



# CAPITAL INCORPORADOR E PROCESSOS DE REESCALONAMENTO: APONTAMENTOS SOBRE A ATUAÇÃO DA RNI NO ESPAÇO URBANO BRASILEIRO

## SESSÃO TEMÁTICA ST 1 – PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO E REGIONAL

**Bruna Ribeiro Corrêa**

FCT UNESP | bruna.correa@unesp.br

**Samarane Fonseca de Souza Barros**

UFJF | samaraneb@gmail.com

---

### Sessão Temática 1: Produção do espaço urbano e regional

---

**Resumo:** Os rearranjos conjunturais do capitalismo e a reestruturação do Estado brasileiro demandam transformações constantes que ratificam o reescalamento dos agentes produtores do espaço urbano. Dentre os agentes, destacam-se as grandes incorporadoras de capital aberto na bolsa de valores. Este texto visa discutir a trajetória de uma dessas incorporadoras, no caso, a Rodobens Negócios Imobiliários (RNI) através da sua atuação enquanto capital incorporador. Também propomos a análise das estratégias econômicas e espaciais da RNI sob à luz do seu reescalamento. Lança-se a hipótese de que através do processo de reescalamento a incorporadora alterou sua capacidade de produção, a natureza dos ganhos, a visibilidade e força no mercado imobiliário e sua maneira de produzir o espaço urbano. Metodologicamente, apoiamos-nos em um amplo levantamento bibliográfico e no levantamento de dados secundários a partir do sítio eletrônico da incorporadora e dos relatórios econômico e financeiros disponibilizados pela B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) Bovespa.

**Palavras-chave:** RNI; Reescalamento; Capital incorporador; Produção do Espaço Urbano.

## DEVELOPMENT CAPITAL AND RESCALING PROCESSES: NOTES ON THE PERFORMANCE OF RNI IN THE BRAZILIAN URBAN SPACE

**Abstract:** *The conjunctural rearrangements of capitalism and the restructuring of the Brazilian State demand constant transformations that ratify the rescheduling of the agents that produce urban space. Among the agents, the major developers publicly traded on the stock exchange stand out. This text aims to discuss the trajectory of one of these developers, in this case, Rodobens Negócios Imobiliários (RNI) through its role as developer capital. We also propose an analysis of RNI's economic and spatial strategies in light of its rescaling. The hypothesis is that through the rescheduling process the developer changed its production capacity, the nature of the gains, the visibility and strength in the real estate market and its way of producing urban space. Methodologically, we rely on a broad bibliographic survey and on the collection of secondary data from the developer's website and the economic and financial reports made available by B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) Bovespa.*

**Keywords:** *RNI; Rescaling; Development capital; Production of Urban Space.*

---

## CAPITAL DE DESARROLLO Y PROCESOS DE RESCALONAMIENTO: NOTAS SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA RNI EN EL ESPACIO URBANO BRASILEÑO

**Resumen:** *Los reordenamientos coyunturales del capitalismo y la reestructuración del Estado brasileño exigen constantes transformaciones que ratifican llo rescalonamiento de los agentes que producen el espacio urbano. Entre los agentes destacan los grandes promotores que cotizan en bolsa. Este texto tiene como objetivo discutir la trayectoria de uno de estos desarrolladores, en este caso, Rodobens Negócios Imobiliários (RNI) a través de su papel como capital desarrollador. También proponemos un análisis de las estrategias económicas y espaciales de RNI a la luz de su rescalonamiento. La hipótesis es que a través del proceso de rescalonamiento el desarrollador cambió su capacidad productiva, la naturaleza de las plusvalías, la visibilidad y fortaleza en el mercado inmobiliario y su forma de producir el espacio urbano. Metodológicamente, nos basamos en un amplio levantamiento bibliográfico y en la recopilación de datos secundarios del sitio web del desarrollador y de los informes económico-financieros puestos a disposición por B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) Bovespa.*

**Palabras clave:** *RNI; Rescalonamiento; Capital de Desarrollo; Producción del Espacio Urbano.*

## INTRODUÇÃO

Os rearranjos conjunturais do capitalismo e a reestruturação do Estado brasileiro demandam transformações constantes que ratificam o reescalonamento dos agentes produtores do espaço urbano. Nesse contexto, a produção urbana envolve uma variedade de agentes com interesses e lógicas distintas, como discutido na literatura norte-americana, com base nas obras de Fainsten (2001) e Logan e Molotch (1987). Destacamos as contribuições de Capel (2013), que indicou a necessidade de nos concentrarmos não apenas na Geografia da urbanização e construção da cidade, mas sim na Geografia dos agentes que promovem esses processos.

No caso brasileiro, temos a obra de Corrêa (1999) que define e caracteriza os agentes produtores do espaço urbano, a saber: proprietários dos meios de produção, proprietários fundiários, promotores imobiliários, Estado e grupos sociais excluídos.

A partir disso, reconhecemos a importância de nos debruçarmos sobre os estudos dos agentes que produzem o espaço urbano, levando em consideração suas particularidades, interesses e modos de atuação. Dentre esses agentes, destacam-se as grandes incorporadoras de capital aberto na bolsa de valores. Logo, este trabalho se concentra na análise de um agente específico, a empresa Rodobens Negócios Imobiliários (RNI), uma incorporadora que atua como agente privado na produção de habitação e, conseqüentemente, na produção do espaço urbano.

A RNI iniciou suas atividades em 1991 na cidade média de São José do Rio Preto-SP, expandindo gradualmente para outras cidades brasileiras, mantendo suas estratégias econômicas e espaciais em foco. Entre suas principais estratégias estão a abertura de capital na bolsa de valores em 2007 e a produção voltada ao Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) a partir de 2009, ambos fundamentais para seu crescimento e consolidação no mercado imobiliário brasileiro.

A abertura de capital na bolsa de valores e a atuação direcionada ao PMCMV serão analisados aqui sob a ótica do reescalonamento. Nessa abordagem, as escalas “não são mais do que resultados temporariamente estabilizados de diversos processos socioespaciais” (Brenner, 2013, p.209). Também nesta perspectiva, Brenner (2013) defende a não hierarquização das escalas, as quais devem ser apreendidas de forma relacional e não seguindo modelo de “bonecas russas” com unidades fixas.

Assim, o objetivo principal deste trabalho é analisar a origem, as ações e os principais mecanismos de expansão da RNI enquanto capital incorporador, nos moldes descritos por Campos (1989). Propomos também uma análise da empresa sob à luz de seu reescalonamento, considerando a importância dessa perspectiva para compreender as transformações contemporâneas no espaço urbano (Brenner, 2013).

São utilizados como procedimentos metodológicos o levantamento bibliográfico em livros, artigos, dissertações e teses tanto nacionais quanto internacionais, que possibilitaram

avançar criticamente sobre os principais marcos teóricos: capital incorporador, produção do espaço urbano e processos escalares. Realizamos ainda a análise dos relatórios econômicos e financeiros anuais da RNI disponíveis no *site* da B3 Bovespa, abordando as variáveis: *land bank*, número de cidades de atuação e número de unidades lançadas. Esses dados são relevantes para avaliar a trajetória econômica da empresa no período de 2007 a 2022. Importante destacar que este recorte temporal se deu em razão da abertura de capital na bolsa de valores pela RNI em 2007 e por apresentar o último relatório anual publicado em 2022.

Ademais, os relatórios econômicos e financeiros, bem como o *sítio eletrônico* da incorporadora, permitiram a identificação e elaboração de produtos cartográficos referentes a atuação da RNI em escala nacional nos anos de 2007 e 2022. Não menos relevante é a compreensão dos marcos institucionais como abertura de capital na bolsa de valores e a atuação voltada ao PMCMV.

Os resultados seguem subdivididos em três seções para além desta introdução e das considerações finais. A primeira é voltada a compreensão das principais estratégias, lógicas de atuação e valorização do capital incorporador, além de identificar a atuação da RNI enquanto um capital incorporador, uma vez que a partir de suas estratégias é capaz de transformar a estrutura de uma cidade. Em seguida, buscamos analisar os principais marcos da trajetória da empresa incluindo sua participação significativa no grupo econômico Rodobens. Por fim, tratamos os processos de reescalonamento da RNI a partir de dois grandes marcos: a abertura de capital e a atuação para o PMCMV.

## **CAPITAL INCORPORADOR: LÓGICAS DE ATUAÇÃO E MOVIMENTOS DE VALORIZAÇÃO**

A expressão “dinâmica imobiliária” indica um processo permanente de produção da cidade, tanto na sua dimensão imaterial, quanto no ambiente construído, assumindo processos históricos e a diversidade de lógicas e funções do uso e apropriação do solo (Melazzo, 2019). Ademais, segundo Melazzo (2019), apresenta a valorização do capital como uma lógica definida.

Os fundamentos da interpretação do capitalismo são semelhantes aos da dinâmica imobiliária e para atender suas particularidades e contradições foi necessário o surgimento de um capital específico que viabilizasse a produção e o consumo capitalista tanto da habitação quanto da cidade (Melazzo, 2019).

Assim, o capital incorporador pode ser compreendido como “aquele responsável pela organização do uso do solo com vistas à apropriação de rendas fundiárias na forma de lucros” (Smolka, 1987, p. 41). Neste sentido também elencamos a definição de Abramo (1989) que entende o capital incorporador como o elemento que irá orquestrar os demais capitais do

circuito imobiliário na produção de cidades, proporcionando mudanças no ambiente construído.

Isto posto, emerge a necessidade de compreender as lógicas econômicas e espaciais de atuação do capital incorporador, que não está simplesmente ligada à compra e venda de imóveis, mas, como dito, à produção do ambiente construído. Dentre as principais estratégias, lógicas de atuação e valorização deste capital temos: i) o papel de coordenação dos demais capitais apropriando-se de rendas fundiárias (Abramo, 1989); ii) a proximidade com o Estado com o intuito de conseguir benefícios e facilidades em sua reprodução (Smolka, 1987; Barcella, 2018); iii) a capacidade de produzir cidades cada vez mais amplas e extensas.

Quanto às estratégias ligadas ao papel de coordenação do capital incorporador, temos que a atividade econômica deste capital pode reunir todas as etapas do circuito imobiliário, pois, somente este capital se relaciona com o insumo inicial de qualquer produção imobiliária, no caso, a terra.

Assim, por ter a capacidade de orquestrar os demais capitais do circuito imobiliário, o capital incorporador também é o único participante do circuito que pode obter lucro composto de ganhos de naturezas distintas, principalmente os ganhos relacionados à renda da terra (Abramo, 1989). Isso porque no Brasil a Lei da incorporação imobiliária, lei 4.591 de 1964, aponta:

Art. 31. A iniciativa e a responsabilidade das incorporações imobiliárias caberão ao incorporador, que somente poderá ser: a) o proprietário do terreno, o promitente comprador, o cessionário deste ou promitente cessionário com título que satisfaça os requisitos da alínea a do art. 32 (Brasil, 1964).

Em resumo, para produzir habitação enquanto mercadoria no Brasil é necessário provar o domínio sobre a terra e este domínio só é garantido ao capital incorporador através do título de propriedade. Portanto, a lei da incorporação imobiliária evidencia tanto a renda da terra enquanto “o componente principal do lucro composto, o que acaba por estabelecer um nexo estrutural entre o processo de valorização desses capitais e a espacialidade urbana” (Abramo, 1989, p. 50), quanto a proximidade do capital com as facilidades ofertadas pelo Estado através da promulgação da lei 4.591 que beneficiou, sobretudo, os incorporadores. Outro elemento que indica tal proximidade é o papel do Estado enquanto regulador, sendo responsável por regulações urbanísticas e por promover e produzir infraestruturas e demais investimentos em determinadas áreas da cidade, condicionando a produção de rendas diferenciais e, conseqüentemente, gerando benefícios ao capital incorporador.

Ao tratar a capacidade do capital incorporador em produzir cidades, temos que analisar, de início, as particularidades deste capital que nos revelam o poder de cada agente na produção e alteração das estruturas da cidade. Uma primeira especificidade está ligada ao tipo de produto: aqueles agentes que produzem apenas a terra urbanizada, aqueles responsáveis pela edificação ou apenas à edificação verticalizada. É válido salientar que não é apenas o tipo

de produto que vai gerar a diferenciação, mas sim as estratégias e mecanismos de atuação de cada capital.

A segunda maneira de classificar o poder desses agentes seria através da intensidade de capital incorporado. Logan e Molotch (1987) tratam a intensidade dos agentes imobiliários em três formas: o acidental, o ativo e o estrutural.

O primeiro diz respeito a um agente cujo objetivo principal é o lucro, ampliando e capturando renda de forma pontual ao atuar como capital incorporador. Esse agente compra um imóvel com a finalidade de venda e, com o lucro obtido na venda, adquire outro imóvel. Isto é, sua escala de produção não é constante e tampouco em massa (Corrêa, 2024). Por sua vez, o agente ativo atua com um maior volume de capital e é capaz de alterar a materialidade de uma área e dominar mecanismos de antecipação de “mudanças de uso do solo e especula sobre o futuro de determinados lugares” (Fix, 2007, p.24). Por fim, o capital estrutural é considerado o mais importante, visto que ao atuar ele incorpora um alto volume de capital e altera a materialidade das áreas em um nível muito mais amplo que o capital ativo, tendo condições de transformar a estrutura urbana de uma cidade.

Além dos tipos de produtos e da intensidade de capital envolvido, destaca-se uma terceira classificação que pode revelar o poder dos capitais incorporadores: a capacidade de se articular com outros agentes. Isso pode ocorrer por meio de articulações com outros capitais ou pela criação de seus próprios mecanismos. Um exemplo é o Grupo Econômico Rodobens, que lançou empresas subsidiárias (como banco, imobiliária e loteadoras) e construiu um extenso banco de terras (Corrêa, 2024). Ou seja, os grandes capitais incorporadores, ao coordenarem o ciclo, integram todas as etapas do circuito imobiliário e seus processos essenciais, o que Shimbo (2020) explorou como uma “hiper-gestão” da construção.

Ao combinar as três classificações — tipos de produtos, intensidade de capital e capacidade de articulação — é possível entender o poder dos agentes como capitais incorporadores na transformação e produção do ambiente construído

Nesse contexto, torna-se essencial aprofundar os estudos sobre os capitais incorporadores que produzem espaço urbano. Para isso, é necessário identificar, analisar e levantar questões sobre a intencionalidade desses capitais na produção das cidades, investigando suas práticas e, sobretudo, suas estratégias econômicas e espaciais.

A seguir buscaremos analisar a trajetória da RNI, abordando os principais marcos e estratégias que condicionaram sua atuação como capital incorporador.

## **A ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS E MECANISMOS DE ATUAÇÃO DA RNI NO ESPAÇO URBANO BRASILEIRO**

A princípio, é importante destacar que a RNI pertence ao grupo econômico Rodobens e no presente artigo tratamos este conceito como uma estratégia adotada por grandes capitais que buscam maior poder e articulações de mercado, além de permitir, através da criação do

grupo, a inserção em dinâmicas econômicas tanto em escala nacional quanto internacional (Rufino, 2019).

O grupo Rodobens foi fundado em 1949 pelo sócio e fundador Waldemar de Oliveira Verdi. Sua sede se localiza, até os dias atuais, na cidade média de São José do Rio Preto-SP. Vale destacar que as primeiras atividades do grupo se concentraram na área de revenda de caminhões Mercedes-Benz (Rodobens, 2022).

De modo geral, o grupo atua em três setores: financeiro, varejo automotivo e imobiliário. Quanto às principais empresas do grupo temos: Rodobens Negócios Imobiliários (RNI), Rodobens Urbanismo, Banco Rodobens, Rodobens Consórcio, Rodobens Corretora de Seguros e Rodobens Leasing & Locação, Rodobens Automóveis, Rodobens Veículos Comerciais e Rodobens Seminovos.

No setor imobiliário, as atividades da Rodobens começaram em 1983, na cidade de Cuiabá-MT, através de um departamento responsável pela construção de empreendimentos para as empresas do grupo. Com o tempo, esse departamento passou a realizar incorporações imobiliárias (Rodobens, 2022).

À medida que as atividades do setor imobiliário se expandiam, o grupo lançou, em 1991, uma empresa dedicada exclusivamente a esse setor: a RNI. Nesse período, suas atividades foram focadas na construção de condomínios residenciais em São José do Rio Preto-SP. Conforme Penha Filho (2020), a RNI tem como objetivo a compra e venda de imóveis, o desmembramento ou loteamento de terrenos, a incorporação imobiliária e a construção de imóveis para negociações, além da prestação de serviços a terceiros e a administração de carteiras de recebíveis de financiamentos imobiliários próprios ou de terceiros.

É importante destacar que a década de 1990 foi um período crucial para o mercado imobiliário brasileiro. Em 1986, a extinção do Banco Nacional da Habitação (BNH), responsável pelo financiamento habitacional, abriu espaço para o surgimento de incorporadas que possuíam capacidade de estruturar suas próprias carteiras de crédito, como a RNI, que criou o Sistema Fácil. Esse sistema visava aumentar a rentabilidade através da expansão e capitalização das operações de financiamento de imóveis (Britto, 2023)

Além disso, a implementação do Plano Real em 1994 impulsionou a economia brasileira e favoreceu a expansão de diversos setores, incluindo o imobiliário (Paulani, 2012). Como apontam Cardoso e Aragão (2012, p. 85), o setor imobiliário “buscou novas estratégias para atender à demanda por crédito para a produção (...)”. Entre essas estratégias, destacam-se os mecanismos de financeirização, que promoveram uma maior integração entre os setores imobiliários e financeiros (Corrêa, 2022).

Nesse contexto, destacam-se a criação do Banco Rodobens em 2000 e a abertura de capital da RNI na bolsa de valores em 2007 como importantes mecanismos de financeirização, que contribuíram para a consolidação da empresa no mercado imobiliário brasileiro. A partir desse ponto, a RNI passou a focar sua produção no segmento de habitação popular, buscando a

expansão do mercado de baixa renda, ampliando sua atuação para 16 cidades em 6 estados brasileiros (Corrêa, 2024).

Esse movimento de expansão, tanto econômico quanto espacial, pode ser interpretado como um processo de reescalonamento, ou seja, uma rediferenciação escalar das formas institucionais (Brenner, 2013), que resulta em novas soluções regulatórias, mudanças nas relações de poder e, do ponto de vista espacial, sem estabelecimento de novas bases geográficas. Mantendo o foco nos segmentos de baixa renda, com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) em 2009, a RNI redirecionou sua produção para atender ao programa habitacional, passando por um novo processo de reescalonamento, impulsionado pelo volume expressivo de recursos disponibilizados pela Caixa Econômica Federal para a construção de habitações populares, destacando o papel do Estado, por meio de bancos públicos, sem financiamento habitacional. A empresa já havia desenvolvido expertise nesse segmento com os projetos lançados sob a marca "Terra Nova", que posteriormente evoluíram para a marca "Moradas", criada um ano antes do PMCMV, e que atendia aos critérios de elegibilidade do programa (Britto, 2023).

Cabe frisar que o PMCMV contou com a participação de grandes empresas do setor imobiliário em sua formulação (Shimbo, 2016), incluindo a RNI. Adicionalmente, o programa foi desenvolvido com o objetivo de reestruturar o setor imobiliário brasileiro (Cardoso; Aragão, 2012) após a crise econômica iniciada nos Estados Unidos em 2008, a qual também afetou o Brasil, além de apresentar como objetivo o enfrentamento do déficit habitacional (Melazzo et al, 2021).

Como resultado da atuação direcionada ao programa, em 2010, a RNI alcançou números recordes, lançando 16.174 unidades e vendendo 10.861, além de consolidar sua presença em 49 cidades de 10 estados brasileiros. Esse crescimento reflete mais um processo de reescalonamento da empresa, que, por meio de uma política pública, ampliou sua atuação para novas escalas (Corrêa, 2024).

No entanto, o cenário começou a mudar em 2013. Conforme relatado por Penha Filho (2020), a empresa decidiu não mais oferecer unidades do MCMV, alegando menor lucratividade nesses produtos e com essa decisão, concentrou sua oferta em unidades de médio e alto padrão, além de *strip malls* e loteamentos. Entretanto, Penha Filho (2020) aponta que com a restrição de crédito para esses segmentos e o aumento dos distratos, a RNI, em 2018, retornou à produção de MCMV.

Desta forma, até o final de 2018, a RNI havia lançado 1.164 unidades habitacionais pelo PMCMV, representando 74% das contratações no período (Britto; Melazzo, 2022). A empresa utilizou terrenos originalmente destinados a outros segmentos para as faixas 2 e 3 do programa (Penha Filho, 2020).

As informações presentes no sítio eletrônico da empresa em 2024 destacam que a RNI continua focada na produção de empreendimentos vinculados ao PMCMV (atual Casa Verde

Amarela), além de expandir o número de unidades lançadas, aumentar sua presença em diversas cidades e investir em banco de terrenos, reforçando a importância do programa para o crescimento da empresa.

Em resumo, a trajetória da RNI é marcada por mudanças estruturais internas e estratégias que foram fundamentais para sua consolidação no mercado imobiliário brasileiro. Além dos marcos indicados, é essencial analisar a expansão da empresa sob a perspectiva do reescalonamento.

## **A RNI E SUAS ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO SOB À LUZ DO REESCALONAMENTO**

O avanço do neoliberalismo no Brasil condicionou alterações no Estado que alinhado aos agentes hegemônicos implementaram novas formas de acumulação de capital que perpassam, impreterivelmente, pelo espaço urbano (Corrêa, 2022). Isto é, os rearranjos conjunturais do capitalismo bem como a reestruturação do Estado brasileiro demandam alterações constantes que ratificam o reescalonamento dos agentes, como é o caso da própria RNI.

Buscaremos, então, tratar o reescalonamento da RNI enquanto um processo escalar que vai ao encontro dos movimentos conjunturais do capitalismo e da reestruturação do Estado. Para tanto, iremos considerar dois momentos específicos da trajetória da empresa: a abertura de capital na bolsa de valores como um processo que envolve a reconstituição de relações em diferentes escalas e entre agentes institucionais e econômicos (Theodore; Peck; Brenner, 2009), e as atividades voltadas ao PMCMV enquanto uma estratégia do Estado para reestruturar o setor imobiliário brasileiro pós crise de 2008 (Cardoso; Aragão, 2012). Em ambos os momentos é possível identificar rearranjos internos e estruturais, redefinição de papéis, estratégias e fortalecimento a partir, sobretudo, do espaço.

A começar pela abertura de capital na bolsa de valores (2007) que significou para a RNI uma expansão econômica e fomentou novas articulações internacionais e financeiras, com resultados crescentes de receita líquida, investimentos em banco de terrenos e um aumento expressivo no número de unidades lançadas e cidades de atuação. O segundo momento relacionado ao início da atuação voltada ao PMCMV em 2009, quando novamente é possível observar a expansão da atuação da incorporadora e os resultados expressivos, como apresentado na tabela 1. Elencamos, na tabela, os dados até o ano de 2022, na tentativa de elucidar a trajetória econômica da empresa e sobretudo evidenciar as consequências da abertura de capital e atuação para o PMCMV nos resultados econômicos e financeiros ao longo do tempo.

**Tabela 1:** Indicadores Operacionais RNI (2007-2022)

<b>Dados econômicos e financeiros RNI</b>	<b>Land bank (em R\$ milhões)</b>	<b>Nº de cidades de atuação</b>	<b>Nº de unidades lançadas</b>
2007	9,58	16	5.187
2008	12,99	27	7.946
2009	11,93	44	9.324
2010	9,90	49	16.174
2011	11,06	S/D	5.699
2012	6,38	S/D	7.581
2013	6,27	S/D	4.480
2014	1,19	S/D	3.167
2015	6,74	S/D	620
2016	5,24	S/D	2.122
2017	4,85	S/D	472
2018	5,73	S/D	1.164
2019	4,55	S/D	1.910
2020	7,40	56	2.450
2021	7,29	59	2.880
2022	6,56	61	1.265

Fonte: RNI. Relatórios econômico e Financeiros anuais, B3, Bovespa.

Nos primeiros anos após a abertura de capital e o início da atuação para o Programa Minha Casa Minha Vida (2007 – 2010), é possível notar um amplo investimento em reservas fundiárias, o que possibilitou “à expansão geográfica e produtiva da empresa, onde a terra aparece como fator de produção e de alavancagem das ações e receitas” (Britto, 2023, p.4). Ou seja, trata-se de um panorama de expansão e investimento da empresa.

O período de 2011 a 2013 é caracterizado pela redução no ritmo de aquisição de novos terrenos, tendo em vista a ampla concorrência gerada pelo PMCMV e pelo aumento da dívida líquida ainda em 2010. Isso porque a empresa utilizou empréstimos para comprar ativos financeiros e o uso dessa fonte de recursos para fornecimento de serviços financeiros acabou comprometendo sua receita e a realização de novos investimentos, fazendo com que a RNI iniciasse um processo de reestruturação operacional e financeira (Britto, 2023).

Entre 2014 e 2017, o foco da empresa manteve-se na comercialização dos estoques das unidades, o que justifica a queda no número de lançamentos. No ano seguinte, 2018, a RNI retomou suas atividades ao PMCMV, mantendo, a partir de então, índices expressivos tanto no volume de aquisição de terrenos quanto no lançamento de unidades habitacionais, além de atingir, em 2022, a atuação em 59 cidades brasileiras.

Os momentos citados revelam ações concretas da RNI que permitiram o reescalonamento da empresa através da entrada de capitais na bolsa de valores e da atuação em larga escala para

um programa de habitação. Logo são evidentes as transformações da capacidade produtiva da empresa e isso possibilitou um salto escalar em direção à escala nacional de atuação, através de um movimento singular e único, no sentido exposto por Brenner (2013):

[...] Essas estratégias de reescalonamento são amplamente contempladas como um meio para afastar ou resolver tendências de crise, para administrar problemas regulatórios, para recompor relações de poder, e/ou para estabelecer novas bases geográficas para o desenvolvimento capitalista e para a governança político-econômica. (Brenner, 2013, p. 206)

A RNI reestrutura suas estratégias escalares em prol da sua expansão, e consequentemente garante a consolidação da atuação em escala nacional. Para complementar as análises, as figuras 1 e 2 a seguir representam a atuação da empresa em dois períodos: 2007 e 2023.

**Figura 1-** Cidades com atuação da RNI (2007)



Fonte: Relatórios financeiros RNI (2007)

Até 2007, a RNI atuava em 6 estados, somando 16 cidades atendidas pela incorporadora. Nota-se a concentração da atuação no estado de São Paulo e, em contrapartida, Rio de Janeiro, Ceará, Paraná, e Rio Grande do Sul contavam com empreendimentos da RNI apenas em suas capitais. Já Minas Gerais também apresentava empreendimentos na capital e em outras duas cidades médias. Com o intuito de traçarmos uma comparação espaço-temporal, a figura 2 sintetiza a atuação da RNI nas cidades brasileiras até o ano de 2023.

**Figura 2-** Cidades com atuação da RNI (2023)



Fonte: Relatórios financeiros RNI (2023).

No que diz respeito ao ano de 2022, a RNI conta com atividades em 12 estados, somando 59 cidades e, assim como em 2007, a empresa mantém a concentração da produção no estado de São Paulo, enquanto norte, nordeste e centro-oeste seguem com operações reduzidas.

A partir da comparação da atuação da RNI entre 2007 e 2022 é possível constatar que ao abrir capital, o foco da atuação estava direcionado às capitais, cidades inseridas em regiões metropolitanas e algumas cidades médias com papel relevante na rede urbana brasileira. Em contrapartida, os relatórios financeiros de 2022 apontam para a atuação da empresa aliada a uma estratégia de expansão nacional, com empreendimentos lançados em, praticamente, todo o Brasil.

Isto é, se antes eles estavam investindo com mais cautela em regiões não metropolitanas, hoje, com capital aberto na bolsa e atuação voltada ao PMCMV, eles estão presentes em inúmeras cidades que exercem papel relevante na rede urbana, um exemplo significativo é o início da atuação da empresa no Mato Grosso do Sul: a princípio a produção não foi destinada a capital, Campo Grande, mas sim a Dourados, uma cidade média.

Em resumo, tanto a abertura de capital na bolsa de valores quanto o foco no PMCMV refletem processos de reescalonamento da RNI, os quais não implicam na substituição completa de uma estrutura escalar anterior por uma nova. Pelo contrário, "os processos de reescalonamento ocorrem normalmente por meio da interação inercial e transformadora entre arranjos escalares existentes e novas estratégias que buscam ajustá-los" (Brenner,

2013, p. 212). Dessa forma, a combinação dessas estratégias de reescalonamento da RNI possibilitou o aumento da capacidade de acumulação, o fortalecimento político e institucional e, principalmente, a criação de novas bases geográficas que envolvem a dimensão espacial (Corrêa; Barros, 2022), por meio da ampliação do banco de terrenos e da produção de novos empreendimentos (Corrêa, 2024).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise centrada na trajetória da RNI buscou identificar e interpretar o surgimento, as ações e os principais mecanismos que levaram a incorporadora a atuar como capital incorporador estrutural, à medida em que assume um papel relevante sobre o mercado imobiliário brasileiro e a produção do espaço urbano por via da atuação em grande volume, a qual altera os padrões de uso e ocupação do solo. Cita-se ainda o Estado como um importante aliado às estratégias de atuação, ao promover regulações urbanísticas, legislações e políticas públicas, como é o caso do PMCMV, que beneficiam, em muito, a expansão e consolidação desta empresa.

Neste sentido, os indicadores econômicos e financeiros da RNI demonstram a trajetória econômica da empresa desde a abertura de capital na bolsa de valores (2007) até o período mais recente (2022). Com base nesses dados, foi possível avaliar o crescimento expressivo da RNI e sua importância na consolidação e fortalecimento do Grupo Rodobens cujo foco de atuação de suas subsidiárias não é o setor imobiliário, porém uma parte significativa de seus ganhos e expansão advém deste segmento.

É importante salientar que os indicadores econômicos e financeiros se materializam nas cidades por via dos empreendimentos imobiliários. Se em 2007, a RNI atuava em 16 cidades, em 2023 ela se consolida em 59 cidades. Isso esboça não somente o salto escalar da produção, mas sobretudo a capacidade da empresa, enquanto capital incorporador, de atuar como uma engrenagem da máquina de crescimento urbano.

Dois importantes marcos da trajetória da RNI foram analisados sob à luz do seu reescalonamento, são eles: abertura de capital na bolsa de valores e atuação direcionada ao PMCMV, ambos responsáveis por alterações nas estratégias da incorporadora tanto na composição de seus capitais quanto nos processos espaciais. Com isso em vista, podemos afirmar que a RNI passou, efetivamente, por processos de reescalonamento, os quais alinhados às reestruturações do Estado e aos mecanismos e estratégias dos demais capitais incorporadores, contribuem para a produção de cidades enquanto plataforma de valorização dos capitais, isto é, cidades cada vez mais longe dos valores de uso.

É válido ressaltar que outras estratégias da empresa também podem e devem ser analisadas a partir do reescalonamento, como é o caso do processo de financeirização que está cada vez mais presente na RNI, à medida que ela passa a utilizar o instrumento de securitização

imobiliária (assumido aqui como uma de suas manifestações mais concretas) para garantir a liquidez e rapidez da circulação do capital.

Em muito, as alterações nas estratégias da incorporadora também se alinham às demandas do capitalismo contemporâneo e conseqüentemente fomentam articulações de inúmeras escalas que devem ser avaliadas sob a perspectiva trabalhada por Brenner (2013), de não hierarquização das escalas, isto é, devem ser analisadas de forma relacional a partir do processo de escalonamento, ou como aqui tratado, do reescalonamento.

## REFERÊNCIAS

ABRAMO, Pedro. **A dinâmica imobiliária. Elementos para o entendimento da espacialidade urbana.** Cadernos IPPUR, Rio de Janeiro, Ano III, N° especial, 1989.

BARCELLA, B. L. S. **A dinâmica dos agentes imobiliários e suas estratégias fundiárias em cidades médias:** da reprodução do capital à reprodução das desigualdades socioespaciais. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Ciências e Tecnologia. Presidente Prudente, 217f, 2018.

BRENNER, N. Reestruturação, reescalonamento e a questão urbana. **GEOUSP: Espaço e Tempo** (Online), São Paulo, N. 33, pp. 198-220, 2013.

BRITTO, N.D.S. **Articulações, sinergias e coalizões entre agentes públicos e privados na reestruturação urbana e imobiliária em Pelotas (RS).** Ufrgs.br, 2018. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/181371>>

BRITTO, Natália Daniela Soares Sá. Estratégia produtiva, financeira e fundiária das incorporadoras de capital aberto no Brasil: um estudo sobre a dinâmica fundiária da Rodobens Negócios Imobiliários (RNI). **Espaço e Economia. Revista brasileira de geografia econômica**, 2023.

CAPEL, H. **La Morfología De Las Ciudades III.** Agentes Urbanos Y Mercado Inmobiliario. Barcelona: Ediciones Del Serbal, 2013.

CARDOSO, A. L.; ARAGÃO, T. A. A reestruturação do setor imobiliário e o Programa Minha Casa Minha Vida. In: MENDONÇA, J. G.; COSTA, H. M. (Org.). **Estado e Capital Imobiliário - Convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro.** 1ed. Belo Horizonte: C/Arte, 2012, v. 1, pp. 81-104.

CORRÊA, B.R. **Produção da habitação e produção de cidades:** a trajetória econômica e espacial da MRV Engenharia e a construção de um grupo econômico de atuação multiescalar. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Geografia). Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho". Presidente Prudente / SP. 2022.

CORRÊA, B.R. **A participação dos grupos econômicos MRV e Rodobens nas dinâmicas imobiliárias de cidades médias paulistas**: uma análise a partir das cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto. Dissertação de Mestrado- Geografia. Universidade Estadual Paulista (UNESP), 2024. Presidente Prudente, 2024.

CORRÊA, B.R; BARROS, S.F. Trajetórias econômicas e espaciais do grupo MRV: reescalonamento e produção do espaço. **Sociedade e Território**, v. 33, n. 3, p. 7-25, 2022.

**Empresas Listadas | B3**. Disponível em: <[https://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm](https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm)>. Acesso em: 17 nov. 2022.

FAINSTEIN, S. **The city builders**. Oxford: Blackwell, 2001.

FIX, M. **São Paulo cidade global**. Fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Boitempo, 2007.

L4591. Disponível em: <[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l4591.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm)>. Acesso em: 03 dez. 2022.

LOGAN, J.R.; MOLOTCH, H. L. **Urban fortunes**. The political economy of place. Los Angeles: University of California Press, 1987.

MELAZZO, E.S. Terra urbana e dinâmica imobiliária: elementos para uma interpretação crítica no Brasil. **Semestre Econômico**, v. 22, n. 50, p. 71-86, 2019.

MELAZZO, E. S.; SÁ BRITTO, N. D. S.; SILVA, V. A. B.; BARCELLA, B. L. S. Entre permanências e transformações: a reprodução das desigualdades socioespaciais a partir do PMCMV em Ribeirão Preto/SP. In: CALIXTO, M. J. M. S.; REDÓN, S. M. (Orgs). **O Programa Minha Casa Minha Vida e seus desdobramentos socioespaciais** – os novos vetores da produção em cidades médias brasileiras. Porto Alegre: Totalbooks, 2021.

PAULANI, L. M. A inserção da economia brasileira no cenário mundial: uma reflexão sobre o papel do Estado e sobre a situação atual à luz da história. **Boletim de Economia e Política Internacional**, v.10, pp. 89-102, 2012.

PENHA FILHO, C. A. **Estratégias e dinâmica de acumulação das incorporadoras listadas (2010/2018)**. 2020. Tese de Doutorado. Tese de doutorado. Campinas, Universidade Estadual de Campinas.

**Quem somos: Conheça mais sobre a Rodobens**. Disponível em: <<https://rodobens.com.br/quem-somos>>. Acesso em: 6 nov. 2022.

SHIMBO, L. Z. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos Estudos. CEBRAP**, v. 35, pp. 118-133, 2016.

SHIMBO, L. Z. **O concreto do capital: os promotores do valor imobiliário nas cidades brasileiras**. 2020. Tese de Livre Docência. Universidade de São Paulo.

SMOLKA, M. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. **Cadernos IPPUR/UFRJ**, Rio de Janeiro, p. 41-78, ano II, n.1, jan/abr. 1987.

THEODORE, N.; PECK, J.; BRENNER, N. Urbanismo Neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados. **Sur Corporación de Estudios Sociales y Educación, Temas Sociales**, Santiago/Chile, N. 66, 2009.