

OS PEQUENOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS E AS TRANSFORMAÇÕES
NO ESPAÇO CONSTRUÍDO

Mauro Kleiman

TESE SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DO PROGRAMA DE PLANEJAMENTO
URBANO E REGIONAL DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
COMO PARTE DOS REQUISITOS NECESSÁRIOS À OBTENÇÃO DO GRAU DE
MESTRE EM CIÊNCIAS (M.Sc.)

Aprovada por:

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro
(Presidente da Banca)

David Michael Vetter

Rainer Randolph

Roberto Lobato Corrêa

RIO DE JANEIRO, RJ - BRASIL

DEZEMBRO DE 1985

FICHA CATALOGRÁFICA

KLEIMAN, Mauro

Os pequenos promotores imobiliários e as transformações no espaço construído. Rio de Janeiro. UFRJ. PUR. 1985.

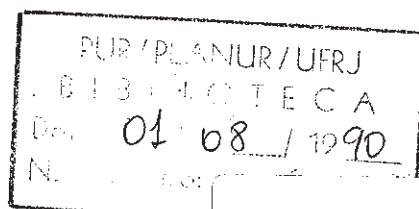
xvi, 357 pp.

TESE: Mestre em ciências (Planejamento Urbano e Regional)

1. capital imobiliário; 2. espaço construído;
3. Rio de Janeiro - Subúrbios; 4. Teses

I . Universidade Federal do Rio de Janeiro - PUR

II. Título



074889-7

n. sistema 78584

À memória de minha mãe, Clara
Ao meu pai, Levy

RESUMO

Conhecer os pequenos promotores imobiliários e suas estratégias de atuação, constituem-se o objetivo central do trabalho. A esta vertente, acrescentamos a análise dos efeitos da ação dos agentes sobre o espaço construído.

Para a análise do seu desempenho, tomamos como zona em processo de renovação Leopoldina/Iraja. Compreendemos que os agentes, ao atuarem na produção e circulação da moradia contribuem decisivamente nesse processo. Sua atuação, se fará de modo diferenciado, correspondendo a sua diversidade socio-econômica, e segundo a articulação da função de promoção com a que exerça. Como efeitos, produzem-se transformações na tipologia habitacional/arquitetônica-edifícios no lugar de casas térreas.

Por fim, abrindo eixos de desdobramento ao estudo, refletimos conceitualmente, sobre os agentes—a natureza do seu capital e as condições/barreiras a sua existência/atividade—e quanto a renovação em transcurso—transição da produção imobiliária para formas de construções do capital, no limiar de uma passagem da dominância do pequeno capital ao capital financeiro.

ÍNDICE

Lista de Anexos	1 x
Lista de Tabelas	xii
Lista de Quadros	xiii
Lista de Figuras	xiii
Lista de Mapas	xv
Lista de Diagramas	xv

INTRODUÇÃO

1.1. Estado de Conhecimento e Escolha do Tema.....	2
1.2. As Fontes de Informações.....	9
1.3. Limites do Trabalho.....	12

CAPÍTULOS

I - COLOCAÇÃO DO TEMA E SUAS REFERÊNCIAS TEÓRICAS.....	19
1.1. Os pequenos promotores.....	19
1.2. As especificações da produção capitalista de moradias.....	27
1.3. Sistemas de produção de moradias e promoção imobiliária.....	28
1.4. Delimitação do recorte geográfico da pesquisa	36
1.4.1. Zona suburbana no Rio de Janeiro.....	37
1.4.2. Leopoldina-Irajá - zona em processo de renovação.....	40
1.5. Indagações.....	48
II - O CONTEXTO DA ATUAÇÃO DOS PROMOTORES: O MERCADO IMOBILIÁRIO DA ZONA LEOPOLDINA-IRAJÁ.....	59

2.1. Quadro de referência geral - O mercado imobiliário no Rio de Janeiro - 79-83.....	60
2.2. Mercado imobiliário da zona Leopoldina-Irajá.	71
2.2.1. Características da produção.....	71
2.2.2. Quem produz: A produção dos promotores segundo o seu porte.....	76
2.2.3. Onde produzem: distribuição geográfica da produção dos promotores segundo seu porte.....	77
2.2.4. A produção dos promotores: o que produzem e para quem produzem. Tipos e preços dos imóveis.....	80
2.2.5. Distribuição geográfica dos tipos e preços dos imóveis.....	82
2.2.6. Conclusão.....	86
 III - AS CARACTERÍSTICAS DOS PROMOTORES E SUAS ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO.....	95
3.1. As características dos promotores.....	96
3.1.1. Natureza jurídica.....	98
3.1.2. Função.....	102
3.1.3. Fonte de financiamento.....	104
3.1.4. Pessoas jurídicas: as empresas.....	106
3.2. Variáveis de diferenciação quanto a atividade	119
3.2.1. Regularidade.....	119
3.2.2. Âmbito.....	124
3.3. Tipologia dos pequenos promotores.....	127
3.4. Estratégias de atuação.....	130

3.4.1. Tipificação das estratégias.....	132
IV - OS PEQUENOS PROMOTORES E AS TRANSFORMAÇÕES NO ESPAÇO CONSTRUÍDO.....	144
4.1. Os pequenos promotores e o sistema de promoção.....	144
4.1.1. A natureza dos pequenos promotores....	144
4.1.2. Porque são pequenos os pequenos promotores.....	152
4.1.3. Promotores em transição, num sistema em transição ?	163
4.2. Os comportamentos dos pequenos promotores....	166
4.3. Os efeitos da atuação dos pequenos promotores.....	173
4.3.1. As importantes transformações.....	173
4.3.2. Leopoldina-Irajá: uma zona em transição ?	185
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	199
ANEXOS	206

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 - TABELAS E DIAGRAMAS SOBRE A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NA ZONA LEOPOLDINA-IRAJÁ.....	206
Tabelas	
7/1 - Lançamentos por bairro/ano.....	207
7/2 - Unidades por bairro/ano.....	211

7/3 - Área por bairro/ano.....	215
7/4 - Porte médio/empreendimento em nº unids./zona.....	219
7/5 - Porte médio/empreendimento em área (m ²)/zona.....	219
7/6 - Área média/unidade/zona.....	220
8 - Distribuição da produção por tipo imóvel, por zona, ano e total período	221
9 - Distribuição da produção por tipo de imóvel por bairro/ano.....	222
10 - Quantidade e produção/porte/zona/período.....	223
11 - Quantidade e produção/porte/zona/ano.....	224
Diagramas	
9 - Distribuição faixas preço/zona/ano/(%).....	226
10 - Distribuição faixas preço/bairro/período.....	227
11 - Distribuição faixas preço/bairro/ano.....	228
Anexo 2 - TABELAS SOBRE AS CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS PROMOTORES.....	
	230
Tabelas	
19/1 - Regularidade/zona/ano.....	231
19/2 - Regularidade/bairro no período.....	233
19/3 - Regularidade/bairro/ano.....	234
20 - Âmbito/zona/ano.....	236
21 - Âmbito/bairro/período.....	237
22 - Âmbito/bairro/ano.....	238
23 - Distribuição dos promotores segundo fonte financiamento	240

Anexo 3 - ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DAS ESTRATÉGIAS	DE	
ATUAÇÃO DOS PROMOTORES.....		241
a) Critérios de análise		242
3.1. Promotores com atuação ocasional.....		244
3.2. Promotores com atuação de "curto perío		
do".....		270
3.2. Promotores com atuação "intermitente".		286
3.4. Promotores com indicação de crescimen		
to.....		304
Mapas		
5 - Movimentação espacial de Orlando c/Manuel.....		273
6 - Movimentação espacial de Novo Século.....		276
7 - Movimentação espacial de Josil.....		280
8 - Movimentação espacial de Adilena		285
9 - Movimentação espacial de Aveirense.....		289
10 - Movimentação espacial de Jocema.....		292
11 - Movimentação espacial de Viking.....		295
12 - Movimentação espacial de A.G.C.		299
13 - Movimentação espacial de Francisco Xavier Imóveis		311
14 - Movimentação espacial de Belarte.....		316
15 - Movimentação espacial de Rio Barcellos.....		321
16 - Movimentação espacial de Relevô.....		324
17 - Movimentação espacial de Ruas e Coelho.....		331
18 - Movimentação espacial de Irmãos Igreja.....		336
Anexo 4 - Diagramas principais promotores.....		338

Diagramas

22	- Principais promotores/porte (área) zona período..	339
23	- Principais promotores/porte (área) zona e ano....	340
24	- Principais promotores/porte (área)/bairro no pe río.....	342
25	- Principais promotores/porte (área)/bairro, por ano (%)	343
Anexo 5 - FONTES DE INFORMAÇÕES		347
Anexo 6 - GLOSSÁRIO		356

LISTA DE TABELAS

Tabelas

1	- Distribuição dos promotores por categoria de por te.....	20
2	- Distribuição da produção por categorias de promo tor (em nº unids).....	20
3	- Distribuição dos promotores e suas produções (em nº de unidades) por ano.....	21
4	- Distribuição dos promotores por categoria de por te nos subúrbios.....	26
5	- Distribuição da produção por tipo de imóvel por zona agregada subúrbios	67
6	- Distribuição da quantidade e produção por catego ria de promotor por zona (%)	68
12	- Época de criação das empresas.....	107
13	- Objetivos das empresas.....	109

14	- Distribuição das empresas pelo capital social (última modificação nos estatutos).....	113
15	- Distribuição das empresas pelo capital social (ano 82)	115
16	- Distribuição das empresas com capital social em crescimento	116
17	- Repartição do capital social entre os membros das empresas	116
18	- Repartição profissional dos sócios das empresas..	118
24	- Distribuição da produção pelos promotores segundo sua função principal por zona e ano %	172
25	- Distribuição da parcela de produção do segmento em crescimento da promoção patrimonialista por zona e ano, e período	192

LISTA DE QUADROS

Quadros

1	- Relação empresas pelo capital social segundo última modificação nos estatutos	112
2	- Relação empresas pelo capital social segundo ano base 82	114

LISTA DE FIGURAS

Figuras

1	- Distribuição da produção e área (m ²) pelas zonas da cidade por ano (%)	61
2	- Produção do sistema de promoção 79/83.....	65
3	- Produção nos subúrbios por ano (%)	65

4	- Distribuição da produção pelas zonas agregadas dos subúrbios	69
5	- Distribuição geográfica dos tipos de imóveis pelas zonas/ano (%)	70
6	- Distribuição das faixas de preço por zona (%)....	70
7	- Produção na zona Leopoldina-Irajá.....	71
8	- Distribuição da produção pelas zonas/ano em nºs absolutos e variação percentual anual.....	73
9	- Distribuição dos tipos de imóveis pelas zonas/ano (%)	88
10	- Distribuição dos tipos de imóveis por bairro/ano (%)	89
11	- Distribuição faixas preço pelos tipos de imóveis/ zona e ano (%)	90
12	- Distribuição das faixas preços pelos tipos imóveis/bairro e ano (%)	92
13	- Distribuição dos promotores/natureza jurídica/ zona ano (%)	101
14	- Distribuição promotores/regularidade/zona e ano (%)	123
15	- Distribuição promotores/âmbito/zona e ano (%)....	126
16	- Construções licenciadas por faixa de nº de pavimentos por ano - 75 à 82	182
17	- Construções licenciadas por tipo de uso, por ano na Leopoldina - área %	182

LISTA DE MAPAS

Mapas

1	- Bairros suburbanos.....	39
2	- Zoneamento dos bairros suburbanos	41
3	- Divisão da grande zona "B" - Leopoldina-Irajá ...	45
4	- Sub divisão interna da zona "B"	47

LISTA DE DIAGRAMAS

Diagramas

1	- Distribuição tipos de imóveis/subúrbios (%).....	66
2	- Distribuição preço imóveis/faixa salário - mínimo subúrbios (%)	66
3	- Distribuição da quantidade promotores/porte, e suas respectivas produções na zona - 79-83 (%)... 76	76
4	- Quantidade e produção de cada faixa promotor por porte por zona, no período	78
5	- Distribuição tipos de imóveis na zona LEO-IRA 79 -83 %	81
6	- Distribuição preço imóveis/faixa salário - mínimo (%)	81
7	- Distribuição tipo/imóvel/zona/período (%)	83
8	- Distribuição faixas de preço/zona/período.....	83
12	- Natureza jurídica - distribuição período (%)	99
13	- Natureza jurídica por zona	99
14	- Funções - distribuição período (%)	102
15	- Funções/zona/período (%)	103
16	- Fonte financiamento - distribuição período (%) ..	104

17	- Fonte financiamento/zona/período (%).....	106
18	- Regularidade - distribuição período (%)	120
19	- Regularidade/zona/período (%)	121
20	- Âmbito - distribuição período (%)	124
21	- Âmbito/zona/período (%)	125

INTRODUÇÃO

O estudo que ora apresentamos, propõe-se a conhecer e analisar as características e as estratégias de atuação dos pequenos promotores imobiliários.

Para a consecução destes objetivos, escolhemos como campo de observação da sua atuação uma zona no limiar de um processo de renovação do espaço construído - Leopoldina-Irajá - no período de 1979 à 1983. Procuramos, dessa forma, apontar para o importante papel que desempenham os agentes na produção da habitação, e nas transformações pela qual passa esta zona.

Assim sendo, aos objetivos principais do trabalho, acrescentamos outro, referente aos efeitos da atuação dos promotores sobre o espaço construído.

Ao analisarmos o processo de transformações dos subúrbios, através do seu estudo num pedaço desta vasta zona, tendo como foco o papel das estratégias de atuação dos pequenos promotores, visamos contribuir para a ampliação do conhecimento desse processo em geral.

Adotamos neste sentido, a perspectiva teórica que privilegia o estudo da produção de moradias, principal objeto do espaço urbano.

1. ESTADO DE CONHECIMENTO E ESCOLHA DO TEMA

O tema - transformação dos subúrbios - e o modo como o abordaremos - a produção da habitação, centrada no papel dos agentes, e nos efeitos de sua ação - tem sido muito pouco estudados.

No Brasil, pelo que conhecemos, somente muito recentemente, encontramos pesquisas voltadas para este ei
xo.

Neste sentido, contemporaneamente a realização deste trabalho, um conjunto de pesquisas e teses de mestra
do, sobre a formação e transformação do espaço urbano e pro
dução de moradias, tem orientado-se para esta nova perspec
tiva teórica. (1)

Até então, a produção acadêmica sobre habita
ção, no Brasil, não tinha ainda abordado a questão da pro
dução da moradia, sob este ângulo.

Segundo Valladares e Figueiredo, que realizaram avaliação exaustiva da literatura sobre habitação, os temas abordados cobriam os seguintes itens: favela; política ha
bitacional; loteamento/auto-construção e moradia e traba
lho. (2)

Os estudos sobre a produção da habitação até

agora desenvolvidos tem se restringido, com efeito, aos do processo de trabalho na construção civil, ou em analisar alguns aspectos deste ramo. Como exemplo do primeiro podemos citar a tese de Nilton Vargas⁽³⁾, que dedica, apenas o último capítulo ao estudo do papel dos incorporadores. Já as pesquisas de Dorothea F.F. Werneck⁽⁴⁾, de Carlos E. Ferreira⁽⁵⁾ e a de Paulo J.V. Bruno⁽⁶⁾, são exemplos de trabalhos que analisam globalmente alguns elementos de produção de habitação. Nos últimos anos, foi publicado um pequeno número de artigos, que discutindo a relação entre uso do solo e renda da terra, levantam algumas questões teóricas sobre o papel da produção de habitação na formação e transformação do espaço.⁽⁷⁾

O único estudo, pelo que conhecemos a abordar, precedentemente aos trabalhos já apontados, o papel dos promotores trata-se do desenvolvido por Almeida⁽⁸⁾. O autor, analisa globalmente a atuação dos agentes, traçando um panorama de sua atividade no Rio de Janeiro, num determinado espaço de tempo limitado (14 meses, de 1979 à 1980). O estudo aponta estar, na ocasião, a atividade dos agentes variando da zona sul para os subúrbios. Para entender esta atuação, parte da verificação do porte das empresas e de sua base geográfica de atividade. Neste sentido, utiliza-se de escalas quantitativas para classificar as empresas; revela onde e como atuam. Contribuindo com grande quantidade de informações e dados genéricos, o trabalho não submete-os, no entanto, à uma perspectiva teórica, como a que

adotamos, capaz de relacionar a produção da habitação - inserida na produção de mercadorias - e o espaço urbano.

Nossa aproximação com a questão da habitação, até a escolha, daquele tema sobre o qual trabalharíamos na tese, acompanha alguns dos temas apontados na literatura descrita precedentemente.

Assim sendo, a partir da nossa formação em arquitetura, na década de 70, a ação do Estado na remoção das favelas chamava-nos atenção. Nossa preocupação, então, centrava-se na história das suas formações e na política do Estado para "resolver" a questão da "sub-habitação".⁽⁹⁾

Na segunda metade da década de 70, enquanto as pesquisas voltavam-se para a análise da questão da habitação na periferia, com foco na auto-construção, e na história das vilas operárias, nossa atenção era despertada para as greves que então ocorriam na construção civil.⁽¹⁰⁾

Este foi nosso acesso mais remoto ao tema da tese, isto porquanto, ao aprofundarmos o conhecimento sobre produtores braçais dos imóveis, entramos em contato, através da literatura, com o agente que intervém decisivamente, na modelagem do espaço urbano: o promotor imobiliário.

A consolidação desta aproximação, foi possível no decorrer do curso de pós-graduação. Neste sentido, reali^zamos um conjunto de trabalhos, que partindo do conhecimen

to mais geral, das tendências recentes do mercado imobiliário do Rio de Janeiro, até um primeiro estudo sobre os promotores atuantes na zona suburbana, permitiu-nos a formação de uma visão sobre a importância da atuação destes agentes sobre o espaço da cidade.

Foram, concomitantemente, a partir destes trabalhos é da ampliação do conhecimento sobre o assunto, através da literatura existente, que nos foi possível delimitar nosso objeto central de estudo.

Teoricamente, orientamos nossa pesquisa com base nos estudos de Topalov, e nas reflexões de Ribeiro sobre o assunto, apoiadas no primeiro, e desenvolvidas para a situação brasileira. (11)

A idéia da tese teve, assim sendo, uma origem simultânea: por um lado, ao travar conhecimento com os trabalhos de Topalov (12), (que tem como campo de observação a França, especialmente a cidade de Paris), notamos que o autor limitava seu estudo aos grandes promotores imobiliários; por outro lado, a partir dos trabalhos que realizamos, os dados que detectamos revelavam não apenas uma miríade de micros e pequenos promotores atuantes no Rio de Janeiro, como uma significativa importância da sua produção, no conjunto da realizada na cidade.

Surgia assim, nosso interesse pelos pequenos

promotores, dado a inexistência de estudos sobre os mesmos, articulado a sua importância na produção de moradias. A constatação, que esta importância ganhava vulto na zona su burbana da cidade, fechava o delineamento da pesquisa a ser realizada.

Nosso trabalho, portanto, inscreve-se como a primeira contribuição ao estudo desses agentes e dos efetos de sua ação, no processo de transformação do espaço construído.

O pedaço suburbano da cidade, com efeito, vive um processo de transformação do seu espaço construído. Esse processo, que vinha ocorrendo através da ação preponderante dos pequenos promotores, acelera-se a partir de 1978, com a penetração na área, de grandes promotores, atuantes, tradicionalmente, na zona sul da cidade.

Ao longo do eixo da Estrada de Ferro Central do Brasil, essa renovação tem sido bastante notável, transformando-se sobremaneira a tipologia do seu parque imobiliário. Um outro pedaço da zona suburbana, o compreendido pelas zonas da Leopoldina e Irajá, encontra-se, por sua vez, no linhar desse processo de renovação.

Escolhemos como campo de observação da pesquisa, este pedaço, e o período de análise a partir de 1979, limiar desse processo.

A análise da atuação dos promotores, compreendi da num determinado período - 79-ã 83 - inserida na produção capitalista de moradias, no seu estágio mais desenvolvido - o sistema de promoção imobiliária (que analisaremos no capítulo I) - conjugado ao viés de originalidade do recorte da pesquisa, nos levaram a articular o trabalho em três ní veis:

1. Conhecimento dos pequenos promotores e do seu contexto de atuação - o mercado imobiliário (entre 1979 e 1983);
2. Conhecimento e análise das estratégias de atuação dos pequenos promotores;
3. Reflexão sobre os efeitos da atuação dos pequenos promotores, e sobre a natureza desses agentes.

Os capítulos deste trabalho, procuram, assim sendo, corresponder a estes níveis.

No capítulo I procuramos colocar nosso tema - os pequenos promotores - e suas referências teóricas; deli neamos o recorte geográfico do estudo, e apresentamos as in dagações que este procurará responder.

No capítulo II, apresentamos, em linhas gerais, o contexto do mercado imobiliário onde inserem-se os promo tores. Analisamos, primeiramente, de forma sintética, as tendências do mercado, no conjunto de cidade e nos subur

bios, no período 79-83. Em seguida, enfocamos com ênfase a dinâmica daquele da zona Leopoldina-Irajá, quadro de referência mais imediato, para a tomada de decisões dos promotores.

No capítulo III, buscamos conhecer e analisar as características dos pequenos promotores e suas estratégias de atuação. Delineamos, assim sendo, jurídica e economicamente os personagens - promotores, no sentido de tornarmos observáveis suas práticas, diante da diversidade que apresentam. Por outro lado, articulando as informações sobre suas características produtivas, com as de sua natureza jurídico-econômica, traçamos, ainda que de forma genérica, um perfil tipológico dos promotores. Conhecidos os personagens e sua diversidade, nos foi possível traçar, o retrato das diferentes estratégias de atuação dos promotores. Inicialmente, obtivemos um retrato individual de cada promotor, e em seguida procuramos, assim estabelecer uma tipificação das estratégias detectadas a partir das práticas observadas.

No capítulo IV, retomamos nossas indagações, para refletirmos conceitualmente, sobre os pequenos promotores, e as transformações no espaço construído, decorrentes de sua atuação, no sentido de abrirmos veios para o desdobramento do estudo.

Assim sendo, inicialmente, refletimos sobre a natureza desses agentes, e as condições e barreiras à sua

existência, atuação, e desenvolvimento. Em seguida, procura mos explicar seus comportamentos à luz da lógica econômica que os preside. Por fim, tomados os elementos que nos informam, a nível do visível, os efeitos de sua atuação, procuramos conceituar, o processo de renovação em transcurso na zona da Leopoldina-Irajá.

2. AS FONTES DE INFORMAÇÕES

Para consecução, do trabalho que ora apresentamos, utilizamos de fontes de dados que complementam-se.

Entretanto, antes da apresentação destas fontes, como nosso estudo tem caráter pioneiro, pensamos ser importante apontar as barreiras que vencemos para torná-lo possível.

Podemos assinalar, inicialmente, sem falsearmos a verdade, que estudar a produção de moradias na cidade do Rio de Janeiro, revelou-se um desafio.

Como baseamos nossa pesquisa, na metodologia utilizada por Topalov⁽¹³⁾, para o caso de Paris, foi com bastante simplicidade, que constatamos logo de início, as diferenças de dificuldade, pela qual iríamos passar, para desenvolver o estudo.

Com efeito, para França, existe uma enorme gama de estudos - meio, que facilitam um trabalho do tipo a que nos propusemos⁽¹⁴⁾.

Ao contrário, no Rio de Janeiro, se já mostra-se precária a simples coleta de dados referente à produção de moradias, constatamos ser praticamente inexistente os estudos acerca destas informações⁽¹⁵⁾. Não configura - se assim, uma análise do mercado e da produção de moradias no seu conjunto.

Se quanto a produção imobiliária detectamos esta precariedade, as informações sobre as empresas são ainda mais escassas.⁽¹⁶⁾

Entretanto, no Rio, se as dificuldades já apresentam-se de grande monta, quanto aos grandes promotores, em relação aos pequenos, as informações são praticamente inexistentes⁽¹⁷⁾.

Vejamos então, agora, quais foram as fontes que nos permitiram vencer essas barreiras.

São quatro as nossas principais fontes de informações: Departamento Geral de Edificações - (DED); Pesquisas IDEG-ADEMI e Produção Imobiliária no Rio de Janeiro; e Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro, (ver em anexo a análise mais detalhada dos dados que utilizamos, e os procedimentos para seu acesso).

Complementamos estas fontes com uma observação de campo das transformações do espaço construído da zona Leopoldina-Irajá, documentada fotograficamente. Lançamos mão também de literatura especializada, tanto para complementação de dados, como para a análise do mercado imobiliário, das seguintes revistas: "Revista da ADEMI"; "Revista da Construção Civil"; "Dirigente Construtor"; "Exame" e "Conjuntura Econômica".

Os dados do DED, referem-se a produção imobiliária no Rio de Janeiro, e foram por nós utilizados na análise do quadro de referência dos promotores - o mercado imobiliário - e na reflexão sobre os efeitos de sua ação no espaço construído da zona da LEO-IRA.

Os dados da pesquisa IDEG - ADEMI, tratam, por seu turno, dos lançamentos imobiliários realizados na cidade, sobre o regime do sistema de promoção, no período 79 - 83, tendo sido utilizados nas várias fases do estudo: desde a análise do mercado imobiliário até a conclusão final.

Por sua vez, os dados da pesquisa "Produção Imobiliária no Rio de Janeiro"⁽¹⁸⁾, que trata, da análise da produção do sistema de promoção e da caracterização genérica dos agentes promotores, serviu-nos como base, para todas as etapas do estudo. Nosso estudo, com efeito, esteve articulado a esta pesquisa, com a qual, como membro de sua equipe, trocamos inúmeras informações e dialogamos metodo

logicamente.

Por outro lado, os dados da Junta Comercial, tra tam da constituição sócio-jurídico-econômica das empresas, e de sua trajetória no tempo. Essas informações foram uti lizadas na caracterização dos promotores, e para o conhe cimento da organização interna das empresas.

Por fim, utilizamos a observação direta, como instrumento para captarmos as transformações no espaço construído, objeto da atuação dos promotores.

A escolha desta observação direta deveu-se, por um lado, à precariedade de dados secundários, que fornece sem informações sobre as transformações ocorridas; e por outro, à eloquência evidenciada nas visitas por nós realiza das aos bairros das zonas, da realidade expressa nas mudan ças efetivadas pelos promotores.

3. LIMITES DO TRABALHO

Cumpre-nos assinalar, que esta pesquisa deve ser vista como um trabalho básico, centralmente de caráter explorativo, ou seja, um primeiro estágio de desenvolvimen to de um estudo.

Não tem pretensão, assim sendo, de exaurir o assunto, mas antes, configurando um quadro sobre os pequenos promotores, poder desenvolvê-lo futuramente.

Procuramos, neste sentido, primeiramente, reunir o maior número de informações sobre os pequenos promotores. Traçamos em seguida, ainda que no momento, em termos de aproximação, uma análise de suas estratégias de atuação.

Por outro lado, a pesquisa de campo pensada no projeto, (consistindo em entrevistas com os promotores sobre sua atividade), que nos permitiria aprofundar seu conhecimento, e conseqüentemente nos conduzir à uma análise descritiva das suas estratégias de atuação, não foi possível ser realizada no âmbito deste estudo.

As dificuldades de realizá-la devem-se a razões de duas ordens: a) operacionalmente, revelou-se de um grau de complexidade que ultrapassa o âmbito acadêmico da pesquisa de tese e b) as tentativas levadas a cabo, para entrevistar os promotores revelou a dificuldade de articular aparentemente, seus depoimentos com a natureza concorrencial do setor.

As entrevistas, visavam obter informações diretas sobre as estratégias adotadas por cada promotor para atuar no mercado de terras, e na definição do empreendimento imobiliário. Nos serviria, também, para esclarecer sobre sua função dominante e fontes de recursos, na medida que

através dos dados secundários, não é possível auferir ple
namente sobre as mesmas.

A pesquisa de campo, assim sendo, nos permi
ria articular os tipos teoricamente definidos, com os de
tectados empiricamente. Nesse sentido, é importante assina
lar que a tipologia desenvolvida por Topalov , nos ser
ve como referência teórica e não como conceito operatório.

Todavia, o que poderia ser tomado como uma lacu
na, na verdade é um dos elementos, para o aprofundamento e
segmento do estudo que inicia-se com este trabalho.

Ao longo do trabalho, exatamente por seu carã
ter exploratório, inclusive, novas questões foram colocan
do-se, para possíveis futuros desdobramentos. Algumas des
tas questões, assim como os para o segmento do estudo,
estão no capítulo final.

NOTAS

1. Podemos apontar neste sentido para os estudos de Lilian F. Vaz, Contribuição ao Estudo da Produção e Transformação do Espaço da Habitação Popular às Habitações Coletivas no Rio Antigo, RJ, tese de mestrado, PUR/UFRJ 1985; Maria P.G.L. de Albernaz, As Vilas: Uma Contribuição à História da Arquitetura Popular no Rio de Janeiro através do Estudo do Espaço Urbano, RJ, tese de mestrado, PUR/UFRJ 1985; e Robert Moses Pechman, Mercado de Terras e a Formação da Zona Suburbana do Rio de Janeiro, RJ, tese de mestrado, PUR/UFRJ 1985; e as pesquisas coordenadas por Luiz C. de Q. Ribeiro, Formação e Transformação do Espaço Construído do Rio de Janeiro, 1870 - 1930, RJ, PUR/CNPQ; e a Produção Imobiliária no Rio de Janeiro, RJ, PUR/FINEP, 1985.
2. Lícia Valladares e Ademar Figueiredo - "Habitação no Brasil: Uma introdução à literatura recente" - BIB, nº II, IUPERJ, pp. 25-49
3. Nilton Vargas - Organização do Trabalho e Capital. Um estudo de construção habitacional, RJ, tese de mestrado, COPPE/UFRJ, 1979.
4. Dorothea F. F. Werneck - Emprego e Salários na Indústria de Construção, RJ, IPEA, 1978
5. Carlos E. Ferreira - Construção Civil e Criação de Empregos, RJ, FGV, 1976

6. Paulo J. V. Bruno - Arquitetura, Industrialização e Desenvolvimento, SP, Editora Perspectiva, 1966
7. Podemos destacar entre eles os seguintes:
 - Paul Singer - "O Uso do Solo Urbano na Economia Capitalista", in Maricato Erminia (org.) A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil Industrial, São Paulo, Alfa-Omega, 1979, pp. 21-36
 - Rodrigo Lefevre - "Notas sobre o papel dos preços dos terrenos em negócios imobiliários de apartamentos e escritórios, na cidade de São Paulo", In Maricato Erminia (org.) - op. cit. - pp. 95-116
 - Luiz C. de Q. Ribeiro - "Notas sobre a renda da terra urbana", Revista Chão nº 5, RJ, 1979, pp. 18 - 23
8. Roberto Schmidt de Almeida - "Atuação recente da incorporação imobiliária no município do Rio de Janeiro: tendências espaciais vigentes e alternativas futuras". Tese de mestrado, Geografia, UFRJ, 1982
9. Ver neste sentido Mauro Kleiman, "Acabar com as favelas" Parques Proletários provisórios: Uma intervenção na prática", Chão: Revista de Arquitetura nº 2 junho/julho/agosto 78, RJ, 1978, pp. 16-22.
10. Um guia para verificar a extensão desse movimento, pode ser encontrado em Centro Ecumênico de Documentação e Informação, "Trabalhadores 79, operários em construção civil, mineiros, petroleiros e outras categorias", Acon

teceu, Rio de Janeiro, CEDI, 1980 pp. 6 - 12.

11. Utilizamo-nos, principalmente, dos trabalhos de Cristhian Topalov, "Les Promoteurs Immobiliers", Paris, Mouton, 1974 e Introduction a Une Recherche Sociologique Sur Les Promoteurs Immobiliers, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1968; e do trabalho de Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro. A promoção imobiliária, RJ, PUR-UFRJ, 1982.
12. Ibidem nota 11
13. Cristhian Topalov - Les Promoteurs Immobiliers, Pa
ris, Mouton, 1974
14. Alguns desses estudos foram utilizados, e estão assinala
dos em Cristhian Topalov, op. cit. nota 13
15. Sõ conhecemos, neste sentido, o trabalho da Secretaria
Municipal de Planejamento do Rio de Janeiro. Perfil do
Mercado Imobiliário no Município do Rio de Janeiro,
Secretaria Municipal de Planejamento do Rio de Janeiro,
1980
16. Algumas informações sobre as grandes empresas podem ser
encontradas em "Os maiores da construção", publicação
anual da Revista Dirigente Construtor; e na sondagem
trimestral da construção civil, realizada pela FGV e pu
blicada na Revista Conjuntura Econômica, FGV, RJ
17. As primeiras informações, coletadas sobre os pequenos
promotores, referem-se aos levantamentos preliminares
realizados pelo estudo que ora apresentamos; e aqueles

apresentados em Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (coord.)
et alli, A Produção Imobiliária no Rio de Janeiro, RJ,
publicações PUR, série Relatórios de Pesquisa nº 6,
1984; fruto da pesquisa do mesmo título, da qual fize
mos parte, como membro da equipe.

18. Luiz C. de Q. Ribeiro - (Coord.) et alli op. cit. nota
17.

apresentados em Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (coord.) et alli, A Produção Imobiliária no Rio de Janeiro, RJ, publicações PUR, série Relatórios de Pesquisa nº 6, 1984; fruto da pesquisa do mesmo título, da qual fize mos parte, como membro da equipe.

18. Luiz C. de Q. Ribeiro - (Coord.) et alli op. cit. nota 17.

CAPÍTULO I

COLOCAÇÃO DO TEMA E SUAS REFERÊNCIAS TEÓRICAS

1.1. OS PEQUENOS PROMOTORES

Como já vimos na introdução, ao analisarmos o estado de conhecimento do tema, poucos são os trabalhos que estudam a transformação do espaço construído, à luz da atuação dos promotores; praticamente inexistindo informações quanto aos agentes de pequeno porte.

Começaremos nosso estudo, então, apresentando estatísticas, que apontam para sua importante presença, na produção imobiliária do Rio de Janeiro⁽¹⁾.

Essa produção, com efeito, apresenta um quadro onde ã uma miríade de promotores de reduzida importância individual, corresponde uma produção total significativa; opondo-se a uma restrita franja de grandes promotores, que realizam uma importante parcela da produção⁽²⁾.

Realmente, (conforme podemos acompanhar nas tabelas 1 e 2), analisando-se a produção em termos de unidades e

área construída, realizada no período 79-83, no Rio de Janeiro, observamos que esta se dá, de forma diferenciada entre os promotores (3).

Tabela 1 - Distribuição dos promotores por categoria de porte

CATEGORIA	Nº	%
Micros	314	58.7
Pequenos	95	17.7
Médios	97	18.2
Grandes	29	5.4

Fonte: Pesquisa produção imobiliário no Rio de Janeiro.

Tabela 2 - Distribuição da produção no período por categoria de promotor em nº de unidades

CATEGORIA	Nº	%
Micros	4980	10.4
Pequenos	5437	11.7
Médios	16396	34.8
Grandes	19658	41.7

Fonte: Pesquisa produção imobiliário no Rio de Janeiro

Ao longo do período, inclusive, (como podemos observar na tabela 3), a relevância da produção, dos promotores de micro e pequeno porte, aponta para uma tendência geral de crescimento. No outro extremo, os grandes, notadamente a partir de 81, tendem a abarcar, uma parte menor da produção.

Tabela 3 - Distribuição dos promotores e suas produções em números de unidades por ano em números relativos.

ANO	CATEGORIAS							
	MICROS		PEQUENOS		MÉDIOS		GRANDES	
	QUANT.	PROD.	QUANT.	PROD.	QUANT.	PROD.	QUANT.	PROD.
79	41.3	4.5	19.3	7.2	27.3	31.0	12.0	57.3
80	69.7	15.1	12.2	9.1	14.1	35.1	4.0	40.2
81	66.9	19.1	16.2	17.9	15.4	47.9	1.5	15.0
82	46.7	9.0	30.0	19.8	17.8	36.8	5.5	34.4
83	70.7	21.9	13.8	12.5	13.8	49.3	1.7	16.3

Fonte: Pesquisa produção imobiliária no Rio de Janeiro

Assim sendo, reforça-se a idéia que, se devemos uma parcela importante do parque imobiliário do Rio aos grandes promotores, temos que aquelas empresas de reduzida importância quando tomadas individualmente, tem no conjunto de sua atividade significativa parcela do mesmo.

Para apontar, a forma diferenciada como se dá a produção no Rio de Janeiro, estamos nos referindo, então, aos promotores como segmentados por categorias de grandeza. Utilizamos para tal, neste sentido, da variável "tamanho" da produção realizada no período.

Correntemente, tanto no Brasil, como no exterior, os estudos que tratam da classificação de empresas, utilizam-se da variável "tamanho", para compreender a reparti

ção das mesmas por categorias de grandeza.

Não encontramos, no entanto, na literatura existente sobre o assunto, um critério único para proceder a esta classificação. Vários estudos, entre os quais de Rattner⁽⁴⁾,; o de Bayce⁽⁵⁾; e o do "CEBRAE"⁽⁶⁾, apontam para a diversidade de critérios sobre esta questão⁽⁷⁾. A esta diversidade, soma-se, como revela o mesmo estudo do "CEBRAE"⁽⁸⁾, a rara diferenciação por setor, quando o imobiliário também não é tratado especificamente.

Consultando a literatura, contudo, detectamos alguns trabalhos que utilizando-se de critérios quantitativos, procuram diferenciar as empresas do setor. Verificamos, assim, que o do "Banco do Brasil"⁽⁹⁾, discrimina no imobiliário o setor da construção classificando as empresas por seu faturamento e ativo imobilizado; o de Combês⁽¹⁰⁾, isola, por seu turno, as grandes empresas, também de construção, pela quantidade de salários (número de empregados); já o da pesquisa "os maiores da construção"⁽¹¹⁾, embora já discrimine o imobiliário em incorporação, edificação e consultoria, trata, também, de isolar as grandes empresas, utilizando-se de variados critérios quantitativos.

Podemos assim observar, inicialmente, que estes estudos privilegiam a classificação das empresas por critérios quantitativos. A partir destes, delimitam a franja das grandes empresas, isolando-as das demais.

Os estudos sobre a classificação das empresas, tradicionalmente enquadram todo o vasto conjunto daquelas, que não conformam-se em grandes, como sendo as "PME" (pequenas e médias empresas). Mais recentemente, no Brasil, neste grupo, possivelmente no sentido de expressar uma maior diferenciação, alguns estudos caracterizam as microempresas⁽¹²⁾.

Nosso trabalho, neste sentido, numa primeira etapa, acompanha este procedimento: isolamos igualmente a franja das grandes empresas⁽¹³⁾, mas vamos trabalhar no conhecimento do grupo restante, o qual denominamos genericamente de "pequenos promotores".

Como, também, já vimos na introdução, vamos observar a atuação destes pequenos promotores num determinado pedaço da cidade. Assim sendo, para diferenciarmos o conjunto dos promotores da zona da Leopoldina-Irajá, optamos por, trabalhar com critérios de corte próprios, para expressarmos sua diversidade.

Absorvemos no nosso trabalho, assim, as recomendações do CEBRAE, sobre o uso diferenciado de critérios segundo as regiões e suas diversidades de estrutura de produção e mercado, adaptando-a para o setor imobiliário e o caso da produção de moradias na cidade do Rio de Janeiro⁽¹⁴⁾.

Com efeito, para a análise que ora apresentamos, dos promotores atuantes em determinado pedaço dos subúrbios do Rio de Janeiro, a classificação das empresas pelo "tama

no" da produção, levará em conta o total das realizações (em unidades e área) nos subúrbios, e não no conjunto da cidade.

Nossa escolha, decorre do fato que a produção nos subúrbios, difere daquela da cidade segundo um conjunto de características. Entre elas, podemos apontar principalmente: o menor porte de produção (no total produzido, e nos prédios tomados individualmente); a presença numérica e, por vezes, produtiva, mais importante dos agentes de menor porte; e o cingimento destes, a uma atuação no âmbito da zona suburbana⁽¹⁵⁾.

Assim sendo, tomando-se a produção global da cidade como parâmetro, perderíamos a dimensão real dos empreendimentos realizados nos subúrbios. O recorte diferenciado destes exige, então, uma dimensão que o expresse, pois do contrário, as possíveis transformações geradas pelos empreendedores, teriam sua significação reduzida.

Somente como exemplo, podemos tomar um edifício de três andares e seis apartamentos. No conjunto da cidade esse empreendimento não tem importância, porém (como verificaremos no capítulo IV) na zona suburbana, expressa uma modificação na sua paisagem.

Construímos, então, as categorias de grandeza dos promotores específicas para os subúrbios por faixas de produção, a partir da verificação da forma diferenciada, em

que ocorre a produção entre os mesmos. Os critérios para estabelecermos os pontos de corte no conjunto, basearam-se no fenômeno, de que há uma dispersão na quantidade de empresas, acompanha uma relativa concentração na produção. Com efeito, 5.6% do total de promotores, constroem 38.6% das unidades realizadas no período, e 34.5% da área; enquanto que os restantes 94.4%, realizam 61.4% das unidades e 65.5% da área.

Observado que este grupo maior, continha defasagens substanciais de produção⁽¹⁶⁾, sub-dividimos o mesmo, em outras faixas, que exprimam estas diferenciações. Estipulamos, neste sentido, três grupos, os quais denominamos de micros, pequenos e médios. Correspondem estes grupos, a patamares específicos de porte de produção no período, (como podemos visualizar na tabela 4).

Trabalhando com a variável "tamanho", para a classificação dos promotores, detectamos empiricamente pois, os pequenos promotores. Essa variável, contudo, refere-se apenas ao resultado da sua atividade, não permitindo explicar o que o origina.

Para superar a mera descrição dos agentes, precisamos buscar sua conceituação, de modo a possibilitar a determinação, do fundamento da sua atividade.

Podemos pensar, no sentido de iniciar esta conceituação, no seu papel na produção de moradias. Para tal, vamos observá-lo, à luz das especificidades da produção capi

Tabela 4 - Distribuição dos promotores nos subúrbios por categoria de porte e sua produção no período

PROMOTOR POR CATEGORIA	FAIXA UNIDADES	NÚMERO PROMOTORES	%	PROD.	%	FAIXA ÁREA	NÚMERO PROMOTORES	%	PROD.	%
Micros	0—18	174	51.3	1831	12.6	0—1360	170	50.1	126678	11.9
Pequenos	18—50	94	27.8	2897	20.2	1360—3660	97	28.6	225217	21.1
Médios	50—131	57	15.3	4078	28.0	3660—9589	51	15.0	285269	26.7
Grandes	131—	19	5.6	5620	38.6	9589—	20	5.9	368892	34.5

Fonte: Pesquisa produção imobiliária no Rio de Janeiro

talista de moradias.

1.2. ESPECIFICIDADES DA PRODUÇÃO CAPITALISTA DE MORADIAS

A literatura sobre o assunto, aponta que esta produção apresenta determinadas particularidades. Diferentemente de outros setores, o de produção de moradias, pressupõe serem precisos vencer determinados obstáculos, sem o que o setor não impõe-se. (17)

Estes obstáculos, dizem respeito à propriedade privada da terra; à natureza do bem-moradia e seu processo de produção.

Para superar o primeiro, o capital deve pagar um tributo, para obter a condição de uso do solo a cada novo ciclo de sua reprodução. Daí surge, a necessidade de um pré-financiamento para a aquisição do terreno.

Quanto ao segundo, a moradia é um bem de consumo cujo valor é extremamente elevado, frente aos salários limitados da população; donde a necessidade de um financiamento que solvabilize a demanda, e permita o retorno mais rápido do capital.

Com referência ao último, o período de produção é muito longo (18); decorrendo, dessa forma, a necessidade de

um pré-financiamento da construção, que permita uma rotação mais rápida do capital.

A produção capitalista de moradias passa a depender assim, para sua emergência e desenvolvimento, de um capital de circulação autônomo, e de agentes capazes de superar estes bloqueios.

1.3. SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE MORADIAS E A PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

Segundo Ribeiro⁽¹⁹⁾, a produção e circulação de moradias constituem sistemas, definidos como um conjunto de agentes que exercem funções específicas nos mesmos, estabelecidas pelas relações sociais entre os agentes, e por aquelas que mantêm com o conjunto da sociedade. Esses agentes se definirão pelos lugares de dominação/subordinação ocupados pelo proprietário da terra, o construtor, o financiador e o usuário.

O sistema de promoção imobiliária, é uma forma específica de produção e circulação de moradia. Corresponde ao momento, no qual o papel dominante é exercido por um capital de circulação, uma vez que este passa a controlar o terreno e a transformação do seu uso.

Um precedente à sua aparição e desenvolvimento, trata-se da extinção ou perda dos significados dos sistemas dominados pelo usuário e pelo proprietário da terra, que passam a atuar na periferia do mercado.

O primeiro sistema é o da produção não-mercantil. Nele o usuário é o agente dominante: tem a terra, constrói ou manda construir a moradia. Esse sistema se desenvolve em geral nas franjas do mercado imobiliário, seja para as classes de maior ou de menor renda. Nos dois casos a lógica dominante, é determinada pela utilidade e pelas posses do consumidor.

O segundo sistema é o comandado pela lógica rentista. Corresponde ao predomínio do proprietário no processo de liberação e transformação do uso do solo, produção e na comercialização das moradias. Ele é composto de três variantes, o loteamento, a construção de conjuntos de habitações e o aluguel da terra a um construtor. Nas três variantes, a racionalidade que preside o processo é a apropriação de uma renda fundiária, capitalizada ou não.

A produção capitalista de moradias, assim, somente será possível através da existência de um capital de circulação específico que permite, primeiramente com a ruptura entre produção e consumo, a transformação da moradia em mercadoria; e em segundo lugar, pela separação entre propriedade fundiária e capital, que transformando o solo em mercadoria, que se valorize na produção da moradia. Este capi

tal de circulação específico, trata-se do capital imobiliário, denominado de capital de promoção.

Trata-se, assim sendo, do promotor imobiliário, segundo Topalov⁽²⁰⁾ "o agente social que assegura a gestão de um capital imobiliário de circulação, na fase de transformação em mercadoria habitação".

O promotor, trata-se então do agente que assume a função de superar os bloqueios à produção capitalista de moradias.

A sua intervenção, comprando o terreno, encomendando a construção e encaregando-se de encontrar financiamento para a comercialização dos imóveis, cria as condições para que ocorra o investimento de capital na promoção imobiliária. Podemos entender pois que, o promotor é assim, quem define e comanda o processo de produção, no que diz respeito às características arquitetônicas, as econômico-financeiras e as locacionais.

O conceito de produção de moradias como sistemas de produção; a definição do sistema de promoção imobiliária e do papel de seu agente, nos servirão ao longo do trabalho, como instrumental para compreendermos os pequenos promotores.

Vamos, neste sentido, procurar "iluminar" sua classificação por "tamanho" com esta problemática, para con

ceituá-los. Indagaremos assim, da pertinência desses agentes de pequeno porte às funções que desempenha, e sua inserção no sistema de promoção imobiliária.

Para tal, necessitamos, primeiramente, de fazer uso da metodologia desenvolvida por Topalov, para o conhecimento e diferenciação dos promotores⁽²¹⁾.

Com efeito, o autor determina os promotores e sua diversidade, segundo um conjunto de características: a natureza e origem do seu capital; a dimensão deste e sua repartição; e a articulação da função de promoção com outras funções econômicas do setor (construção, projeto, comercialização, e financiamento).

Ao superarmos assim, os critérios meramente descritivos, poderemos estabelecer as características que fundamentam os pequenos promotores, e apontarmos também, sua possível diversidade.

Ribeiro⁽²²⁾, apoiado em Topalov⁽²³⁾, aponta as possíveis variáveis que podem ser encontradas entre os grandes promotores capitalistas, na medida que a função de promoção pode ser exercida de formas diversas, segundo sua articulação com as outras funções apontadas.

São elas:

a) Empresas de administração de imóveis, que trazem para a atividade de promoção conhecimento desenvolvido

sobre o mercado de terras e de imóveis; b) Empresas de construção, que passam a atuar na promoção em razão da necessidade de fazer frente às flutuações do mercado. Desta forma, ao menos num primeiro momento, a promoção é uma forma de otimização da função de construção. A tendência, porém, será a função de promoção assumir uma grande importância, na medida em que, a empresa acumula um capital mais importante e desempolve um melhor conhecimento do mercado. É possível mesmo que a promoção passe a ser a principal função exercida pela empresa; c) Empresa de projetos, que passam a atuar na promoção em decorrência do conhecimento desenvolvido sobre a adequação das características do empreendimento aos vários segmentos do mercado, como prestadores de serviços a empresas de promoção, empresas de construção e para proprietários que desejam construir para fins comerciais; d) Filial de grupos financeiros, que dispendo de considerável capital de circulação estão em condições de realizar grandes emprendimentos. Sua ação, depende do grupo econômico onde insere-se. Serve como canal de investimento do grupo, no setor imobiliãrio; e e) A promoção exercida por pessoas que não são profissionais do mercado imobiliário, que articulam recursos próprios, com capitais de investidores de todas as espécies, para realizar um empreendimento.

Essas variáveis, pensadas para os grandes promotores capitalistas, nos servirão, então, como referência para ajudar a estabelecer uma tipologia dos pequenos promotores.

Estabelecidos os referenciais, que utilizaremos para conhecer os pequenos promotores, vejamos agora, o ferramental para nos ajudar a pensar como atuam.

Na literatura sobre o assunto, é também em Topalov⁽²⁴⁾, que encontramos a base para pensar sobre seus comportamentos. O autor aponta, que a diversidade dos promotores, tanto quanto a sua articulação com outras formas econômicas, como quanto ao porte e natureza de seu capital - poderão corresponder lógicas particulares de atuação frente aos mercados imobiliário e fundiário, isto é, na escolha do programa do empreendimento (tipo do imóvel, etc) seu preço de venda e da escolha dos terrenos.

Esses comportamentos, segundo Topalov, exprimem de modo sintético e empiricamente observável, o que aos agentes aparece como um conjunto de "decisões". Estas "decisões", não são tomadas aleatoriamente, não tendo caráter irracional e subjetivo, porquanto estes agentes não estão inseridos num processo espontâneo, mas no de produção e circulação da mercadoria habitação, na economia capitalista.

Essas "decisões" inserem-se em estratégias, que irão se configurar nas formas de afrontamento às condições dos mercados imobiliário e fundiário, em políticas imobiliárias e fundiárias, isto é, na escolha de produção em matéria de quantidade e de orientação entre os segmentos do mercado, e nos comportamentos em matéria de escolha de loca

lização e utilização dos solos respectivamente.

Necessitamos, então, para o nosso trabalho, on de iremos detectar empiricamente estas políticas, verificar como são definidas.

Segundo Topalov⁽²⁵⁾, estas políticas são as for mas de resposta do promotor, as condições dadas pela conjun tura econômica, imobiliária, e fundiária.

Conforme o autor, a todos os promotores im põe-se um conjunto de condições, que determinam suas políti cas imobiliária e fundiária.

À primeira, pelas condições do mercado - segundo seus preços e em qual ritmo poderá vender sua produção; do financiamento - condições e volume dos empréstimos que pode rá obter; do mercado fundiário - quantidade de terrenos cong trutíveis; e a sua "capacidade de gestão" - quantidade de empreendimentos que sua empresa é capaz de assegurar simul taneamente.

Por seu turno, à sua política fundiária, as con dições são regidas por seu afrontamento aos proprietários dos terrenos, que detem os solos nos seus patrimônios; e ao Estado, que via legislação define os possíveis usos do solo.

Essas condições, elas mesmas objeto de transfor mações pelos promotores, determinam, contudo, apenas em par

te os seus comportamentos. Estes são, por outra parte, ditados pelas orientações de cada promotor, isto é por suas escolhas singulares, quanto à definição do programa e da localização. Ainda conforme Topalov, dois promotores que exercem a mesma função (por exemplo dois construtores), não escolherão, necessariamente, um mesmo tipo de empreendimento, num terreno dado.

Estas orientações, baseiam-se no sistema de valores e normas dos promotores. O autor cita alguns princípios dessas escolhas, das quais as mais importantes para o nosso estudo são: 1) Representação da cidade - a escolha da localização e do preço de venda funda-se na representação da composição social das diferentes zonas da aglomeração; e 2) Inovação - um empreendimento pode ser original ou não, tanto quanto à arquitetura - forma estética do edifício e tipo do imóvel (nº de peças, divisão das mesmas, utilização dos espaços), como quanto ao suprimento de equipamento e serviços (piscina, sauna, lavanderia, etc.).

As estratégias, configuradas em políticas e orientações, são insuficientes para pensarmos como atuam os pequenos promotores, mas nos servem como instrumental para explicarmos seus comportamentos.

O exame empírico das políticas, e de suas escolhas singulares (abordados no capítulo III), nos permite estabelecer uma tipificação das estratégias de atuação dos agen

tes de pequeno porte. Contamos para isto, com a ajuda do instrumento de análise em que constitui-se a tipologia dos agentes, proposta para os grandes promotores capitalistas. Conheceremos assim, as possíveis diferenças e semelhanças de atuação dos pequenos promotores.

Escolhemos observar a atuação destes promotores, contudo, como já explicitamos, em determinado pedaço da cidade - a zona da Leopoldina-Irajá - no período 1979-83.

Neste sentido, precisamos, agora, delinear este recorte geográfico da pesquisa.

1.4. DELIMITAÇÃO DO RECORTE GEOGRÁFICO DA PESQUISA

Esta escolha de determinado recorte geográfico e temporal, deve-se, a razões de duas ordens: uma razão prende-se ao fato que os pequenos promotores localizam-se no Rio, preponderantemente nos subúrbios, tendo neste recorte seu âmbito mais importante no tocante a produção; e a outra, ligada a primeira, é que este pedaço dos subúrbios revela-se um campo de observação privilegiado qualitativamente, por quanto vive, a partir de 1979, um momento de passagem no seu espaço construído, possivelmente fruto da ação desses mesmos promotores.

Existe, assim, uma articulação entre os agentes que queremos estudar, e o campo escolhido para sua observação: estudá-los, necessita tomá-los no seu principal campo de ação - os subúrbios - e nestes, compreender seu papel à luz do momento pelo qual acreditamos passar a zona da Leopoldina-Irajá; consistindo no limiar de um processo de renovação do seu espaço construído.

A observação dos agentes, onde quantitativa e qualitativamente, preponderam, é importante para o estudo, na medida que, permite compreender sua atuação a partir da preponderância da sua lógica. Dito de outra forma: se tomássemos para esta observação, sua atuação, por exemplo, na zona da Central, provavelmente, não poderíamos "enxergar" seus comportamentos. Isto porque, neste pedaço da cidade, a lógica de atuação dos agentes já parece ser comandada pelas grandes empresas⁽²⁶⁾.

Antes, no entanto, de passarmos ao delineamento do nosso recorte, precisemos nosso entendimento sobre a concepção de zona suburbana na cidade. Isto porque, esta concepção tem diversos entendimentos.

1.4.1. ZONA SUBURBANA NO RIO DE JANEIRO

Por nos parecer deslocado dos objetivos do trabalho, não entraremos no mérito da questão. Adotaremos a con

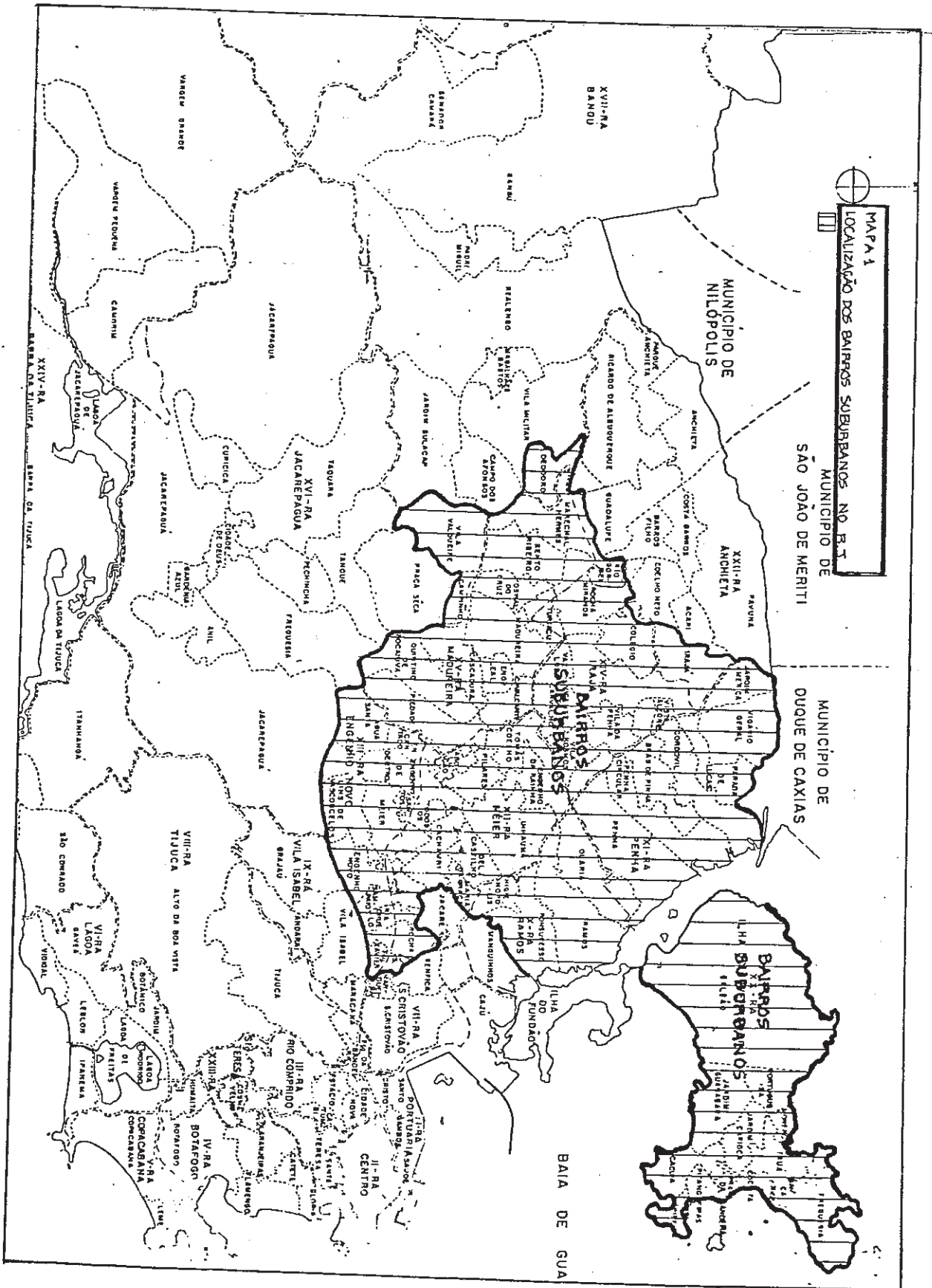
cepção teórica, que acreditamos a mais conveniente. Isto não só por sua adoção já bastante disseminada, como pela sua pertinência específica, de seu uso para o nosso entendimento da zona Leopoldina-Irajá, como passando por um processo de renovação.

Vamos adotar, neste sentido, a definição de "bairros suburbanos", a toda aquela sucessão deles ao longo das linhas das Estradas de Ferro Central do Brasil e Leopoldina, e no espaço entre estas, denominada por Maria T. Segadas Soares⁽²⁷⁾.

Entendendo que o espaço urbano não é homogêneo, a autora, utiliza-se de critérios fisionômicos, para identificar o que denomina, como sendo as duas grandes zonas da cidade: a urbana e a suburbana. Toma assim o suburbano, sempre em referência comparativa ao urbano.

Ainda segundo a autora, o antigo subúrbio do Rio de Janeiro, teria se articulado de tal forma com a malha urbana, que teria se transformado em bairros da própria cidade, que passa a denominar de "bairros suburbanos"⁽²⁸⁾.

Esta denominação, prende-se a que, por um lado, suas características fisionômicas são predominantemente urbanas, e por outro, pelo fato de até hoje não terem perdido ainda, neste sentido, algumas das características anteriores



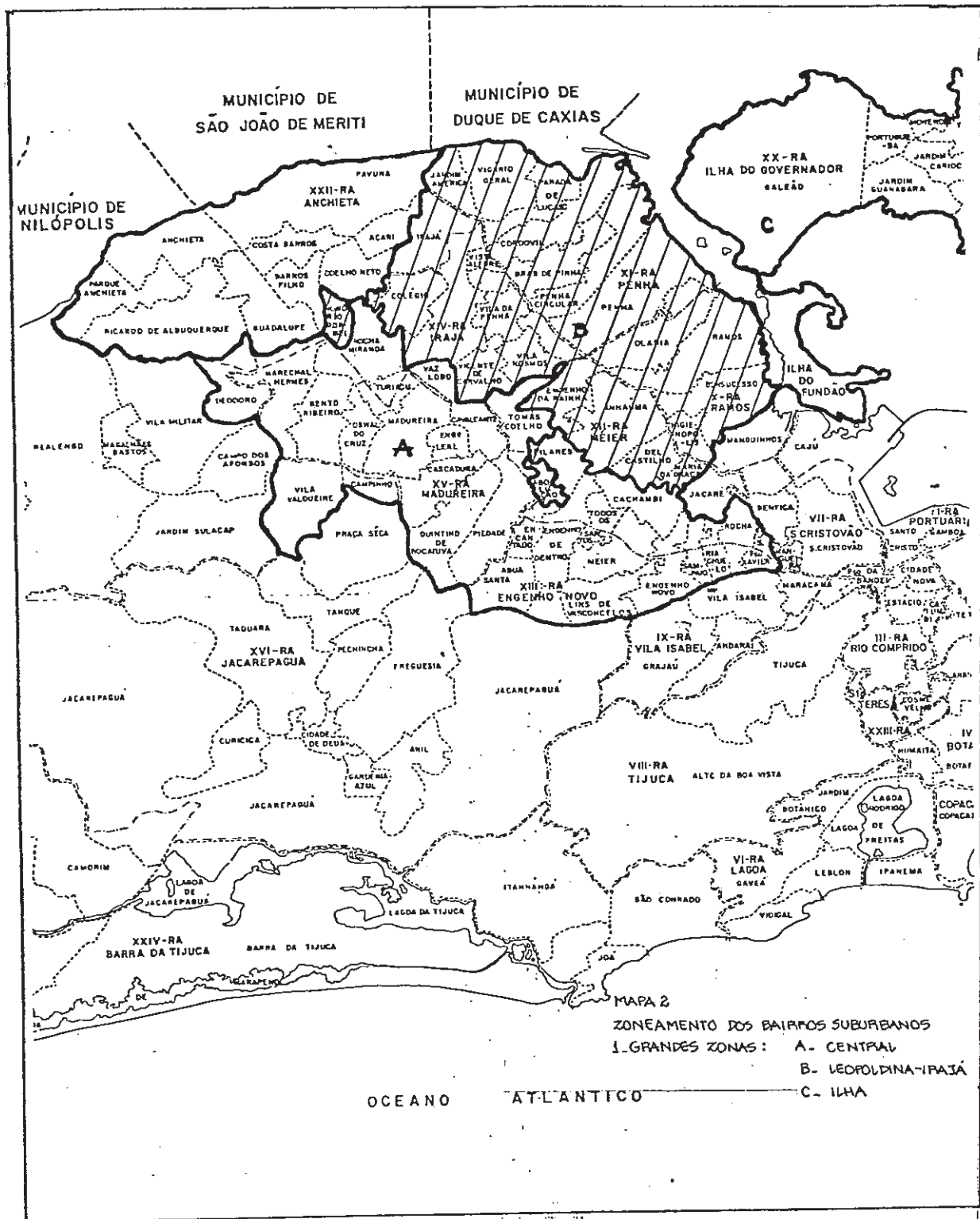
res, que a autora aponta como sendo principalmente, "a gran de importância do transporte ferroviário, e o predomínio de uma população de menores recursos". As características que, por outro lado, a fazem incluir como parte do espaço urbano, são as de ocupação contínua e densa; a presença da maioria dos equipamentos urbanos; e a melhoria no nível de renda de parte da população, tornando mais elevado o padrão das construções.

1.4.2. LEOPOLDINA-IRAJÁ - ZONA EM PROCESSO DE RENOVAÇÃO

Para apontarmos os indicadores, que nos permitem supor estar a zona Leopoldina-Irajá no limiar de um processo de renovação, vamos recorrer, também, a uma comparação com outras zonas dos "bairros suburbanos", e o atual subúrbio de Anchieta.

Distinguiremos, neste sentido, tomando-se os eixos ferroviários de penetração como orientação, os bairros suburbanos da Central; os da Leopoldina; e linha 2 do metro - Irajá; e o do ramal da Central, que demanda à área de Anchieta. Por outras particularidades, distinguiremos, também, a zona da Ilha do Governador.

Para compararmos estas zonas, utilizaremos-nos da geografia urbana, que através de indicadores fisionômicos di



ferencia o espaço: densidade de ocupação e aspectos das construções (como: idade, função, renovação..) e renda da população.

Vejamos, então, como em cada zona expressam - se estes indicadores.

Os bairros suburbanos da Central são de ocupação mais antiga, já apresentando um processo mais acelerado e intenso de renovação de sua tipologia habitacional, com tendência à verticalização bastante acentuada⁽²⁹⁾. Abrigam por outro lado uma população com segmentos de maior renda⁽³⁰⁾; e caracterizam-se pela predominância da função residencial e grande desenvolvimento do comércio.

Por sua vez, a zona da Ilha do Governador, guarda diferenças com as demais zonas. De fato, uma situação geográfica peculiar - ser ilha, aliada a uma legislação restritiva, por conta da localização na área do Aeroporto Internacional, lhe dá características próprias, limitando o número de pavimentos dos edifícios, a três andares. A renovação mostra-se, na zona, bastante acentuada, mas por causa desta limitação, mantem-se o aspecto de horizontalidade do espaço⁽³¹⁾. Apresenta, por outro lado, função quase que exclusivamente residencial, com pequeno comércio local. Caracteriza-se, por seu turno, como a zona com segmento mais amplo de camadas de renda alta nos subúrbios (29% na faixa de 10 a 20 e mais de 20 salários-mínimo)⁽³²⁾.

A zona de Anchieta, por seu turno, apresenta ca
racterísticas de subúrbios: descontinuidade espacial das
construções com menor densidade de ocupação. Tem uma popula
ção com o segmento mais expressivo de renda baixa entre as
zonas suburbanas (22.2%)⁽³³⁾. Não apresenta sinais de reno
vação, mantendo-se a horizontalidade de seu espaço (98.5%
dos imóveis tem entre 1 e 2 pavimentos)⁽³⁴⁾.

Entre os dois polos extremos - Central e Anchie
ta - encontramos o dos bairros suburbanos que compõem a zo
na da Leopoldina-Irajã, com indicadores que parecem exprimir
o limiar de um processo de renovação. Senão vejamos: a) de
ocupação menos antiga que os da Central, os bairros da zona
apontam, mais recentemente, para uma tendência à alteração,
da ainda predominante horizontalidade, pela verticalização.
Ganham vulto, neste sentido, principalmente na Leopoldina ,
mas também em Irajã, edifícios com 3 a 4 e 5 a 15 ou mais
andares⁽³⁵⁾; b) as funções diferentes encontradas na zona,
na qual a residencial soma-se importante função industrial ,
parecem tender a modificar-se com a acentuação da primeira,
em detrimento da segunda⁽³⁶⁾; e c) abrigando, predominante
mente, pelo menos até 1970, camadas de renda mais baixa, a
zona apresenta, mais recentemente, importantes camadas de ren
da média, e inclusive, segmentos de renda mais alta (12.2%
na Leopoldiana e 14.9% em Irajã)⁽³⁷⁾, a indicar uma modifi
cação na composição social da sua população.

Portanto, estes indicadores, e sua compara

ção com o das outras zonas, nos levam a pensar, no limiar de um processo de renovação na zona Leopoldina-Irajá.

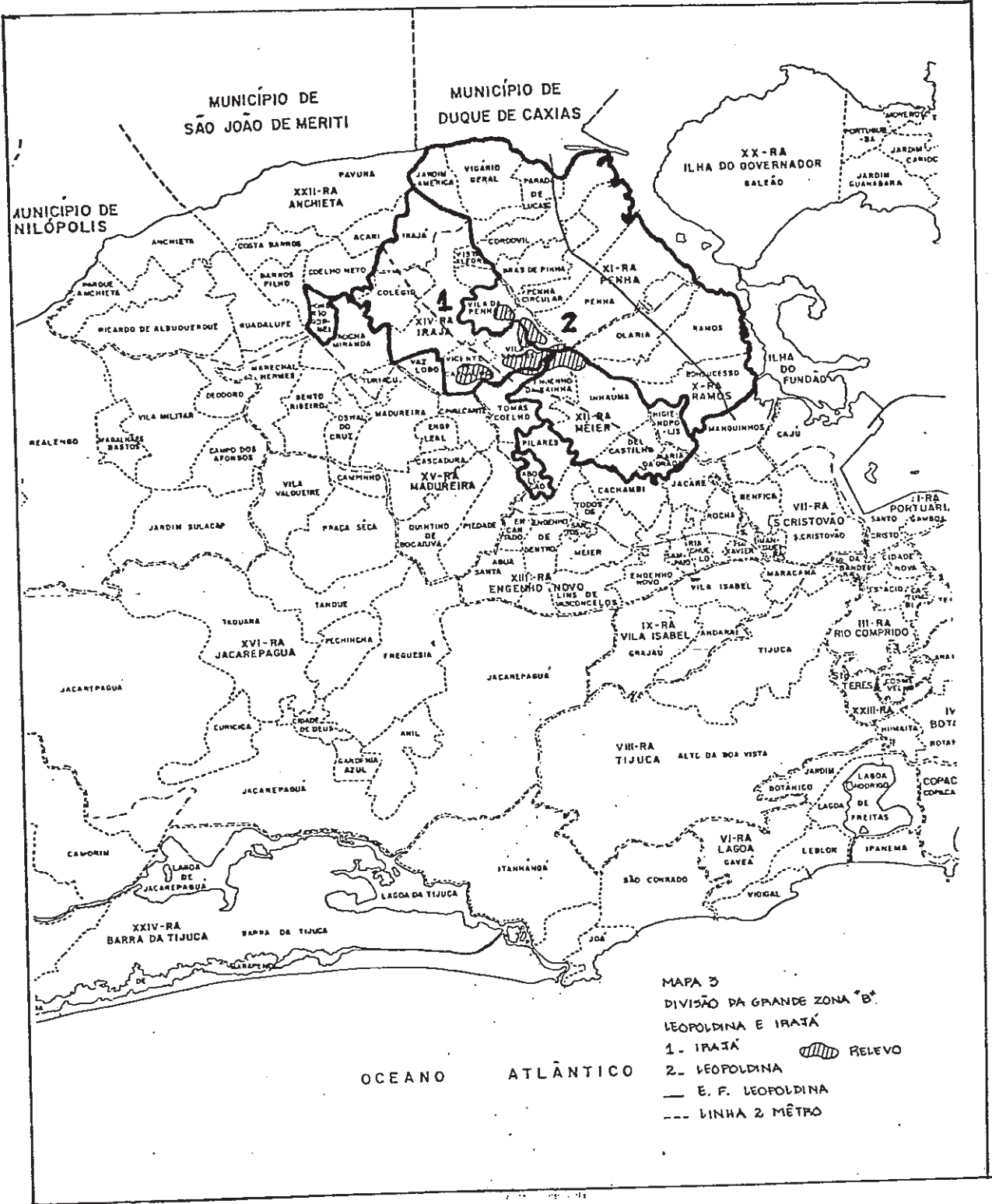
Pensamos que estas transformações, agora indicadas descritivamente por sinais exteriores, podem ser fruto da atuação dos promotores.

Ribeiro⁽³⁸⁾, aponta para a importância do promotor imobiliário, na estruturação do espaço urbano. Explicita que "estes agentes, com efeito, atuando nos mercados fundiário e imobiliário, jogam um importante papel na formação, e renovação do espaço urbano, uma vez que seus capitais valorizam-se na produção e circulação do principal objeto que compõe o espaço construído: o imóvel".

No capítulo final, voltaremos a pensar neste recorte geográfico. Cremos ser interessante conceituá-lo, por quanto os sinais de renovação que apresenta, podem estar indicando uma passagem, de determinados sistemas de produção de moradias para outros. Esta passagem, poderia estar configurando este pedaço da cidade, como uma zona de transição da produção imobiliária.

Tanto para pensar os comportamentos dos pequenos promotores, como para, posteriormente, conceituar este espaço, é necessário, contudo, explicitar as diferenças do mesmo, e expressá-las para o estudo, nas suas sub-divisões.

Com efeito, a Leopoldina separa-se de Irajá to



MAPA 3
 DIVISÃO DA GRANDE ZONA "B"
 LEOPOLDINA E IRAJÁ
 1. IRAJÁ RELEVO
 2. LEOPOLDINA
 — E. F. LEOPOLDINA
 --- LINHA 2 MÉTRO

pograficamente, e por seus diferentes eixos de penetração (E.F. Leopoldina para a primeira, e Av. Automóvel Clube e pré-metro para a segunda). Por outro lado, a causa principal para esta divisão está nos promotores: enquanto na de Irajá predominam absolutamente os pequenos; na Leopoldina já penetram, ainda que incipientemente, as grandes empresas.

A estas diferenciações inter-zonas, detectamos outras, internamente a estes espaços. Assim sendo, dividimos a zona de Irajá, em Irajá 1 e 2. Irajá 1, separada topograficamente de Irajá 2, compõe-se de bairros que administrativamente fazem parte da R.A. do Méier⁽³⁹⁾. No entanto, com o pré-metro, parecem compor um novo polo de atividade imobiliária, mais ligado a zona de Irajá⁽⁴⁰⁾. Tem, Irajá 1, produção recentíssima, incipiente e pontualizada, comandada por grandes empresas. Ao contrário, como diversidade com a primeira, Irajá 2 já tem produção bastante significativa, comandada por pequenos promotores.

Sub-dividimos, por seu turno, a zona da Leopoldina, também em duas zonas: Leopoldina e Penha. O critério para esta divisão prende-se exclusivamente às características ditadas pela promoção imobiliária. Temos uma produção mais importante na Penha, concentrada (na Vila da Penha), com maior porte nos empreendimentos, realizada dualmente pelos pequenos promotores e um segmento de grandes promotores, concentrando importante parcela da produção. Na Leopoldina, por seu turno, temos uma produção mais "rarefeita", dispersa por

vários bairros, tendo os grandes promotores mais importância em 79 e 80, e os pequenos nos demais anos.

Explicitado o quadro temático da nossa pesquisa, e suas referências teóricas, vejamos agora, quais as indagações que procuraremos responder com o estudo.

1.5. INDAGAÇÕES

Quem são os pequenos promotores imobiliários, é nossa primeira indagação.

Acreditamos, de acordo com nosso instrumental teórico, que estes agentes definem-se e diferenciam-se, se gundo um conjunto de características.

Procuraremos assim, conhecermos os promotores a partir, primeiramente, de suas características internas, ou sejam, a natureza do seu capital; qual capital o controla - através da análise da repartição desse capital -; a origem de seus financiamentos - qual capital o utiliza como canal de investimento; e sua trajetória histórico-econômica.

Em seguida, vamos conhecer da sua articulação da função de promoção com as demais.

Igualmente, buscaremos conhecer as característi

cas referentes ao resultado de sua atividade: regularidade de atuação; âmbito espacial de atividade; e o porte de seus empreendimentos.

Da articulação entre as características internas; a função de promoção exercida de diferentes formas; e as características que indicam um perfil da sua atividade, podemos começar a conceituar os pequenos promotores. Faremos isto, estabelecendo uma tipologia destes agentes, ainda que a nível de aproximação.

Conhecidos quem são; podemos pensar numa outra questão.

Como atuam os pequenos promotores, é assim nos sa segunda indagação.

Podemos nos servir da conceituação de estratêgias, e definição de políticas imobiliária e fundiária, como instrumentos para conhecermos a atuação dos promotores.

Para tal, necessitamos detectar, empiricamente, as variáveis que exprimem suas políticas, e suas práticas reiteradoras ou inovadoras. Vejamos quais sejam:

- a) Quanto ao mercado imobiliário - que habitação constroem, em que quantidade, e a qual preços (segmento sócio-econômico a que destinam seu produto).

Sabemos assim, se o promotor tem atividade especializada ou não num determinado tipo de empreendimento, e seg

mento do mercado a que destinam seu produto. Por outro lado, devemos conhecer suas práticas reiteradoras ou inovadoras, quanto ao tipo de imóvel, tipologia habitacional e arquitetônica, e equipamentos e serviços.

- b) Quanto ao mercado fundiário - onde localizam-se, e se tem movimentação espacial. Conheceremos assim, também, se tem especialização locacional ou diversificação. Igualmente, veremos se inova ou reitera locacionalmente, ao procurar bairros pouco ou nada explorados pelo mercado, ou aqueles de grande concorrência.

Ao final do trabalho (no capítulo IV), de posse dos elementos que respondem a essas indagações, vamos retomá-las, para utilizá-las como material de reflexão sobre a natureza dos pequenos promotores, e os efeitos de sua atuação.

Na medida que, nosso trabalho tem caráter centralmente exploratório, vamos procurar com esta reflexão, não responder conclusivamente as questões, mas apontar eixos de futuros desdobramentos possíveis para a pesquisa.

Nossas indagações, com efeito, suscitam outras perguntas. Pensamos, primeiramente, em refletir conceitualmente sobre quem são os pequenos promotores.

Nossas idéias, giram em torno da indagação se estes agentes seriam uma fração menor do sistema de promo

ção - pequenos capitalistas - ou compõem-se como outro sistema específico de produção de moradias.

Sendo uma fração, podemos pensá-lo como uma etapa para atingirem a posição de grandes capitalistas, representando uma transição, ou seja compondo um sistema de transição ?

Precisamos, enfim, procurar conceituá-lo, para compreender, também, o que funda sua lógica de atuação.

Em segundo lugar, devemos pensar porque são pequenos estes agentes.

Nossas indagações precedentes, nos levam a refletir tanto sobre as condições para sua existência, reprodução e permanência no setor, como de barreiras à sua atuação e desenvolvimento.

Quanto às condições, nossas perguntas são sobre quais fatores econômicos; institucionais; e do processo mesmo de produção da moradia, facilitariam sua existência.

Quanto às barreiras, podemos refletir se ser pequeno é uma escolha, ou uma determinação de natureza econômica; institucional e/ou cultural.

Assim, podemos indagar sobre o que estes obstáculos geram, quanto as dimensões de sua trajetória sócio-econômica e de sua atividade. Duas perguntas imediatamente res

saltam-se, respectivamente: a) ser pequeno implica, necessariamente, numa correspondência com empreendimentos de reduzido porte, e no cingimento à atuação em determinadas zonas da cidade ?; e b) ser pequeno, implica em permanecer sempre assim, ou existem possibilidades de crescimento ? crescem, como explicar tal fato ?

Em seguida, refletido conceitualmente quem são, e suas condições e obstáculos à sua existência, vamos pensar em explicar sobre como atuam.

Procuramos, neste sentido, pensar seus comportamentos, tendo como referência teórica sua diversidade de estratégias. Entendemos assim, como já observamos, suas "decisões", como fruto de sua natureza econômica e da função que exerce na articulação com as demais do setor.

Algumas perguntas, então, se colocam: a) existe alguma relação entre sua natureza e esses comportamentos ? que lógica a preside ?; e b) diante de sua diversidade, seus comportamentos são semelhantes entre si ou diferenciam-se ?

Nossa indagação final, prende-se ao conhecimento sobre quais os efeitos da atuação dos pequenos promotores, no espaço construído da zona Leopoldina-Irajá.

Inicialmente, procuramos saber que elementos a nível do visível, podem informar as transformações porque passa a zona. Posteriormente, através destes indicadores,

procuramos pensar conceitualmente, o processo de renovação desse pedaço da cidade.

Que papel e importância tem os pequenos promotores neste processo, constitui-se uma das questões que colocam-se. Seriam estes agentes, indutores deste processo, ou apenas aproveitam-se das transformações? Seriam um produto destas?

Esse processo, gera que aparência no espaço construído da zona? Tem características particulares, ou assemelha-se a outros pedaços da cidade?

Acreditamos que, todas essas perguntas nos ajudarão a pensar, conceitualmente, o processo de renovação da zona. Nos indagamos, principalmente, sobre a natureza deste processo: viveria esta zona um momento que a caracterizaria como em transição? Se sim, de onde para o que? Seria uma zona de transição da produção imobiliária?

Enfim, articulando com nossa questão sobre a natureza dos pequenos promotores, em relação ao sistema de promoção: estaríamos diante de um sistema em transição, processando por sua ação uma transição na zona Leopoldina - Irajá?

NOTAS

1. Os dados sobre esta importância, podem ser encontrados em Luiz Cesar de Queiros Ribeiro (coord.) ET ALLI, op. cit., nota 17, introdução.
2. Este quadro pode, possivelmente, apontar para uma diferenciação particular ao caso do Rio de Janeiro. Christian Topalov, op. cit., nota 13, introdução, aponta que na França, os promotores de menor importância (36% do total), produzem apenas 2% das realizações por ano.
3. Os critérios referentes aos pontos de corte, desse conjunto de promotores do Rio de Janeiro, estão explicitados em Luiz Cesar de Q. Ribeiro (coord.) ET ALLI, op. cit., nota 17, introdução, pp. 105 a 111.
4. Henrique Rattner, pequena e média empresa no Brasil: 1963 - 1976, São Paulo Editora Símbolo 1979, pp. 50 51.
5. Rafael Bayce, "Espaço, desempenho e futuro das PME na estrutura industrial", in A PME no atual modelo de desenvolvimento econômico - coletânea de textos, RJ, CEBRAE - IUPERJ, 1980 pp. 6.
6. CEBRAE, classificação de pequena e média empresa: um estudo preliminar, Rio de Janeiro, xerografado, CEBRAE, 1979.
7. Um guia para o aprofundamento das questões sobre peque

- na e média empresa, incluindo títulos que tratam de sua classificação está em: Centro de assistência gerencial de São Paulo CEAG - SP, Bibliografia sobre pequenas e médias empresas, xerografado, São Paulo, 1979.
8. Ibidem nota 6
 9. Citado e comentado em Rui L. Modenesi, "A questão do porte é mais complexa do que parece", in Rumos do desenvolvimento, nov. dez. 1980 pp. 26-31
 10. Danièle Combes, Developpement de L'immobilier et evolution de L'industrie du Bâtiment, França, s/data, Centre de Sociologie Urbane, pp. 22-23
 11. Pesquisa realizada anualmente pela revista Dirigente construtor.
 12. Ver, neste sentido, CEBRAE, op. cit., nota 6; e CEAG, op. cit., nota 7.
 13. Para tal, valemo-nos dos dados sobre os promotores, encontrados em Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (coord.) ET ALLI, op. cit., nota 17, introdução; e os compatibilizamos com as informações da pesquisa "os maiores da construção", op. cit., nota 11.
 14. Ibidem nota 6, pp. 18 e 19
 15. Dados colhidos em Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (coord.) ET ALLI, op. cit., nota 17, introdução.
 16. Com efeito, é bastante diverso aquele que constroee, por

exemplo, um empreendimento com dois andares e três apartamentos/andar no período; daquele que realiza um total de trinta e seis unidades, o que equivaleria a um prédio de quatro andares com nove unidades/andar; e de um outro que constroe noventa unidades, equivalente a três empreendimentos de seis andares, com cinco unidades / andar.

17. Este assunto esta desenvolvido em Cristhian Topalov, La Urbanizacion Capitalista, México, 1979; e Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro, op. cit, nota 11, introdução.

18. De um ano a dezoito meses.

19. Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro, op. cit., nota 11, introdução.

20. Cristhian Topalov, op. cit., nota 13, introdução

21. Para um maior conhecimento sobre esta metodologia, ver Cristhian Topalov, op. cit., nota 11 e 13, introdução.

22. Ibidem nota 19

23. Cristhian Topalov, op. cit., nota 13, introdução.

24. Ibidem nota 23.

25. Ibidem nota 23.

26. Ibidem nota 15.

27. Maria Therezinha Segadas Soares. "As diversificações do

espaço urbano", in Curso de Geografia da Guanabara, Rio de Janeiro, 1968, Fundação IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia, pp. 47-56.

28. As características suburbanas, assim sendo, passam ou tras áreas. A autora classifica neste sentido, como zo na suburbana as áreas de Anchieta, Realengo e parte de Campo Grande, Santa Cruz, Guaratiba e Jacarêpaguã, es tendendo-se para a baixada fluminense.
29. Dados D.E.E. revelam esta tendência, apontando para um grande número de prédios entre 3 e 4, de 5 a 10 e de 10 a 15 ou mais pavimentos.
30. Dados do censo 1980 - IBGE
31. Dados do D.E.D.
32. Ibidem nota 30
33. Ibidem nota 30
34. Ibidem nota 31
35. Ibidem nota 31
36. Ibidem nota 31
37. Ibidem nota 30
38. Ibidem nota 19
39. Os bairros de Maria da Graça, Higienópolis, Del Casti lho, Abolição, Inhaúma e Engenho da Rainha, tomados cor

rentemente até o momento, como sendo da zona da Central.

40. O papel indutor dos transportes na configuração do espaço urbano pode ser encontrado em Maria Laís Pereira da Silva, O estado e o capital na disputa pelo controle e administração dos transportes públicos. Tese mestrado PUR/COPPE/UFRJ 1981; e em Maurício de A. Abreu e O. Bronstein - "Políticas Públicas, Estrutura Urbana e Distribuição da População de Baixa Renda". IBAM, 1979.

CAPÍTULO II

O CONTEXTO DA ATUAÇÃO DOS PROMOTORES: O MERCADO IMOBILIÁRIO DA ZONA LEOPOLDINA - IRAJÁ

Conforme observamos precedentemente, a atuação dos pequenos promotores dar-se-á, privilegiadamente, no mercado imobiliário da zona Leopoldina-Irajá. Assim sendo, na medida que o mercado no qual inserem-se, como já explicitamos, constitui o quadro imediato de suas decisões, entendemos ser importante tomá-lo como ponto de partida, para a análise de sua atuação.

Esse mercado, contudo, não encontra-se isolado da conjuntura global do setor imobiliário. Acreditamos, dessa forma, ser necessário examiná-lo à luz da sua inserção, nas dimensões espaço-temporais do conjunto da atividade: o mercado imobiliário do Rio de Janeiro, no período 79-83.

Como passo inicial, então, traçamos, em linhas bem genéricas, quais as tendências mais recentes do mercado imobiliário do Rio de Janeiro. Em seguida, delineamos a conjuntura imobiliária da zona suburbana, enquanto contexto onde insere-se o mercado da zona Leopoldina-Irajá.

Cumpridos estes passos, conhecedores então do

quadro de referência mais geral, passaremos, à análise mais detalhada do mercado imobiliário da zona Leopoldina - Irajá, quadro de referência mais imediato, para a tomada de decisões dos promotores.

Detectamos, neste sentido, quem produz - sua importância quantitativa e qualitativa - o que produzem, para quem, e em que locais.

Buscamos assim, estabelecer enfim, o quadro conjuntural, que conforme já explicitamos, trata-se simultaneamente do objeto de enfrentamento e transformação, pela atuação dos promotores.

2.1. QUADRO DE REFERÊNCIA GERAL - O MERCADO IMOBILIÁRIO NO RIO DE JANEIRO - 79-83

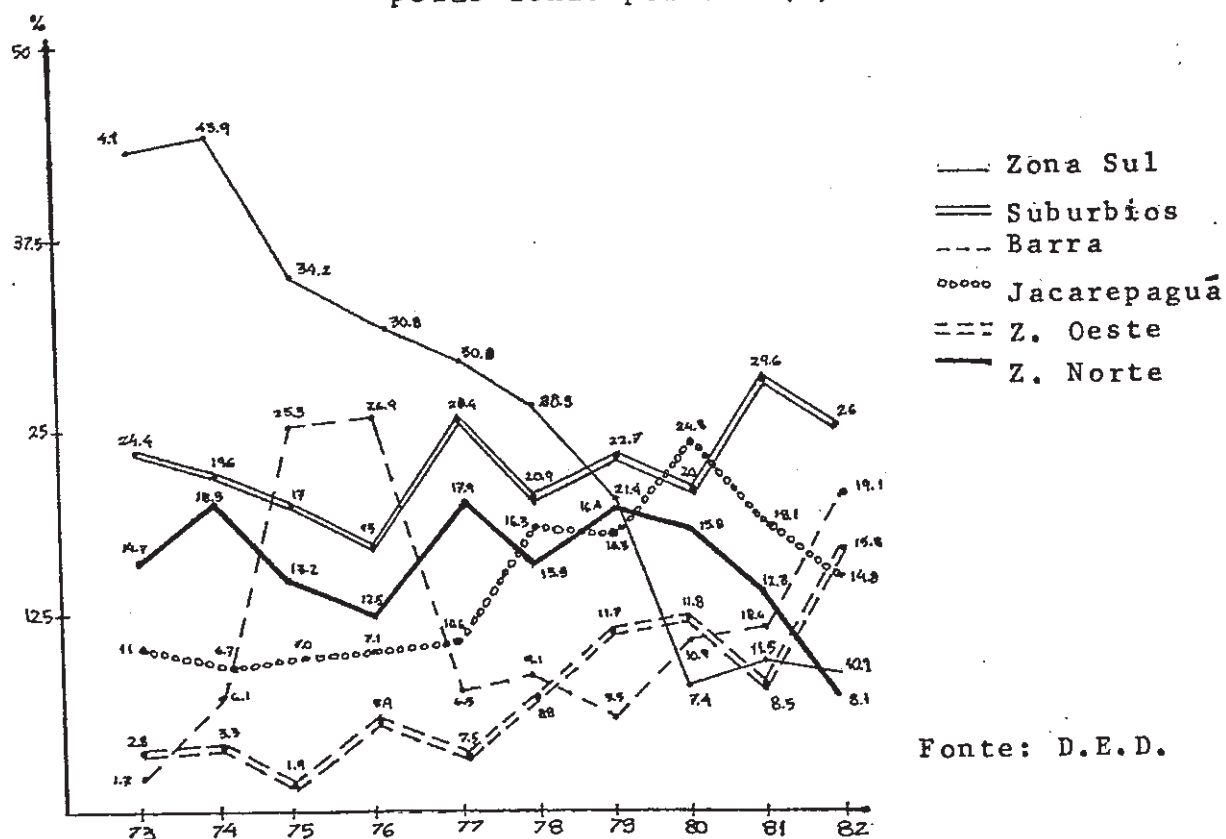
As tendências mais recentes do mercado imobiliário, de privilegiar como área de atuação, a zona suburbana do Rio de Janeiro, consolida-se a partir de 1979, Para compreendê-las, no entanto, faz-se necessário inseri-las no contexto histórico do setor pós-64, marco de um novo quadro na produção de moradias. (1)

A implantação de uma política habitacional do Estado, e as transformações econômicas, colocam, com efeito, as condições para o desenvolvimento da promoção imobiliária, estruturada na sua forma atual.

Por um lado, o Estado cria os mecanismos e instrumentos que viabilizam o crédito imobiliário, com fluxo regular e de grande vulto, e desbloqueia o setor via revogação das leis do inquilinato; e por outro, as transformações econômicas, engedram uma concentração de renda permitindo o deslocamento de capital de outros setores para o imobiliário, e a formação de um mercado médio necessitando ampliação do parque imobiliário. (1)

Esse novo marco para a produção de moradias irá refletir-se, até 1976, na cidade, numa forte concentração da produção na zona sul, direcionada para o segmento de alto luxo, cujos efeitos no espaço construído foram a verticalização e densificação de inúmeros de seus bairros. (ver fig. 1)

Figura 1 - Distribuição da produção e área (m²) pelas zonas por ano (%)



Fonte: D.E.D.

A partir de 76 com reflexos em todo decorrer do período 79-83 medidas econômicas do governo, provavelmente devido às crescentes dificuldades econômicas do país, passar a realizar a dinâmica do mercado imobiliário⁽²⁾.

A atividade dos promotores, parece ter sido marcada, com efeito, por um enfrentamento do quadro de recessão econômica, através de um ajustamento à essa situação, e aos consequentes limites impostos ao S.F.H.

O governo institui a resolução 386 (que veda o duplo financiamento até então praticado pelos empresários do setor), disciplinando também o crédito à construção, passando os recursos a serem liberados à medida em que cada etapa de obra fosse sendo concluída⁽³⁾ e limita, por outro lado, os empréstimos da CEF a imóveis usados, ao teto 3500 UPC's (1/3 do limite anterior).

A resolução 386, principalmente, teve importante papel no redirecionamento do mercado. Por um lado, bloqueou a tendência à construção de imóveis para a faixa de renda alta, e por outro lado, diminuía a demanda pelos componentes da construção, desde os materiais (de luxo principalmente) até a força de trabalho. Consequentemente, dirigirá o setor para uma faixa média de consumidores, provocando a expansão do mercado para outras áreas da cidade.

Com efeito, essas medidas levam as grandes empresas a redirecionarem suas atividades: espacialmente estendem seus empreendimentos para os subúrbios, e em termos de renda os direcionam para as camadas médias.

Terá também importante papel, neste sentido, o Decreto Municipal nº 1321⁽⁴⁾, tornando viável o mercado de residências na Zona Norte e Subúrbios, a partir da diminuição dos custos de construção, através da redução de determinadas exigências do Código de Obras.

Assim sendo, possibilitou ao empresário, manter sua taxa lucro no mesmo nível de quando atuava na faixa de renda mais alta, mesmo construindo para camadas sociais mais baixas, vendendo a preços inferiores.

Nestes pedaços da cidade, as grandes empresas realizam, principalmente, empreendimentos de menor número de peças (S2Q predominantemente), voltado às camadas de renda média. Adequavam assim, provavelmente, a produção às limitações do teto de financiamento então em vigor (3.500 UPC).

A extensão da produção para a zona norte e subúrbios, empreendida pelas grandes empresas, não significou, todavia, o abandono completo da produção voltada para as camadas de renda alta, e localizada na zona sul da cidade.

Mantem-se assim, a dualização do mercado, embora em novas bases: os imóveis de grande número de peças são substituídos pelos de S2Q, com a contrapartida da sofisticação do produto, que incorpora facilidades de lazer e serviços.

Concomitantemente, a expansão da atuação das grandes empresas aos subúrbios, encontrava neste pedaço da cidade a produção do conjunto de pequenas empresas: empresen

dimentos de reduzido porte, voltados preponderantemente para as camadas médias e baixas. Uma produção cujos dados evidenciam estar num processo de crescente desenvolvimento. Possivelmente, este crescimento pode ser atribuído à correta adequação a demandas locais, impulsionado pelas medidas que facilitam a redução de custos da construção, pelo abrandamento do código de obras. De certa forma, antes bloqueadas pela legislação, que ao não diferenciar a construção nas diversas zonas da cidade, homogeneizava-as num patamar de alto custo, puderam assim enfrentar, nos limites da dimensão de seus capitais, a concorrência colocada pela penetração das grandes empresas.

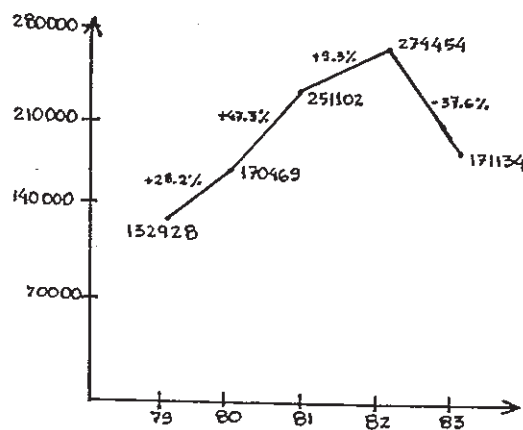
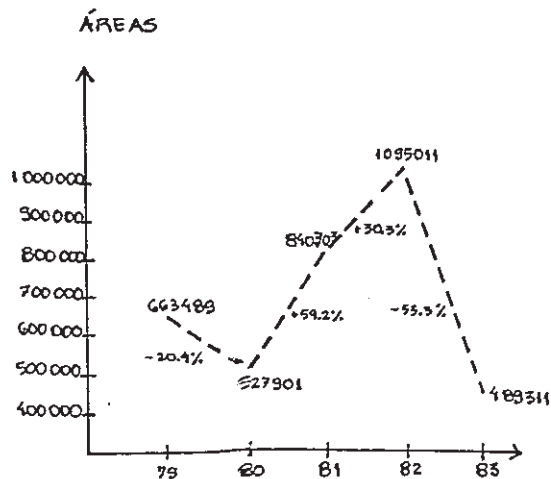
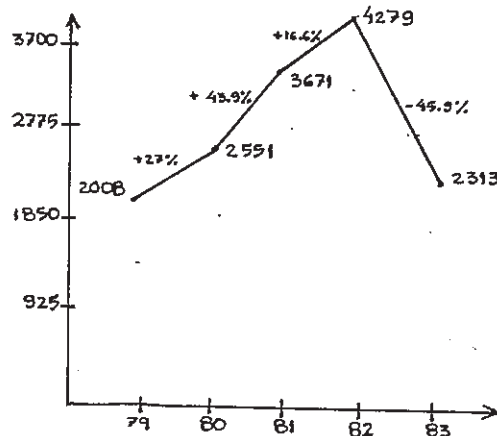
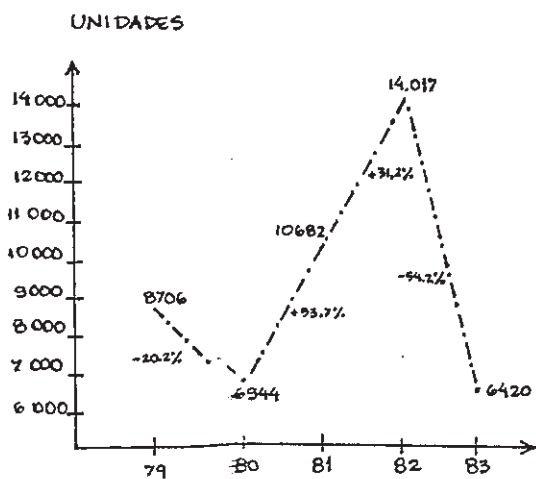
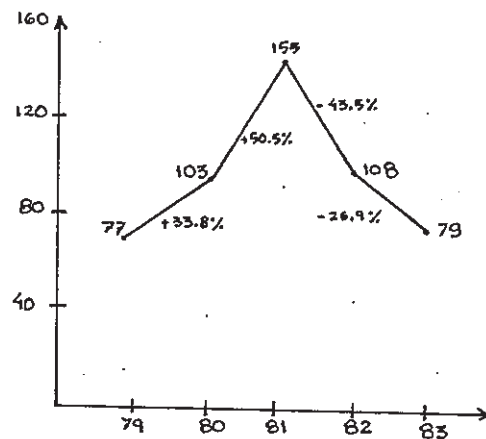
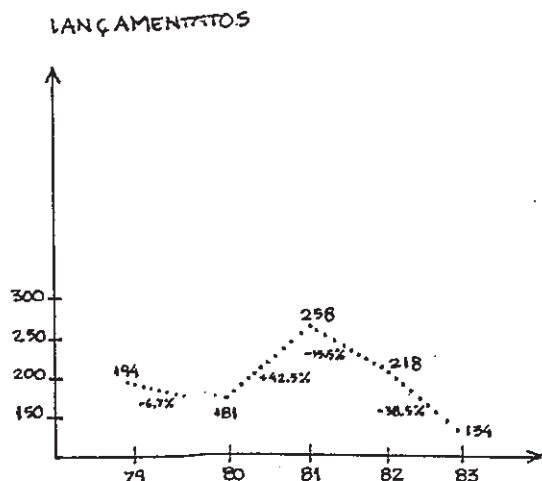
Essa nova configuração do mercado, irá refletir-se no desenho do comportamento geral da produção no Rio. Podemos visualizar pelas figuras (1, 2 e 3), que enquanto a mesma decresce na Z.S. (figura 1), e no conjunto da cidade de 79 para 80 (figura 2), nos subúrbios percebe-se uma curva ascendente até 82 (figura 3), a atividade, em 83, por vez apresenta uma tendência geral à queda⁽⁵⁾.

A extensão da atividade das grandes empresas dar-se-á, no entanto, desigualmente nos subúrbios, sendo mais acentuada e predominante na Central, e mais recente e incipiente na Leopoldina-Irajá. Na zona da Ilha, por seu turno, predominam as pequenas empresas.

Essa desigualdade de penetração, tem suas prováveis implicações refletidas no desenho, por vezes diferenciado, da produção nas zonas da Central e Ilha, frente as de

Figura 2 - Produção do sistema de promoção no Rio de Janeiro período 79 - 83

Figura 3 - Gráficos da produção nos subúrbios em nºs absolutos e variação % por ano



FONTE: IDEG/ADEMI

Leopoldina-Irajá.

Com efeito, apesar da produção, do conjunto de promotores atuantes na zona suburbana, direcionar-se predominantemente para o S2Q, voltado para as camadas médias da população, como podemos notar claramente nos diagramas (2 e 3), notamos a busca para novos segmentos do mercado, e diversidade quanto ao comando da produção pelos promotores.

Diagrama 1

Distribuição tipos de imóveis subúrbios %

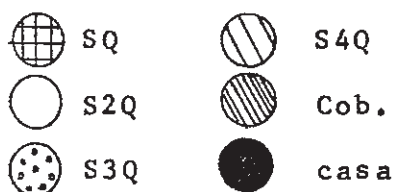
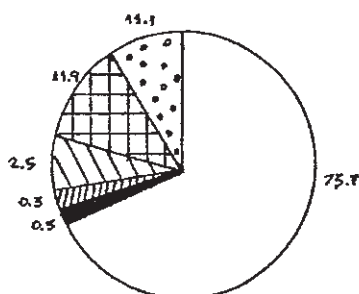
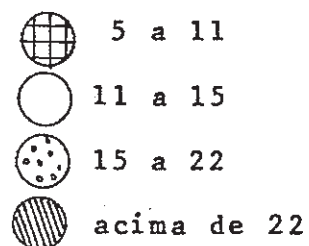
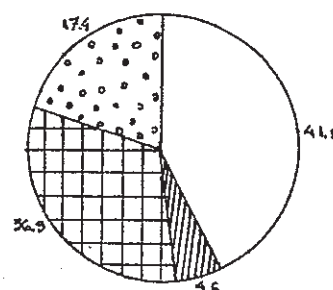


Diagrama 2

Distribuição preço imóveis caixa salário mínimo - subúrbios %



Vejamos, em resumo, as principais características da produção na Central e Ilha, que pode ser acompanhada nas figuras 4, 5 e 6. (6)

Na da Central, a produção, comandada pelas grandes empresas, alcança 63% do total realizado nos subúrbios no período, com empreendimentos de maior porte e verticalização. Buscam-se mercados superiores e médios, contando com um parque imobiliário, com um segmento importante de tipos de imóveis de maior número de peças (S3Q e S4Q).

Tabela 5 - Distribuição da produção por tipo de imóvel por zona agregada dos subúrbios.

ZONAS	TIPOS				
	1.2	1.3	1.4	1.5	2
ILHA	39	969	470	33	-
	2.6	64.1	31.1	2.3	
	2.4	9.2	30.5	78.6	
CENTRAL	1281	6987	896	9	319
	13.5	73.6	9.4	0.1	3.3
	77.7	66.4	58.1	21.4	90.9
IRAJÁ	150	774	18	-	1
	15.9	82.1	1.9	-	0.1
	9.1	7.4	1.2	-	0.3
LEOPOLDINA	177	1798	157	-	30
	8.2	83.5	7.3	-	1.4
	10.7	17.1	10.2	-	8.7
TOTAL	1647	10528	1541	42	344
	11.7	74.7	10.9	0.3	2.4

Fonte: Pesquisa produção imobiliária no Rio de Janeiro

OBS.: O 1º número acima em cada célula corresponde à quantidade de unidades tipo, o 2º ao índice relativo ao total de unidades tipo na zona, e o 3º ao índice relativo ao total de unidades tipo de todas as zonas.

Tabela 6 - Distribuição Promotores por parte nas zonas subúrbios

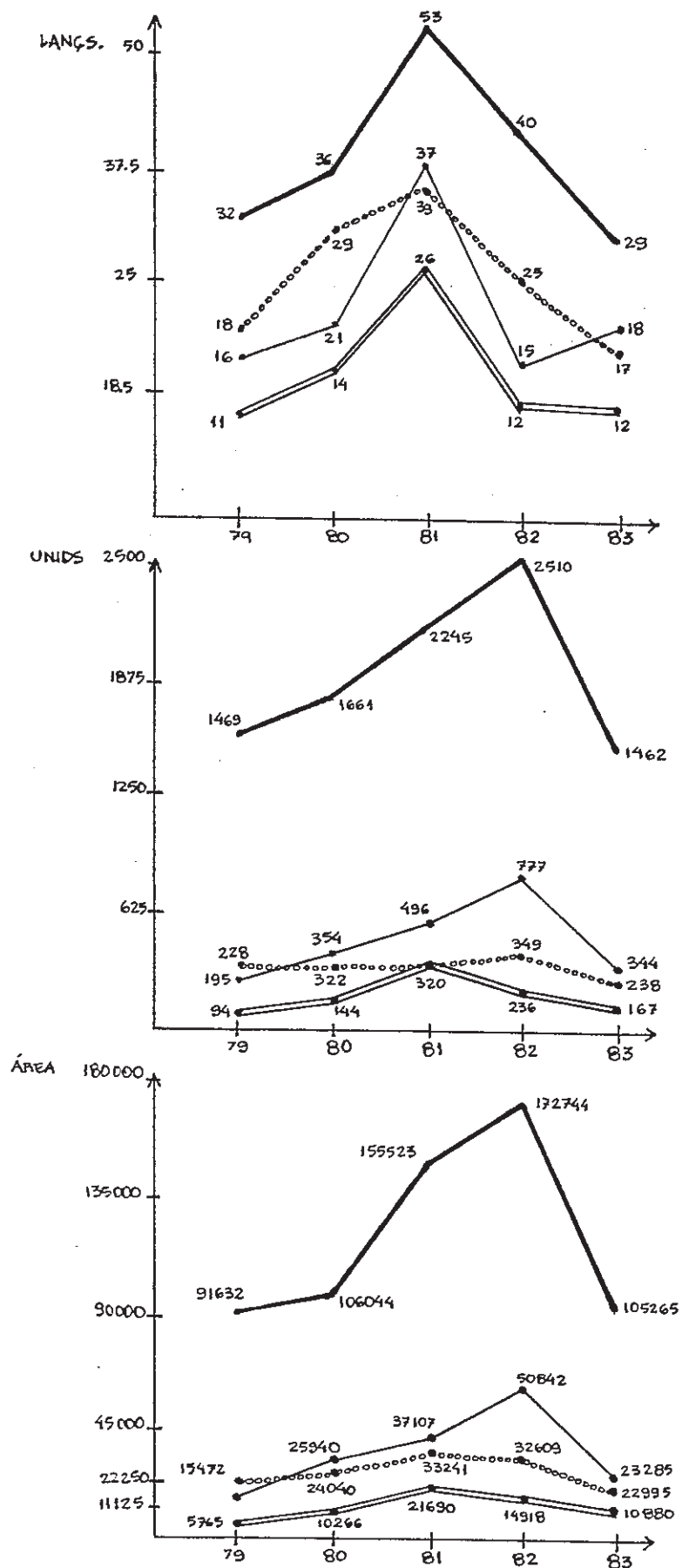
	CENTRAL	%	ILHA	%	LEO	%	IRA	%	TOTAL	%
MICROS	59	36.6 33.3	44	54.3 24.9	34	52.3 19.2	40	60.6 22,6	177	47.5
PEQUENOS	37	22.9 37.4	30	37.0 30.3	14	21.5 14.1	18	27.3 18.2	99	26.5
MÉDIOS	31	19.3 56.4	5	6.2 9.1	11	16.9 20.0	8	12.1 14.5	55	14.7
GRANDES	34	21.1 80.9	2	2.5 4.8	6	9.2 14.3	-		42	11.3
TOTAL	161		81		65		66		373	

FONTE: Pesquisa produção imobiliária no Rio de Janeiro

OBS.: O 1º número à esquerda refere-se ao total de promotores por categoria na zona.

O índice acima em cada célula refere-se ao total dos promotores da zona, e o abaixo ao total de cada categoria.

Figura 4 - Gráficos distribuição da produção - lançamentos unidades e área pelas zonas agrícolas dos subúrbios em números absolutos/ano.



— CENTRAL
 — LEOPOLDINA
 — IRATÁ
 ILHA

FONTE: IDEG/ADEMI

Figura 5 - Distribuição geográfica dos tipos de imóveis por zona por ano (%)

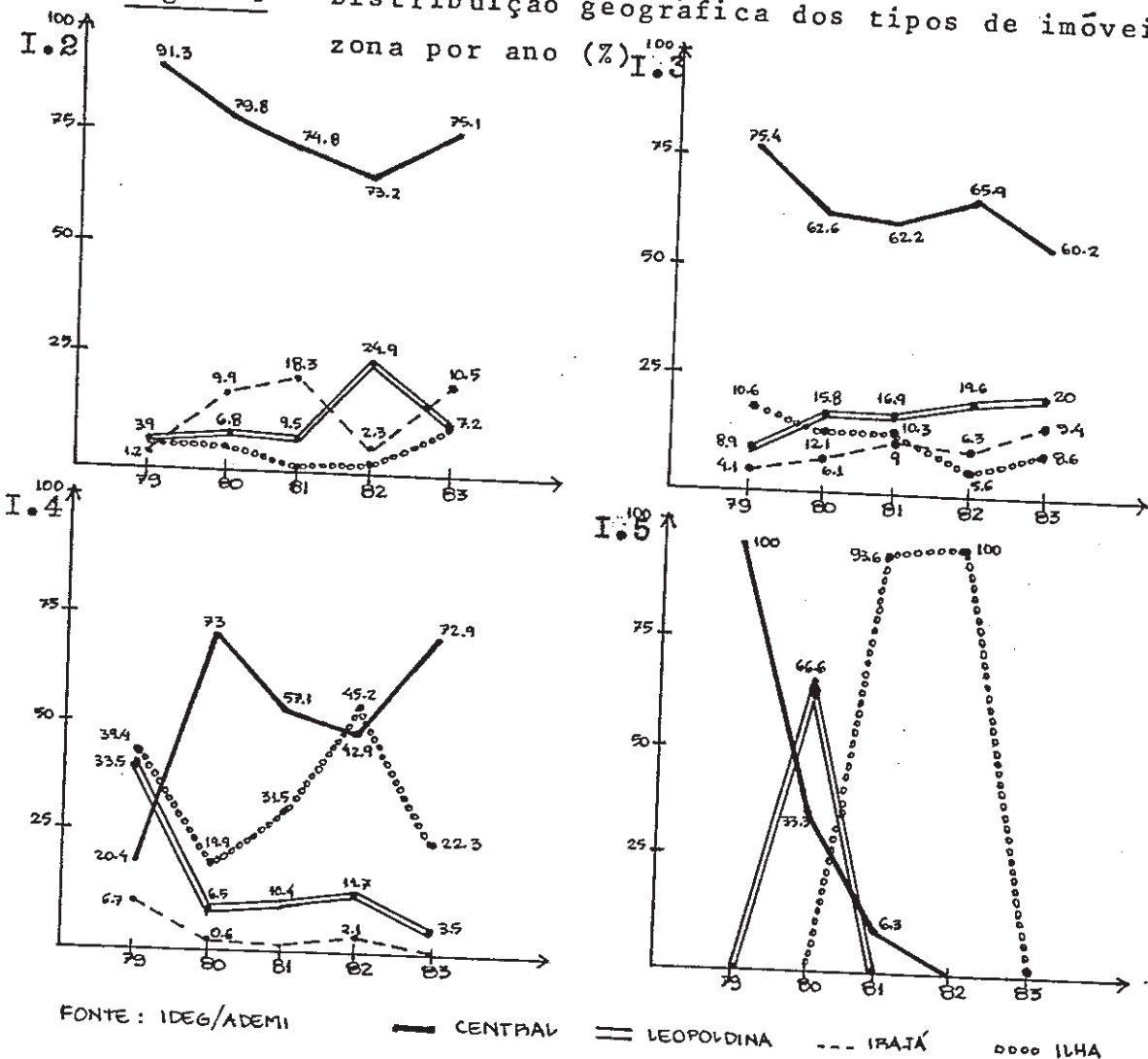
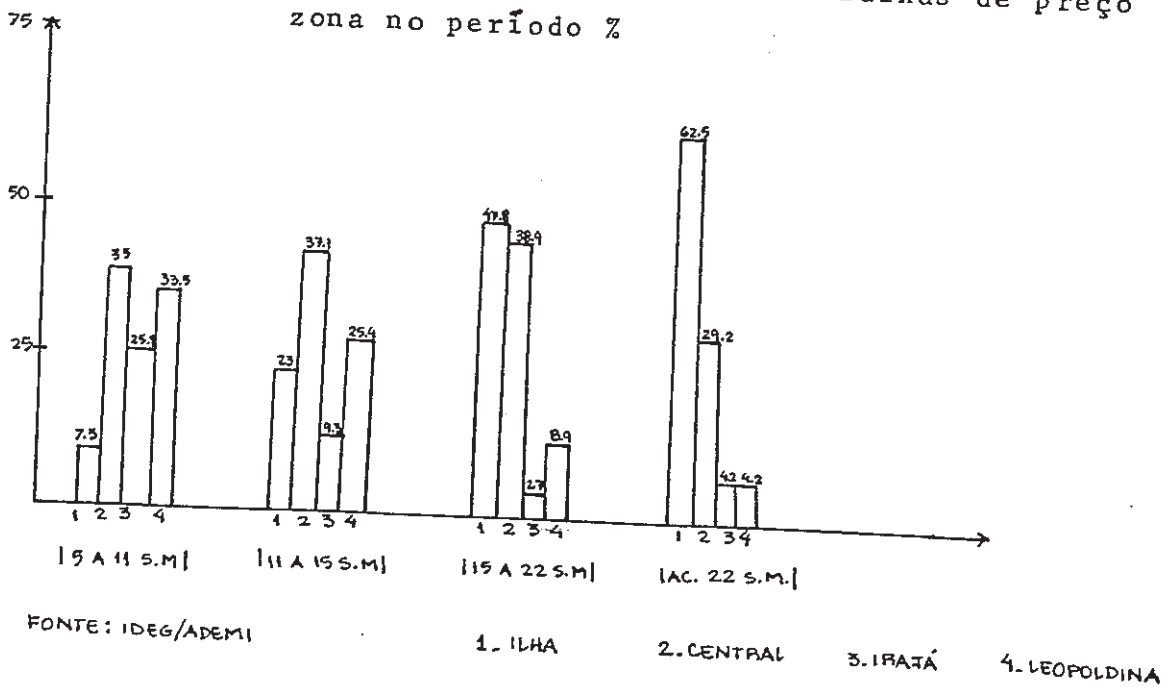


Figura 6 - Distribuição geográfica das faixas de preço por zona no período %

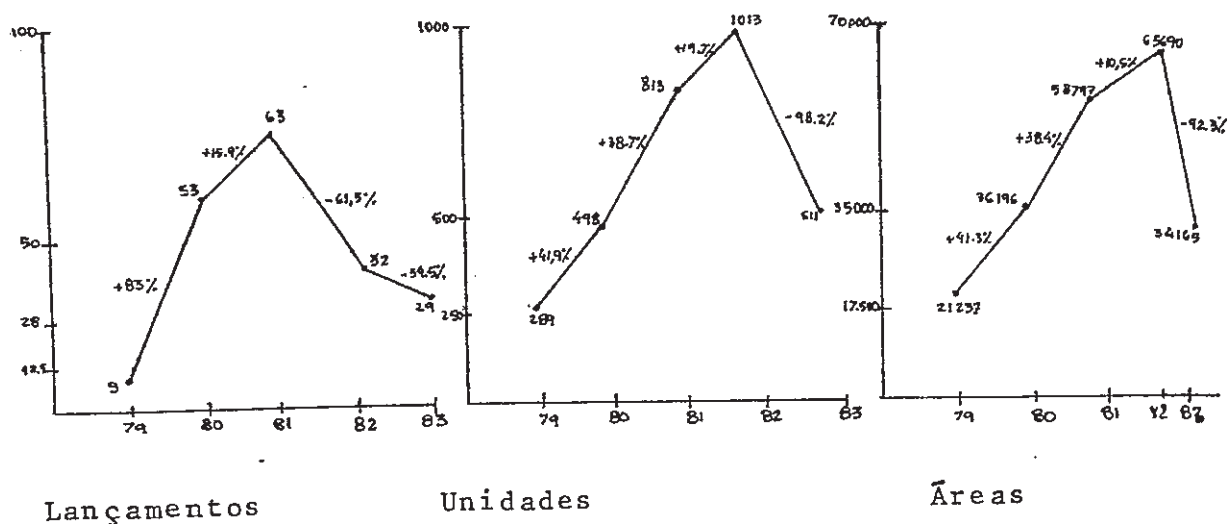


Por seu turno, na da Ilha, apesar do comando da produção ser dos pequenos, e ter porte mais reduzido, é voltada, também, para o mercado de renda mais alta, com predominância, também, dos imóveis de maior número de peças (S3Q e S4Q).

2.2. MERCADO IMOBILIÁRIO DA ZONA LEOPOLDINA-IRAJÁ

2.2.1. CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO

Figura 7 - Produção no período em números absolutos e variação percentual anual.



FONTE: IDEG-ADEMI

O comportamento geral, do mercado imobiliário da zona Leopoldina-Irajá, (como podemos visualizar na figura 7), tem como característica uma expansão contínua de 79 a 82, com uma ruptura em 83. Acompanha, assim sendo, o desenho da conjuntura do mercado da zona suburbana, como um todo.

A fase de expansão, pode ser descrita por dois momentos sucessivos: um primeiro, de crescimento muito rápido e forte de 79 até 81, com aumento vertiginoso do número de lançamentos, e de menor impulso do número de unidades e na área; e um segundo momento de crescimento, com menor velocidade, cuja característica principal é a queda do número de lançamentos, mas a manutenção da expansão, ainda que mais restrita, de unidades e área.

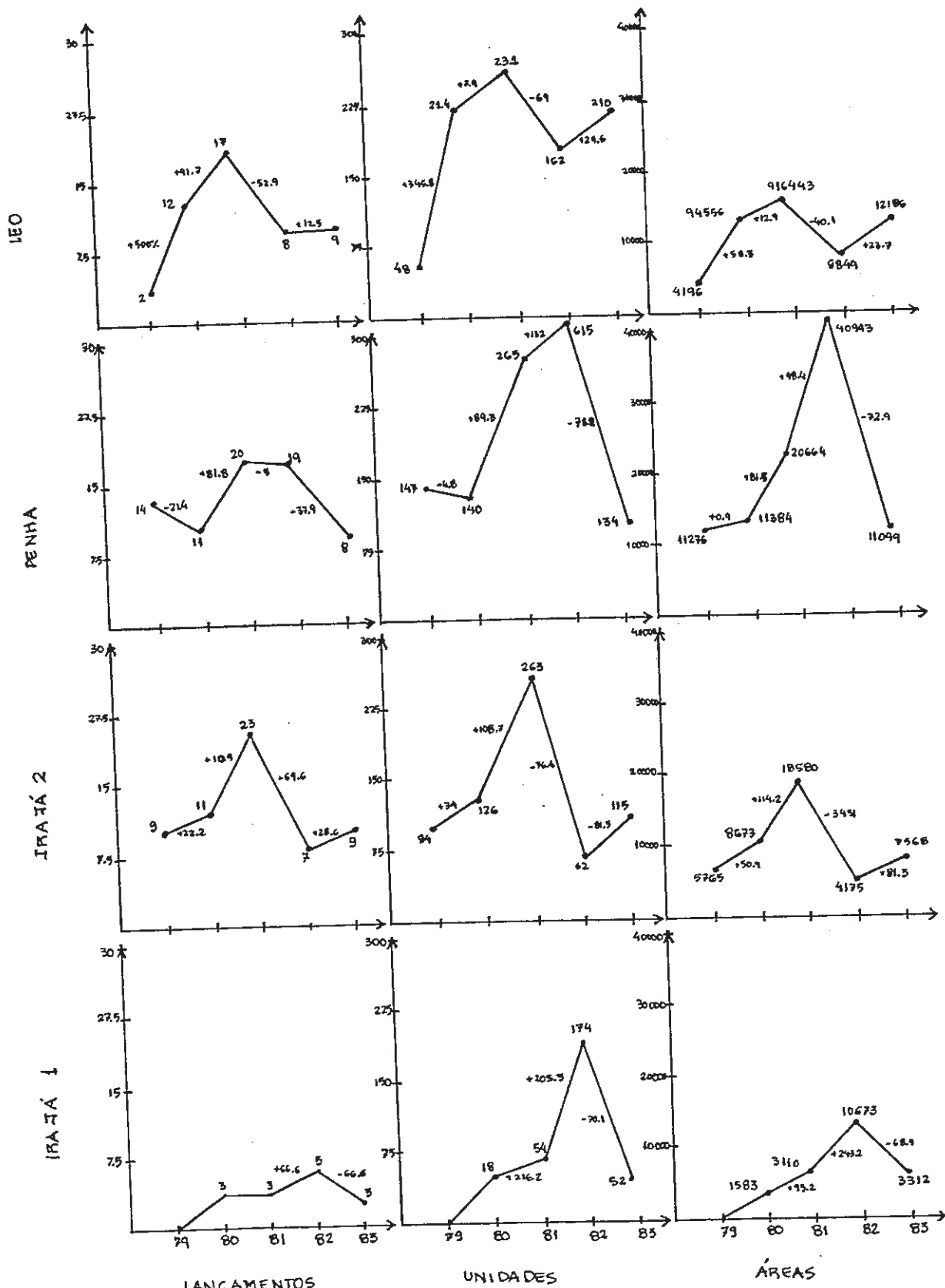
Estes dois momentos tem como diferença, portanto, o fato de que no primeiro deles, a expansão se dá através de empreendimentos de pequeno porte e área/unidade residencial; e no segundo por um aumento neste porte, e da área/unidade.

A ruptura, por seu turno, em 83, mostra-se bastante abrupta, em termos de unidades e área; mas de menor vulto quanto aos lançamentos. Isto pode significar, uma volta à produção de empreendimentos de menor porte e área/unidade.

Observe-se, no entanto, que ainda assim, os índices de produção são superiores aos de 79. Demonstram, neste sentido, uma certa manutenção da atividade do setor, na zona, mesmo com a tendência à queda geral na produção.

O mercado imobiliário da zona Leopoldina-Irajá, todavia, não pode ser tomado de forma homogênea, isto por quanto os fatores mais gerais que o determinam, atingem a sub-divisão da zona, com intensidades e ritmos diversos, (como podemos acompanhar na figura 8).

Figura 7 - Distribuição da produção por zona, por ano em números absolutos e variação percentual anual.



FONTE: PESSUISA IDEG/ADEMI

Com efeito, na Penha e Irajá I, o desenho do comportamento da produção, acompanha o geral; mas na Leopoldina e Irajá II, sofre uma ruptura em 82, com recuperação em 83.

O movimento de expansão, tem na Leopoldina e Irajá II, um carater vertiginoso; e traduz-se na primeira, em redução do porte dos empreendimentos e da área/unidade; e na segunda, por um crescente porte dos mesmos e da área/unidade. (Dados porte, ver tabelas 7/4; 7/5 e 7/6. No anexo 1)

Já na Penha e Irajá I, mostra menor velocidade, com aumento do porte dos empreendimentos, e redução da área/unidade, na primeira; e inversamente na segunda, com redução do porte dos mesmos, e aumento da área/unidade.

Por sua vez, as rupturas na produção são abruptas nas quatro, apesar de ocorrerem em momentos e de formas diferenciadas.

Realmente, na Penha e Irajá I, em 83, reduzem-se o porte dos empreendimentos, mas cresce a área/unidade na Penha, e mantem-se no Irajá I. Enquanto isso, na Leopoldina e Irajá II em 82, reduzem-se a área/unidade, mas na primeira cresce o porte dos empreendimentos, ao contrário da segunda onde decresce.

A recuperação, por seu lado, na Leopoldina e Irajá II, em 83, traduz-se no aumento do porte dos empreendimentos, e redução da área dos imóveis.

Por outro lado, cada uma das zonas apresenta um ou mais bairros como pólos principais de produção.

Em geral, é a produção realizada nesses bairros, que dão forma ao desenho do mercado imobiliário das sub-divisões da zona Leopoldina-Irajá, no período. (tabs. 7/1/2 e 3)

Neste sentido, nota-se claramente que na Penha, o pólo principal é o bairro da Vila da Penha. No Irajá 2 é o de Irajá. Na Leopoldina, foi onde ocorreu a alternância cíclica entre os bairros de Olaria (79 e 82), Ramos (81 e 83) e Brás de Pina (80), como pólos de investimento, em determinados anos. Na zona de Irajá 1, apenas dois bairros apresentavam produção mais regular: Vila Cosmos e Abolição, alternando-se como locais de maior número de realizações, (em 80 e 82 e 81 e 83, respectivamente).

Dois desses bairros, Vila da Penha e Irajá, caracterizam-se como pólos de grande concorrência. No entanto, deve registrar-se que na maior parte de tempo do período (80 e 83 em Irajá e 79, 81 e 82 na Vila da Penha), ter existido uma tendência à concentração da produção, nas mãos de um número reduzido de promotores (em geral três).

Na zona da Penha, apesar do pólo central ser a Vila da Penha; Penha e Penha Circular, também apontam importantes crescimentos de produção, embora caracterizem-se como de pequena concorrência.

Por seu turno, os pólos principais da Leopoldina e Irajá I, caracterizam-se como de muito pequena concorrên

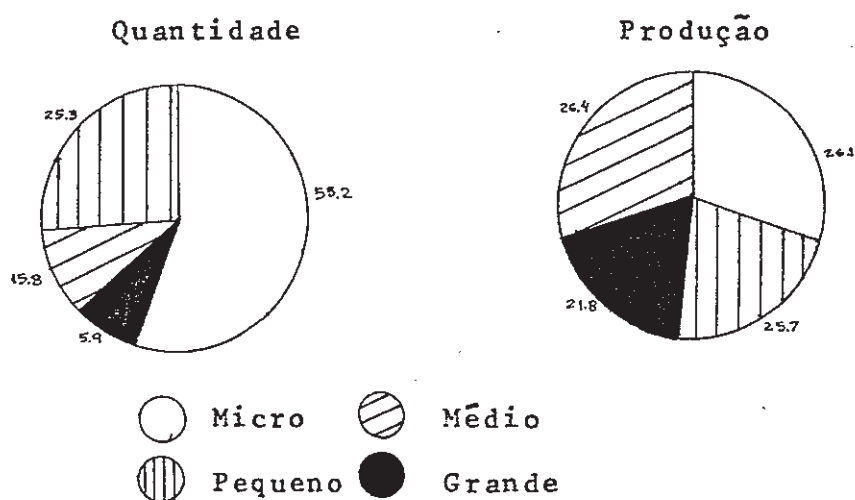
cia. Todavia, por vezes, também mostram uma tendência à concentração da produção em apenas um promotor. Ressalte-se, no entanto, que essa situação foi detectada mais fortemente entre a produção nos bairros de Irajã I, que nos da Leopoldina.

2.2.2. QUEM PRODUZ: A PRODUÇÃO DOS PROMOTORES SEGUNDO SEU PORTE

Ainda mais acentuada que no conjunto dos subúrbios, detectamos a existência de um equilíbrio na distribuição da produção pelos diversos portes de produção, na zona Leopoldina-Irajã, (como podemos visualizar no diagrama 3).

Diagrama 3 - Distribuição da quantidade de promotores /porte e suas respectivas produções na zona LEO-IRA.

79 - 83 %



Fonte: IDEG/ADEMI

Com efeito, notamos grande quantidade de empresas de reduzida importância individual (micros e pequenos), como sendo responsáveis, no seu conjunto, pela metade da produção. A outra metade, distribui-se entre os médios e os grandes. Estes mantêm, no entanto, a correspondência detectada no total da produção suburbana e da cidade: a uma reduzida quantidade de empresas, corresponde uma importante parcela da produção.

Os dados sobre a produção, que detectamos, revelam dessa forma, mais um dos indicadores da qualidade diversa da situação da zona escolhida para o estudo. Realmente, diferentemente das demais zonas da cidade, uma miríade de promotores de menor porte, atuantes na zona Leopoldina - Irajã, pela soma de seus, em geral, reduzidos empreendimentos, realizam a parte mais importante da produção.

2.2.3. ONDE PRODUZEM: DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DA PRODUÇÃO DOS PROMOTORES SEGUNDO SEU PORTE

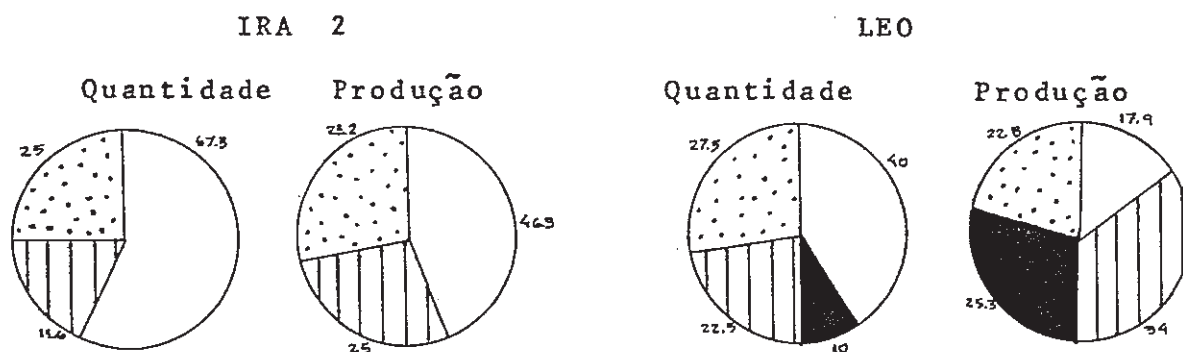
Em termos de preponderância mais geral (como podemos verificar no diagrama 4), podemos apontar para determinados pedaços da zona estudada, onde claramente, promotores de determinado porte tem maior importância: os de porte micro e pequeno são os principais responsáveis pela produção de moradias na zona de Irajã 2. Nas outras três zonas, apesar da preponderância produtiva dos médios na Leopoldina,

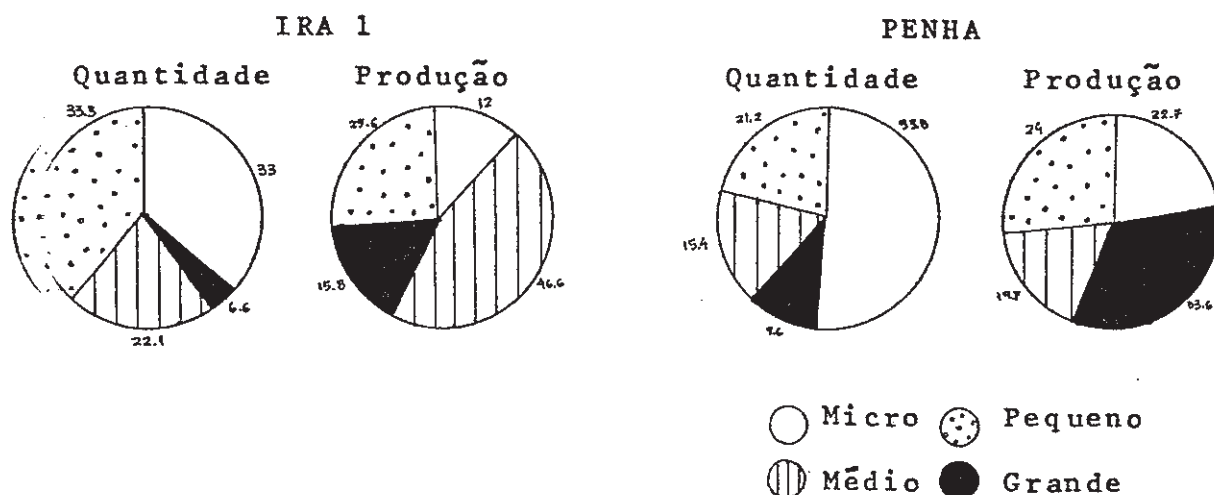
e das grandes na Penha e Irajã 1, a produção é melhor distribuída, entre as diversas faixas de promotores.

Podemos apontar, também de um modo geral, a detecção de movimentos de alternância, quanto a predominância de determinados porte de promotores sobre os demais, (como podemos acompanhar pelas tabelas 19 e 20 no anexo 2). Dado, no entanto, o curto período analisado (79-83), podemos apenas indicar essas alterações de preponderância de ciclos produtivos. Pensamos, entretanto, tratarem-se, provavelmente, de fruto de fases de investimento, as quais se seguiriam outras de refluxo, oriundas do esgotamento das demandas locais, e/ou da capacidade de investimento dos promotores.

Analisando com mais detalhe a produção nas quatro zonas, acompanhando o diagrama 4 e verificando a tabela 19 no anexo 2 podemos apontar, no entanto, alguns eixos diferenciados, da atuação dos promotores, e inclusive algumas das mais importantes alterações de preponderância observadas.

Diagrama 4 - Quantidade e produção de cada faixa de promotor segundo o porte por zona no período 79-83 (%)





Fonte: IDEG/ADEMI

Neste sentido, o quadro detectado na zona IRA 1 é bastante representativo da penetração recente e incipiente da promoção imobiliária. Essa penetração, ganha contornos ainda mais fortes, ao sabermos que os promotores que a escolhem para se localizar, são de grande porte e em geral oriundos de outras zonas.

Na zona de Irajá 2, como já assinalamos, o predomínio foi dos promotores de reduzido porte. No entanto, podemos apontar para um movimento cíclico de importância, quando nos momentos de queda da produção geral no mercado, (80 e 83) correspondem ao pique de realizações desses promotores, de reduzido porte. Assim, parecem abrirem-se espaços produtivos, nos instantes de refluxo, das empresas de médio porte.

Por sua vez, na zona da Leopoldina, num primeiro momento, observamos a penetração de grandes empresas, na crise do segmento de moradias de alto luxo, quando buscam novas áreas de atuação. Mas no movimento cíclico que detectamos, num segundo momento, a produção local passa a ser comandada por empresas de menor porte, especializadas em atuação no

mercado suburbano.

Na zona da Penha, por outro lado, a par do equilíbrio observado, detectamos uma certa dualização da produ-ção: uma penetração já significativa de grandes promotores, implica numa relativa supremacia de sua produção; mas esta contrabalança-se pela enorme quantidade de promotores de reduzido porte, realizando em conjunto a maior parte da produ-ção.

Os movimentos de alternância também fazem-se sentir na zona, apesar da permanência e preponderância das gran-des empresas ao longo do período. Assim sendo, a um movimen-to inicial, correspondente a certa supremacia dos promotores de reduzido porte, segue-se a penetração das grandes empre-sas.

Nota-se, portanto, um contexto onde existe uma permanência de atividades e produção dos promotores especializados na zona, e a penetração em determinados momentos conjunturais de promotores de âmbitos mais ampliados, que modificam o perfil do mercado local.

2.2.4. A PRODUÇÃO DOS PROMOTORES: O QUE PRODUZEM E PARA QUEM PRODUZEM TIPOS E PREÇOS DOS IMÓVEIS

Da mesma maneira que no conjunto da cidade, e nos subúrbios, os promotores direcionam sua produção em larga escala, para os S2Q (como podemos acompanhar no diagra

ma 5 e tabela 8 no anexo 1). Isto significa, igualmente, de um modo geral, um acompanhamento de um dos eixos em que dualmente dividiu-se o mercado no período, qual seja, o da busca das camadas de renda média. Torna-se ainda mais relevante essa opção, não apenas pelo seu alto índice de oferta, como pela reduzida realização de empreendimentos com maior número de peças.

Pode-se comprovar esta opção, também pela pequena expressão das duas faixas extremas do mercado (5 a 8 e acima de 22 S.M), quanto as camadas a que direcionam os empreendimentos (ver diagrama 6).

Diagrama 5

Distribuição tipos de imóvel zona LEO-IRA 79-83 %

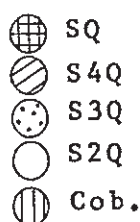
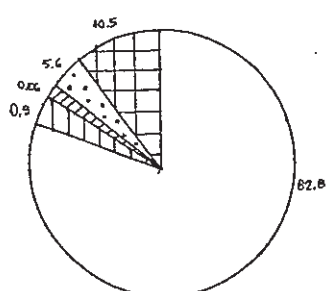
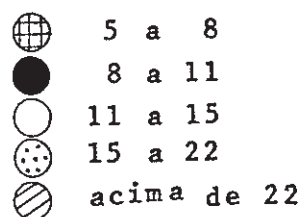
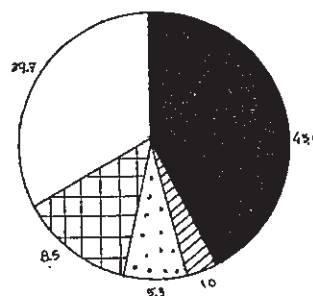


Diagrama 6

Distribuição preço imóveis/ faixa sal. mín. zona LEO-IRA 79-83 %



2.2.5. DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS TIPOS E PREÇOS DOS IMÓVEIS

Analisando-se a distribuição da produção por zona, podemos no entanto verificar certas diferenciações importantes, (conforme podemos, também, acompanhar pelos diagramas 7 e 8, figuras 9 a 12, e tabelas 7/1, 7/2 e 7/3 no anexo 1).

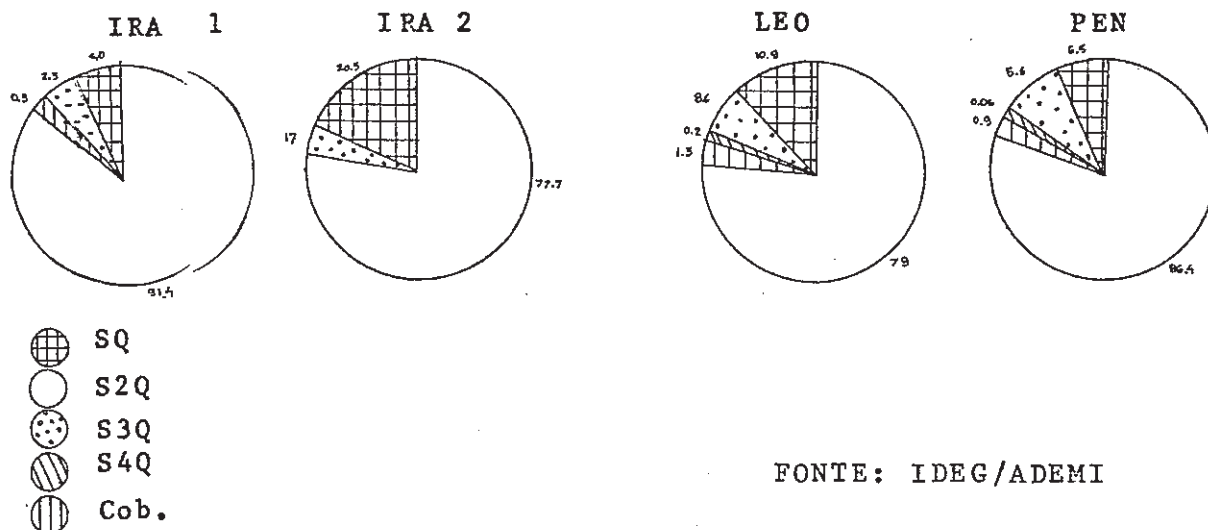
Com efeito, em Irajá 1 e 2 detectamos uma forte concentração da produção de imóveis de menor número de peças. Direciona-se, preponderantemente, a produção na primeira, para a faixa de menor renda no sistema; e na segunda, para as faixas intermediárias. Por outro lado, na Leopoldina e Penha, apesar da preponderância do S2Q, notamos tanto traços de uma produção voltada para segmentos mais baixos de renda, direcionado para imóveis de menor número de peças; como para segmentos de renda mais alta, direcionada para apartamentos de maior número de peças, inclusive, coberturas. No entanto, nas duas zonas, (como observa-se no diagrama 8), o segmento voltado às faixas intermediárias predomina.

Assim sendo, em todas essas zonas, apesar de uma certa predominância de determinadas faixas de renda sobre as outras, verifica-se ser significativa (embora ainda restrita) a existência de segmentos do mercado, dirigido às demais faixas.

De fato, cada tipo de imóvel é ofertado a diferentes faixas de mercado, assim como em cada zona a produção

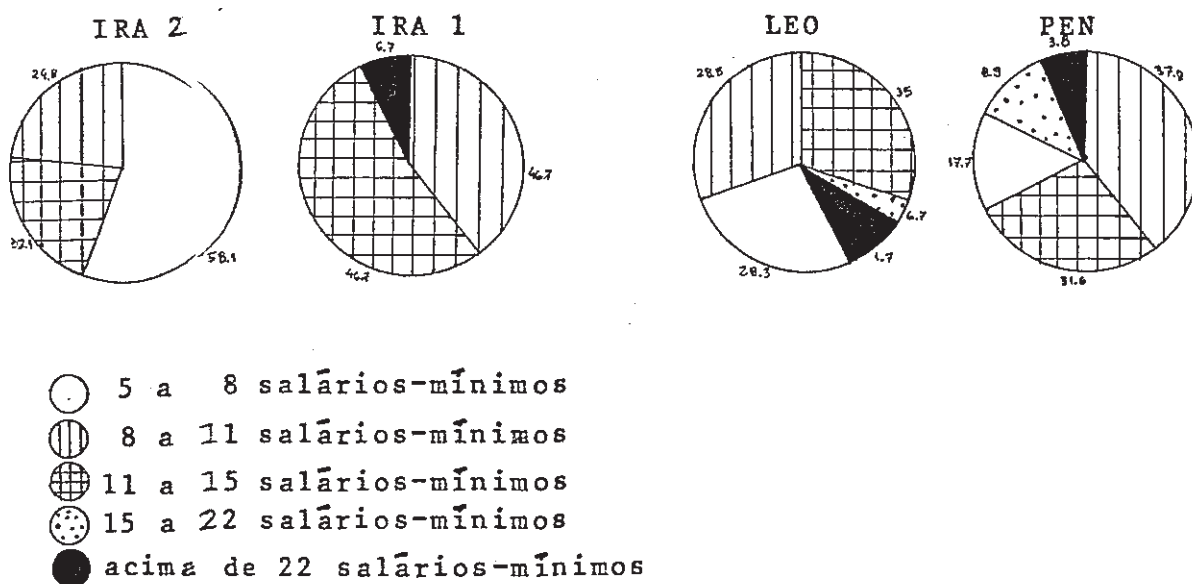
oscilou entre os diferentes tipos de imóveis. (vide diagrama/7).

Diagrama 7 - Distribuição tipo imóvel/zona/período 79-83 %



FONTE: IDEG/ADEMI

Diagrama 8 - Distribuição faixa de preço/zona no período 79-83 %



FONTE: IDEG/ADEMI

Neste sentido, (como podemos visualizar pelas figuras 9, 10 e 11, e acompanhar pelas tabelas 8 e 9 no anexo 1), a produção oscila em diversificações, ainda que de pequena monta, dado a predominância da oferta do S2Q, direcionado às faixas intermediárias.

Dessa forma, destacam-se ao longo do período, a formação de segmentos, embora reduzidos, de imóveis ora com menor número de peças (SQ), ora com maior (S3Q), no Irajá 1 e 2. Consequentemente, observam-se oscilações de direcionamento para camadas de menor ou maior renda (vide figura 9).

Por sua vez, na Leopoldina, detectamos segmentos já de maior expressão, relativamente, tanto de menor como de maior número de peças (inclusive coberturas), em movimentos alternados ao longo do período. Com efeito, por vezes, encontramos significativa mudança de direcionamento da produção para camadas de renda um pouco mais altas, mormente no tipo S2Q.

Tratou-se, (como podemos, também, verificar pelas figuras 9, 10, 11 e 12), provavelmente, de um movimento de busca de várias faixas de mercado, por vezes concomitantemente, ao alternarem-se o direcionamento da produção. Neste movimento detectamos, inclusive, uma oferta contínua, ainda que restrita de imóveis de maior número de peças.

Por bairro, (como podemos acompanhar pela figura 12 e diagramas 10 e 11 no anexo 1, as situações tem semelhantes desenhos ao da zona.

Por sua vez, na Penha, manteve-se sempre num alto patamar (cerca de 86%) a participação da oferta do S2Q. Concomitantemente, no entanto, detectamos também, (como podemos visualizar na figura 9), importantes - porquanto contínuos e com certa significação produtiva - segmentos de produção voltados para imóveis com maior número de peças, inclusive, também, coberturas. Em alguns momentos, a este direcionamento somou-se um outro, qual seja, aquele de realizações de menor número de peças.

Assim sendo, podemos supor, que com maior regularidade do que nas outras zonas, busca-se na Penha, a diversificação da produção pelas várias faixas de mercado.

Importante observar, também, que paralelamente ã busca de vários direcionamentos de produção, ao longo dos anos, (como podemos visualizar pela figura 11 pp. 90/1), houve um processo de ascensão dos preços. Tal processo ocorreu principalmente no que refere-se ao tipo S2Q, mas igualmente, apesar de que com oscilações, quanto aos tipos SQ e S3Q. Notamos que o fenômeno ocorreu em todos os bairros da zona, quase que com a mesma intensidade, (ver figura 12).

Por outro lado, foi no bairro da Vila da Penha, que notamos ter acontecido um direcionamento mais distribuído da produção: buscou-se tanto as faixas de renda mais alta, como as médias e as baixas. Correspondem estas direções, ã produção de imóveis de maior número de peças, um movimento de permanência, (ainda que em 79 e 80 seja decrecente) do S2Q, e a um ciclo alternado de empreendimentos de menor

número de peças (SQ). (ver figura 12).

2.2.6. CONCLUSÃO

Com base nos indicadores, que analisamos sobre a produção nas quatro zonas, que compõem esta vasta área, podemos apontar, a guisa de conclusão, que a vertiginosa expansão da produção far-se-á a partir de uma preponderante bifurcação. De fato, temos nessas zonas a produção direcionada principalmente para um mercado médio. Contudo, divide-se em dois eixos; um para o de renda mais baixa, e outro para um segmento menos importante, mas crescente, voltado para o de renda mais alta.

Como também já verificamos, a expansão da produção não ocorreu de forma contínua, e nos mesmos ritmos e momentos em cada zona e bairro.

Neste sentido, acreditamos que, em termos gerais, quando a produção for realizada adequando-se à conjuntura econômica; aos limites do S.F.H.; e às faixas de renda das camadas locais que poderiam demandar moradias, ocorreram expansões da produção. Por outro lado, quando buscou-se ultrapassar esses limites e parâmetros, existiu uma tendência à ruptura, com queda na produção.

De fato, os momentos de expansão ocorreram dualmente e adequando-se à situação: 1) na Penha e Irajá 1 (79 e 82) por um lado, com um direcionamento preponderante para

o mercado médio, e por outro, com um segmento menos importante, mas sinalizador de prováveis transformações sócio-econômicas, voltado para camadas de renda mais alta na Penha; e 2) na Leopoldina e Irajá 2, voltado principalmente para camadas de renda baixa.

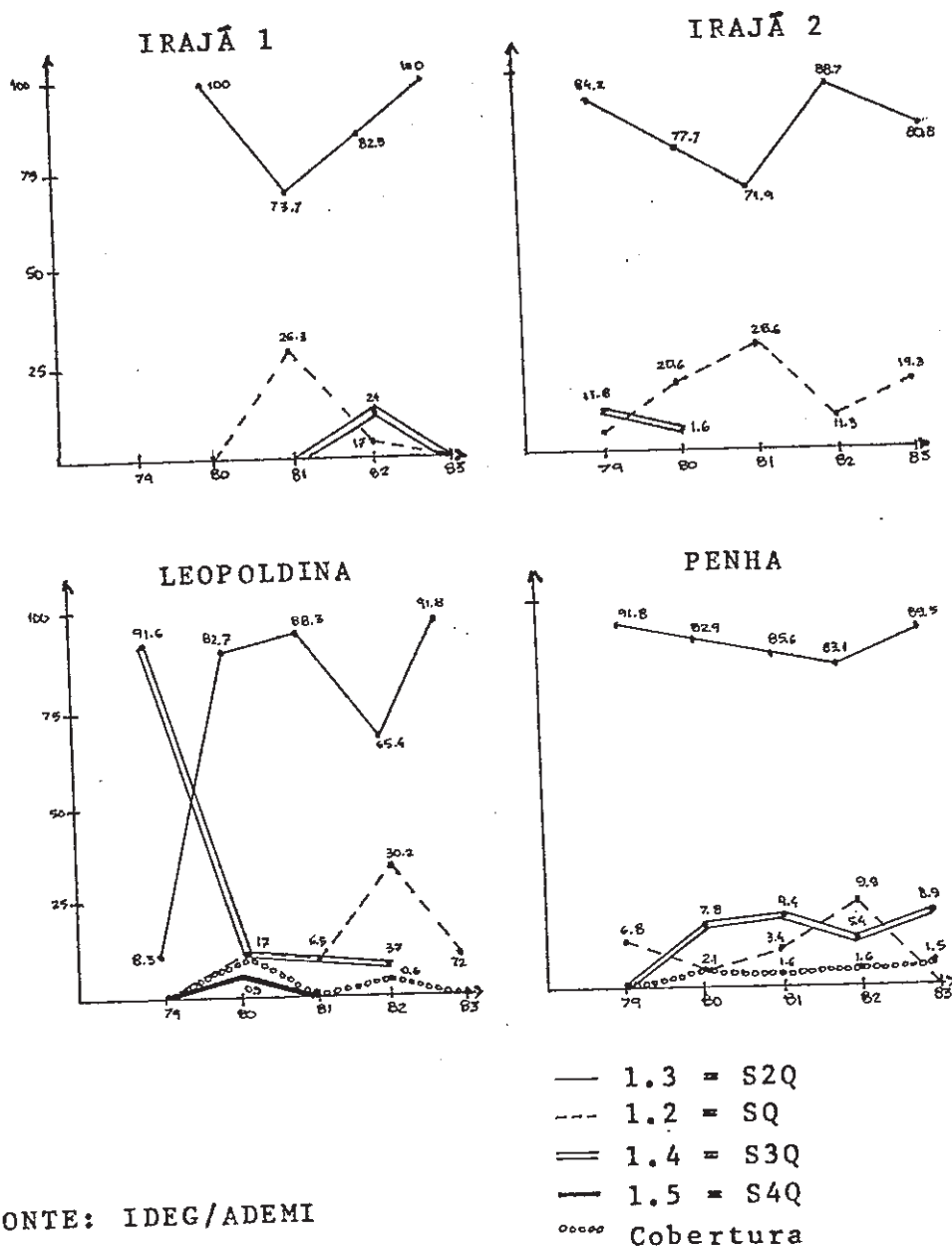
A ruptura, por sua vez, ocorrida na produção tendo como âmbito a Leopoldina e Irajá 2, em 82, parece ter-se dado a partir de outros parâmetros. A articulação provável entre uma fase de refluxo do mercado, a partir da saturação da demanda, pelo vertiginoso crescimento do período anterior, com direcionamento para um mercado médio, fez com que fosse ultrapassado os limites ditados pela conjuntura econômica e o teto de financiamento, causando a queda na produção.

Já a "crise" de 83 teve duas formas de enfrentamento: 1) na Penha e Irajá 1, direciona-se a produção para o mercado de renda mais alta, caracterizado pela redução do tamanho dos empreendimentos e aumento do tamanho das unidades, tendo como reflexo uma quebra na expansão da produção nestas zonas. 2) Na Leopoldina e Irajá 2, direciona-se a produção para o mercado de renda mais baixa, caracterizado, então, por um aumento no porte dos empreendimentos e redução no tamanho das unidades, tendo como reflexo uma recuperação da expansão da produção, em plena crise geral.

Devemos sublinhar, por fim, a informação mais significativa para o estudo, descoberta através da análise do mercado: preponderantes numericamente, os promotores de menor porte (micros, pequenos e médios) revelam-se na zona

Leopoldina - Irajá, qualitativamente como os mais importantes, (como analisaremos detalhadamente nos capítulos seguintes); realizam a maior parcela da produção, ofertando empreendimentos para as várias faixas de renda, compostos de apartamentos, que não apenas acompanham a tendência do mercado (S2Q), como empreendem, também, tanto aquele de menor número de peças (SQ), quanto os de maior (S3Q, S4Q e cobertura).

Figura 9 - Distribuição dos tipos de imóveis por zona por ano (%)



FONTE: IDEG/ADEMI

Figura 10 - Distribuição tipo de imóvel por bairro / ano %

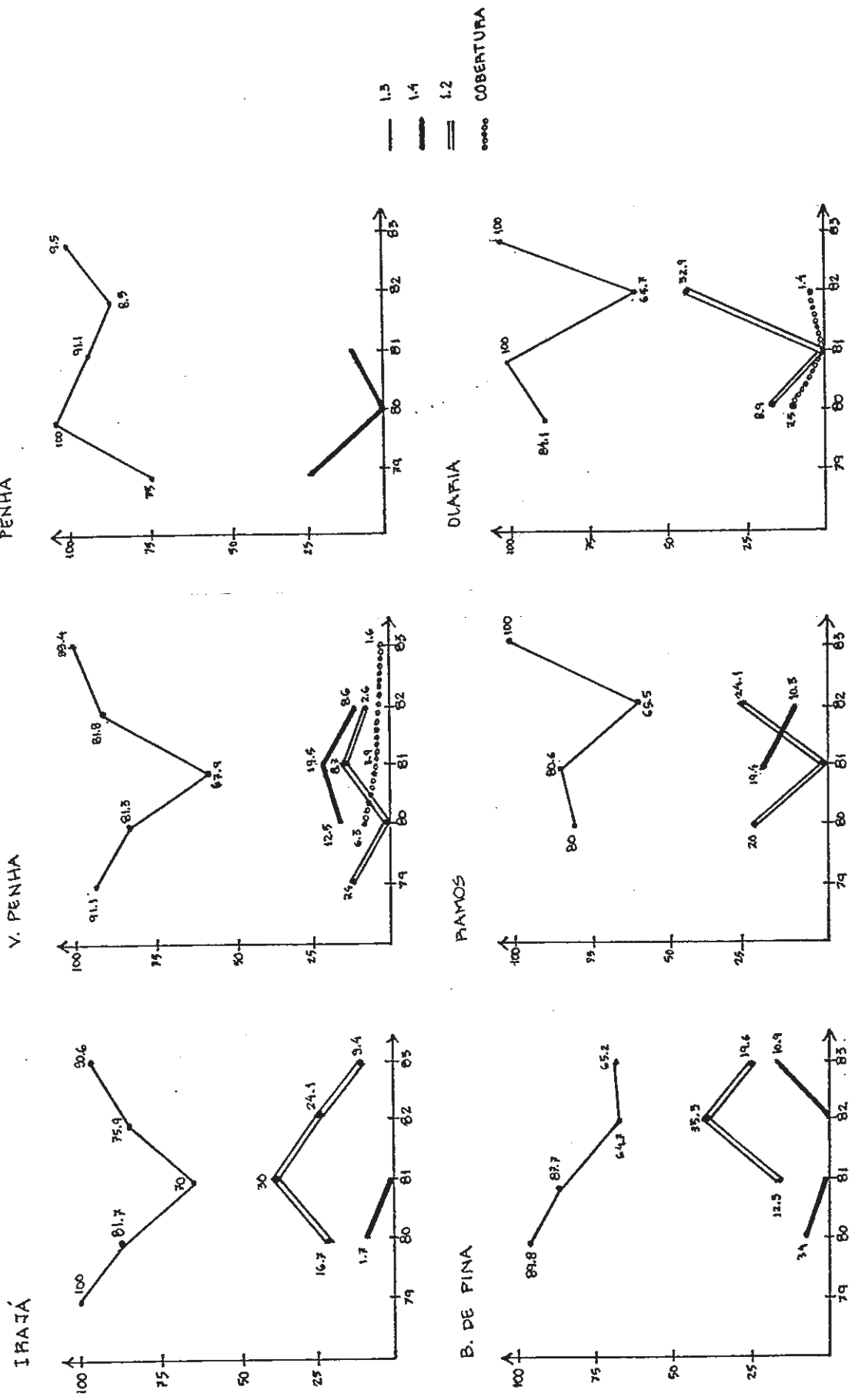
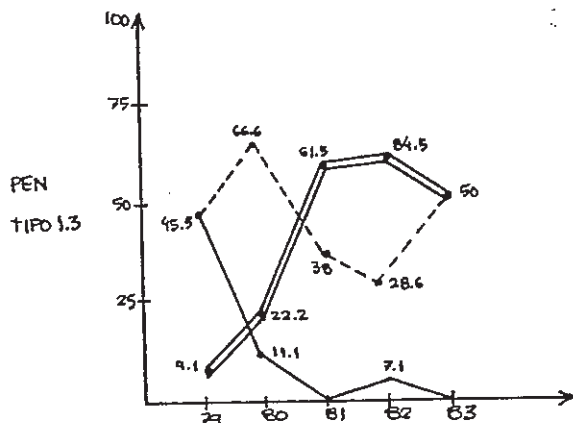
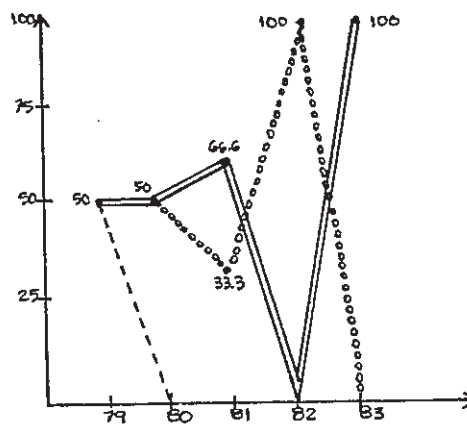
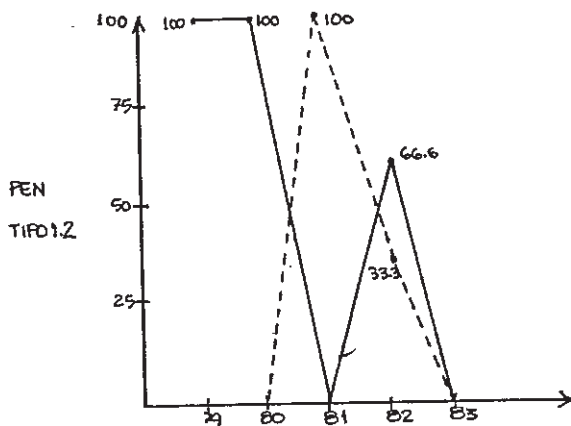
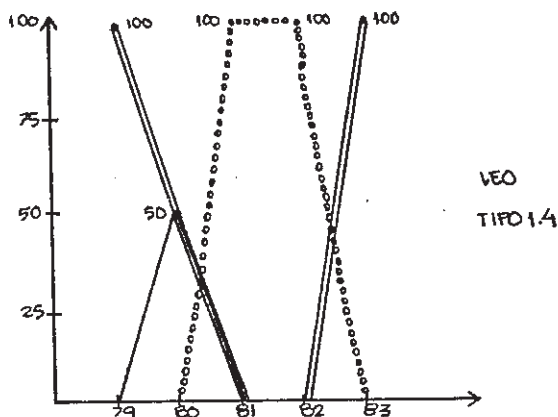
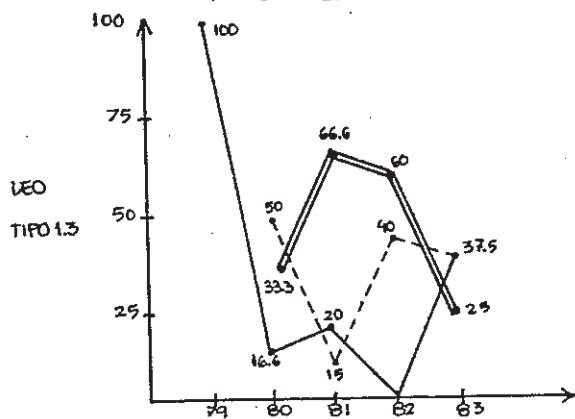
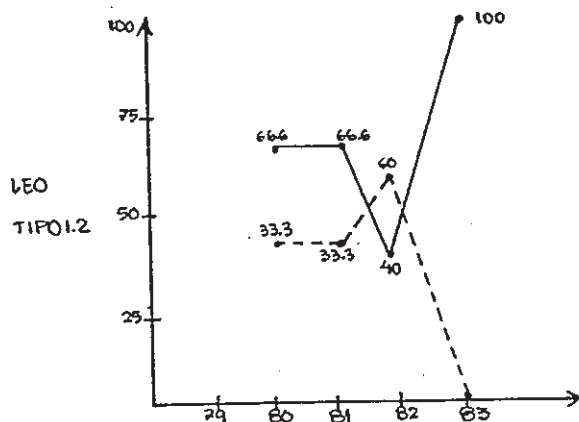


Figura 11 - Gráficos distribuição das faixas de preço/tipos de imóveis, por zona e ano (%)



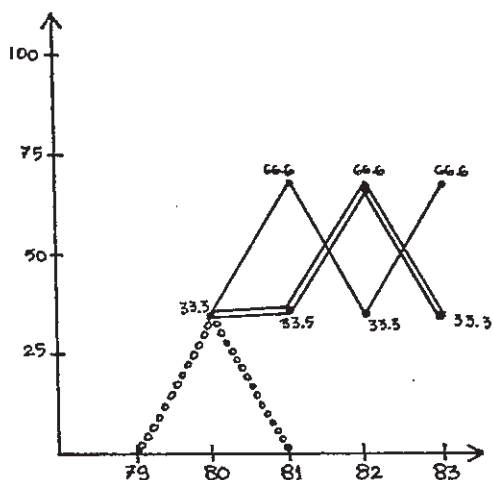
FONTE: IDEG/ADEMI

FAIXAS DE PREÇO:
 — 5 A 8 S.M
 - - - 8 A 11
 = = = 11 A 15
 15 A 22
 = = = AC 22

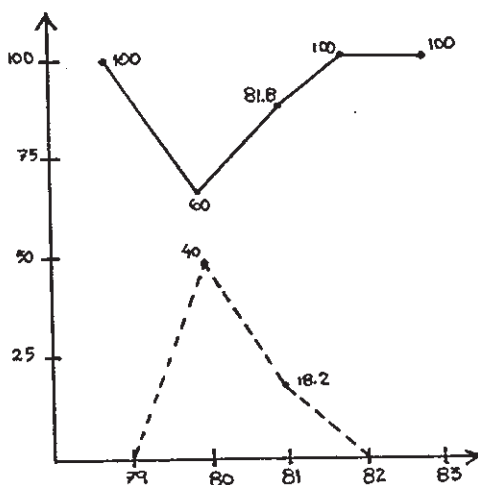
Cont.

Figura 11 - Gráficos distribuição das faixas de preço/tipos de imóveis, por zona e ano (%)

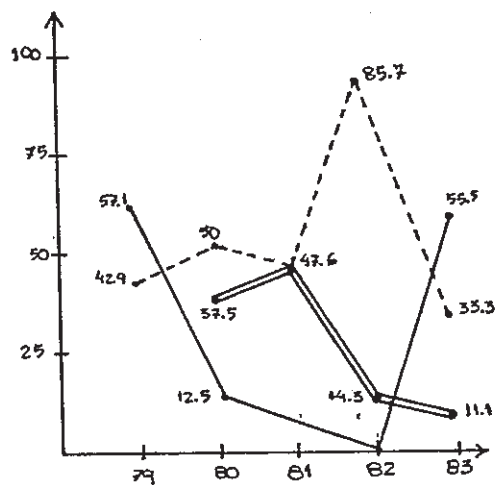
IFA 1 - TIPO 1.3



IFA 2 - TIPO 1.2



IFA 2 - TIPO 1.3

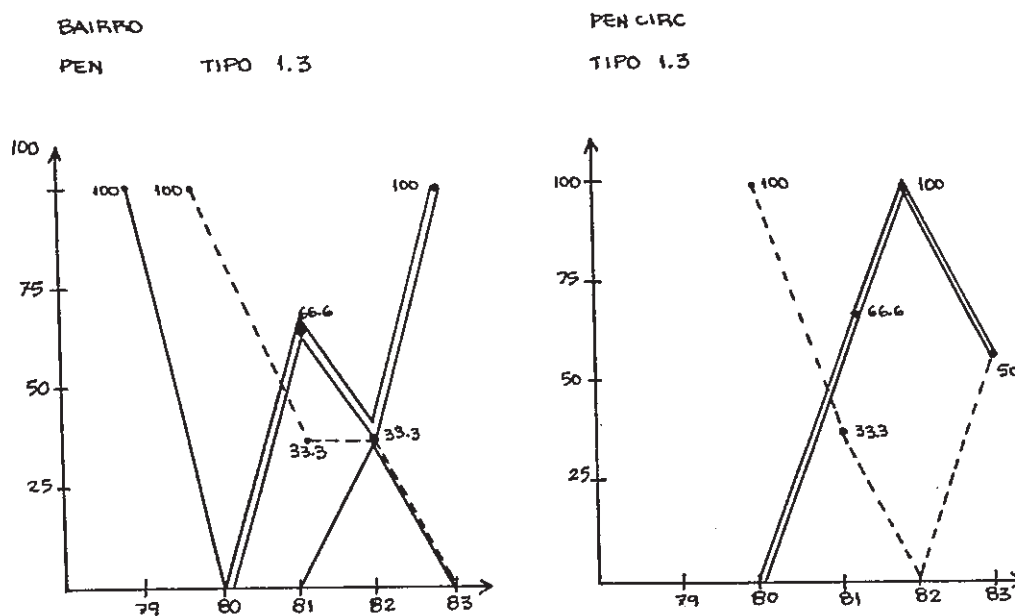


FAIXAS DE PREÇO

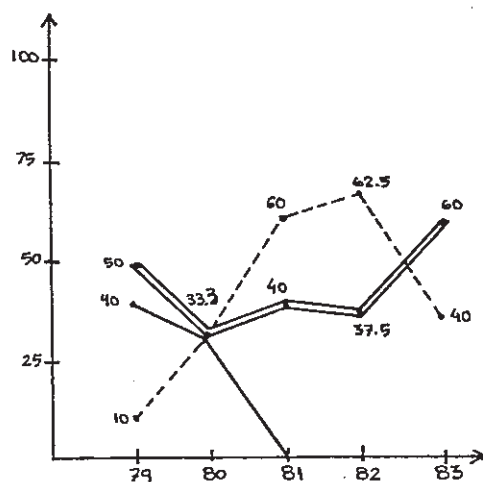
- 5 A B S.M.
- - - B A 11
- == 11 A 15
- 15 A 22
- ==== AC. 22

FONTE: IDEG/ADEMI

Figura 12 - Gráficos distribuição das faixas de preço pelos tipos de imóveis por bairro e ano (%)



V. PENHA TIPO 1.3



- FAIXAS DE PREÇO:
- 5 A 8 S.M
 - - - 8 A 11
 - == 11 A 15
 - 15 A 22
 - . - . AC 22

FONTE : IDEG / ADEMI

NOTAS

1. Para um aprofundamento sobre, a história e a análise da política estatal para o setor imobiliário, ver Sérgio de Azevedo e Luis Aureliano G. de Andrade - Habitação e Poder - RJ Zahar, 1982.
A história do BNH e as causas e consequências da crise no mercado imobiliário do Rio, estão desenvolvidas em Fernando Carlos G. de C. Lima - O Sistema Financeiro da Habitação e a Expansão do Mercado Habitacional no Rio de Janeiro. Tese de mestrado PUR/UFRJ, 1980.
2. Para conhecer-se os números da produção, a partir da implantação do S.F.H. e pós-76, no Rio de Janeiro, consultar L. Cesar de Q. Ribeiro et alli; op.cit., cap. I
3. Para conhecer a íntegra da 386, e seus efeitos sobre o mercado, ver Fernando C. G. de C. Lima, op.cit.
4. Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, Decreto 1321 de 25/11/77, Código de Obras da Cidade do Rio de Janeiro, RJ 1981, pp. 677-682.
5. A figura 1, contém dados que cobrem a totalidade da produção legal no Rio de Janeiro, enquanto que as de nº 2 e 3 abarcam a produção apenas do sistema de promoção imobiliária. A necessidade de utilizar, na figura 1, os dados do DED, decorrem do fato de só termos indicadores sobre o sistema de promoção, discriminado do restante, a partir de

1979.

6. Dados mais completos sobre a produção nos subúrbios; e sua relação com o restante da cidade, podem ser encontrados em Luis Cesar de Queiroz Ribeiro et alli, op. cit. cap. I

CAPÍTULO III

AS CARACTERÍSTICAS DOS PROMOTORES E SUAS ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO

Conhecido o pano de fundo da atuação dos agentes, detectamos a existência dos pequenos promotores, e sua importância, quantitativa e qualitativa, na produção de moradias da zona Leopoldina-Irajá.

Nosso próximo passo, a ser cumprido neste capítulo, será, então, conhecer-mos quem são e como atuam estes pequenos promotores.

Trata-se, assim sendo, de inicialmente, conhecer-mos os agentes, a partir de suas características sócio-econômico-jurídicas, e do perfil da sua atividade em termos espaço - temporais.

Caracterizados os agentes, procuramos, então, apresentar sob forma de aproximação, uma tipologia dos pequenos promotores. Posteriormente, a partir da análise de sua atividade nos mercados imobiliários e fundiários, traçamos, igualmente sob a forma de aproximação, uma tipificação de suas estratégias de atuação.

Delinearemos, então, primeiramente, as caracte

rísticas dos promotores ao conhecermos: a) sua natureza jurídica; b) a função dominante na sua atividade, que articula-se com a de promoção; c) a fonte de seus financiamentos; d) a natureza do seu capital; e) sua trajetória histórico-sócio-econômica.

Em seguida, de posse desse conhecimento, verificaremos o resultado de sua atividade, em termos de regularidade e âmbito espacial de atuação.

Assim sendo, estaremos começando a responder à uma classificação dos agentes, que extravaze aquela determinada por seu porte de produção.

3.1. AS CARACTERÍSTICAS DOS PROMOTORES

Vejamos, inicialmente, o conjunto de variáveis que utilizamos, para caracterizar sócio-jurídico-econômica mente os promotores.

Precisamos, inicialmente, a natureza jurídica do conjunto dos promotores, para conhecermos dessa forma os limites de diferenciação do nosso universo, composto de empresas e pessoas físicas. Em seguida, verificamos da constituição jurídica das empresas.

Posteriormente, conhecemos as funções exercidas pelos promotores - incorporação, construção e corretagem, e as combinações entre estas - porquanto é importante saber

-mos da existência de especialização ou articulação de funções. A partir disto, observamos quando uma atividade é instrumento de outra, como por exemplo, a incorporação para uma empresa de construção, a primeira utilizada como forma de otimizar a segunda, que é a principal.

A fonte dos financiamentos, é outra das variáveis observadas. Apesar de terem uma mesma matriz - o SFH - observamos certas diferenças quanto a origem dos recursos para a promoção, as quais poderão também determinar diferentes estratégias. Verificamos, assim, três grandes faixas como fonte de financiamento: 1) os Bancos Oficiais - CEF e BANERJ - com política de financiamento, em geral, para faixas de renda baixa e média e orientada para dividir o montante de recursos por um grande número de promotores (abarcando os de pequeno porte); 2) Os bancos privados, em geral, para faixas de renda alta; 3) a utilização de recursos próprios, tanto por pessoas físicas, como por empresas, conforme a situação.

Estas três primeiras variáveis, são utilizadas no conhecimento de todo o grupo de agentes; tanto na sua forma de empresas, como na de pessoa-física.

Por seu turno, como já explicitamos na introdução geral do trabalho, somente nos foi possível, no âmbito deste, delinear mais precisamente, a natureza do capital e a trajetória histórica-sócio-econômica das empresas, a partir da pesquisa na Junta Comercial. Para tal, utilizamo - nos das seguintes variáveis (apresentadas na sequência em que

aparecem no texto): 1) O ano de criação, permite-nos conhecermos, a conjuntura em que passou a atuar, o que espelha muitas vezes suas funções dominantes; 2) seu caráter - familiar ou empresarial - pode, por sua vez, ser indicador de seus comportamentos diferenciados, além de nos servir para auxiliá-nos na identificação da natureza de seu capital; 3) Os objetivos da empresa permitem conhecer, a existência ou não da integração de várias funções exercidas pelo mesmo promotor; 4) a grandeza do capital social e seu crescimento ou estagnação, permite-nos conhecermos o estágio de desenvolvimento econômico da empresa; 5) a repartição do capital social, por seu turno, permite-nos sabermos quem controla a empresa: se a detenção do capital esta nas mãos de uma só pessoa, reparte-se pela família, pelas empresas do grupo...; 6) a repartição profissional dos sócios das empresas, serve-nos como um dos dados a evidenciar a origem de seu capital.

Observemos então, agora, cada uma das variáveis, que possibilitam caracterizar os promotores.

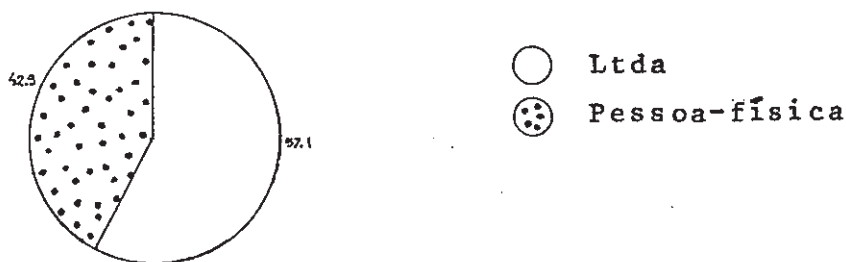
3.1.1. NATUREZA JURÍDICA

CARACTERÍSTICA.

Os promotores atuantes na zona, (como podemos visualizar no diagrama 15) constituem-se juridicamente, em maior escala, como empresas ltda. Constatamos, também, a signi-

ficativa parcela daqueles que exercem a promoção como pes soas físicas, atuando tanto individualmente (42.6% delas), co mo por meio de associação de indivíduos (57.41%).

Diagrama 12 - Natureza jurídica-distribuição no período 79 - 83 - %

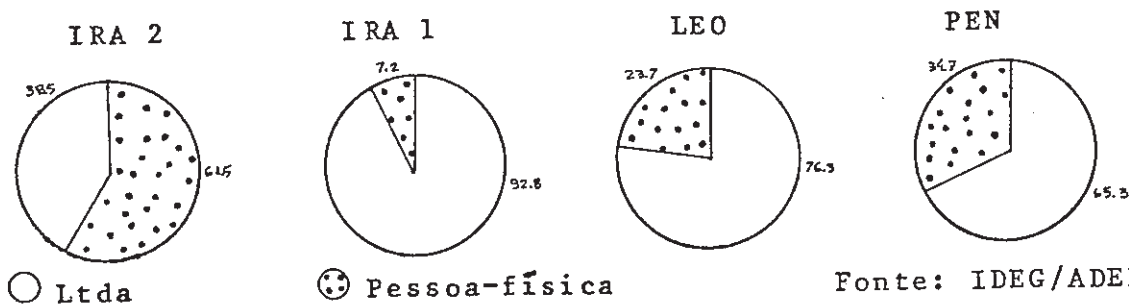


Fonte: IDEG/ADEMI

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

A distribuição dos promotores, segundo sua natu reza jurídica, não ocorre de forma semelhante pelas 4 zo nas, em que subdividimos a da Leopoldina e Irajá, evidenciando a existência de espaços preponderantes, para cada uma, no tocante a sua atuação. (veja diagrama 13)

Diagrama 13 - Distribuição dos promotores segundo sua natu reza jurídica por zona no período 79-83 - %



Fonte: IDEG/ADEMI

Neste sentido, podemos apontar como sendo a zo
na de Irajá 2, o principal espaço de atividade das pesoas
físicas, enquanto que as outras três zonas caracterizam-se
como "locus" das Ltda. A par dessas predominâncias, torna-
-se importante assinalarmos a presença das pesoas físicas,
significativamente, na Leopoldina e Penha; sendo apenas redu
zida em Irajá 1. Por seu lado, as Ltda em IRA 2, também reve
laram percentual significativo.

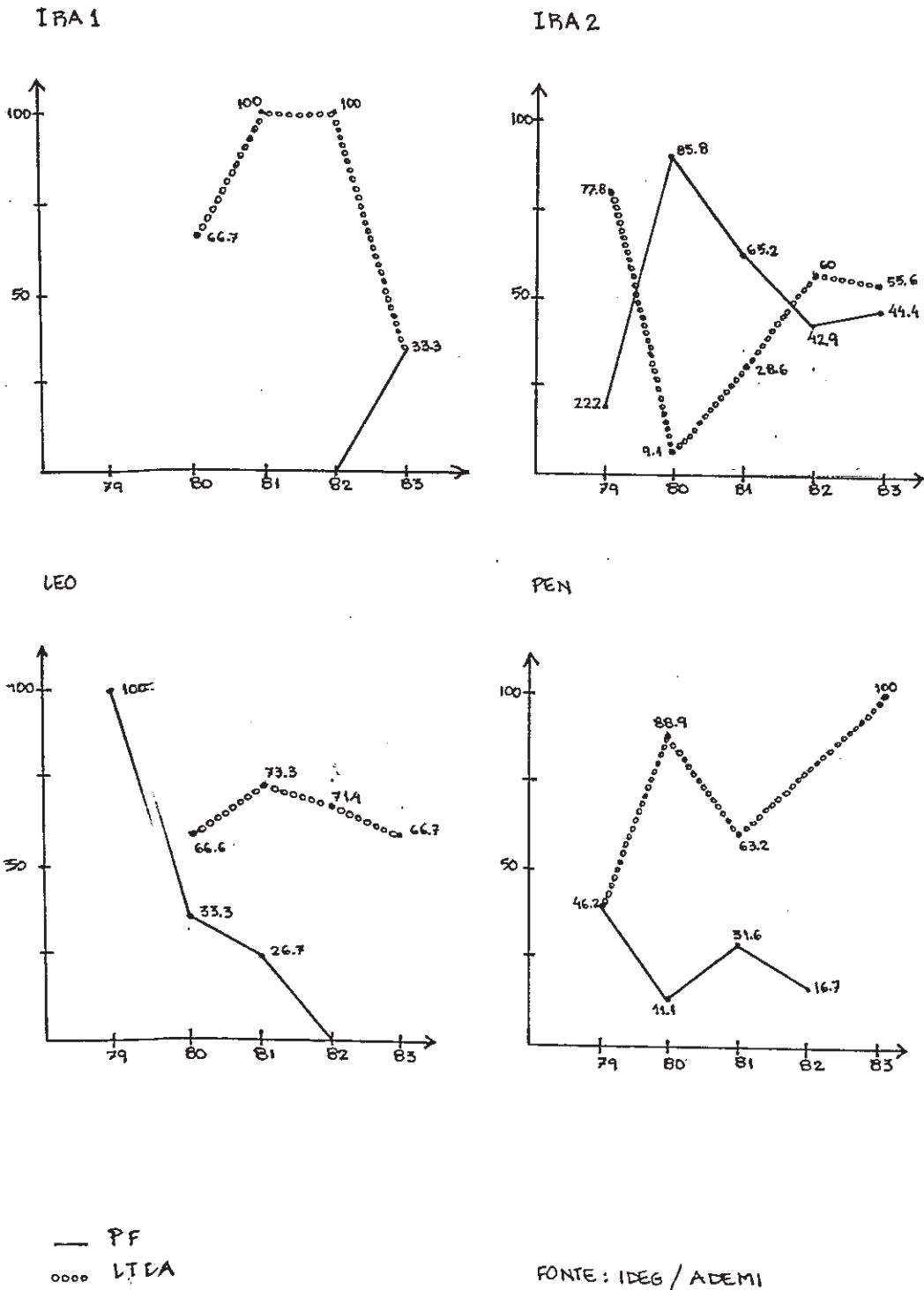
Observando-se o processo, ao longo do período,
como podemos acompanhar pela (fig. 13), verificamos que estas
preponderâncias, aconteceram em determinados momentos.

Assim sendo, evidencia-se em Irajá 2, a presença
preponderante das pesoas físicas nos momentos de maior con
corrência, (80 e 81), mormente no bairro Irajá. Nos momentos
de menor concorrência (79, 82 e 83) são as Ltda, por sua vez,
que preponderam.

Por outro lado, entre as zonas onde preponderam
as Ltda., são estas que acompanham os momentos de pique da
produção, mais mantêm-se majoritárias mesmo no de baixa, nas
zonas da Penha e Leopoldina, cedendo espaço às pesoas físi
cas na de Irajá 1. Na Penha, o "locus" principal das pesoas
físicas esteve restrito a Vila da Penha, com os demais bai
ros, assim como os da Leopoldina, tendo presença marcante
das Ltda.

É importante observarmos, como na Leopoldina as
peças físicas atuaram apenas até 81, quando parece bloque

Figura 13 -- Distribuição dos promotores/natureza jurídica/
zona e ano %



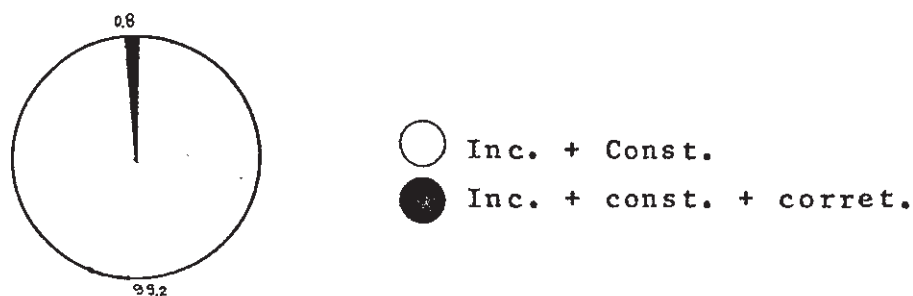
ar-se o mercado para esses empreendedores na zona.

3.1.2. FUNÇÃO

CARACTERÍSTICAS

Em termos das funções exercidas pelos promotores, a característica principal, (como podemos visualizar no diagrama 14), praticamente única, trata-se da articulação das atividades de incorporação + construção. A estas, detectamos reduzido segmento, da que reúne incorporação + construção + corretagem, (exercida por apenas um promotor).

Diagrama 14 - Funções distribuição período 79-83 %



Fonte: IDEG/ADEMI

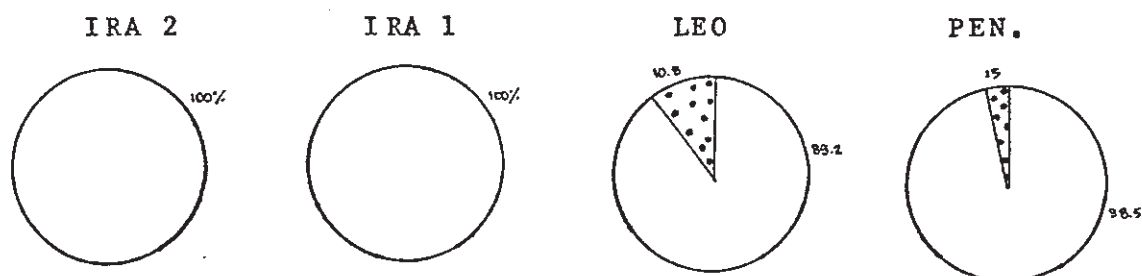
Assim sendo, verificamos que a atividade dos promotores prende-se, basicamente, às da realização do empresariamento, tanto na sua conformação jurídico-comercial (incorporação como na produção mesma do imóvel (construção).

Por seu turno, a atividade articulada de incorporação + construção + corretagem, refere-se a uma única empresa, cuja função original tratava-se exclusivamente da corretagem.

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Dado sua preponderância quase absoluta, a função articulada incorporação + construção, distribue-se com o mesmo peso majoritário pelas 4 zonas, (veja diagrama 15). Somente na Leopoldina, no entanto, devido a atuação, em inúmeros empreendimentos da Francisco Xavier Imóveis, a função articulada incorporação + construção + corretagem, alcança um patamar um pouco mais significativo. Por bairro, a situação é bastante semelhante, sendo que inclusive em grande parte deles, 100% exercem a função principal de incorporação + construção.

Diagrama 15 - Distribuição dos promotores segundo sua função por zona no período 79-83 %



- Inc. + const.
- Inc. + const. + corret.

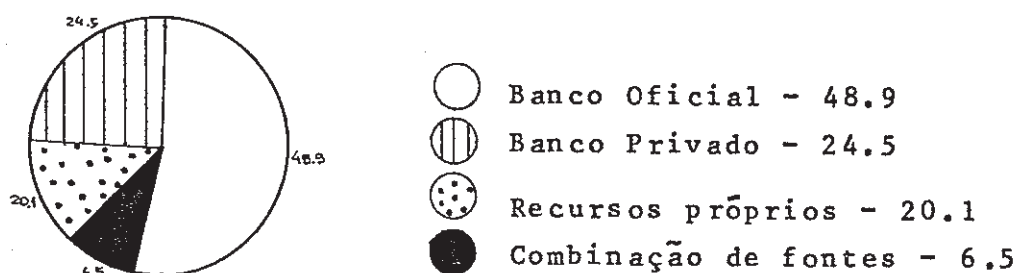
Fonte: IDEG/ADEMI

3.1.3. FONTE DE FINANCIAMENTO

CARACTERÍSTICAS

No Brasil, apesar da fonte de financiamento dos promotores ter uma única origem - o S.F.H. - existem algumas diferenças entre os canais de distribuição dos recursos, que teriam implicações para a atividade dos agentes.

Diagrama 16 - Fonte de financiamento - distribuição período 79-83 %



Fonte: IDEG/ADEMI

Neste sentido, (como podemos observar no diagrama 16), a maior parcela procura os bancos oficiais.

Por outro lado, detectamos uma parcela nada desprezível de promotores, que utilizam-se exclusivamente de recursos próprios. A utilização desta fonte, em princípio, não seria a melhor para os agentes, já que ao crédito do S.F.H. corresponde as melhores taxas. Esta utilização, pode ser explicada pela grande quantidade de pessoas físicas, atuando

na zona Leopoldina - Irajá, para as quais o crédito do S.F. H. não está disponível.

A utilização de fonte de recursos combinados, por fim, foi muito reduzida; provavelmente pelas dificuldades de articulação e acesso às diferentes formas de crédito. Nota mos, no entanto, que a maior parte dos promotores que assim age, combina recursos próprios com os de bancos oficiais ou privados.

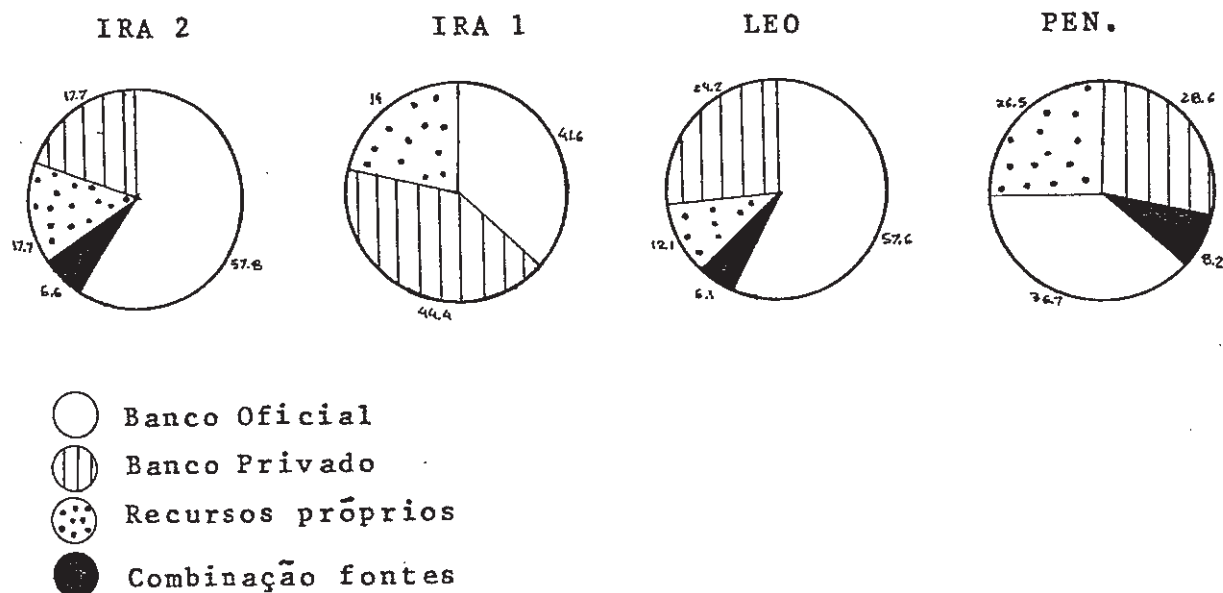
DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Dos promotores que utilizam-se de banco oficial, a maior parcela encontra-se em Irajá 2 e Leopoldina.

Nas demais zonas, na da Penha predomina, e na de Irajá 1 divide as preferências com os bancos privados.

A utilização de recursos próprios distribui-se, por sua vez, de forma semelhante pela Penha, Irajá 2 e Irajá 1, tendo menor uso na Leopoldina. (ver diagrama 17 e tabela 23, no anexo 2 pp. 240).

Diagrama 17 - Distribuição dos promotores segundo sua fonte de financiamento por zonas no período 79-83 %



Fonte: IDEG/ADEMI

Passemos então, agora, ao universo das empresas pesquisadas na Junta Comercial.

3.1.4. PESSOAS JURÍDICAS: AS EMPRESAS

Computaram-se no período, 72 empresas atuantes nas quatro zonas. O levantamento de informações referentes as empresas, na "Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro", revelou, no entanto, que 33 (trinta e três) não constam do arquivo (45.8% das empresas). Foi possível assim, obter dados sobre as demais 39 (trinta e nove), correspondendo a 54.2% do total.

A) ÉPOCA DE CRIAÇÃO DAS EMPRESAS

Tabela 12 - Época de criação das empresas

PERÍODO	Nº DE EMPRESAS	%
ATÉ 1960	1	2.6
1967-1976	5	12.8
1977-1983	33	84.6

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

O período imediatamente anterior (1977-78), e a aquele referente à liderança da zona suburbana, como pólo principal de expansão da promoção imobiliária no Rio (1979- 83), foi onde ocorreu a maior parcela da criação de empresas, entre as que compõem a amostra (84.6% do total). A totalidade destas, são de empresas atuantes de forma especializada nos subúrbios.

No período que corresponde à primeira etapa de expansão do S.F.H. (67 à 71), e do boom do mercado de alto luxo (72 à 76), encontramos, principalmente, empresas de construção e de projetos, tendo sido criada também a Francisco Xavier Imóveis em 67, então apenas corretora.

A única empresa criada na década de 50, é uma construtora (L.C. Rabello).

B) RAZÃO SOCIAL

Entre as empresas pesquisadas constatou-se que a sua totalidade são L.T.D.A.

C) CARÁTER DAS EMPRESAS

A par de um certo equilíbrio de firmas com caráter empresarial, com aquelas empresas com características de sociedades familiares, estas são parcela um pouco maior (43.9% e 56.1%, respectivamente).

D) OBJETIVOS DAS EMPRESAS

Embora, deva-se levar em conta que os objetivos expressos no registro da Junta Comercial, não são necessariamente os que a empresa cumpre na sua totalidade, servem, no entanto de balizadores das funções exercidas(1). Conjugando com os dados da pesquisa IDEG-ADEMI, onde aparecem as funções exercidas na atividade concreta, pudemos obter melhor delineamento daquelas praticadas pelos promotores.

Tabela 13 - Objetivos das empresas

OBJETIVOS	Nº EMPRESAS	%
Incor/Adm/Outros	6	15.4
Inc/Const/Corret/Adm/outros	6	15.4
Inc/Corret/Adm/Outros	4	10.3
Construção	2	5.1
Incorporação	2	5.1
Inc/Const/Outros	1	2.6
Inc/Const/Corret/Outros	1	2.6
Inc/Adm	1	2.6
Inc/Const/Adm/Outros	3	7.7
Inc/Const/Adm	1	2.6
Inc/Corret	1	2.6
Const/Corret	1	2.6
Corret/Adm	1	2.6
Inc/Outros	1	2.6
Const/Outros	1	2.6
Inc/Const/Corret/Adm	1	2.6
Const/Proj/Outros	1	2.6
Inc/Const/Corret/Proj/Outros	1	2.6
Inc/Corret/Adm/Proj/Outros	1	2.6
Inc/Corret/Adm	1	2.6
Outros	1	2.6
Const/Adm/Outros	1	2.6

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

Nos objetivos expressos nos registros de Junta, apesar da extensa quantidade destes e suas combinações, alguns deles, principalmente os que articulam diferentes funções, apresentam-se mais relevantes que outros.

Neste sentido, as funções articuladas "Incorporação + Administração + Outras"; "incorporação + corretagem + construção + administração + outras", são as principais (15.4% cada).

Revelam essas articulações, aparentemente, dois eixos: 1) os das empresas que privilegiam a função de realização de empreendimentos imobiliários e administração de imóveis, e 2) o daquelas que como já dissemos, procuram abarcar o maior número possível de atividades, articulando as funções de realização do empreendimento, tanto em termos de incorporação como de produção, com as de comercialização e administração.

Estes objetivos principais, são secundados por outros dois, cujos eixos são bastantes semelhantes: os de "incorporação + corretagem + administração + outros" (10.3%), ligado assim àquele primeiro, de realização de empreendimentos e administração de imóveis articulando com a comercialização; e o de "incorporação + construção + administração + outros" (7.7%), ligado ao segundo, sem exercer a comercialização.

Quanto aos demais, existe, (como podemos observarna tab. 13) ,uma grande dispersão de objetivos das empresas. Uma

fraca proporção (10.2%), tem apenas uma atividade exclusi
va como objetivo.

Importante assinalar, que sob a rúbrica "outras atividades", detectamos uma ênfase às atividades ligadas ao setor imobiliário, sejam comerciais, dado a maior incidência nas de "compra e venda de materiais de construção" (31.6%); sejam as de produção na de "empreitada de obras" (20%) ou as de promoção fundiária com as de "loteamentos" (17.9%)⁽²⁾.

E) DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS PELA GRANDEZA DO CAPITAL SOCIAL

Tomou-se, primeiramente, para a análise, a listagem geral das empresas quanto ao seu capital social, pelo cri
tério da última modificação encontrada nos estatutos.

Quadro 1 - Relação das empresas pelo capital social segundo
última modificação nos estatutos

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL		ANO
Francisco Xavier	250	milhões	83
S.T.E.	208	milhões	84
Irmãos Igreja	100	milhões	84
J.Valente	92	milhões	84
Relevo	81	milhões	83
Ricamar	70	milhões	84
M.O.R.	70	milhões	84
Ruas e Coelho	66	milhões	83
Lindolar	60	milhões	82
Moraplan	50	milhões	82
Josil	50	milhões	82
Franco Oliveira	46	milhões	83
Teifer	45	milhões	82
Jocema	42	milhões	83
Belarte	40	milhões	83
Artex	40	milhões	83
Rio de Janeiro	33.5	milhões	83
Geordete	28	milhões	84
J.Santos	27	milhões	83
Vilagesol	25	milhões	83
J.H.A.	25	milhões	83
Engemon	22	milhões	-
Adilena	22	milhões	83
A.G.C.	20	milhões	83

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL		ANO
Guitton	20	milhões	83
Novo Século	16	milhões	81
Rio Barcellos	15	milhões	82
Lusana	15	milhões	82
Teorgas	14	milhões	81
L.C. Rebello	13	milhões	-
Vianense	12.5	milhões	84
Mangano	12	milhões	81
Berma	11	milhões	81
Viking	9	milhões	83
Aveirense	6	milhões	83
Elteco	5	milhões	82
2. V	5	milhões	80
Rintos	3	milhões	80
Arkitec	3	milhões	82

Tabela 14 - Distribuição das empresas pelo capital social
(pela última modificação nos estatutos)

EM CR\$	Nº DE EMPRESAS	%
100 milhões - 250 milhões	2	5.1
60 milhões - 100 milhões	7	17.9
25 milhões - 60 milhões	12	30.8
11 milhões - 25 milhões	12	30.8
- 11 milhões	6	15.4
TOTAL	39	100

Fonte: Junta Comercial do Estado Rio de Janeiro

Neste sentido, observou-se que a maior parcela das empresas (94.9%) concentra-se entre aquelas com capital até 100 milhões. Uma outra parte, bem mais reduzida (5.1%), mas destacada desse grupo, tem capital situando-se entre 200 e 250 milhões. (3)

Detectamos, por outro lado, ao pesquisarmos o capital social das empresas, um grupo que obteve um crescimento mais significativo do mesmo.

Para melhor analisarmos esse possível crescimento, assim como para uma comparação mais objetiva quanto a distribuição do capital social, tomamos então o ano de 82 como base, por englobar maior quantidade de empresas.

Quadro 2 - Relação empresas pelo capital social ano base 82

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL
Francisco Xavier	60 milhões
Lindolar	60 milhões
Moraplan	50 milhões
Josil	50 milhões
S.T.E.	50 milhões
Teifer	45 milhões
J.Valente	35 milhões
Franco Oliveira	30 milhões
Relevo	30 milhões
Mor	26 milhões
Irmãos Igreja	23 milhões
Belarte	15 milhões
Rio Barcellos	15 milhões

Cont. quadro 2

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL
Geordete	15 milhões
Lusana	15 milhões
Rio de Janeiro	13.5 milhões
Mangano	12 milhões
Guitton	10 milhões
Ricamar	10 milhões
Adilena	9 milhões
Vianense	8 milhões
Artex	7.5 milhões
Elteco	5 milhões
Arkitec	3 milhões

Tabela 15 - Distribuição das empresas pelo capital social
ano base 82

EM CR\$	Nº EMPRESAS	%
30 milhões - 100 milhões	9	36
10 milhões - 30 milhões	11	44
3 milhões - 10 milhões	5	20
TOTAL	25	100

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

Por um lado, assim sendo, por este critério, podemos apontar para dois grupos, numericamente quase idênticos com capital mais significativos, e uma parcela menor, com capital muito reduzido.

Podemos então, por outro lado, ao comparar o capital de algumas dessas empresas em 82 com o de 83 ou 84, conforme o caso, observar seu crescimento.

Tabela 16 - Capital social em crescimento

	82		Crescimento %
Francisco Xavier	60 milhões	250 milhões (83)	316%
S.T.E.	50 milhões	208 milhões (84)	335%
Irmãos Igreja	23 milhões	100 milhões (84)	316%
J. Valente	35 milhões	92 milhões (84)	163%
Relevo	30 milhões	81 milhões (83)	170%
Belarte	15 milhões	40 milhões (83)	167%

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

Temos assim, pelo aumento da grandeza do capital social, que ultrapassa meramente a correção da inflação, um indicador de crescimento dessas empresas.

F) REPARTIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

Tabela 17 - Repartição do capital social entre os membros das empresas

TIPO DE REPARTIÇÃO	Nº CASOS	%
Igualitária	20	51.3
Maior parcela 1 pessoa	4	10.3
Maior parcela 1 pessoa família	11	28.2
Igualitária entre 2 sócios	4	10.3

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

Como podemos acompanhar na tabela 17, predomina a distribuição igualitária das quotas entre os sócios, a maior parte das quais (60%) em empresas com características familiares. Assim sendo, distribuem equitativamente, as responsabilidades e os possíveis lucros. A distribuição do capital, faz-se, neste sentido, num circuito bastante restrito, seja familiar, ou num reduzido grupo de sócios.

É também expressivo, nesse mesmo sentido, que este tipo de repartição seja secundado, por aquele no qual a maior parcela do capital está nas mãos de um membro da família. O circuito assim, restringe-se a uma chefia familiar.

G) REPARTIÇÃO PROFISSIONAL DOS SÓCIOS DAS EMPRESAS

Detectamos (como podemos acompanhar na tabela 18), ser de uma expressividade bastante acentuada, a predominância de comerciantes nos quadros das pequenas empresas alcançando 60% destas.

Fica ainda mais nítida esta predominância, sinalizadora da possível origem comercial de seus capitais, quando observa-se o quadro da distribuição das profissões.

Nota-se a predominância dos comerciantes, e do grupo de pequenos empresários, sobre os profissionais liberais e o conjunto de outras profissões.

Tabela 18 - Repartição profissional dos sócios das empresas

TIPO	PROFISSÕES	NÚMERO	%
Empresários	comerciantes	64	59.3
	industriais	15	13.9
	empreiteiros	2	1.8
Subtotal		81	75
Profissionais			
Liberais	Arquitetos	3	2.7
	Economistas	2	1.8
	Eng ^{os} Cívís	12	11.1
	Eng ^{os} Eléctricos	1	0.9
Subtotal		18	16.6
Outros	Corretor de imóveis	1	0.9
	Func. Público	1	0.9
	Técnico Administração	1	0.9
	Técnico Contabilidade	4	3.6
	Estudantes	2	1.8
Subtotal		9	8.4

Fonte: Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro

A característica comercial predominante entre as empresas, ganha um dado a mais quando verifica-se que 38.5% destas tem dominância de sócios com nacionalidade portuguesa, com a maioria delas sendo criadas pós 1975, (isto é, pós-revolução em Portugal e colônias).

Verificaremos agora, então, as variáveis de diferenciação dos promotores quanto à sua atividade.

3.2. VARIÁVEIS DE DIFERENCIAÇÃO QUANTO À ATIVIDADE ESPAÇO-TEMPORAIS

Inicialmente, tomamos a regularidade de atuação (em termos dos anos em que atuam), porquanto atuar em todo o período (79 à 83), ou atuar somente um ano, ou dois anos seguidos ou não... implica em estratégias diferentes, quais sejam de ter um programa de produção de longo, médio ou curto prazo; e mesmo de não ter capacidade de ter um programa, mas atuar apenas "ocasionalmente".

Atuar em um só bairro, numa zona, ou em vários bairros e zonas diferentes, ou seja, qual o âmbito de atuação dos promotores, é outro dos critérios utilizados. Essa dimensão espacial é importante, porquanto entendemos que existem sub-mercados diferenciados e atuar num ou noutro, ou em vários, define certas estratégias diferentes para cada promotor, assim como sua capacidade de movimentação espacial.

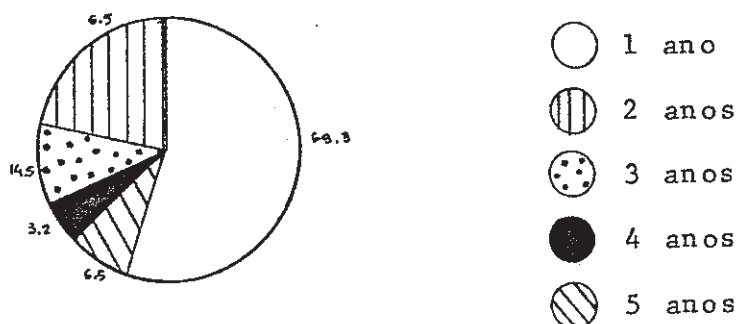
3.2.1. REGULARIDADE

CARACTERÍSTICAS

A característica principal, (como podemos visuali

zar no diagrama 18), da atuação dos promotores, trata-se da ocasionalidade de intervenção no setor, opondo-se a uma reduzida parcela com permanente atividade, através de uma intervenção sistemática. À característica principal, detectamos outras, de importância: a atuação por curto espaço de tempo; e aquela intermitente, evidenciada por um movimento de atividade, seguido de um período de refluxo, acompanhado de nova atividade.

Diagrama 18 - Regularidade - Distribuição período 79-83 %



Fonte: IDEG/ADEMI

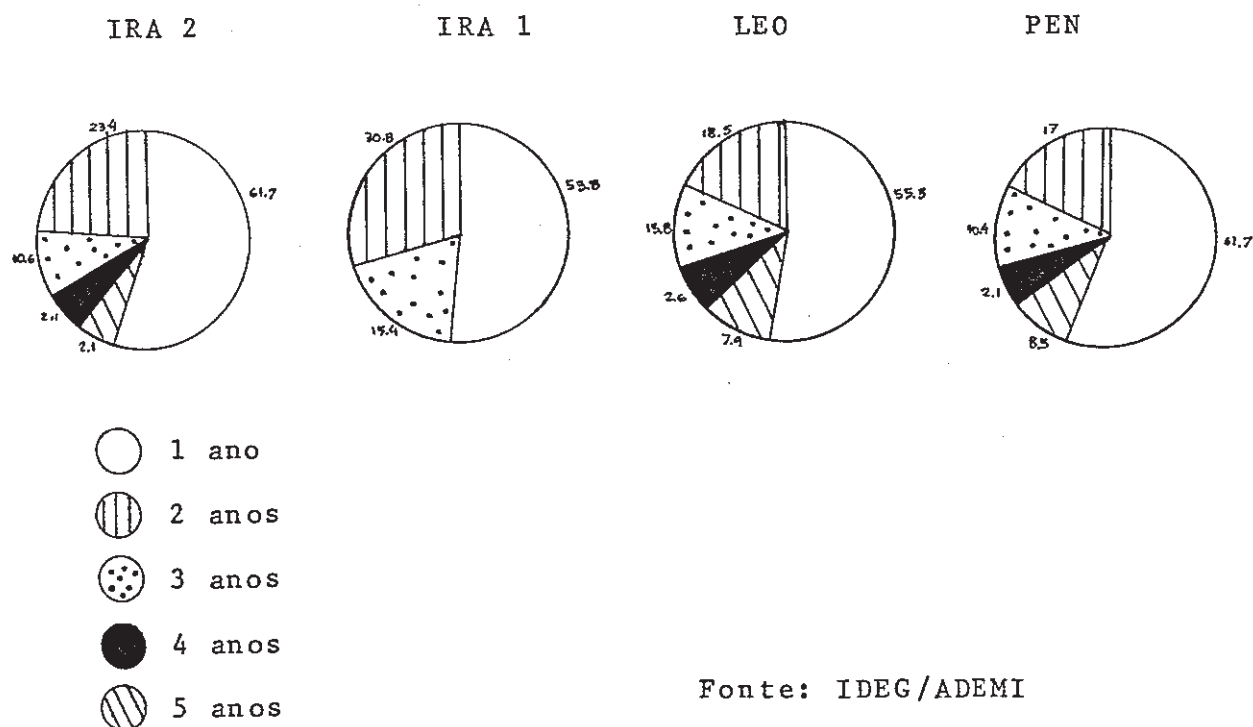
Assim sendo, a atividade de promoção, na zona da LEO-IRA, esta, provavelmente, ligada, preponderantemente a oportunidades conjunturais locais, não envolvendo uma programação. Denominamos estes promotores de "Atiradores".

Detectamos, por outro lado, estar a pontualidade ligada, preponderantemente, aos promotores de porte micro e pequeno, e a sistematicidade aos de porte grande e empresas em crescimento.

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Em termos gerais, (como podemos observar no diagrama 19 e tabela 19 no anexo 2), notamos que os promotores ocasionais distribuem-se quase que igualmente pelas 4 zonas. No entanto, localizam-se majoritariamente em Irajá 2 e Penha, constituindo-se também as parcelas mais significativas, em Irajá 1 e Leopoldina. Esses promotores escolhem, entretanto, espaços especiais para sua atuação: os bairros de Irajá (56.4% dos que ali atuam são ocasionais) e Vila da Penha (60.4% de ocasionais).

Diagrama 19 - Distribuição dos promotores por regularidade/zona/período - %



Fonte: IDEG/ADEMI

No pólo oposto, os promotores com atuação sistêmica, foram detectados com maior incidência, na Leopoldina

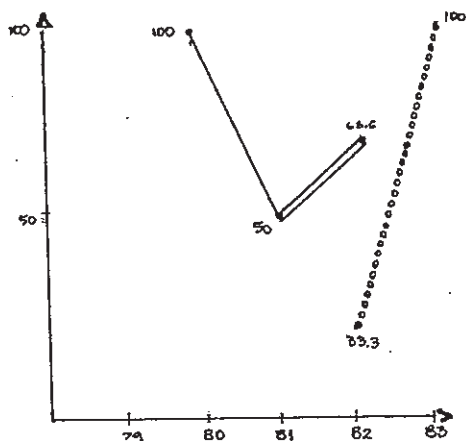
e Penha. Nesta última notamos, mais marcadamente, uma característica dual: trata-se de um pedaço da zona Leopoldina - Irajá onde a uma atuação ocasional, concomitantemente convergem para ali, empresas com atuação mais regular, mormente nos bairros da Penha, Vila da Penha e Penha Circular. Ao contrário, em Irajá 1 e 2, notadamente nesta, notamos reduzida participação de empresas com atuação mais regular.

Por sua vez, analisando-se a distribuição geográfica ao longo do período, (como podemos visualizar comparando a figura 14 com a tabela 19 no anexo 2), nota-se determinadas alternâncias.

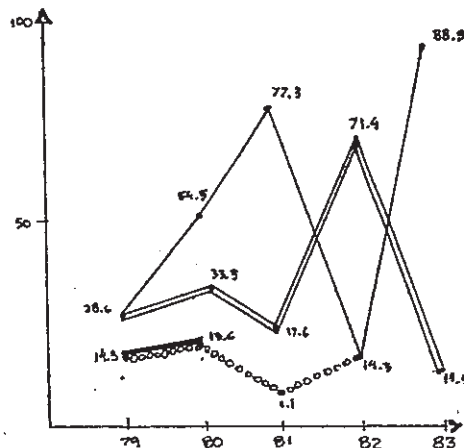
Com efeito, se na Leopoldina os de atuação ocasional predominam em todos os anos; em Irajá 2 e Penha, e determinados anos os com atuação de curto período, formam a maioria (em 82 e 80 respectivamente). Já os de atuação mais sistemática (4 e 5 anos), só atuaram em todos os anos na Penha; pois em Irajá 2 e Leopoldina o fazem apenas em 2 anos (79 e 80 em Irajá 2 e 80 e 81 na Leopoldina). Quanto à zona de Irajá 1, notamos os ocasionais atuando em 80 e 81, cedendo lugar em 82 e 83 aos de curto período (3 anos).

Figura 14 - Distribuição promotores/regularidade/zona e ano %

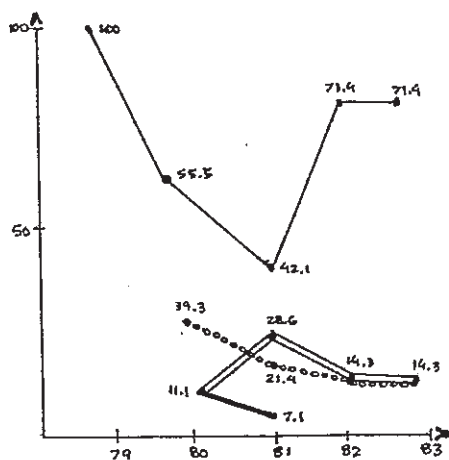
IRA 1



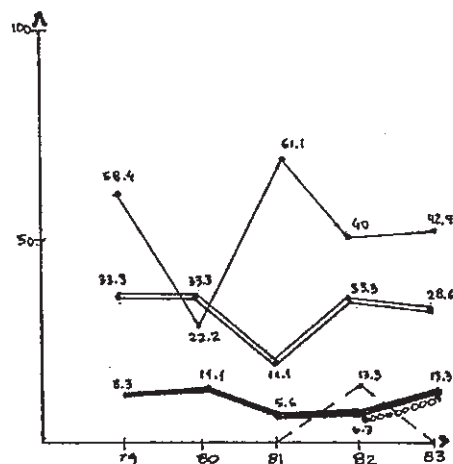
IRA 2



LEO



PEN



- 1 ano
- == 2 anos
- 3 anos
- 4 anos
- 5 anos

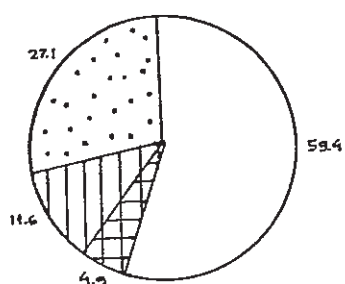
Fonte: IDEG/ADEMI

3.2.2. ÂMBITO

CARACTERÍSTICAS

A dimensão espacial da atividade dos promotores, (como podemos visualizar no diagrama 20), apresenta como característica principal, a sua circunscrição a um âmbito muito restrito (muito localizado e localizado). São promotores, assim, sem movimentação espacial, ou a tendo muito reduzidamente, presos que estão à atuação ocasional, preponderante no setor. No pólo oposto, constatamos uma parcela menos significativa, dos que atuam num âmbito muito ampliado (dispersos e muito dispersos). Estes, são os promotores de movimentação espacial com um raio de ação na zona suburbana. Entre esses dois pólos, constatamos mais de um quarto dos promotores, com âmbito de atuação pouco localizado, isto é, cuja movimentação espacial ultrapassa a circunscrição de uma única zona, atingindo em geral outras zonas próximas, no máximo de duas. Estas zonas são escolhidas, provavelmente, de acordo com a capacidade de conhecimento do mercado, que o promotor possua.

Diagrama 20 - Âmbito distribuição período 79-83 - %



- muito localizado/localizado
- pouco localizado
- ▨ dispersionados
- ▩ muito dispersionados

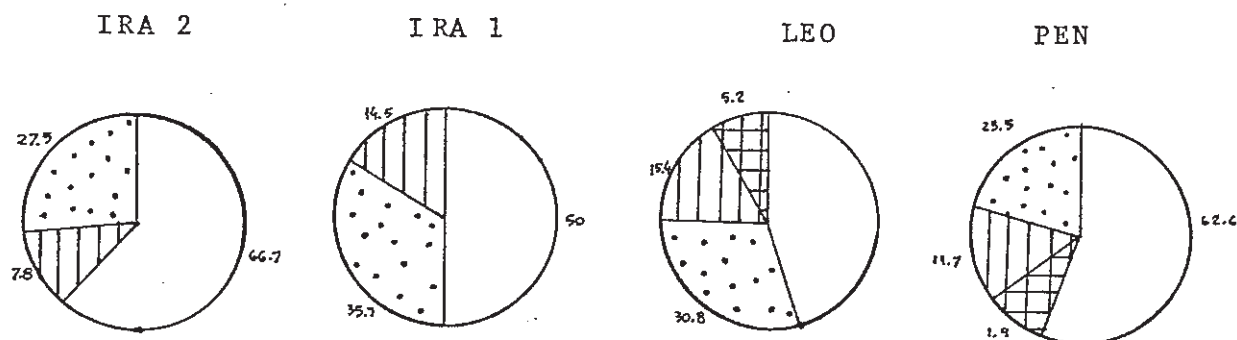
Fonte: IDEG/ADEMI

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Em termos gerais, (como podemos acompanhar pelo diagrama 21 e tabela 20 no anexo 2), os promotores de âmbito muito restrito, foram detectados, preponderante em Irajá 2 e Penha. Em Irajá 2, em todos os bairros são majoritários; mas na Penha sua localização principal foi na Vila da Penha (ver tabela 21 no anexo 2). No outro extremo, aqueles promotores com âmbito muito amplo de atuação, tem participação mais significativa na Leopoldina e Irajá 1, assim como os de âmbito pouco localizado.

A estas preponderâncias apontadas, ressalve - se, (como podemos visualizar pelo diagrama 21 e acompanhar pelas tabelas 21 e 22 no anexo 2) a presença majoritária em muitos bairros de todas as zonas (as exceções são Abolição, Colégio, Olaria e Penha) dos promotores de âmbito muito restrito.

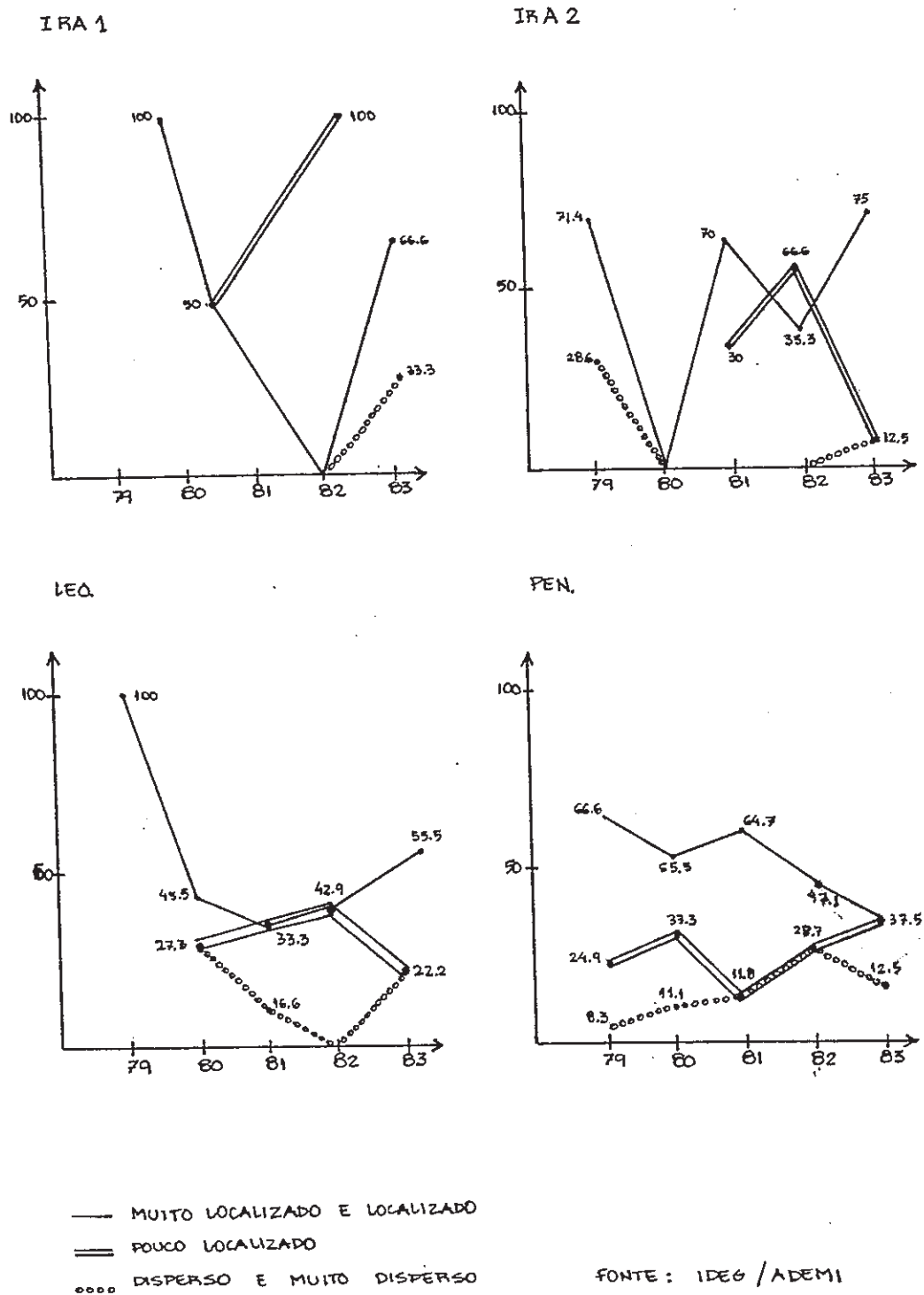
Diagrama 21 - Distribuição dos promotores segundo seu âmbito por zona no período 79-83 %



○ muito localizado/localizado
 ▨ Dispersos

Fonte: IDEG/ADEMI
 ● Pouco localizado
 ⊞ muito dispersos

Figura 15 - Distribuição dos promotores/âmbito/zona e ano (%)



Por seu lado, os promotores de âmbito pouco localizado, distribuem-se, quase que igualmente pelas zonas, com certa ênfase para as de Irajá 1 e Leopoldina. Tem também, importante presença na Penha.

Verificando-se por sua vez, a incidência dos promotores, ao longo do período, notamos (como podemos visualizar pela figura 15), que se aqueles promotores de âmbito muito restrito (muito localizado, localizado), e os com âmbito pouco mais amplo (pouco localizado), predominam em todos os anos, os de âmbito mais ampliado de atuação tem sua importância concentrada na Penha. Com efeito, em Irajá 2 atuam apenas em 79 e 83, e na Leopoldina em 80, 81 e 83; e em Irajá 1 apenas em 83.

Conhecidas as características dos agentes, nosso próximo passo, conforme nossa já revelada intenção, trata-se de apresentar, agora, a tipologia dos promotores.

3.3. TIPOLOGIA DOS PEQUENOS PROMOTORES

O conjunto de informações sobre as características dos pequenos promotores, coletadas e analisadas precedentemente, nos permite estabelecer uma aproximação tipológica dos agentes. Cremos ser importante assinalar, que devido a este caráter de aproximação, a tipologia não deve ser tomada como conclusiva, mas uma primeira abordagem sobre a diversi

dade dos pequenos promotores.

Assim sendo, não chegamos a nomear os tipos, mas apenas apontar os diferentes grupos de promotores que detectamos, e as características que apontam para sua diversidade.

Vejamos então, os resultados que já podemos apresentar.

Inicialmente, podemos apontar para uma primeira diferenciação importante entre os promotores: uma parte (42.9%) ainda não organizada formalmente (as pessoas físicas, atuando individualmente ou em associação), e outra parcela (57.1%) constituída de pessoas jurídicas, já organizada como empresa.

A maior parcela dos promotores (83.3%), tem características que nos permitem apontar para um perfil típico dos agentes: são construtores (isto é, articulam a função de promoção com a de construção, sendo esta dominante); tem como fonte preponderante de recursos, os bancos oficiais (C.E.F., em geral), e possuem capital de dimensão limitada, de provável origem comercial.

Quando assume a forma de empresa, tem natureza jurídica ltda; preponderância de constituição como sociedades familiares; repartição do capital social igualitária entre os membros destas, e sócios comerciantes.

Tanto nessa forma, como quando na de pessoa-física, apresentam atividade ocasional (dos cinco anos pesquisa

dos, atuam apenas em um destes); âmbito espacial muito res
trito (um bairro); realizando um único empreendimento, de
porte, em geral, muito reduzido (um máximo de 6 unidades).

À este promotor típico, detectamos outros dois grupos de agentes com algumas características diferenciadas. Vejamos quais sejam estes grupos: a) em primeiro lugar, de tectamos uma determinada parcela, (11.9% do total) cujas di
ferenças são notadas somente quanto ao resultado de sua ati
vidade: uma atuação mais regular, por breve período (2 a 3 anos no máximo), seguido ou intermitente; com um âmbito espa
cial localizado (isto é, ainda restrito, mas já movimentando-se por dois bairros, em geral contíguos, na mesma zona); e b) por outro lado, foi detectado um outro segmento, mais re
duzido (6 promotores - 4.8% do total) de pequenos promoto
res, cujas características parecem indicar encontrarem-se em crescimento. Com efeito, sendo todos de forma empresa juri
dicamente ltda, nos foi possível observar apresentarem um capital social em crescimento. Mantêm, ainda assim, uma re
partição igualitária do capital social; sendo, preponderante mente, sociedades familiares, com sócios comerciantes. A maior parte (correspondente a 5 promotores), são construto
res, com apenas um deles sendo administradora. Tem como fon
te de recursos, majoritariamente os bancos oficiais (C.E.F. em geral); mas um deles, utiliza-se de recursos próprios.

Apresentam estes promotores, em termos de ativi
dade, um perfil que foge ao padrão: 1. Atuam sistematicamen
te (4 a 5 anos); 2. Tem âmbito de movimentação espacial mais

amplo (em geral de 3 bairros e zonas, até 7 bairros e 5 zonas), embora circunscrito aos subúrbios, ou somente aos bairros da zona ~~da~~ LEO - IRA; e 3. Seus empreendimentos já alcançam porte médio e grande, tendendo à verticalização. (4)

Conhecidos os personagens, e estabelecida sua aproximação tipológica, vejamos agora as estratégias de atuação dos pequenos promotores.

3.4. ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO

Para interpretarmos as estratégias dos pequenos promotores, torna-se necessário analisar as políticas imobiliária e fundiária desses agentes, por tratarem-se, conforme observamos, da configuração das formas de afrontamento às condições externas do mercado.

Assim sendo, como já explicitamos, daremos conta dos comportamentos dos promotores, na escolha da produção em matéria de quantidade e de orientação entre os segmentos do mercado - sua política imobiliária - e da escolha da localização - sua política fundiária.

A partir da compreensão dos seus comportamentos, procuramos traçar, ainda que forma aproximativa, uma tipificação das estratégias, construída através das principais práticas observadas. (5)

No sentido de cumprir este objetivo, analisamos, primeiramente, (conforme podemos acompanhar no anexo 3. individualmente, as políticas dos promotores selecionados para ilustrar os comportamentos. Agindo desta maneira, objetivamos conhecer as orientações dos promotores, ou seja, suas escolhas singulares quanto à definição do programa e localização. Compararemos deste modo, as possíveis lógicas diversas de atuação dos promotores.

A análise individual que nos permite estabelecer a tipificação das estratégias sobre 32 promotores (25.4% do total), abarcando o universo tipológico dos agentes, incluindo suas duas formas de constituição, as pessoas-físicas e as empresas.

Da maior parcela do conjunto - os promotores típicos, já descritos anteriormente - dado sua grande quantidade, optamos por uma amostra, que cobre 43.6% dos pesquisados. (6) Da mesma forma, agimos com os promotores com atuação de curto período e intermitentes, abarcando 31.2% do total pesquisado. Por outro lado, dado sua trajetória importante produtivamente, analisamos todos os promotores, com indicadores de crescimento.

Esta análise individual, das políticas dos promotores, permite-nos então, sublinharmos, de forma geral, as estratégias observadas.

A tipologia dessa forma construída, procura dar conta, assim sendo, das principais regularidades encontradas,

acerca dos comportamentos dos agentes, em resposta às condições do mercado.

Neste sentido, devem ser tomadas como preponderâncias, e não como forma absoluta de atuação, dado a enorme gama de possibilidades detectadas (como pode-se acompanhar no anexo 3).

3.4.1. TIPIFICAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS

3.4.1.1. PRÁTICA DO "TIRO"

A atuação mais largamente observada no setor imobiliário, trata-se da atividade ocasional, caracterizada como já assinalamos pela realização de um único empreendimento, num único ano e bairro.

Observemos, então, essa prática que nomeamos de "tiro", (cujos dados individualizados podem ser acompanhados no anexo 3).

O "tiro", em geral, é dado certamente, ou seja, trata-se da realização de um empreendimento, num determinado momento conjuntural, onde o risco seja mínimo, e a possibilidade de lucro, máxima.

A característica básica dessa prática, portanto,

refere-se a um movimento, de afluxo e refluxo rápido do capital, em direção à promoção e para fora desta. Não permanece, neste sentido, no setor imobiliário, voltando rapidamente à forma inicial, dinheiro. Detectamos a utilização dessa prática, por cerca de 80% dos promotores.

Em geral, quem utiliza-se dessa prática, atua, preponderantemente, através de estratégias de reiteração: do espaço construído, do tipo de imóvel e dos segmentos sôcio-econômicos que habitam a zona (como por exemplo podemos observar na pp. 267 anexo 3). Podemos explicar esta estratégia, como a forma provável, de garantirem a comercialização dos empreendimentos, na sua eventual investida no setor.

Uma parcela menor (como, por exemplo, podemos acompanhar nas pp. 248/9 do anexo 3), por seu turno, utilizam estratégias de inovação, do tipo de imóvel e do segmento sôcio-econômico. Parecem buscar assim, pela inovação, fugindo à concorrência, demandas não atendidas. Possivelmente, neste sentido, procuram a comercialização mais rápida, por atração dos segmentos oriundos de camadas médias, que habitavam as zonas sul e norte.

Ainda em termos gerais, a necessidade de "acertar no alvo", os conduz na maioria dos casos (cerca de 66.6%) a utilizar-se de uma estratégia de inovação locaçional, buscando as localidades em expansão. (como por exemplo podemos notar nas pp. 255/6 do anexo 3).

As diferenças de atuação, podem ser explicadas,

pela diversidade de articulação da função de promoção com as de construção e projeto, dominantes nos agentes que praticam o "TIRO".

Conquanto para os dois tipos, a atividade de promoção seja, nesse caso, uma forma de investimento ocasional, para as empresas de projeto (analisadas individualmente nas pp.244 a 250) parece ser a aplicação de lucros obtidos na atividade principal; enquanto que para as de construção (conforme pode-se observar na sua análise nas pp.250 a 267) parece, mais marcadamente, ter como objetivo a otimização da função dominante.

Como provável consequência dessa diversidade, detectamos que enquanto as construtoras buscam, preponderantemente, as estratégias de reiteração, as de projeto, procuram as de inovação.

Assim sendo, os construtores, provavelmente, na medida que sua atividade na promoção, destina-se a garantir serviço para a principal, cingem-se ao mercado já testado.

Entre os construtores pessoa-física, no entanto, encontramos maior preponderância, da utilização de estratégias de reiteração comercial e sócio-econômica, de que junto às empresas. Com efeito, as pessoas-físicas (como apenas por exemplo, podemos verificar no anexo 3 pp 265/6), reiteram a tipologia dos imóveis (realizam S2Q em 86.9% dos casos), e os direcionam para as camadas de renda baixa (77.8% da oferta).

Em termos locacionais, inclusive, utilizam-se igualmente tanto da estratégia de inovação, como da de reiteração locacional. Evidenciam, assim sendo, provavelmente, uma certa cautela nos seus investimentos, procurando, por vezes, bairros já explorados por outros promotores.

Neste sentido, parecem procurar, um ainda maior adequação aos mercados já testados (locacionalmente, comercialmente e sócio-economicamente), no sentido de viabilizarem com sucesso seus empreendimentos, com uma mínima margem de risco.

Por seu lado, as empresas de construção (como por exemplo, podemos verificar nas pp. 254/5) equilibram as estratégias de inovação e reiteração sócio-econômica, buscando igualmente os segmentos de renda média e baixa (50% cada). Utilizam-se, no entanto, mais acentuadamente da estratégia de reiteração comercial (S2Q, 90% do total).

De outra forma, as empresas de projeto, provavelmente pela própria natureza de sua atividade principal, trazem para a promoção soluções diferenciadas, propondo-se ao risco, ao utilizarem estratégias de inovação sócio-econômica e comercial. Introduzem, neste sentido (como podemos visualizar no anexo 3 pp.244/5 e 248/9), inclusive apartamentos de S3Q e coberturas (5.9 e 7.8% do total de suas realizações, respectivamente), dirigidos a camadas de renda média alta.

3.4.1.2. PRÁTICAS DE SISTEMATICIDADE

Um fluxo contínuo de atividade no setor, com um âmbito mais amplo de atuação, demarca uma parcela menor dos promotores. Decorrente dessa prática, nomeamos de sistemáticos esses comportamentos observados.

As práticas sistemáticas, são aquelas que significam uma procura de fixação na atividade imobiliária. De tectamos, nestas práticas, uma pluralidade de modalidades: a aquelas que caracterizam-se por uma sistematicidade de curto período e intermitente (conforme podemos acompanhar no anexo 3 pp.270/285 e 286/303 respectivamente); e outra, caracterizada por uma continuidade de atividade por mais longo período (que pode ser visualizada no anexo pp 304 a 337).

Vejamos inicialmente as de curto período e intermitentes. A diferença entre as duas, reside no fato de que os primeiros têm afluxo de investimento no setor, prolongado por breves anos seguidos, e os últimos caracterizam-se por um movimento de afluxo-refluxo-afluxo.

Assim sendo, os de "curto período", parecem quer fixar-se no setor, mas refluem, talvez conjuntamente.

Os "intermitentes", por seu turno "adormecem" sua atividade por determinado instante, para retomá-la mais adiante, possivelmente quando de novas oportunidades conjunturais. A melhor imagem para descrever seu movimento, é a da

baleia: emerge em momentos de chance de realização com sucesso de empreendimentos; submerge nos momentos de refluxo da demanda, e emerge, novamente, num novo momento de oportunidade, às vezes, em outros bairros.

A utilização dessa diversidade da prática sistêmica, foi detectada, no âmbito da pesquisa, exclusivamente entre os agentes, que tem na construção sua função principal.

Neste sentido, pelas mesmas razões já apontadas quando analisamos a prática do "TIRO", utilizam-se, predominantemente, de estratégias de reiteração comerciais e sócio-econômicas.

No entanto, entre os de "curto período" (ver, por exemplo pp. 270/1), corresponde uma certa dualização no direcionamento da produção, evidenciando a um só tempo, a utilização de estratégias de reiteração e inovação sócio-econômica (RMB 46.2%, RMM 53.8%).

Locacionalmente, detectamos, em quase todos os de "curto período", uma movimentação espacial, caracterizada por um deslocamento especializado entre os bairros suburbanos, em geral, contíguos (como podemos visualizar, por exemplo pelo mapa 6 pp 276). Nessa movimentação, possivelmente em busca de segmentos diversos do mercado, e oportunidades conjunturais locais, utilizam-se de estratégias de inovação e reiteração, quase que igualmente, (45.5% e 54.5%, respectivamente).

Por seu turno, os "intermitentes" apresentam como diferenciação locacional, o fato de ao "emergirem" de seus períodos de refluxo, procurarem tanto os mesmos bairros da primeira realização (veja, por exemplo, pp. 300/301/302 no anexo 3), como os bairros próximos (como, por exemplo, podemos notar na pp.299 mapa 12). Uma parcela restrita, busca, inclusive, zonas distantes, (como, por exemplo, podemos verificar no anexo 3 pp.286/7 mapa:9 pp.289).

As diferenças de estratégias, são encontradas entre as pessoas físicas e as empresas: as pessoas físicas (como, por exemplo, podemos ver na pp.302), restringem-se em geral aos bairros em que atuaram anteriormente, e aos já densificados (75% dos casos).

Mas, se quanto a estratégia comercial locacional, por vezes, utilizam-se de estratégias de inovação, quanto ao tipo de imóvel e o segmento sócio-econômico a que destinam a produção, buscam mais marcadamente as de reiteração. Com efeito, realizam, majoritariamente, empreendimentos de S2Q (91.7% dos casos), e os direcionam para as camadas de renda baixa (55.8% dos casos).

Uma parcela, bem menos significativa, busca, por vezes a transformação sócio-econômica, direcionando-se aos segmentos de renda média e média alta, (29.7% e 14.1%, respectivamente).

Observemos agora a prática de sistematicidade contínua. Esta prática, tem como característica a fixação na

atividade, a partir de um fluxo regular e seguido de investimentos para a promoção.

Na pesquisa, foi detectada como praticada pelos promotores que apresentam indicadores de crescimento, tendo sido utilizada por aqueles que tem como função principal a construção, (a maior parte), e a administração (1 promotor). Essa diversidade entre os agentes, quanto à função dominante articulada à de promoção, resulta em algumas diferenças estratégicas de atuação.

Com efeito, enquanto as construtoras, pelas razões já apontadas anteriormente, preponderantemente, utilizam-se de estratégias de reiteração comercial e sócio-econômica, (como podemos acompanhar no anexo 3 pp.312 e 337), embora busquem oportunidades conjunturais em mercados em expansão ao utilizarem-se de estratégias de inovação locacional; a administradora com função dominante de comercialização, procura, também preponderantemente, estratégias de inovação comercial, locacional e sócio-econômica. (como pode-se acompanhar no anexo 3 pp.304/12).

Nesta movimentação, buscam majoritariamente as localidades em expansão (61.3% dos casos). Assim sendo, utilizam-se mais marcadamente de uma estratégia de inovação locacional.

Esta prática, é mais utilizada, todavia, pelas empresas de construção (em 62.5% dos casos procuram as localidades em expansão), que pela administradora. Esta (como

podemos visualizar pelo mapa 12 no anexo 3 pp. 299), direciona suas atividades em época "boom" local ou geral, para localidades em densificação, seguindo o movimento de outros promotores. Buscam assim, terrenos em bairros locais "prestigiosos". Ao inverso, em época de queda na produção, sejam locais ou gerais, direcionam-se para localidades em expansão. Já as de construção, se majoritariamente buscam as localidades em expansão, por vezes caracterizam-se por buscarem em sua movimentação espacial nos subúrbios, tanto estas como as densificadas. Trata-se assim, de uma estratégia dualizada: de inovação locacional neste último caso, e reiteração, (como podemos visualizar pelos mapas 14, 15, 16, 17 e 18 no anexo 3 pp. 316/321/324/331/336 respectivamente).

Comercialmente a administradora, provavelmente por sua necessidade de comercialização mais rápida, introduz novidades, num mercado muito marcado pelo S2Q. Busca, neste sentido, tanto os imóveis de maior, como de menor número de peças (S3Q, coberturas e SQ, respectivamente - veja anãlise pp. 309/20). Assim sendo, direciona sua produção para segmentos de maior e menor renda, utilizando-se por vezes, de estratégias de inovação.

Por sua vez, as empresas de construção, apontam mais nitidamente, para a utilização da estratégia de reiteração comercial e sócio-econômica (como por exemplo podemos ver na pp. 314/15). Contudo, também apresentam segmentos, ainda que menos expressivos, de inovação (ver, como exemplo pp. 325 e 333).

Com efeito, se a reiteração comercial é bastante acentuada (S2Q - 77.19% dos casos); a inovação já é bastante acentuada (S3Q/S4Q - 13.8%). Sócio-economicamente, também simultaneamente, utilizam-se de estratégias de inovação e reiteração, (renda baixa = 49.5% dos casos e renda média e alta = 50.5% dos casos).

A tipificação das estratégias de atuação, desenvolvida preponderantemente, nos permite então, apontar para seu caráter diversificado. Esta diversificação, traduz-se em resumo e de modo genérico em estratégias de atuação ocasional - o "TIRO" - e "sistemáticas", com os agentes utilizando-se na sua maior parcela da reiteração (comercial, locacional e sócio-econômica), sendo a inovação perseguida por um restrito grupo.

NOTAS

1. As empresas, de forma geral, ao registrarem-se na Junta, parecem procurar nomear o maior número possível de atividades, que lhes dê margem, em algum momento de suas trajetórias, de as executarem.
2. Somente para comparar-mos com as grandes empresas, observe-se que entre essas, dados detectados na pesquisa "produção imobiliária" no Rio de Janeiro", op.cit. no capítulo I, indicam que sob a rúbrica outros, encontram-se atividades em outros ramos econômicos, como agropecuários, turístico-hoteleiros, mineração, etc, além daqueles correlatos com o imobiliário (arquitetura, engenharia civil e planejamento).
3. Para termos uma noção da ordem de grandeza desses capitais, somente para efeito de comparação, observemos os das seis grandes empresas atuantes na zona da LEO - IRA, através de dados detectados na pesquisa "produção imobiliária no Rio de Janeiro", op.cit. capítulo I.

EMPRESA	CAPITAL	ANO
VEPLAN	+ 3 bilhões	82
PRESIDENTE	+ 1.5 bilhões	83
ARBI	+ 1 bilhão	83
BANDEIRANTES	+ 700 milhões	83
CONCAL	+ 550 milhões	83
SEAPLAN	+ 62 milhões	82

4. Os critérios utilizados para apontar esse crescimento foram combinados: crescimento do capital social, maior que a simples correção inflacionária; aliado àqueles que refletem uma atividade fixando-se no setor - regularidade sistemática e âmbito mais amplo - e com crescimento de porte de produção. Por esta combinação de critério detectamos quatro promotores em crescimento: F.X.I., Belarte, Relevô, Irmãos Igreja. Na falta de informações sobre um desses indicadores, o de crescimento do capital social - para Ruas e Coelho e Rio Barcellos - servimo-nos dos que indicam o resultado de suas atividades; sendo que para o primeiro valemo-nos também de sua passagem da forma pessoa-física, para a forma ltada, (sinal claro de fixação na atividade).
5. As práticas observadas, foram nomeadas a partir de uma característica qualquer que as distinguisse. No caso foi usada a regularidade de atuação. Não houve, assim sendo, nenhuma intenção de valorizá-la sobre as demais. Trata-se, neste sentido, apenas de uma denominação, e não de um conceito.
6. Incluímos nesta amostra todas as empresas de projeto, dado seu pequeno número (3 empresas), pois de outra forma, não poderíamos compreender sua atuação.

CAPÍTULO IV

OS PEQUENOS PROMOTORES E AS TRANSFORMAÇÕES NO ESPAÇO CONSTRUÍDO

Como assinalamos anteriormente (cap. I), vamos retomar agora nossas indagações iniciais - quem são e como atuam os pequenos promotores (respondidas no cap. III) - para refletirmos conceitualmente, sobre a natureza destes agentes, e os efeitos da sua atuação.

4.1. OS PEQUENOS PROMOTORES E O SISTEMA DE PROMOÇÃO

4.1.1. A NATUREZA DOS PEQUENOS PROMOTORES

Em primeiro lugar, vamos refletir sobre a natureza dos pequenos promotores.

Acreditamos que suas características sócio-econômicas-produtivas, desenvolvidas precedentemente, colocadas em relação a nosso instrumental teórico, e comparadas com as dos grandes promotores, contribuam para a consecução des

ta reflexão.

Retomemos, pois, os elementos que nos informam sobre estes pequenos promotores: observemos, inicialmente, aqueles sobre sua produção: realizam, em geral, empreendimentos de porte muito reduzido; ofertando unidades de S2Q destinados às camadas médias da população; atuam ocasionalmente no setor imobiliário; e num âmbito espacial restrito a um único bairro. Por outro lado, quanto às suas características sócio-econômicas, verificamos que: uma parcela atua como pesoa física e a outra organiza-se formalmente como empresas; quando assume esta forma são sempre ltda., sociedades predominantemente familiares, com capital social de dimensões muito reduzidas; são construtores; e tem como fonte principal de recursos os Bancos Oficiais.

Que diferenças, estas informações nos permitem apontar com os grandes promotores ?

Seguindo a mesma ordem, tomando-se também, inicialmente, as características da produção, notamos algumas diferenças. Primeiramente, aquelas quanto as dimensões de porte e espaço-temporais, são mais evidentes que as outras: os grandes promotores, tendem a realizar empreendimentos de muito grande porte, e a atuar mais sistematicamente, e em diferentes zonas e bairros da cidade.⁽¹⁾ Por outro lado, quanto ao tipo de imóvel ofertado e sua destinação, as semelhanças com as características dos pequenos são bastante acentuadas. Isto, porquanto, ambos parecem igualmente adequar sua produ

ção no período à conjuntura econômica, realizando, predominantemente, compactos apartamentos de S2Q, destinados às camadas médias da população.

As diferenças mais significativas, entre os grandes e os pequenos promotores, correm por conta de suas características sócio-econômicas.

Com efeito, os grandes promotores estão organizados como empresas, apresentam capital social de grande dimensão, articuladas com capital industrial e financeiro; articulam várias funções - construção, projetos comercialização; e atuam em vários setores econômicos⁽²⁾.

Então, se em termos de produção, apresenta certas semelhanças e algumas importantes diferenças; e sócio-econômicamente guarda significativos contrastes com os grandes, como conceituar esses pequenos promotores ?

Vejamos o que encontramos na literatura sobre este assunto, que nos auxilie a pensar esses agentes.

Na pesquisa, por nós já apontada, que realizou para a França, Topalov⁽³⁾, avança alguma reflexão neste sentido.

Na análise que empreende, sobre o processo de desenvolvimento da promoção imobiliária na França, o autor procura pensar os pequenos promotores a partir da relação

do capital - sua dimensão e natureza - com os agentes.

Aponta, neste sentido, que, frequentemente, relacionam-se o pequeno capital patrimonial e os pequenos promotores.

Conceituando este pequeno capital patrimonial, o autor, coloca que "trata-se de um capital flutuante, de dimensões limitadas". Mas explica que deve levar-se em conta que "todo capital imobiliário de circulação, engajado no financiamento somente no período da produção, com um ciclo dinheiro-mercadoria-dinheiro relativamente curto, tem a possibilidade de ser "flutuante", de mudar de utilização ao final de cada ciclo".

No entanto, quando se trata do capital patrimonial pequeno-burguês, o autor aponta para sua característica de ser compelido a manter-se mobilizável. Isto porque, "acumulado tendo em vista a compra posterior de valores de uso, ele não pode ser duravelmente transformado em capital".

As duas características desse capital patrimonial produzem, ainda segundo o autor, efeitos próprios:

"A primeira cria a possibilidade de um afluxo e de uma retração rápida do capital, em direção à promoção imobiliária e para fora desta; a segunda associada a um período de alta conjuntura, conduz à interrupção da produção em

caso da menor velocidade de comercialização local".

O primeiro momento da promoção imobiliária na França (a partir de 1950), trata-se assim, conforme Topalov⁽⁴⁾, daquele no qual o lugar de agente suporte do capital, é ocupado maciçamente pela pequena burguesia, e o capital patrimonial domina os financiamentos.

Neste instante, revela, a promoção apresenta-se então, como negócios independentes, cuja iniciativa provem de um indivíduo, uma família, ou grupo de indivíduos, que não dispõem de fundos econômicos a não ser os constituídos por suas economias pessoais.

Esses negócios, são exercidos por empresas de construção; escritórios de estudos técnicos e alguns ateliêrs de arquitetura; empresas de administração de imóveis e intermediários comerciais "outsiders" - pessoas estranhas à atividade imobiliária).

A repartição profissional dos sócios destas empresas, e dos "outsiders", segundo dados da sua pesquisa⁽⁵⁾, revelam ser a maior parte composta de pequenos empresários, (comerciantes industriais, agrícolas), e membros de profissões liberais (principalmente engenheiros e administradores de empresas).

À luz desses elementos colocados por Topalov, vamos retomar nossas informações, para prosseguirmos na

flexão sobre os pequenos promotores, a partir agora da pro
blemática da natureza do seu capital.

As informações que detectamos na nossa pesquisa, nos revelam certos parâmetros, que parecem guardar uma rela
ção, com estes elementos, fornecidos por Topalov.

Primeiramente, vejamos nossos dados sobre a ca
racterística "flutuante" do capital dos pequenos promotores. Realmente, observa-se o movimento de afluxo e retração desse capital: 83.3% do total dos promotores atuantes no período 79-83, atuaram apenas pontualmente (num único ano), cerca de 95% dos quais realizando um único empreendimento. São o que denominamos de "atiradores", isto é, investidores ocasionais no setor de produção de moradias, provavelmente visando tan
to precaveram-se da desvalorização do seu capital patrimo
nial, como a uma rentabilização rápida dos lucros porventu
ra obtidos nas suas atividades principais. Outra parcela, 11.1%, tem afluxo por breve período (2 a 3 anos no máximo); ou de modo intermitente; com afluxo-refluxo e novo afluxo, em geral, com duas realizações no período.

Quanto a dimensão do seu capital, os dados da Junta Comercial revelam ser muito limitados. Esta dimensã
o reduzida, nos leva a pensar tratarem-se, provavelmente, de fun
dos patrimoniais. Esta idéia, é reforçada pelas caracterís
ticas observadas destas empresas serem, predominantemente, fa
miliares; e pela provável origem comercial destes fundos.

Mesmos os promotores com indicação de crescimento, apesar de estarem, aparentemente, fixando-se no setor, não revelam uma dimensão de seu capital social, que extravaze os limites do pequeno capital.

Através desses dados, podemos assim apontar que, provavelmente, quanto aos pequenos promotores organizados em empresas, seu capital é de natureza patrimonial.

Contudo, resta-nos saber da natureza do capital das pesoas físicas. Para estes, temos de nos valer de indicadores descritivos de sua atividade, no sentido de auferirmos a natureza de seu capital.

Com efeito, com relação à característica "flutuante" de suas economias, temos o indicador que a sinaliza, observando a regularidade de atividade dessas pesoas físicas no período: 85.2% delas atuaram apenas um ano, isto é, pontralmente.

Essa ocasionalidade pode, assim sendo, nos indicar, também tratarem-se, provavelmente, seus capitais de natureza patrimonial: investido esses fundos próprios ocasionalmente no setor, são retirados assim que termina a operação, denotando esta característica.

Quanto às dimensões do capital, não possuímos informações diretas a esse respeito. Podemos, contudo, supor sua limitação a fundos econômicos próprios, na medida que

os dados da pesquisa revelam tratarem-se de indivíduos ou grupos deles ligados a outras atividades profissionais, que eventualmente aplicam esses fundos no setor.

Todavia, como existem pessoas físicas que seriam quase-instituições, para supormos esta limitação devemos recorrer ao resultado de suas atividades, quase sempre, empreendimentos de reduzido porte.

Este dado, pode revelar a dimensão do capital, porquanto provem da relação existente entre o financiamento possível de ser obtido na S.F.H., e a grandeza do capital das pessoas físicas e empresas. No caso das pessoas físicas esse limite é dado pelo capital social da empresa construtora, em geral, constituída pelas próprias⁽⁶⁾.

Assim sendo, deduzimos, que dado o reduzido porte de seus empreendimentos, possivelmente, seu capital, tem dimensões limitadas.

Trata-se deste modo, igualmente como na França, da promoção entre os pequenos, como negócios de um indivíduo ou grupo deles, ou de uma família, dispondo apenas de fundos econômicos patrimoniais.

Por seu turno, como no primeiro momento da promoção lá, aqui esses negócios exercem-se através de empresas de construção, projetos, administração e "outsiders"; com postas principalmente por comerciantes e profissionais li

berais.

De acordo com este conjunto de elementos, podemos supor uma relação entre estes pequenos promotores, detectados na nossa pesquisa, e a natureza patrimonial do seu capital.

Podemos pensá-los assim, superando sua mera descrição e classificação por "tamanho" de produção, como pequenos promotores patrimoniais, cuja atividade funda-se na natureza do capital.

Conceituados esses pequenos promotores, devemos pensar se constituem, como na França no primeiro momento da promoção, um sistema específico com dominante patrimonial, ou compõem uma fração do sistema com dominante do capital financeiro.

Os elementos que possuímos, não permitem, no momento, avançar muito sobre esta questão. Acreditamos que para tal, necessitamos antes refletir, sobre as condições e barreiras para a existência, atuação e desenvolvimento, desses pequenos promotores no Brasil.

4.1.2. PORQUE SÃO PEQUENOS OS PEQUENOS PROMOTORES

Analisemos, primeiramente, as condições que per

mitem a atividade dos pequenos promotores.

A atividade de promoção imobiliária, pelos elementos desenvolvidos precedentemente, parece estar, no caso brasileiro, ainda bastante aberta ao pequeno capital patrimonial.

Pensamos, neste sentido, que a forma como estrutura-se nosso sistema financeiro para a habitação - configurado no S.F.H. - permite criar as possibilidades de acesso desse pequeno capital, ao setor imobiliário.

Com efeito, o S.F.H., realiza a função de centralização de poupanças e sua transformação em capitais, a serem transformados em capitais de promoção, sob condições que são formalmente idênticas para todos os promotores. Asseguram-se, assim sendo, a todos os promotores, as condições para obtenção dos financiamentos à construção e comercialização dos imóveis.

Continua a ser necessário, contudo, a existência de um capital autônomo ao S.F.H., para realizar os empreendimentos, mormente quanto à compra de terrenos.

Todavia, certas condições e limitações determinam o acesso dos promotores ao crédito imobiliário. Vejamos as que nos interessam mais de perto: a) os financiamentos não poderam exceder determinado montante, em relação ao seu capital social e b) estará limitado em determinado va

lor, para cada promotor, variando, em geral, entre 10% e 20% do total das aplicações ou captação de recursos dos agentes financeiros⁽⁷⁾.

Acreditamos, que o segundo item, significa necessariamente uma distribuição de recursos descentralizada, facilitando a presença de promotores patrimonialistas, na atividade imobiliária.

Estão colocadas assim, condições que podem permitir um fluxo de pequenos capitais para o setor: um fraco montante de capital autônomo ao S.F.H., já torna possível este acesso; uma imobilização desse capital por uma duração limitada - na fase de comercialização (até mesmo "em planta") o engajamento na compra do terreno já tem seu retorno -; e uma rentabilidade assegurada.

Outro elemento, de natureza econômica mais geral, que propiciou um impulso à existência e expansão desses pequenos capitais no setor, parece ter sido o enorme avanço do mercado durante o período 67/76, decorrente da conjuntura criada pelo "milagre econômico", sobretudo a expansão da renda do segmento médio e do dinamismo do sistema financeiro. Assim, um maior volume de recursos foram captados para o setor imobiliário, e em consequência distribuídos a um maior número de promotores (dado as condições do S.F.H. a que nos referimos anteriormente).

Por outro lado, capitais são deslocados de ou

tros setores da economia, a partir de suas rentabilizações, na bolsa, openn, etc., para o imobiliário, possivelmente como forma de investimento dos lucros, e defesa contra instabilidade econômica e desvalorização da moeda.

As condições conjunturais conduzem, igualmente, ao surgimento de um mercado, para atender as camadas médias aí geradas.

A conjuntura criada pelo "milagre", se favorece em alguns aspectos os pequenos capitais, também foi a alavanca de um "boom" imobiliário no segmento de "alto luxo", propiciando uma grande atividade, dos grandes promotores.

Pensamos na existência de certa relação, entre esta atividade dos grandes promotores, e a existência e permanência dos pequenos no setor.

Nossa idéia é de que, na esteira do impulso e enorme atividade dos grandes, emergem e consolidam-se uma grande quantidade de pequenos promotores. O que nos leva a crer nesta relação, decorre do caráter particular do processo de produção de moradias, o qual guarda diferenças com a produção industrial.

Com efeito, vários estudos apontam a produção da moradia como ainda encontrando-se globalmente no estágio manufatureiro (8).

As evidências deste estágio advem tanto do processo de trabalho no setor, como da natureza do seu capital.

Na construção, como na manufatura, a composição orgânica do capital é menor que em outros ramos.

A organização do trabalho, por seu turno, apresenta, à semelhança da manufatura, divisão intensa do trabalho, com equipes numerosas, separadas, executando tarefas sucessivas, especializadas, e estanques.

O trabalho, em decorrência do fraco nível tecnológico do setor, é executado inclusive, pela intervenção de um grande número de trabalhadores qualificados.

O tipo de organização de trabalho manufatureiro e a conseqüente existência de instrumentos nas mãos de "mê tiers" (pedreiros, armadores de ferro, vidraceiros, estacadores, ladrilheiros, etc) combinam-se para determinar a estrutura de produção na construção civil. Esta estrutura é composta por uma empresa construtora, e um grande número de empresas prestadoras de serviços: as sub-contratantes e as sub-emp^{reiteiras} (9).

Assim sendo, devido, a grande atividade dos grandes promotores, provavelmente, houve a necessidade, não apenas da intensificação do trabalho das pequenas empresas existentes, mas do emprego de um maior número destas.

Pode ter surgido, então, uma oportunidade, por um lado, de certa acumulação de economias por parte das primeiras; e por outro, da criação de novas, para responder ao aumento da demanda de trabalho.

Acreditamos, que essas empresas passam a atuar eventualmente na promoção, possivelmente como forma de aplicação de suas economias; e de otimização de sua função de construção.

O que nos indica esta atuação, são as evidências empíricas detectadas na pesquisa, que apontam por um lado, para a quase totalidade das empresas serem ligadas a função de construção; e por outro para sua criação na maior parte dos casos exatamente nos anos de "boom" do mercado de alto luxo⁽¹⁰⁾.

Ainda pensando no caráter manufatureiro da produção de moradias, Ascher e Lucas⁽¹¹⁾ apontam que a fraqueza do ritmo de acumulação interna do capital, no setor de construção, torna difícil na concentração e centralização, levando a uma grande dispersão de empresas desse ramo. Favorece assim, a existência de uma miríade de pequenas empresas.

Convém, agora, distinguir os fatores que, no Rio de Janeiro, viabilizam a atuação dos pequenos promotores.

No nosso entendimento, esta viabilização passa, por um lado, pelas medidas institucionais que a nível muni

principal facilitam a construção civil, abrandando certas exi
gências do Código de Obras.

Neste sentido, através do Decreto 1321⁽¹²⁾, via
biliza-se a expansão da atuação dos pequenos promotores.

Com efeito, a redução dos custos da construção
permite-lhes atuar nos limites da dimensão limitada de seu
capital, podendo enfrentar a concorrência das grandes emp
sas. De certa forma, anteriormente estava bloqueada por uma
legislação, que ao não diferenciar a construção entre zonas
da cidade, a homogeneizava, pelo alto custo da edificação.
Impedia-os de atuar, até mesmo no espaço onde seu "capital
fundiário", era capaz de adquirir terrenos. Provavelmente, ex
pulsava-os para zonas mais distantes do núcleo central da
cidade.

Por outro lado, apontando para um outro eixo de
desdobramento da pesquisa, nos perguntamos sobre o papel via
bilizador das empresas de administração (corretoras) para a
atuação dos pequenos promotores.

Pela sua própria natureza de intermediação - de
compra e venda de terrenos e imóveis - estas empresas detem
importante conhecimento do mercado, e contactos com o
S.F.H. . Pode ser assim que assumam tarefas que os peque
nos, seja por sua natureza, seja por atuarem apenas eventual
mente no setor, não tenham, provavelmente, condições de
exercerem, ou seja, intermediariam todo o processo: articu

lam o financiamento (notadamente junto à CEF, que tem li
nha para os pequenos empresários); localizam e ofertam o ter
reno; oferecem e/ou orientam o programa; e comercializam o
produto.

Estas são assim, as condições levantadas, que
facilitam a existência e atividade dos pequenos promotores.

Vejamos agora, então, as barreiras a sua atuação
e desenvolvimento.

Como analisamos, existe uma relação entre ser
pequeno, e a natureza do seu capital patrimonial.

Essa natureza do seu capital, quando relacionada
com as mesmas dimensões, que lhe cria as condições de exis
tência e permanência no setor - o S.F.H. e as medidas ins
titucionais do Estado para regular o uso do solo - engedram
determinados obstáculos à sua atividade e crescimento.

Observemos, inicialmente, aqueles referidos à
sua atividade. Podemos apontar, dois efeitos principais advin
dos da natureza do seu capital.

O primeiro, trata-se do cingimento da sua ativi
dade a determinadas zonas da cidade. Dispondo de capital de
dimensão limitada, os pequenos promotores dirigem sua busca
de terrenos, para áreas onde, o valor da terra seja aquele
compatível com seus recursos patrimoniais. Dessa forma, ori

entam-se para as zonas da cidade onde o valor da terra ain
da seja mais reduzido, o que os faz circunscreverem-se, pre
ponderantemente, aos "bairros suburbanos" e subúrbios ⁽¹³⁾ .
A causa desse cingimento predominante, decorre, de um lado,
como já observamos, do fato da aquisição do terreno não ser
financiada pelo S.F.H. Assim, a valorização diferenciada da
terra na cidade, limita o acesso aos promotores, de acordo
com o montante do seu capital próprio para esta aquisição.

Por outro lado, parecem haver barreiras cultu
rais que provocam este cingimento. Estas barreiras decorre
riam, do conhecimento pelos promotores dos segmentos do mer
cado que compram numa ou noutra zona da cidade.

Assim sendo, os pequenos promotores, seja pela
proveniência de seus quadros das camadas de menor renda, seja
pela adequação de seus empreendimentos a demandas locais, não
desenvolvem conhecimento sobre outros mercados, a não ser
aqueles onde atuam.

De outra forma, outro elemento cingidor da atua
ção dos pequenos, a determinadas áreas da cidade, trata-se
da legislação de construção. Essa legislação, através do Cô
digo de Obras, impõe, a grosso modo, normas de parâmetros,
cujo patamar de exigências corresponde a um custo elevado de
construção, para o qual os pequenos, como já vimos, não
podem obter financiamento. Ficam assim, restritos às zonas
onde, recentemente, conforme também já observamos, abrandam-

-se estas exigências.

Vamos observar agora, os obstáculos que se colocam para seu crescimento.

Pensamos na questão sobre se o fato de ser pequeno, implica em permanecer como tal. Neste sentido, algumas das barreiras apontadas para sua atuação, corroboram como impeditivas ao seu crescimento.

Assim sendo, a dimensão limitada de seu capital, circunscrevendo-os aos empreendimentos de porte reduzido, não lhes permite, possivelmente, uma acumulação no setor. Exemplificando, podemos observar que no mesmo terreno onde constrói, digamos, um prédio de 3 andares com um total de 6 unidades, poderia realizar um outro com o dobro de pavimentos e unidades, já que o financiamento da construção é provido pelo S.F.H. . Assim, sua margem de rentabilidade poderia ser maior, o que, possivelmente, poderia possibilitar - lhe uma ampliação do seu capital social. Com esta ampliação, poderia obter financiamento de maior vulto, ampliar o porte de seus empreendimentos, e assim por diante, e então crescer.

Nesta medida, se o S.F.H., em parte cria as condições de acesso dos pequenos capitais à promoção; por outro lado, também determina barreiras, simultaneamente à sua atividade produtiva e ao seu crescimento.

Todavia, detectamos na pesquisa uma restrita fai

xa de pequenos promotores, com indicadores de crescimento, como explicar sua existência ?

Não dispomos de elementos suficientes, para avançar numa reflexão sobre este ponto. Levantamos, no entanto, alguns itens que nos ajudam a pensar em que baseia-se esse crescimento; e que nos servirão, também, no desdobramento da pesquisa.

Pensamos, que o crescimento pode assim, decorrer dos seguintes elementos: a) a partir de um processo de acumulação que tem como base seu capital patrimonial; seja por atividades externas ao setor, seja pela própria atividade imobiliária; b) a partir de uma acumulação, através da articulação com capitais patrimoniais externos; c) uma acumulação tendo como base certa acumulação anterior (caso da imigração de empresários oriundos das colônias portuguesas pós - "Revolução do Cravos") e d) uma acumulação a partir da articulação com capitais financeiros e/ou industriais.

Como já frisamos, qualquer que seja a forma de acumulação, o crescimento do capital permite a obtenção de maiores recursos junto ao S.F.H., o que traz como consequência a possibilidade de continuar a crescer.

4.1.3. PROMOTORES EM TRANSIÇÃO, NUM SISTEMA EM TRANSIÇÃO ?

Todos os elementos desenvolvidos precedentemente, sobre a natureza dos pequenos promotores e as condições e barreiras à sua atividade, nos fornecem algumas pistas, sobre a relação destes agentes com o sistema de promoção.

Não podemos, ainda, pensar conclusivamente sobre esse assunto, mas avançar reflexivamente, de forma a lançar alguns eixos para futuros desdobramentos.

O processo de desenvolvimento da promoção na França, novamente nos serve como ajuda para esta reflexão.

Naquele país, transformações econômicas vão modificar o sistema de financiamentos. Conseqüentemente, transforma-se, também o sistema de lugares onde se opera a produção circulação da moradia, passando da dominância do capital patrimonial ao capital financeiro - monopolista. Ao final destas modificações, a possibilidade do pequeno capital inserir-se no setor imobiliário, praticamente desaparece⁽¹⁴⁾.

No Brasil, segundo os elementos de que dispomos, não podemos apontar para uma transformação, pelo menos em sua plenitude, do sistema de promoção, de tal forma que esteja vedado o acesso aos pequenos capitais.

Pelo contrário, como já observamos, nota-se uma forte presença desses pequenos promotores, ao lado de uma franja de grandes.

Não temos, no entanto, elementos que nos permitam pensar, que estes pequenos promotores seriam agentes de um sistema específico, semelhante àquele observado no primeiro momento, da promoção na França.

Sua atuação, possibilitada pelo S.F.H., nos faz refletir mais no sentido de serem uma fração do sistema de promoção com dominante do capital financeiro.

Nossa idéia é que o momento atual brasileiro, seja, possivelmente, de uma passagem no desenvolvimento do sistema de promoção. Essa passagem, caracterizaria-se como uma transição, demarcada por uma tendência à dominação pelo capital financeiro, mas não plenamente realizada.

Nessa transição do sistema, então, o pequeno capital estaria dependente do financiamento do S.F.H., e sobre esta dependência teria acesso ao setor.

Nessa possível transição, esses pequenos promotores também teriam esse mesmo caráter de transitoriedade ?

Detectamos na pesquisa, uma restrita faixa de pequenos promotores com indicadores de crescimento. Esses indicadores podem ser sinais de uma passagem de um capital de dominância patrimonial para o financeiro. Pensando assim,

estes poucos pequenos promotores, poderiam caracterizar - se como em transição.

A maior parte dos pequenos promotores, contudo, não denota esta transição na natureza do capital que funda sua atividade.

Especulando, então, sobre sua característica podemos pensar que estes pequenos promotores podem não serem crianças! Ou seja, ser pequeno hoje não significa, necessariamente, ser grande amanhã; ter um capital patrimonial, não significa um estágio para passar para um capital industrial e/ou financeiro.

Preferimos acreditar, assim, que dado o momento pelo qual passa o sistema, os pequenos promotores tenham um papel específico no mesmo.

Somente como indagação, especulamos se aos pequenos não caberia, nessa passagem que por suposição vive o sistema, funções de complementaridade ao grande capital.

Levantamos dois pontos sobre o papel dos pequenos agentes: a) atenderiam determinados segmentos do mercado, que não interessam economicamente aos grandes - renda baixa, por exemplo - suprindo assim, também, o papel "social" do S.F.H. e b) poderiam funcionar como "desbravadores" de mercados, para a futura penetração do grande capital.

Vejamos o que nos leva a pensar nesses dois pontos. Por um lado, quanto ao primeiro, nossas informações revelam uma predominância de sua ação em relação aos grandes de orientarem ao menos parte da sua produção, para esses segmentos de renda; e por outro, quanto ao segundo, o fato, também por nós detectado, de ao orientarem-se para zonas onde o valor da terra é mais reduzido, introduzirem nessas áreas uma nova tipologia habitacional e arquitetônica, um novo "modo de morar", inaugurando e suscitando uma demanda antes inexistente, abrindo frentes novas de mercado. Posteriormente, por estas brechas, penetrariam os grandes, como parece ter ocorrido na zona da Central, e estaria acontecendo na da Leopoldina-Irajá.

Estes são, enfim, os elementos que dispomos para futuro desdobramentos da pesquisa.

Apontados estes elementos, vejamos como podemos explicar, as estratégias de atuação desses pequenos promotores patrimoniais.

4.2. OS COMPORTAMENTOS DOS PEQUENOS PROMOTORES

A função de promoção, quando exercida pelos pequenos promotores esta estruturada, conforme Topalov⁽¹⁵⁾, em razão do caráter do seu capital patrimonial.

Dado este capital ser "flutuante", como já expli
citamos, mantém-se sempre mobilizável. Como consequência, não
se fixa no setor imobiliário, fazendo da promoção uma ati
vidade eventual e paralela à sua função principal (seja de
construção, projeto, comercialização...).

A função de promoção, ainda segundo o autor, se
rã então exercida de acordo com a lógica da sua função prin
cipal.

Podemos assim, procurar explicar as estratêgias
utilizadas pelos pequenos promotores, buscando compreender
a lógica que determina seu exercício da promoção.

A quase totalidade dos pequenos promotores, tem
como função principal a construção. Vejamos, então, inicial
mente, como o exercício da promoção será determinado pela
lógica desta função de construção.

A função de promoção, para as empresas de cons
trução, como já observamos, trata-se de um meio de otimizar
a função principal. Atuando produzindo para outros, a entra
da na promoção para os construtores, pode ser uma necessida
de de fazer frente a uma ausência de trabalho ou uma eventu
al aplicação de lucros.

Verificamos na pesquisa que, predominantemente ,
os construtores utilizam-se de estratêgias de reiteração, a
nível do mercado, tanto comercial como sócio-economicamente,

e de inovação em termos locacionais.

Podemos pensar, que esse comportamento reiterador provém de duas fontes. A primeira trata-se da característica principal da sua função - a produção da edificação. Esta característica; o leva a buscar a minimização dos custos de construção através da repetição e standardização. De modo que, exercendo a promoção, podem, provavelmente, orientar seus empreendimentos pelo que produz para terceiros.

Assim sendo, como a produção, em geral, busca os empreendimentos de S2Q para as camadas médias, sua entrada na promoção para otimizar sua função principal, acompanha esta tendência.

A segunda fonte, que pode ajudar a explicar esse comportamento reiterador, trata-se do fato de ser o exercício da promoção, em geral, ocasional. Nessa atuação eventual, a margem de risco devendo ser mínima e a possibilidade de lucro a máxima, orientam-no para o mercado já testado.

Mas esta mesma fonte que, provavelmente, o leva a reiterar por um lado, o faz buscar a inovação locacional por outro, na medida que para arriscar o mínimo possível, deve investir o mínimo do seu reduzido capital patrimonial. A procura do preço de terreno o menor possível, o leva, então, a bairros pouco ou nada explorados.

Vejamos agora, a função de promoção quando regi

da pela de projeto (na pesquisa, como já anotamos, apenas três promotores a tem como principal).

Nesse caso, também, a função de promoção é tanto uma forma de aplicação de lucros, como de otimizar a principal.

Observamos, contudo, na pesquisa, que os promotores projetistas utilizam-se, preponderantemente, ao contrário dos construtores, das estratégias de inovação comercial e sócio-econômica, além da locacional.

A característica básica dessa função - estudos técnicos de projeto - é que pode explicar esse comportamento diferenciado frente ao dos construtores. Isto porque, como sua função situa-se no primeiro momento do processo de trabalho produtivo - a atividade de concepção - provavelmente, podem trazer inovações para a promoção.

Este comportamento, pode ser uma forma de suscitar a comercialização pela diferenciação dos produtos, atingindo, talvez, demandas não atendidas. pelos demais.

Por sua vez, somente para um único promotor detectado na pesquisa, a função de promoção será exercida segundo a lógica da função de administração, que tem como principal.

A função de promoção é utilizada, no caso, para

maximizar a remuneração por dois serviços que presta a ou
tros promotores, qual sejam a intermediação na compra do ter
reno e a comercialização do produto-moradia. A posição de
intermediário entre patrimônios fundiários e imobiliários ,
lhe permite desenvolver conhecimento sobre o mercado, favo
recendo sua entrada e permanência na promoção. Tal parece
ter ocorrido com Francisco Xavier Imóveis, única Administra
dora detectada na pesquisa.

Suas estratégias, revelam-se também, preponderan-
tamente, inovadoras comercial e sócio-economicamente, embora
locacionalmente, compartilhem-na com a de reiteração.

Acreditamos que a explicação para esses comporta-
mentos, encontra-se na sua função de ponta na promoção - a
comercialização. Assim sendo, necessita suscitar e criar de
manda, o que, provavelmente, a induz a trazer inovações para
os empreendimentos.

Possivelmente, nossa administradora age desta
forma, não apenas por suas realizações, mas devido sua posi
ção de principal agente intermediário da zona Leopoldina-Ira-
já.

O que nos faz pensar assim, decorre da empresa
necessitar da comercialização rápida e sem risco, para man
ter sua posição, e assim suscitar mais serviço de outros pro
motores.

Daí a necessidade de, por vezes, reiterar laca
cionalmente, buscando os bairros já testados, transformados
em lugares "prestigiosos" (como a Vila da Penha), por sua pro
pria ação.

Os comportamentos diferenciados, que apontamos
precedentemente, em consequência da lógica diversa das fun
ções principais dos promotores, acontecem em momentos, lo
cais e intensidades também diferentes.

Podemos apontar, neste sentido, (acompanhando a
tabela 24), com efeito, que a predominância dos construtores,
em quase todos os anos e locais (excessão em 83 na IRA 1, 81
e 83 na LEO e 81 e 82 na Penha) correspondeu uma tendência
predominante a reiteração comercial e sócio-econômica, com
relação ao mercado imobiliário.

Nos anos e locais apontados como excessões, ti
vemos da mesma forma, às vezes simultaneamente a esta rei
teração, uma parcela, (sempre mais restrita) de inovação,
principalmente através das empresas de projeto e administra
ção.

Tabela 24 - Distribuição da produção pelos promotores segundo sua função principal por zona e ano (%)

FUNÇÃO ANO	Z O N A S																	
	IRA 1					IRA 2					LEO					PEN.		
	A	P	C	A	P	A	P	C	A	P	A	P	C	A	P	A	P	C
79	-	-	-	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
80	-	-	100	-	-	-	-	100	-	-	-	-	64.1	-	-	-	-	100
81	-	-	100	-	-	-	-	100	7.6	-	-	-	92.4	-	-	-	14.6	85.4
82	-	-	67.9	-	-	-	-	100	-	-	-	-	100	11	-	-	-	43.3
83	-	-	74.9	-	-	-	-	100	5.2	-	-	5.4	89.4	-	-	-	-	100

OBS.: Quando o total do ano não soma 100% significa que o restante da produção foi realizada por grandes promotores.

A = Administradora
P = Projetos
C = Construção

Fonte: Pesquisa IDEG/ADEMI

4.3. OS EFEITOS DA ATUAÇÃO DOS PEQUENOS PROMOTORES

4.3.1. AS IMPORTANTES TRANSFORMAÇÕES

As estratégias utilizadas pelos pequenos promotores, como observamos precedentemente, na sua maior parcela, reiteram comercial e sócio-economicamente, o perfil do parque imobiliário, com uma mais restrita faixa de transformação do mesmo.

Este quadro, apontando para uma atuação dos agentes com características, predominantemente, não transformadoras, somente conforma-se, contudo, quando tomado em relação ao perfil do mercado imobiliário.

Tomando-se de outra forma, os elementos empíricos que informam, ao nível do visível, as consequências da atuação dos pequenos promotores, mostram-se importantes transformações no espaço construído.

Estas transformações, estão sinalizadas pelas mudanças na tipologia habitacional e arquitetônica; na característica de horizontalidade do espaço; nos usos diferenciados do solo; e na composição sócio-econômica da população.

Verifiquemos, primeiramente, as transformações

na tipologia habitacional e arquitetônica.

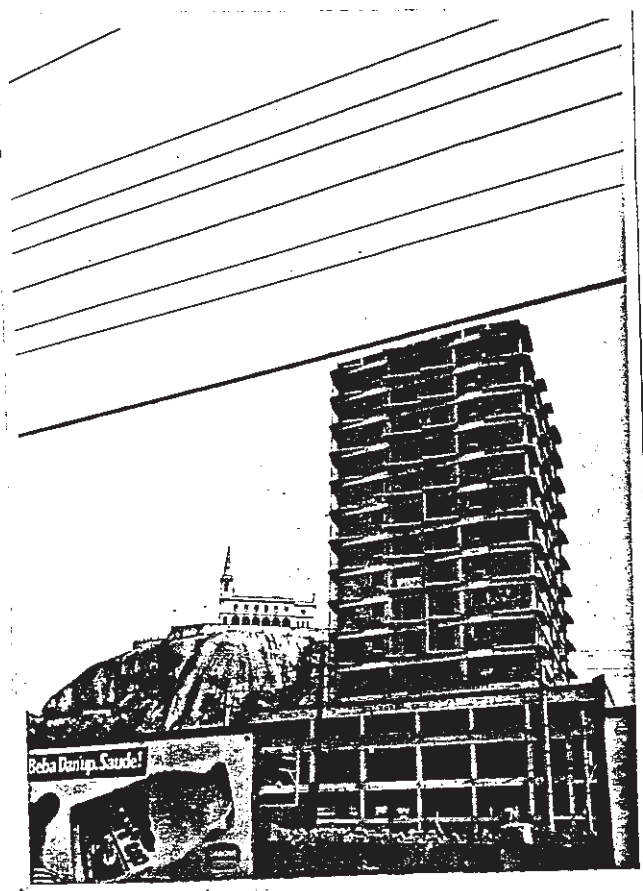
A natureza das transformações operadas pelos pequenos promotores, podem ser caracterizadas como de ruptura, isto porquanto, sendo reduzida a quantidade dos edifícios realizados nos anos anteriores (ainda na década de 70), e aqueles da década de 60, tornou-se muito marcante o contraste entre as tipologias.

Para melhor clarificar este quadro de ruptura, basta tomar como exemplo o crescimento do Méier, onde a continuidade das mudanças tipológicas num período mais longo, arrefeceu seus impactos. Neste bairro, os edifícios construídos nos últimos anos, contrapõem-se na paisagem aqueles realizados na década de 60 e início dos anos 70, permeado pela tipologia de casas que ainda permaneçam.

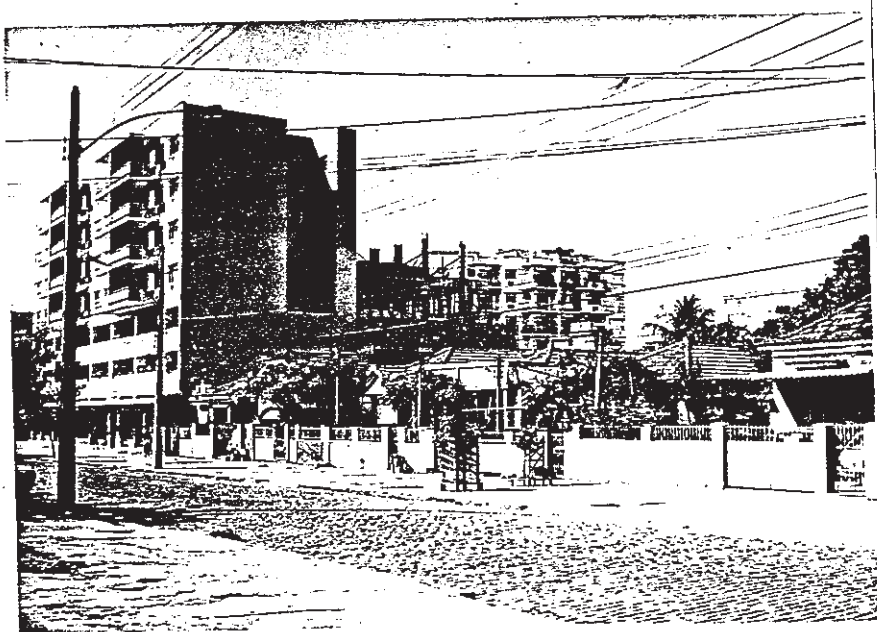
Nos bairros da Leopoldina e Irajá, (como podemos acompanhar pelas fotos), domina, ao contrário, a ruptura: as casas, em geral, térreas, contrapõem-se recentes construções de edifícios. Muda-se, assim, o uso residencial unifamiliar para multi-familiar.

Ressalte-se, por outro lado, que em alguns bairros o contraste é maior que noutros. Com efeito, em Olaria e Vila da Penha, por exemplo tratam-se de marcantes diferenças tipológicas. Já na Penha, essas diferenças são um pouco suavizadas, por uma reduzida quantidade de prédios mais antigos. Por sua vez, o bairro de Bonsucesso apresenta como

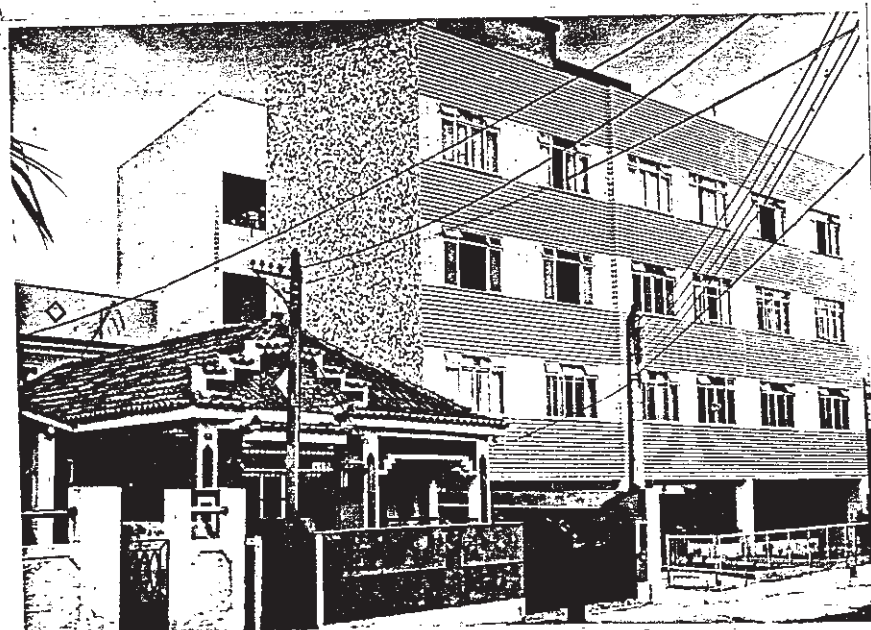
particularidade o fato de ter sofrido transformações na década de 60, tendo no entorno da estação da estrada de ferro, aspectos de verticalidade e pouca presença de casas. Uma expansão que ali possa ocorrer, nos próximos anos, não causaria o impacto registrado nos outros bairros. No Irajá, por outro lado, além do contraste das pequenas casas térreas com os edifícios dos promotores, sobressaem-se aqueles com os dos conjuntos habitacionais, transformação do espaço citada pelo promotor, estado, e com alguns grandes terrenos ainda desocupados.



As transformações no espaço



A nova tipologia habitacional - os edifícios - em contraste com a tipologia predominante - casas térreas - na Vila da Penha (foto 1) e em Irajã (foto 2).



O impacto causado pelas transformações tem outra de suas fontes na tipologia arquitetônica. De fato a tipologia de edifícios introduzida, basea-se no modelo de imóvel da zona sul. Este modelo comporta um repertório de elementos que vão desde o envoltório do prédio, com o uso de materiais "nobres" - fachadas de mármore, esquadrias de alumínio, vidros fumê... - passam pelo tipo e distribuição de peças da unidade - varanda, quarto reversível, coberturas, suíte - e estendem-se para as áreas comuns - pilotis suspenso ... - chegando, em alguns empreendimentos aos equipamentos de lazer e serviços - piscina, sauna, bar, estendendo-se mesmo aos pequenos empreendimentos (de no máximo até 3 andares)

Como a predominância absoluta era de uma tipologia habitacional de pequenas casas térreas, de aspecto bem simples - em geral com pequena entrada coberta, à guisa de varanda, telhado de duas águas, reduzida área fronteira como jardim... o modelo da zona sul, provocou uma brusca ruptura arquitetônica. Provavelmente simboliza o "novo", o "moderno", o símbolo de uma possível ascensão social, contrapondo-se ao "antigo", ao "cafona" da vida suburbana.

Tratou-se assim, possivelmente, de uma estratégia de inovação comercial ao nível arquitetônico, que ganhou esta dimensão a nosso modo de ver, exatamente no contraste das tipologias.

A introdução da tipologia habitacional de edifí

cios multi-familiares marca também uma tendência a verticalização. Observemos os indicadores desta modificação. O espaço construído da zona Leopoldina-Irajá tem sido marcado por uma característica de horizontalidade, cuja predominância absoluta só muito recentemente vem sendo alterada.

Não dispusemos de uma série anual sobre as construções licenciadas por número de pavimentos a não ser a partir de 1975, mas outros estudos apontam para esta realidade.

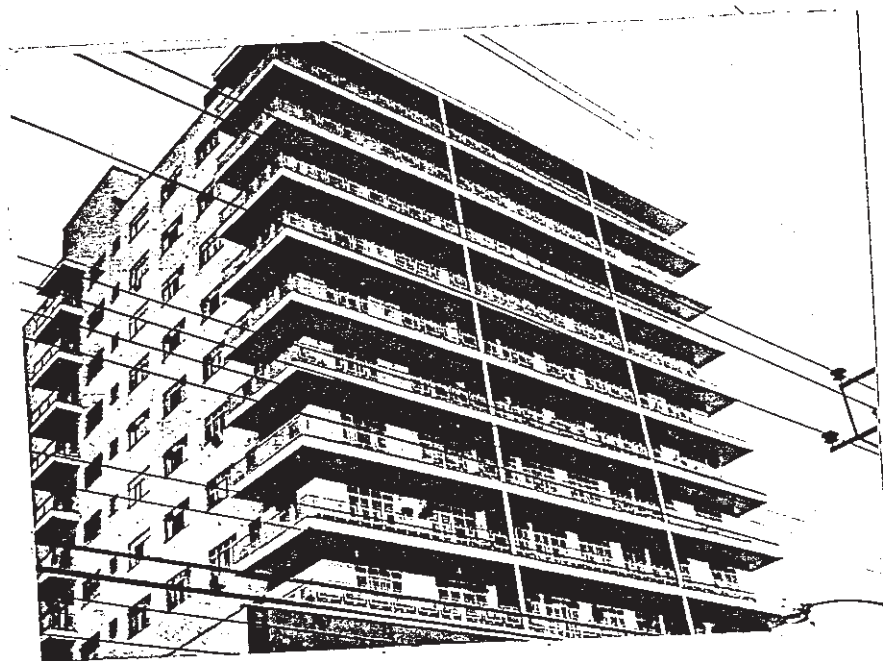
Uma das formas de verificar-se esta característica foi a utilizada por Segadas Soares⁽¹⁶⁾, que através dos indicadores da densidade demográfica, revelou que houve de crescimento no incremento populacional do decênio 40-50 para o 50-60, o que demonstraria que a par do total preenchimento horizontal dessas horas, havia a falta de renovação através do crescimento vertical.

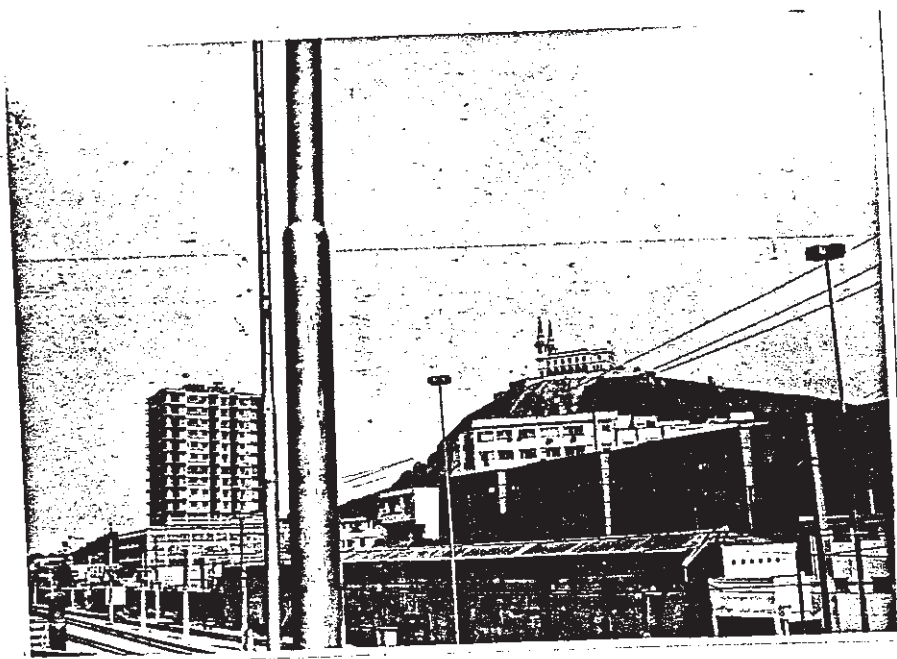
Em meados da década de 70, o PUB-Rio, mostrou a continuidade da predominância dessa característica, através do indicador densidade de edificação, que demonstra que a maior parcela do parque imobiliário tinha densidade baixa (1 a 2 pavimentos), com reduzidas faixas médias ao longo da Av. Brasil (3 a 5 andares)⁽¹⁷⁾.

A partir de 1975, através da série anual do DED, observam-se alterações na predominância da característica horizontal.

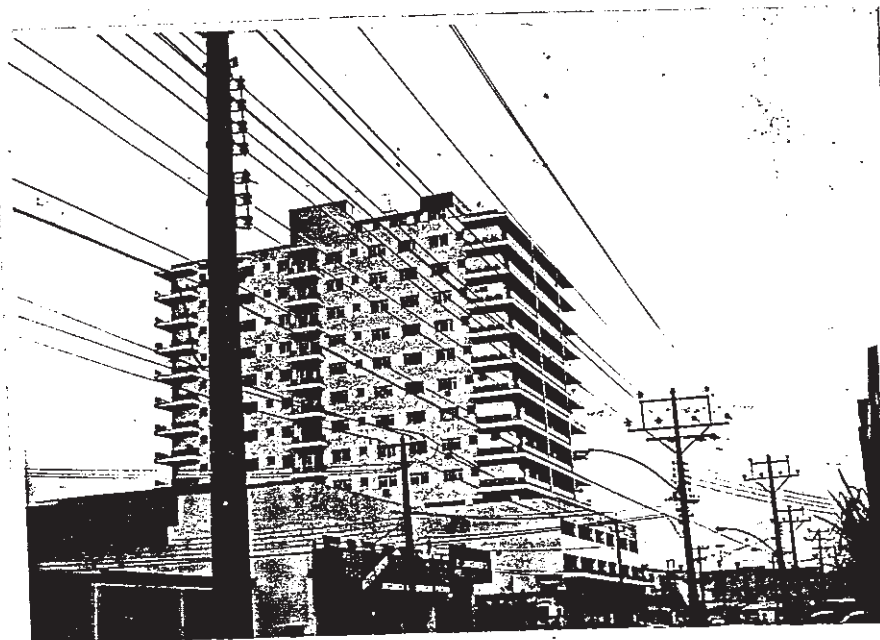


A nova tipologia arquitetônica: varanda, esquadrias de alumínio ... na Vila da Penha (foto 1) e Irajã (foto 2).





Aos céus: A verticalização do espaço, na Penha (foto 1) e Irajá (foto 2)



Como podemos notar pelos gráficos, inicialmente em termos mais gerais, tanto na Leopoldina como em Irajá, verificamos uma tendência de queda quanto à predominância dos imóveis de 1 a 2 pavimentos, com o consequente crescimento das demais faixas, mais acentuadamente da de 3 a 4 pavimentos, e mais recentemente ganhando maior velocidade de expansão, a de 5 a 15 ou mais pavimentos.

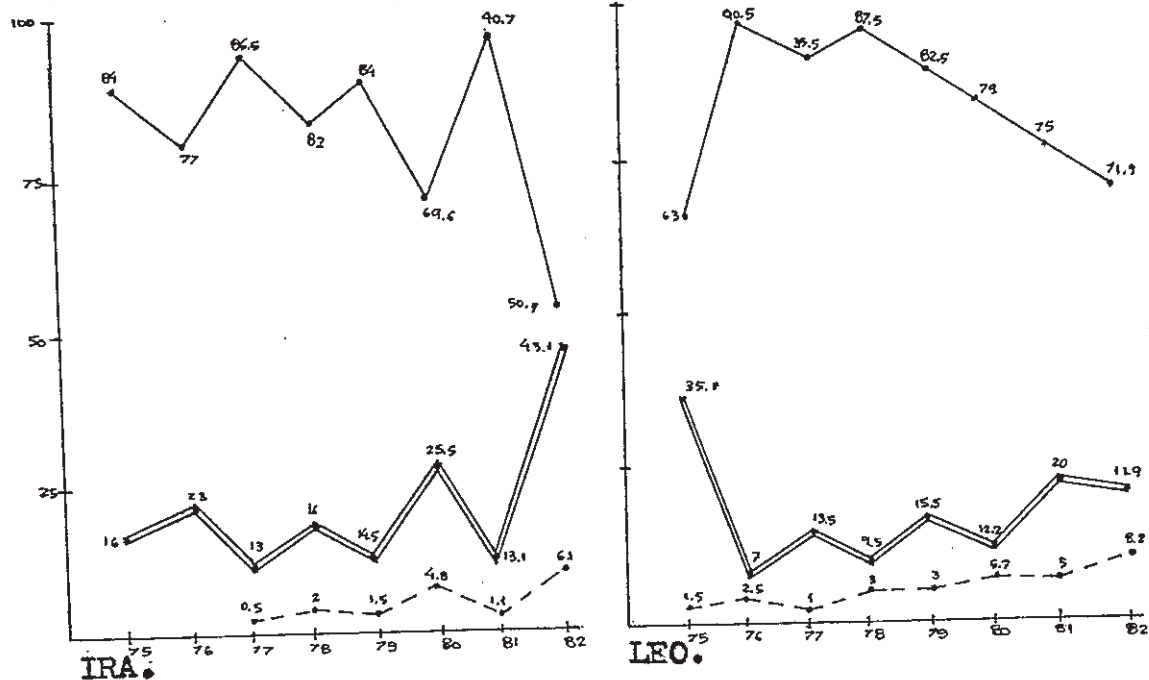
Analisando-se por zona, nota-se que as transformações foram mais acentuadas na Leopoldina, do que em Irajá.

Na zona de Irajá, a predominância da horizontalidade permaneceu quase que absoluta até 1979. Após este ano, esta predominância foi intercalada em 80 e 82, por expansões acentuadas da faixa de 3 a 5 pavimentos, e um crescimento maior, da até então reduzida abrangência da de 5 a 15 ou mais pavimentos.

Assim sendo, a par de um eventual maior crescimento da faixa de 3 a 5 pavimentos em 1976, foi somente a partir de 79, ainda assim com variações de alta e queda, que podemos apontar para mais significativas transformações nessa zona.

Na zona da Leopoldina, observou-se que também a par de um crescimento pontual da faixa de 3 a 5 pavimentos em 1975, foi somente a partir de 79 que as transformações tornaram-se mais marcantes.

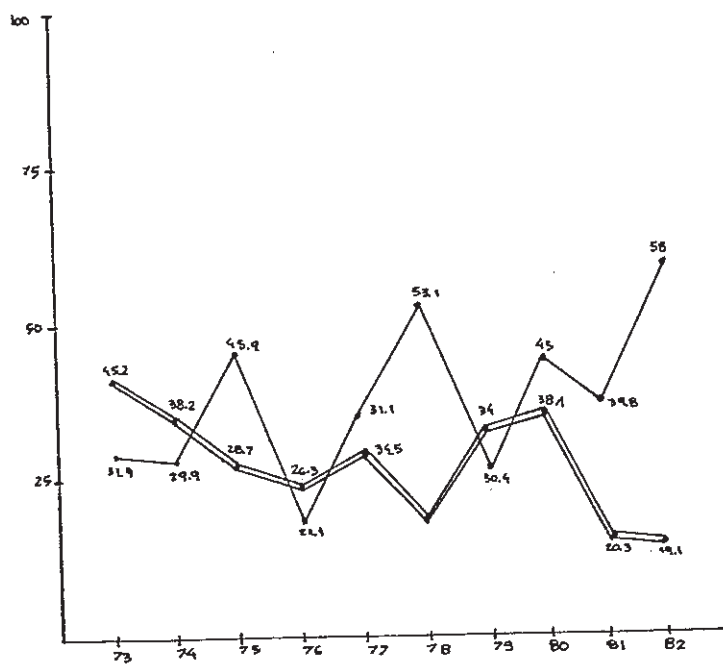
Figura 16 - Construções licenciadas por faixa de nº de pavimentos, por ano (%)



— 1 a 2 pavimentos
 == 3 a 4 pavimentos
 --- 5 a 15 ou mais pavimentos

Fonte: DED

Figura 17 - Construções licenciadas por tipo de uso (área) por ano (%) na zona da Leopoldina



— Residencial
 == Industrial

Fonte: DED

Com efeito, foi a partir desta data, que expandiu-se sobre maneira a faixa das edificações de 3 a 4 pavimentos, representando 16.9% da produção (média do período 79 a 82), assim como ganha maior vulto a parcela daquela de 5 a 15 ou mais pavimentos, atingindo um patamar de 5.5% das realizações (média de 79 a 82), contra apenas 2% no período anterior (75 a 78).

A estas modificações tipológicas com uma tendência a verticalização do espaço, relacionam-se mudanças no uso do solo.

No período 1930-50, mais preponderantemente desde os anos imediatamente anteriores a segunda Guerra Mundial; e no pós-guerra, com a abertura da Av. Brasil (1946), incrementa-se enormemente o número de estabelecimentos industriais nas zonas da Leopoldina e Irajã, principalmente na primeira. (18)

De tal forma foi esse crescimento, que a área da Leopoldina tornou-se o pólo de maior concentração industrial da cidade, mantendo-se assim até os dias de hoje, apesar da criação de novos distritos para este uso, como Anchieta, Santa Cruz e Campo Grande.

Assistimos na Leopoldina, contudo, apesar da forte presença industrial, uma tendência crescente da função residencial, impondo-se sobre a primeira.

Já a de Irajá, parece ter tido incremento industrial anterior à década de 70, pois as construções licenciadas para este uso, neste período, representam pequena parcela da área construída; apresentando já agora maior importância da função residencial.

As modificações no uso do solo, no entanto, não parecem acontecer pela mudança de uso industrial em residencial; mas como já explicamos, pela transformação na tipologia habitacional - residenciais unifamiliares por multi-familiares.

Mudanças sócio-econômicas, por seu turno, também podem ser sinalizadas. Os elementos de que dispomos, para indicarmos estas mudanças tem como base os censos de 70 e 80.

Tomando-se como parâmetro de diferenciação as faixas salariais até 5 S.M., de 5 a 20 S.M. e acima de 20 S.M. (para compatibilizá-las com o mercado imobiliário já que o S.F.H. trabalha na de 5 a 20 S.M.), verifica-se, com efeito, essa modificação.

Observamos então, que enquanto o censo de 70, aponta que a maior parte (em torno de 90%)⁽¹⁹⁾ da população de Irajá e da Leopoldina tinham renda familiar per-capita de 1/2 a 5 salários-mínimos; o censo de 80 apresenta um decréscimo nesta faixa (situando-a em torno de 57%) com as faixas ditas médias (5 a 20 S.M.) apontando um crescimento (situando-se em cerca de 38%). Na faixa acima de 20 S.M., por ou

tro lado, que em 70 girava em torno de 1%, em 80 atinge cer
ca de 2.3%.

4.3.2. LEOPOLDINA-IRAJÁ: UMA ZONA EM TRANSIÇÃO ?

Os indicadores, detectados precedentemente, nos ajudam a refletir conceitualmente, sobre o processo de re
novação desse pedaço da cidade.

Os sinais exteriores de um processo de transfor
mação, são bastante eloquentes.

Podemos pensar, que esse processo, caracterize uma transição da produção imobiliária. Vejamos os elementos, que nos fazem refletir neste sentido.

Tomemos, inicialmente, um retrato do espaço cons
truído da zona Leopoldina-Irajá; pedaços desse espaço apre
sentam pequenos edifícios, com arquitetura assemelhada aos da zona sul; pontilham-se, aqui e ali, edifícios de maior al
tura, apontando a uma verticalização; grandes parcelas com
põem-se de casas térreas, existindo algumas vilas e sobra
dos; e algumas favelas localizam-se em elevações. Perspassan
do esses pedaços construídos residenciais, encontramos prin
cipalmente indústrias, mas também galpões de armazenagem e garagens de ônibus.

Acreditamos, que esse desenho do espaço construído, configura assim, a convivência de diferentes formas de construção nessa zona. Aparentemente, o processo de renovação em transcurso aponta, também, para a substituição de algumas das formas de construção por outras.

Esses sinais externos, expostos precedentemente, devem ser entendidos, então, apenas como efeitos deste processo em transcurso.

Nossa idéia, neste sentido, é que este desenho trata-se de aparência exterior de um processo dinâmico, tanto legado de momentos históricos diferenciados da produção de moradias, como "produto" da forma atual desta produção.

Acreditamos, então, que as formas diferentes de construção, sejam reflexos de lógicas econômicas diferenciadas.

Neste sentido, as parcelas do espaço construído, cujo perfil constitue-se de casas térreas, algumas vilas e sobrados, podem tratar-se de legado do sistema rentista de produção de moradias.

Com efeito, no início do século XX, a produção de moradias no Rio, passa a atrair alguns capitais procurando rentabilizar-se com a construção de casas para aluguel. Concomitantemente nota-se um processo de parcela de terras (chácaras, terrenos de grandes mansões, grandes terrenos su

burbanos) para loteamento.

Nos subúrbios, esse sistema predomina, pelo me
nos, até meados dos anos 60.

Seguindo este mesmo eixo de pensamento, podemos admitir tratarem-se, possivelmente, as habitações faveladas, franjas residuais do sistema não-mercantil de produção de moradias. Este sistema, predominante na cidade até fins do século XIX, hoje desenvolve-se nos extremos do mercado - a auto construção para as camadas de baixa renda, e a encomen
da da moradia para as de renda alta.

Por seu turno, os edifícios tratam-se do resul
tado da produção de moradias pelo sistema de promoção imo
biliária.

Os pedaços com pequenos edifícios, são resulta
do, principalmente, do que supomos ser uma fração patrimonia
lista deste sistema, os pequenos promotores.

Já os edifícios de maior altura - "arranha -
cêus" - que provocam uma verticalização, são frutos tanto da franja de grandes promotores, (agentes do capital finan
ceiro), como do segmento dos promotores com indicadores de crescimento.

Estas formas de construção, fruto destes últi
mos dois agentes, podem inclusive ser localizadas no tempo



Dois retratos de produtos do sistema rentista: casas térreas em Irajá (foto 1) e sobrados na Penha (foto 2).





Foto 1:
Produto dos grandes promo-
tores em Olaria

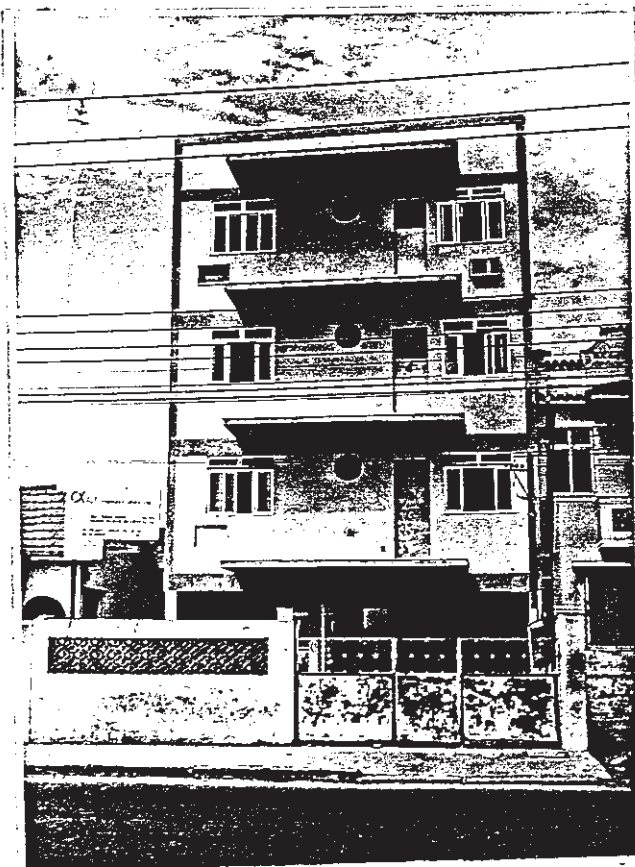
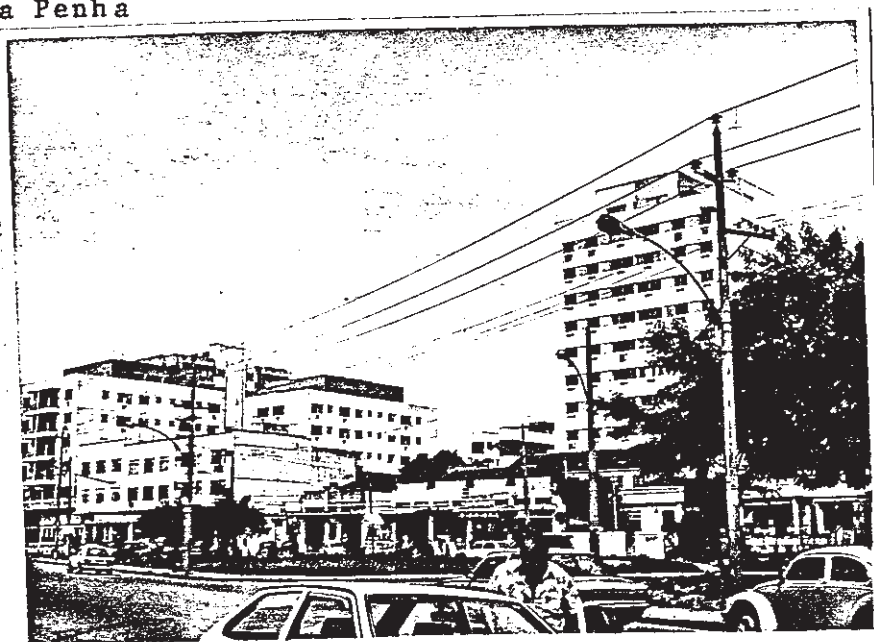


Foto 2:
Produto do pequeno capital
em Irajá



O "arranha-céu" do pequeno promotor em crescimento (foto 1),
e um retrato dos efeitos da atuação dos agentes (foto 2) na
Vila da Penha



e no espaço. Acompanhando as tabelas 24 e 25, podemos apontar para a atuação dos pequenos em crescimento, transformando mais acentuadamente a Penha e Irajá 2. Tem menor impacto, por outro lado, sobre o espaço da Leopoldina, e nenhuma influência sobre o de Irajá 1.

Nota-se que, por ano, essa verticalização se dá com maior ênfase, primeiramente, em Irajá 2 (79 e 80); abrangendo em seguida (de 80 a 83) parte significativa da produção na Penha. Tem significância apenas pontual, por sua vez, na Leopoldina (81); voltando a incrementar-se em Irajá 2 (83).

Quanto aos grandes promotores, sua influência na verticalização é bastante restrita e pontual: ocorre na Leopoldina (79 e 80); no Irajá 1 (82) e na Penha (82).

Tabela 25 - Distribuição da parcela de produção do segmento dos pequenos promotores em crescimento por zona e ano, e total período (%).

ANO	ZONAS			
	IRA 1	IRA 2	LEO	PEN
79	-	41.6	-	18.8
80	-	42.0	8.6	31.4
81	-	17.0	44.1	48.7
82	-	-	16.9	26.0
83	-	25.1	5.2	30.3
TOTAL	-	25.1	18.5	31.2

Fonte: Pesquisa
IDEG/ADEMI

A mudança sócio-econômica, em transcurso na zona Leopoldina-Irajá, pode ser, pelo menos em parte, outro dos produtos da ação dos pequenos promotores.

O que nos leva a acreditar nesse efeito da atuação dos agentes ? Principalmente, ao fato dos indicadores que levantamos, apontarem para uma maior modificação quando da intensificação desta atuação.

A zona da Leopoldina-Irajá, com efeito, mantém-se caracteristicamente como de renda baixa, ao menos até 1976⁽²⁰⁾. Já o censo de 80, como vimos, aponta-a como possuindo significativa faixa de camadas médias.

Nossa idéia, então, é que como, principalmente, os pequenos promotores introduzem por sua atividade nos mercados do S.F.H., uma produção, caracteristicamente para camadas médias, podem ter contribuído decisivamente para essa mudança.

Outra forma de sinalizar esta contribuição, trata-se da verificada ascensão dos preços dos imóveis ofertados no período de 79-83.

Com efeito, tomando-se como parâmetro o tipo do imóvel preponderantemente ofertado - o S2Q - nota-se esta ascensão, (conforme podemos acompanhar pela figura 11 no capítulo II). Senão vejamos: na Leopoldina e na Penha, de uma faixa inicial girando em torno de 5 a 8 e 8 a 11 S.M., o

S2Q apresenta uma tendência crescente para situar-se na de 11 a 15 S.M.; em Irajã 2, mantem-se no período na de 8 a 11 S.M., com um crescimento eventual (em 80 e 81) para a de 11 a 15 S.M., enquanto que no Irajã 1, oscila nas faixas ex tremas de 5 a 8 S.M. a 11 a 15 S.M.

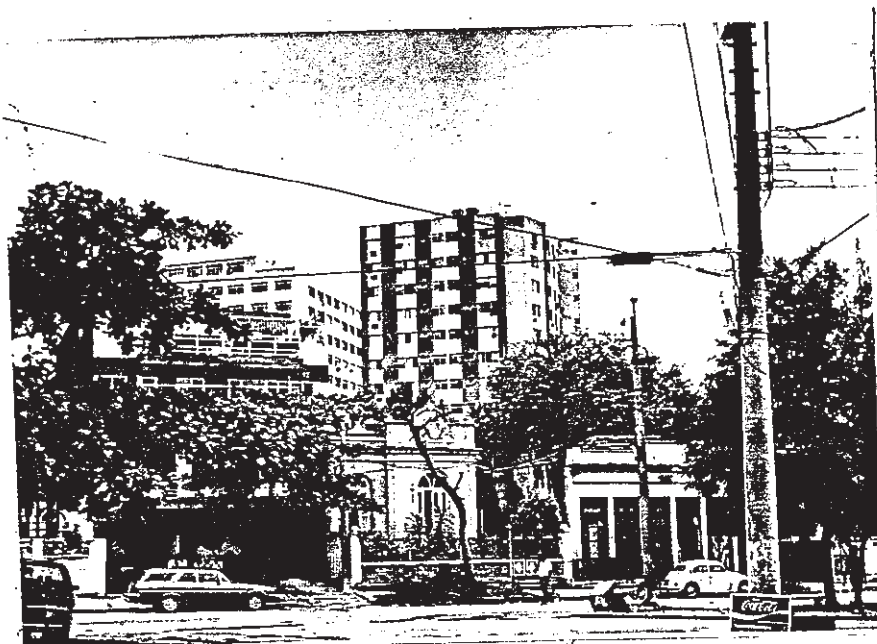
Quanto a este fenômeno, contudo, devemos inda gar, se os agentes são seus indutores, ou apenas respondem a uma demanda.

Esta mesma pergunta, pode ser colocada quanto às mudanças no uso do solo. Nesse caso, talvez mais nitidamen te, os promotores podem ter acompanhado um processo que jã vinha ocorrendo.

Não temos uma resposta conclusiva a estas inda gações. Todavia, podemos pensar no que fundamenta a ação dos promotores. Sabendo que esta se dá no enfrentamento à con juntura - como objeto simultaneo de sua adequação e transfor mação - podemos supor, terem acompanhado as tendências e incrementado as mudanças.

Todas essas mudanças são, enfim, os sinais ex teriores, efeitos da atuação dos promotores. Esta atuação de marca um processo de transição da produção imobiliária: en tre um espaço construído segundo a lógica do sistema rentis ta, para um outro, edificado segundo a lógica do capital.

Pensamos que o momento atual dessa passagem en



A mistura das formas diferentes de construção, em Olaria (foto 1), e o contraste entre dois modos de morar (Vila da Penha - foto 2).



contra-se num estágio, onde a dinâmica do processo é dada pelos pequenos promotores. No entanto, dada a recente penetração de grandes promotores na zona, podemos indagar, da futura dominação desta dinâmica, pelo capital financeiro.

Nesta atuação, os pequenos promotores podem, assim, estarem abrindo nova frente de expansão para o mercado imobiliário.

Um momento de transição da produção imobiliária, em decorrência do qual, o espaço construído apresenta uma mistura de características onde sobrepõem-se formas de construção diferentes: espaço-rentista ; espaço-não - mercantil; espaço-do-pequeno capital; espaço-do-capital financeiro; espaço de transição entre o do pequeno capital patrimonial e o do financeiro.

Pouco a pouco, tem sido substituídas pela forma do capital as outras diversas formas, através do processo de transformação, engedrado, principalmente, pelos pequenos promotores.

Temos então um sistema, possivelmente, em transição, gerando uma transição no espaço da zona da Leopoldina-Irajá.

NOTAS

1. Os dados sobre a produção dos grandes promotores podem ser encontrados em Luiz C. de Q. Ribeiro ET ALLI, op. cit., int., nota 17.
2. Sobre esses dados sócio-econômicos dos grandes promotores consultar igualmente Luiz C. de Q. Ribeiro ET ALLI, op. cit., int., nota 17.
3. Cristhian Topalov. op. cit., int., nota 13, pp. 289
4. Ibidem nota 3, pp. 289
5. Ibidem nota 3, pp. 289
6. Dados da pesquisa IDEG-ADEMI
7. Dados do S.F.H., plano empresário
8. Os conceitos sobre a natureza manufatureira da produção de moradias encontram-se desenvolvidos, notadamente em F. Ascher & C. Lucas. "L'industrie du Batiment: des forces à liberer", Economie et Politique, nº 236 março 74, Paris, 1974; em Sérgio Ferro, O Canteiro e o Desenho, SP, Projeto/IAB-SP, 1979; e em M.Vargas - Organização do trabalho e Capital. Um estudo de construção habitacional RJ tese de mestrado, COPPE/UFRJ, Engenharia de produção 1979.
9. A diferenciação entre sub-contratantes e sub - empreiteiras está em que as primeiras empregam sua própria mão-

-de-obra e utilizam seus próprios equipamentos e parte do material. Interferem, principalmente, na fase do acabamento. As segundas sō fornecem mão-de-obra. Atuam, preponderantemente na fase de armação dos pilares, vigas, etc., na alvenaria e concretagem.

10. Os números sobre estas evidências encontram-se no capítulo III.
11. F. Ascher & C. Lucas, op. cit., nota 8
12. Prefeitura da cidade do Rio de Janeiro, op. cit., capítulo II nota 4
13. Sobre a distribuição dos promotores segundo seu parte pelas zonas da cidade, ver Luiz C. de Q. Ribeiro Et Alli, op. cit., int., nota 17
14. Ibidem nota 3 pp. 303
15. Ibidem nota 3
16. Maria T. S. Soares, op. cit., cap. I, nota 27
17. Dados do PUB-Rio, mapa 12 pp. 56
18. Ibidem nota 16
19. Os dados referentes ao censo de 1970 foram colhidos em Rosa M. R. Massena, "O valor da terra urbana no município do Rio de Janeiro", evista Brasileira de estatística, vol. 148 out-dez 76, Rio de Janeiro, pp. 483-536

20. Dados do PUB-Rio, pp. 139

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ALMEIDA, Roberto Schmidt de. Atuação recente da incorporação imobiliária no município do Rio de Janeiro: tendências espaciais vigentes e alternativas futuras, tese de mestrado, Instituto de Geociências/UFRJ 1982.
2. AZEVEDO, Sérgio de & ANDRADE, Luis Aureliano Gama de. Habitação e Poder, RJ Zahar, 1982.
3. ABREU, Maurício de Almeida & BRONSTEIN, Olga. Políticas Públicas, estrutura urbana e distribuição de população de baixa renda na área metropolitana do Rio de Janeiro, RJ, IBAM (Instituto Brasileiro de Administração Municipal), 1978.
4. ASCHER, F. & LUCAS, C. . "L'Industrie du Bâtiment: des forces à Libérer", Economie et Politique n° 236, março/74, Paris, 1974.
5. BAYCE, Rafael. "Espaço, desempenho e futuro das PME na estrutura industrial", In: VVAA, A PME no atual modelo de desenvolvimento econômico, Rio de Janeiro, CEBRAE, IUPERJ, 1980, pp. 6
6. Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa - CEBRAE. Classificação de Pequena e Média Empresa: Um estudo preliminar, Rio de Janeiro, CEBRAE - 1979.
7. Centro de Assistência Gerencial do Estado do Rio Grande do Sul - CEAG - RS. "Símbolo do subdesenvolvimento

- to um conceito errôneo de micro empresas", In: Micro empresas: Uma realidade conjuntural, RGS, CEAG RS s/data, pp. 03-10
8. COMBES, Danièle. Développement de L'Immobilier et Evolution du Industrial du Batiment, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1977.
9. COUTINHO, R. do L. . Operário de Construção: análise de alguns problemas sobre as relações entre urbanização, migração rural, urbana e classe operária no Brasil. Niterói, Tese de Livre Docência em Sociologia, UFF, 1975.
10. FERRO, Sérgio. O Canteiro e o Desenho. São Paulo, projeto/IAB - SP, 1979.
11. FERREIRA, C.E. . Construção Civil e Criação de Empregos, RJ, Fundação Getúlio Vargas, 1976.
12. IDEG (Instituto de Desenvolvimento da Guanabara). A construção habitacional no Brasil, RJ, BNH, CIPHAB-GB , 1971.
13. LIMA, Fernando Carlos Greehalgh de Cerqueira. O Sistema Financeiro da Habitação e a expansão do mercado habitacional do Rio de Janeiro, tese de mestrado, COPPE/UFRJ, 1980.
14. MODENESI, Rui L. . "A questão do porte é mais complexa do que parece" - Rumos do Desenvolvimento - nov.

dez 80, pp. 26-31

15. MASSENA, Rosa Maria Ramalho. "O valor da terra urbana no Município do Rio de Janeiro", Revista Brasileira de Estatística vol. 148, out.-dez. 76, Rio de Janeiro, pp. 483-536
16. OLIVEIRA, Francisco de. "Areia na euforia..." In: Cader nos de Debate, nº 3, SP, Brasiliense, 1976.
17. Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro. Plano Urbanístico Básico da Cidade do Rio de Janeiro, PUB-Rio, RJ, 1977.
18. ~~————~~ Código de Obras da Cidade do Rio de Janeiro. Decreto 1321 de 25.11.77, RJ, 1981, pp. 677-682.
19. PEREIRA DA SILVA, Maria Laís. O Estado e o Capital na Disputa pelo controle de administração dos Transportes Coletivos, tese de mestrado, PUR/COPPE/UFRJ, 1981
20. PECHMAN, Robert Moses. A questão da moradia no Rio de Janeiro (dos cortiços ao BNH), RJ, Fundação Mudes, Mi meografado, 1982.
21. RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (coord.); CARDOSO, Adauto L.; MARY, Cristina P.; CAVALCANTI, José C.S.; ARAÚJO, Maria S.M. de; AIZEN, Mário; KLEIMAN, Mauro & D'OLIVEIRA, Sonia A. Le C. . A produção Imobiliária no Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Publicações PUR - Programa de mestrado em planejamento urbano e regio

nal - série relatórios de pesquisa nº 6 - 1984.

22. RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. A promoção Imobiliária, RJ PUR/UFRJ, 1982.
23. ——— "Notas sobre a renda da terra urbana", Chão: Revista de Arquitetura nº 5, RJ, 1979, pp. 18-23.
24. ——— "As condições de trabalho na construção civil!" Chão: Revista de Arquitetura nº 7, pp. 19-21, Rio de Janeiro, 1979.
25. RATTNER, Henrique. "Algumas Hipóteses, sobre as perspectivas de sobrevivência das pequenas e médias empresas", Revista de Administração de Empresas, vol. 22 nº 4 - out./dez. 1982, pp. 72-75.
26. ——— "Acumulação de capital, internacionalização da economia e as PME", Revista de Economia Política, vol. 4 - nº 3, jul./set. 84, São Paulo, Brasiliense, 1984, pp. 85-103.
27. ——— Pequena e Médias Empresa no Brasil, São Paulo, símbolo, 1979.
28. SANTOS, Carlos Nelson F. dos & BRONSTEIN, Olga. "Metaurbanização - O caso do Rio de Janeiro", Revista de Administração Municipal 25 (149) out/dez 78, Rio de Janeiro, IBAM 1978, pp. 6-34.
29. SOARES, Maria Therezinha. "As diversificações do espaço urbano" In: VVAA, Curso de Geografia da Guanabara,

RJ, IBGE, 1968, pp. 47-56.

30. ——— "A fisionomia das unidades urbanas", In: VVAA, Rio de Janeiro em seus quatrocentos anos, Rio de Janeiro, Governo do Estado da Guanabara, 1965, pp.365-390.
31. TOPALOV, Cristhian. Capital et Propriété Foncière, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1973.
32. ——— Introduction a une recherche sociologique sur les promoteurs Immobiliers, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1968.
33. ——— Les promoteurs immobiliers, Paris, Mouton, 1974
34. ——— La urbanizacion capitalista, México, 1979.
35. VALLADARES, Licia do Prado & FIGUEIREDO, Ademir. Habitação no Brasil: Uma introdução à literatura recente, RJ, IUPERJ, BIB nº 11, pp. 25-49.
36. VETTER, David M.; PINTO, Dulce M.A.; FREDRICH, Olga B. de L.; MASSENA, R.M.R. . "A apropriação dos benefícios das ações do Estado em áreas urbanas: seus determinantes e análise através da ecologia fatorial", Espaço e debates ano 1 nº 4 dez 81, Cortez Editora, SP 1981, pp. 5-37
37. VETTER, David M.; MASSENA, R.M.R. & RODRIGUES, E.F. Espaço, valor da terra e equidade dos investimentos em infra-estrutura urbana: Uma análise do município do

Rio de Janeiro, Revista Brasileira de Geografia, vol 41 nº 1-2, jan./jun. 79, RJ, 1979, pp. 32-71.

38. VETTER, David M. . "Uso do solo e distribuição da renda", Revista de Administração Municipal, nº 133, Rio de Janeiro, pp. 23-35

39. ——— "A segregação residencial da população economicamente ativa na região metropolitana do Rio de Janeiro segundo grupos de rendimento mensal", Departamento de Estudos e Indicadores Sociais/SUEGE / IBGE, 1980, xerox.

40. VARGAS, M. . Organização do trabalho e capital. Um estudo de construção habitacional - RJ, tese de mestrado, COPPE/UFRJ, Programa de engenharia de produção, xerox, 1979.

41. WERNECK, D.F.F. . Emprego e Salários na Indústria de construção, Rio de Janeiro, IPEA, 1978.

ANEXO 1
TABELA E DIAGRAMAS
SOBRE A PRODUÇÃO
IMOBILIÁRIA

TABELA 7/1 LANÇAMENTOS POR BAIRRO/ANO/ZONA

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
PENHA	1	7,14	1	11,11	3	15,0	4	21,05	1	12,5	10	14,29
VILA DA PENHA	13	92,86	3	33,33	11	55	13	68,42	5	62,5	45	64,29
PENHA CIRCULAR	--	--	2	22,22	4	20	2	10,53	2	25,0	10	14,29
PRAÇA DO CARMO	--	--	3	33,33	2	10	-	--	-	--	5	7,14
TOTAL	14		9		20		19		8		70	

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/1

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
IRAJÁ I	-	-	3	100	1	33,33	1	20	-	-	5	33,33
VILA COSMOS	-	-	-	-	1	33,33	-	-	-	-	1	6,67
MARIA DA GRAÇA	-	-	-	-	1	33,33	2	40	1	33,33	4	33,33
ABOLIÇÃO	-	-	-	-	-	-	1	20	-	-	1	6,67
HIGIENÓPOLIS	-	-	-	-	-	-	1	20	-	-	1	6,67
ENGENHO DA RAINHA	-	-	-	-	-	-	1	20	-	-	1	6,67
VICENTE DE CARVALHO	-	-	-	-	-	-	-	-	2	66,67	2	13,33
TOTAL	-	-	3		3		5		3		14	

FONTE: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/1

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
LEOPOLDINA												
OLARIA	1	50,0	2	16,67	4	23,53	2	25	1	11,11	10	20,83
JARDIM AMÉRICA	1	50,0	3	25,50	2	11,76	-	-	1	11,11	7	14,58
RAMOS	-	-	2	16,67	4	23,53	2	25	2	22,22	10	20,83
BRÁS DE PINA	-	-	4	33,33	6	35,29	4	50	4	44,44	18	37,5
CORDOVIL	-	-	1	8,33	1	5,88	-	-	-	-	2	4,17
BONSUCESSO	-	-	-	-	-	-	-	-	1	11,11	1	2,08
TOTAL	2		12		17		8		9		48	

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/1

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
IRAJÁ 2	3	33,33	11	100	18	78,26	5	71,43	7	77,78	44	74,58
IRAJÁ	6	66,67	-	-	3	13,04	2	28,57	-	-	11	18,64
VISTA ALEGRE	-	-	-	-	1	4,35	-	-	1	11,11	2	3,39
COLÉGIO	-	-	-	-	1	4,35	-	-	-	-	1	1,69
HONÓRIO GURGEL	-	-	-	-	-	-	-	-	1	11,11	1	1,69
ROCHA MIRANDA	-	-	-	-	-	-	-	-	1	11,11	1	1,69
TOTAL	9		11		23		7		9		59	

Fonte: IDEG/ADEMI

TABELA 7/2 UNIDADES/BAIRRO/ANO/ZONA

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
IRAJÁ 1	-	-	18	100	9	15,79	25	14,37	-	-	52	17,2
VILA COSMOS	-	-	-	-	32	56,14	-	-	-	-	32	10,6
MARIA DA GRAÇA	-	-	-	-	16	28,07	24	13,79	16	30,77	56	18,6
ABOLIÇÃO	-	-	-	-	-	-	41	83,56	-	-	41	13,6
HIGIENÓPOLIS	-	-	-	-	-	-	84	48,88	-	-	84	27,9
ENGENHO DA RAINHA	-	-	-	-	-	-	-	-	36	-	36	11,9
VICENTE DE CARVALHO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	-	-	18	-	57	-	174	-	52	-	301	-

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/2

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
IRAJÁ 2	15	15,96	126	100	219	83,27	44	70,97	85	73,91	489	7,4
IRAJÁ	79	84,04	-	-	17	6,46	18	29,03	-	-	114	17,2
VISTA ALEGRE	-	-	-	-	15	5,7	-	-	12	10,43	27	4,1
COLÉGIO	-	-	-	-	12	4,56	-	-	-	-	12	1,8
HONÓRIO GURGEL	-	-	-	-	-	-	-	-	18	15,65	18	2,7
ROCHA MIRANDA	94		126		263		62		115		660	
TOTAL												

FONTE: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/2

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
LEOPOLDINA	44	91,67	107	50	50	21,65	70	43,21	9	4,29	280	32,3
OLARIA	04	8,33	16	7,48	19	8,23	-	-	9	4,29	48	5,5
JARDIM AMÉRICA	-	-	21	9,81	62	26,84	58	35,8	123	58,57	264	30,5
RAMOS	-	-	55	25,7	82	35,5	34	20,99	54	25,71	225	26,0
BRÁS DE PINA	-	-	15	7,01	18	7,79	-	-	-	-	33	3,8
CORDOVIL	-	-	-	-	-	-	-	-	15	7,14	15	1,7
BONSUCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	48		214		231		162		210		865	

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont.. Tabela 7/2

PENHA	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
PENHA	3	2,04	11	7,84	56	21,13	207	33,66	21	15,67	298	22,9
VILA DA PENHA	114	97,96	48	34,29	118	44,53	385	62,60	62	46,27	757	58,1
PENHA CIRCULAR	-	-	33	23,57	69	26,04	23	3,74	51	38,06	176	13,5
PRAÇA DO CARMO	-	-	48	34,29	22	8,30	-	-	-	-	70	5,4
TOTAL	147		140		265		615		134		1301	

Fonte: IDEG/ADEMI

TABELA 7/3 - ÁREA POR BAIRRO E ANO/ZONA

PENHA	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
PENHA	222	1,9	1012	8,9	4105	19,9	11268	27,5	1812	16,3	18419	19,3
VILA DA PENHA	11054	98,1	4278	37,6	9259	44,8	28069	68,5	5162	46,5	57882	60,6
PENHA CIRCULAR	-	-	2541	22,3	5590	27,1	1656	4,0	4125	37,2	13912	14,6
PRAÇA DO CARMO	-	-	3553	31,2	1710	8,3	-	-	-	-	5263	5,5
TOTAL	11276		11384		20664		40993		11099		95416	

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/3

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
IRAJÁ I	-	-	1593	100	498	16	2034	19,1	-	-	4125	16,9
VILA COSMOS	-	-	-	-	1364	43,9	-	-	-	-	1364	5,6
MARIA DA GRAÇA	-	-	-	-	1248	40,1	1755	16,4	880	26,6	9643	39,4
ABOLIÇÃO	-	-	-	-	-	-	3020	28,3	-	-	3020	12,4
HIGIENÓPOLIS	-	-	-	-	-	-	3864	36,2	-	-	3864	15,8
ENGENHO DA RAINHA	-	-	-	-	-	-	-	-	2432	73,4	2432	9,9
VICENTE DE CARVALHO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL			1593		3110		10673		3312		24448	

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/3

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
LEOPOLDINA	3916	93,3	6127	42,2	3010	18,3	4309	43,8	720	5,9	18082	31,6
OLARIA	280	6,7	1170	8,1	1460	8,9	-	-	630	5,1	3540	6,2
JARDIM AMÉRICA	-	-	1593	10,9	5364	32,6	3325	33,8	6126	50,3	16408	28,7
RAMOS	-	-	4451	30,6	5349	32,5	2215	22,5	3645	29,9	15660	27,4
BRÁS DE PINA	-	-	1185	8,2	1260	7,7	-	-	-	-	2445	4,3
CORDOVIL	-	-	-	-	-	-	-	-	1065	8,7	1065	1,9
BONSUCESO	4196		14526		16443		9849		12186		57200	
TOTAL												

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 7/3

	79		80		81		82		83		TODO O PERÍODO	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
IRAJÁ 2	1150	19,9	8673	100	15845	85,3	2795	66,9	5768	76,2	34231	76,5
IRAJÁ	4615	80,1	-	-	1245	6,7	1380	33,1	-	-	7240	16,2
VISTA ALEGRE	-	-	-	-	875	4,7	-	-	600	7,9	1475	3,3
COLÉGIO	-	-	-	-	615	3,3	-	-	-	-	615	1,4
HONÓRIO GURGEL	-	-	-	-	-	-	-	-	1200	15,9	1200	2,7
ROCHA MIRANDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	5765		8673		18580		4175		7568		44761	

Fonte: IDEG/ADEMI

TABELA 7/4 - PORTE MÉDIO DOS EMPREENDIMENTOS EM Nº DE UNIDADES - DISTRIBUIÇÃO POR ZONAS

	79	80	81	82	83	Porte médio por zona em todo o período
IRAJÁ 1		6,0	19,0	34,8	17,3	20,0
IRAJÁ 2	10,4	11,5	11,4	8,9	12,8	11,2
LEOPOLDINA	24,0	17,8	13,6	20,2	23,3	18,0
PENHA	10,5	15,5	13,2	32,4	16,8	18,6

Fonte: IDEG/ADEMI

TABELA 7/5 - PORTE MÉDIO DOS EMPREENDIMENTOS EM ÁREA (M²) - DISTRIBUIÇÃO POR ZONAS

	79	80	81	82	83	Porte médio por zona em todo o período
IRAJÁ 1		531,0	1036,6	2134,6	1104,0	1629,9
IRAJÁ 2	640,5	788,4	807,8	596,0	840,9	758,7
LEOPOLDINA	2098,0	1213,0	967,2	1231,1	1354,0	1191,7
PENHA	805,4	1264,9	1033,2	2157,5	1387,4	1363,0

Fonte: IDEG/ADEMI

TABELA 7/6 - ÁREA MÉDIA POR UNIDADES - DISTRIBUIÇÃO POR ZONAS

	79	80	81	82	83	Área média por zona em todo o período
IRAJÁ 1		88,5	54,5	61,3	63,7	81,0
IRAJÁ 2	61,3	68,8	70,6	67,3	65,8	67,8
LEOPOLDINA	87,4	68,0	71,2	60,8	58,0	66,1
PENHA	76,7	81,3	78,0	66,6	82,8	73,3

Fonte: IDEG/ADEMI

TABELA B - DISTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO POR TIPO DE IMÓVEL POR ZONA ANO E TOTAL NO PERÍODO

TIPO	79			80			81			82			83			TOTAL										
	1.2	1.3	1.4	1.5	2	1.2	1.3	1.4	1.5	2	1.2	1.3	1.4	1.5	2	1.2	1.3	1.4	1.5	2	1.2	1.3	1.4	1.5	2	
I	-	-	-	-	-	-	15	42	-	-	3	163	7	-	1	-	52	-	-	-	18	275	7	-	-	1
R	-	-	-	-	-	-	26.3	73.1	-	-	-	1.7	87.0	4.0	0.6	-	100	-	-	-	6.0	91.4	2.3	-	-	0.1
A	-	-	-	-	-	-	13.3	6.3	-	-	2.5	19.5	13.2	-	8.3	-	11.4	-	-	-	3.5	10.7	4.0	-	-	3.2
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	93	-	-	-	132	499	11	-	-	-
I	3	64	9	-	-	26	98	2	-	-	74	189	-	-	-	22	19.3	80.8	-	20.5	77.7	1.7	-	-	-	
R	3.9	84.2	11.8	-	-	20.6	77.7	1.6	-	-	28.1	71.9	-	-	-	59.5	20.4	-	-	40.4	19.4	6.3	-	-	-	
A	23.1	31.5	16.3	-	-	59.1	23.6	8.7	-	-	65.5	28.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
L	-	4	44	-	-	15	177	10	2	10	15	204	12	-	1	15	190	2	-	94	681	74	2	11	-	
E	-	8.3	91.6	-	-	7.0	82.7	4.7	0.9	4.7	6.5	88.3	5.2	-	0.6	7.2	91.8	0.9	-	10.4	79.0	8.6	0.2	1.3	-	
O	-	1.9	80.0	-	-	3411	42.5	43.5	-	76.9	11.3	30.8	32.4	-	8.3	40.5	41.8	14.3	-	28.7	26.5	42.3	100	35.5	-	
P	10	135	2	-	-	3	123	11	-	3	9	227	25	-	4	61	511	33	-	10	83	1186	83	-	19	
E	6.8	91.3	1.4	-	-	2.1	87.9	7.8	-	2.1	3.4	85.6	9.4	-	1.6	9.9	83.1	5.4	-	1.5	6.5	86.4	6.5	-	1.5	
N	76.9	66.5	3.6	-	-	6.8	29.6	47.8	-	23.1	7.9	34.3	67.6	-	100	50.8	61.2	71.7	-	83.3	25.4	43.4	47.4	-	61.3	
T	13	203	55	-	-	44	416	23	2	13	113	662	37	-	4	120	235	46	-	12	37	455	14	2	31	
X	4.8	74.9	20.3	-	-	8.8	03.5	4.6	0.4	2.6	13.8	81.1	4.5	-	0.5	11.8	82.4	4.5	-	1.2	7.3	89.6	2.8	-	0.9	

OBS: O 1º Nº ACIMA EM CADA CÉLULA CORRESPONDE À QUANTIDADE DE UNIDADES TIPO, O 2º AO ÍNDICE RELATIVO AO TOTAL DE UNIDADES TIPO NA ZONA NO ANO, E O 3º AO ÍNDICE RELATIVO AO TOTAL DE UNIDADES TIPO NAS 4 ZONAS DO ANO.

Fonte: IDEC/ADENI

TABELA 9 - DISTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO POR TIPO DE IMÓVEL POR BAIRRO POR ANO

ZONA	TIPO	79												80												81												82												83												TOTAL																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
		1.2		1.3		1.4		1.5		1.6		1.7		1.8		1.9		2.0		2.1		2.2		2.3		2.4		2.5		2.6		2.7		2.8		2.9		3.0		3.1		3.2		3.3		3.4		3.5		3.6		3.7		3.8		3.9		4.0		4.1		4.2		4.3		4.4		4.5		4.6		4.7		4.8		4.9		5.0		5.1		5.2		5.3		5.4		5.5		5.6		5.7		5.8		5.9		6.0		6.1		6.2		6.3		6.4		6.5		6.6		6.7		6.8		6.9		7.0		7.1		7.2		7.3		7.4		7.5		7.6		7.7		7.8		7.9		8.0		8.1		8.2		8.3		8.4		8.5		8.6		8.7		8.8		8.9		9.0		9.1		9.2		9.3		9.4		9.5		9.6		9.7		9.8		9.9		10.0		10.1		10.2		10.3		10.4		10.5		10.6		10.7		10.8		10.9		11.0		11.1		11.2		11.3		11.4		11.5		11.6		11.7		11.8		11.9		12.0		12.1		12.2		12.3		12.4		12.5		12.6		12.7		12.8		12.9		13.0		13.1		13.2		13.3		13.4		13.5		13.6		13.7		13.8		13.9		14.0		14.1		14.2		14.3		14.4		14.5		14.6		14.7		14.8		14.9		15.0		15.1		15.2		15.3		15.4		15.5		15.6		15.7		15.8		15.9		16.0		16.1		16.2		16.3		16.4		16.5		16.6		16.7		16.8		16.9		17.0		17.1		17.2		17.3		17.4		17.5		17.6		17.7		17.8		17.9		18.0		18.1		18.2		18.3		18.4		18.5		18.6		18.7		18.8		18.9		19.0		19.1		19.2		19.3		19.4		19.5		19.6		19.7		19.8		19.9		20.0		20.1		20.2		20.3		20.4		20.5		20.6		20.7		20.8		20.9		21.0		21.1		21.2		21.3		21.4		21.5		21.6		21.7		21.8		21.9		22.0		22.1		22.2		22.3		22.4		22.5		22.6		22.7		22.8		22.9		23.0		23.1		23.2		23.3		23.4		23.5		23.6		23.7		23.8		23.9		24.0		24.1		24.2		24.3		24.4		24.5		24.6		24.7		24.8		24.9		25.0		25.1		25.2		25.3		25.4		25.5		25.6		25.7		25.8		25.9		26.0		26.1		26.2		26.3		26.4		26.5		26.6		26.7		26.8		26.9		27.0		27.1		27.2		27.3		27.4		27.5		27.6		27.7		27.8		27.9		28.0		28.1		28.2		28.3		28.4		28.5		28.6		28.7		28.8		28.9		29.0		29.1		29.2		29.3		29.4		29.5		29.6		29.7		29.8		29.9		30.0		30.1		30.2		30.3		30.4		30.5		30.6		30.7		30.8		30.9		31.0		31.1		31.2		31.3		31.4		31.5		31.6		31.7		31.8		31.9		32.0		32.1		32.2		32.3		32.4		32.5		32.6		32.7		32.8		32.9		33.0		33.1		33.2		33.3		33.4		33.5		33.6		33.7		33.8		33.9		34.0		34.1		34.2		34.3		34.4		34.5		34.6		34.7		34.8		34.9		35.0		35.1		35.2		35.3		35.4		35.5		35.6		35.7		35.8		35.9		36.0		36.1		36.2		36.3		36.4		36.5		36.6		36.7		36.8		36.9		37.0		37.1		37.2		37.3		37.4		37.5		37.6		37.7		37.8		37.9		38.0		38.1		38.2		38.3		38.4		38.5		38.6		38.7		38.8		38.9		39.0		39.1		39.2		39.3		39.4		39.5		39.6		39.7		39.8		39.9		40.0		40.1		40.2		40.3		40.4		40.5		40.6		40.7		40.8		40.9		41.0		41.1		41.2		41.3		41.4		41.5		41.6		41.7		41.8		41.9		42.0		42.1		42.2		42.3		42.4		42.5		42.6		42.7		42.8		42.9		43.0		43.1		43.2		43.3		43.4		43.5		43.6		43.7		43.8		43.9		44.0		44.1		44.2		44.3		44.4		44.5		44.6		44.7		44.8		44.9		45.0		45.1		45.2		45.3		45.4		45.5		45.6		45.7		45.8		45.9		46.0		46.1		46.2		46.3		46.4		46.5		46.6		46.7		46.8		46.9		47.0		47.1		47.2		47.3		47.4		47.5		47.6		47.7		47.8		47.9		48.0		48.1		48.2		48.3		48.4		48.5		48.6		48.7		48.8		48.9		49.0		49.1		49.2		49.3		49.4		49.5		49.6		49.7		49.8		49.9		50.0		50.1		50.2		50.3		50.4		50.5		50.6		50.7		50.8		50.9		51.0		51.1		51.2		51.3		51.4		51.5		51.6		51.7		51.8		51.9		52.0		52.1		52.2		52.3		52.4		52.5		52.6		52.7		52.8		52.9		53.0		53.1		53.2		53.3		53.4		53.5		53.6		53.7		53.8		53.9		54.0		54.1		54.2		54.3		54.4		54.5		54.6		54.7		54.8		54.9		55.0		55.1		55.2		55.3		55.4		55.5		55.6		55.7		55.8		55.9		56.0		56.1		56.2		56.3		56.4		56.5		56.6		56.7		56.8		56.9		57.0		57.1		57.2		57.3		57.4		57.5		57.6		57.7		57.8		57.9		58.0		58.1		58.2		58.3		58.4		58.5		58.6		58.7		58.8		58.9		59.0		59.1		59.2		59.3		59.4		59.5		59.6		59.7		59.8		59.9		60.0		60.1		60.2		60.3		60.4		60.5		60.6		60.7		60.8		60.9		61.0		61.1		61.2		61.3		61.4		61.5		61.6		61.7		61.8		61.9		62.0		62.1		62.2		62.3		62.4		62.5		62.6		62.7		62.8		62.9		63.0		63.1		63.2		63.3		63.4		63.5		63.6		63.7		63.8		63.9		64.0		64.1		64.2		64.3		64.4		64.5		64.6		64.7		64.8		64.9		65.0		65.1		65.2		65.3		65.4		65.5		65.6		65.7		65.8		65.9		66.0		66.1		66.2		66.3		66.4		66.5		66.6		66.7		66.8		66.9		67.0		67.1		67.2		67.3		67.4		67.5		67.6		67.7		67.8		67.9		68.0		68.1		68.2		68.3		68.4		68.5		68.6		68.7		68.8		68.9		69.0		69.1		69.2		69.3		69.4		69.5		69.6		69.7		69.8		69.9		70.0		70.1		70.2		70.3		70.4		70.5		70.6		70.7		70.8		70.9		71.0		71.1		71.2		71.3		71.4		71.5		71.6		71.7		71.8		71.9		72.0		72.1		72.2		72.3		72.4		72.5		72.6		72.7		72.8		72.9		73.0		73.1		73.2		73.3		73.4		73.5		73.6		73.7		73.8		73.9		74.0		74.1		74.2		74.3		74.4		74.5		74.6		74.7		74.8		74.9		75.0		75.1		75.2		75.3		75.4		75.5		75.6		75.7		75.8		75.9		76.0		76.1		76.2		76.3		76.4		76.5		76.6		76.7		76.8		76.9		77.0		77.1		77.2		77.3		77.4		77.5		77.6		77.7		77.8		77.9		78.0		78.1		78.2		78.3		78.4		78.5		78.6		78.7		78.8		78.9		79.0		79.1		79.2		79.3		79.4		79.5		79.6		79.7		79.8		79.9		80.0		80.1		80.2		80.3		80.4		80.5		80.6		80.7		80.8		80.9		81.0		81.1		81.2		81.3		81.4		81.5		81.6		81.7		81.8		81.9		82.0		82.1		82.2		82.3		82.4		82.5		82.6		82.7		82.8		82.9		83.0		83.1		83.2		83.3		83.4		83.5		83.6		83.7		83.8		83.9		84.0		84.1		84.2		84.3		84.4		84.5		84.6		84.7		84.8		84.9		85.0		85.1		85.2		85.3		85.4		85.5		85.6		85.7		85.8		85.9		86.0		86.1		86.2		86.3		86.4		86.5		86.6		86.7		86.8		86.9		87.0		87.1		87.2		87.3		87.4		87.5		87.6		87.7		87.8		87.9		88.0		88.1		88.2		88.3		88.4		88.5		88.6		88.7		88.8		88.9		89.0		89.1		89.2		89.3		89.4		89.5		89.6		89.7		89.8		89.9		90.0		90.1		90.2		90.3		90.4		90.5		90.6		90.7		90.8		90.9		91.0		91.1		91.2		91.3		91.4		91.5		91.6		91.7		91.8		91.9		92.0		92.1		92.2		92.3		92.4		92.5		92.6		92.7		92.8		92.9		93.0		93.1		93.2		93.3		93.4		93.5		93.6		93.7		93.8		93.9		94.0		94.1		94.2		94.3		94.4		94.5		94.6		94.7		94.8		94.9		95.0		95.1		95.2		95.3		95.4		95.5		95.6		95.7		95.8		95.9		96.0		96.1		96.2		96.3		96.4		96.5		96.6		96.7		96.8		96.9		97.0		97.1		97.2		97.3		97.4		97.5		97.6		97.7		97.8		97.9		98.0		98.1		98.2		98.3		98.4		98.5		98.6		98.7		98.8		98.9		99.0		99.1		99.2		99.3		99.4		99.5		99.6		99.7		99.8		99.9		100.0		100.1		100.2		100.3		100.4		100.5		100.6		100.7		100.8		100.9		101.0		101.1		101.2		101.3		101.4		101.5		101.6		101.7		101.8		101.9		102.0		102.1		102.2		102.3		102.4		102.5		102.6		102.7		1	

TADELA 10 - QUANT. E PRODUÇÃO/PORTE/ZONA/PERIODO 79 - A3

ZONA	ANO	MICROS										PEQUENOS										MÉDIOS										GRANDES			H. GRANDES			TOTALIZAÇÃO																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36		37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	1429	1430	1431	1432	1433	1434	1435	1436	1437	1438	1439	1440	1441	1442	1443	1444	1445	1446	1447	1448	1449	1450	1451	1452	1453	1454	1455	1456	1457	1458	1459	1460	1461	1462	1463	1464	1465	1466	1467	1468

TABELA 11 - QUANT. E PRODUÇÃO/FOITE/ZONA/ANO

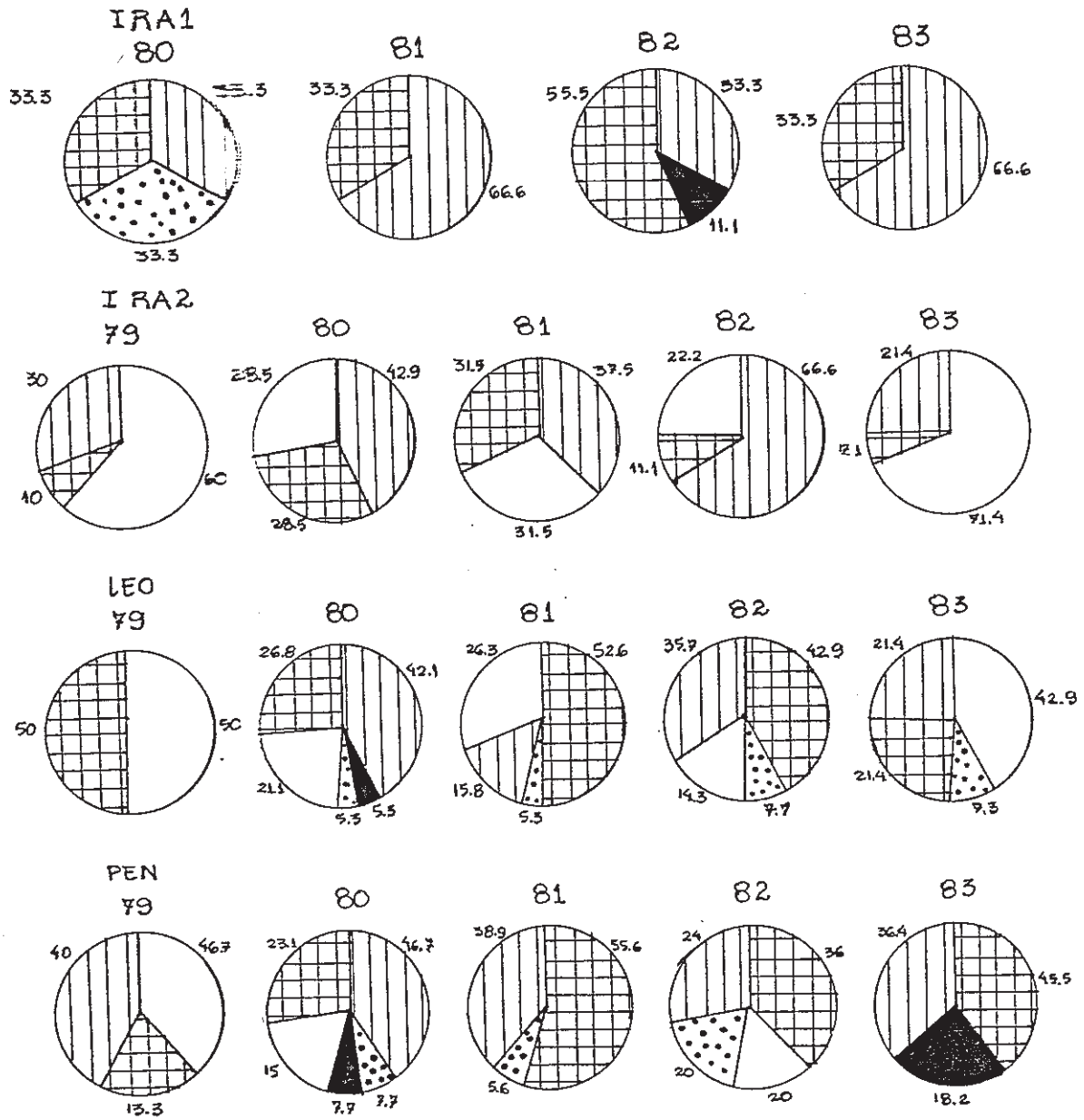
ZONA ANO	MICROS						PEQUEROS						MÉDIOS						GRANDES						M. GRANDES						TOTALIZAÇÃO						
	1		2		T		1		2		T		1		2		T		1		2		T		1		2		T			1		2		T	
	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²		QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²		
80	2	828	100.0	2	828	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	828 m ²		
81	1	114	50.0	2	114	50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,362 m ²			
82	1	84	8.4	2	84	8.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,539 m ²			
83	1	832	50.0	1	832	50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,712 m ²			
	48.6	-	48.6	51.4	-	51.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			

Cont. Tabela 11

ZONA ANO	MICROS						PEQUEROS						MÉDIOS						GRANDES						M. GRANDES						TOTALIZAÇÃO						
	1		2		T		1		2		T		1		2		T		1		2		T		1		2		T			1		2		T	
	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²		QUANT.	PROD M ²	QUANT.	PROD M ²		
79	3	840	50.0	1	390	25.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	
	840	960	1800	390	945	1335	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	480	1920	2400	5,535 m ²
	15.2	17.3	32.5	6.5	17.0	23.5	20.0	20.0	20.0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10	
80	4	1587	60.0	2	3212	3312	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,017 m ²
	15.8	18.5	34.3	33.1	33.1	33.1	33.1	33.1	33.1	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	32.6	21		
	13	2	15	71.4	5	6359	23.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,483 m ²
81	6891	2355	9246	6359	34.4	6359	34.4	34.4	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	6359	34.4	7	
	37.2	12.8	50.0	34.4	3	3	71.4	71.4	71.4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	7	
82	480	480	480	2355	1085	3440	900	900	900	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	4,820 m ²	
	9.9	9.9	9.9	48.9	22.5	22.5	18.7	18.7	18.7	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	22.5	7		
83	1448	2910	4358	4358	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	1755	6,113 m ²		
	33.2	47.6	80.8	80.8	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	7	

Fonte: IDEC/ADEMI

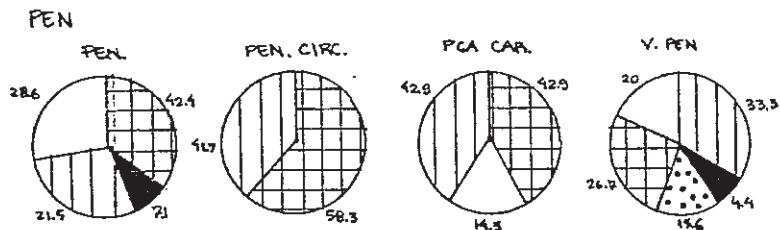
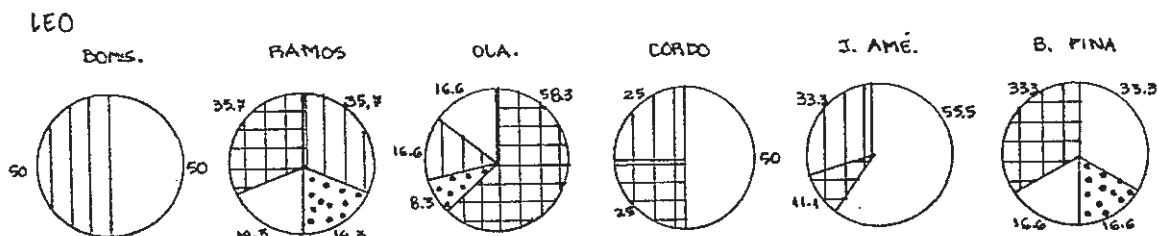
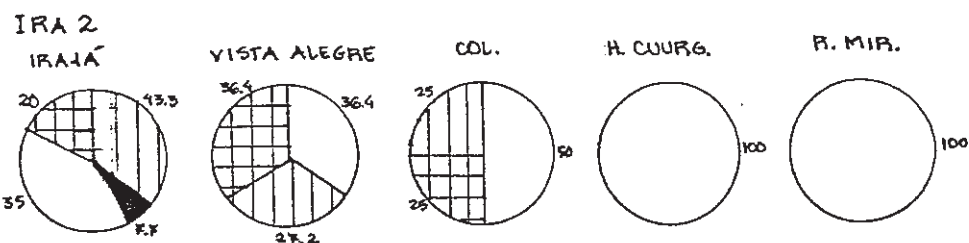
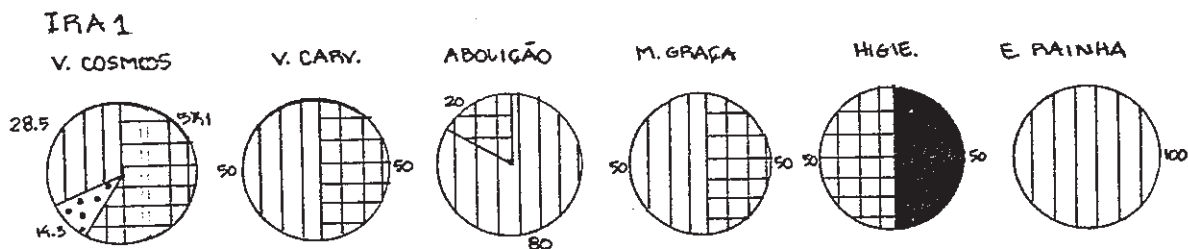
DIAGRAMA 9
DISTRIBUIÇÃO FAIXAS PREGO/ZONA/ANO (%)



FONTE : IDEG / ADEMI

- 5 A 85 . M.
- ▤ 8 A 11
- ▣ 11 A 15
- ▤ 15 A 22
- AC. DE 225 . M.

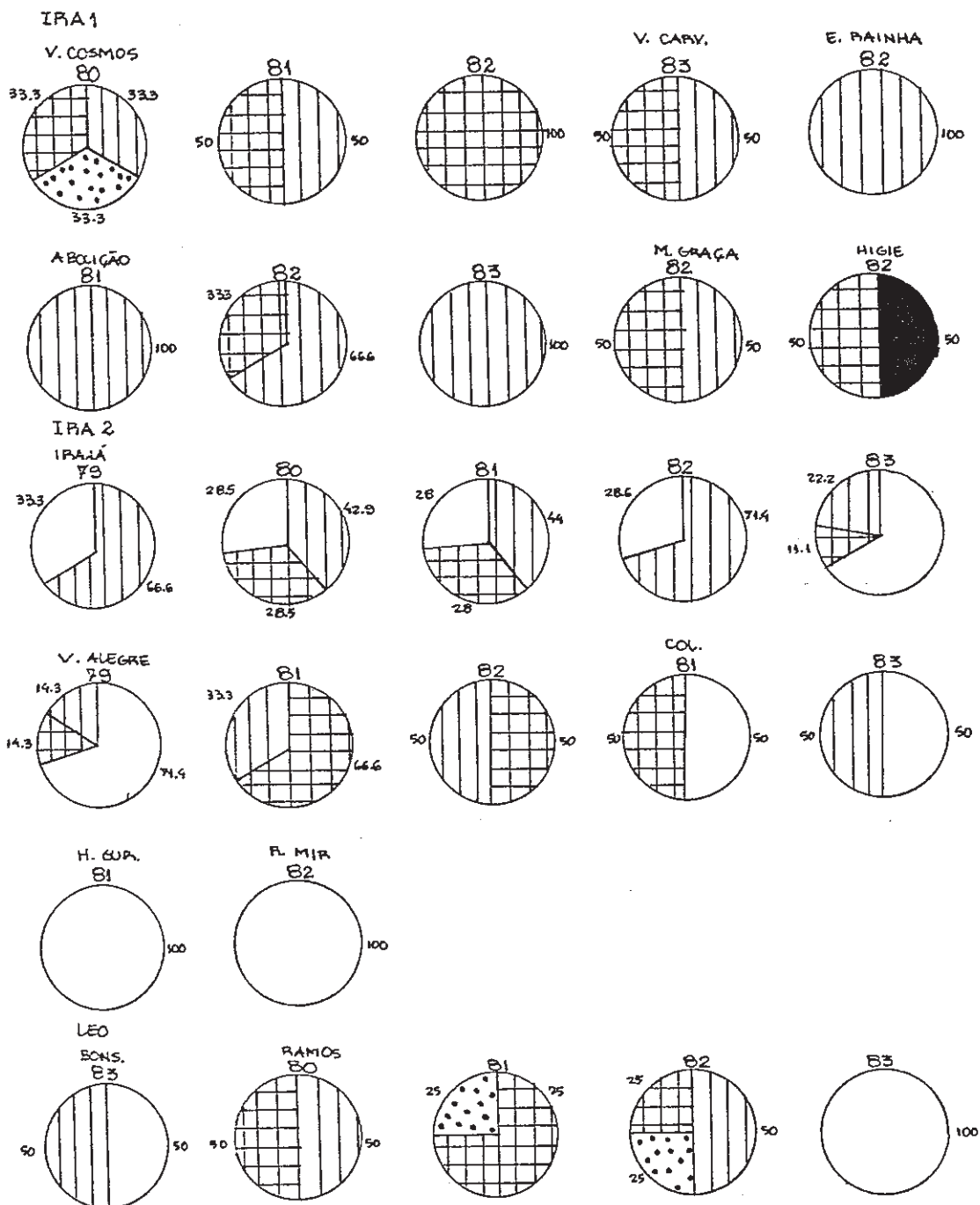
DIAGRAMA 10
DISTRIBUIÇÃO FAIXAS DE PREÇO / BAIRRO / PERÍODO



FONTE : IDEG / ADEMI

- 5 A B S.M
- ▨ 8 A 11 S.M
- ▩ 11 A 15 S.M
- ◐ 15 A 22 S.M
- AC 22 S.M

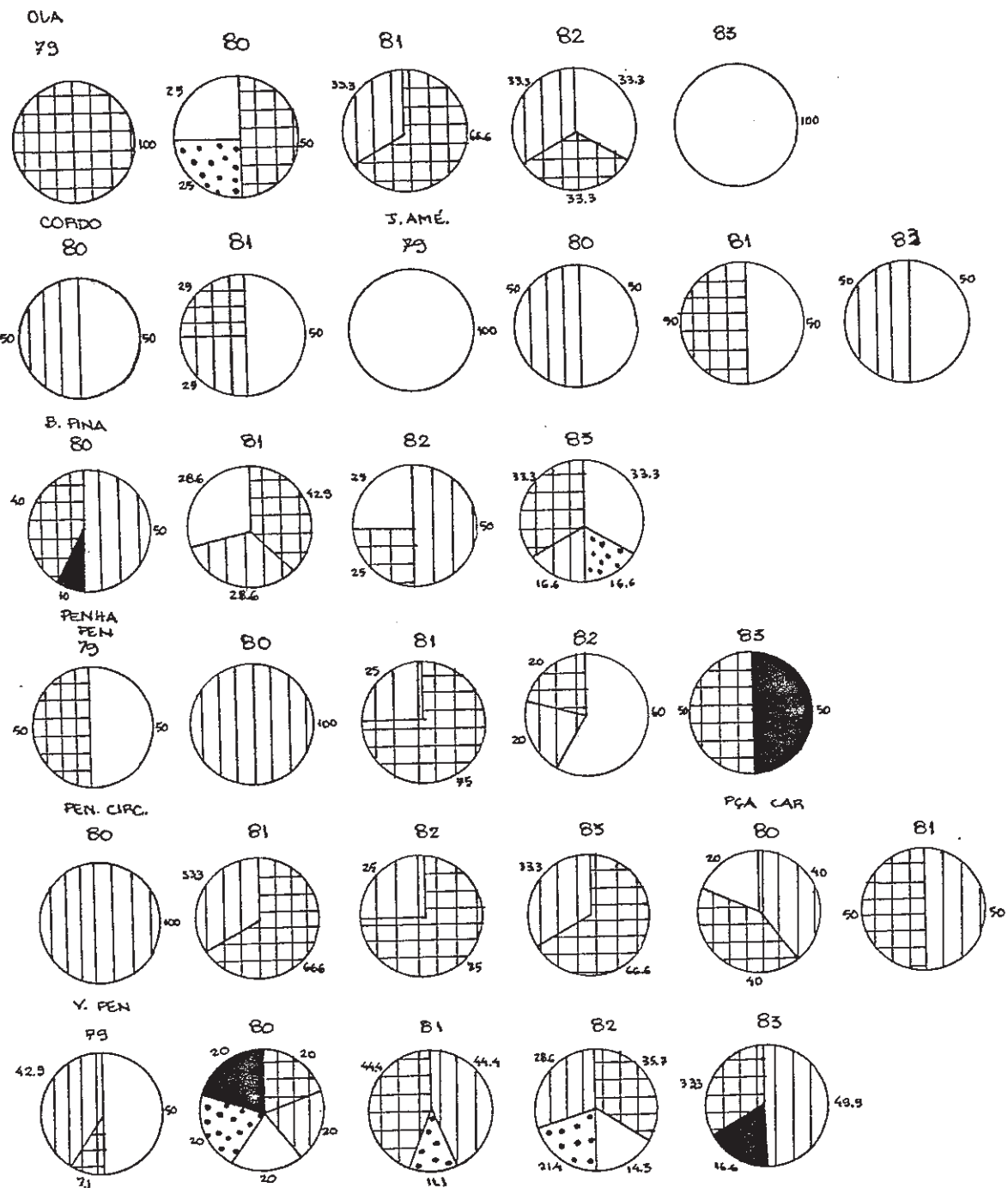
DIAGRAMA 11
DISTRIBUIÇÃO FAIXA / BAIRRO / ANO



FONTE : IDEG / ADEMI

- 5 A 8 S.M
- ▨ 8 A 11 S.M.
- ▩ 11 A 15 S.M
- 15 A 22 S.M
- AC 22 S.M

CONTINUAÇÃO DO DIAGRAMA 11



ANEXO 2
TABELAS
SOBRE AS CARACTERÍSTICAS
GERAIS DOS PROMOTORES

TABELA 19/1 - REGULARIDADE POR ZONA/ANO EM N°S ABSOLUTOS E RELATIVOS

ZONA	ANO	1 ANO		2 ANOS		3 ANOS		4 ANOS		5 ANOS	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1	79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	80	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-
	81	1	50,0	1	50,0	-	-	-	-	-	-
	82	-	-	2	66,6	1	33,3	-	-	-	-
	83	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-
2	79	2	28,6	2	28,6	1	14,3	1	14,3	1	14,3
	80	6	54,5	3	27,2	1	9,1	-	-	1	9,1
	81	17	77,3	3	17,6	2	9,1	-	-	-	-
	82	1	14,3	5	71,4	1	14,3	-	-	-	-
	83	8	88,9	1	11,1	-	-	-	-	-	-

Fonte: IDEG/ADEMI

Cont. Tabela 19/1

ZONA	ANO	1 ANO		2 ANOS		3 ANOS		4 ANOS		5 ANOS	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
LEOPOLDINA	79	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-
	80	5	55.5	1	11.1	3	35.3	-	-	-	-
	81	6	42.9	4	28.6	3	21.4	-	-	1	7.1
	82	5	71.4	1	14.3	1	14.3	-	-	-	-
	83	5	71.4	1	14.3	1	14.3	-	-	-	-
PENHA	79	7	58.3	4	33.3	-	-	-	-	1	8.3
	80	2	22.2	3	33.3	-	-	-	-	1	11.1
	81	11	61.1	2	11.1	-	-	-	-	1	5.6
	82	6	40.0	5	33.3	1	6.7	2	13.3	1	6.7
	83	3	42.9	2	28.6	1	14.3	-	-	1	14.3

FONTE: IDEG/ADEMI

TABELA 19/2 - REGULARIDADE POR BAIRRO NO PERÍODO, EM NÚS ABSOLUTOS E RELATIVOS

ZONA	BAIRRO	C A T E G O R I A S																
		1 ANO		2 ANOS		3 ANOS		4 ANOS		5 ANOS								
	AND	Z	Seg.	X	Alt.	Z	Seg.	X	Alt.	Z	Seg.	X	Alt.	Z	Seg.	X	Alt.	
IRAJÁ 1	Maria da Graça	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Higienópolis	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Engº da Rainha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Vila Cosmos	4	80	1	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Vicente Garvalho	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Abolição	-	-	1	25	1	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Total Zona	6	50	3	25	1	8,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
IRAJÁ 2	Irajá	22	57,4	5	18,8	6	15,8	2	5,3	1	2,6	-	-	1	2,6	1	2,6	
	Vista Alegre	5	55,5	1	11,1	1	11,1	1	11,1	-	-	-	-	1	11,1	-	-	
	Colégio	-	-	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Honório Gurgel	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Rocha Miranda	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Total Zona	29	61,7	5	10,6	6	12,8	5	10,6	-	-	-	-	1	2,1	1	2,1	
LEOPOLDINA	Bonsucesso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Ramos	7	70	2	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Olaria	4	50	1	12,5	-	-	1	12,5	1	12,5	-	-	-	-	-	-	
	Brás da Pina	6	46,2	2	15,4	2	15,4	2	15,4	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Cordovil	1	50	-	-	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Jardim América	3	60	-	-	-	-	-	-	1	20	1	20	-	-	-	-	
	Total Zona	21	55,3	5	13,2	2	5,3	4	10,5	2	5,3	1	2,6	-	-	-	-	
PENHA	Penha	3	33,3	1	11,1	1	11,1	2	22,2	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Penha Circular	3	42,9	1	14,3	-	-	1	14,3	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Pça do Carmo	1	25	-	-	2	40	1	20	1	20	-	-	-	-	-	-	
	Vila da Penha	22	64,7	3	8,7	4	11,8	1	2,9	1	2,9	1	2,9	-	-	-	-	
	Total Zona	29	43,0	5	10,9	3	6,5	3	6,5	4	2,1	1	2,1	-	-	-	-	

Fonte: IDEG/ADEMI

Obs.: O TOTAL POR VEZES NÃO É A SOMA, DADO QUE MESMO PROMOTOR PODE ATUAR EM MAIS DE UM BAIRRO.

Seg = Seguidos
Alt = Alternados

TABELA 19/3 - REGULARIDADE POR BAIRRO/ANO, EM NVR ANOS/ANOS N RELATIVOS

ZONA	BAIRRO	ANO	CATEGORIAS																	
			1 ANO			2 ANOS			3 ANOS			4 ANOS			5 ANOS					
			Seg.	Alt.	%	Seg.	Alt.	%	Seg.	Alt.	%	Seg.	Alt.	%	Seg.	Alt.	%			
IRAJÁ 1	Maris da Graça	81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Ursianópolis	82	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Engº da Rainha	80	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vila Cosmos	81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vicente Carvalho	83	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Abolição	81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
			79	-	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IRAJÁ 2	Irajá	80	5	50	3	30	-	-	-	1	10	-	-	-	-	-	-	-	-	
		81	12	70,6	3	17,6	-	-	-	2	11,8	-	-	-	-	-	-	-	-	
		82	-	-	4	80	-	-	-	-	-	1	20	-	-	-	-	-	-	
		83	6	85,7	1	14,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Vila Alegre	79	2	50	1	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		80	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		82	1	50	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Colégio	83	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
LEOPOLDINA	Honório Gurgel	81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Rocha Miranda	81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Bonsucesso	80	1	50	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Ramos	82	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		83	1	50	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Olaría	79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		81	2	50	2	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		82	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	83	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		

Fonte: IDEG/ADENI

OMS. i/Seg. = seguidos
Alt. = alternados

Cont. Tabela 19/3

ZONA	BAIRRO	ANO	CATEGORIAS																	
			1 ANO			2 ANOS			3 ANOS			4 ANOS			5 ANOS					
			Z	Seg.	Alt.	Z	Seg.	Alt.	Z	Seg.	Alt.	Z	Seg.	Alt.	Z	Seg.	Alt.			
	Drás de Pias	80	2	66.6	-	-	-	-	1	33.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	-	-	2	50	-	-	2	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	2	66.6	1	33.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	3	75	-	-	-	-	1	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cordovil	80	1	100	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Jardim América	79	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		80	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Penha	79	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		80	-	-	-	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	2	66.6	-	-	-	-	1	33.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Penha Circular	80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	2	50	-	-	-	-	1	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Prça do Carmo	80	-	-	-	-	-	-	2	66.6	1	33.3	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	1	50	-	-	-	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vila da Penha	79	6	54.5	4	36.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		80	2	66.6	-	-	-	-	1	33.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	6	66.6	2	22.2	-	-	1	11.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	5	45.4	4	36.4	-	-	1	9.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	3	60	1	20	-	-	1	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

4 M I A I O A O M J

4 M M M M

TABELA 20 - ÂMBITO/ZONA/ANO

ZONA	A N O	MUITO LOC.		LOC.		POUCO LOC.		DISPERSOS				MUITO DISPERSOS			
		121B	122B	122B	123B	222B	223B	323B	324B	326B	424B	425B	525B	527B	5210E
IRAJÁ 1	1979	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1980	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1981	1	50	-	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1982	-	-	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1983	2	66,6	-	-	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-
IRAJÁ 2	1979	3	42,9	2	28,6	-	-	1	14,3	1	14,3	-	-	-	-
	1980	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1981	14	70	-	5	25	1	5	-	-	-	-	-	-	-
	1982	1	16,6	1	16,6	3	50	1	16,6	-	-	-	-	-	-
	1983	3	75	-	1	12,5	-	-	1	12,5	-	-	-	-	-
LEOPOLDINA	1979	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1980	5	45,5	-	3	27,3	-	-	2	18,2	-	-	1	9,1	-
	1981	4	33,3	-	3	25	1	8,3	2	16,6	1	8,3	-	1	8,3
	1982	3	42,9	-	2	28,6	1	16,3	1	16,3	-	-	-	2	22,2
	1983	5	55,5	-	2	22,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PARRA	1979	7	58,3	1	8,3	3	24,9	-	-	-	-	1	8,3	-	-
	1980	3	33,3	2	22,2	-	-	3	33,3	-	-	1	11,1	-	-
	1981	11	64,7	-	-	2	11,8	-	-	2	11,8	-	-	1	5,9
	1982	6	35,3	2	11,8	2	11,8	2	11,8	1	5,9	2	11,8	1	5,9
	1983	3	37,5	-	-	2	25	1	12,5	1	12,5	1	12,5	-	-

Fonte: IDSC/ADENI

OBS.: MUITO LOC = MUITO LOCALIZADO
 LOC = LOCALIZADO
 POUCO LOC = POUCO LOCALIZADO
 121B = 1 ZONA 1 BAIRRO

TABELA 21 - AMBITO/BAIRRO/ZONA/PERÍODO

ZONA	HUITO LOC.		LOC.		POUCO LOC.		DISPERBOS				HUITO DISPERBOS					
	121B		142B		272B		223B		323B		326B		423B		523B	
	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y
BAIROS																
Maria da Graça																
Magnoópolis																
Engenho Rainha																
Vila Cosmos	4	80														
Vicente Carvalho	2	100														
Abolição	1	20														
Total Zona	7	50														
Irela	23	58.4	1	2.6	10	25.6	1	2.6	3	7.7	1	2.6				
Vista Alegre	6	60	2	20			2	20								
Colégio																
Honório Gurgel	1	100														
Rocha Miranda	1	100														
Total Zona	31	60.8	3	5.9	11	21.6	2	3.9	3	5.9	1	1.9				
Bonsucesso																
Remos	6	60														
Olaría	4	50														
Eras de Pina	5	35.7														
Cordovil	1	50														
Jardim América	3	60														
Total Zona	19	48.7														
Penha	2	25														
Praca do Carmo	2	40	1	20												
Penha Circular	3	37.5	1	12.5												
Vila da Penha	22	61.1	3	8.3	6	16.7	2	5.5	1	2.8	1	2.8				
Total Zona	29	56.9	3	5.9	9	17.6	3	5.9	4	7.8	2	3.9				

Fonte: IDEG/ADENI

ONS.: HUITO LOC = HUITO LOCALIZADO
 LOC = LOCALIZADO
 POUCO LOC = POUCO LOCALIZADO
 121B = 1 ZONA 1 BAIRRO

TABELA 22 - ARBITO/BAIRRO/ANO

ZONA	BAIROS	ANO	MUITO LOC.		LOC.		POUCO LOC.		LOC.		DISPERSOS		MUITO		DISPERSOS		MUITO		DISPERSOS		
			121B	122B	122B	222B	223B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B	323B
ZONA 1	Vila Cosmos	80	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vicente Carvalho	83	2	100	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Abolição	81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	-	-	-	1	50	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Maria da Graça	82	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Higienópolis	82	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Eng. da Rainha	82	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA 2	Itaipu	79	1	33,3	-	-	-	-	-	-	1	33,3	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-
		80	5	50	1	10	3	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	11	68,7	-	-	4	25	1	6,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	-	-	-	1	20	3	60	-	1	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	5	71,4	-	-	1	14,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vista Alegre	79	2	50	2	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	1	50	-	-	-	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Colégio	81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Monólio Gurgel	81	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA 3	Rocha Miranda	83	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ramos	80	1	50	-	-	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		81	2	50	-	-	-	-	1	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		82	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		83	1	50	-	-	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Bonsucesso	83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Olaris	79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		80	-	-	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: IDEC/ADENI

Obs.: MUITO LOC = MUITO LOCALIZADO
 LOC = LOCALIZADO
 POUCO LOC = POUCO LOCALIZADO

Cont. TABELA 73

ZONA	MUITO LOC.		LOC.		POUCO LOC.			DISPERBOS			MUITO			DISPERBOS				
	ANO	VAL	1	100	1	233	1	33,3	1	33,3	1	33,3	1	33,3	1	33,3	1	33,3
ZONA BAIRO	81	1	33,3	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	82	1	50	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	83	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	80	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	81	1	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	83	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	80	2	50	-	-	1	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	81	-	-	-	-	1	33,3	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	82	-	-	-	-	1	66,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	79	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	81	1	33,3	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	82	-	-	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	83	-	-	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	80	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	81	2	66,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	82	1	50	-	-	-	-	-	-	1	50	1	50	-	-	-	-	-
	83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	80	1	33,3	1	33,3	-	-	-	-	1	33,3	-	-	-	-	-	-	-
	81	1	50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	79	6	54,5	1	9,1	5	27,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZONA BAIRO	80	2	66,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	81	7	70	-	-	1	10	1	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	82	5	41,7	2	16,6	1	8,3	1	8,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
83	3	40	-	-	1	20	1	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Obs.: MUITO LOC = MUITO LOCALIZADO

LOC = LOCALIZADO

POUCO LOC = POUCO LOCALIZADO

1218 = 1 ZONA 1 BAIRO

BO - BANCO OFICIAL
 BP - BANCO PRIVADO
 RP - RECURSOS PRÓPRIOS

TABELA 23 - DISTRIBUIÇÃO DOS PROMOTORES SEGUNDO A FONTE DE FINANCIAMENTO

	FONTES COMBINADAS														
	BO		BP		RP		BO+BP		BO+RP		BP+RP		BO+BP+RP		TOTAL
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	
IRAJÁ 1	5	41.6	4	33.3	3	25.0	-	-	-	-	-	-	-	-	12
		7.3		11.8		10.7									
IRAJÁ 2	26	57.7	8	17.7	8	17.7	2	4.4	1	2.2	-	-	-	-	45
		38.2		23.5		28.6		50.0		33.3					
LEOPOLDINA	19	57.6	8	24.2	4	12.2	1	3.0	-	-	1	3.0	-	-	33
		27.9		23.5		14.3		25.0				50.0			
PENHA	18	36.7	14	28.5	13	26.5	1	2.0	2	4.0	1	2.0	-	-	49
		26.4		41.2		46.4		25.0		66.6		50.0			
TOTAL	68	48.9	34	24.5	28	20.1	4	2.9	3	2.1	2	1.5	-	-	159

FONTE: IDEG/ADEMI

OBS: O ÍNDICE ACIMA DO TRAÇO 0 REFERE-SE AO
 TOTAL DA ZONA; E O DE BAIXO 0 REFERE-
 -SE À SOMA DAS QUATRO ZONAS.

ANEXO 3
ANÁLISE INDIVIDUALIZADA DAS
ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO DOS PROMOTORES

CRITÉRIOS DE ANÁLISE

Para analisarmos a política imobiliária e fundiária dos promotores, utilizamos três critérios: a sua produção no período; a relação dessa produção com o mercado, e o segmento da construção no qual atua.

Quanto à produção no período, tomou-se os seguintes indicadores: ano; mês; bairro; nº de unidades; áreas da unidade, do tipo e do empreendimento; tipo de imóvel; tamanho da operação-escala e capacidade de gestão.

Os indicadores ano, mês e bairro, exprimem a atividade regular ou pontual, seguida ou não, e suas localizações no tempo e no espaço. Esta última, indica da movimentação espacial do promotor: se especializada em determinada zona ou bairro, ou dispersa por várias zonas e bairros. Aponta também, para sua estratégia comercial à nível da localização: se pioneiro, visando localidades ainda não exploradas, ou se apenas acompanha o movimento de outros promotores.

Aqueles indicadores que tratam do nº de unidades (nº unidades no texto), da área da unidade(s/unid. no texto) e da soma das unidades(s/tipo no texto) do empreendimento, exprimem o tamanho da operação (tam. oper. esc. no texto), isto é, a escala de cada realização. Pode-se obter assim se o promotor é especializado ou não num determinado porte de empreendimento. Para tal, utilizamos da seguinte escala, elaborada a partir da verificação da produção no período.

TAMANHO DA OPERAÇÃO	ESCALA M ²
Micro	0 † 1360
Pequeno	1360 † 3660
Médio	3660 † 9589
Grande	9589 †

O indicador capacidade de gestão (cap. gest. no texto) exprime a quantidade de unidades e área que o promotor é capaz de realizar ao mesmo tempo, por ano, e no cômputo do período. Utilizamos para tal, da mesma escala acima.

O tipo de imóvel exprime se o promotor é especializado em determinado tipo, ou se tem produção diversificada por vários deles.

Na relação da produção com o mercado, os indicadores utilizados foram: ano e bairro; percentual produzido pelo promotor em relação ao tipo/bairro/ano, tipo/bairro/período, tipo/zona/ano e tipo/zona/período; as características do mercado do bairro no ano; e os preços/m² praticados em relação ao preço/m² no bairro e na zona.

Ano e bairro, indicam a localização espaço-temporal. O primeiro permite identificar se o promotor acompanha ou não a conjuntura do mercado, tanto a nível geral como local. O bairro permite identificar esse mercado a nível local. O percentual de sua produção por tipo em relação ao bairro e zona, articulado às características do mercado, permitem observar se o promotor tem atuação inovadora ou reiteradora quanto ao imóvel; e concorrencial, pouco concorrencial ou sem concorrência quanto a conjuntura do mercado.

Os preços, exprimem a faixa de mercado a que se destina sua produção, assim como permitem identificar em que medida são influenciados pelas características do mercado.

A identificação do segmento de construção em que atua é obtida através dos seguintes indicadores: bairro, tipo e área do imóvel, e faixa de preço. Podemos assim saber, da natureza físico e social do empreendimento da área geográfica onde localiza-se (se em bairros de camadas de alta renda, média...); do nº de peças da unidade e sua área (se de acordo ou não à encontrada na zona, exprimirá estratégia comercial de inovação, se diversa do comum); e da faixa de renda do comprador (obtendo-se assim, se reitera ou modifica a composição social do bairro e zona).

Assim sendo, de acordo com esses indicadores, podemos inferir se o promotor busca os mercados de alta renda (moradias de alto luxo); das camadas médias, ou os de baixa renda.

A análise está organizada na seguinte ordem: primeiramente os promotores de atuação ocasional, seguindo-se daqueles de curto período e intermitentes, e por fim os agentes com indicadores de crescimento.

3.1. PROMOTORES COM ATUAÇÃO OCASIONAL

ARKITEC

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
83	08	B.Pina	6	1.3	70	420			
			3	1.4	80	240	660	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1983 - B.de Pina - 15% dos S2Q do bairro

3.3% dos S2Q do bairro período

3.2% dos S2Q da zona

0.9% dos S2Q da zona período

100% dos S3Q do bairro

42.9% dos S3Q do bairro período

100% dos S3Q da zona

4% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado de pequena concorrência, com tendência à concentração da produção (uma das empresas realiza 45.7% da área)

Preço: S2Q - 5UPC > PM²B e Z

S3Q - dita o preço, por ser o único no bairro/zona ,
no ano

3. Segmento construção

1983 - B.de Pina - S2Q 70m² RMB

S3Q 80m² RMM

4. Análise

Empresa com atuação pontual, realiza empreendimento de escala micro, com igual capacidade de gestão.

Atuando num único bairro, revela no mesmo empreendimento diversificação quanto aos tipos - S2Q e S3Q - e faixas de preço, com os primeiros destinados a renda baixa, e o S3Q à renda média.

Sua atividade ocorreu num mercado de muito pequena concorrência, mas ainda assim ao ofertar o tipo S2Q - com forte concentração de lançamentos na cidade e no local - te ve que situar seus preços, abaixo dos do bairro e zona.

Ao contrário, ao inovar, lançando sem concorrência o S3Q, consegue ditar seu preço no bairro e zona.

A empresa não acompanhou a forma de enfrentamento da crise de 83, que de modo geral, foi a busca pelo mercado de renda mais alta. Mas, em termos locais, escolhe a zona da Leopoldina, que apresenta expansão da produção em plena cri se, e nela um de seus dois bairros em crescimento, Brãs de Pina (o outro é Ramos). Insere-se, assim ao ofertar o empreen dimento para camadas baixas e médias, na conjuntura local, de enfrentamento da crise, por uma adequação a esta, e à deman da local.

A incorporação para a empresa, pelos indicadores que obtivemos, é apenas uma forma de investimento de lucros porventura obtidos no setor de projetos - eng. civil, elêtri ca e hidráulica - que parece ser sua atividade principal, alia da a construções. A empresa teve na sua origem, e por algum tempo, a atividade de arquitetura como principal, o que refor ça a idéia de ser um promotor-técnico.

ELTECO ENGENHARIA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid.	tipo	s/	unid.	s/	tipo	s/	emp.	t.	oper.	cap.
						m ²		m ²		m ²	esc.			gest.
83	05	V. Carvalho	16	1.2	52		832	832			Micro			Micro

2. Relação produção-mercado

1983 - Vicente de Carvalho - 44.4% dos S2Q do bairro
 44.4% dos S2Q do bairro período
 30.8% dos S2Q da zona
 6.3% dos S2Q da zona período

Característica do mercado - mercado de pequena concorrência
 (são 2 promotores)

Preço: 15 UPC > PM²B e Z

3. Segmento construção

1983 - Vicente de Carvalho - S2Q 52m² RMM

4. Análise

Empresa com produção de tamanho micro, e igual capacidade de gestão, com atividade ocasional no período.

Assim sendo, atua num único bairro e zona, produzindo um tipo de imóvel - o S2Q - também único. Tem, neste sentido, atuação reiteradora, embora quanto a faixa de mercado inova no sentido de modificação da composição social local, por situar seu preço acima dos do tipo, no bairro.

Mesmo atuando num mercado de pequena concorrência, sofreu a do outro promotor atuante no ano, que produziu o mesmo tipo, em quantidade superior ao seu, só que com tamanho maior (80m² x 52m²). Ainda assim, fixa preço superior também ao concorrente, provavelmente por que este deve ter tido que reduzi-lo por metro quadrado dado seu maior tamanho, para poder adequar-se à demanda local.

A empresa atua, conjuntamente com o outro promo

tor, como "pioneiro" no bairro.

Acompanha a tendência mais geral de direcionar a produção para mercados de renda mais alta, como forma de enfrentar a crise.

Dado a pontualidade de sua atuação, a empresa parece utilizar-se da incorporação como forma ocasional de investimento de lucros obtidos na função de técnico-projetista (eletricidade, engenharia, consultoria), provavelmente dominante.

S.T.E. - Serviços Técnicos de Engenharia

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
81	11	V.Penha	22	13	83	1826			
			2	2.4	179	358			
			2	2.5	239	478	2662	Pequena	Peq.

2. Relação produção-mercado

1981 - Vila da Penha	25.9%	dos S2Q do bairro
	3.5%	dos S2Q do bairro período
	9.7%	dos S2Q da zona
	1.9%	dos S2Q da zona período
	100%	dos CS3Q do bairro
	40%	dos CS3Q do bairro período
	100%	dos CS3Q da zona
	33.3%	dos CS3Q da zona período
	100%	dos CS4Q do bairro
	100%	dos CS4Q do bairro período

100% dos CS4Q da zona

100% dos CS4Q da zona período

Característica do mercado - mercado muito concorrencial, (10 promotores atuando) mas com STE como principal promotor (32% da área)

Preço: S2Q - 5 UPC > PM²B e Z
CS3Q e CS4Q - dita o preço

3. Segmento construção

1981 - Vila da Penha S2Q 83m² RMM
CS3Q 179m² RA
CS4Q 239m² RA

4. Análise

Empresa com produção de escala pequena e igual capacidade de gestão, atuando pontualmente na produção de radiais. Apresenta diversificação quanto ao tipo de imóvel que produz, assim como as faixas de renda a que destina a realização.

Sua atividade deu-se num mercado muito concorrencial, o qual enfrenta como principal promotor. Com efeito, introduz uma quantidade relativamente grande (para os subúrbios) de unidades, capaz de interferir, provavelmente, na dinâmica do mercado local. Além disto, parte da produção - as coberturas - são uma inovação no bairro (mormente a de 4Q), que lhe permite uma atuação monopolista quanto a esses tipos, modificando e contribuindo para solidificar um segmento

to de camada de renda alta no local. A outra parte da produção-os S2Q-tem caráter reiterador. A primeira permite-lhe ditar preços, e a segunda lhe leva a praticá-los inferiormente aos do bairro e zona, apesar de, possivelmente, ter ganhos de escala.

A S.T.E., é outra das empresas que parecem ter como função principal a de projetos e técnica (arquitetura e engenharia civil). Esse indício torna-se mais forte quando nota-se não existir, aparentemente, vínculo entre sua ocasional atuação no imobiliário (em 81), com o formidável crescimento de seu capital social, que passa dos 50 milhões em 82, para 208 milhões em 84.

J.VALENTE

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
82	04	V.Penha	15	1.3	75	1125	1125	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1982	Vila da Penha	4.8%	dos S2Q do bairro
		2.4%	dos S2Q do bairro período
		2.9%	dos S2Q da zona
		1.3%	dos S2Q da zona período

Característica do mercado - mercado muito concorrencial, com tendência a concentração da produção por 3 promotores (realizam 65.9% do total) e predominância da Concal (40.9% da área)

Preço: -4 UPC < PM²B e 3 UPC < PM²Z

3. Segmento construção

1982 Villa da Penha - S2Q 75m² RMB

4. Análise

Empresa atuante pontualmente, com produção de tamanho micro e idêntica capacidade de gestão. Tem produção destinada ao segmento de menor renda. Atuou num mercado de forte concorrência, reiterando a produção de tipo muito usual, o que deve ter, possivelmente, determinado seu preço inferior.

DARCY E. XAVIER

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
82	06	Olaria	20	1.2	55	1100			
			40	1.3	65	2600			
			1	2.3	69	69	3761	Médio	Médio

2. Relação produção-mercado

1982 Olaria - 86.9% dos SQ do bairro

62.5% dos SQ do bairro período

40.8% dos SQ da zona

21.3% dos SQ da zona período

86.9% dos S2Q do bairro

20.5% dos S2Q do bairro período

37.7% dos S2Q da zona

5.9% dos S2Q da zona período

100% dos CS2Q do bairro e zona, ano e período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, com tendência a concentração da produção pelo promotor (87.2% da área)

Preços: SQ 3 UPC < PM²B e Z

S2Q 1 UPC < PM²B e 5 UPC < PM²Z

CS2Q PM² = B e Z

3. Segmento construção

1982 Olaria - SQ 55m² RMB

S2Q 65m² RMB

CS2Q 69m² PMM

4. Análise

Promotor pessoa física, atua pontualmente, com produção de escala e capacidade de gestão pequenas para o conjunto da cidade, mas média para os subúrbios.

Diversifica a produção quanto ao tipo de imóveis, mas busca o mercado de renda baixa (a renda média refere-se apenas a 1 imóvel, a cobertura).

Procurou atuar num mercado, onde pôde colocar sua produção quase sem concorrência, mas ainda assim pratica preços inferiores ao do mercado. Isto pode ser explicado, em parte, pelo grande número de unidades que lança, modificando o mercado local, o que lhe permite ganhos de escala.

Procura, em parte, trabalhar com uma inovação ao lançar o tipo SQ, pouco ofertado em todo o período, e ao buscar

camadas de renda baixa, num momento em que a tendência geral eram as de renda média, por um lado, e alta, por outro.

TEIFER

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
83	04	Irajá	15	1.3	78	1170	1170	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1983 Irajá - 19.7% dos S2Q do bairro

3.9% dos S2Q do bairro período

16.1% dos S2Q da zona

3.0% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado concorrêncial, com ten
dência a concentração da produ
ção por 3 promotores, entre eles
Teifer (20.2% da área)

Preço: 4 UPC > PM²B e 5 UPC > PM²Z.

3. Segmento construção

1983 Irajá S2Q 78m² RMM

4. Análise

Empresa com produção pontual, produção de escala micro e idêntica capacidade de gestão. Atua especializadamen
te com um único tipo-S2Q - e para a faixa de renda média.
tem, neste sentido, uma atividade reiteradora.

Tendo uma importância na produção do ano, pode en

frentar um mercado concorrencial, e praticar preços superiores aos do bairro e zona.

Acompanha a conjuntura local, que na crise volta-se para uma adequação ao mercado, como forma de enfrentá-la.

FINCA ENGENHARIA CONSTRUÇÕES

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid	tipo	s/unid m ²	s/tipo m ²	s/emp m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
83	05	Ramos	108	1.3	47	5076	5076	Média	Média	

2. Relação produção-mercado

1983 Ramos - 87.8% dos S2Q do bairro

48.4% dos S2Q do bairro período

56.8% dos S2Q da zona

15.9% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, com tendência a concentração da produção por Finca (realiza 82.9% da área)

Preço: 6 UPC > PM²B e Z

3. Segmento construção

1983 Ramos S2Q 47m² RMB

4. Análise

Empresa de engenharia, atua pontualmente no setor, provavelmente como forma de otimizar sua função dominante de construção. Sua produção tem caráter modificador, na medida

que introduz uma quantidade muito grande de unidades no bairro, provavelmente alterando sua dinâmica.

Tendo atuado quase sem concorrência, pode praticar preços superiores ao do mercado.

Acompanhou tendência local de adequar-se à conjuntura econômica de recessão, produzindo para uma camada de baixa renda, um S2Q "compacto" (47m²x70m² usual para o tipo)

CONSTRUTORA FRANCO OLIVEIRA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
82	03	Ramos	14	1.2	48	672			
			35	1.3	56	1960	2632	Peq.	Peq.

2. Relação produção-mercado

1982 Ramos - 100% dos SQ do bairro

82.4% dos SQ do bairro período

28.6% dos SQ da zona

14.9% dos SQ da zona período

92.1% dos S2Q do bairro

15.7% dos S2Q do bairro período

33.0% dos S2Q da zona

5.1% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado concentrado em duas em
presas, com a Franco Oliveira
predominando.

Preços: SQ $PM^2 = PM^2B$ e 15 UPC > PM^2Z

S2Q 3 UPC > PM^2B e 10 UPC > PM^2Z

3. Segmento construção

1982 Ramos SQ 48m² RMM

S2Q 56m² RMM

4. Análise

Empresa com atuação pontual, e especializada num único bairro, tem produção de escala pequena e idêntica capacidade de gestão.

Diversificou sua produção por dois tipos, mas os destina à mesma faixa média de renda.

Atuando sem concorrência no tipo SQ, dita o preço do mesmo no bairro, e dado sua preponderância quanto ao S2Q, pratica preço superior.

Introduz quanto ao SQ, um preço superior à faixa usual deste tipo (RMB), trabalhando assim para modificar o perfil social local, embora quanto ao S2Q tenha atividade reiteradora.

Acompanha a conjuntura, ao optar por um dos eixos de dualização verificada no ano, qual seja o de buscar as camadas de renda média.

Localiza-se num bairro em expansão, buscando assim uma situação não concorrencial. Procura o que denominamos de "tiro" certo, pois dado sua função predominante de construção, utiliza a incorporação como forma de otimizar esta atividade, e de rentabilizar os lucros obtidos com aquela.

Importante observar, que a empresa tendo sôcios apa-
rentados com grande corretora de imóveis da cidade, pode, pro-
vavelmente, usufruir desta ligação para incrementar tanto a
atividade principal, como a de incorporação.

FREIRE SILVA ENGENHARIA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
82	10	Higienópolis	40	1.3	68	2720			
			1	2.5	300	300	3020	Pequeno	
	11	Estácio	40	1.3	70	2800	2800	Pequeno Média	

Produção Total: 81 unidades e 5820m²

2. Relação produção-mercado

192 Higienópolis	100% dos S2Q do bairro
	100% dos S2Q do bairro período
	24.5% dos S2Q da zona
	14.5% dos S2Q da zona período
	100% das CS4Q do bairro e zona/ano/período
Estácio	100% dos S2Q do bairro
	100% dos S2Q do bairro período
	2.3% dos S2Q da zona
	0.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - Higienópolis - mercado concen-
trado na empresa

Preço: S2Q $PM^2 = PM^2B$ e 10 UPC < PM^2Z

CS4Q $PM^2 = PM^2B$ e Z

- Estácio - mercado concentrado
na empresa

Preço: S2Q $PM^2 = PM^2B$ e 13 UPC < PM^2Z

3. Segmento construção

1982 Higienópolis	S2Q	68m ²	RMM
	CS4Q	300m ²	RALTA
Estácio	S2Q	70m ²	RMM

4. Análise

Empresa com atuação pontual, mas de âmbito diversificado, com atividade na zona norte e bairro suburbano. Realiza empreendimentos de escala pequena, tendo revelado capacidade de gestão média.

Teve produção praticamente especializada no tipo S2Q e faixa média de renda, porquanto o tipo cobertura - 4Q, e destinado a faixa alta é apenas pontual.

Tendo atuação sem concorrência, dita os preços dos imóveis no bairro.

Direcionou sua única intervenção no período para localidades ainda não exploradas, precedendo desta forma outros promotores. Assim sendo pode ser considerado um "pioneiro", a partir dessa inovação comercial a nível da localização fundiária. Acompanhou a conjuntura optando por buscar as camadas médias, ao invés do outro eixo - o do mercado de alta renda -, posicionando-se monopólicamente no mercado, buscando otimizar plenamente sua função dominante de construção, nessa ocasional participação na promoção.

Acompanha a busca de adequação aos limites do SFH, direcionando sua atividade para um patamar ainda mais inferior, no que contribue para solidificar esse segmento do bairro.

Sua atividade ocasional, parece assim ter tido o sentido de aproveitar-se de um "boom" local.

JOSÉ GON./AUGUSTO

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
80	10	V.Cosmos	3	1.3	110	330	330	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1980 Vila Cosmos 16.7% dos S2Q do bairro
 7.1% dos S2Q do bairro período
 16.7% dos S2Q da zona
 1.1% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado de muito pequena concorrência, com apenas 2 promotores atuando, com José Gon/ Augusto realizando 39.8% da área e outro 60.2%

Preço: 6 UPC > PM²B è Z

3. Segmento construção

1980 Vila Cosmos S2Q 110m² RMA

4. Análise

Associação de promotores pessoas físicas, com produção ocasional, de escala micro e igual capacidade de gestão.

Teve atividade num mercado de muita pequena concorrência, onde enfrenta um outro promotor, - que realiza empreendimento com tipo idêntico ao seu - por ofertar um S2Q de muito grande porte, bastante acima da média do tipo (110m² x 70m²).

Consegue assim atuar inovadamente, apesar de reiterar um tipo bastante ofertado, podendo bancar desta forma um preço superior ao do mercado.

Atuam de forma colada à conjuntura mais geral, enfrentando a retração ocorrida no ano com a busca do mercado de renda mais alta. Quanto à conjuntura mais local, situa-se num primeiro momento de expansão da zona, antes inexplorada, localizando-se num bairro até então na mesma situação. Pode ser tomado assim como uma espécie de "desbravador" local, inovando quanto a localização do empreendimento.

AVELINO ALMEIDA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	s/unid.	s/tipo	s/emp.	t.oper.	cap.
				m ²	m ²	m ²	esc.	gest.
82	10	V.Penha	4	1.4	100	400	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1982 Vila da Penha 12.1% dos S3Q do bairro

6.6% dos S3Q do bairro período

12.1% dos S3Q da zona

4.8% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial (ano de boom local - 13 promotores realizam 26449m²) com tendência à concentração da produção por uma empresa - Concal-que realiza 40.9% da área

Preço: 4 UPC > PM²B e Z

3. Segmento construção

1982 Vila da Penha S3Q 100m² RMA

4. Análise

Promotor pessoa física, com atividade ocasional no setor, realiza um empreendimento de escala micro; revelando uma semelhante capacidade de gestão.

Atuou num mercado muito concorrencial, ano de boom na Vila da Penha, onde os promotores enfrentaram também a concorrência de uma empresa grande, da promoção capitalista de ponta.

Assim sendo, apesar de ter procurado colocar-se no mercado com um tipo de imóvel menos usual - o S3Q - além da grande concorrência generalizada, defrontou-se com outros promotores que lançaram o mesmo tipo. Seu preço, abaixo dos do bairro e zona, pode então ser explicado por esta concorrência.

Sua atuação revela-se colada à conjuntura geral e

local, nesta direcionando-se para um dos dois eixos de mercado, no caso o de renda mais alta. Forma sua atuação revela-se inovadora quanto ao tipo de imóvel e da faixa de renda a que destina sua produção, porquanto consolida um segmento de apartamentos de maior número de peças e o tipo antes cotado na faixa de 11 a 15 S.M. passa para a de 15 a 22 S.M. Contribue assim o promotor para a consolidação de um segmento de camada de renda mais alta no local.

ARMANDO RIBEIRO

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap.. gest.
80	02	Ramos	6	1.4	88	528	528	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1980 Ramos 100% dos S3Q do bairro
 25% dos S3Q do bairro período
 60% dos S3Q da zona
 8% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado muito pequena concorrência (apenas 2 promotores atuando)

Preço: $PM^2 = PM^2B$

28 UPC > PM^2Z

3. Segmento construção

1980 Ramos S3Q 88m² RALTA

4. Análise

É Promotor pessoa física com atuação ocasional no setor, realizando um empreendimento micro, com igual capacidade de de gestão.

Atuando num mercado com pequena concorrência, tem produção ~~sem~~ esta quanto ao tipo de imóvel que realizou, inovadora no bairro, inclusive também quanto à faixa de renda a que destina-se - renda alta. Neste sentido é que podemos explicar seu preço bastante acima dos da zona, e sua possibilidade de ditar o do bairro dado a exclusividade de seu lançamento.

Sua atuação acompanha um dos eixos de dualização do mercado, o de busca das faixas de renda mais alta, como forma de enfrentamento, da retração ocorrida no ano de 80, em virtude de diversas medidas do governo, como analisamos ao tratarmos do período 79-83.

Neste sentido localiza-se num bairro pouco explorado então, buscando uma clientela provavelmente oriunda da pequena burguesia local, para a qual ainda não havia esse tipo de oferta.

Sua atividade, dado as informações que analisamos pode ser incluída dentro do que denominamos "tiro" certo.

CESÁRIO A.//BENJ.V

1. Produção no período

ano	mês	ba	nº	unid.	tipo	s/	unid.	s/	tipo	s/emp.	t.oper.	cap.
						m ²		m ²		m ²	esc.	gest.
81	10	Ollaria	6	1.3	70	420	420	Micro	Micro			

2. Relação produção-mercado

1981 Olaria 12% dos S2Q do bairro
 3.1% dos S2Q do bairro período
 2.9% dos S2Q da zona
 0.9% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado pouco concorrencial com
 tendência à concentração da produção (2 empresas realizam 66.
 5% da área total)

Preço: $4 \text{ UPC} < \text{PM}^2\text{B} \text{ e } = \text{PM}^2\text{Z}$

3. Segmento construção

1981 Olaria S2Q 70m² RMM

4. Análise

Associação de promotores pessoas físicas, realizam um único empreendimento de escala micro, com igual capacidade de gestão.

Apesar de atuar num mercado pouco concorrencial, teve produção reiteradora quanto ao tipo, o que pode explicar seu preço abaixo do bairro, ainda mais que enfrentou concorrência de dois outros promotores que lançam maior quantidade de S2Q.

Sua atuação revela-se colada à conjuntura geral, porquanto busca camadas médias e oferta neste sentido o S2Q com tamanho idêntico à média para este tipo. Quanto à conjuntura mais local - Leopoldina e Olaria - posiciona-se num momento de maior pique na expansão crescente da produção na zo

na, e localizou-se em Olaria num ano posterior à presença de empresas da promoção capitalista de ponta.

SERAFIM R./JOAQU.

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº unid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	t.oper.	cap.
					m ²	m ²	m ²	esc.	gest.
79	08	V. Penha	33	1.3	70	2310	2310	Peq.	Peq.

2. Relação produção-mercado

1979 Vila da Penha 25% dos S2Q do bairro
 5.1% dos S2Q do bairro período
 23.7% dos S2Q da zona
 2.9% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial (11 promotores atuando) com tendência a concentração da produção por 3 promotores que realizam 55% da área, entre eles o próprio, que é o principal (23.1%)

Preço: 2 UPC > PM²B e Z

3. Segmento construção

1979 Vila da Penha S2Q 70m² RMB

4. Análise

Associação de promotores pessoas físicas, apresentam produção de escala pequena e igual capacidade de gestão, com atuação pontual.

Produce um único tipo de imóvel - S2Q - para a faixa de renda baixa. Localizou-se num mercado de muita concorrência, acompanhado assim os demais, mas fato raro entre os promotores pessoas físicas introduz uma quantidade elevada de unidades capaz de modificar a dinâmica do mercado local. Isto pode explicar seu preço inferior dos do bairro e zona, ganhando, provavelmente, na escala.

Tem atuação, assim sendo, reiteradora quanto ao tipo de imóvel e faixa de renda, mas modificadora quanto ao nº de unidades, densificando o bairro.

Por outro lado acompanha de certa forma, uma das tendências do ano, qual seja a de buscar o mercado mais adequado aos limites do S.F.H.

CAND. AUG./JOSÉ E

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
80	09	Cordovil	3	1.2	55	165			
			12	1.3	85	1020	1185	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1980	Cordovil	100% dos SQ do bairro
		33.3% dos SQ do bairro período
		20% dos SQ da zona
		3.2% dos SQ da zona período
		100% dos S2Q do bairro
		50% dos S2Q do bairro período
		6.8% dos S2Q da zona

1.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado sem concorrência.

Preço: SQ $PM^2 = B e 8 UPC < PM^2 Z$

S2Q $PM^2 = B e 5 UPC < PM^2 Z$

3. Segmento construção

1980 Cordovil SQ 55m² RMB

S2Q 85m² RMB

4. Análise

Associação de promotores pessoas físicas com produção micro e igual capacidade de gestão, com atuação pontual. Diversifica a produção por tipo, mas atua numa única faixa de mercado - a de renda baixa.

Tem atividade sem concorrência, podendo assim ditar o preço quanto ao bairro. Tem atuação pioneira, desbravando um bairro antes não explorado, localizando-se assim quando de um momento de expansão da zona fora do movimento de outros promotores que densificam outros bairros. Realizou o que podemos denominar de "tiro" certo, procurando enfrentar a retração ao ano, adequando-se as camadas de menor renda.

CANDIDO A. ESPIN.

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
80	05	Irajá	3	1.2	53	159			
			3	1.3	72	216	375	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1980 Irajã 11.5% dos SQ do bairro
 2.9% dos SQ do bairro período
 11.5% dos SQ da zona
 2.3% dos SQ da zona período
 3.1% dos S2Q do bairro
 0.8% dos S2Q do bairro período
 3.1% dos S2Q da zona
 0.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial (11 promotores) com tendência a concentração da produção por 3 promotores (realizam 56.1% do total)

Preço: SQ 6 UPC < PM²B e Z

1 UPC < PM²B e Z

3. Segmento construção

1980 Irajã SQ 53m² RMB

S2Q 72m² RMB

4. Análise

Promotor pessoa física com produção de escala e capacidade de gestão micros, com atividade pontual.

Diversifica a produção por dois tipos de imóveis, mas destina-os à faixa de renda baixa, Atuou num mercado de grande concorrência, seguindo assim o movimento dos demais promotores, daí advir ter de, possivelmente, praticar preços

inferiores aos do mercado.

Situa-se na dinâmica de crescimento do mercado local e acompanha tendência de enfrentar retração no ano, direcionando-se para mercado de menor renda.

JOSÉ FERREIRA E.

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	04	V.Penha	9	1.3	85	765	765	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1979 Vila da Penha 6.8% dos S2Q do bairro
 1.4% dos S2Q do bairro período
 6.6% dos S2Q da zona
 0.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, com tendência a concentração da produção por 3 promotores (realizam 55% da área)

Preço: 1 UPC < PM²B e Z

3. Segmento construção

1979 Vila da Penha S2Q 85m² RMB

4. Análise

Associação de promotores pessoas físicas com atuação pontual, especializada num bairro, e produção de escala e capacidade de gestão micros.

Produz um único tipo - S2Q - para uma única faixa de renda - baixa. Ao atuar num mercado muito concorrencial, seguindo assim o movimento dos demais, foi possivelmente levado a ter de oferecer preços inferiores, para poder enfrentar a situação.

Inserre-se na dinâmica de crescimento do mercado local, ao optar por localidade densificada, direcionando-se ao mercado de renda baixa, para, provavelmente, adequar-se à demanda local.

3.2. PROMOTORES COM ATUAÇÃO DE CURTO PERÍODO

ORLANDO C/MANUEL

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	07	Vaz Lobo	4	1.3	70	280	280	Micro	Micro
80	05	Irajã	12	1.3	65	780	780	Micro	Micro
81	04	Irajã	3	1.2	48	144			
			12	1.3	65	780	924	Micro	Micro

Produção Total: 31 unidades e 1984m²

2. Relação produção-mercado

1979 Vaz Lobo 50% dos S2Q do bairro
2.7% dos S2Q do bairro período
1.5% dos S2Q da zona
0.4% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado pequena concorrência
com concentração da produção,

igualmente dividida entre 2 pro
motores

Preço: 2 UPC > PM²B e 6 UPC < PM²Z

1980 Irajã 12.2% dos S2Q do bairro
 3.1% dos S2Q do bairro período
 12.2% dos S2Q da zona
 2.4% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial.

Preço: 4 UPC < PM²B e Z

1981 Irajã 4.9% dos SQ do bairro
 2.9% dos SQ do bairro período
 4.1% dos SQ da zona
 2.3% dos SQ da zona período
 7.6% dos S2Q do bairro
 3.1% dos S2Q do bairro período
 6.3% dos S2Q da zona
 2.4% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial -
"boom" local

Preços: SQ 5 UPC > PM²B e 4 UPC > PM²Z
 S2Q 7 UPC > PM²B e 6 UPC > PM²Z

3. Segmento construção

1979 Vaz Lobo	S2Q	70m ²	RMB
1980 Irajã	S2Q	65m ²	RMB
1981 Irajã	SQ	48m ²	RMB
	S2Q	65m ²	RMM

4. Análise

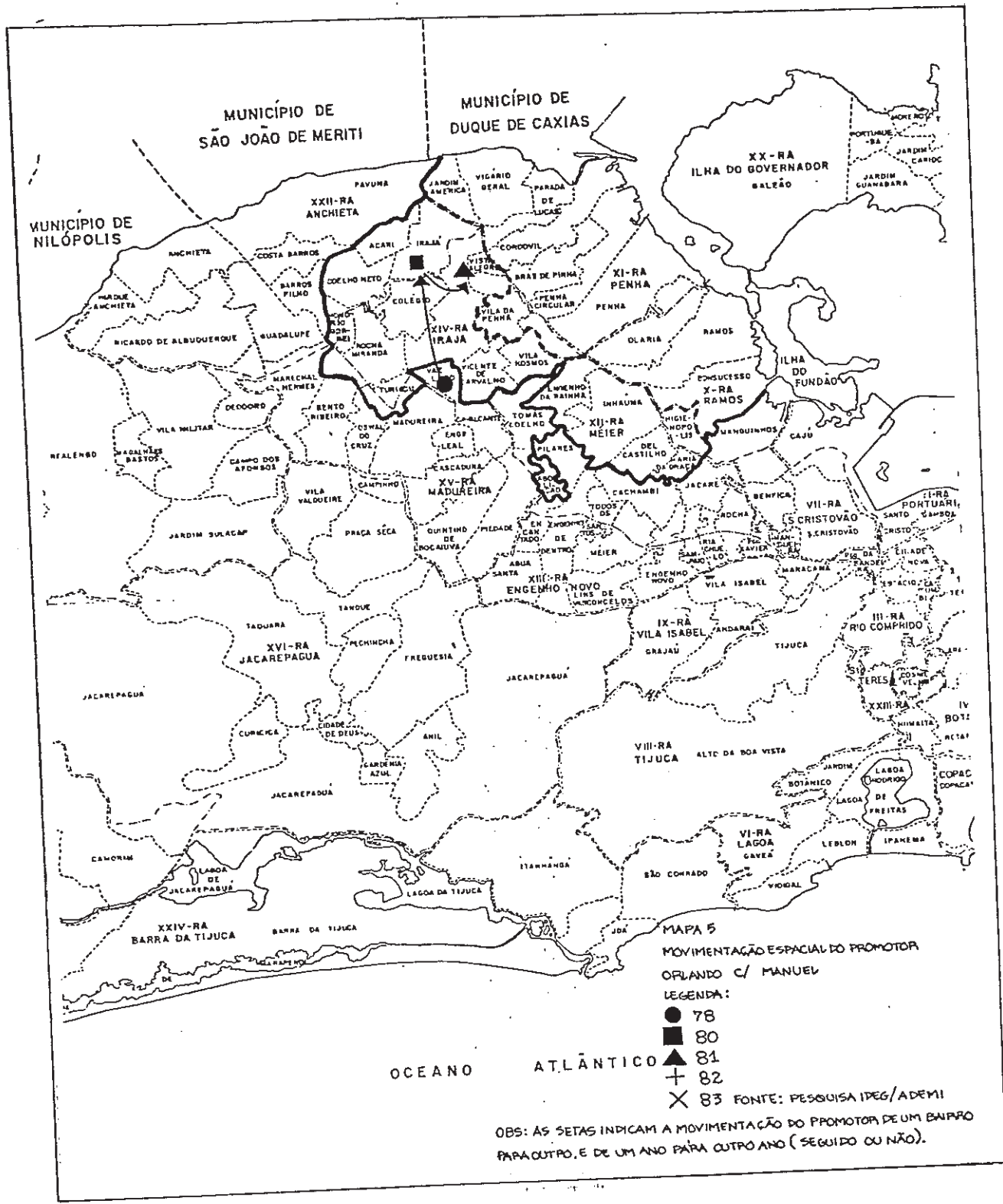
Associação de promotores pessoas físicas, apresentando características de regularidade e âmbito de atuação diversas dos demais (tanto aqueles em associação, como individuais). Com efeito atua de forma periódica e seguida (3 anos), deslocando-se da zona da Central (Madureira), para a de Irajá 2.

Pode tratar-se, assim, de promotores procurando fixar-se no setor, pois após 3 anos de atividade, podem pleitear financiamento do S.F.H.

Tiveram produção crescente, mas ainda dentro do patamar micro, com idêntica capacidade de gestão. Privilegiaram a produção do tipo S2Q, com reduzido segmento de SQ, direcionando-a parte, preponderantemente, para o mercado de renda baixa, e parte para o médio.

Ao mudarem de zona trocam uma atuação numa situação de concentração da produção, por outra concorrencial; onde seguem o movimento para um bairro em densificação. Nesta troca, são no segundo ano de atuação em Irajá, ao diversificarem a produção por tipo, conseguem preços superiores, como na Central.

Com esta mudança, posicionam-se num momento de vertiginosa expansão na zona de Irajá 2, e acompanham a tendência que busca o mercado de renda baixa e média.



NOVO SÉCULO

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
81	08	B.Pina	6	1.2	50	300			
			9	1.3	75	675	975	Micro	Micro
82	06	Irajã	6	1.3	65	390	390	Micro	Micro
83	01	P.Circ.	15	1.3	75	1125	1125	Micro	Micro

Produção Total: 36 unidades e 2490m²

2. Relação produção-mercado

1981 Brás de Pina	66.6% dos SQ do bairro
	20.0% dos SQ do bairro período
	40% dos SQ da zona
	6.4% dos SQ da zona período
	12.3% dos S2Q do bairro
	4.9% dos S2Q do bairro período
	4.4% dos S2Q da zona
	1.3% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, mas com tendência à concentração da produção por Relevo (57.6% da área)

Preços: SQ 3 UPC > PM²B e 2 UPC > PM²Z
S2Q 2 UPC > PM²B e Z

1982 Irajã	16.2% dos S2Q do bairro
	1.6% dos S2Q do bairro período
	10.9% dos S2Q da zona

1.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, com predominância de 2 promotores sobre os outros 3 (realizam 57.7% da área)

Preço: $PM^2 = PM^2_B$ e $1 \text{ UPC} < PM^2_Z$

1983 Penha Circular 38.5% dos S2Q do bairro
 9.3% dos S2Q do bairro período
 12.5% dos S2Q da zona
 1.3% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, mas com concentração da produção por Ruas e Coelho (72.7% da área)

Preço: $6 \text{ UPC} > PM^2_B$ e $5 \text{ UPC} > PM^2_Z$

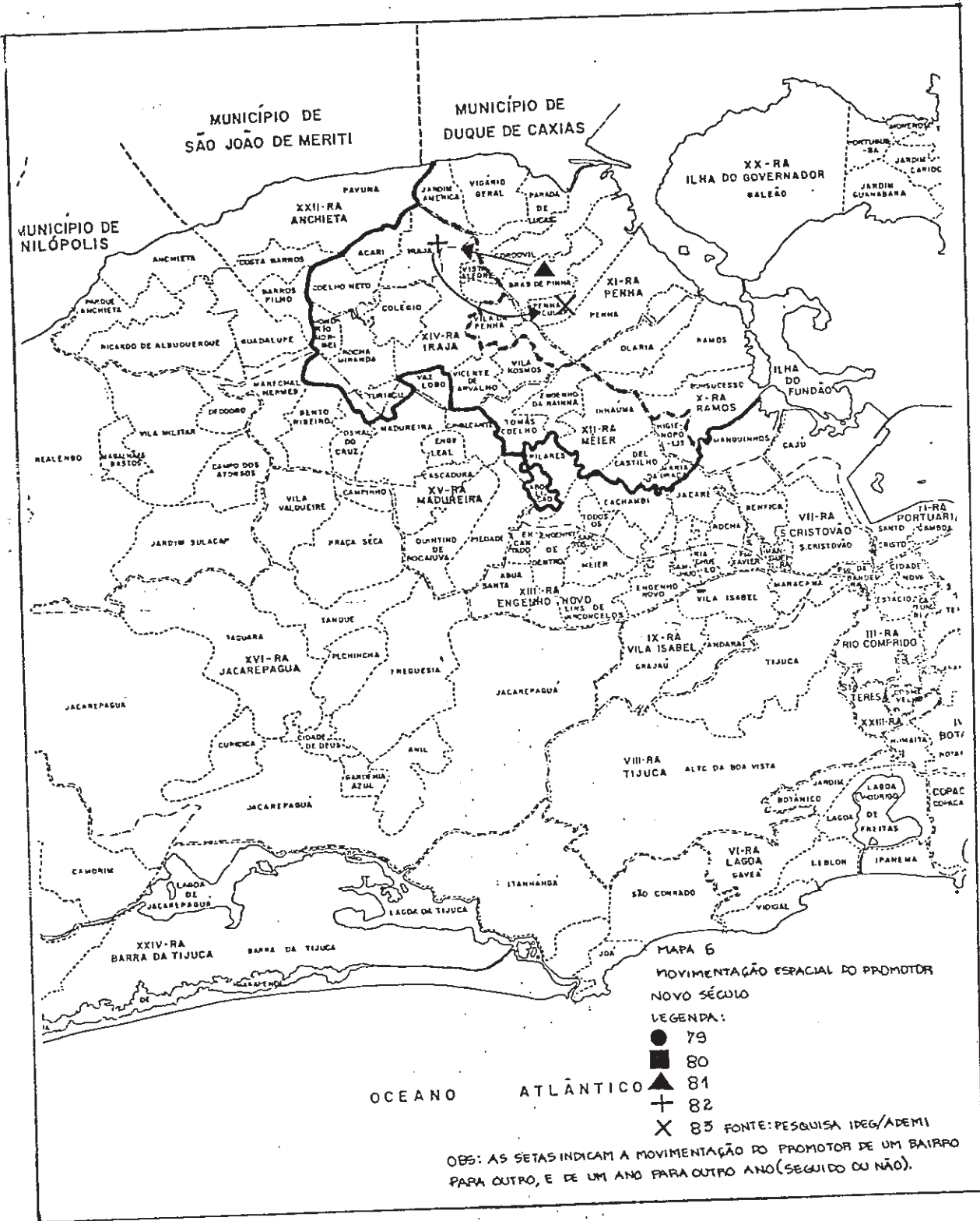
3. Segmento construção

1981 Brás de Pina	SQ	50m ²	RMB
	S2Q	75m ²	RMM
1982 Irajá	S2Q	65m ²	RMB
1983 Penha Circ.	S2Q	75m ²	RMM

4. Análise

Empresa com atuação periódica (3 anos), realizando empreendimentos micro e capacidade de gestão pequena.

A maior parcela da produção foi de S2Q, realizando do restrito segmento de SQ, destinando os imóveis parte para



= mercado de renda baixa, parte para o médio.

A cada empreendimento corresponde uma zona diversas, com o promotor deslocando-se entre os bairros da zona da Polopólicina - Irajá.

Esse deslocamento pode estar ligado, possivelmente, à busca de mercados com menor concorrência, onde pode praticar preços superiores aos locais. Esta atuação em situações de pequena concorrência, teve caráter reiterador, tanto quanto aos tipos, quanto ao mercado a que se destinam.

Se, no entanto, o promotor não segue o movimento para bairro densificado, acompanha em 81 e 82 a tendência de buscar os mercados médio e baixo. Já em 83, ao contrário há uma tendência mais geral na zona, de enfrentamento da crise pelo direcionamento ao mercado de alta renda, busca o médio, com aparente sucesso.

DOSIL

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
80	04	Jacarep.	12	1.3	82	984	984	Micro	
	09	Madureira	12	1.3	80	960	960	Micro	Micro
81	05	Cordovil	6	1.2	50	300			
			16	1.3	80	1280	1580	Micro	
	12	Pça Doc.	12	1.3	75	900	900	Micro	Micro
82		Jacarep.	48	1.3	85	4080			
			2	1.5	200	400	4480	Média	Média

Produção Total: 108 unidades e 8104m²

2. Relação produção-mercado

1980 Jacarêpagua 1.6% dos S2Q do bairro e zona
0.5% dos S2Q do bairro e zona período

Madureira 36.4% dos S2Q do bairro
1.6% dos S2Q do bairro período
19.7% dos S2Q da zona
1.1% dos S2Q da zona período

Características do mercado - Jacarêpagua - mercado muito con
corrêncial - ano de "boom" lo
cal.

Preço: 4 UPC < PM²B e Z

Madureira - mercado com pequena
concorrência

Preço: 2 UPC < PM²B e 2 UPC > PM²Z

1982 Cordovil 100% dos SQ do bairro
66.6% dos SQ do bairro período
40% dos SQ da zona
6.4% dos SQ da zona período
100% dos S2Q do bairro
50% dos S2Q do bairro período
5.9% dos S2Q da zona
1.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com concentração da pro
dução em Josil

Preços: SQ PM² = B e 1 UPC > PM²Z

S2Q PM² = B e 3 UPC < PM²Z

Praça do Carmo 72.7% dos S2Q do bairro
 35.5% dos S2Q do bairro período
 7.0% dos S2Q da zona
 1.4% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, mas com predominância da Josil (realiza 70.2% da área)

Preço: 3 UPC < PM²B e 6 UPC < PM²Z

1982 Jacarépagua 9.1% dos S2Q do bairro e zona
 1.9% dos S2Q do bairro e zona período
 100% dos S4Q do bairro e zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial

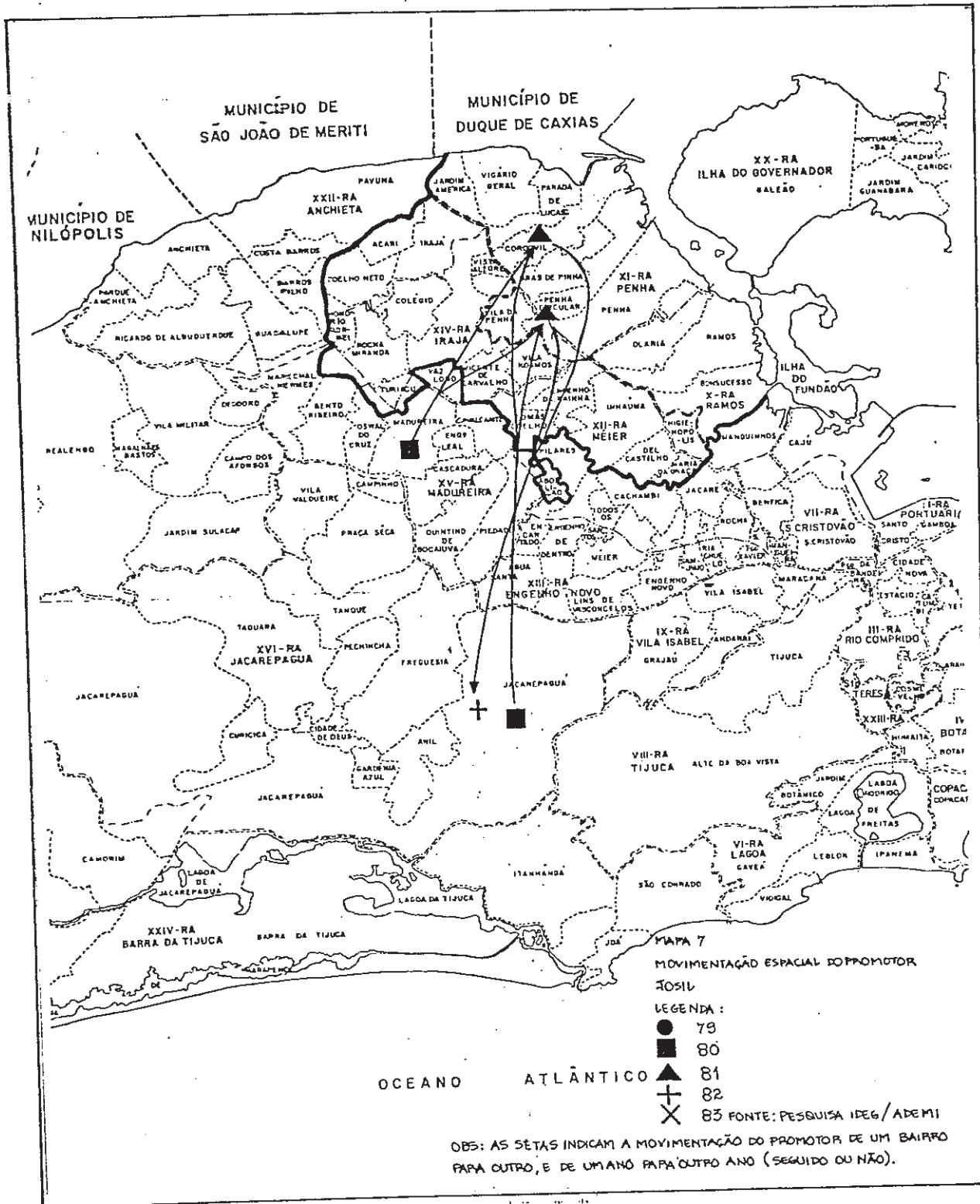
Preços : S2Q 9 UPC < PM²B e Z
 S4Q PM² = PM²B e Z

3. Segmento construção

1980 Jacarépagua	S2Q	82m ²	RMB
Madureira	S2Q	82m ²	RMB
1981 Cordovil	SQ	50m ²	RMB
	S2Q	80m ²	RMM
Pça Carmo.	S2Q	75m ²	RMB
1982 Jacarépagua	S2Q	85m ²	RMM
	S4Q	200m ²	RALTA

4. Análise

A empresa tem produção crescente no período, realizando empreendimentos de escala micro a média, com idênti



ca capacidade de gestão. No cômputo dos subúrbios os empreendimentos se situam entre micro e médio. Sua capacidade de gestão no período, esta no patamar de porte médio.

Teve atividade periódica e seguida (3 anos), atuando dispersamente, com deslocamento por 4 zonas bem diversas: Jacarépagua, Central, Leopoldina e Penha, retornando após um ano à primeira zona.

A maior parcela de sua produção é de S2Q (92.6%), tendo também, reduzidos segmentos de SQ (5.5%) e S4Q (1.8%), destinando-a principalmente ao mercado de renda baixa, com pequena parcela para o médio (14.8%), e mais reduzida ainda para o de alta renda (1.8%).

Seus deslocamentos podem ter relação com oportunidades de escapar ao mercado muito concorrencial de Jacarépagua, onde seus preços são inferiores aos do mercado, com excessão de sua produção inovadora de S4Q, quando dita o preço.

Com efeito, quando ao contrário de Jacarépagua, onde acompanha o movimento para um local densificado, busca localizar-se em bairros em expansão, tende a equilibrar os preços, e mesmo, no caso de pioneira em Cordovil, a ditá-los.

Acompanha as conjunturas locais, inserindo-se nos momentos de expansão da produção, assim como a tendência que em termos gerais, busca as camadas de menor renda, como forma de adequação à conjuntura.

Empresa familiar, com sócios comerciantes, parece estar fixando-se no setor. Assim a atividade de incorporação

ração, antes apenas utilizada para otimizar a de construção, pode estar passando a gerar lucros próprios.

ADILENA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	04	V.Penha(1)	9	1.3	94	846	846	Micro	
	12	V.Penha(2)	6	1.3	82	492	492	Micro	Micro
			15			1338			
80	08	P.Circ.(1)	9	1.3	77	693	693	Micro	Micro

Produção Total: 24 unidades 2031m²

2. Relação produção-mercado

1979 - Vila da Penha(1) 26.8% dos S2Q do bairro
 1.4% dos S2Q do bairro período
 6.6% dos S2Q da zona
 0.8% dos S2Q da zona período

Vila da Penha(2) 4.5% dos S2Q do bairro
 0.9% dos S2Q do bairro período
 4.4% dos S2Q da zona
 0.5% dos S2Q da zona período

Mercado concorrencial (11 promotores atuando, 2ª produção do período, ano de pique) embora com 3 promotores realizando 55% da área construída.

Preço: (1) 1 UPC < PM²B

1 UPC < PM²Z

(2) 1 UPC > PM²B e PM²Z

1980 Penha Circular 27.3% dos S2Q do bairro
 5.5% dos S2Q do bairro período
 7.3% dos S2Q da zona
 0.8% dos S2Q da zona período

Mercado com pequena concorrência - produção dividida desi
 gualmente entre Adilena (27.3% das unidades) e Rua e Coelho
 (72.7% do total produzido)

Preço: 3 UPC > PM²B

8 UPC > PM²Z

3. Segmento construção

1979 Vila da Penha	S2Q 94m ²	RMM	Preço final próximo	2914UPC
	S2Q 82m ²	RMB		2706UPC
1980 Penha Circular	S2Q 77m ²	RMM	Preço final maior	3465UPC

4. Análise

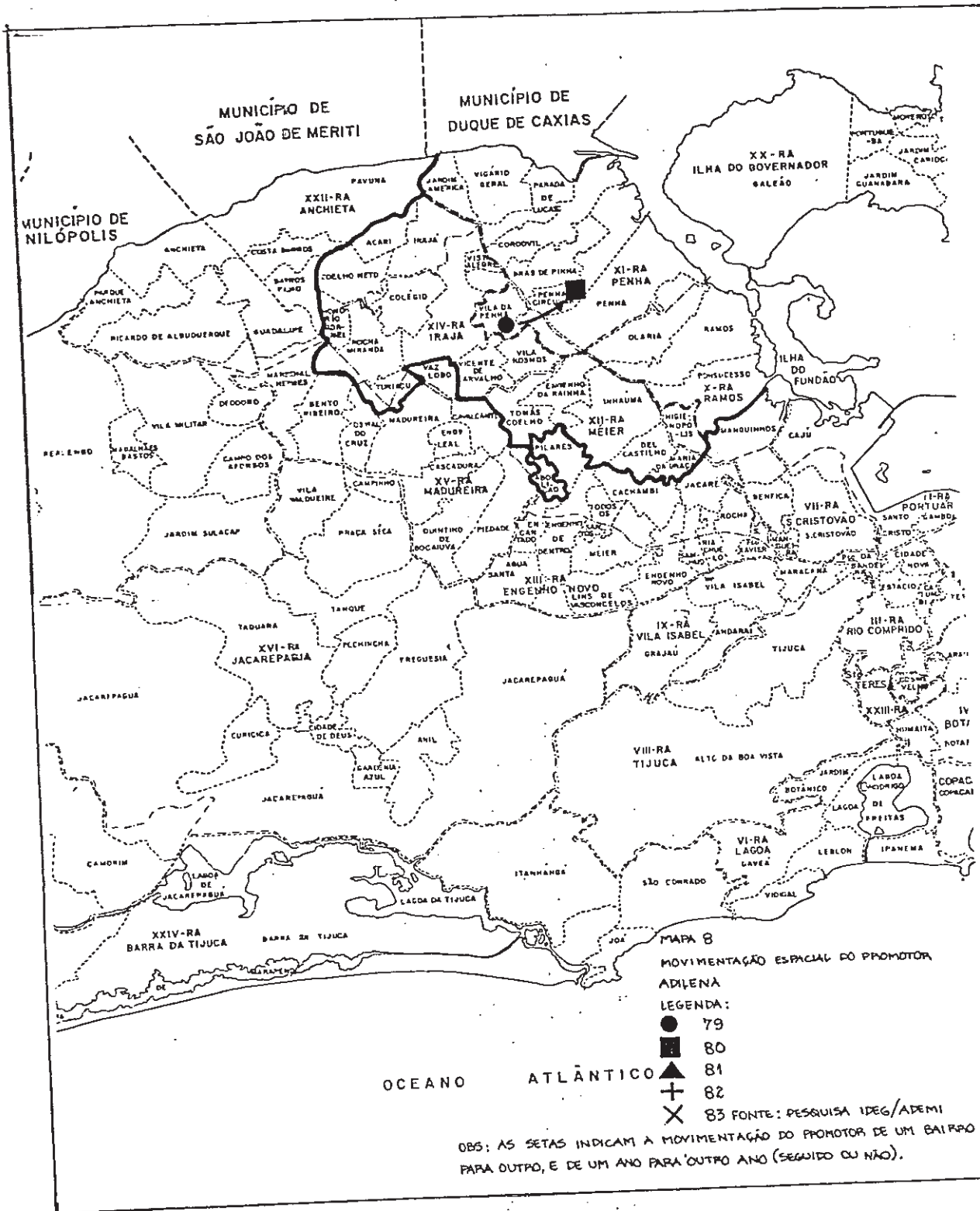
Com uma atividade restrita à 2 anos, verifica-se uma produção decrescente, com o tamanho dos empreendimentos sendo de escala micro, uma capacidade de gestão no período, pequena. O porte desta produção é micro no computo da cidade, e pequena com referência aos subúrbios, aonde a empresa atua, especializada na zona da Leopoldina e no tipo de imóvel S2Q. Movimenta-se na zona, do bairro de Vila da Penha para o da Penha Circular, passando assim de um mercado mais concorrencial para um oligopolizado.

No 1º onde apesar da concorrência expressiva quanto ao nº de promotores, existe uma tendência à concentra

ção da produção já que 3 promotores realizam 55% do total, ainda assim, nos dois empreendimentos sustentam preços/m² semelhantes aos demais, e preço total final superior, que pode ser explicado pelo fato de serem S2Q com metragem superior à média desse tipo de imóvel. No 2º, com a produção sendo realizada a maior parte por Ruas e Coelho (72.7% do total), ainda assim o preço/m², e o final é superior ao do bairro e zona, e mesmo ao de Ruas, o que poderá ser explicado talvez por sua micro-localização ou maior privacidade do empreendimento (apenas 6 unidades), já que nesse caso o tamanho do imóvel ser de acordo com a média do tipo, e semelhante ao do promotor. A empresa atua, em todos os empreendimentos, no setor de camada média.

Empresa sócios familiares, com grandeza de capital micro, atua nos limites de seus recursos próprios, com âmbito restrito.

Acompanha a conjuntura geral de direcionamento em 79 e 80 para as camadas médias e tipo S2Q. Situa-se num momento de pique na Vila da Penha, o que talvez tenha permitido no ano seguinte escolher mercado menos concorrencial, a partir dos empreendimentos num momento de "boom" na Vila da Penha. Atua, no entanto, somente estes 2 anos, retirando-se do mercado nos 3 anos seguintes.



MAPA 8
MOVIMENTAÇÃO ESPACIAL DO PROMOTOR
ADILENA

LEGENDA:

- 79
- 80
- ▲ 81
- ⊕ 82
- ⊗ 83

83 FONTE: PESQUISA IDEG/ADEMI

OBS: AS SETAS INDICAM A MOVIMENTAÇÃO DO PROMOTOR DE UM BAIRRO PARA OUTRO, E DE UM ANO PARA OUTRO ANO (SEGUIDO OU NÃO).

3.3. PROMOTORES COM ATUAÇÃO INTERMITENTE

AVEIRENSE

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	11	V.Alegre	3	1.2	57	171			
			9	1.3	86	774	945	Micro	Micro
80	11	V.Valq.	4	1.3	85	340	340	Micro	Micro
82	01	Irajã	6	1.2	55	330			
			6	1.3	75	450	780	Micro	
	01	B.Barreiro	6	1.3	85	510			
			1	1.4	100	100	610	Micro	Micro

Produção Total: 35 unidades e 2675m²

2. Relação produção-mercado

1979 Vista Alegre 100% dos SQ do bairro-ano e período
 100% dos SQ da zona
 2.3% dos SQ da zona período
 18.4% dos S2Q do bairro
 10.7% dos S2Q do bairro período
 14.1% dos S2Q da zona
 1.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado concorrêncial

Preços: SQ $PM^2 = PM^2_B$ e Z

S2Q 1 UPC > PM^2_B e 2 UPC > PM^2_Z

1980 Vila Valqueire 6.3% dos S2Q do bairro e zona
2.3% dos S2Q do bairro e zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, mas com tendência à concentração da produção por um promotor (realiza 84.6% das unidades)

Preço: $2 \text{ UPC} > \text{PM}^2\text{B}$ e Z

1982 Irajá 85.7% dos SQ do bairro e zona
5.8% dos SQ do bairro período
5.3% dos SQ da zona período
16.2% dos S2Q do bairro
1.6% dos S2Q do bairro período
10.9% dos S2Q da zona
1.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado pequena concorrência

Preço: SQ $1 \text{ UPC} < \text{PM}^2\text{B}$ e Z

S2Q $4 \text{ UPC} < \text{PM}^2\text{B}$ e $3 \text{ UPC} < \text{PM}^2\text{Z}$

1982 Bento Ribeiro 100% dos S2Q do bairro
27.3% dos S2Q do bairro período
1.6% dos S2Q da zona
0.5% dos S2Q da zona período
100% dos S3Q do bairro-ano período
0.7% dos S3Q da zona
0.7% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado sem concorrência

Preços: SQ $PM^2 = PM^2_B$ e 6 UPC < PM^2_Z
 S2Q $PM^2 = PM^2_B$ e 4 UPC < PM^2_Z

3. Segmento construção

1979 Vista Alegre	SQ	57m ²	RMB
	S2Q	86m ²	RMB
1980 Vila Valqueire	S2Q	85m ²	RMA
1982 Irajá	SQ	55m ²	RMB
	S2Q	75m ²	RMB
1982 Bento Ribeiro	S2Q	85m ²	RMM
	S3Q	100m ²	RMM

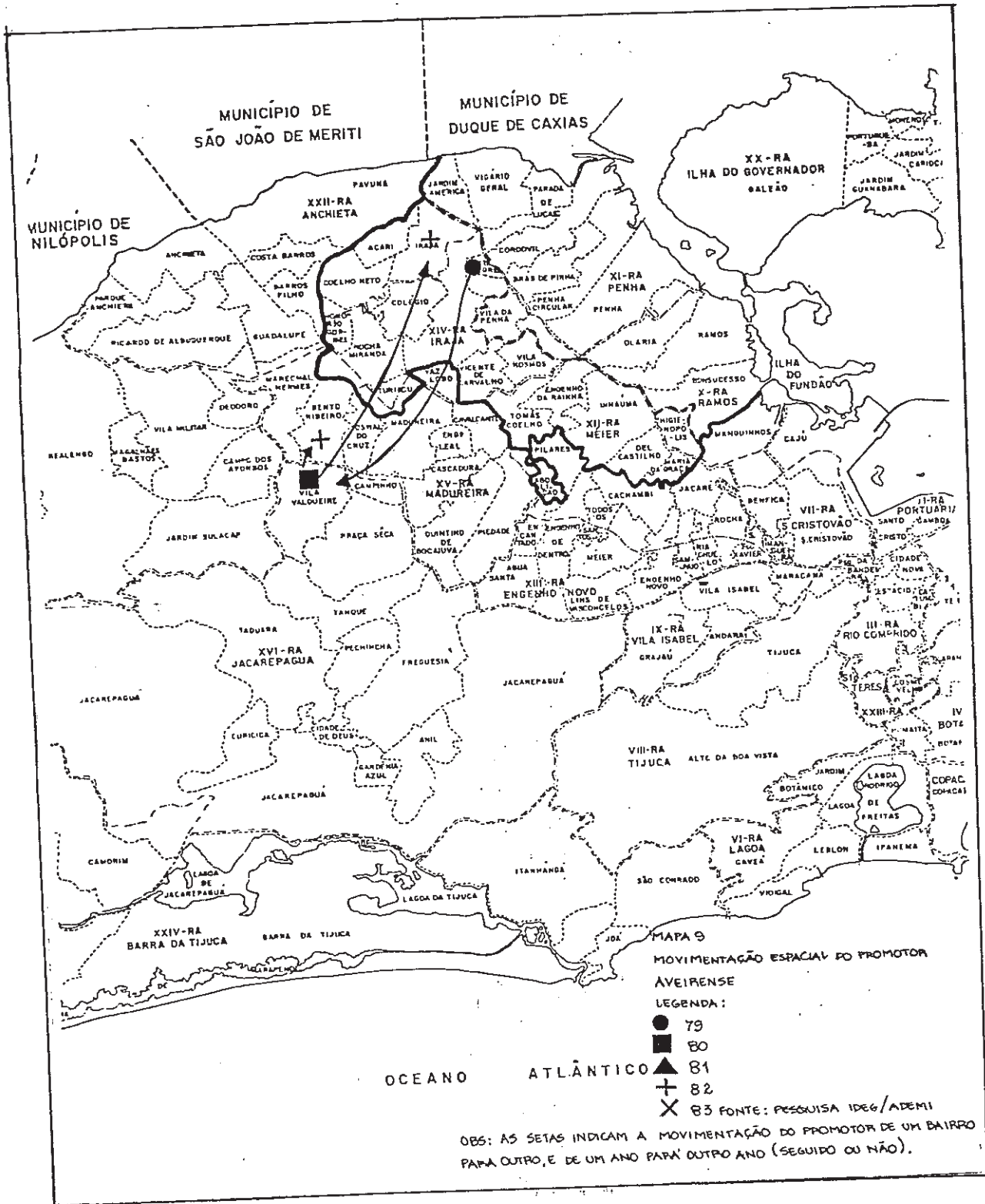
4. Análise

Empresa com atuação periódica (3 anos), caracterizada por uma retração em 1981. Realizou empreendimentos de escala micro, com capacidade de gestão pequena.

Sua produção concentra-se preponderantemente no tipo S2Q (71.4%), tendo ainda parcela de SQ (25.7%), e uma reduzida parte de S3Q (2.9%). Tem atuação dispersa (3 bairros e 3 zonas) intercalando sua atividade na zona de Irajá 2 (Vista Alegre e Irajá), com deslocamentos para Vila Valqueire e Central.

Da mesma forma, dualiza sua produção, direcionando-a na zona de Irajá 2 para o mercado de renda baixa, e na Vila Valqueire e Central para os de renda média alta e média, respectivamente.

Atua em diversos tipos de mercado, desde os mais concorrenciais, até naqueles em que atua sem concorrência. Di



versifica assim sua atividade entre localidades em expansão, e aquelas em densificação.

Procura, quase sempre, (excessão para Vila Valqueire) atuar apresentando pelo menos um dos tipos que realiza, como inovação comercial local, o que permite-lhe por vezes ditar o preço, por vezes colocá-los superiormente aos do mercado.

Empresa familiar, com sócios comerciantes, de origem portuguesa, aplicam com maior regularidade que o usual, suas economias no setor, podendo vir a fixarem-se no ramo.

JOCEMA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	12	Irajã	5	1.3	78	390	390	Micro	Micro
81	09	Cachambi	3	1.3	60	180	180	Micro	Micro
83	01	Abolição	16	1.3	55	880	880	Micro	Micro

2. Relação produção-mercado

1979	Irajã	33.3% dos S2Q do bairro
		13.0% dos S2Q do bairro período
		7.8% dos S2Q da zona
		1.0% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrên -
cia

Preço: $PM^2 = PM^2_B$ e $1 \text{ UPC} < PM^2_Z$

1981 Cachambi 1.2% dos S2Q do bairro
 0.3% dos S2Q do bairro período
 0.2% dos S2Q da zona
 0.05% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial
 (boom local) com predominância
 da produção de uma grande empre
 sa (Gomes de A. Fernandes reali
 za 39.7% das unidades)

Preço: 16 UPC < PM²B e 10 UPC < PM²Z

1983 Abolição 100% dos S2Q do bairro
 30.2% dos S2Q do bairro período
 30.8% dos S2Q da zona
 5.8% dos S2Q da zona período

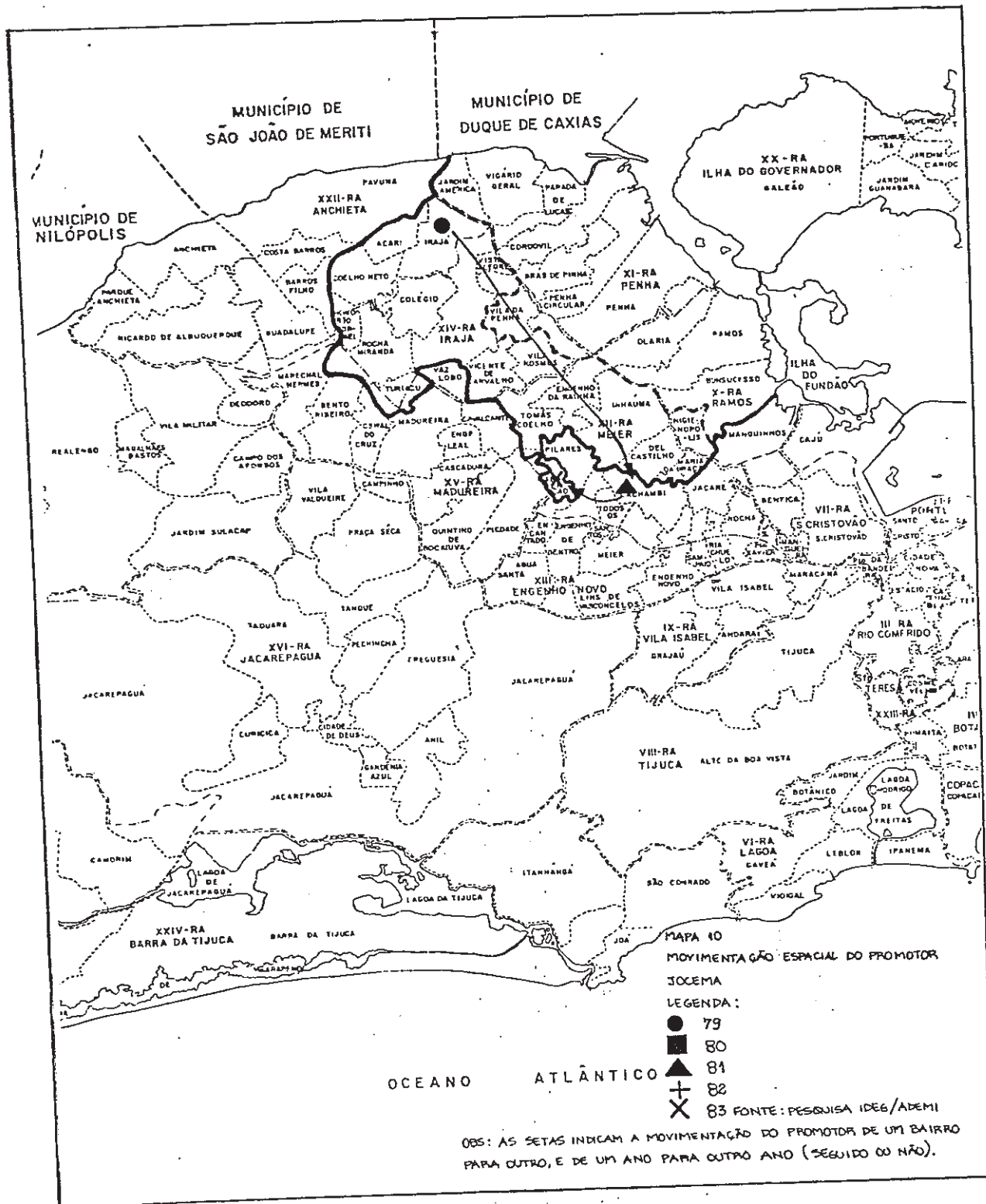
Características do mercado - mercado sem concorrência

3. Segmento construção

1979 Irajã	S2Q	78m ²	RMB
1981 Cachambi	S2Q	60m ²	RMB
1983 Abolição	S2Q	55m ²	RMB

4. Análise

A empresa apresenta empreendimentos de escala mi
 cro e capacidade de gestão pequena, Sua atividade no período
 caracterizou-se por um movimento de afluxo e retração à pro
 dução de moradias por 3 momentos, produzindo com 2 interva
 los iguais de um ano, entre cada realização. Um movimento pou
 co usual para seu tipo - com função dominante de construção-



e sua inserção na promoção patrimonialista.

Sua produção, especializada no tipo S2Q e direcionada para as camadas de baixa renda, tem também no âmbito de atuação, uma movimentação pouco comum. Com efeito, sua atividade caracterizou-se por constante deslocamento, apesar de circunscrito à zona suburbana. No entanto, atua em zonas que apresentam diversidade de características de mercados: desloca-se de Irajá 2 para a Central, e daí a Irajá 1.

Neste seu pèriplo, exatamente ao deparar-se com forte concorrência na Central, é levado a praticar preços inferiores. Já nas outras duas zonas, onde atua em situação de pequena concorrência e sem esta, dita os preços.

Assim sendo, quando procura localidades em expansão, parece ter tido resultados melhores do que quando segue o movimento dos demais promotores para bairros densificados.

Acompanha, no entanto, nos 3 anos em que atuou, o eixo que direciona-se para uma adequação da produção à conjuntura adversa.

Teve atividade inovadora quanto a faixa de renda a que destina seu produto, contribuindo para sua fixação como segmento nos bairros em que atuou.

VIKING

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
80	09	Olaria	18	1.3	80	1440	1440	Micro	Micro
82	09	Jacarép.	24	1.3	85	2040	2040	Peq.	Peq.
83	07	Jacarép.	24	1.3	70	1680	1680	Micro	Micro

Produção Total: 66 unidades e 5160m²

2. Relação Produção-mercado

1980 Olaria 20% dos S2Q do bairro
 9.2% dos S2Q do bairro período
 10.2% dos S2Q da zona
 2.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência (2 promotores), mas com tendência à concentração da produção por Veplan (76.5% da área)

Preço: $11 \text{ UPC} < \text{PM}^2_{\text{B}}$ e $\text{PM}^2 = \text{PM}^2_{\text{Z}}$

1982 Jacarépagua 4.6% dos S2Q do bairro e zona
 0.9% dos S2Q do bairro e zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial (2º "boom" local)

Preço: $1 \text{ UPC} < \text{PM}^2_{\text{B}}$ e Z

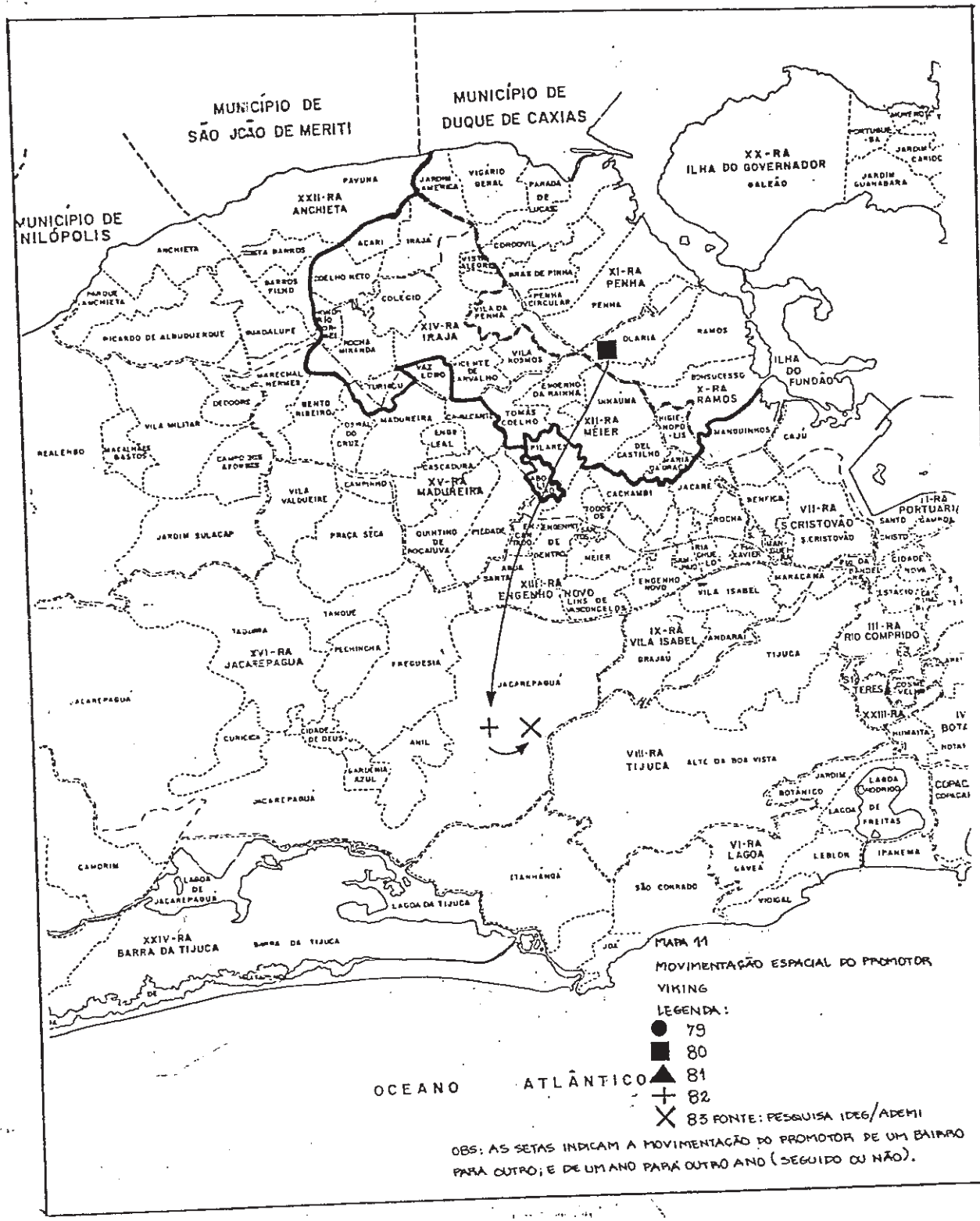
1983 Jacarépagua 7.8% dos S2Q do bairro e zona
 0.9% dos S2Q do bairro e zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, embora com menor força que em 1981

Preço: $1 \text{ UPC} > \text{PM}^2_{\text{B}}$ e Z

3. Segmento construção

1980	Olaria	S2Q	80m ²	RMM
1982	Jacarépagua	S2Q	85m ²	RMA
1983	Jacarépagua	S2Q	70m ²	RMB



MAPA 11
MOVIMENTAÇÃO ESPACIAL DO PROMOTOR VIKING

LEGENDA:

- 79
- 80
- ▲ 81
- + 82
- X 83

OBS: AS SETAS INDICAM A MOVIMENTAÇÃO DO PROMOTOR DE UM BAIRRO PARA OUTRO; E DE UM ANO PARA OUTRO ANO (SEGUIDO OU NÃO).

4. Análise

Empresa com atuação mais regular no mercado (3 anos), caracterizada por um afluxo - retração - afluxo ao se tor, e por uma mudança radical de âmbito de atuação, da Leo poldina para Jacarépagua.

Realiza empreendimentos de porte micro e pequeno, e apresenta capacidade de gestão, que atinge o patamar mé dio.

Tem especialização no tipo S2Q, mas os destina a faixas que abrangem desde a baixa à média alta, passando pe la média, conforme o local e o ano de sua atividade.

Ao transferir-se de âmbito, trocou uma situação de pequena concorrência, mas onde atuou em desvantagem por concorrer com uma grande empresa, por uma concorrential, po rém onde obteve aparentemente, melhores condições de competição. Com efeito, em Olaria, onde procurava um bairro em expan são, a concorrência o leva a praticar, preços muito inferio res aos do mercado, enquanto que em Jacarépagua, ao acompa nhar o movimento de vários promotores para um bairro em den sificação, consegue equilibrar seus preços com os do merca do.

Parece assim que, provavelmente, sua atividade frente a uma grande empresa, tangeu-o para outra zona.

Acompanha tendência do mercado em 80, que busca mercado médio, assim como a expansão local. Em 82 e 83, ao transferir-se para Jacarépagua acompanha movimento que provo ca um boom local e atende a dualização do mercado, buscando

num ano o mercado de renda mais alta, e noutro o de renda baixa.

A.G.C.

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº unid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
81	01	Olaria	9	1.3	65	585	585	Micro	Micro
83	04	Penha	20	1.3	78	1560			
			1	2.4	252	252	1812	Peq.	Peq.

Produção total: 30 unidades e 2397m²

2. Relação produção-mercado

1981	Olaria	18% dos S2Q do bairro
		4.6% dos S2Q do bairro período
		4.4% dos S2Q da zona
		1.3% dos S2Q da zona período
1983	Penha	100% dos S2Q do bairro
		7.7% dos S2Q do bairro período
		16.7% dos S2Q da zona
		1.8% dos S2Q da zona período
		100% dos CS3Q do bairro
		100% dos CS3Q do bairro período
		50% dos CS3Q da zona
		16.7% dos CS3Q da zona período

Características do mercado - Olaria 81 - mercado com pequena concorrência (2 promotores realizam 66.5% da área)

Preço: 6 UPC > PM²B Z e 10 UPC > PM²Z

- Penha 83 - mercado sem concor
rência

Preço: S2Q PM² = PM²B e 6 UPC > PM²Z

CS3Q PM² = PM²B e 2 UPC > PM²Z

3. Segmento construção

1981 Olaria	S2Q	65m ²	RMM
1983 Penha	S2Q	78m ²	RMM
	CS3Q	252m ²	RALTA

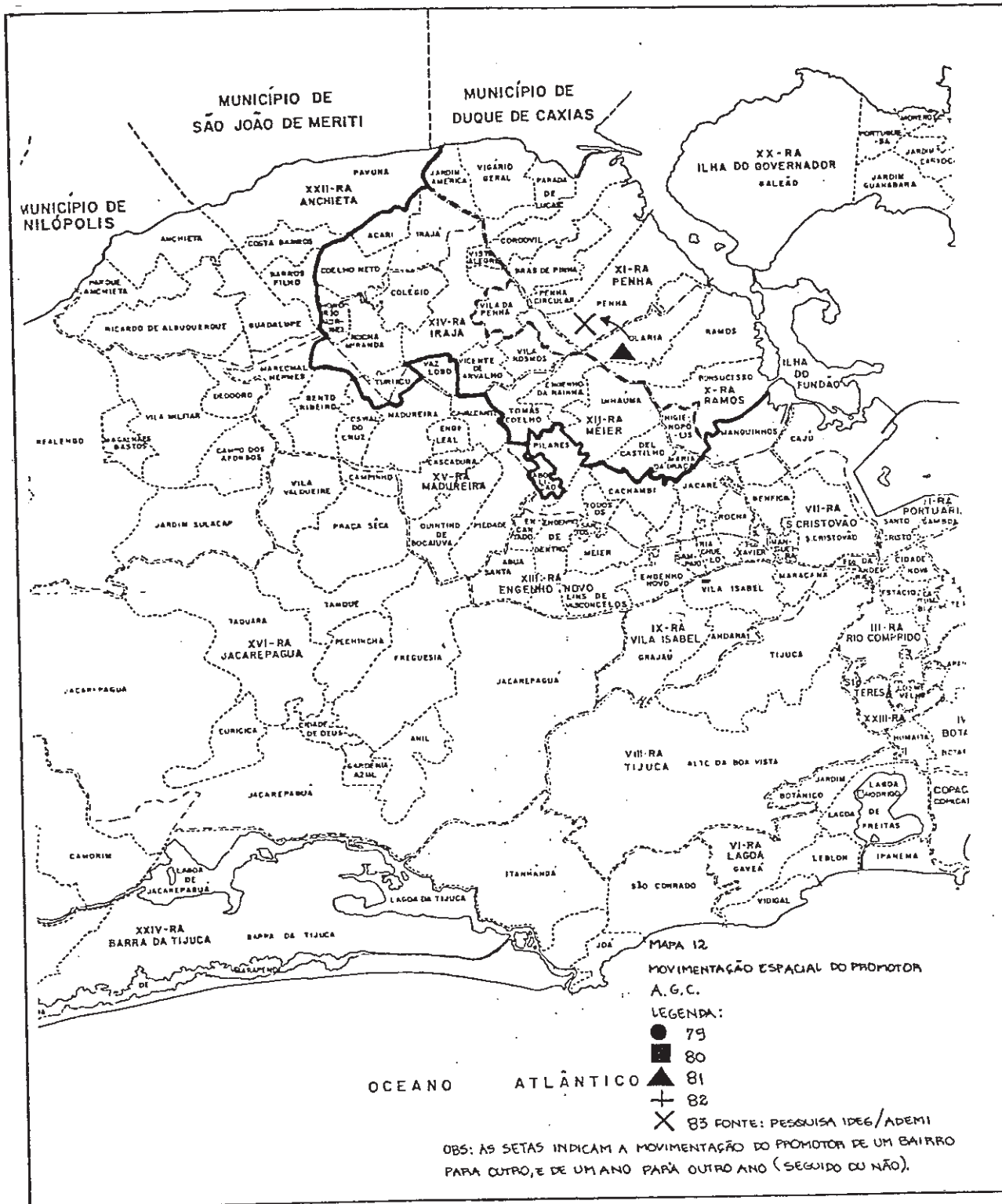
4. Análise

Empresa com produção de tamanho micro e pequeno com capacidade de gestão pequena, com atuação pouco sistemática, caracterizada por afluxo-retração-afluxo para o setor. A produção foi crescente, mas não ultrapassa o tamanho micro.

Tem quase que especialização quanto ao tipo de imóvel e faixa de renda, pois a cobertura é única, e destinada a faixa de renda alta, enquanto que produz maior parcela de S3Q, destinando-se os ao mercado médio.

Procurou localizar-se em situação privilegiada quanto ao mercado, atuando em situação de pequena concorrência num, e sem concorrência noutro. Conseguiu assim ditar os preços e praticá-los em nível superior.

Acompanhou uma das tendências do mercado, ao bus
car as camadas médias.



ALBERTO ANTONIO AZIZI

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	07	Irãjã	4	1.3	70	280	280	Micro	Micro
81	02	Irãjã	4	1.3	70	280	280	Micro	Micro

Produção Total: no período: 8 unidades e 560m²

2. Relação produção-mercado

1979	Irãjã	26.6% dos S2Q do bairro
		1.0% dos S2Q do bairro período
		0.8% dos S2Q da zona
		0.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado de pequena concorrência, com tendência a equilíbrio quanto à produção entre os 3 promotores atuantes

Preço: $PM^2 = PM^2_B$ 1 UPC < PM^2_Z

1981	Irãjã	2.5% dos S2Q do bairro
		1.0% dos S2Q do bairro período
		0.8% dos S2Q da zona
		0.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial boom local - 17 promotores realizam 14 180m²) com leve tendência à concentração por duas

empresas (realizam juntas 36.8%
da área)

Preço: $PM^2 = PM^2B$

1 $UPC < PM^2Z$

3. Segmento construção

1979 Irajá S2Q 70m² RMB

1981 Irajá S2Q 70m² RMB

4. Análise

O promotor, pessoa física, realiza empreendimentos de tamanho micro, com uma capacidade de gestão equivalente. Sua produção não apresenta crescimento, dentro de uma atividade pouco sistemática (2 anos), que caracteriza-se pela realização de um empreendimento em 79, a retração total da produção em 80, e o retorno em 81. Este movimento de afluxo para o setor, só o fez voltar à produção, possivelmente, quando vislumbrou nova oportunidade de aplicação ocasional.

O promotor é especializado tanto quanto à localização dos empreendimentos, - Irajá -, como quanto ao tipo de imóveis (S2Q), e ao setor de construção (camadas de renda média baixa).

Teve atividade tanto num mercado de pequena, como de muita concorrência. Em ambos, no entanto mantem preços idênticos aos do bairro.

Em termos gerais, como locais, acompanha as tendências conjunturais; em 79 de direcionamento de parte do mercado para camadas de menor renda e a localização num bairro e

zona no limiar de uma expansão; em 81 enquadra-se na reativação do mercado concentrada fortemente nos subúrbios e torna a localizar-se no Irajá, então experimentando o que foi um boom local.

Esta atuação colada à conjuntura, foi acompanhada também de uma atividade reiteradora em termos de faixa de mercado a que destina sua produção, e do tipo de imóvel que realiza.

CÉSAR PAULO

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	12	V.Penha	5	1.3	87	435	435	Micro	Micro
81	05	V.Penha	7	1.4	90	630	630	Micro	Micro

Produção no período: 12 unidades e 1065m²

2. Relação produção-mercado

1979	Vila da Penha	3.8% dos S2Q do bairro
		0.8% dos S2Q do bairro período
		3.7% dos S2Q da zona
		0.4% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, com tendência à concentração da produção - 3 promotores realizam, 55% da área

Preço: 3 UPC < PM²B e Z

1981 Vila da Penha 35% dos S3Q do bairro
 11.5% dos S3Q do bairro período
 28% dos S3Q da zona
 8.4% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, em
 bora menos que em 79, mas tam
 bém apresentando tendência à
 concentração da produção - 3
 promotores realizam 56.4% da
 área total.

Preço: 1 UPC PM^2B e 1 UPC PM^2Z

3. Segmento construção

1979 Vila da Penha S2Q 87m² RMM
 1981 Vila da Penha S3Q 90m² RMA

4. Análise

Promotor pessoa física, realiza empreendimentos de tamanho micro, com uma capacidade de gestão equivalente. Sua produção apresenta pequeno crescimento, numa atividade pouco sistemática (2 anos) caracterizada por um afluxo de investimento no setor, seguido de uma retração, acompanhado de novo afluxo.

Atua especializadamente quanto à localização dos empreendimentos, mas de maneira diversificada, tanto quanto ao tipo de imóvel - S2Q e S3Q - como quanto à faixa de renda a que destinam-se - renda média e média alta.

Nos dois anos de sua atuação, confronta-se com um

mercado de grande concorrência, o que poderia explicar seus preços abaixo dos do bairro, mesmo quando no segundo ano de atuação, busca realizar um tipo menos usual, o S3Q.

O preço abaixo dos do bairro pode ser assim tanto uma imposição da concorrência, como uma forma de enfrentamento da mesma. Um dos indicadores desta segunda hipótese é o fato de lançar um S2Q com tamanho maior que o comum ($87m^2 \times 70m^2$), podendo assim oferecer o PM^2 abaixo dos demais, e ganhar na metragem maior.

Em 79 o promotor atua colado à conjuntura geral e local, direcionando-se para o S2Q e mercado médio, acompanhando a expansão da produção na zona e bairro. Em 81 acompanha a consolidação do mercado suburbano, mas procura de certa forma inovar quanto ao tipo e faixa de mercado, buscando um mercado de renda média alta, quando a tendência era para o médio.

3.4. PROMOTORES COM INDICAÇÃO DE CRESCIMENTO

FRANCISCO XAVIER IMÓVEIS

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m^2	s/tipo m^2	s/emp. m^2	t.oper. esc.	cap. gest.
80	05	J. Amér.	6	1.3	72	432			
			2	2.4	81	162	594	Micro	Micro
	09	Cachambi	4	1.2	60	240			
			12	1.3	72	864	1104	Micro	Micro
81	01	J. Amér.	15	1.3	80	1200	1200	Micro	Micro
82	05	B. Pina	9	1.2	60	540	540	Micro	

ano	mês	bairro	nº unid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
82	06	V.Penha	18	1.2	55	990			
			36	1.3	70	2550			
			16	1.4	120	720	4230	Média	
	08	B.Pina	16	1.3	70	1120	1120	Micro	
	09	Ilha	3	1.3	95	285			
			3	1.4	105	315	600	Micro	
	11	V.Lobo	32	1.3	75	2400	2400	Peq.	Gde.
83	02	J.Amēr.	3	1.2	60	180			
			6	1.3	75	1450	620	Micro	
	02	T.Santos	12	1.3	85	1020			
			12	1.4	100	1200	2220	Peq.	Peq.

Produção Total: 205 unidades e 14638m²

2. Relação produção-mercado

1980 Jardim América - 42% dos S2Q do bairro
 13.9% dos S2Q do bairro período
 3.4% dos S2Q da zona
 0.9% dos S2Q da zona período
 100% dos CS3Q do bairro e zona/ano
 e período

Características do mercado - com pequena concorrência, com
 predominância da empresa

Preço: S2Q 3UPC > PM²B e 3 UPC < PM²Z CS3Q PM²= PM²B e Z

Cachambi - 16% dos SQ do bairro
 14.4% dos SQ do bairro período
 1.9% dos SQ da zona

0.3% dos SQ da zona período
 5% dos S2Q do bairro
 1.4% dos S2Q do bairro período
 1.1% dos S2Q da zona
 0.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - concorrencial

Preços: SQ 10UPC < PM²B e 17UPC < PM²Z
 S2Q 4UPC < PM²B e 10UPC < PM²Z

1981 Jardim América 78% dos S2Q do bairro
 34.8% dos S2Q do bairro período
 8.5% dos S2Q da zona
 2.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, mas com tendência a concentração da produção pela empresa (78% das unidades)

Preço: 3UPC > PM²B e 3UPC < PM²Z

1982 Brás de Pina 75% dos SQ do bairro
 30% dos SQ do bairro período
 18.4% dos SQ da zona
 0.8% dos SQ da zona período
 73% dos S2Q do bairro
 8.7% dos S2Q do bairro período
 15.1% dos S2Q da zona
 2.3% dos S2Q da zona período

Características do mercado - com pequena concorrência, mas

com tendência à concentração da produção pela empresa (75% das unidades).

Preços: SQ 10UPC > PM²B e 17UPC < PM²Z

S2Q 2UPC > PM²B e 3UPC < PM²Z

Vila da Penha 66% dos SQ do bairro
 39.1% dos SQ do bairro período
 30% dos SQ da zona
 27.7% dos SQ da zona período
 11% dos S2Q do bairro
 5.7% dos S2Q do bairro período
 7.0% dos S2Q da zona
 3.2% dos S2Q da zona período
 18% dos S3Q do bairro
 9.8% dos S3Q do bairro período
 18.2% dos S3Q da zona
 7.2% dos S3Q da zona período

Características do mercado - muito concorrencial

Preços: SQ 2UPC > PM²B e 1UPC < PM²Z

S2Q 3UPC > PM²B e 4UPC > PM²Z

S3Q 2UPC < PM²B e Z

Ilha 1.7% dos S2Q do bairro
 0.3% dos S2Q do bairro período
 1.7% dos S2Q da zona
 0.3% dos S2Q da zona período
 2% dos S3Q do bairro e zona/ano, período

Características do mercado - muito concorrencial

Preço: S2Q 1UPC > PM^2_B e Z

S3Q 3UPC < PM^2_B e Z

1983 Jardim América 100% dos SQ do bairro no ano e período

20% dos SQ da zona

3.2% dos SQ da zona período

100% dos S2Q do bairro

13.9% dos S2Q do bairro período

3.2% dos S2Q da zona

0.9% dos S2Q da zona período

Características do mercado - sem concorrência

Preços: SQ $PM^2 = PM^2_B$ e 2UPC PM^2_Z

S2Q $PM^2 = PM^2_B$ e 2UPC PM^2_Z

3. Segmento construção

1980 Jardim América	S2Q	72m ²	RMB
	CS3Q	81m ²	RMB
Cachambi	SQ	60m ²	RMB
	S2Q	72m ²	RMB
1981 Jardim América	S2Q	80m ²	RMM
1982 Brás de Pina	SQ	60m ²	RMB
Vila da Penha	SQ	55m ²	RMB
	S2Q	70m ²	RMM
	S3Q	100m ²	RMA
Brás de Pina	S2Q	70m ²	RMM
Ilha	S2Q	95m ²	RMA
	S3Q	105m ²	RMA

Vaz Lobo	S2Q	75m ²	RMM
1983 Jardim América	SQ	60m ²	RMB
	S2Q	75m ²	RMB
Todos Santos	S2Q	85m ²	RMM
	S3Q	100m ²	RMA

Todos os Santos	100% dos S2Q do bairro
	3.5% dos S2Q do bairro período
	1.5% dos S2Q da zona
	0.2% dos S2Q da zona período
	5.7% dos S3Q do bairro
	2.9% dos S3Q do bairro período
	4.2% dos S3Q da zona
	1.6% dos S3Q da zona período

Características do mercado: com pequena concorrência

Preços: S2Q - $PM^2 = PM^2_B$ e $5UPC < PM^2_Z$

S3Q - $1UPC > PM^2_B$ e $3UPC < PM^2_Z$

4. Análise

A empresa atuou sistematicamente (4 anos) no período, com uma produção que caracteriza-se por uma tendência ao crescimento, com forte pique em 1982, e certa queda em 1983. Realiza empreendimentos de tamanho micro, pequeno e médio. Sua capacidade de gestão, varia entre micro, grande, e pequena, por ano; e grande no cômputo do período.

Teve produção concentrada, principalmente no tipo S2Q (70.1%), com segmentos significativos também nos tipos de menor nº de peças - SQ - (17.5%) e maior nº de peças S3Q

e coberturas (15% e 1.4% respectivamente).

Direciona esta produção, preponderantemente, para mercado médio (57%), mas atende também a importante segmento de renda baixa (30 - 8.1%), e outro mais reduzido de média alta (12.2%).

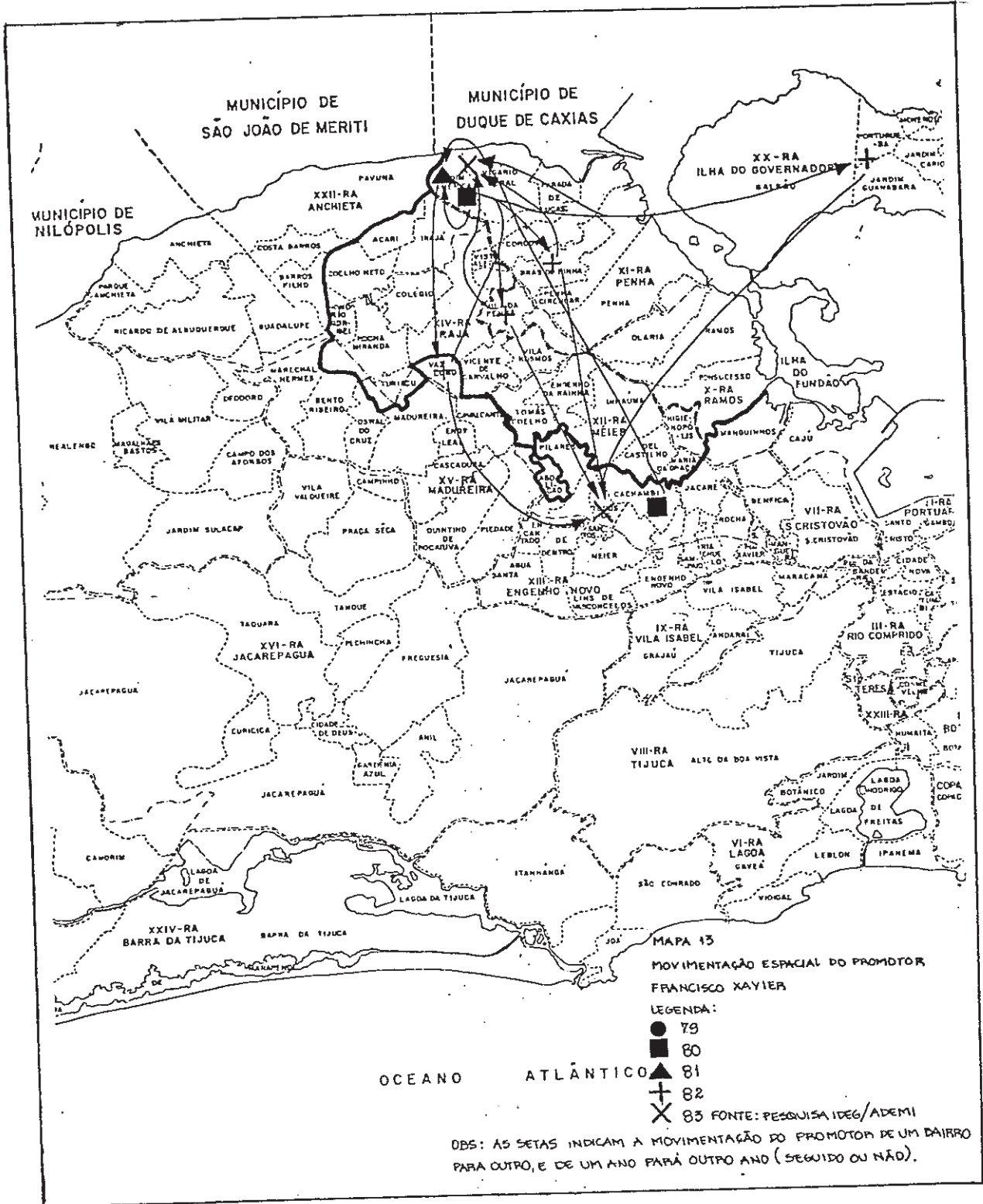
Teve âmbito de atuação disperso, conquanto circunscrito à zona suburbana, onde procura ora as localidades em expansão, ora as densificadas.

Quando atua em situação de pequena concorrência, o faz, em geral, como o principal produtor. Este fato, aliado a sua atuação por vezes sem concorrência, e quando em concorrência posicionar-se entre os principais promotores, explica, possivelmente, seus preços, (que com a excessão da atuação no Cachambi), superiores aos do mercado.

Teve atuação reiteradora quanto as faixas de renda a que destina a produção, e inovadora nas vezes em que busca locais em expansão.

Acompanhou, em termos gerais a conjuntura, buscando os mercados médios e de baixa renda. Sua expansão de porte em 1982 segue a da zona da Penha, mas situa-se na Leopoldina num momento de decréscimo da produção. Em 83, a queda na sua produção acompanha também a tendência geral.

Empresa com função original exclusiva de corretagem, atuando no mercado dos subúrbios desde 1967, a função da promoção só aparece em 1979, resultado provável, do conhecimento adquirido, ao longo dos anos, do mercado de terras e imóveis. Esta articulação de funções - a que agregou tam



bem a de construção - parece estar permitindo um crescimento importante da empresa, indicado pelo aumento de seu capital social, de 60 para 250 milhões, em apenas 1 ano.

A Francisco Xavier Imóveis, por outro lado, provavelmente pela sua função de corretagem, conhecedora assim de toda a dinâmica do mercado suburbano, pode estar atuando como intermediária, para toda a miríade de micro e pequenas empresas locais.

BELARTE

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	t.oper.	cap.
						m ²	m ²	m ²	esc.	gest.
79	07	Irajã	6	1.3		80	480	480	Micro	Micro
80	09	Irajã	24	1.3		85	2040	2040	Peq.	Peq.
81	09	P.Circ.	18	1.3		75	1350	1350	Micro	Micro
82	11	Penha	3	1.2		40	240			
			12	1.3		67	804	1044	Micro	Micro
83	03	Bons.	3	1.2		55	165			
			12	1.3		75	900	1065	Micro	Micro

Produção total: 78 unidades e 5979m²

2. Relação produção-mercado

1979	Irajã	40% dos S2Q do bairro
		1.6% dos S2Q do bairro período
		9.4% dos S2Q da zona
		1.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência

cia com ascendência da Belarte
sobre as demais (realiza 41.7%
da área)

Preço: $PM^2 = PM^2_B$ e $1UPC < PM^2_Z$

1980 Irajá 24.5% dos S2Q do bairro
 6.3% dos S2Q do bairro período
 24.5% dos S2Q da zona
 4.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, mas
Belarte é o principal promotor
(23.5% da área)

Preço: $5UPC < PM^2_B$ e Z

1981 Penha Circular 26.1% dos S2Q do bairro
 11.2% dos S2Q do bairro período
 7.9% dos S2Q da zona
 1.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado pequena concorrência

Preço: $3UPC < PM^2_B$ e Z $5UPC < PM^2_B$

1982 Penha 9.7% dos SQ do bairro/ano e período
 4.9% dos SQ da zona
 3.6% dos SQ da zona período
 6.8% dos S2Q do bairro
 4.6% dos S2Q do bairro período
 2.3% dos S2Q da zona
 1.1% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrên

cia com tendência a concentra
ção da produção por duas gran
des empresas (realizam 82.7% da
área)

Preços: SQ 6UPC > PM²B e 10UPC > PM²Z

S2Q PM² = PM²B e 1UPC < PM²Z

1983 Bonsucesso 100% dos SQ do bairro/ano/período
20% dos SQ da zona
32% dos SQ da zona período
100% dos SQ do bairro/ano/período
6.3% dos SQ da zona
1.8% dos SQ da zona período

Características do mercado - mercado sem concorrência

Preços: SQ PM² = PM²B e 3UPC > PM²Z

S2Q PM² = PM²B e 2UPC < PM²Z

3. Segmento construção

1979 Irajá	S2Q	80m ²	RMB
1980 Irajá	S2Q	85m ²	RMB
1981 Penha Circular	S2Q	75m ²	RMB
1982 Penha	SQ	40m ²	RMB
	S2Q	67m ²	RMB
1983 Bonsucesso	SQ	55m ²	RMB
	S2Q	75m ²	RMB

4. Análise

Empresa de atividade muito sistemática (5 anos),
realizando empreendimentos de escala micro e pequena e idên

tica ~~capacidades~~ de gestão por ano. No cômputo do período, tem ~~capacidade~~ de gestão no patamar médio.

Seu âmbito de atuação é disperso, mas especializado na ~~zona~~ da LEO-IRA. Nesta desloca-se sempre, pois se em 79 e 80 localiza-se em Irajá 2, em 81 e 82 esta na Penha, e em 83 na Leopoldina.

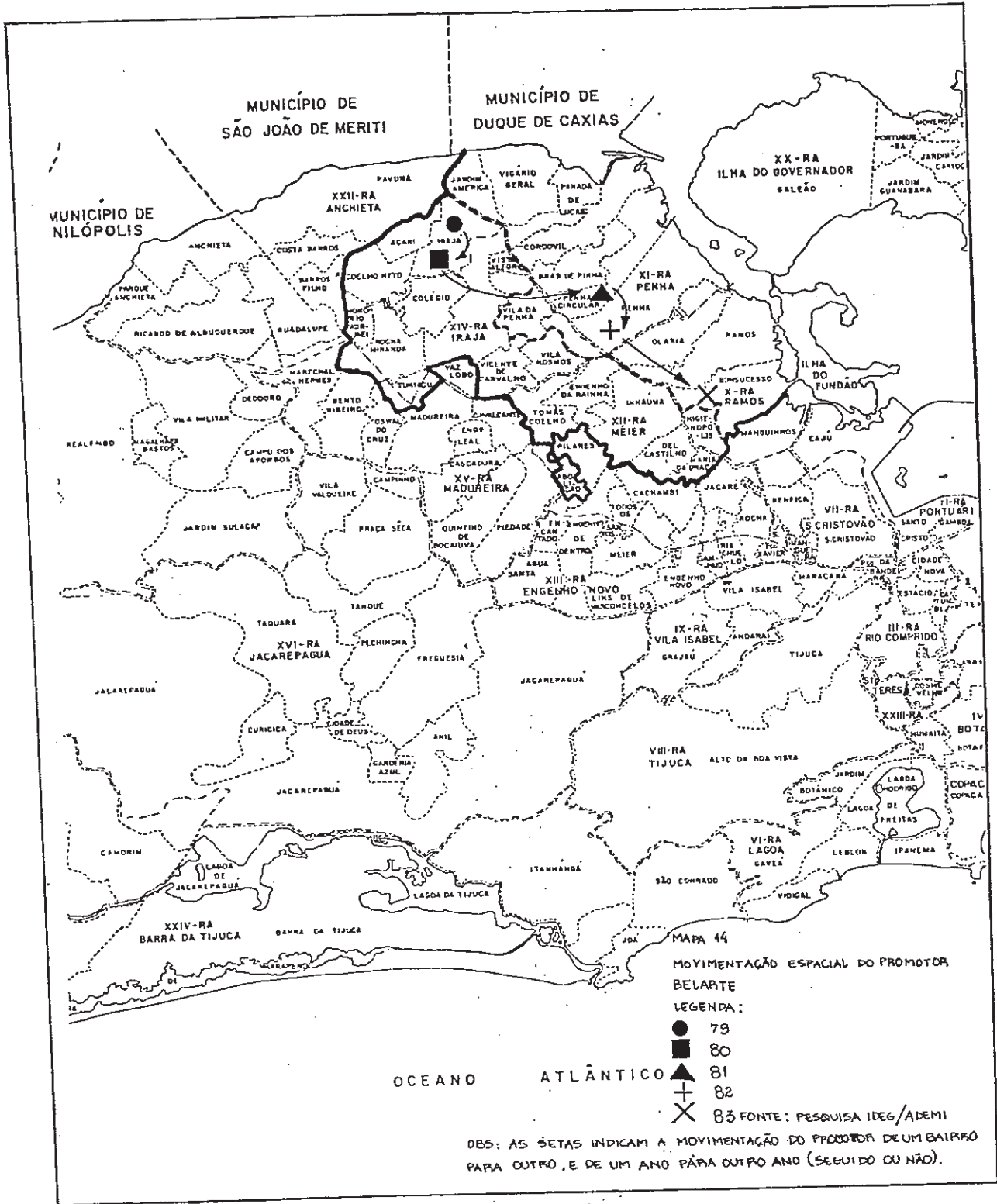
Teve maior parcela de produção concentrada no S2Q (92.3%), com reduzido segmento de SQ (7.7%), destinando-a, especializadamente, ao mercado de renda baixa.

Procurou localizar-se em mercados de pequena concorrência, e quando atua num com mais concorrência, o faz na situação de principal promotor. Busca assim as localidades em expansão, quando não atua como pioneiro, (no caso de Bonsucesso), inovando comercialmente quanto à localização.

Dado essa situação, pode colocar sua produção, em geral, a preços acima dos do mercado, quando não os dita.

Insera-se em momentos de expansão da produção nas zonas onde atua, assim como acompanhou em parte uma das tendências do mercado, ao longo do período, pois ao invés de buscar as camadas médias, direciona-se para um patamar de baixa renda. Procurou assim, provavelmente, adequar-se ao máximo à conjuntura recessiva.

Empresa familiar, sua regularidade e relativo crescimento do seu capital social, a colocaram entre aqueles da promoção patrimonialista que estão em crescimento. Neste sentido, parece articular, equilibradamente, as funções de incorporação e construção.



RIO BARCELLOS

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	07	V.Alegre	24	1.3	70	1680			
			3	1.4	80	240	1920	Peq.	Peq.
80	05	V.Penha	24	1.3	72	1728	1728	Peq.	Peq.
81	07	Irajaá	36	1.3	80	2880	2880	Peq.	Peq.
			33	1.3	65	2145			
			3	1.4	85	2400	4545	Peq.	Peq.

Produção Total: 123 unidades e 8928m²

2. Relação produção-mercado

1979 Vista Alegre 48.9% dos S2Q do bairro
 28.6% dos S2Q do bairro período
 37.5% dos S2Q da zona
 4.8% dos S2Q da zona período
 33.3% dos S3Q do bairro/ano e período
 33.3% dos S3Q da zona
 27.3 dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado pequena concorrência

Preços: S2Q $PM^2 = PM^2_B$ e $1UPC > PM^2_Z$

S3Q $5UPC < PM^2_B$ e Z

1980 Vila da Penha 61.5% dos S2Q do bairro
 3.8% dos S2Q do bairro período
 19.5% dos S2Q da zona
 2.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência, com a empresa como principal produtor (10.4% da área)

Preço: $4UPC < PM^2_B$ e $3UPC < PM^2_Z$

1981 Irajá 22.8% dos S2Q do bairro
 9.4% dos S2Q do bairro período
 19.0% dos S2Q da zona
 7.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial - boom local - a empresa é o principal produtor (20.3% da área)

Preço: $PM^2 = PM^2_B$ e $1UPC < PM^2_Z$

1982 Vila da Penha 10.5% dos S2Q do bairro
 5.2% dos S2Q do bairro período
 6.5% dos S2Q da zona
 2.9% dos S2Q da zona período
 9.1% dos S3Q do bairro
 4.9% dos S3Q do bairro período
 9.1% dos S3Q da zona
 3.6% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial

Preços: S2Q $2UPC < PM^2_B$ e $1UPC < PM^2_Z$
 S3Q $4UPC > PM^2_B$ e Z

3. Segmento construção

1979 Vista Alegre	S2Q	70m ²	RMB
	S3Q	80m ²	RMB

1980	Vila da Penha	S2Q	72m ²	RMB
1981	Irajã	S2Q	80m ²	RMM
1982	Vila da Penha	S2Q	65m ²	RMB
		S3Q	85m ²	RMA

4. Análise

Empresa com atuação sistemática (4 anos) e seguida, realizou empreendimentos de escala pequena, com idênica capacidade de gestão. No cômputo do período esta atinge um patamar de médio porte. Sua produção apresenta no período, uma característica de leve crescimento.

Teve um âmbito de atuação pouco localizado (2Z e 3B), restrito à zona da LEO - IRA, onde intercala atividade no Irajã 2 e Penha.

Concentra quase toda produção no S2Q (95.1%), com pequeno segmento de S3Q (4.9%), direcionando-a, preponderantemente, para o mercado de renda baixa (66.6% dos lançamentos), com reduzidos segmentos voltados para renda média e média alta (16.7% cada).

Se em 79 e 80 busca as localidades em expansão , em 81 e 82 procurou localizar nas densificadas. Quando atuou em situação de pequena concorrência, seus preços situaram-se de modo inferior aos do mercado, possivelmente por procurar ganhos de escala, já que lança quantidade grande de unidades para os bairros suburbanos. Já no Irajã (81), quando atua concorrenciaismente, o faz como principal promotor, o que lhe permitiu, possivelmente, ditar os preços. No entanto, ao enfrentar a concorrência da Concal, na Vila da Penha (82), is

36.3% dos SQ da zona
 20.1% dos SQ da zona período
 2.2% dos S2Q do bairro
 0.7% dos S2Q do bairro período
 1.9% dos S2Q da zona
 0.5% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado concorrencial - boom local - com tendência a concentração da produção por 3 empresas (84.9% das unidades)

Preços: SQ $1UPC > PM^2B$ e $2UPC > PM^2Z$
 $S2Q PM^2 = PM^2B$ e $3UPC > PM^2Z$

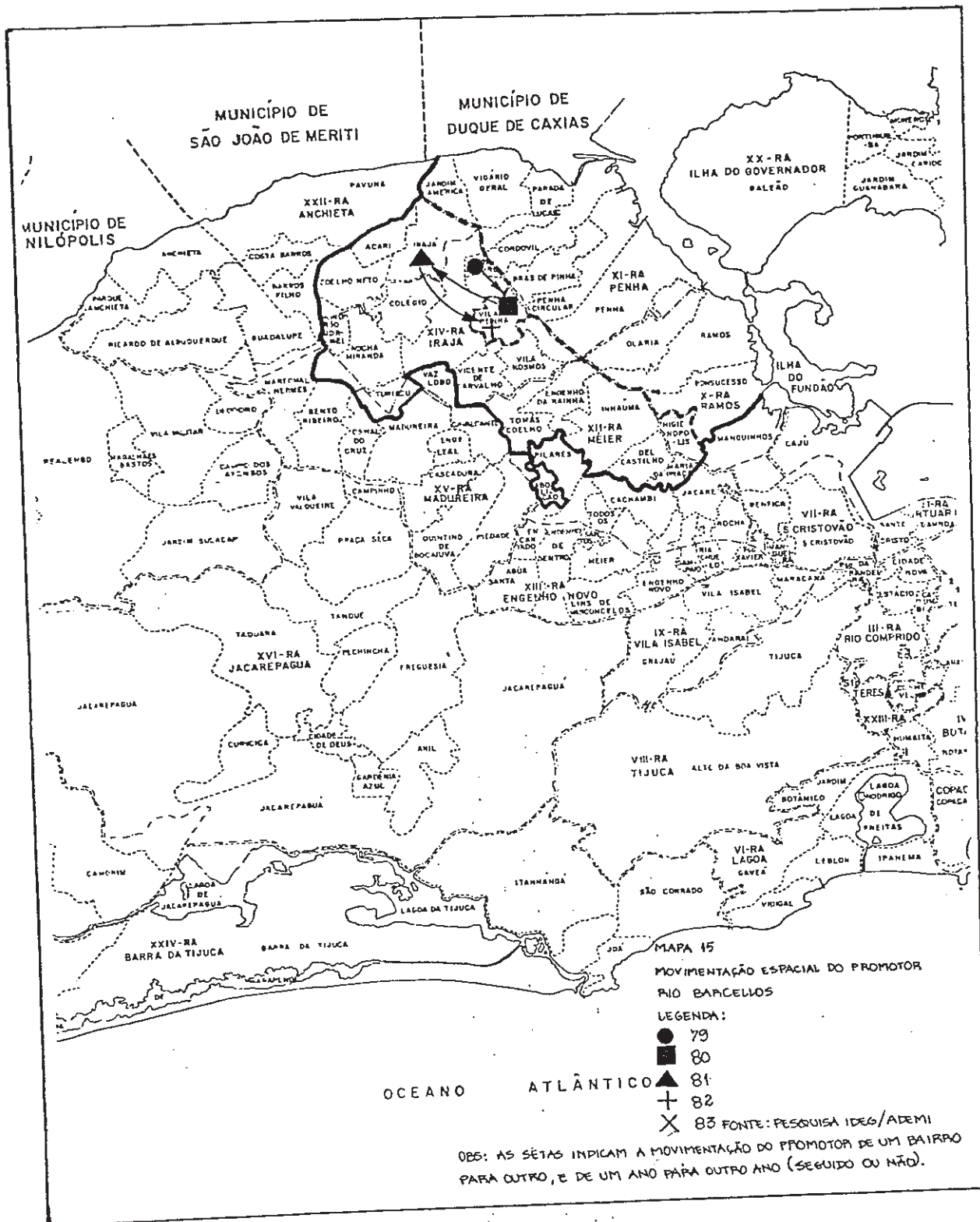
1980 Brás de Pina 36.7% dos S2Q do bairro
 9.8% dos S2Q do bairro período
 10.7% dos S2Q da zona
 2.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrencia

Preço: 1 UPC $> PM^2B$ e Z

1981 Brás de Pina (1 e 2) 27.4% dos S2Q do bairro
 10.9% dos S2Q do bairro período
 9.8% dos S2Q da zona
 2.9% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrencia, mas com preponderância da Relevô



to, provavelmente, o fez atuar com preços inferiores.

Atuou acompanhando a conjuntura, apenas trazendo para patamares mais inferiores a busca por uma adequação ao mercado em 79 e 80. Mas já em 81 e 82 insere-se plenamente na dualização mercado médio-renda alta, com forma de enfrentamento da situação.

Empresa familiar, com sócios de origem portuguesa, e capital comercial atuando com recursos da CEF, busca na incorporação a otimização da função de construção. Uma das empresas da promoção patrimonialista que pela sua regularidade de atuação, parece estar em crescimento.

RELEVO

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nº	unid. tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	12	Madureira	33	1.2	41	1353			
			5	1.3	55	275	1628	Peq.	Peq.
80	02	B.Pina	18	1.3	70	1260	1260	Micro	Micro
81	05	B.Pina	20	1.3	68	1360	1360	Micro	Micro
	09		20	1.3	70	1400	1400	Micro	Micro
	12	Penha	30	1.3	70	2100			
			5	1.4	92	460	2560	Peq.	Peq.

Produção Total: 131 unidades em 8208m²

2. Relação produção-mercado

1979 Madureira 37.1% dos SQ do bairro

21.6% dos SQ do bairro período

1981 Penha 58.8% dos S2Q do bairro
 11.5% dos S2Q do bairro período
 13.2% dos S2Q da zona
 2.7% dos S2Q da zona período
 100% dos S3Q do bairro/ano e período
 20% dos S3Q da zona
 6.0% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência

Preços: S2Q 1UPC < PM²B e Z = Z
 S3Q PM² = PM²B e 4UPC < PM²Z

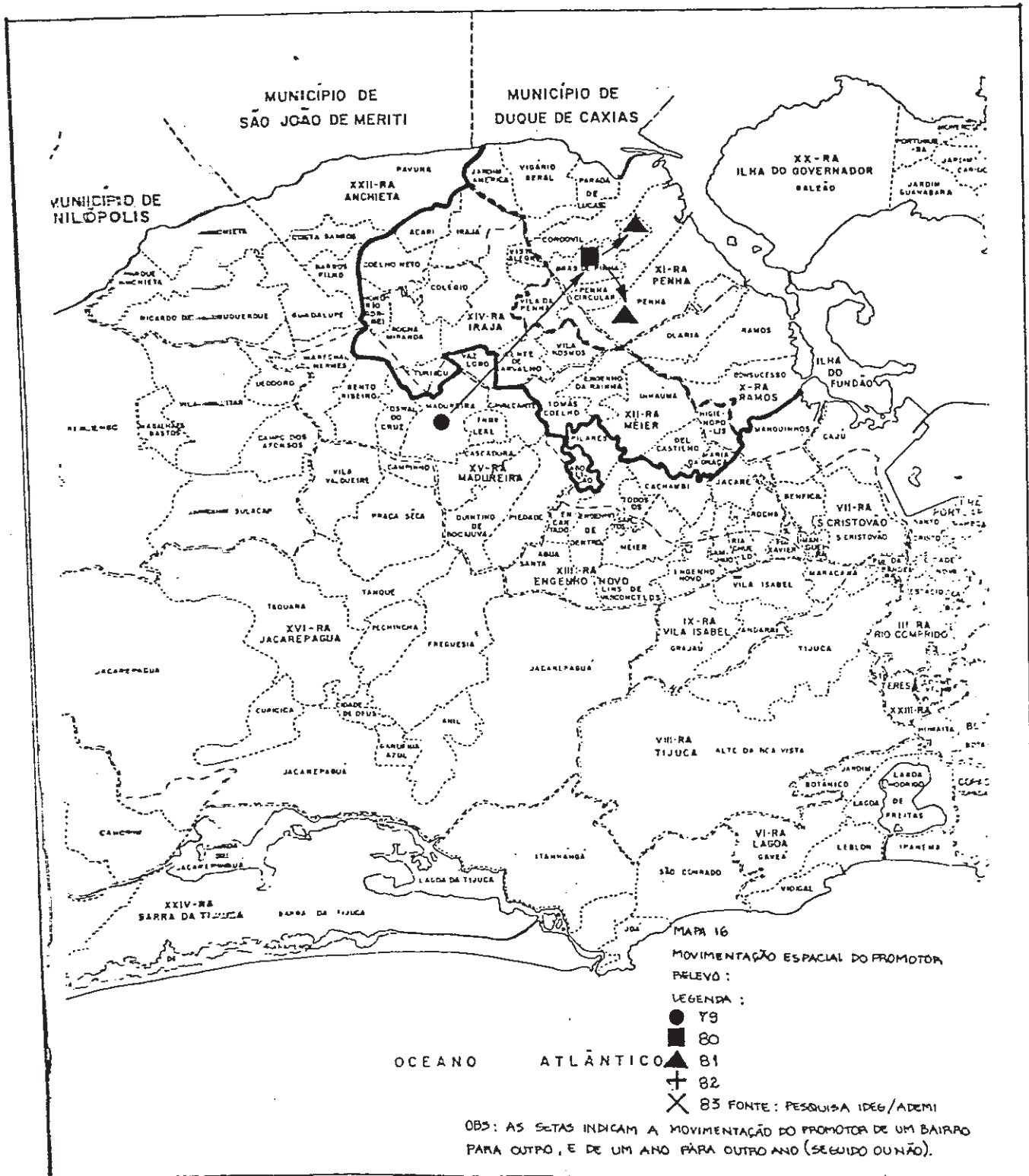
3. Segmento construção

1979	Madureira	SQ	41m ²	RMB
		S2Q	55m ²	RMB
1980	B. de Pina	S2Q	70m ²	RMB
1981	B. de Pina	S2Q	68m ²	RMM
		S2Q	70m ²	RMM
	Penha	S2Q	70m ²	RMB
		S3Q	92m ²	RMM

4. Análise

Empresa com atuação periódica (3 anos) seguida, realizou empreendimentos de escala micro, preponderantemente, mas também pequena, com capacidade de gestão micro, pequena e média. No cômputo do período, revela capacidade de gestão de porte médio. Sua produção tem crescimento significativo, no último que atuou.

Teve atividade de âmbito disperso, mas circuns



crita à zona suburbana.

Sua produção concentra-se no S2Q (71.2%), tendo significativo segmento de SQ (25%), embora restrito à Central, e reduzida parcela de S3Q (3.8%), circunscrita à Penha, Destina esta produção dualmente: mercado de renda baixa e médio.

Direciona sua atividade, preferencialmente, para localidades em momentos de expansão, mas tem atuação quase sempre reiteradora quanto aos tipos, excessão do S3Q na Penha, quando inova comercialmente. Sua atuação em situações de pequena concorrência, no entanto, parece permitir-lhe colocar preços acima dos do mercado.

Acompanhou a tendência geral quando busca mercaca dos médios como forma de enfrentamento conjuntural, mas insere sua produção num patamar mais inferior, adequando-a à situação, quando até 80 busca a renda baixa.

Empresa familiar, de sócios oriundos de Portugal, com capital comercial, atuando por vezes com recursos próprios, revela um grande crescimento de seu capital social. Empresa de construção, buscou, pelo menos até 81, otimizar esta função atuando na incorporação.

RUAS E COELHO

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
79	10	V.Penha	24	1.5	81	1944	1944	Peq.	Peq.
80	05	P.Circ.	24	1.3	77	1848	1848	Peq.	Peq.
81	01	Ramos	20	1.3	40	1800	1800	Peq.	Peq.

ano	mês	bairro	nº	unid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ²	t.oper. esc.	cap. gest.
82	08	Ilha	18	1.3	81	1458	1458		Peq.	Peq.
83	11	Ilha	6	1.3	70	420			Micro	Micro
			3	1.4	100	300	720		Micro	Micro
84	11	Ilha	9	1.3	82	738			Micro	Micro
			12	1.4	92	104	1842		Peq.	Peq.
			68				5820		Média	Média
82	08	V.Penha	20	1.3	63	1260	1260		Média	Micro
83	09	P.Circ.	24	1.3	80	1920				
			12	1.4	90	1080	3000		Peq.	Peq.
			36							

Produção Total: 276 unidades e 21534 m²

2. Relação produção-mercado

1979 V.Penha 18.2% dos S2Q do bairro
 3.8% dos S2Q do bairro período
 17.7% dos S2Q da zona
 2.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado concorrencial (11 promotores atuando, zona produção do período, ano de pique) Ruas 2º produtor no ano.

Preço: 5UPC > PM²B e Z

1980 P.Circular 72.7% dos S2Q do bairro
 14.9% dos S2Q do bairro período
 19.5% dos S2Q da zona

2.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência com tendência à concentração da produção por Ruas e Coelho.

Preço: $4UPC < PM^2B$

$1UPC > PM^2Z$

1981 Ramos 40% dos S2Q do bairro
 8.9% dos S2Q do bairro período
 9.8% dos S2Q da zona
 2.9% dos S2Q da zona

Características do mercado - mercado concorrência pequena (4 promotores, 2ª produção do período). Ruas principal produtor (33.5% da área constituída)

Preço: $4UPC < PM^2B$

$1UPC < PM^2Z$

Ilha (1) 7.3% dos S2Q do bairro e zona
 2.0% dos S2Q do bairro e zona período
 Ilha (2) 2.4% dos S2Q do bairro e zona
 0.6% dos S2Q do bairro e zona período
 5.3% dos S3Q do bairro e zona
 1.3% dos S3Q do bairro e zona
 (3) 3.7% dos S2Q do bairro e zona
 1.0% dos S2Q do bairro e zona período
 2.7% dos S3Q do bairro e zona

0.6% dos S3Q do bairro e zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial (30 promotores - ano de maior pique na Ilha). Ruas - principal produtor c/42 unidades

Preços: (1) = PM^2B

$2UPC < PM^2Z$

(2) S2Q $2UPC < PM^2B$ e Z

S3Q $10UPC < PM^2B$ e Z

(3) S2Q $3UPC < PM^2B$ e Z

S3Q $3UPC < PM^2B$ e Z

1982 V.Penha 6.3% dos S2Q do bairro

3.1% dos S2Q do bairro período

3.9% dos S2Q da zona

1.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, embora tendência a concentração da produção pois Concal realiza 40.9% de área. Ano de maior pique de produção e presença de promotores no bairro, no período.

Preço: $6UPC > PM^2B$

$7UPC > PM^2B$

1983 P.Circular 61.4% dos S2Q do bairro

14.9% dos S2Q do bairro período

20% dos S2Q da zona

1.8% dos S2Q da zona período
 100% dos S3Q do bairro
 100% dos S3Q do bairro período
 100% dos S3Q da zona
 14.5% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrên
 cia com tendência à concentra
 ção da produção por Ruas (72.7%
 da área)

Preço: S2Q 5UPC < PM²B
 6UPC < PM²Z
 S3Q = PM²B e Z

3. Segmento construção

1979 Vila da Penha	S2Q	81m ²	RMM
1980 P.Circular	S2Q	77m ²	RMB
1981 Ramos	S2Q	90m ²	RMA
Ilha (1)	S2Q	81m ²	RMM
Ilha (2)	S2Q	70m ²	RMM
	S3Q	100m ²	RMA
Ilha (3)	S2Q	82m ²	RMM
	S3Q	92m ²	RMA
1982 Vila da Penha	S2Q	63m ²	RMM
1983 P.Circular	S2Q	80m ²	RMM
	S3Q	90m ²	RMM

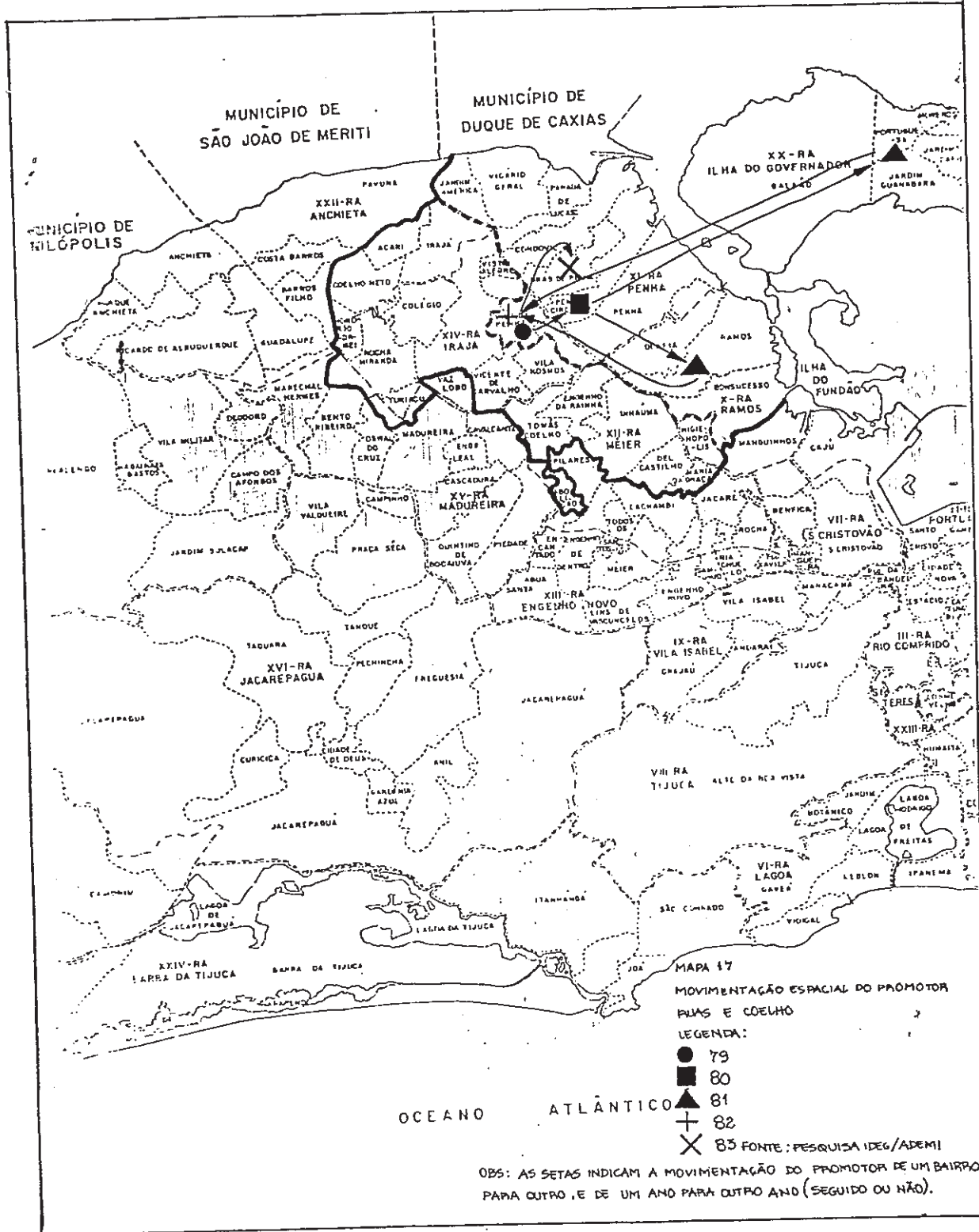
4. Análise

Verificou-se que a empresa realiza empreendimento

tos de tamanho micro, pequeno e médio, possuindo uma capacidade de gestão que varia da micro à média, por ano; sendo grande no cômputo do período. Sua produção apresenta um brusco crescimento ao passar de um patamar de cerca de 1900m² (em 79 e 80) para 5800m² (em 81), decresce significativamente para 1200m² (em 82) para retomar o crescimento elevando-se a 3000m² (em 83). Nesse sentido, é uma produção com piques, precedidos e seguido por certo retraimento. No cômputo da cidade tal porte de produção é médio, sendo que para os subúrbios é grande. A empresa tem atividade muito sistemática no mercado (5 anos), sendo especializada nos subúrbios com base na zona da Penha, de onde desloca-se em 81 para Leopoldina e Ilha, (justamente seu pique de produção), e retorna depois aos bairros da 1.^a zona. Sua produção divide-se desigualmente quanto ao tipo de imóvel que realiza, pois a maior parcela (84.3%) é de S2Q, sendo o restante (15.7%) S3Q.

Atua basicamente no segmento de camada média, já que a maior parte de seus empreendimentos são para a faixa de renda média (63.6%), embora uma parcela significativa (27.3%) seja oferecida à uma camada de renda média alta. A oferta para camada de renda baixa é apenas pontual (9.1%). Os imóveis de tipo S2Q são ofertados numa gama maior (de RMB a RMA) embora, principalmente na RMM; e os de S3Q o são na RMA.

A empresa localiza-se tanto em mercados de pequena concorrência, como nos de muita concorrência. No entanto, com excessão do mercado da Vila da Penha, em 82, nos demais



de muita concorrência, coloca-se entre os principais, senão o principal produtor. Esta situação parece permitir-lhe, por vezes, (caso da Vila da Penha tanto em 79 como em 82) praticar preços superiores aos do mercado. Entretanto, quando atua em zonas e bairros fora da sua base Penha, tanto na Ilha num mercado muito concorrencial, como em Ramos, de pequena concorrência, apesar de ser o principal produtor, seus preços estão abaixo dos desses mercados. Isto ocorre, inclusive apesar de apresentar imóveis com áreas semelhantes e até superiores ao porte médio dos demais empreendimentos. Mas mesmo em situação de oligopólio e de conhecimento do mercado (P Circ. em 80e 83) pratica preços abaixo do mesmo.

Esta tendência majoritária, de praticar preços abaixo do mercado, pode ser explicada pelo fato de ao lançar empreendimentos e uma quantidade de unidades relativamente superior às lançadas nos subúrbios, necessitar oferta-los num patamar de preço inferior, para tornar mais rápida sua comercialização. Por outro lado, esta necessidade deve estar ligada ao caráter familiar da empresa e à natureza de seu capital, que como patrimonial, é fonte de recursos quase que exclusiva, (ainda mais que sabe-se de sua atuação inicial, durante 3 anos como pessoa física, vedado assim seu acesso ao financiamento). Em termos gerais acompanha tendências do mercado, direcionando-se para o mercado médio e o S2Q, embora na crise (83), mantenha-se no mesmo e até com produção crescente, enquanto que outros promotores procuram saída no mercado de alto luxo, e a produção retrai-se.

A nível local, procura situar-se nos anos de pi que de cada bairro, em alguns deles sendo o principal produtor.

IRMÃOS IGREJA

1. Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m ²	s/tipo m ²	s/emp. m ² .	t.oper. esc.	cap. gest.
81	01	V.Penha	15	1.3	75	1125	1125	Micro	
	11	V.Penha	15	1.3	66	990	990	Micro	
	11	Olaria	20	1.3	50	1000	1000	Micro	Peq.
83	02	Irajá	3	1.2	60	180			
			21	1.3	75	1575	1575	Peq.	Peq.

Produção Total: 74 unidades e 4879m²

2. Relação produção=mercado

1981 Vila da Penha em 01 e 11	17.6% dos S2Q do bairro
	2.4% dos S2Q do bairro período
	6.6% dos S2Q da zona
	1.3% dos S2Q da zona período
Olaria	40% dos S2Q do bairro
	10.3% dos S2Q do bairro período
	9.8% dos S2Q da zona
	2.4% dos S2Q da zona período
1983 Irajá	33.3% dos SQ do bairro
	2.9% dos SQ do bairro período

- 13.6% dos SQ da zona
- 2.3% dos SQ da zona período
- 27.6% dos S2Q do bairro
- 5.5% dos S2Q do bairro período
- 22.6% dos S2Q da zona
- 4.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado

1981 Vila da Penha - mercado concorrencial, com tendência a concentração da produção por 3 promotores (56.4% da área)

Preço: $2UPC < PM^2B$ e $PM^2 = PM^2Z$
 $1UPC < PM^2B$ e $1UPC < PM^2Z$

Olaria - mercado com pequena concorrência, mas com empresa como um das duas principais

Preço: $3UPC > PM^2B$ e $7UPC > PM^2Z$

1983 Irajá - mercado concorrencial, com tendência a concentração da produção por 3 promotores, sendo a empresa o principal produtor (30.4% da área)

Preços: SQ $1UPC < PM^2B$ e Z
 S2Q $2UPC < PM^2B$ e $1UPC < PM^2Z$

3. Segmento construção

1981 Vila da Penha	S2Q	75m ²	RMM
	S2Q	66m ²	RMB
Olaria	S2Q	50m ²	RMB
1983 Irajá	SQ	60m ²	RMB

4. Análise

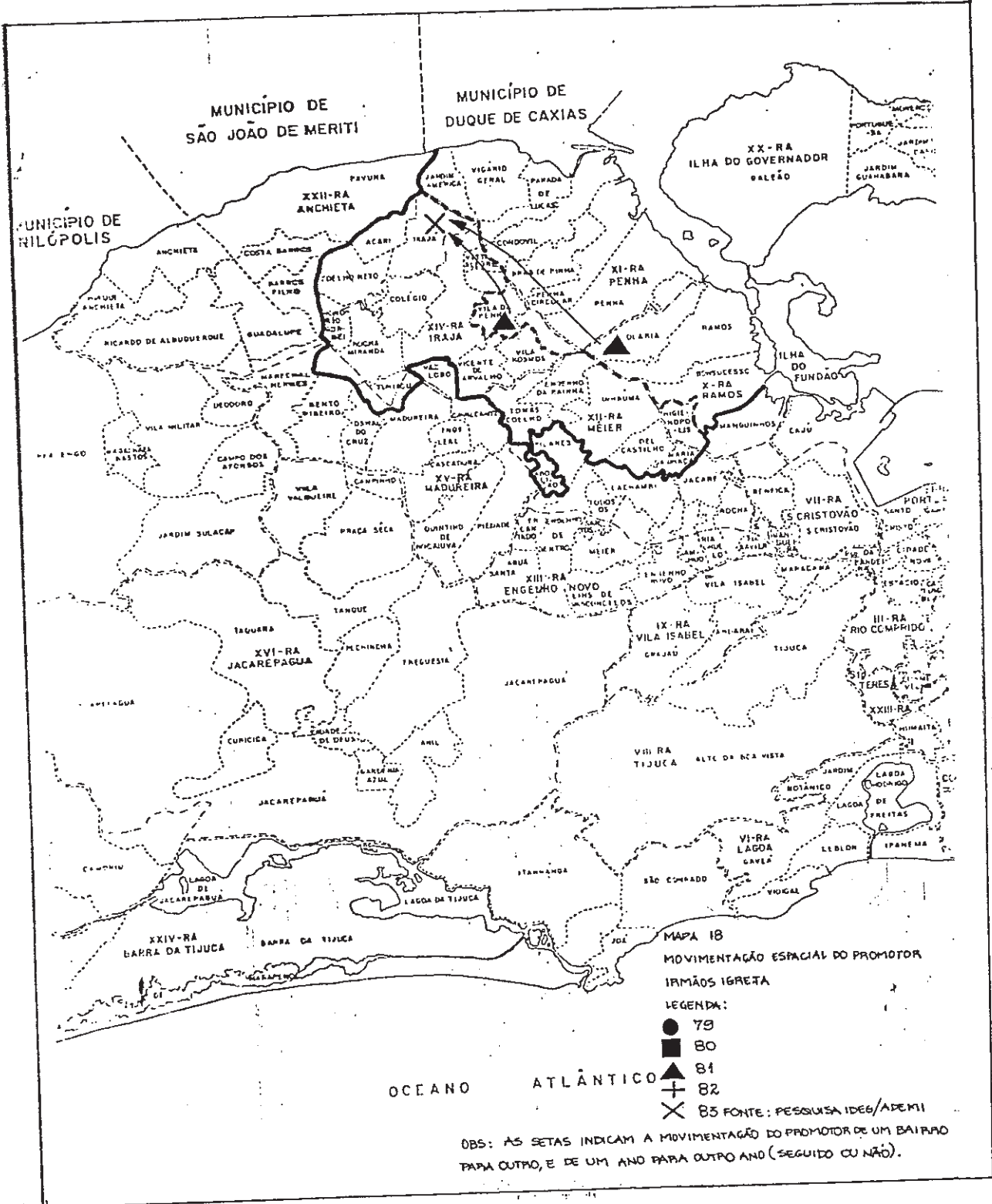
A empresa teve entre suas características a de apresentar um afluxo, retração e novo afluxo ao setor, com uma diferença de 2 anos entre a primeira e a segunda atuação. Teve produção decrescente, realizando empreendimentos de escala micro e pequena, com capacidade de gestão, por ano, pequena. Sendo no cômputo do período média.

Praticamente especializou-se no tipo S2Q (79.7%), no que reitera tendência geral, realizando também pequena parcela de SQ. Por outro lado, direciona sua produção para o mercado de renda baixa, mas também com parcela reduzida voltada para o médio (20.3%).

A empresa, com atuação esporádica (2 anos), desloca-se por 3 zonas, todas na zona da LEO-IRA. Penha, Irajá 2 e Leopoldina, tendo atividade tanto concorrencial, como em pequena concorrência. Mesmo na situação de concorrência, no entanto, atua como principal ou entre os principais promotores.

Nas 3 zonas, inseriu-se em momentos de expansão da produção, sendo que apenas em Irajá não segue o movimento dos promotores, pois nos demais bairros os acompanha, nas densificações locais. Acompanhou da mesma forma, a tendência que busca o mercado de renda baixa, como forma de enfrentar a conjuntura.

Empresa familiar, com sócios comerciantes, experimenta grande crescimento após esses empreendimentos (notadamente pós-83). Esse crescimento pode assim ser originário



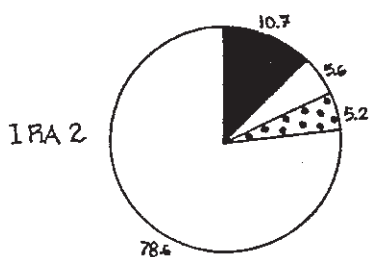
tanto da atividade de incorporação, usada até então só para otimizar as de construção e administração de imóveis, como oriundas destas para investimento naquela.

ANEXO 4

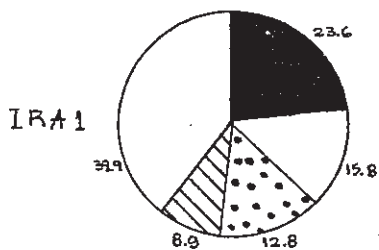
DIAGRAMAS DOS PRINCIPAIS
PROMOTORES DA ZONA LEO-IRA

DIAGRAMA 22

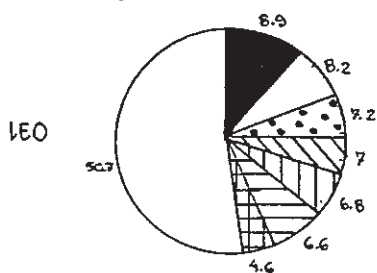
PRINCIPAIS PROMOTORES POR PORTE PRODUÇÃO (EM ÁREA) POR ZONA NO PERÍODO 79-83-%



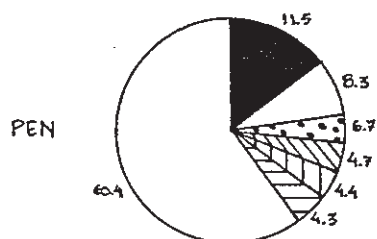
- RIO BARCELLOS
- BELARTE
- LOURENÇO MATTOS



- AIRANT
- ARBI
- F. SILVA
- R.T.E.1



- FINCA
- VERPLAN
- FXI
- RELEVO
- BAND.
- D. B. XAVIER
- F. OLIVEIRA

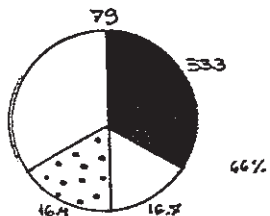


- CONCAL
- RUAS
- VEPLAN
- EMP. VIZEU
- F.X.1
- RIO BARCELLOS

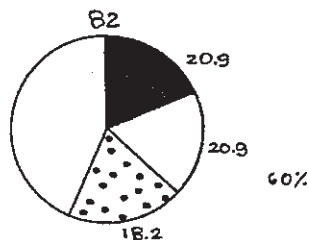
FONTE : IDEG / ADEMI

DIAGRAMA 23
PRINCIPAIS PROMOTORES / PORTE (ÁREA) / ZONA / ANO %

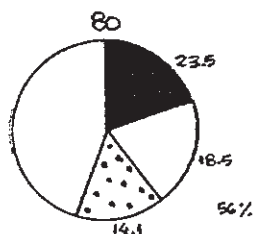
IRA 2



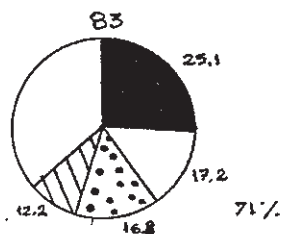
- RIO BARCELLOS
- MASEP
- ⊙ AVEIRENSE



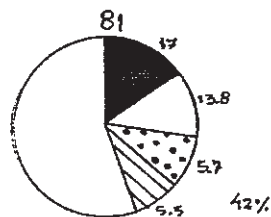
- TEORGAS
- C.L.C.
- ⊙ AVEIRENSE



- DELARTE
- J. VALENTE
- ⊙ SEAPLAN

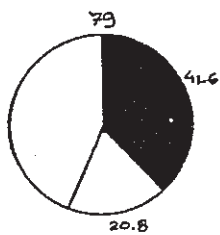


- IRMÃOS IGREJA
- ANTONIEL
- ⊙ TEIFER
- ⊘ L. PINTO



- RIO BARCELLOS
- LOURENÇO MATTOS
- ⊙ BRASIMAR
- ⊘ ORLANDO MANUEL

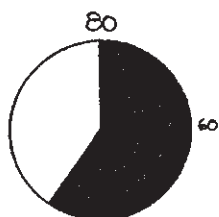
IRA 1



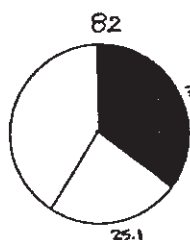
- RIO BARCELLOS
- MASEP



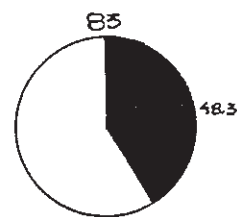
- BERMA



- CIDAI



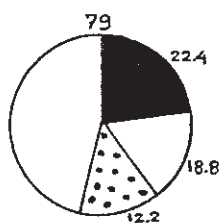
- ARBI
- F. SILVA



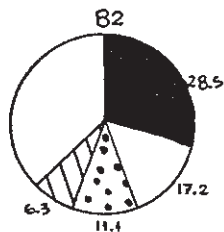
- JOSÉ GONÇ.

CONTINUAÇÃO DO DIAGRAMA 23

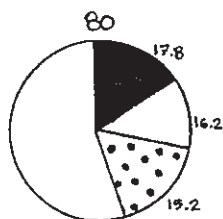
PENHA



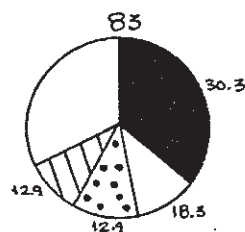
- SERAFIM
- RUAS
- ⊙ THIAGO



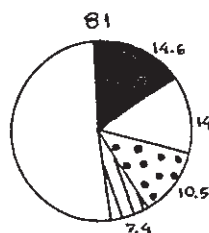
- CONCAL
- VEPLAN
- ⊙ F.XII
- ⊘ RIO BARCELLOS



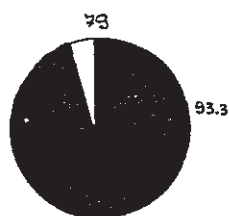
- EMP. VIZEU
- RUAS
- ⊙ RIO BARCELLOS



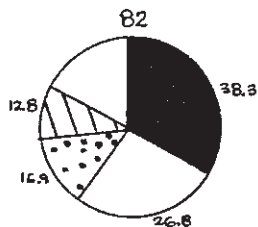
- RUAS
- A.G.C
- ⊙ ESPINELLI
- ⊘ PAZ



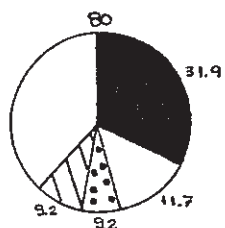
- STE
- RELEVO
- ⊙ AUPÉLIO
- ⊘ BELARTE



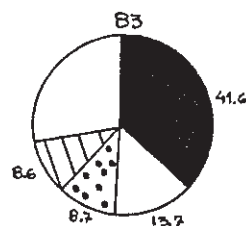
- BANDEIRANTES



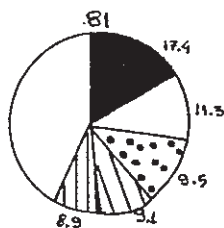
- DARÇY B. XAVIER
- F. OLIVEIRA
- ⊙ F.X.I.
- ⊘ PASSOS



- VEPLAN
- C.L.C
- ⊙ VIKING
- ⊘ CAND. AUGUSTO

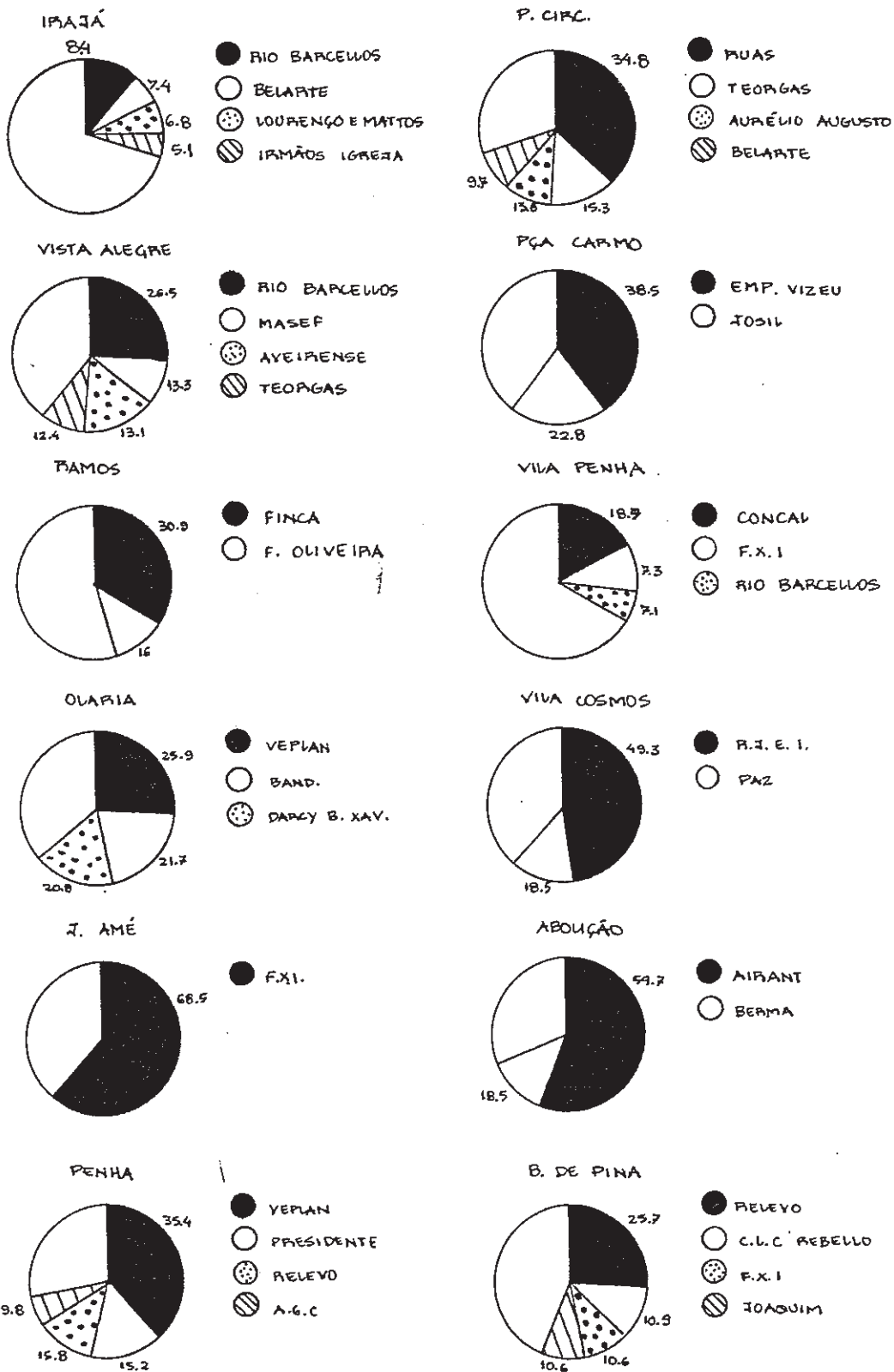


- FINCA
- JOÃO. ROS.
- ⊙ IRMÃOS CORREA
- ⊘ BELARTE



- RELEVO
- RUAS
- ⊙ ENGEMOM
- ⊘ GEORPENE
- ⊘ JOSIL

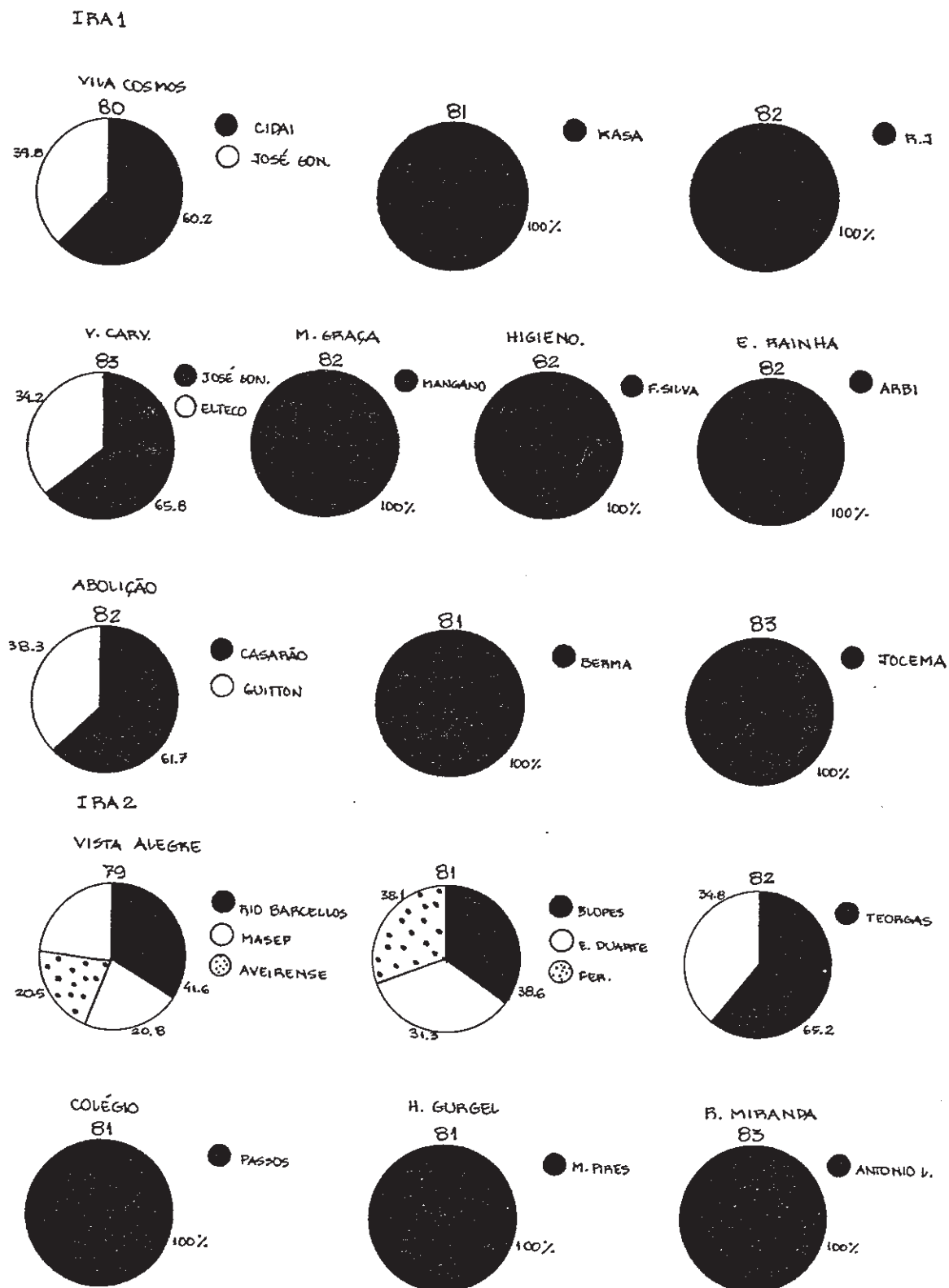
DIAGRAMA 24
PRINCIPAIS PROMOTORES/FORTE (ÁREA)/BAIRRO/PERÍODO 79-83 %



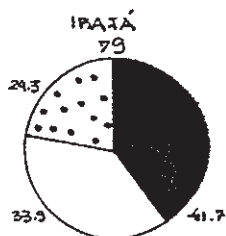
FONTE : IDEG / ADEMI

DIAGRAMA 25

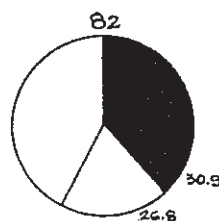
PRINCIPAIS PROMOTORES / FORTE (ÁREA / BAIRRO / ANO - %)



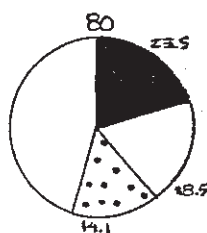
CONTINUAÇÃO DO DIAGRAMA 25



- BELARTE
- JOCEMA
- ⊙ AZIZI



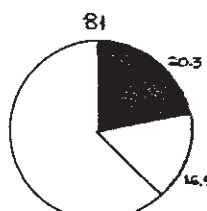
- AVEIRENSE
- C.V.C.



- DELARTE
- TOVALENTE
- ⊙ S&A PLAN



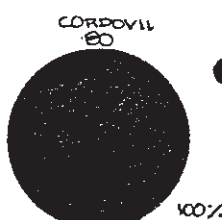
- IRMÃOS IGREJA
- TEIPER
- ⊙ L. PINTO



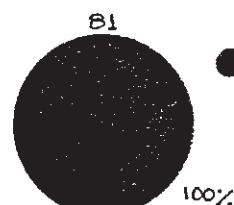
LEO



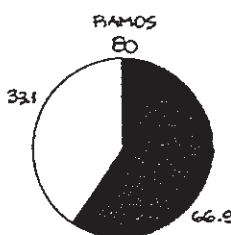
- BELARTE



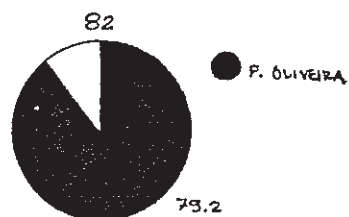
- CAND. AUG.



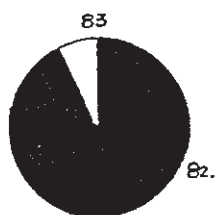
- JOSIL



- ARMANDO R.
- VIANENSE

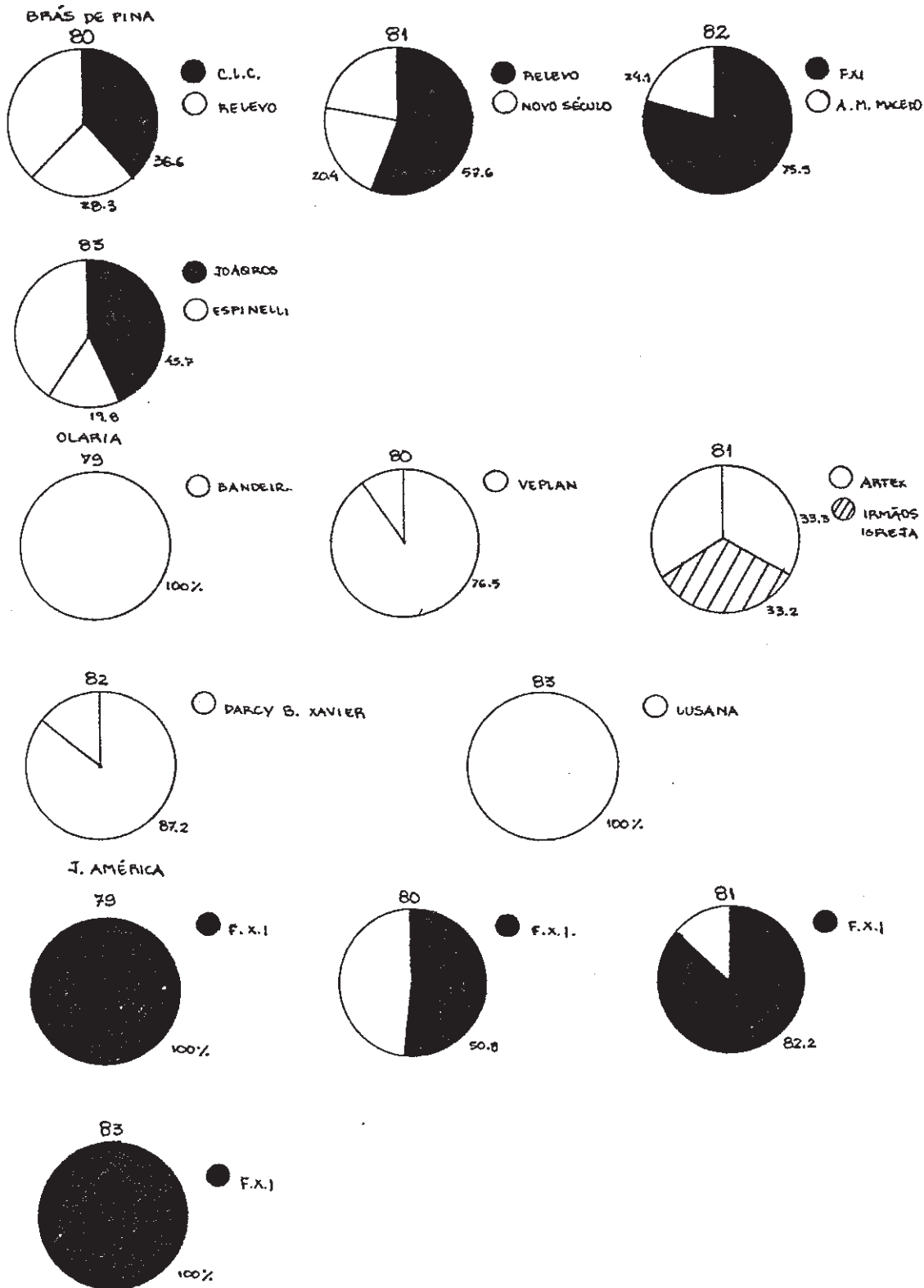


- F. OLIVEIRA

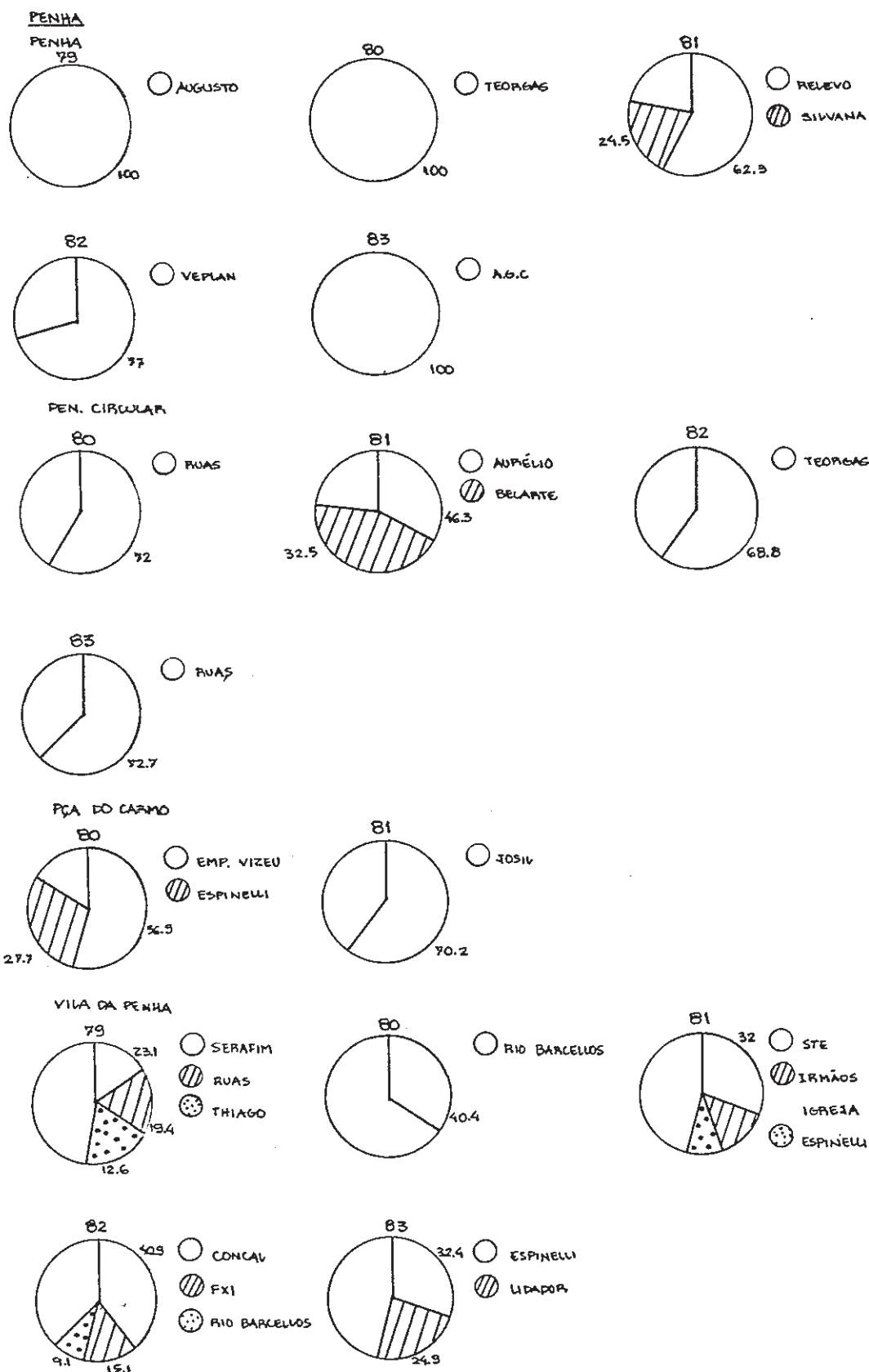


- FINCA

CONTINUAÇÃO DO DIAGRAMA 25



CONTINUAÇÃO DO DIAGRAMA 25



ANEXO 5
FONTES DE INFORMAÇÕES

Este anexo sobre as fontes de informações contém os dados utilizados no estudo, os procedimentos e as dificuldades de acesso a estes, e uma breve análise das suas limitações.

Passemos então, a análise das fontes de informações:

1. DED

Os dados do DED, cobrem a produção imobiliária realizada na cidade, para fins industrial, residencial, comercial e misto. Suas informações remontam a 1940, mas somente a partir de meados dos anos 60, deixam de ter caráter globalizante, e passam a ser fornecidos segundo uma divisão da cidade. Esta divisão guarda compatibilidade com os limites das regiões administrativas, a que correspondem uma ou mais delas.

Através de coleta mensal, posteriormente consolidados por ano, agrupa os dados, que interessam a pesquisa, segundo as seguintes características:

a) Localização das "construções licenciadas" e de "habite-se" fornecidos, para tanto sendo utilizada uma divisão territorial do município em 3 Superintendências Regionais de Licenciamento, cada uma desmembrada em 6 Divisões de Edificações - DE. Há uma compatibilidade entre esta divisão

territorial e = as Regiões Administrativas - RA's uma vez que a cada DE ~~corresponde~~ uma ou mais RA's, que por sua vez representa um ~~agrupamento~~ de bairros;

b)) Tipo de obra realizada: construção nova, reparos e ~~acrêscimos~~;

c)) Finalidade da construção: residencial, comercial, ~~industrial~~ e misto;

d)) Quantidade de prédios, unidades residenciais e área ~~licenciadas~~ e com "habite-se";

e)) Número de pavimentos licenciados e com "habite-se".

A análise dos dados fornecidos pelo DED permite assim, a ~~constituição~~ de indicadores sobre o mercado imobiliário residencial. Eles apresentam vantagem em relação aos dados referentes aos "lançamentos imobiliários", pois retratam o total da ~~produção~~ imobiliária aonde inclui-se o sistema de promoção imobiliária. Os dados do DED cobrem a produção legal, realizada na cidade. A produção real seria aquela que comporta além da legal as outras formas de produção existente na cidade. (Para o conhecimento desta situação, ver Luiz César de Queiroz Ribeiro et alli, A produção Imobiliária no Rio de Janeiro, RJ, publicações PUR - série relatórios de pesquisa nº 6, 1984, pp 55-61).

Para a análise do mercado optamos trabalhar com a tabela "A", a partir dos dados relativos aos licenciamentos, pois estes refletem, a cada ano, as condições presentes do mercado, enquanto que os de "Habite-se", dizem respeito

a uma situação passada. Por outro lado, preferimos também , trabalhar, sempre que possível com os dados referentes a área licenciada, pois refletem de forma mais exata a dimensão da produção, ao inverso das unidades que a quantificam. No entanto de 1967 à 1972 sãõ possuimos os dados referentes às unidades, e neste sentido avaliamos o mercado, pelo índice de crescimento da produção de um ano para outro, como forma de obtermos um quadro do mercado por RA.

Por sua vez, para a análise das transformações no espaço construído (capítulo IV), trabalhamos com a tabela "E", utilizando do mesmo critério, referido para a tabela "A".

Mas, se os dados apresentam vantagem para a análise do mercado imobiliário no seu conjunto, ao não discriminarem a produção por bairro, limita o estudo, quanto a possibilidade de observação de diferenciações locais.

Por outro lado, as dificuldades em manipular os dados do DED, provêm da verificada ausência de estudos a seu respeito, fazendo com que cada pesquisador, tenha de começar o trabalho do zero.

2. PESQUISA IDEG - ADEMI

A segunda fonte de informações que utilizamos foi a pesquisa que realiza o Instituto de Desenvolvimento Gerencial do Rio de Janeiro - IDEG, desde 1979, para Associa

ção de Dirigentes de Empresas Imobiliárias - ADEMI - sobre os lançamentos imobiliários realizados na cidade do Rio de Janeiro, sob o regime de promoção.

O IDEG recolhe mensalmente informações junto às empresas de incorporação, corretagem e construção, que são transformadas em tabelas e encaminhadas à ADEMI.

As informações constantes por lançamento são as seguintes: a) endereço do empreendimento; b) início da obra; c) data do início da comercialização; d) data de conclusão da obra; e) nome do incorporador; f) nome do construtor; g) nome do agente financeiro; h) número de unidades; i) tipo do imóvel (residencial, comercial ou misto); j) número de blocos; k) número de pavimentos; l) nome do corretor; m) tipo das unidades (SQ, S2Q, etc); n) área das unidades; o) preço das unidades.

Posteriormente, essas informações são publicadas na revista da ADEMI, tanto de modo individualizado, por empreendimento, como em tabelas de produção por bairro, englobando os lançamentos e seus empreendedores, (sem discriminá-los), juntamente com pequena análise das principais tendências do mercado.

Não obtivemos informações precisas sobre a metodologia utilizada pelo IDEG, para realizar o levantamento. Os técnicos que realizam a pesquisa estimam, contudo, que os levantamentos representam cerca de 90% dos lançamentos efetuados na cidade.

A limitação desta fonte de informação prende-se ao fato de cobrir período curto (a partir de 1979 somente), o que não permite comparações quanto ao sistema de promoção, impedindo traçarem-se relações entre os ciclos de produção, e a atuação dos promotores.

3. PESQUISA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NO RIO DE JANEIRO

A pesquisa cobre a produção dos promotores em termos do seu conjunto, na cidade como um todo. Trabalhando principalmente com os dados da fonte IDEG - ADEMI, a pesquisa cruzou-os e organizou-os, no sentido de delinear um quadro, da produção sob o regime da promoção, e abarcar a diversidade dos agentes, ao caracterizá-los a partir do seu perfil de atuação.

Esta pesquisa, assim sendo, preencheu na parte que toca aos promotores, no período estudado (79 - 83), a carência de organização de dados, a que nos referimos na introdução do trabalho, sobre a produção na cidade.

Tornou-se, neste sentido, nossa fonte mais completa de informações, nos possibilitando a base para o estudo mais específico dos pequenos promotores. Para tanto, não nos limitamos a extrair seus dados, para a nossa pesquisa. Realizamos novos cruzamentos e organizações, além da ampliação de coleta de novas informações.

Cabe-nos frisar, por outro lado, que nossa participação como membro da equipe da pesquisa, realizada simultaneamente ao nosso estudo, permitiu-nos utilizarmos de constante troca de informações e aportes metodológicos, ao longo do trabalho.

4. JUNTA COMERCIAL

A Junta Comercial faz parte da Secretaria de Indústria e Comércio do Estado do Rio de Janeiro, e é o órgão que recebe obrigatoriamente todos os registros de criação e formação de empresas comerciais, industriais ou de serviços dentro do território estadual. Pode-se portanto, encontrar na Junta arquivados, tanto a pequeno loja comercial de bairro, a grande indústria, as empresas estatais e as multinacionais.

As informações importantes para o nosso trabalho, colhidas nesta fonte, foram as seguintes: a) nome e razão social da empresa; b) época de sua criação; c) alteração de nome; d) capital social; e) natureza da empresa (familiar, grupo, capital aberto ou fechado, etc); f) objetivos; g) atividades em outros setores; h) nome dos sócios; i) cargo dos sócios; j) repartição do capital social pelos sócios; k) profissão dos sócios; l) alterações no capital social.

Algumas dificuldades foram encontradas, na coleta das informações nesta fonte. Apesar de ser um arquivo

não confidencial, portanto aberto ao conhecimento público, no acesso a este acervo de informações revelou ter algumas regras básicas para sua consecução. Com efeito, como primeiro passo, precisamos do aval da presidência do órgão, para abrirem-se as portas das diversas seções.

Isto porquanto, na Junta Comercial funcionam diversos arquivos separados pela razão social: firmas limitadas ou firmas de sociedade anônima. E de acordo com esta dualidade, existe uma divisão em diversos outros arquivos, segundo o número do cadastro interno ou a época de criação da companhia.

O processo burocrático encaminha os nomes das empresas separadas em limitadas ou sociedade anônima e, através do número do cadastro geral chega-se até a documentação de cada firma.

No entanto, se a permissão para a coleta de dados funciona como "chave" para as diversas seções, exatamente diante desta separação de informações, um segundo passo precisou ser dado. Trata-se do relacionamento direto com cada responsável por setor, que sendo bem encaminhado, mostrou-se muito importante para o efetivo acesso às pastas das empresas, dada a precária organização do órgão.

O manuseio dos dados das empresas ocorre da seguinte forma: As Ltda, geralmente estão arquivadas em ordem cronológica, isto é, da criação da empresa até o último processo que entrou na Junta. Quanto as S.A., por conterem mai

or quantidade de documentos, não estão em ordem cronolôgi
ca, obrigando a prévia seleção e arrumação dos documentos.

As limitações desta fonte, ficam por conta, por um lado, dos dados incompletos, por vezes encontrados nas pastas das empresas (falta de páginas, ausência de informa
ções em determinados ítems, etc.); e por outro, de um sig
nificativo número de empresas, que não constam no cadastro da Junta.

Não obtivemos informações, que nos pudessem apon
tar para a incoerência, entre a obrigatoriedade de registro e a ausência do mesmo, por parte de algumas empresas. Apura
mos tão somente, por indicação de funcionários do órgão, que alguma destas poderiam, por ter um único membro, estarem ins
critas nos registros civil de pessoa jurídica. Não nos foi possível, no entanto, no âmbito desta pesquisa, abrir
mos es
ta nova frente de coleta de dados.

Por seu turno, com referência às informações co
letadas, buscamos relativizar a utilização das que tratam dos objetivos das empresas, checando-as, sempre que possível com as funções efetivamente exercidas nos empreendimentos, a
través dos dados IDEG - ADEMI. Tal procedimento, tem sua razão de ser, porquanto, em geral, as empresas procuram ao registrarem-se, cobrir a mais vasta gama de objetivos, no sentido de quando precisarem utilizá-los, o fazerem sem ne
cessidade de alteração no contrato da empresa.

ANEXO 6

GLOSSÁRIO

SQ	- Sala Quarto
S2Q	- Sala dois Quartos
S3Q	- Sala três Quartos
S4Q	- Sala quatro Quartos
S5Q	- Sala cinco Quartos
Cob.	- Cobertura
2	- Cobertura
S.M.	- Salário-Mínimo
R.M.B.	- Renda Média Baixa
R.M.M.	- Renda Média Média
R.M.A.	- Renda Média Alta
R.A.	- Renda Alta
LEO.	- Leopoldina
PEN.	- Penha
IRA. 1	- Irajá 1
IRA. 2	- Irajá 2
D.E.D.	- Departamento Geral de Edificações
IDEG	- Instituto de Desenvolvimento da Guanabara
ADEMI	- Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário
PUB-Rio	- Plano Urbanístico Básico do Rio de Janeiro
UNIDS.	- Unidades
S/EMP.	- Área do Empreendimento
S/UNID.	- Área da Unidade
S/TIPO	- Área do tipo de imóvel
TAM:OPER.	- Tamanho da Operação
ESC.	- Escala
CAP.GEST.	- Capacidade de Gestão

