadas (Melo, 2017). A expansão urbana, enquanto expressão específica, aparece na legislação municipal principalmente após 1980, dificultando a delimitação exata das áreas agregadas como 'zonas de expansão urbana' do município. Foi apenas em 2007, com a aprovação da Lei de Uso e Ocupação do Solo (n. 2.157/07) (Ribeirão Preto, 2007), que estas foram consolidadas e mapeadas, conformando o perímetro urbano e a zona de expansão urbana do município. Vale dizer que, se, por um lado, a clara constituição desta zona de expansão urbana é tardia, a constituição de um vetor de expansão imobiliária que se realiza da porção central em direção ao sul da cidade tem origem na década de 50, com a implantação de grandes eixos

viários e com mudanças de uso do solo rural para urbano. Formaram-se, desde então, loteamentos estritamente residenciais com parâmetros de tamanho de lote e viário, definindo um padrão de uso e ocupação homogêneo, praticamente exclusivo dos grupos sociais elitizados.

Este 'vetor de expansão imobiliária', denominado 'Setor Sul', foi instituído e delimitado pelo Decreto Municipal n.333 de 1983 (Ribeirão Preto, 1983). Foi retomado em 1995, ano em que o município aprovou seu primeiro Plano Diretor, instituído através da Lei Complementar n. 501/95 (Ribeirão Preto, 1995), no qual estabelecia, no artigo 8º, o 'vetor de crescimento da cidade' como área de adensamento populacional.

Ao observarmos o crescimento da malha urbana por meio da aprovação dos empreendimentos, principalmente na zona de expansão urbana, o número de aprovações de parcelamentos no Setor Sul pós-1980 é expressivamente maior do que nos demais. Neste Setor, grande parte dos parcelamentos resulta em ERFs, voltados à população de maior poder aquisitivo (Dal Pozzo, 2015) e com "os maiores preços ofertados" da cidade em 2010 (Barcella, 2017). Ainda nessa direção, pesquisa de Pecci (2014, p. 60) demonstra que, até o ano de 2014, foram implantados em Ribeirão Preto 160 ERFs, totalizando uma área de 20.143.500 metros quadrados, sendo o perímetro fechado por muros de aproximadamente 243 quilômetros. Os parcelamentos aprovados a partir de 1980 no Setor Sul podem ser observados na Figura 2, assim como seus ERFs.

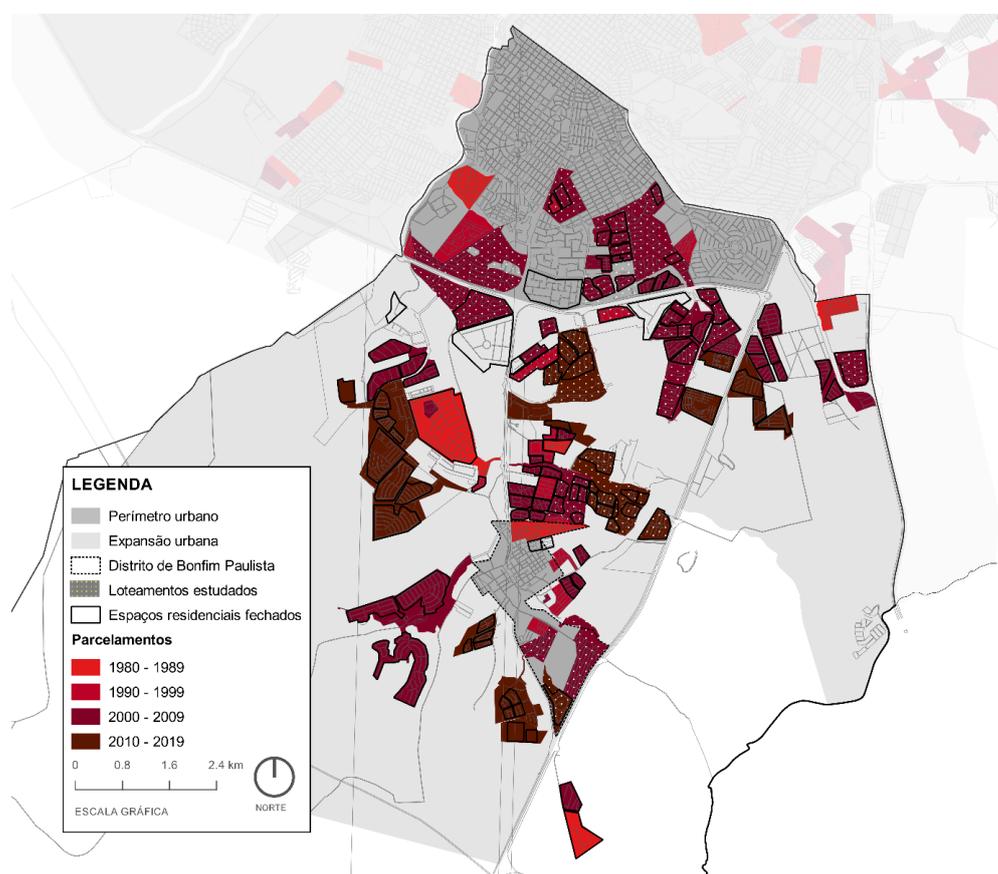


Figura 2 - Empreendimentos executados no Setor Sul de Ribeirão Preto e os ERFs (1980-2019). Fonte: Dados brutos da Secretaria de Planejamento e Gestão de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto (2018) e do 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto (2016).

Espaços residenciais fechados para alta renda

O parcelamento do solo urbano no Brasil é regulado pela Lei Federal n. 6.766 (Brasil, 1979), aprovada em 19 de dezembro de 1979, também conhecida como Lei Lehman, ou, ainda, 'Lei de Loteamento'. A LF 6.766/79 define a criação de novos lotes como parcelamento do solo, determina as áreas em que o

parcelamento pode ou não ocorrer, assim como o percentual de áreas públicas a ser doado, o lote mínimo, as faixas não edificantes e a infraestrutura a ser implantada pelo loteador.

A LF 6.766/79 divide o parcelamento do solo em duas modalidades: o loteamento e o desmembramento. A principal diferença entre um e outro consiste no aproveitamento ou não do sistema viário existente, que ocorre no desmembramento, mas não no loteamento. Ou seja, no âmbito da Lei Federal, o loteamento é compreendido como a subdivisão de um imóvel urbano em lotes com a construção de vias de circulação e/ou ampliação do sistema viário existente, assim como a implantação da infraestrutura básica. No caso do desmembramento, ocorre a subdivisão de uma propriedade em lotes, mas sem a construção de vias, ou seja, os lotes gerados já terão acesso às vias existentes. Para que ocorra qualquer um dos tipos de parcelamento, é necessário que a propriedade em questão esteja em território definido por legislação do município como zona urbana ou zona de expansão urbana.

A LF 6.766/79 traz as regras que devem ser seguidas por todos os municípios brasileiros e cabe a estes a regulação local sobre a aprovação de parcelamentos, assim como a fiscalização do processo, visando adequar a Lei às peculiaridades regionais e locais. Esta competência traz consigo a problemática sobre a reduzida capacidade institucional dos municípios brasileiros (Leonelli, 2010; Santoro, 2012, p. 111). Ainda assim, guardadas as diferenças, os municípios têm elaborado leis que viabilizam o produto imobiliário 'loteamento fechado' (Freitas, 2008, p. 104; Melo, 2017).

Este produto imobiliário adquiriu cada vez mais importância, à medida que aspectos como a insegurança e autosegregação ganharam centralidade no consumo dos produtos imobiliários. Neste cenário, o loteamento urbano é um produto promissor no mercado imobiliário brasileiro (Queiroz, 2016; Nogueira, 2013). A execução de um loteamento é dividida em algumas fases. A primeira refere-se à aquisição ou 'liberação' de uma gleba. A opção de adquirir a terra, por meio de compra, no entanto, faz com que a empresa loteadora imobilize significativa parcela de seu capital. A terra, no caso de loteamentos, será o insumo mais caro à empresa urbanizadora e, desta maneira, apresenta-se como um adiantamento de grande monta para o negócio.

Como observado por autores como Nogueira (2013) e, especificamente, por Queiroz (2016, p. 7), o loteamento urbano sofre

[...] com a escassez de fontes de financiamento, tanto por não ser atendido pelas linhas incentivadas de financiamento à habitação, quanto pela dificuldade de formatação de instrumentos de mercado de capitais compatíveis com as peculiaridades dos loteamentos. [...] [assim, o segmento de loteamentos] é expoente dessa carência de modelos negociais complexos e coadunados com a evolução do mercado e das estruturas de governança e *compliance*.

Os principais pontos que explicariam a inexistência de linhas de crédito específicas, seja para a execução da infraestrutura, seja para o financiamento aos compradores, seriam três: falta de legislação clara e aplicável que direcione recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) para a atividade loteamento; elevados custos operacionais decorrentes do financiamento, pois, ainda que se realize o financiamento no banco, mesmo sem linha própria, os custos operacionais decorrentes seriam muito elevados se comparados às incorporações imobiliárias, empreendimentos em que há unidades construídas; e implicações da legislação federal que trariam riscos ao financiamento do loteamento.

Especificamente sobre o último elemento, cabe destacar que a LF 6766/79 prevê a devolução do valor pago pelo adquirente, caso haja inadimplência deste em relação ao lote nos casos em que tenha ocorrido o pagamento de mais de 1/3 do lote (Nogueira, 2013, p. 14). Há ainda na Lei n. 8.078 de 1990 (Brasil, 1990) - Código de Defesa do Consumidor - determinação que prevê a devolução integral dos valores pagos em contratos em certas situações. O lote pode também ser vendido a prazo e pode ser hipotecado ou sofrer alienação fiduciária⁴ pelo financiador. No entanto, a construção da habitação 'sobre o lote' é considerada uma benfeitoria e, assim, o processo de retomada deste bem, em caso de inadimplência do mutuário, gera

⁴ A alienação fiduciária é a transmissão da propriedade de um bem ao credor para garantia do cumprimento de uma obrigação do devedor, que permanece na posse direta do bem na qualidade de depositário (Lei n. 4.728/65).

um debate “extremamente complexo, oneroso e prolongado”. Além disso, “[...] mesmo que haja mecanismo de retomada de benfeitorias executadas, é necessário pelo menos o ressarcimento de parte das mesmas” (Nogueira, 2013, p. 14). Ou seja, “[...] torna-se necessária a busca por meios de obtenção de recursos diferentes aos habituais, como forma de alavancagem do negócio” (Nogueira, 2013, p. 2).

Assim, no Brasil, para realização de loteamentos urbanos, tem se estabelecido como forma mais comum uma “[...] modelagem negocial – arrisca-se dizer – exclusiva do mercado de loteamentos: a parceria imobiliária” (Queiroz, 2016, p. 7). A parceria imobiliária constitui o modelo negocial que permite a associação entre desenvolvedores imobiliários e proprietários de terrenos para a implementação de empreendimentos. Para exemplificar melhor o peso do sistema de parceria com o proprietário de terra, Cozac (2014, p. 183-184) utiliza uma análise do fluxo de caixa de uma situação hipotética com a compra de uma gleba e outra com o sistema de parceria. A partir disso, elabora um estudo de viabilidade econômico-financeira, concluindo que, na opção “compra da gleba” (1), o projeto é inviável devido aos custos de captação no mercado e, na “opção sistema de parceria” (2), o projeto é viável se estiver dentro da capacidade de investimento da empresa loteadora. Quando o referido autor compara os resultados de diversos indicadores para os dois casos, observa-se que a maior diferença está na denominada “exposição máxima de capital da empresa”, em que o investimento inicial é muito superior na opção 1. No mesmo exemplo, é relevante também como o proprietário do terreno dobrará o valor conseguido se realizar a parceria. Portanto, observa-se que a parceria com o proprietário do terreno é central para a realização do loteamento urbano hipotético e, assim, a decisão entre compra e parceria é central no processo.

Vale destacar, no entanto, que, apesar das vantagens da realização da parceria com o proprietário de terras, há também desvantagens. Da mesma forma, também há vantagens e desvantagens na realização da compra da área. Elencamos, a partir da produção dos autores que tratam do tema (Nogueira, 2013; Cozac, 2014; Queiroz, 2016), as principais vantagens e desvantagens das decisões entre comprar a área e realizar a parceria.

1. Compra da área do loteamento:

- a. Vantagem: não é necessária celebração de parceria com o proprietário da terra, o que pode economizar tempo para a realização do empreendimento, uma vez que para a realização da parceria é comum que seja feita a concepção do produto antes da celebração da parceria, na qual serão definidas as características do empreendimento e, assim, os cálculos de sua rentabilidade;
- b. Desvantagem: custo do investimento inicial deixará significativa parcela de capital imobilizada na compra do terreno, podendo causar limitação no caixa da empresa ou, até mesmo, inviabilizar o fluxo de caixa do empreendimento.

2. Parceria com o proprietário da área:

- c. Vantagem: não existe o desembolso inicial do capital da empresa na compra da terra;
- d. Desvantagem: a realização de parcerias imobiliárias pode levar tempo para se realizar, visto que não são objeto de tratamento legislativo específico e demandam a elaboração de contratos específicos que visem minimizar problemas, mas estão pautados, principalmente, em relações de confiança entre as partes.

Apesar dos problemas apontados, no Brasil, é mais comum a prática da parceria do que a compra dos terrenos (Cozac, 2014; Nogueira, 2013, p. 45), principalmente por permitir que os empreendimentos sejam realizados sem o aporte inicial de capital na compra do terreno. Assim, por meio da parceria imobiliária, o proprietário de um terreno associa-se a uma empresa do ramo de construção e viabilização de projetos urbanos para implantar um empreendimento imobiliário do tipo parcelamento em sua gleba. O proprietário participa com o imóvel e a empresa com a realização das etapas do empreendimento. No entanto, apesar de ser muito utilizada na prática negocial no Brasil, a parceria imobiliária não é tratada

por lei específica⁵, o que, de certa maneira, “[...] traz a flexibilidade de convenção tão desejada pelos agentes econômicos”, mas acaba por não resolver todas as questões entre os participantes, trazendo insegurança jurídica para as partes (Queiroz, 2016, p. 8).

Vale dizer que, realizada a etapa da parceria imobiliária, caberá ao promotor imobiliário, dono da empresa com *expertise* na área de loteamentos, iniciar as demais fases do empreendimento. Em linhas gerais, as definições das etapas colocadas pela LF 6.766/79 (art. 6º) e reguladas por cada município, observam que o primeiro passo é a obtenção, pelo loteador, de uma certidão emitida pela prefeitura local com as diretrizes “para o uso do solo, traçado dos lotes, do sistema viário, dos espaços livre e das áreas reservadas para equipamento urbano e comunitário”. Com base nestas diretrizes, cabe ao loteador elaborar o projeto do parcelamento e submetê-lo à aprovação do Poder Público e, dependendo do tamanho do empreendimento, à anuência de órgão estadual.

Outros aspectos relevantes que podem ocorrer neste processo, como observados por Queiroz (2016), são próprios da verificação da regularidade da propriedade onde ocorrerá o empreendimento. O promotor imobiliário deverá verificar e resolver questões cartoriais como retificações, regularização de domínio, e, também, registrar a mudança do uso do solo rural para urbano. Depois da realização destes trâmites e da aprovação do projeto nos órgãos competentes, é necessário providenciar seu registro no Cartório de Registro de Imóveis de sua circunscrição imobiliária, apresentando mais uma série de documentos próprios para a verificação da regularidade do parcelamento. Depois de concluído o registro do parcelamento na matrícula do imóvel, pode ser iniciada a comercialização dos lotes. Como já dito anteriormente, visto que se observa uma ausência de linhas oficiais de financiamento para loteamentos no Brasil, a comercialização costuma ser feita por meio de compromisso de compra e venda, com o parcelamento do valor em um número determinado de vezes, diretamente com o loteador.

O modo de fazer dos loteamentos

A produção imobiliária do Setor Sul de Ribeirão Preto, como mostrado anteriormente, é marcada por parcelamentos do solo vinculados a grandes eixos viários, em área delimitada como “zona de expansão urbana”. Essa expansão urbana é marcada por vazios urbanos e mudança do uso do solo rural para o solo urbano, constituindo lotes para implantação de edificações, condomínios habitacionais, de serviços (verticais e horizontais), shopping centers, universidades e, principalmente, nos anos 2000, “loteamentos fechados”⁶.

Para descrever o ‘modo de fazer predominante’ dos ERFs do Setor Sul de Ribeirão Preto dos anos 2000, realizou-se uma pesquisa cartorial sobre as parcerias nos empreendimentos e entrevistaram-se promotores imobiliários responsáveis por empreendimentos no Setor⁷. Como abordado, a fase inicial configura-se com a decisão de compra do terreno ou realização de parceria com o proprietário. Esta fase é decisiva no processo de viabilização do empreendimento e prática comum no Setor Sul, como relatado pelo sócio-proprietário/01 de empresa urbanizadora local, responsável por grande parte dos loteamentos implantados na área nos anos 2000. Além de confirmar a prática da parceria pelos benefícios de não imobilizar o capital na compra do terreno, afirma que esta relação com o proprietário tende a agilizar o processo:

⁵ No Brasil não há legislação que trate a parceria imobiliária, no entanto, algumas espécies do gênero parceria, enquadradas no ordenamento jurídico brasileiro, têm proximidade, como destacado por Queiroz (2016, p. 12). Um exemplo é a parceria rural, regulada pelo Estatuto da Terra (Lei n. 4.504/64). As parcerias rurais aproximam-se das imobiliárias à medida que possuem “[...] caráter associativo entre o proprietário da terra e produtor, somado à existência de uma partilha de resultados”. Apesar desta aproximação, o autor deixa claro que as parcerias são distintas, pois no caso da parceria rural há a transferência de posse e seu campo de aplicação é específico para propriedades rurais (Queiroz, 2016, p. 21).

⁶ No município, houve significativo aumento de ‘loteamentos fechados’ depois do ano de 2009, quando o Cartório de Registro de Imóveis deixa de realizar o registro do produto ‘condomínio de lotes’.

⁷ Pesquisa realizada no 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto em 2015 reconstituindo a trajetória das propriedades, tanto em relação às famílias proprietárias como em relação às características físicas da transformação das propriedades.

Então, os desenvolvimentos em parceria, eles são mais ágeis, porque ao invés de você comprar terra e depois ter que ter mais dinheiro ainda para fazer o empreendimento, você faz a parceria e aí não desembolsa para comprar o terreno, então, agiliza o processo.

Em alguns casos, segundo o entrevistado, a repartição dos lucros com o proprietário da terra pode, inclusive, gerar preços finais mais elevados, ou seja, ampliar a apropriação da renda fundiária pelo proprietário:

O empreendedor ganha mais quando ele compra a terra, porque aí ele não tem que pagar o parceiro proprietário. Para pagar 40%, 50% para o parceiro proprietário, ele tem que fazer o preço do terreno em função disso que ele vai pagar. Se ele comprar o terreno, ele pode fazer uma conta mais direta: quanto eu paguei, quanto eu vou pagar de infra, qual lucro que eu quero ter e qual é meu preço. Então, eu tenho impressão que o sistema de parceria acaba resultando em terrenos mais caros para o consumidor.

O capital próprio para realização das etapas após a negociação do terreno é fundamental, dada a inexistência de financiamento bancário. As entrevistas confirmam esta constatação:

Financiamento para criação de lote urbanizado praticamente não existe. Não é uma modalidade que o sistema financeiro de habitação contém. Você teria que tirar um financiamento pessoal ou um crédito empresarial. Não existe uma modalidade com dinheiro no Sistema Financeiro de Habitação. Então não é dinheiro do FGTS, não é dinheiro do banco. Ninguém tem. Loteador não pega financiamento (Promotor imobiliário/01, 2015).

Sobre isso vale ainda registrar depoimento de outro entrevistado:

Então, a equação de funding do negócio é basicamente o seguinte: 80% da grana, o construtor coloca do bolso e 20% quem comprou os lotes. Como se paga em 10 anos e as obras levam 2 anos, em 20% você consegue usar o dinheiro que eles estão te pagando para fazer. Esta atividade basicamente não tem financiamento (Promotor imobiliário/04, 2017).

Mesmo complementando o capital investido, não é ao banco que o promotor recorre. Quando questionados se não usam financiamento bancário para esta complementação, as respostas foram unânimes, seguindo nesta direção:

Não. O financiamento bancário ainda é um instrumento muito caro. Você faz com capital próprio e como você não tem capital para tudo, você corre atrás de investidores que vão te ajudar a arcar com esta infra. O trabalho do loteador também é arrumar funding. O que acontece muito é o seguinte: você vai fazer um empreendimento que vai demandar "x" reais. Desse "x" reais você abate o valor que os clientes vão te pagar comprando lotes e se você tem metade de "x" você tem que achar o investidor para ele participar, bancar a outra metade do negócio. [...] Banco não gosta de participar de loteamento, é uma atividade muito artesanal ainda. Não tem apetite do mercado. Já teve um pouco no boom. Mas, historicamente, vamos supor, se a gente for para São Paulo bater na porta de grandes bancos, ninguém quer fazer parcelamento. É muito artesanal ainda (Promotor imobiliário/04, 2017).

Se, por um lado, o sistema de parceria libera o loteador do pagamento inicial pela terra, por outro, requer a construção de relação de confiança prévia. Nesse aspecto, as interações pessoais evidenciam-se nos negócios, denotando que o controle sobre a terra é capaz de manter a renda fundiária no âmbito dos circuitos locais de comercialização. Este fato recai negativamente nas empresas sem sede/relação local. Segundo o promotor imobiliário/02, sócio-proprietário de loteadora/incorporadora local (2015):

Por isso essas grandes empresas de São Paulo não entraram aqui. Eles não souberam entrar na intimidade, na alma do proprietário. Já vi gente chegar aqui de avião, de jatinho e a pessoa que foi receber falou: eu não faço negócio com você. Foi embora e depois eu fiz o negócio. É um fato isso. É muita arrogância, sabe? O pessoal do interior é diferente. Eles acham que é igual na capital: business é business. Mas eles estavam cegos. Você tem que tomar o chá do bule e comer o bolinho. Eles só querem fechar o negócio e ir embora.

Além das dificuldades da parceria, sem construir relações de confiança prévias, as empresas de fora também ignoram a dinâmica dos preços e as possibilidades de lucratividade dos terrenos. Segundo o promotor/03 (2017):

Quando vem a pessoa de fora ela traz o parâmetro dela. Se eu for para Rio Preto, eu não entendo nada de lá. Aí você manda o cara vir para comprar o terreno, aí tem o problema da confiança do cara que falou quanto vale, você não conhece. Se você sai com o terreno caro, vai refletir no metro quadrado do prédio, aí tem que trabalhar com o metro quadrado mais alto. Ele não tem noção de qual o produto ideal naquele momento e para complicar a vida dele veio 5 [outras empresas] junto com ele. Aí a gente fica quieto e o deixa quebrar a cara.

O mesmo agente comenta sobre a importância de conhecer o cenário local para a ‘escolha do produto certo’ no ‘momento que a cidade vive’. Observa como as grandes empresas do setor (de fora da cidade) ao se basearem nos indicadores econômicos, como o Valor Geral de Vendas (VGV), perdem na compreensão do mercado:

Eles procuraram Valor Geral de Vendas, VGV é o termo usado no mercado. O cara tem 8 prédios de 50 milhões. Então, em um quadrimestre ele vai faturar 400 milhões. E esse é o mercado do capitalismo. Mas, o mais adequado no Brasil, no Japão e outros países da Europa, não é quanto você vende, mas quanto você tem de lucro. Certo? E como ele escolhia pelo VGV, tem cara que vende pela metade e ganhou igual. Entendeu? Depende do produto.

A importância do loteamento se dá neste aspecto, pois possibilita ganhos fundiários que compensem outros indicadores, ou seja, a produção propriamente dita é secundária se comparada às possibilidades de ampliação dos ganhos patrimoniais que a venda da terra implica. O fato destes produtos serem voltados ao mercado de alta renda reduz os problemas de realização com financiamentos de prazo mais longos, já que, muitas vezes, com prazos mais curtos, o financiamento é direto com o promotor: “[...] teve época que eu fiz o financiamento para as pessoas que queriam comprar, direto comigo, eu estava capitalizado e eu não precisava do banco” (Promotor imobiliário 02, 2017).

Também é necessário conhecer a legislação local, que foi construída pelo poder público e promotores imobiliários de forma conjunta. Essa imbricação entre agentes permite criar produtos específicos, por exemplo, o ‘loteamento fechado’ ou o ‘condomínio de lotes’:

Não tinha ainda o IBAMA, gerindo a parte ambiental, então, você tinha praticamente que resolver tudo aqui em Ribeirão Preto. Só que também, a exigência, era uma dificuldade de aprovar com o pessoal da prefeitura porque não se tinha o hábito ainda, eles ficavam sem saber. Então, eu levei alguns projetos para a Câmara, a gente foi formatando o projeto de condomínios fechados para Ribeirão Preto (Promotor imobiliário/02, 2017).

Como destacado anteriormente, o poder político dos capitais mercantis sobre o Estado permite que a legislação atenda aos interesses dos loteadores e proprietários, e, a partir do município, é possível flexibilizar a aplicação da legislação. A existência do “condomínio de lotes” exemplifica isso, já que combina o produto mais cobiçado pelo perfil da demanda (um terreno em um “enclave fortificado”) com a inexistência da produção de unidades habitacionais que caracterizam a legislação sobre os condomínios. Ou seja, isso reduz a necessidade de investimento produtivo sobre os terrenos e diminui, ainda mais, a necessidade de adiantamento de capital, acelerando a circulação da mercadoria. Ademais, em termos de expansão urbana, amplia-se o perímetro urbano, reproduzindo sistematicamente o padrão de urbanização dispersa.

Por fim, vale dizer que a rentabilidade dos parcelamentos também é garantida por constituírem ERFs. A tipologia do “loteamento fechado” é atrativa:

Então, o que acontece em Ribeirão Preto: vc solicita um fechamento, uma coisa burocrática, aí vc cria uma associação dos moradores, vai na câmara dos vereadores e solicita o fechamento. Aí tem várias coisas que vc tem que provar, vc tem que provar que não tem saída, que vc não está obstruindo a passagem de ninguém. Então, eu consegui agora fechar legalmente. Então, como vc faz, vc constrói a

guarita, mas não coloca a cancela. Aí depois que eu aprovo na Câmara Municipal, aí eu coloco cancela e até portões (Promotor imobiliário/02, 2017).

Destarte, o modelo combina parcelamento urbano comum e, apenas posteriormente, fechamento com muros. Ainda assim a prática possui trajetória contraditória do ponto de vista jurídico, com normas aprovadas no âmbito local e, posteriormente, consideradas inconstitucionais pelo Tribunal de Justiça de São Paulo.

Considerações finais

Este trabalho buscou compreender a partir de três abordagens as especificidades e características dos ERFs no Setor Sul de Ribeirão Preto. Para isso, buscou-se compreender a legislação federal nos aspectos pertinentes ao parcelamento do solo no Brasil e a importância da regulação municipal complementar, naquilo que diz respeito ao uso e ocupação do solo, assim como a aprovação e fiscalização dos processos de constituição dos loteamentos. No âmbito das estruturas de provisão, observaram-se, a partir da relação entre agentes envolvidos no processo de produção do loteamento urbano, as principais fases e tipos de financiamento utilizados no processo de parcelamento.

As principais constatações deste trabalho são que, ao observarmos as especificidades locais, compreende-se a centralidade do papel do proprietário de terras e a importância das relações de confiança estabelecidas entre este e o promotor imobiliário. As entrevistas confirmam que o sistema de parceria é recorrente no município em grande parte dos loteamentos do Setor Sul. Estes aspectos observados reforçam a importância de uma leitura analítica da produção do espaço que dialogue com a variedade de arranjos históricos, geográficos e institucionais na estrutura de provisão habitacional.

Neste contexto, foi destacada a força do capital mercantil local na determinação da produção social do espaço. Essa relação, além de estar pautada nas formas pessoais de negócios, ainda encontra nas relações políticas com o poder público o respaldo necessário para garantia de maior rentabilidade no processo de apropriação da renda fundiária. O deslocamento do planejamento e regulação urbana dos seus objetivos de garantir o interesse coletivo e a função social da propriedade permite produzir a “cidade murada”, que acentua processos de segregação socioespacial e é produzida por meio do espraiamento da área urbana em direção às áreas de uso rural.

Tal aproximação possibilita concluir que, no caso do segmento dos ERFs, utilizados na transformação do uso da terra rural para urbana em Ribeirão Preto, o capital portador de juros, capital bancário e o capital fictício não desempenharam papel significativo. Ao mesmo tempo, as relações sociais de confiança entre os agentes locais e a circulação de informações não formalmente expressas marcaram a estrutura de provisão para o produto *sui generis* do ‘loteamento urbano’ em Ribeirão Preto.

No que se refere ao debate sobre financeirização, conforme definido por autores como Aalbers (2015), no segmento ‘loteamento’ em Ribeirão Preto, não encontramos indícios deste processo. O processo de valorização imobiliária no Setor Sul da cidade parece estar mais relacionado com marcas tradicionais de confiança entre agentes. Nesse contexto, a terra rural se torna um ativo ao se transformar em terra urbana, mas não necessariamente, nesta etapa do processo, em um ativo financeiro disponível em mercados de maior amplitude e comparável a outros tipos de aplicações do mercado de ativos. Embora haja um óbvio sentido especulativo no processo de incorporação de novas terras na cidade, a apropriação da renda fundiária ainda segue os imperativos definidos localmente pelo capital mercantil.

Referências

Aalbers, M. B. (2015). The potential for financialization. *Dialogues in Human Geography*, 5(2), 214-219. <http://dx.doi.org/10.1177/2043820615588158>.

- Ball, M. (1986). Housing analysis: time for a theoretical refocus. *Housing Studies*, 1(3), 147-165. <http://dx.doi.org/10.1080/02673038608720573>.
- Barcella, B. L. S. (2017). O mercado fundiário em Ribeirão Preto/SP: processos e agentes, preços e localizações. *Caminhos de Geografia*, 18(62), 161-173. <http://dx.doi.org/10.14393/RCG186213>.
- Brandão, C. A. (2007). *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Editora da UNICAMP.
- Brasil. (1964, 21 de dezembro). *Lei n. 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias*. Brasília: Diário Oficial da União. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/L4591.htm
- Brasil. (1979, 20 de dezembro). *Lei n. 6.766, de 19 de dezembro de 1979. Dispõe sobre o Parcelamento do Solo Urbano e dá outras Providências*. Brasília: Diário Oficial da União. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/L6766.htm
- Brasil. (1990, 12 de setembro). *Lei n. 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências*. Brasília: Diário Oficial da União. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm
- Cano, W. (2011). *Ensaio sobre a crise urbana do Brasil*. Campinas: Editora Unicamp.
- Cozac, F. L. (2014). Estudo de viabilidade econômico-financeira. In V. C. Amadei (Ed.), *Como lotear uma gleba: o parcelamento do solo urbano em seus aspectos essenciais (loteamento e desmembramento)* (pp. 171-192). Campinas: Millennium.
- Christophers, B. (2015). The limits to financialization. *Dialogues in Human Geography*, 5(2), 183-200. <http://dx.doi.org/10.1177/2043820615588153>.
- Dal Pozzo, C. F. (2015). *Fragmentação socioespacial em cidades médias paulistas: os territórios do consumo segmentado de Ribeirão Preto e Presidente Prudente* (Tese de doutorado). Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.
- Freitas, E. L. H. (2008). *Loteamentos fechados* (Tese de doutorado). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo. <http://dx.doi.org/10.11606/T.16.2008.tde-18012010-230029>.
- Harvey, D. (1982a). *The limits to Capital*. Oxford: Blackwell.
- Harvey, D. (1982b). O trabalho, o capital e o conflito de classes em torno do ambiente construído nas sociedades capitalistas avançadas. *Espaço e Debates*, 2(6), 6-35.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. (2010). *Censo demográfico*. Rio de Janeiro: IBGE. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de <https://censo2010.ibge.gov.br/apps/atlas/>
- Leonelli, G. C. V. (2010). *A construção da lei federal de parcelamento do solo urbano 6.766: debates e propostas do início do sec. XX a 1979* (Tese de doutorado). Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos.
- Lessa, C., & Dain, S. (1982). Capitalismo associado: algumas referências para o tema estado e desenvolvimento. In L. Belluz, & R. Coutinho (Eds.), *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise* (Vol. 1, pp. 214-228). São Paulo: Brasiliense.
- Melo, R. E. B. (2017). *Ações pública e privada no processo de ocupação de Ribeirão Preto: do Núcleo Antônio Prado a atuação do GDU – Grupo de desenvolvimento Urbano* (Tese de doutorado). Universidade de Federal de São Carlos, São Carlos.
- Nogueira, P. S. (2013). *Discussão do uso de certificados de recebíveis imobiliários como meio de funding para implantação de empreendimentos residenciais de loteamento: o estudo de caso de um loteamento protótipo* (Monografia). Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Pecci, G. M. (2014). *Interior de muros: expansão e formação de condomínios horizontais e loteamentos fechados em Ribeirão Preto* (Monografia). Fundação Armando Álvares Penteado, Ribeirão Preto.

Queiroz, P. M. (2016). *Parceria imobiliária em loteamentos urbanos* (Dissertação de mestrado). Escola de Direito de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.

Rangel, I., & Graziano da Silva, J. (2000). *Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil*. Porto Alegre: Ed. UFRGS.

Ribeirão Preto. (1983). *Decreto n. 333, 28 dezembro de 1983*. Ribeirão Preto: Diário Oficial do Município. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de <http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/J321/pesquisa.xhtml?lei=18902>

Ribeirão Preto. (1995). *Lei n. 501, 31 de outubro 1995. Dispõe sobre a instituição do Plano Diretor do Município de Ribeirão Preto e dá outras providências*. Ribeirão Preto: Diário Oficial do Município. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de <http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/J321/pesquisa.xhtml?lei=10528>

Ribeirão Preto. (2007). *Lei n. 2.157, 31 janeiro de 2007*. Ribeirão Preto: Diário Oficial do Município. Recuperado em 5 de agosto de 2018, de <https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/J321/pesquisa.xhtml?lei=21377>

Ribeirão Preto. 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto – 2º CRI. (2016). *Banco de dados*. Ribeirão Preto.

Ribeirão Preto. Secretaria de Planejamento e Gestão. (2018). *Banco de dados*. Ribeirão Preto.

Santoró, P. F. (2012). *Planejar a expansão urbana: dilemas e perspectivas* (Tese de doutorado). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Silva, A. C. B. (2008). *Expansão urbana e formação dos territórios de pobreza em Ribeirão Preto: os bairros surgidos a partir do núcleo colonial Antônio Prado (1887)* (Tese de doutorado). Centro de Educação e Ciências Humanas, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos.

Sposito, M. E. B., & Goes, E. (2013). *Espaços fechados e cidades: insegurança urbana e fragmentação socioespacial* (1. ed.). São Paulo: Editora Unesp.

Tavares, M. C. (1999). Império, território e dinheiro. In J. L. Fiori (Ed.), *Estados e moedas no desenvolvimento das nações* (1. ed., pp. 449-489). Petrópolis: Vozes.

Editor: Fábio Duarte

Recebido: Ago. 07, 2018

Aprovado: Out. 25, 2018