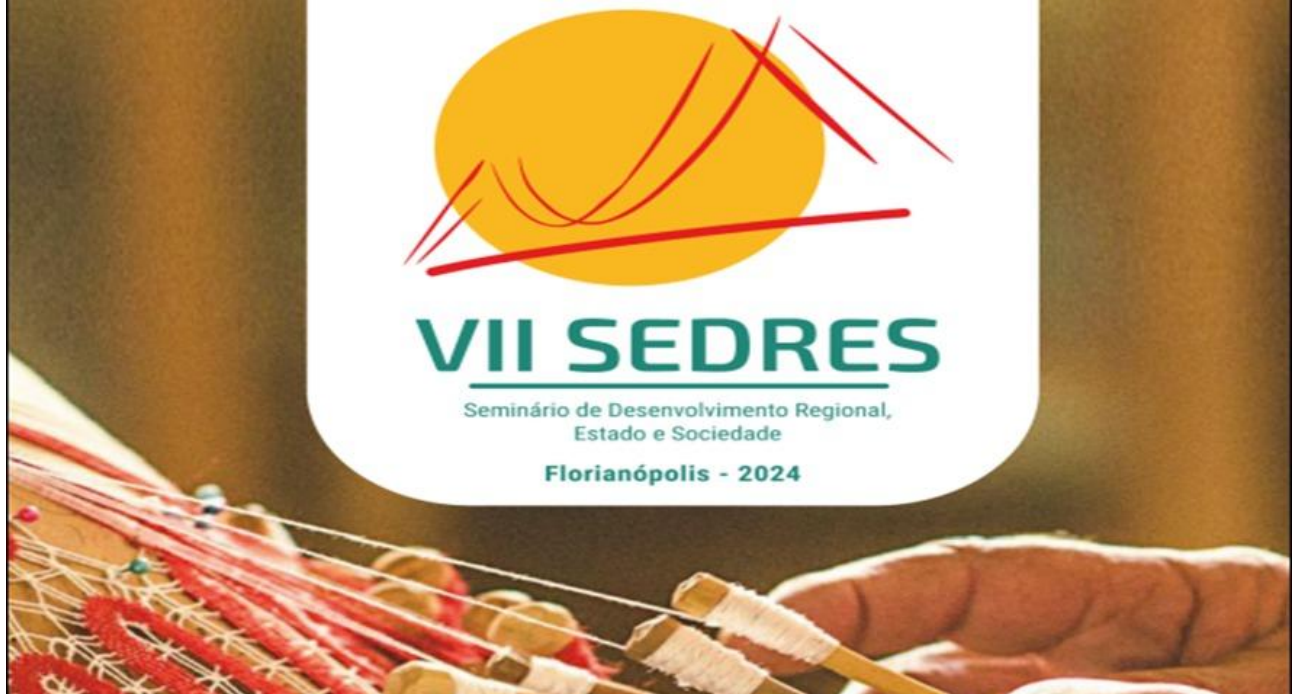




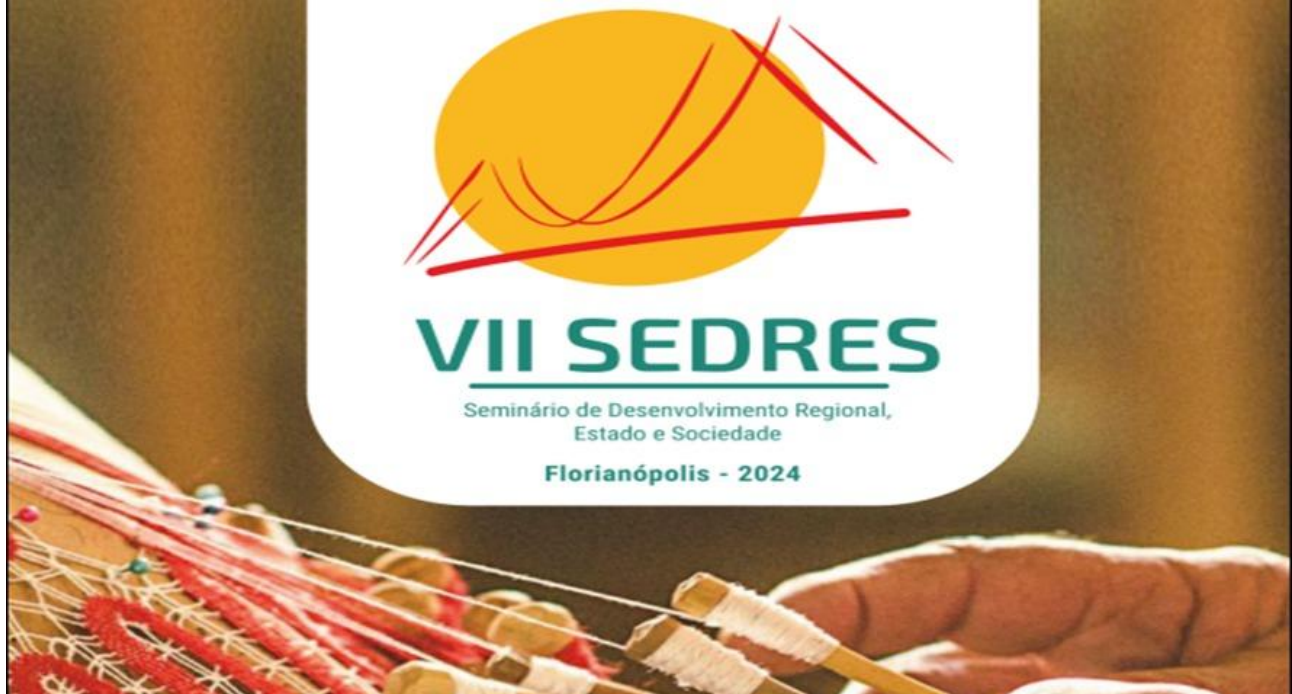
PADRÕES ESPACIAIS DE ATUAÇÃO DA EMPRESA MRV E SEUS IMPACTOS NO TERRITÓRIO

Dinâmicas socioeconômicas regionais

RESUMO

O promotor imobiliário é amplamente reconhecido como tendo um papel decisivo na produção de espaço urbano nas cidades brasileiras (ZANOTELLI; FERREIRA, 2014); (UEDA, 2005). Este agente social é aquele que geralmente tem o controle do processo de produção imobiliária que pode ser visto tanto como parte do processo de produção do espaço como a produção de uma mercadoria específica: a propriedade. Desta forma, é um agente com um papel fundamental tanto para a compreensão da produção do espaço como para a produção da mercadoria imobiliária. Como parte integrante da produção do espaço, a ação dos promotores imobiliários, geralmente em conjunto com outros agentes, consiste em promover transformações espaciais que lhes permitam obter ganhos relacionados não só com a produção da propriedade, mas também com a mudança nos padrões de preços do terreno. Assim, podemos afirmar que este agente lucra, fundamentalmente, com a transformação nos usos e conteúdos do espaço urbano, ou mesmo com a conversão de áreas não urbanas em urbanas. De acordo com (CORREIA, 2004):

Por promotores imobiliários entendemos um grupo de agentes que realizam, parcial ou totalmente, as seguintes operações: (a) incorporação, que é a operação chave da promoção imobiliária; o promotor realiza a gestão do capital monetário na fase da sua transformação em mercadoria, em imóveis; a localização, a dimensão das unidades e a qualidade do edifício a construir são definidas na incorporação, bem como as decisões de quem o vai construir; a publicidade e a venda das unidades; (b) financiamento, ou seja, o financiamento desde a constituição, de recursos monetários de pessoas singulares e coletivas, verifica-se, de acordo com o promotor, o investimento destinado à compra do terreno e à construção do imóvel; c) estudos técnicos, realizados por economistas e arquitetos para verificar a

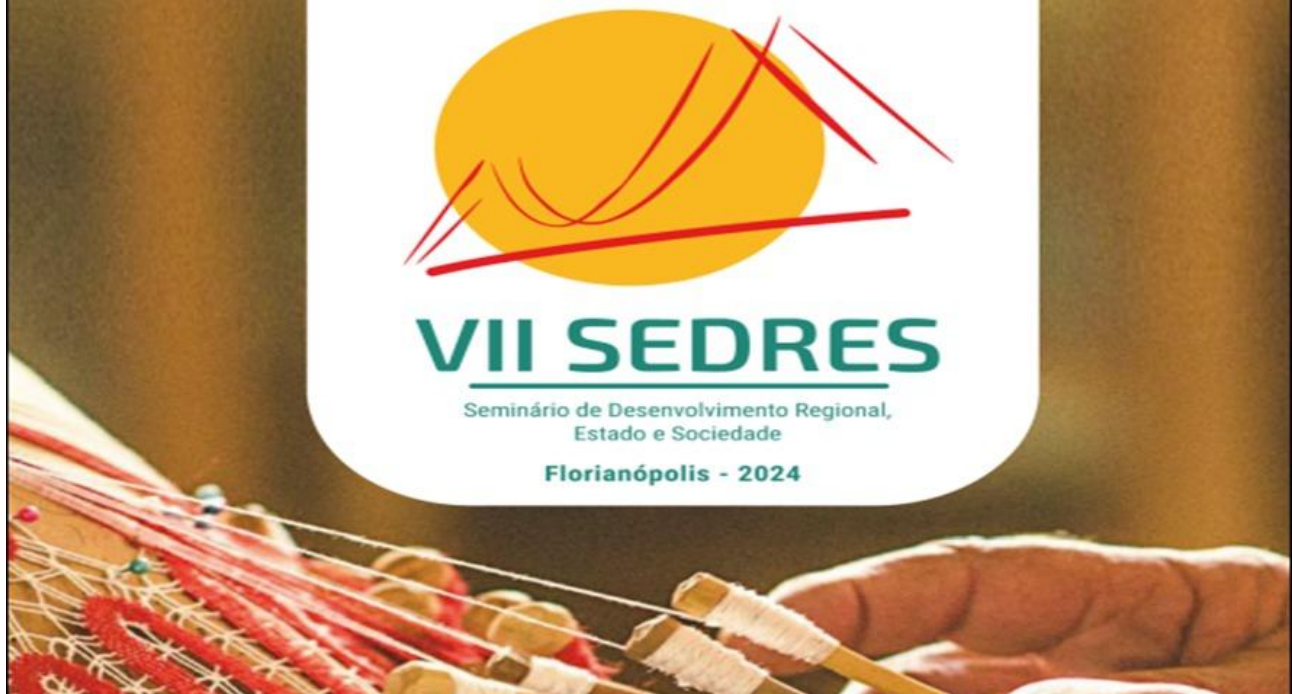


viabilidade técnica da obra dentro de parâmetros previamente definidos pelo promotor e à luz do código do edifício; (d) construção ou produção física do imóvel, que é verificada através da acção de empresas especializadas nas mais diversas fases do processo de produção; a mão-de-obra está ligada às empresas de construção; e (e) comercialização ou transformação da mercadoria - capital em capital monetário agora aumentado pelos lucros; corretores, planejadores de vendas e profissionais de publicidade são responsáveis por esta operação.

Uma primeira questão a ser destacada é a complexidade do agente chamado promotor imobiliário, uma vez que é composto por um vasto conjunto de funções que são normalmente desempenhadas por diferentes empresas e que muitas vezes não pertencem ao mesmo capital tendo, portanto, apenas uma relação contratual para ligar as diferentes empresas que compõem este agente. Neste sentido, existe uma discrepância óbvia entre a concepção mais banal de agente que o associa a um único indivíduo ou empresa e a concepção teórica de promotor imobiliário, uma vez que é constituído principalmente por um amplo conjunto de empresas que atuam como uma unidade. Assim, o primeiro ponto a discutir é o que dá ao promotor imobiliário esta unidade, ou por outras palavras, o que nos permite compreender um conjunto composto muitas vezes por dezenas de empresas como um único agente? A unidade de ação das empresas que nos permite vê-las como um único agente está no projeto imobiliário, cujo objetivo é realizar um processo de produção imobiliária que resultará na produção de uma mercadoria específica: a propriedade, e que terá de ser vendida num mercado que também é específico, chamado mercado imobiliário.

É o projeto imobiliário no seu potencial para se tornar um processo concreto de produção imobiliária que permite a percepção de um grupo tão grande de empresas como um único agente. Tomemos um exemplo hipotético: um projeto para a produção de um condomínio fechado reúne dois promotores que partilham os custos e lucros desta operação; uma empresa de arquitetura responsável pelo projeto do condomínio; uma empresa de construção responsável pela construção e licenciamento do imóvel; um banco responsável pelo financiamento da produção do imóvel, bem como pela venda das unidades; uma empresa de publicidade e cinco agências imobiliárias responsáveis pela venda das unidades.

Ao referir-se especificamente ao papel dos promotores na formação de áreas de alto rendimento, (HOYT, 2005) afirma que os promotores podem agir reforçando as direções "naturais" de crescimento dos bairros de alto rendimento e, em alguns casos, alterando mesmo esta direção. O termo "natural" é utilizado pelo autor e coloco-o entre parênteses apenas para reforçar que o



crescimento urbano nunca é natural, mas sócio-histórico. Como o autor assinala, portanto, os promotores imobiliários atuam para reforçar os padrões históricos de segregação sócio-espacial existentes numa cidade, contribuindo para o endurecimento destes padrões.

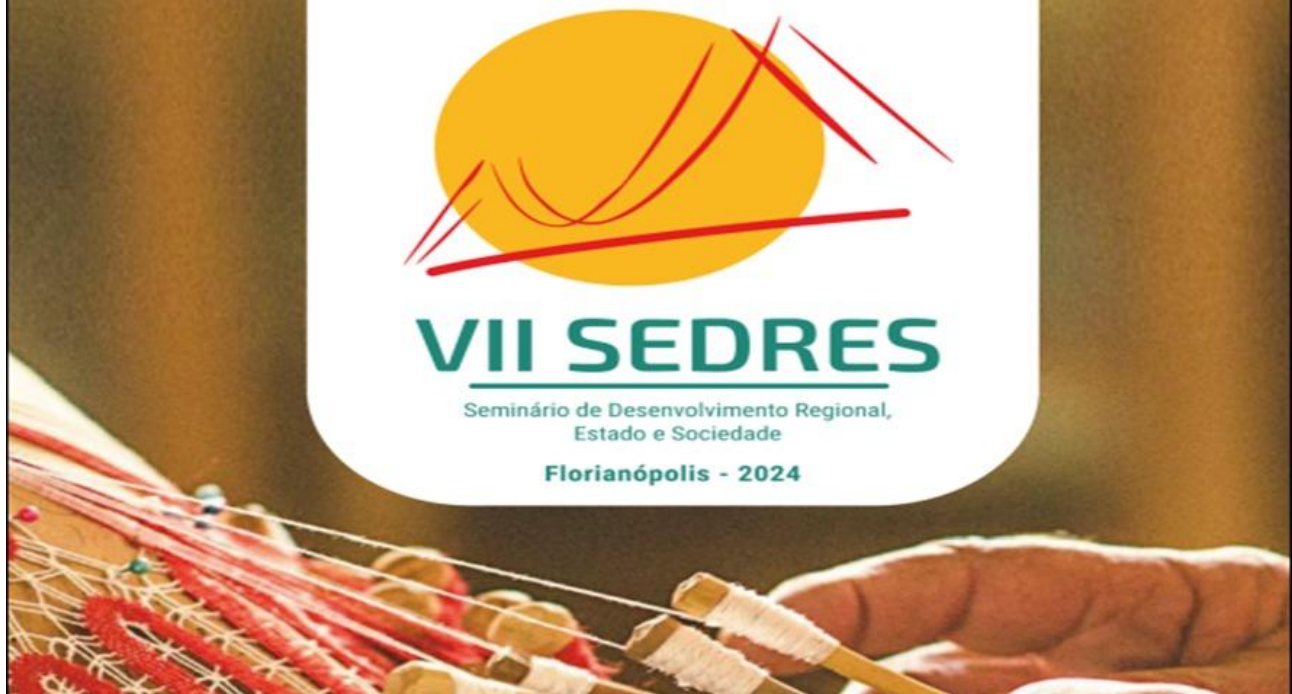
O objetivo do trabalho é analisar os impactos territoriais em escala regional da empresa MRV, empresa financeirizada, atuando em escala nacional, que tendo aberto seu capital no ano de 2006 tem tido uma ampliação do número de empreendimentos produzidos (SANFELICI, 2016), se consolidando com a maior incorporadora da América Latina (RUFINO, 2019). Nesse sentido, o presente trabalho, ao analisar o padrão espacial de atuação da empresa, pode contribuir no sentido de aprimorar as políticas públicas habitacionais, uma vez que a atuação da empresa está fortemente associada a essas políticas, especialmente o programa Minha Casa Minha Vida - MCMV.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

A metodologia do presente trabalho consiste nos seguintes elementos: primeiro, uma revisão bibliográfica referente às formas de actuação dos promotores imobiliários no Brasil, de modo a construir os elementos para uma compreensão crítica das formas de actuação da MRV no Brasil; segundo, o recolhimento de informações sobre os empreendimentos produzidos pela MRV com base em informações públicas disponíveis no site MRV entrega, que apresenta informações sobre todos os empreendimentos entregues pela empresa nas últimas décadas. Com base nestes dados, construiremos tabelas, gráficos e mapas que nos permitirão analisar o desempenho da empresa na escala nacional e os impactos dessa atuação nas diferentes regiões brasileiras.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados do presente trabalho indicam uma elevada capacidade da empresa, que é negociada publicamente e altamente capitalizada, para actuar em todo o território nacional, estimulando processos de avaliação de terrenos, especialmente em zonas urbanas periféricas. Por outro lado, a empresa é fortemente dependente das condições de financiamento e da dinâmica geral da economia. Assim, temos observado uma redução no ritmo de novos lançamentos da empresa a partir de 2015, ano em que começou uma crise econômica no Brasil e que continua até aos dias de hoje. Outro aspecto importante é a forte seletividade espacial da atuação da empresa, uma vez que ela está concentrada nos Estados do Sudeste e Sul sendo sua presença se dando apenas em algumas poucas



idades do Nordeste e estando inclusive ausente de alguns estados da região Norte. Essa atuação desigual aponta para o fato de que embora sua ação esteja fortemente relacionada ao recebimento de fundos públicos, ela atua no sentido de reforçar as disparidades regionais e não combatê-las uma vez que sua atuação se dá majoritariamente nos locais em que historicamente se concentrou a urbanização e a industrialização no Brasil.

RELAÇÃO COM A SESSÃO TEMÁTICA

Uma vez que a sessão temática se propõe a analisar as dinâmicas socioeconômicas regionais, podemos afirmar que a produção imobiliária capitalista é um elemento importante dessas dinâmicas uma vez que esta produção influencia decisivamente na distribuição da força de trabalho e portanto, na forma como se dão os deslocamentos regionais. Assim a compreensão dos padrões espaciais de atuação de uma empresa financeirizada de atuação nacional importante como a MRV é importante para calibrar as políticas públicas no sentido de reduzir as disparidades regionais especialmente em relação ao acesso à moradia.

REFERÊNCIAS.

- CORRÊA, R. L. **Espaco Urbano, O**. Sao Paulo: Editora Ática, 2004.
- HOYT, H. The Pattern of Movement of Residential Rental Neighborhoods: from The Structure and Growth of Residential Neighborhoods in American Cities. Em: FYFE, NICK; KENNY, JUDITH (Eds.). **The Urban Geography Reader**. 1. ed. London: Routledge, 2005. p. 438.
- RUFINO, B. **Ascensão da Associação Brasileira de Incorporadoras (ABRAINCO) na financeirização do setor imobiliário-habitacional Autores**. 30 maio 2019.
- SANFELICI, D. CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL NO SETOR IMOBILIÁRIO E RECONFIGURAÇÃO DAS METRÓPOLES. **Mercator (Fortaleza)**, v. 15, p. 7-21, jun. 2016.
- UEDA, V. OS NOVOS EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS E AS TRANSFORMAÇÕES RECENTES NO ESPAÇO URBANO DE PORTO ALEGRE. **Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina - EGAL**, v. 10, p. 18, 2005.
- ZANOTELLI, C. L.; FERREIRA, F. C. O espaço urbano e a renda da terra. **GeoTextos**, v. 10, n. 1, 22 jul. 2014.