

## AS PRÁTICAS ESPACIAIS E A ATUAÇÃO EM ESCALA NACIONAL E LOCAL DA EMPRESA MRV

Oséias Teixeira da Silva <sup>1</sup>

### RESUMO

O promotor imobiliário é um agente central para compreensão das dinâmicas relacionadas ao processo de urbanização capitalista, pelo poder que tem de direcionar as áreas de expansão urbana e de influenciar decisivamente no processo de valorização da terra. Neste trabalho, buscamos analisar as formas como se materializam as práticas espaciais desse agente, focando em uma empresa incorporadora de atuação nacional: A MRV. Na primeira parte do trabalho, buscamos caracterizar o promotor imobiliário, identificando como um agente complexo que tem uma atuação convergente a partir da definição de um projeto imobiliário e, em seguida, buscando detalhar suas práticas espaciais: seletividade espacial; fragmentação-remembramento; e antecipação espacial. Em seguida, buscamos analisar as práticas espaciais da empresa MRV, analisando os empreendimentos à venda pela corporação, que reúnem aqueles em construção e já prontos, mas com unidades ainda à venda. Os dados foram obtidos a partir de uma pesquisa no site da empresa e foram organizados em mapas para melhor visualização dos dados. Os resultados apontam para uma forte seletividade espacial da empresa, que se dá de forma praticamente invertida na escala nacional e estadual e na escala municipal. Por outro lado, a ação da empresa na escala municipal se dá com base na fragmentação dos terrenos e na antecipação espacial, com base na expectativa da valorização futura das áreas.

**Palavras-chave:** práticas espaciais, produção imobiliária capitalista, promotores imobiliários, MRV.

### ABSTRACT

The real estate developer is a central agent for understanding the dynamics related to the capitalist urbanization process, due to the power it has to direct the areas of urban expansion and to decisively influence the process of land valuation. In this work we seek to analyze the ways in which the spatial practices of this agent materialize, focusing on a national developer: MRV. In the first part of the work we seek to characterize the real estate developer, identifying as a complex agent that has a convergent action from the definition of a real estate project and then seeking to detail its spatial practices: spatial selectivity; fragmentation-remembering; spatial anticipation. Next, we sought to analyze the spatial practices of the MRV company by analyzing the developments for sale by the company: which bring together those under construction and already ready but with units still for sale. The data were obtained from a search on the company's website and were organized in maps for better visualization of the data. The results point to a strong spatial selectivity of the company that occurs in a practically inverted way at the national and state scale and at the municipal scale. On the other hand, the company's action at the municipal scale is based on the fragmentation of land and spatial anticipation based on the expectation of future appreciation of the areas.

**Keywords:** spatial practices, capitalist real estate production, real estate developers, MRV.

---

<sup>1</sup> Professor do Instituto Federal Fluminense - IFF, RJ, oseiasgeografo@gmail.com.

## **INTRODUÇÃO**

O promotor imobiliário é um agente central para compreensão das dinâmicas relacionadas ao processo de urbanização capitalista, pelo poder que tem de direcionar as áreas de expansão urbana e de influenciar decisivamente no processo de valorização da terra. Neste trabalho, buscamos analisar as formas como se materializam as práticas espaciais desse agente, focando em uma empresa incorporadora de atuação nacional: A MRV. Na primeira parte do trabalho, buscamos caracterizar o promotor imobiliário, identificando como um agente complexo que tem uma atuação convergente a partir da definição de um projeto imobiliário e, em seguida, buscando detalhar suas práticas espaciais: seletividade espacial; fragmentação-remembramento; e antecipação espacial. Em seguida, buscamos analisar as práticas espaciais da empresa MRV, analisando os empreendimentos à venda pela corporação: que reúnem aqueles em construção e já prontos, mas com unidades ainda à venda.

Os empreendimentos disponíveis para venda, no caso dessa empresa, correspondem somente a condomínios fechados verticais, todos com grande número de unidades e com uma área total de terreno, em média, de 5.871,21 metros quadrados, sendo que existem empreendimentos com mais de 48 mil metros quadrados de terreno. Os dados foram levantados no site da empresa e, para efetuar a análise das práticas espaciais da mesma, focamos nos seus empreendimentos na escala nacional, nos dois estados com maior número de lançamentos e, nestes dois estados, nos dois municípios com maior número de lançamentos. Assim, analisamos as práticas espaciais em diferentes escalas e mostramos como essas práticas espaciais impactam no território do país nestas diferentes escalas.

## **PROMOTOR IMOBILIÁRIO E SUAS FORMAS DE ATUAÇÃO**

O promotor imobiliário é amplamente reconhecido, tendo um papel decisivo na produção do espaço urbano nas cidades brasileiras (ZANOTELLI; FERREIRA, 2014; UEDA, 2005). Esse agente social é aquele que tem geralmente o controle do processo de produção imobiliária, que pode ser visto tanto como parte do processo de produção do espaço, quanto como a produção de uma mercadoria específica: o imóvel. Dessa maneira, é um agente com um papel fundamental tanto para a compreensão da produção do espaço quanto para a produção da mercadoria imóvel. Como parte integrante da produção do espaço, a ação dos promotores imobiliários geralmente se dá em conjunção com outros agentes, no sentido de

promover transformações espaciais que lhe permitam auferir ganhos relacionados não apenas à produção do imóvel, mas também à mudança nos padrões de valorização da terra. Assim sendo, podemos afirmar que esse agente lucra, fundamentalmente, com a transformação nos usos e conteúdos do espaço urbano, ou mesmo, na conversão de áreas não urbanas em urbanas. Segundo Corrêa (2004, p. 19):

Por promotores imobiliários, entende-se um conjunto de agentes que realizam, parcial ou totalmente, as seguintes operações: (a) incorporação, que é a operação-chave da promoção imobiliária; o incorporador realiza a gestão do capital-dinheiro na fase de sua transformação em mercadoria, em imóvel; a localização, o tamanho das unidades e a qualidade do prédio a ser construído são definidos na incorporação, assim como as decisões de quem vai construí-la; a propaganda e a venda das unidades; (b) financiamento, ou seja, a partir da formação, de recursos monetários provenientes de pessoas físicas e jurídicas, verifica-se, de acordo com o incorporador, o investimento visando à compra do terreno e à construção do imóvel; (c) estudo técnico, realizado por economistas e arquitetos visando verificar a viabilidade técnica da obra dentro de parâmetros definidos anteriormente pelo incorporador e à luz do código de obras; (d) construção ou produção física do imóvel, que se verifica pela atuação de firmas especializadas nas mais diversas etapas do processo produtivo; a força de trabalho está vinculada às firmas construtoras; e (e) comercialização ou transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro, agora acrescido de lucros; os corretores, os planejadores de vendas e os profissionais de propaganda são os responsáveis por esta operação.

Uma primeira questão a ser ressaltada é a complexidade do agente denominado promotor imobiliário, uma vez que ele é composto por um amplo conjunto de funções que, normalmente, são executadas por empresas diferentes e que, muitas vezes, não pertencem ao mesmo capital tendo, portanto, apenas uma relação contratual a amarrar as diferentes empresas que compõem esse agente. Neste sentido, existe uma discrepância óbvia entre a concepção mais banal de agente que a associa a um único indivíduo ou empresa e a concepção teórica de promotor imobiliário, uma vez que este se constitui por um amplo conjunto de empresas que atuam como uma unidade. Então, o primeiro ponto a se discutir é o que dá ao promotor imobiliário essa unidade ou, em 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 permite vê-las como um único agente está no projeto imobiliário, cujo objetivo é o de realizar um processo de produção imobiliária que irá resultar na produção de uma mercadoria específica: o imóvel, e que deverá ser vendido em um mercado também específico, denominado mercado imobiliário.

Dessa maneira, os promotores imobiliários contribuem para a expansão urbana, especialmente naquelas zonas relacionadas à produção de moradias para extratos de renda média e alta. Tal agente social corresponde na prática a inúmeras empresas que atuam em atividades diferenciadas. A centralidade de atuação desse agente está na empresa de incorporação. Sua atuação se dá da seguinte forma, segundo Ribeiro (1996, p. 94):

Ele (o incorporador) compra o terreno, decide o empreendimento a ser realizado, contrata a produção a uma empresa de construção e responsabiliza-se pela comercialização da moradia, seja encontrando quem financie a compra a prazo ou vendendo a um capital imobiliário. Podemos, pois, concluir que o incorporador é o agente que, comprando o terreno e detendo o financiamento para a construção e comercialização, decide o processo de produção, no que diz respeito às características arquitetônicas, econômico-financeiras e locacionais.

Portanto, essa empresa tem um papel central no contexto da produção imobiliária capitalista, pois representa um capital que faz a mediação de todas as transformações que envolvem esse processo produtivo, desde a compra do terreno, até a construção e venda dos imóveis. Assim, em contraposição ao proprietário fundiário que atua impedindo que algo aconteça, o incorporador atua principalmente fazendo acontecer. Dessa forma, aspectos relacionados a características construtivas e arquitetônicas dos imóveis, bem como à localização dos mesmos estão diretamente ligados à ação dessa modalidade de empresa que tem, portanto, papel central nos processos de produção do espaço urbano em uma sociedade capitalista.

Em relação às empresas incorporadoras no Brasil, uma importante questão refere-se à transformação nas suas formas de atuação relacionadas à abertura de capitais na Bolsa e entrada de capitais estrangeiros (Rufino, 2019 ; Castro e Shimbo, 2011; Lencioni, 2014). Essa transformação implica uma série de mudanças relacionadas, por exemplo, à capacidade de produção de novos empreendimentos ao mesmo tempo, a escala da produção, a padronização dos processos produtivos, etc. Uma das transformações normalmente comentadas se dá em relação à formação de estoques de terrenos por parte dessas empresas de financeirização, formação que está relacionada principalmente à necessidade de continuidade dos projetos por parte dessas empresas.

Um amplo estoque de terrenos permite que a empresa possa construir imóveis numa mesma cidade ou região por um longo período de tempo, o que significa que a cada nova rodada de produção, a própria empresa, e não o proprietário fundiário passa a receber os ganhos relacionados à valorização dos terrenos devido à produção imobiliária

recente. Avançamos agora para a discussão das práticas espaciais dos promotores imobiliários, discutindo especificamente em que elas consistem. Com base no trabalho de Lefebvre (1992), Corrêa (2011, p 23) desenvolve a concepção de práticas espaciais dos promotores imobiliários no trecho a seguir:

As práticas espaciais constituem ações espacialmente localizadas, engendradas por agentes sociais concretos, visando objetivar seus projetos específicos. Constituem ações individuais, não necessariamente sistemáticas e regulares, caracterizadas por uma escala temporal limitada. A natureza pontual no espaço e no tempo estabelece a distinção entre prática espacial e processo espacial. Por intermédio desta noção é possível estudos de casos, envolvendo a ação de um agente individual sobre uma pequena área. A singularidade da prática espacial transforma-se, pela ação sistemática, regular e de maior escala temporal, envolvendo uma ampla porção do espaço, em processo espacial. As práticas espaciais, no entanto, e à semelhança dos processos espaciais são meios pelos quais a diferenciação socioespacial pode ser alterada, mantida ou, ainda, de modo específico às práticas espaciais, podem estar sendo anunciadas alterações.

Logo, as práticas espaciais são ações delimitadas espacialmente e historicamente, de acordo com seus objetivos e projetos específicos. Tem um caráter pontual e não sistemático, ou seja, não são necessariamente ações com caráter contínuo ou inseridas dentro de planos mais amplos. Outro aspecto a ser ressaltado é que as práticas espaciais são sempre relacionadas ao espaço, à produção do espaço. Quando apontamos a relação entre as práticas espaciais e a produção do espaço isto não significa necessariamente que as práticas espaciais estejam sempre relacionadas ao processo físico de construção de edificações, mas são ações que impactam diretamente na organização e transformação do espaço.

Um aspecto importante, portanto, é que embora as práticas espaciais tenham caráter pontual, não sistemático e individual, existe a possibilidade da convergência das práticas espaciais de diferentes agentes que poderão coincidir espacialmente na conformação de um processo espacial (CORRÊA, 2011). Silva (1995) aponta que a transformação da Barra da Tijuca em um novo bairro nobre da cidade do Rio de Janeiro esteve ligada à ação de quatro empresas incorporadoras, que monopolizaram a terra no local em associação com a atuação do Estado, que promoveu importantes obras públicas para ampliar a acessibilidade dessa área ao restante da cidade, além do investimento em outras modalidades de infraestrutura nessa área, ainda praticamente inabitada. Interessante que essa convergência, que instaura um processo de valorização dessa área, que antes era uma comunidade de pescadores praticamente isolada do restante da cidade, se dá também com a construção de uma nova

representação simbólica desse espaço, que passa a ser visto como um novo bairro nobre, da moda e produzido de acordo com as tendências mais recentes da urbanização capitalista, especialmente ancorada nos shopping centers e nos condomínios fechados. Corrêa (2011, p. 2) aponta as seguintes práticas espaciais do promotor imobiliário:

- i – Seletividade espacial – Esta é a prática espacial mais geral, comum a todos os tipos de sociedade, desempenhando papel crucial na diferenciação socioespacial. Trata-se de prática efetivada, tanto em decisões locacionais na escala da rede urbana como na escala do espaço intraurbano (...).
- ii – Fragmentação–Remembramento espacial – Esta prática é efetivada visando, de um lado, criar unidades territoriais menores, passíveis de permitir operações mais rentáveis. (...) A concentração da propriedade fundiária rural ou urbana viabiliza a criação de unidades produtivas de maior dimensão.
- iii – Antecipação espacial – Esta prática é definida pela localização de uma atividade em local antes que condições favoráveis tenham sido satisfeitas. Trata-se da antecipação à criação de oferta significativa de matéria-prima ou de mercado consumidor de dimensão igual ou superior ao limiar considerado satisfatório para uma implantação rentável (...).

Precisamos apontar que essas práticas espaciais são sempre efetivadas individualmente pelos promotores imobiliários visando seus interesses próprios, ou seja, aqueles relacionados à reprodução do seu próprio capital, a partir dos investimentos realizados. No entanto, quando a ação de diversos promotores imobiliários converge espacial e temporalmente, tal ação, especialmente se ocorre em conjunto com a ação de outros agentes pode levar à configuração de um processo espacial. Um processo espacial é sempre o resultado da ação de muitos agentes sociais que, ao perseguir os seus interesses individuais ou, muitas vezes, sendo cooptados pelos interesses de outros agentes acabam contribuindo para a instauração de processos mais amplos que jamais se verificaram a partir de ações individuais.

A primeira prática espacial a ser destacada pelo autor é a seletividade espacial, ou seja, o fato de que normalmente os promotores imobiliários não investem os seus capitais em toda a cidade, mas apenas em alguns locais específicos que têm condições melhores para a reprodução do seu capital. Essa seletividade tem um aspecto positivo, ou seja, a escolha de determinados locais com as características adequadas para a produção imobiliária capitalista, que passa então a se concentrar apenas nesses locais, e também negativos, ou seja, a tendência dos promotores imobiliários de evitar os bairros já ocupados por populações pobres e áreas sujeitas a algum tipo de risco ambiental.

Quando essa seletividade se dá de forma conjunta entre diversos promotores imobiliários, juntamente com a ação do Estado, se dão as condições para a produção de novos bairros nobres e valorizados. Abreu (2022), ao discutir a “invenção” do bairro de Ipanema mostra como a ideia de que os bairros têm melhor ou pior infraestrutura de acordo com o tempo de surgimento é equivocada. Num momento em que inúmeros bairros da cidade, altamente populosos, careciam e alguns até hoje carecem, de infraestrutura mínima, o bairro de Ipanema, então um imenso areal desabitado já tinha todas as condições ideais de infraestrutura, desde saneamento básico, calçamento até as primeiras linhas de bonde.

Por outro lado, a fragmentação também se dá quanto um promotor compra um imóvel em uma área urbana já consolidada e após demolir a casa que havia no local constrói um prédio de apartamentos com um total de 100 unidades, por exemplo. Nestecaso, temos uma fragmentação jurídica da propriedade, uma vez que cada pessoa que comprar uma das 100 unidades habitacionais terá direito a 1/100 do terreno. Portanto, o que temos aqui é uma fragmentação da propriedade jurídica, que não necessariamente implica em fragmentação física da propriedade. O processo de verticalização, portanto, está diretamente ligado à prática espacial da fragmentação, quando diversos promotores e outros agentes convergem seus esforços e investimentos em direção à produção de edifícios em uma determinada área, produção de edifícios que sempre representa fragmentação da propriedade.

O remembramento, por outro lado, é a prática espacial oposta quando um determinado promotor compra várias áreas as reunindo em uma grande propriedade. De forma geral, o remembramento ocorre quando a estrutura fundiária de um local não é adequada para a implementação de um projeto por parte do promotor. Por fim, a antecipação espacial é uma prática que consiste na compra de terrenos e mesmo na instalação de empreendimentos antes que as condições ideais para sua instalação estejam dadas. Obviamente, esse tipo de prática envolve normalmente a ação conspiratória junto ao Estado para mover os investimentos públicos na direção que permita a valorização dos investimentos privados.

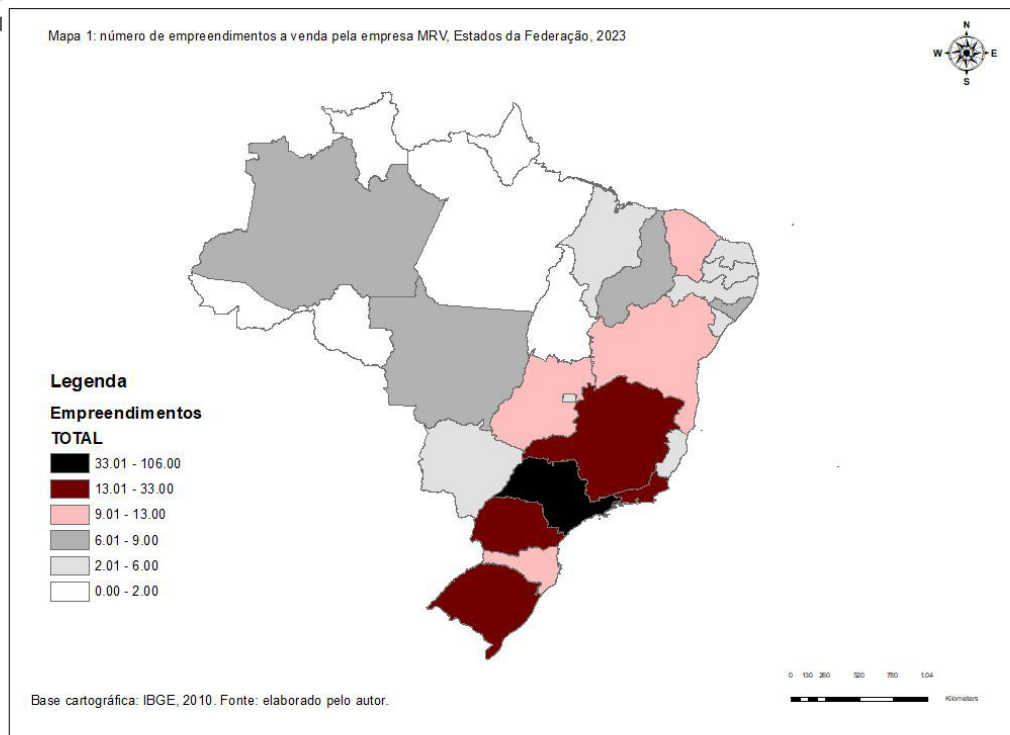
Se um conjunto de promotores imobiliários resolverem transformar uma área praticamente inabitada e de difícil acesso ao resto da cidade, é preciso, como aponta Silva (1995), cooptar os agentes públicos para que realizem os investimentos no sentido de implementar a acessibilidade e a infraestrutura desse bairro a ser produzido, permitindo assim a valorização dos terrenos desses empreendedores. A antecipação espacial, quando realizada de forma convergente por diversos agentes sociais pode dar início a inúmeros processos espaciais relacionados a mudanças na estrutura fundiária, na estrutura de preços da terra dentro da cidade, bem como levar a processos de obsolescência de bairros mais antigos.

Como apontamos anteriormente, o surgimento de empresas financeirizadas com amplos estoques de terrenos representa uma mudança marcante na relação entre empresas incorporadoras e proprietários fundiários. Ao comprar um grande número de terrenos em uma mesma área, o incorporador pode manter a produção nesta área por um longo prazo e se apropriar de todo o processo de valorização ocorrido na área devido a essa produção imobiliária. Uma destas empresas incorporadoras é a MRV, a maior promotora imobiliária da América Latina (RUFINO, 2019). Esta empresa tem uma enorme atuação em território brasileiro e noutros locais, tendo mesmo uma filial que opera no mercado imobiliário dos EUA (AGUIAR, 2022). Neste trabalho, procuramos analisar a atuação nacional desta empresa e a atuação desta em contextos regionais diferenciados dentro do território nacional.

### **A ATUAÇÃO NACIONAL E REGIONAL DA EMPRESA MRV.**

A empresa MRV foi fundada em outubro de 1979, sendo desde o início focada na construção de imóveis populares, inicialmente no Estado de Minas Gerais, por três primos, todos eles engenheiros de formação (MRV, 2023). A partir de alguns êxitos iniciais, a empresa que inicialmente atuava apenas na região metropolitana de Minas Gerais passa a atuar em outros estados, como em São Paulo. Em 2006, a empresa, que já atuava em escala nacional, passa a ter seu capital aberto em bolsa, sendo que, segundo informações presentes no seu site, 38% das ações da empresa pertencem a Rubens Menin, fundador e até recentemente presidente da empresa, enquanto 61,1% das ações pertencem a outros. Sendo que, dentro deste grupo, temos desde investidores individuais a fundos financeiros internacionais. A análise da atuação da empresa se dará pela análise dos seus imóveis em escala nacional, estadual e local. Uma limitação da análise é que encontramos informações somente de imóveis prontos mas que ainda estão à venda e de imóveis ainda em construção. Isto significa que não temos informações sobre empreendimentos mais antigos, com todas as unidades vendidas, sendo que uma vez que a economia brasileira vem enfrentando uma grave crise desde 2015, podemos imaginar que a configuração de atuação espacial da empresa hoje está mais recuada do que esteve em outros momentos. Por outro lado, podemos compreender que essa versão mais limitada do alcance espacial reflita justamente aqueles locais em que a mesma tem uma atuação mais consolidada, sendo, portanto, um indicador interessante das práticas espaciais da empresa. O mapa 1 apresenta o número de empreendimentos à venda pela empresa MRV, no ano de 2023.





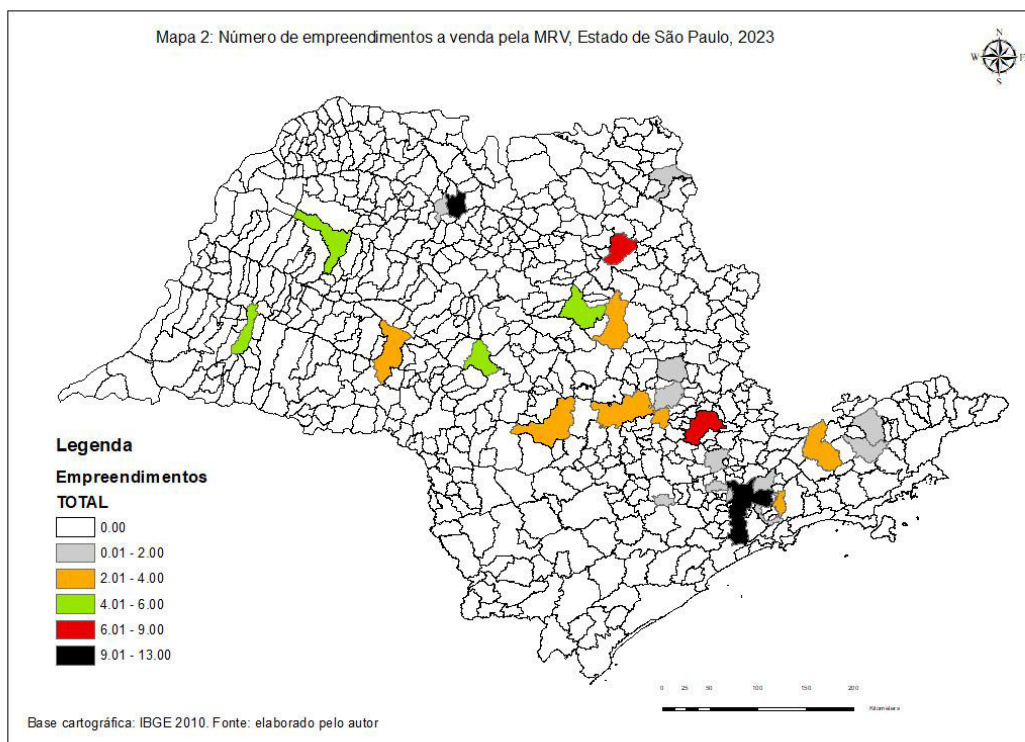
Fica evidente, pela análise do mapa, a grande seletividade espacial da atuação da MRV como empresa “nacional”. Das 27 unidades federativas que compõem o território nacional (26 estados mais o distrito federal), a MRV não está presente em vários estados, estando ausente no Acre, Rondônia, Roraima, Amapá e, no Tocantins, tem apenas 2 empreendimentos. De forma geral, podemos perceber que os estados da Região Norte têm no máximo 9 empreendimentos da MRV à venda por estado, enquanto no Nordeste o número máximo chega a 13. Podemos perceber claramente uma oposição entre a concentração dos investimentos no litoral e no interior do país, que segue em linhas gerais o padrão dado pelo processo de urbanização brasileira, historicamente concentrado no litoral. A simples constatação de que inexistem estados litorâneos com ausência de investimento da MRV e que todos os cinco estados com nenhum empreendimento da empresa encontram-se na região Norte, pode demonstrar esse caráter litorâneo, portanto seletivo, dos investimentos da empresa.

Portanto, o investimento da empresa, mesmo sendo uma corporação que produz principalmente imóveis populares, se concentra nos locais em que historicamente se concentrou a população e a renda na urbanização brasileira, ou seja, no litoral do Atlântico. Por outro lado, existe outra dimensão importante da concentração em escala nacional: a sua maior ocorrência na região sudeste. Como podemos ver no mapa, é apenas na Região Sudeste que temos números de empreendimentos superiores a 13, sendo os números absolutos os seguintes: São Paulo (106); Rio de Janeiro (33); Minas Gerais (21); Espírito Santo (6).



Portanto, do total de 333 empreendimentos à venda pela MRV no Brasil, quase a metade (48,8%) que estão com unidades à venda pela MRV em 2023 estão localizados na região Sudeste. Dentro dessa concentração na região Sudeste, podemos identificar outra escala de desigualdade, considerando a concentração de empreendimentos no Estado de São Paulo, que responde sozinho por 106 empreendimentos, ou 31,8%, sendo que temos, então, mais de  $\frac{1}{3}$  dos projetos da empresa em apenas um estado brasileiro.

Portanto, esta empresa atua seguindo e amplificando essas desigualdades e não atuando para revertê-las de alguma forma, mesmo que boa parte da sua produção seja, de alguma forma, subsidiada pelo Estado. Para prosseguir a análise em escalas geográficas maiores, optamos por analisar a atuação da corporação dentro dos dois estados em que temos mais empreendimentos da empresa: o estado de São Paulo e o Estado do Rio de Janeiro e, posteriormente, dentro desses dois estados, nas cidades em que temos maior quantidade de empreendimentos da empresa. O mapa 2 apresenta o número de empreendimentos à venda no estado de São Paulo, no ano de 2023, segundo o levantamento realizado pela pesquisa.



A análise do mapa permite mostrar claramente como a seletividade espacial da empresa também está presente na sua ação no estado de São Paulo, sendo que sua atuação basicamente se dá na região metropolitana de SP, no eixo da via Dutra que liga a cidade de São Paulo a cidade do Rio de Janeiro, e ao longo do eixo que liga São Paulo a Campinas. Portanto, assim como se dá em relação ao Brasil, a atuação da MRV ocorre seguindo as linhas

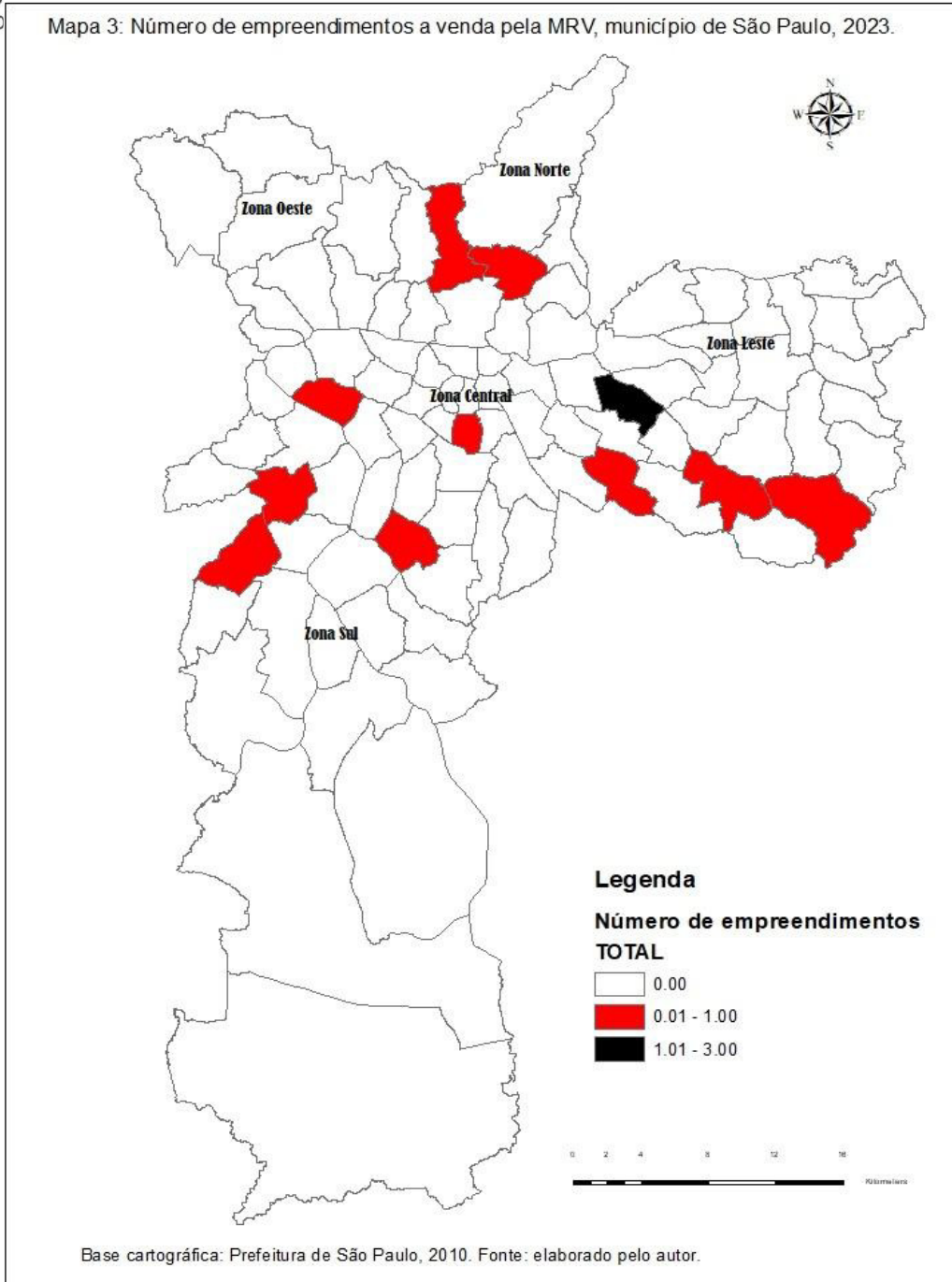
de força do processo de desenvolvimento desigual da urbanização brasileira, com atuação centrada nos eixos e setores historicamente privilegiados pelo processo de urbanização paulista, atuando, portanto, para reafirmar os padrões históricos de desigualdade encontrados no processo de urbanização do Estado de São Paulo. Desta forma, dos 645 municípios que compõem o Estado de São Paulo, a MRV está presente em apenas 26 municípios, ou seja, em menos de 4%.

Sendo assim, a seletividade espacial, como prática espacial exercida pelos promotores imobiliários aparece fortemente na ação da empresa MRV, seja quando analisamos a sua atuação em escala nacional ou dentro do Estado de São Paulo. O que apontamos de complementar a isso é que essa seletividade é orientada pelos padrões historicamente desiguais do processo de urbanização brasileiro, que concentra população e riqueza em diversas escalas. Na escala do Brasil, essa concentração se dá de forma geral no litoral e, mais especificamente, no Sudeste e em São Paulo. Essas são as áreas de atuação mais intensa da empresa. Já na escala do Estado de São Paulo, a urbanização se concentrou na região metropolitana e nos eixos que partem desta em direção à metrópole do Rio de Janeiro e, também, em direção a Campinas. É justamente nessas áreas que se concentra a produção imobiliária dessa empresa no Estado de São Paulo. Conclui-se que esta atuação é condicionada e tende a reproduzir esses padrões, mesmo sendo uma produção fortemente subsidiada pelo Estado e que poderia, com isso, se concentrar nas áreas mais pobres, historicamente excluídas do processo de urbanização.

Nesse sentido, a seletividade espacial da empresa leva a atuar de forma prioritária nos espaços mais urbanizados na escala estadual, deixando um grande número de municípios fora do eixo de sua atuação. Obviamente, nos municípios deixados de lado pela ação seletiva dessa empresa existem pessoas precisando de moradias que não serão atendidas pela ação da empresa. A escolha por essas áreas também está relacionada à dinâmica de industrialização no território brasileiro, que se deu de forma concentrada espacialmente no estado de São Paulo e, dentro desse estado, nessas três áreas acima mencionadas. O processo de urbanização, neste caso, está diretamente atrelado à urbanização, que se dá de forma mais intensa nessas áreas. No mapa 3, buscamos ampliar a escala da análise ao identificar a localização dos empreendimentos à venda pela MRV na cidade de São Paulo, cidade com maior número de lançamentos dentro deste estado.



Mapa 3: Número de empreendimentos a venda pela MRV, município de São Paulo, 2023.



Analisando a produção imobiliária da empresa MRV na escala intraurbana no município de São Paulo, temos agora uma situação bem distinta em que a seletividade espacial da empresa segue um padrão de atuação espacial muito distinto. Se na escala do país

e nado Estado de São Paulo a MRV localiza seus empreendimentos naqueles locais que poderíamos chamar de centrais, uma vez que são espaços concentradores da urbanização brasileira, aqui temos uma forma de seletividade espacial bastante distinta, em que os

empresendimentos tendem a se localizar principalmente em locais mais distantes da zona central do município de São Paulo. Como vemos no mapa, apenas um empreendimento da MRV se localiza próximo da zona central, sendo que todos os outros estão nas zonas de expansão urbana da cidade.

Portanto, se na escala nacional e estadual a MRV atua preferentemente nos espaços denominados por Santos (2008) de luminosos pela concentração de população, atividades econômicas e acesso às redes informacionais, deixando de lado, na escala do Brasil, vários estados da região Norte e no caso do estado de São Paulo, praticamente todos os municípios fora do eixo São Paulo - Campinas ou São Paulo - Rio de Janeiro, na escala do município de São Paulo a opção é pelas áreas opacas, geradas pela expansão urbana da metrópole e geralmente com piores condições de vida e infraestrutura em comparação com a área central, ampliada pelas áreas referentes à Avenida Paulista e Faria Lima/Berrini (FRUGOLI JR., 2006).

Um elemento, sem sombra de dúvida, fundamental para explicar essa situação é a relação entre estrutura fundiária e preço da terra. De forma geral, como aponta Silva (2021), podemos reconhecer que dentro de uma cidade nas zonas centrais temos a presença de menores terrenos e preços da terra mais elevados, enquanto nas zonas periféricas temos a presença de terrenos maiores, normalmente oriundos de glebas rurais, e menor preço da terra. Portanto, como a empresa MRV atua principalmente com a produção de condomínios fechados, que necessitam de amplas áreas para serem localizadas, uma vez que além do grande número de unidades é também necessário área para estacionamento e área de lazer. Nesse sentido, Sanfelici; Halbert (2016) aponta uma tendência de aumento do número de unidades produzidas entre as empresas que abrem seu capital em bolsa, entre elas a MRV.

Por outro, essas amplas áreas também precisam ser baratas para que seja possível realizar altos lucros com os empreendimentos e também para que se viabilize a prática espacial do promotor relacionado à antecipação espacial. Ao criar empreendimentos residenciais em áreas muitas vezes sem aspecto claramente urbano, a empresa cria possibilidade de valorização dos terrenos naquela localidade, uma oportunidade de valorização que pode ser aproveitada tanto pela venda das unidades posteriores de um mesmo imóvel (é prática comum os promotores imobiliários colocarem à venda, num primeiro momento, apenas uma pequena parte do total de unidades disponível, esperando para vender o restante num segundo momento, em que a própria presença de parte das unidades vendidas valoriza as restantes), etambém pela produção de novos empreendimentos na mesma área, fato possível a partir da existência do banco de terrenos da empresa.

Encontramos, portanto, empreendimentos da empresa nas quatro zonas de expansão urbana da cidade de São Paulo, mas não identificamos, obviamente, nenhum empreendimento em bairros que também se configuram como de expansão em relação à área central, mas que são bairros nobres, como no Morumbi ou em Itaim Bibi. Isto indica uma estratégia claramente espacial, em que a empresa busca atuar em todas as frentes possíveis de expansão urbana na cidade, aproveitando as diferentes oportunidades existentes em áreas diferenciadas, mas que têm em comum a natureza periférica, não necessariamente em relação ao público residente, mas em relação à estrutura fundiária, com maior presença de terrenos grandes de origem rural e em relação ao preço da terra, menos elevado do que nas áreas mais valorizadas.

Portanto, na escala do município, a seletividade espacial da empresa atua no sentido praticamente inverso daquela que encontramos na escala do Brasil ou do estado de São Paulo, ou seja, ao invés de se priorizar as áreas de urbanização mais consolidada, o que se busca é justamente o oposto: áreas periféricas, de urbanização pouco consolidada em termos de infraestrutura e que possuem, assim, menores preços da terra. Essa inversão da seletividade espacial presente na empresa é um aspecto interessante e importante das suas estratégias espaciais.

Por outro lado, podemos afirmar também que esta priorização dos investimentos nas áreas periféricas estaria relacionada à prática espacial de antecipação espacial. Ora, se o objetivo da empresa é lucrar com a produção imobiliária e principalmente com a valorização provocada por essa produção, considerando que essa produção é voltada principalmente para um público de menor renda, faz todo sentido o investimento nessas áreas periféricas, pois justamente por serem áreas de valor da terra mais baixo, teriam maior potencialidade de vivenciar um processo de valorização. O interessante é que a possibilidade de valorização associada à busca pelo diferencial de renda (SILVA, 2022) não se dá apenas pela ação da empresa construindo condomínios fechados em terrenos em áreas periféricas; ela depende fundamentalmente de investimentos públicos que viabilizam essa valorização.

Existe uma lógica na atuação seletiva da empresa que, de certa forma, se assemelha às formas de ação dos produtores de loteamentos populares, conforme descrito por Santos (1984) com relação à cidade de São Gonçalo, na década de 1950 e 1960. O autor aponta que os loteadores vendiam apenas alguns lotes em um primeiro momento, deixando uma grande quantidade deles, especialmente os de melhor localização para um segundo momento. A ideia era simples: uma vez que moradores começassem a residir nos loteamentos, eles começariam a pressionar o poder público para obtenção de investimentos em infraestrutura no bairro e essa pressão seria mais intensa à medida que aumentasse a densidade do local. Quando a prefeitura

investisse na localidade, levando água, esgoto, asfaltamento, entre outras benfeitorias, os terrenos se valorizariam, incluindo aqueles ainda não vendidos pela empresa, que seriam vendidos por ela em momento posterior.

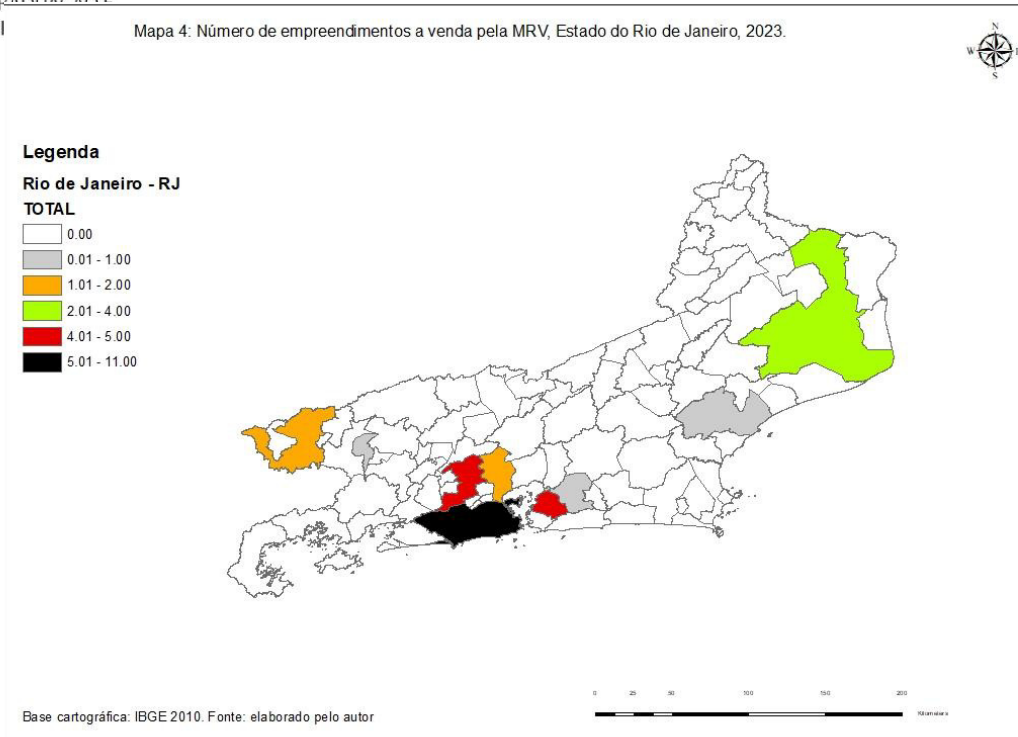
De forma semelhante, a empresa em questão produz condomínios fechados em áreas periféricas, muitas vezes desprovidas de infraestrutura urbana adequada, mantendo um grande número de unidades para serem vendidas em momento posterior. Num segundo momento, à medida que pessoas começam a morar nesse condomínio passam a pressionar o poder público pelo investimento em infraestrutura urbana no local. Quando esse investimento acontece, todas as unidades do condomínio são valorizadas, inclusive aquelas que ainda não foram vendidas pela empresa.

A atuação da empresa também está relacionada à fragmentação espacial, pois a construção de condomínios em áreas periféricas está relacionada à fragmentação de terrenos amplos, geralmente glebas rurais e à venda destes de forma fracionada, geralmente depois da construção de edifícios. Isso amplia o efeito da fragmentação espacial, pois um único terreno, com um único proprietário pode dar origem a milhares de unidades com proprietários distintos. Tal processo de fragmentação gera grandes lucros, num primeiro momento, mas dificulta a possibilidade de um remembramento no futuro, uma vez que o terreno passa a ter um número imenso de proprietários.

Portanto, a produção imobiliária capitalista da empresa, no presente, dificulta que essa mesma produção se dê nesses mesmos terrenos, no futuro. Assim, a produção imobiliária focada na produção de condomínios fechados em uma determinada área só pode se dar enquanto houver terrenos disponíveis na área que ainda não foram loteados. Quando esses começam a escassear, a produção só poderá continuar se as empresas buscarem terrenos em bairros ainda mais distantes, forçando, portanto, a expansão das áreas urbanas. A seguir, analisamos o mapa 4, que informa o número de empreendimentos da MRV no segundo estado com maior número de lançamentos: trata-se do Rio de Janeiro.



Mapa 4: Número de empreendimentos a venda pela MRV, Estado do Rio de Janeiro, 2023.



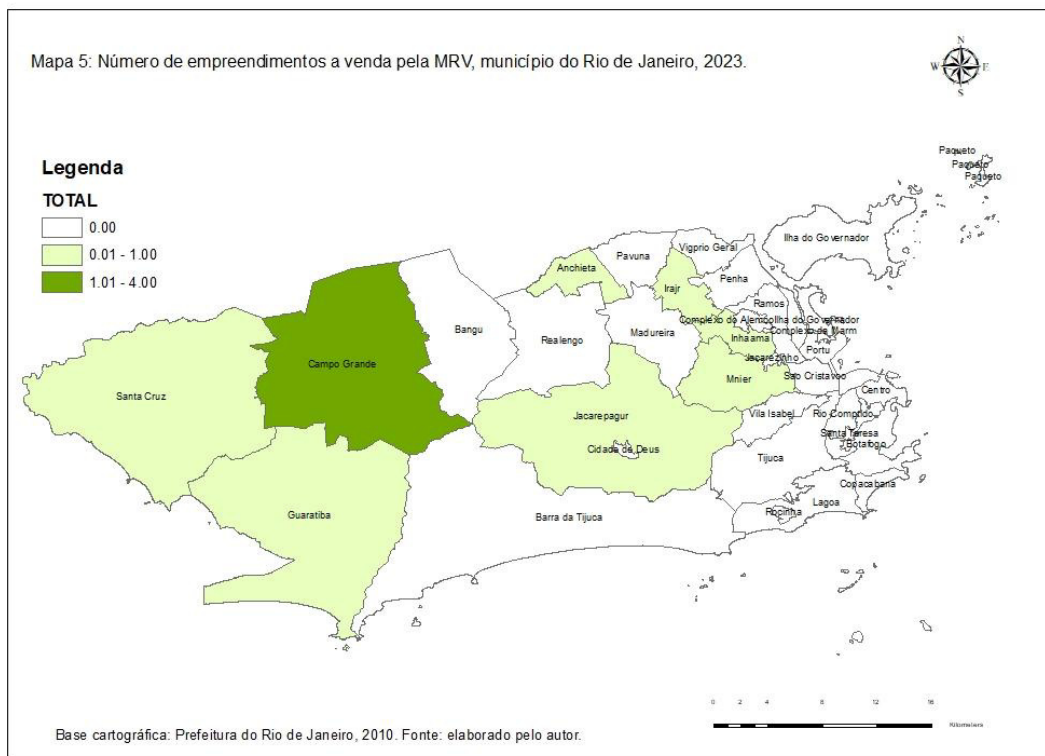
A análise do mapa mostra uma forte seletividade espacial, que se dá de forma semelhante à escala do Brasil e do Estado de São Paulo. Apenas algumas poucas áreas do estado recebem empreendimentos da empresa, sendo justamente aqueles com mais intenso dinamismo econômico e urbano. São estas as áreas de atuação da empresa: a região metropolitana do Rio de Janeiro, o Sul Fluminense e o norte Fluminense. A região metropolitana do Rio de Janeiro é a área de maior densidade urbana, concentrando quase a metade da população do Estado. A região sul fluminense tem despontado nas últimas décadas devido ao dinamismo relacionado à instalação da indústria automotiva nesta área, sendo que a empresa tem empreendimentos apenas na cidade de Resende, justamente onde se localiza a fábrica de caminhões da Volkswagen-Man. O Norte Fluminense corresponde a uma área que tem passado também por um forte processo de urbanização, associado à dinâmica da indústria do petróleo, sendo que os empreendimentos da empresa estão nos mais importantes municípios em relação a essa atividade: os municípios de Campos dos Goytacazes e Macaé. Oliveira (2008), ao analisar a dinâmica econômica no território fluminense, na década de 1990, destaca justamente essas duas áreas: Norte Fluminense e Sul Fluminense, sendo que, naquele momento, a região metropolitana passava por uma grave crise.

Mais recentemente, aproximadamente entre 2003 e 2015, tivemos um ciclo de crescimento econômico no qual a região metropolitana do Rio de Janeiro teve um papel importante, configurando, portanto, um processo de recuperação econômica dessa região (OLIVEIRA; RODRIGUES, 2009), que certamente explica a forte concentração de





na região metropolitana, obviamente associado ao elemento estrutural relacionado à histórica concentração de população e riqueza na região metropolitana, em comparação com o restante do estado. Do total de 33 empreendimentos à venda no Estado do Rio de Janeiro, 24 estão localizados na região metropolitana, o que representa cerca de 73% do total. Portanto, novamente percebemos a escala estadual, agora no estado do Rio de Janeiro, o mesmo padrão de seletividade espacial da empresa, ou seja, concentração da atuação nas áreas historicamente mais urbanizadas e que concentram a riqueza. Da mesma forma que fizemos com o Estado de São Paulo, buscamos alterar a escala da análise escolhendo o município que teve maior número de empreendimentos, no caso a cidade do Rio de Janeiro. O mapa 5 mostra a distribuição espacial dos empreendimentos no município do Rio de Janeiro.



A análise do mapa demonstra praticamente o mesmo padrão de seletividade espacial que encontramos no município de São Paulo, e que também é praticamente o inverso do que vemos no Estado do Rio de Janeiro. A atuação da empresa se dá preferencialmente nas áreas periféricas em termos de distância em relação às áreas centrais, mas não em qualquer área periférica, apenas naquelas menos valorizadas e que têm valor da terra inferior. A empresa não tem nenhum lançamento na zona central da cidade e em nenhum dos bairros próximos à zona central, como São Cristóvão, Penha e Ramos. Também não há empreendimentos na zona

sul, cartocasa mesmo na Barra da Tijuca, que é vista comumente como uma extensão da zona sul. Os empreendimentos da empresa se concentram na zona oeste, nos bairros mais distantes da zona central e dos bairros mais tradicionais da zona sul, como Copacabana, Leblon e Ipanema, bairros que historicamente concentram oportunidades de emprego. Também são encontrados empreendimentos em Jacarepaguá e alguns bairros da zona Norte do município. Portanto, os empreendimentos se encontram, de forma geral, nos bairros de menor preço da terra, piores condições de infraestrutura e mais distantes das áreas que concentram empregos obrigando, portanto, os futuros moradores dos condomínios a se deslocarem para longas distâncias para conseguirem trabalho.

Nesse sentido, além da concentração de investimentos nas áreas mais privilegiadas pelo processo de urbanização na escala do país e do estado de São Paulo e Rio de Janeiro, podemos compreender como consequência da ação de empresa na escala municipal, tanto no município do Rio de Janeiro, quanto no município de São Paulo, a concentração de novos empreendimentos, com milhares de unidades em áreas com precariedade de infraestrutura e distantes das zonas que concentram emprego. Isso obrigará os moradores a longas jornadas de deslocamento, conseqüentemente, colocando ainda mais tensão nas infraestruturas que permitem o deslocamento da população nestas cidades. A fragmentação espacial relacionada à ação da empresa também pode causar problemas à escala intraurbana, pois ao permitir a chegada de milhares de moradores em uma área às vezes sem característica urbana, em um intervalo de tempo muito curto gera fortes demandas que, muitas vezes são difíceis de serem atendidas pelo poder público. Assim, as práticas espaciais de uma empresa como a MRV têm conseqüências que vão muito além de suas planilhas de lucratividade. Este trabalho buscou analisar de forma um pouco mais aprofundada os padrões de atuação espacial dessa empresa, suas práticas espaciais e as possíveis conseqüências dessas práticas.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O presente trabalho buscou analisar as práticas espaciais da empresa incorporadora MRV em múltiplas escalas. Nestas considerações finais, buscaremos sintetizar a forma como podemos analisar as práticas espaciais dessa empresa nessas múltiplas escalas a partir dos empreendimentos que ela produziu. Na escala nacional, ressaltamos a forte seletividade espacial da corporação, que atua preferencialmente nos estados em que, historicamente, se concentrou a industrialização e urbanização no Brasil, tendo portanto, uma atuação muito mais forte no sudeste e no sul do país, enquanto está ausente em seis estados brasileiros, principalmente na região Norte.

Portanto, concluímos que a seletividade espacial da empresa atua no sentido de reforçar os padrões históricos de desigualdade regional no país ao concentrar os seus investimentos justamente nas áreas mais densamente urbanizadas e que concentram a renda do Brasil, deixando de lado as demandas de moradia presentes em outras regiões. Alguém poderia objetar que o motivo para explicar esse fato seria a história da empresa e o fato de a mesma ter surgido em Belo Horizonte, no estado de Minas Gerais. No entanto, tal visão não se sustenta, uma vez que o estado de Minas Gerais é apenas o quinto em número de empreendimentos da empresa, atrás dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do Sul. Portanto, a produção da MRV está diretamente ligada à concentração da riqueza e não à existência de mercados que ela possa conhecer melhor.

Na escala estadual, no caso dos dois estados que concentram a produção da empresa, São Paulo e Rio de Janeiro, temos o mesmo tipo de seletividade espacial que encontramos na escala nacional. Preferência pelos locais em que, historicamente, se concentrou o processo de industrialização e urbanização nesses estados, ou em áreas com mais intenso dinamismo econômico no período recente, enquanto áreas menos dinâmicas economicamente são deixadas de lado, por mais que sofram também com o déficit habitacional. Novamente, a atuação da empresa se dá reforçando os padrões históricos de desigualdade urbana e regional que marcam o processo de urbanização brasileira.

Na escala municipal, no caso dos dois municípios que concentram a produção da empresa, São Paulo e Rio de Janeiro, encontramos uma seletividade espacial praticamente ao inverso do que encontramos na escala estadual e nacional: a preferência por áreas periféricas, distantes das zonas centrais e dos bairros mais nobres que concentram emprego, o que obriga os futuros moradores desses condomínios a longos e muitas vezes penosos deslocamentos até os locais de trabalho. Por outro lado, nesta escala também podemos notar a presença da antecipação espacial, uma vez que investimentos nessas áreas periféricas se, por um lado, se justificam pelo fato de possuírem menor valor da terra, também são justificados pela maior possibilidade de valorização futura das unidades produzidas, à medida que o aumento da densidade demográfica dessas áreas periféricas tende a ampliar a demanda por investimentos públicos o que, por sua vez, tenderá a valorizar as unidades restantes da empresa colocadas à venda em momento posterior.

Nesta escala também podemos identificar claramente a fragmentação espacial, uma vez que toda a produção da empresa se dá na forma de condomínios fechados. Isso implica na fragmentação dos terrenos, geralmente amplos e de origem rural, em centenas ou, às vezes, milhares de unidades. Sendo que o terreno, portanto, passa a pertencer a centenas ou mesmo

milhares de famílias distintas. Nesse sentido, a produção de condomínios fechados pela empresa tem um caráter contraditório como se dá com todo o processo de urbanização capitalista. Ao fragmentar a propriedade com a construção de condomínios, a empresa obtém altíssima rentabilidade no curto prazo, a partir do diferencial entre a renda atual paga ao proprietário fundiário e a renda potencial, futura, a ser obtida com a conclusão da venda das unidades para as famílias (SILVA, 2022).

Por outro lado, ao construir muitos condomínios em uma determinada área, fragmentando cada propriedade em centenas ou milhares de proprietários, ela inviabiliza praticamente a produção imobiliária capitalista nessas áreas periféricas, pois a construção nesses terrenos dependeria do remembramento deles, algo só possível caso se operasse a compra de todas as unidades. Nesse sentido, a produção imobiliária capitalista só pode continuar indefinidamente devido ao seu caráter nômade, como aponta Silva (1995), ao analisar o caso da cidade do Rio de Janeiro. Desta forma, este trabalho apresenta uma contribuição à análise das práticas espaciais das empresas incorporadoras nas suas múltiplas escalas de atuação, focando em uma das corporações que passou pelo processo de capitalização e abertura de capital em bolsa: a MRV, demonstrando a importância da análise da atuação espacial das empresas incorporadoras para a compreensão da dinâmica da urbanização brasileira.

## REFERÊNCIAS

- ABREU, Mauricio de A. **Evolução Urbana do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro, RJ: Instituto Pereira Passos, 2022.
- AGUIAR, Victor. **Lucro em dólares: MRV (MRVE3) vende empreendimento nos EUA e fatura US\$ 26,7 milhões com a operação**. Seu Dinheiro. Disponível em: <<https://www.seudinheiro.com/2022/empresas/mrv-mrve3-vende-empreendimento-nos-eua-oak-enclave-vvka/>>. Acesso em: 28 fev. 2023.
- CASTRO, Carolina Maria Pozzi de; SHIMBO, Lucia Zanin. GT2 - 395 O “PADRÃO ECONÔMICO” DA HABITAÇÃO: CONSTRUINDO UMA TRAJETÓRIA DE MERCADO. **Anais ENANPUR**, v. 14, n. 1, 2011. Disponível em: <<http://anais.anpur.org.br/index.php/anaisenanpur/article/view/678>>. Acesso em: 7 jul. 2021.
- CORREA, Roberto Lobato. **Espaco Urbano, O**. São Paulo: Editora Ática, 2004.
- CORRÊA, ROBERTO LOBATO. Sobre agentes sociais escala e produção do espaço. *In: A produção do espaço urbano*. São Paulo, SP: Contexto, 2011.
- FRÚGOLI JR; HEITOR. **Centralidade Em São Paulo. Trajetórias, Conflitos E Negociações Na Metrópole**. 2ª edição. [s.l.]: EDUSP, 2006.
- LEFEBVRE, Henri. **The Production of Space**. 1ª edição. Malden: Wiley-Blackwell, 1992.



LANGIONI, Sandra. Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. **Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales**, v. 40, n. 120, 2014. Disponível em: <<https://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/402>>. Acesso em: 7 jul. 2021.

MRV. **Nossa História**. MRV. Disponível em: <<https://ri.mrv.com.br/sobre-a-mrv/nossa-historia/>>. Acesso em: 4 abr. 2023.

OLIVEIRA, ALBERTO DE; RODRIGUES, ADRIANNO O. Industrialização na periferia da região metropolitana do Rio de Janeiro: novos paradigmas para velhos problemas. **Semestre Econômico**, v. 12, p. 127–143, 2009.

OLIVEIRA, Floriano José Godinho de. **Reestruturação Produtiva. Território e Poder no Estado do Rio de Janeiro**. 1ª edição. Rio de Janeiro: Garamond, 2008.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. **Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na Cidade do Rio de Janeiro**. São Paulo: Civilização Brasileira, 1996.

RUFINO, Beatriz. Ascensão da Associação Brasileira de Incorporadoras (ABRAINCO) na financeirização do setor imobiliário habitacional. Autores. *In*: [s.l.: s.n.], 2019.

SANFELICI, Daniel; HALBERT, Ludovic. Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil: A supply-side account. **Urban Studies**, v. 53, n. 7, p. 1465–1485, 2016.

SANTOS, CARLOS NELSON FERREIRA DOS. **Formações metropolitanas no Brasil, mecanismos estruturantes**. Doutorado em Arquitetura e Urbanismo, FAU-USP, São Paulo, 1984.

SANTOS, Milton. **A Natureza do Espaço: Técnica e Tempo, Razão e Emoção**. 4ª edição. São Paulo, SP: Edusp, 2008.

SILVA, CARLOS ALBERTO FRANCO. A segregação residencial carioca sob a égide do capital incorporador. **Revista Brasileira de Geografia**, v. 57, n. 2, p. 5–27, 1995.

SILVA, Oséias Teixeira da. AS PRÁTICAS ESPACIAIS DOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS E OS PADRÕES DE PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EM MACAÉ-RJ. **Revista GeoUECE**, v. 10, n. 18, p. 19–41, 2021.

SILVA, Oséias Teixeira Da. **A Lógica da Produção Imobiliária Capitalista**. 1ª edição. Rio de Janeiro: Consequência, 2022.

UEDA, Vanda. 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, Cláudio Luiz; FERREIRA, Francismar Cunha. O espaço urbano e a renda da terra. **GeoTextos**, v. 10, n. 1, 2014. Disponível em: <<https://periodicos.ufba.br/index.php/geotextos/article/view/8962>>. Acesso em: 30 jun. 2021.